



Jak założyć
własną firmę?

poradnik

Treść: praca zbiorowa pod redakcją Jarosława Paduszyńskiego

Projekt okładki i opracowanie graficzne: Joanna Ostrowska

Szczególne podziękowania za wsparcie merytoryczne dla Mateusza Swarlika oraz Justyny Brzyskiej z zespołu ING Księgowość

Copyright © 2021 [ALEO.com](https://aleo.com)

Spis treści

Spis treści	3
Wstęp	5
Zacznij od pomysłu na biznes	8
Czy Twój pomysł na biznes ma szansę powodzenia?	8
Dziel się pomysłem z innymi	8
Sprawdź podobne produkty	9
Stwórz wersję testową	9
Zanim zbudujesz firmę, stwórz produkt	10
Co zrobić, gdy nie masz pomysłu na biznes?	10
Czym jest i na czym polega franczyza?	10
Czym jest grupa zakupowa i jak działa?	15
Na czym polega sieć agencyjna?	18
Dokładnie określ misję, wizję i cel działania Twojej firmy	19
Czym jest misja firmy?	19
Czym jest wizja firmy?	20
Jak określić cel przedsiębiorstwa?	21
Dobry biznesplan to podstawa	22
Po co przygotowuje się biznesplan?	23
Do kogo skierowany jest biznesplan?	24
Zasady przygotowania biznesplanu	24
Jak powinna wyglądać struktura biznesplanu?	26
Założenie firmy krok po kroku	27
Jednoosobowa działalność gospodarcza	27
Na co zwrócić uwagę przy zakładaniu własnej firmy?	27
Jak uzyskać wpis do rejestru CEIDG?	31
Wypełnianie wniosku CEIDG-1 krok po kroku	33
Rejestracja jednoosobowej firmy - dalsze kroki	36
Założ firmę z ING Bankiem Śląskim	37
Spółki prawa cywilnego	38
Spółki prawa handlowego	43
Spółki kapitałowe	44
<i>Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością</i>	45
<i>Spółka akcyjna</i>	57
<i>Prosta spółka akcyjna</i>	69
<i>Spółka europejska</i>	73
Spółki osobowe	80
<i>Spółka jawna</i>	82
<i>Spółka partnerska</i>	91

<i>Spółka komandytowa</i>	98
<i>Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa</i>	111
<i>Spółka komandytowo - akcyjna</i>	112
Działalność nierejestrowana	121
Kto nie może założyć działalności gospodarczej?	125
Formy prowadzenia działalności gospodarczej - porównanie	129
Prawo a zakładanie i działanie firm w Polsce	131
Ordynacja podatkowa	131
Interpretacje podatkowe	132
Czym jest WIS?	135
Podatki dochodowe	138
Przychód a dochód - czym się różnią?	138
Podatek CIT (od osób prawnych)	143
Podatek PIT (od osób fizycznych)	153
Zaliczka na podatek dochodowy	159
Podatek VAT	163
Zwrot PIT i VAT z urzędu skarbowego	171
Podatek od handlu detalicznego	176
Polski Ład a zmiany podatkowe	177
Zatrudnianie pracowników	185
Umowa o pracę	189
Staż pracy	195
Umowa o dzieło	200
Umowa zlecenia	206
Składki ZUS	210
Prawo zamówień publicznych	213
Pozostałe akty prawne	227
Unijny Kodeks Celny	227
Ochrona danych osobowych i RODO	229
Śmierć przedsiębiorcy i przekazanie firmy w spadku	236
Na czym polega Program Polska Bezgotówkowa?	240
Jak uzyskać dofinansowanie dla firmy?	243
Dotacje na założenie firmy z urzędu pracy	245
Dofinansowanie z funduszy unijnych	247
Kredyty	252
Gwarancje	259
Leasing	266
Aniołowie Biznesu	269
Venture Capital	273
Crowdfunding	277
Inkubatory przedsiębiorczości	280

Wsparcie i doradztwo dot. działania firmy	283
Portal Innowacji	283
e-Punkt Kontaktowy (ePK)	283
Akademia PARP	284
Krajowy System Usług	285
Targi i fora	285
Inkubatory przedsiębiorczości	286
Centra transferu technologii	286
Parki technologiczne	287
Usługi Enterprise Europe Network (EEN)	287
Baza Usług Rozwojowych	288
Współdziałanie w klastrach	288
Prowadzenie biznesu w Internecie	289
Obowiązek informacyjny	289
Dostawa	290
Zwrot towaru i amortyzacja	291
Reklamacje	292
Bezpieczeństwo	292
Jak promować markę?	294
Formy promocji działań firmowych	295
Transmedialność	296
Real - Time Marketing (RTM)	297
Czym jest CSR i jak może kształtować wizerunek marki?	298
Jak unikać błędów w marketingu?	304
Bezpieczeństwo w firmie	307
Jak prawidłowo przeprowadzić weryfikację kontrahenta?	307
Jak uniknąć zatorów płatniczych?	310
Jak odzyskać dług od firmy?	316
Słownik przydatnych pojęć	324
Adresy pomocne dla osób zakładających działalność gospodarczą	327
Podsumowanie	329

Wstęp

Drogi użytkowniku!

Oddajemy w Twoje ręce nasz najnowszy poradnik, który w szczegółowy sposób omawiają szeroko rozumianą tematykę zakładania własnej działalności gospodarczej.

Zaczynamy od tematu, od którego swoją przygodę z biznesem powinien rozpocząć każdy początkujący przedsiębiorca, czyli od pomysłu na biznes. Tłumaczymy, jak ocenić, czy dany pomysł na biznes ma szansę powodzenia, a następnie jak określić misję, wizję i cel działania firmy. Podpowiadamy także, co zrobić, gdy pojawiają się pierwsze problemy i brakuje Ci pomysłu na biznes.

Następnie przyglądamy się poszczególnym formom prowadzenia działalności gospodarczej. Szczegółowo omawiamy ich najważniejsze cechy oraz zalety i wady. Tłumaczymy, krok po kroku, jak założyć firmę o danej formie prawnej. Jeden rozdział poświęcamy zagadnieniu działalności nierejestrowanej, która znacznie ułatwia funkcjonowanie w nieco uproszczonych warunkach, stanowiących swego rodzaju namiastkę działalności gospodarczej z prawdziwego zdarzenia.

W kolejnym z rozdziałów omawiamy prawne aspekty zakładania i działania firmy, takie jak kwestie podatkowe, zatrudnianie pracowników, składki do ZUS czy prawo zamówień publicznych.

Szczegółowo omawiamy zwłaszcza tematykę podatków - wszystkie uwarunkowania związane z podatkami dochodowymi oraz podatkiem VAT. Wyjaśniamy też zawiłości związane z zatrudnianiem pracowników i podpisywaniem z nim umów (dostępne są: umowa o pracę, umowa o dzieło i umowa zlecenia). Na koniec opisujemy najważniejsze kwestie, jakie należy wziąć pod uwagę pod kątem RODO oraz ochrony danych osobowych. Wyjaśniamy również wątpliwości dotyczące przejmowania firmy w spadku.

Kolejnymi, bardzo ważnymi zagadnieniami, związanymi z rozpoczynaniem działalności gospodarczej, są kwestie zdobycia środków finansowych na start oraz pierwsze miesiące po założeniu firmy. Tematy te poruszamy w kolejnym rozdziale. Szczegółowo opisujemy, jak zdobyć finansowanie Aniołów Biznesu, funduszy Venture Capital czy ze zbiorów crowdfundingowych. Wyjaśniamy też, jak zdobyć dotację z urzędu pracy na rozpoczęcie działalności, dotację unijną czy kredyt bankowy.

W następnym rozdziale wskazujemy źródła informacji, bazy wiedzy oraz miejsca, gdzie udzielane jest doradztwo dla młodych przedsiębiorców.

Omawiamy najważniejsze kwestie dotyczące prowadzenia biznesu w świecie online, takie jak obowiązek informacyjny, zwroty towarów czy reklamacje.

Siódmy rozdział tego e-booka to omówienie podstawowych informacji o promocji marki w Internecie. Na tapetę bierzemy tematy Real - Time Marketingu oraz CSR. Przedstawiamy również najczęściej popełniane błędy w marketingu.

Następny rozdział stanowi swego rodzaju kompendium wiedzy o bezpieczeństwie oraz krokach, jakie należy podejmować, by uniknąć kłopotów z płynnością finansową oraz co robić, gdy takowe się pojawią.

Na końcu tego poradnika zamieściliśmy również podręczny słownik najważniejszych pojęć z tematyki biznesu oraz adresy, które mogą okazać się przydatne na początku przygody z własną firmą.

Mamy nadzieję, że ta publikacja pomoże Ci w niejednej spornej sytuacji i będzie stanowić dla Ciebie swoiste kompendium wiedzy o prowadzeniu biznesu.

Życzymy miłej lektury!
Zespół **ALEO.com**

Zacznij od pomysłu na biznes

Droga wiodąca od zapisania [pomysłu na biznes](#) w notesie do otwarcia firmy jest zazwyczaj bardzo długa. Bez względu na to, jaką formę prowadzenia działalności gospodarczej wybierzesz, koniecznie zwróć uwagę na pewne elementy, które uchronią Cię przed porażką oraz stratą pieniędzy i cennego czasu. Oczywiście niezrealizowanie niektórych punktów nie oznacza automatycznie braku powodzenia. Pozwalają one jednak dopracować pomysł, przez co zwiększają szansę na sukces.

O czym musisz pamiętać na tym etapie planowania działalności gospodarczej? Tego dowiesz się w tym rozdziale.

Czy Twój pomysł na biznes ma szansę powodzenia?

Przed rozpoczęciem realizacji każdego projektu sprawdź i przetestuj:

- pomysł;
- plan i sposób sprzedaży;
- ofertę i możliwości konkurencji - pomoże to sprawdzić jej działania, aby dowiedzieć się, jak możesz robić to lepiej;
- polskie prawo w tym zakresie - absolutna konieczność, która pozwoli uniknąć wielu problemów natury prawnej.

Skuteczna realizacja pierwszych dwóch punktów powyższej listy zależy w dużej mierze od podejmowania działań zgodnie z kilkoma podstawowymi zasadami.

Dziel się pomysłem z innymi

Nie bój się dzielić pomysłem z innymi. Szanse na to, że ktoś ukradnie Twój pomysł są znikome. Większość osób nie będzie miała możliwości, wiedzy ani chęci do jego realizacji. Tobie z kolei bardzo przyda się ich opinia, która może przynieść Ci dużo wartościowej wiedzy. Dowiesz się, czy ludzie byliby skłonni skorzystać (a jeśli tak, to w jakim zakresie) z oferty proponowanej w ramach Twojego pomysłu na biznes.

Obecnie jest to niezwykle proste, bo możesz:

- zadać pytanie w [mediach społecznościowych](#) i na różnego rodzaju forach;
- stworzyć ankietę lub badanie, na przykład za pomocą takich narzędzi jak [Webankieta](#) czy [Formularze Google](#).

Niezwykle cennym źródłem wiedzy i informacji są osoby, które zakładanie firmy mają już za sobą. **Skontaktuj się zatem ze znanymi Ci lub jeszcze nieznanymi osobami, które już przeszły czekającą Cię drogę.** Ich porady pomogą Ci uniknąć ich błędów.

Sprawdź podobne produkty

Jeśli planujesz wprowadzenie produktów na rynek, które są już dostępne w innych krajach, nie bój się na nich wzorować. Staraj się je ulepszyć, biorąc jednak pod uwagę specyfikę rynku, na których Ty będziesz oferował Twój produkt.

Dzięki temu zaoszczędzisz czas i pieniądze na testowanie produktu, bo zrobił to już ktoś przed Tobą.

Mimo tych argumentów wciąż masz pewne opory przed tego typu działaniem?

“Dobrzy artyści kopiują, wielcy kradną.” Ten cytat przypisywany jest Pablo Picasso - hiszpańskiemu malarzowi, rzeźbiarzowi, grafikowi i poecie o nieposzlakowanej opinii i ogromnym autorytecie. Innym razem, ten wielki artysta, zapytany o swojego ulubionego malarza w historii, odrzekł, że jest to Rubens, bo *“zostawił po sobie 2000 obrazów, a dzisiaj w muzeach wisi 4000”*.

Nie namawiamy Cię w tym miejscu do dokonania plagiatu. Pamiętaj jednak, że **wzorowanie się na już zrealizowanych i sprawdzonych projektach to nic złego.**

Stwórz wersję testową

Nie musisz rozpoczynać pełnej produkcji oferowanego przez Ciebie produktu. Co więcej, nie jest to wskazane, tym bardziej, że możesz najpierw stworzyć prototyp, którym będziesz posługiwał się na wstępnym etapie pracy nad projektem. Stwórz jeden model produktu. W ten sposób będziesz mógł przedstawić potencjalnym klientom “namacalny produkt”. Im z kolei łatwiej będzie wyrazić opinię na temat czegoś, co będą w stanie zobaczyć.

Tworząc wersję testową, czyli prototyp, zyskasz dodatkowy czas na zastanowienie się nad tym, do jakiego grona odbiorców chcesz dotrzeć.

- Czy stworzyć produkt na tyle uniwersalny, aby dotrzeć do wszystkich?
- Czy ulepszyć produkt i dopasować do konkretnej grupy odbiorców, która będzie z niego bardziej zadowolona?

Zanim zbudujesz firmę, stwórz produkt

Przed rozpoczęciem produkcji na dużą skalę, spróbuj rozpocząć “przedsprzedaż” lub wypuścić “edycję limitowaną”. W najgorszym scenariuszu, gdy nie znajdziesz chętnych na zakup Twojego produktu zaoszczędzisz sporo pieniędzy. Pieniądze ze sprzedaży pierwszej partii produktów będziesz mógł zainwestować w kolejne.

Może to być jednocześnie okazja do ostatecznego testu Twojego pomysłu oraz zdobycia funduszy, które mogą okazać się niezbędnego do dalszego rozwoju. Takie środki możesz zdobyć za pomocą tak zwanego crowdfundingu (zwanego również finansowaniem społecznościowym), czyli zbiórek pieniężnych, przeprowadzanych wśród “zwykłych konsumentów”, mających na celu uruchomienie produkcji.

W ten sposób powstało już wiele firm, które obecnie funkcjonują bardzo sprawnie: produkujących elektronikę i gadżety, odzież, gry planszowe i komputerowe.

Jest to również bardzo dobra metoda na sprawdzenie w praktyce, czy proponowany produkt znajdzie uznanie w społeczeństwie.

Obecnie nie brakuje serwisów crowdfundingowych. Wymienić można między innymi:

- serwisy skierowane na rynek międzynarodowy, na przykład [Kickstarter](#), [Indiegogo](#);
- ich lokalne odpowiedniki, na przykład [PolakPotrafi.pl](#), [Wspieram.to](#).

Co zrobić, gdy nie masz pomysłu na biznes?

Założenie własnej działalności to ogromne wyzwanie. Droga od [pomysłu na biznes](#), przez [założenie firmy](#) aż do jej rozkręcenia często nie jest usłana różami. Wielu przedsiębiorców, zamiast budować firmę od podstaw, zastanawia się w takiej sytuacji nad rozwiązaniami, które pomagają zminimalizować ryzyko porażki.

Wśród dostępnych na rynku opcji tego typu należy wyróżnić:

- franczyzę;
- grupę zakupową;
- sieć agencyjną.

Czym jest i na czym polega franczyza?

Wiele osób w życiu codziennym słyszy słowo “franczyza”, jednak niewiele z nich wie czym tak naprawdę ona jest. Jest to po prostu system sprzedaży towarów, usług lub technologii, oparty na współpracy między niezależnymi od siebie firmami, zwanymi

franczyzodawcą i franczyzobiorcą. Ten pierwszy nadaje temu drugiemu prawa oraz nakłada obowiązek prowadzenia działalności zgodnie z jego koncepcją.

Ich współpraca opiera się o sporządzoną na piśmie umowę, w ramach której przez określony czas franczyzodawca, w zamian za pewne świadczenie finansowe, zezwala franczyzobiorcy na korzystanie z jego:

- nazwy handlowej;
- znaku towarowego lub usługowego;
- know - how, czyli pakietu poufnych, praktycznych informacji dotyczących prowadzenia danego przedsięwzięcia, które wynikają z jego doświadczenia oraz prób przez niego przeprowadzanych;
- metod prowadzenia działalności gospodarczej;
- wiedzy technicznej;
- systemu postępowania i innych praw własności intelektualnej lub przemysłowej.



Samo słowo "franczyza" pochodzi z języka francuskiego i oznacza to samo, co [koncesja](#). Można zatem przyjąć, że **franczyza** to swego rodzaju wypożyczenie ([leasing](#)) między innymi nazwy i znaku towarowego danej marki w celu prowadzenia własnej działalności gospodarczej pod jej szyldem. Takie działanie z pewnością wzmacnia wizerunek danej firmy w opinii klientów.

Rodzaje franczyzy

Możemy wyróżnić cztery rodzaje franczyzy:

- franczyza dystrybucji produktu - franczyzobiorca sprzedaje produkty dostarczane przez franczyzobiorcę lub wskazanego przez niego dostawcę lub dostawców;
- franczyza koncepcji działalności - franczyzobiorca działa w ramach modelu biznesowego opracowanego przez franczyzodawcę;
- franczyza bezpośrednia - w ramach jednej umowy franczyzowej franczyzobiorca prowadzi jedną działalność w jednej lokalizacji;
- franczyza wielokrotna (masterfranczyza) - w ramach jednej umowy franczyzowej franczyzobiorca prowadzi wiele działalności na określonym terytorium.

Franczyza a franszyza

Wiele osób myli franczyzę z franszyzą - to drugie pojęcie pochodzi z rynku ubezpieczeń. Termin ten odnosi się do warunków ubezpieczenia, a oznacza ograniczenie odpowiedzialności ubezpieczającego. Występuje w dwóch postaciach:

- franszyza integralna - określona w umowie minimalna wartość szkody, za którą zakład ubezpieczeń nie odpowiada;
- franszyza redukcyjna - oznaczająca, że z każdego odszkodowania zostanie potrącona określona kwota, bez względu na jego wysokość.

Na jakich warunkach działa franczyza?

Inicjatorem sieci franczyzowej jest franczyzodawca. Sama sieć składa się z niego samego oraz indywidualnych franczyzobiorców, dla których jest swego rodzaju opiekunem.

Warunki franczyzy, a więc prawa i obowiązki obydwu stron rozpoczynających współpracę, powinny być określone w umowie franczyzowej. Taka umowa zaliczana jest przez Kodeks cywilny do tak zwanych umów nienazwanych, które nie są bezpośrednio regulowane przez Kodeks cywilny. Stosunki prawne regulowane przez umowę franchisingu są zatem określane w sposób dowolny i odpowiadający stronom, ale jej treść nie może naruszać żadnych przepisów prawa.

Franczyzodawca powinien:

- być właścicielem lub mieć tytuł prawny do korzystania z nazwy handlowej sieci, znaku towarowego lub innych wyróżniających ją oznaczeń;
- zapewnić franczyzobiorcy szkolenie wstępne i wsparcie handlowe oraz techniczne przez cały okres obowiązywania umowy.

Do zadań franczyzobiorcy należy:

- udostępniać franczyzodawcy weryfikowalne dane operacyjne oraz sprawozdania finansowe, niezbędne do efektywnego zarządzania siecią franczyzową;
- na prośbę franczyzodawcy udostępnić mu i jego przedstawicielom dostęp do swoich pomieszczeń i dokumentacji;
- zachowanie poufności informacji o know-how udostępnionych mu przez franczyzodawcę, zarówno w trakcie obowiązywania umowy, jak i po jej wygaśnięciu.

Obydwie strony z kolei powinny:

- postępować uczciwie we wzajemnych stosunkach;
- rozwiązywać skargi i spory w dobrej wierze, poprzez rozmowy i negocjacje.

Jak wygląda umowa franczyzowa?

Umowa franczyzowa musi zostać sporządzona w formie pisemnej. Musi być zgodna z prawem krajowym i prawem wspólnot europejskich. Powinna precyzyjnie określać prawa i obowiązki stron oraz wszystkie inne warunki współpracy, a więc:

- uprawnienia i obowiązki franczyzodawcy i franczyzobiorcy;
- towary lub usługi, które mają być dostarczane franczyzobiorcy;
- warunki płatności przez franczyzobiorcę;
- okres obowiązywania umowy;
- postanowienia dotyczące rozwiązania umowy;
- warunki, na jakich może dojść do przedłużenia umowy;
- warunki, na jakich franczyzobiorca może sprzedać lub przenieść tytuł prawny do działalności franczyzowej oraz ewentualne prawa pierwokupu franczyzodawcy w tym zakresie;
- postanowienia dotyczące korzystania przez franczyzobiorcę z nazwy handlowej, znaku towarowego i usługowego franczyzodawcy, oznaczenia sklepu, logo lub innych wyróżniających go oznaczeń;
- prawo franczyzodawcy do adaptowania systemu franczyzowego do nowych lub zmienionych metod prowadzenia działalności;
- postanowienia regulujące kwestię zwrotu wszelkich środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, należących do franczyzodawcy lub do innej osoby (w przypadku rozwiązania umowy franczyzowej).

Przykłady franczyzy w Polsce

Swój system franczyzowy prowadzą największe na świecie firmy, głównie działające w branży gastronomicznej. Poniżej przedstawiamy trzy przykłady sieci franczyzy na rodzimym rynku.

Carrefour Express

W Polsce pod koniec 2019 roku działało ponad 650 sklepów osiedlowych prowadzonych przez franczyzobiorców Carrefour Polska. W samym roku 2019 otwartych zostało ponad 100 nowych sklepów na terenie całej Polski. W ciągu dwóch pierwszych miesięcy 2020 roku Carrefour otworzył w Warszawie 4 sklepy franczyzowe, a w całej Polsce - 10.

Żabka Polska

W 2019 roku Żabka Polska otworzyła 650 nowych sklepów. Nowe sklepy pojawiły się w 36 miejscowościach, w których dotąd ich nie było. Nowe sklepy Żabki umieszczono między innymi w warszawskim metrze, na krakowskim oraz wrocławskim Rynku Głównym, a także na wielu dworcach kolejowych oraz przejściach podziemnych. Pod koniec roku liczba współpracujących w sieci franczyzobiorców osiągnęła pułap 4200 firm. Zainwestowano również w aplikację mobilną dla franczyzobiorców, dzięki której można zdalnie zarządzać sklepem.

McDonald's

Jest to co prawda jedna z najdroższych francyz, ale chętnych na podjęcie współpracy franczyzowej nie brakuje chociażby ze względu na fakt, że jest to marka znana chyba każdemu człowiekowi, a ruch w restauracjach McDonald's jest ogromny (szacuje się, że restauracje zrzeszone w sieci odwiedza codziennie około pół miliona gości). W Polsce działa łącznie 428 restauracji w ponad 150 miastach. Zatrudnionych w nich jest ponad 25 tysięcy pracowników.

Jak znaleźć odpowiednią francyzę?

Reklam francyz szukać można dosłownie wszędzie: w gazetach, radiu, telewizji, na stronach internetowych, ale także w katalogach francyzowych czy na targach francyzodawców. Oczywiście warto również zasięgnąć opinii wśród już działających francyzobiorców, którzy mają doświadczenie we współpracy w ramach systemu francyzowego i podpowiedzą, na co zwrócić uwagę oraz czym kierować się przy dokonywaniu wyboru.

Rzetelnych francyzodawców skupia [Polska Organizacja Francyzodawców](#). Jej członkowie przestrzegają obowiązującego w całej Unii Europejskiej Kodeksu Etyki Udzielania Franczyzy.

Przed podjęciem decyzji o przystąpieniu do danego systemu francyzowego zbadaj rynek i również na podstawie tej analizy podejmij decyzję o wejściu w dany system francyzowy.

Jak taką analizę przeprowadzić? Cały proces można sprowadzić do kilku etapów:

1. Określ [grupe docelowych klientów](#). Zastanów się nad tym, kto będzie nabywcą sprzedawanych przez Ciebie produktów lub usług.
2. Zbadaj wielkość i dynamikę danego segmentu rynku. W jakim stanie znajduje się dana branża: czy przeżywa gwałtowny rozwój, jest w stagnacji a może upada?
3. Pamiętaj o tym, że francyzodawca ma określone wytyczne dotyczące miejsca powstania firmy francyzobiorcy.
4. Oceń swoje możliwości finansowe.

Franczyza - zalety i wady

Przy podejmowaniu każdej decyzji życiowej warto zastanowić się nad zaletami oraz wadami każdej z dostępnych opcji. Tak samo jest przy wyborze sposobu prowadzenia działalności i ewentualnej decyzji o wejściu do systemu

franczyzowego. Poniżej spisaliśmy najważniejsze “za” i “przeciw” omawianego tematu franczyzy.

Zalety	Wady
gotowy pomysł na biznes i łatwiejszy start	określony czas umowy i idący za tym brak pewności co do dalszych losów przedsięwzięcia
minimalizacja ryzyka (sprawdzony model na rynku, wsparcie francyzodawcy)	zależność od francyzodawcy (konieczność spełnienia szeregu wymogów określonych w umowie, możliwość kontroli ze strony francyzodawcy)
rozpoznawalność marki	upadłość firmy będącej francyzodawcą oznacza koniec współpracy pod szyldem danej marki)
wsparcie i know-how ze strony francyzodawcy	opłaty francyzowe

Czy franczyza się opłaca?

Wielkość z zysku z franczyzy zależy oczywiście od warunków panujących w danej sieci. Na przykład Żabka kusi potencjalnych przyszłych współpracowników wyjątkowo dobrymi warunkami umów: gwarancją minimum 12-tysięcznego miesięcznego [przychodu](#) netto oraz szansą na kwotę wyższą o 3 tysiące złotych przez pierwsze trzy miesiące.

Mimo pracy “na cudzym garnuszku” to francyzobiorca kieruje swoją firmą i jej sukces zależy w zasadzie tylko od niego. Jeśli przyłoży się do prowadzenia firmy, po pewnym czasie na pewno zacznie zarabiać. Każdy start nowej działalności biznesowej jest jednak trudny i trzeba liczyć się z dużymi wydatkami początkowymi.

Czym jest grupa zakupowa i jak działa?



Grupa zakupowa to model współpracy przedsiębiorców, który pozwala na większą ich niezależność niż w przypadku franczyzy. Umożliwia również zmniejszenie wydatków. Stąd też rosnąca popularność tego rozwiązania.

Wyrastające jak grzyby po deszczu coraz to nowe różnego rodzaju dyskonty oraz sklepy wielkopowierzchniowe sprawiają, że prowadzenie własnego biznesu w handlu staje się coraz trudniejsze. Mały osiedlowy sklepik nie ma nawet najmniejszych szans w nierównej batalii z sieciówkami, które co prawda oferują produkty w bardzo zbliżonych cenach, ale pojedynkę wygrywają dzięki zdecydowanie większym nakładom na marketing. Dodatkowo, większe sklepy mają silniejszą pozycję przetargową w negocjacji niższych cen i lepszych warunków u dostawców.

Obok najczęściej wybieranej w takich sytuacjach franczyzy, inną opcją prowadzenia biznesu jest działalność w modelu grupy zakupowej. Decydujący się na taką formę współpracy właściciele sklepów mogą liczyć na uzyskanie konkurencyjnych cen towarów w porównaniu do innych podmiotów. Dzięki temu wzrasta ich konkurencyjność na rynku oraz potencjał zakupowy. Dzięki mniejszym cenom zakupu zwiększa się ich zysk oraz dostępny asortyment w niskich cenach.

Rodzaje grup zakupowych

Grupy zakupowe można podzielić na dwa rodzaje:

- ogólnopolskie - mogą do nich przystąpić sklepy z całego kraju, dzięki czemu mogą uzyskać rabat w wysokości nawet kilkunastu procent;
- regionalne - grupa współpracuje z partnerami tylko z wybranych regionów, korzyści sięgają od 5% do 8%, a właściciel sklepu (decydując się na współpracę) zobowiązuje się do zakupu całego towaru u danego dostawcy lub przynajmniej jego części.

Różnice między franczyzą a grupą zakupową

W odróżnieniu do sieci franczyzowej właściciele sklepów działających w grupie zakupowej zachowują dużo większą niezależność. Francyzodawca:

- sprawdza pochodzenie towaru oraz osiągnięte przez sklep dochody;
- narzuca czas działania sklepu;
- wymaga dostosowania wizualizacji zewnętrznej oraz wewnętrznej do obowiązujących w sieci wytycznych (obejmujących wymóg wywieszenia nowego logo, obrandowania wejścia do lokalu, przebudowy wnętrza oraz wyposażenia go zgodnie z wytycznymi francyzodawcy);
- pobiera opłaty za możliwość działania w sieci i korzystanie z know - how.

Sklep samodzielnie nie jest w stanie dotrzeć z reklamą do szerokiego grona odbiorców, a o mediach ogólnopolskich, takich jak telewizja czy radio, mogą w ogóle zapomnieć.

Jak wejść do grupy zakupowej?

Wejście w szeregi grupy zakupowej nie jest jednak łatwe. Wymaga bowiem spełnienia kilku warunków, podobnie jak w przypadku sieci franczyzowej:

- dobra kondycja finansowa sklepu;
- określona powierzchnia sklepu i wielkość realizowanych obrotów.

Sklep otrzymuje asortyment najwyższej jakości w konkurencyjnej cenie oraz wszelką pomoc w kwestiach logistycznych i (przede wszystkim) marketingowych.

Przed wyborem grupy zakupowej zaleca się dokładne sprawdzenie informacji o tym, z iloma i jakimi dostawcami ona współpracuje. Oczywiście, im jest ich więcej, tym lepiej. Warto również sprawdzić, czy znajdują się wśród nich producenci, gdyż kupując towar bezpośrednio od nich, można uzyskać najkorzystniejszą ofertę.

Przykłady grup zakupowych w Polsce

Ważną cechą grupy zakupowej jest nie tylko ilość dostawców, ale także asortyment, jaki oferują.

Wiedzą o tym na przykład przedstawiciele Stowarzyszenia Kupców Polskich "Przyjazny Sklep". Świeże towary dobrej jakości pozwalają utrzymać się na rynku mniejszym sklepom, mimo działania w ich sąsiedztwie dyskontu. Wiele sklepom zyskuje nawet dzięki temu nowych klientów.

Gdy w okolicy jednego z partnerów tej sieci powstała Biedronka, jego obroty spadły w pierwszym miesiącu o około 35%. Na skutek zmian w asortymencie wróciły one jednak do poprzedniego poziomu.

W Polsce funkcjonuje bardzo dużo grup zakupowych. Wśród nich wymienić można:

- [Grupę Polskich Sklepów PASSA](#), która współpracuje z 70 dostawcami;
- [Stowarzyszenia Kupców Polskich "Przyjazny Sklep"](#), które współpracuje z 30 dostawcami;
- [Polską Grupę Zakupową Kupiec](#), która współpracuje ze 140 dostawcami.

Grupy zakupowe, w przeciwieństwie do sieci franczyzowych, preferują dłuższe umowy, **najczęściej na czas nieokreślony z trzymiesięcznym okresem wypowiedzenia.**

Jest to przykład współpracy, dzięki której mniejsze polskie sklepy mogą rywalizować z dużymi sieciami, zarówno krajowymi, jak i zagranicznymi. Mają dzięki niej większe szanse na osiągnięcie sukcesu na rynku lokalnym. Tam bowiem często nie docierają duże firmy handlowe. Sklepy o dużym potencjale rozwoju, prowadzone przez

świadomych i pewnych siebie właścicieli, budują trwałe podstawy do uruchomienia dużej sieci z perspektywami na przyszłość.

Grupa zakupowa - zalety i wady

W poniższej tabeli wymieniliśmy najważniejsze zalety i wady prezentowanego przez nas w tym rozdziale rozwiązania:

Zalety	Wady
zachowanie niezależności prowadzonego biznesu	mniejszy wybór (grup zakupowych jest znacznie mniej niż sieci franczyzowych)
dostęp do nowych dostawców towarów i usług, możliwość rozszerzenia dotychczasowej oferty	umowa o współpracy zawierana na czas nieokreślony, z trzymiesięcznym okresem wypowiedzenia
poprawa rentowności sklepu poprzez obniżenie cen kupowanych towarów i usług (nawet do kilkunastu procent)	wymagania, aby duża część asortymentu pochodziła od wskazanych przez grupę dostawców
minimalizacja ryzyka dostaw wynikająca ze współpracy ze sprawdzonymi dystrybutorami	dążenie grup zakupowych do coraz większego wpływu na rodzaju asortymentu oferowanego przez sklepy
poprawa konkurencyjności i uzyskanie przewagi nad sklepami i sieciami działającymi niezależnie	konieczność spełnienia wymagań dotyczących powierzchni, obrotów miesięcznych i lokalizacji sklepu
oszczędność czasu wynikająca z braku konieczności zdobywania nowych kontaktów i negocjacji warunków współpracy	
dostęp do fachowców i szkoleń dotyczących tematyki sprzedaży oraz prowadzenia sklepu	

Na czym polega sieć agencyjna?

Na rynku istnieje jeszcze jedno rozwiązanie dla prowadzących firmę handlową, którzy, ze względu na niewystarczające efekty, mają dość działania w pojedynkę. Mogą wejść do sieci agencyjnej. Właścicielem sklepu oraz towaru zostanie wtedy organizator sieci, a przedsiębiorca zobowiązany zostanie jedynie do prowadzenia placówki w zamian za wynagrodzenie i prowizję ze sprzedaży towarów.

Przykłady sieci agencyjnych w Polsce

Takie sieci, obok sieci franczyzowych, rozwijają już chociażby Carrefour oraz Żabka.

Ta druga wprowadziła nawet specjalny projekt "Sklep za czynsz". W ramach tego programu proponuje dotychczasowym właścicielom sklepów spożywczych wynajem lokalu przez okres 10 lat i kontynuację funkcjonowania pod szyldem Żabki lub Freshmarketu w zamian za stałą pensję. W zależności od obrotów placówki jej właściciel może otrzymać od 5 do nawet 20 tysięcy złotych miesięcznie.

Na podobnych zasadach działa również sieć Dobry Wybór. Gwarantuje ona swoim partnerom comiesięczne wynagrodzenie na poziomie od 4 do 8 tysięcy złotych.

Dokładnie określ misję, wizję i cel działania Twojej firmy

Misję oraz wizję działalności gospodarczej należy określić już na początkowym etapie jej planowania. Wraz z przyjętymi w firmie wartościami stanowią bowiem podwaliny do sformułowania celów jej działania.

Czym jest misja firmy?

Misja firmy często traktowana jest trochę po macoszemu. Wielu początkującym przedsiębiorcom wydaje się bowiem, że to po prostu puste frazesy. Ich określenie jest jednak bardzo ważne dla prawidłowego rozwoju firmy i przynosi wiele pozytywnych rezultatów.



Misja firmy to odpowiedź na pytania:

- Jaką rolę pełni w swoim otoczeniu?
- Dla kogo działa?
- Jakie są jej wartości i cele?

Jasno i zwięźle określona misja firmy zwiększa jakość organizacji pracy, zaangażowanie i motywację do pracy osób w niej zatrudnionych, a, co równie ważne, relacje z klientami.

Misja firmy powinna być oczywiście realna. Nie warto tracić czasu na wymyślanie czegoś, co tylko ładnie wygląda na papierze. Może to dodatkowo sprawić, że klienci nie będą mogli takiej firmie zaufać.

Przykład misji przedsiębiorstwa: Coca - Cola¹

Nasza misja niezmiennie wskazuje nam kierunek, w którym podążamy.

Opisuje cel naszej firmy i stanowi punkt odniesienia dla podejmowanych przez nas działań i decyzji.

- *Chcemy dawać światu orzeźwienie.*
- *Chcemy inspirować i wywoływać uśmiech szczęścia.*
- *Chcemy się wyróżniać poprzez budowanie trwałych wartości.*

Misja firmy może przybierać różne formy. Nie ma jednego, utartego i sprawdzonego przepisu na udane jej sformułowanie. Każda firma tworzy ją na podstawie własnych kryteriów. Sama wybiera, jak przedstawić główne założenia swojej działalności.

Podczas jej tworzenia warto odpowiedzieć sobie na kilka pytań, które z pewnością ułatwią jej tworzenie i będą stanowiły początkowy zarys misji:

- Czym zajmuje się firma?
- Jaka to firma?
- Jakie potrzeby klientów zaspokaja?
- Dlaczego powstała i działa akurat w tej branży?
- Jakie wartości reprezentuje?
- Co ją wyróżnia na tle konkurencji?
- W jakim miejscu znajduje się obecnie, a gdzie chce się znajdować?

Czym jest wizja firmy?

Wraz z misją firmy zazwyczaj formułuje się również jej wizję. Czym się od siebie różnią? Misja jest czymś trwałym, stałym. Niektóre przedsiębiorstwa nie zmieniają jej przez wiele lat. Z kolei wizja firmy to coś, do czego w danym momencie ona dąży. Zmienia się wraz z upływem czasu, gdy osiągane są kolejne cele.



Wizja firmy to obraz przedsiębiorstwa w przyszłości, swego rodzaju marzenie i cel, do realizacji którego dąży. Angażuje przy tym wszelkie niezbędne zasoby, w tym ludzkie.

Prawidłowe sformułowanie wizji jest związane ze spełnieniem kilku warunków:

- ma wyznaczać kierunek i dotyczyć przyszłości;
- powinna wyrażać marzenia i wyzwania, które stają się udziałem pracowników;
- proces jej realizowania musi być wiarygodny.

¹ <https://www.coca-cola.pl/poznaj-nas-lepiej/dolacz-do-nas/misja-wizja-i-wartosci>

Warto zatem odwoływać się do najczęściej preferowanych wartości, na przykład:

- bycia najlepszym w jakiejś branży, wzroście ekonomicznym i rentowności;
- przykładaniu wagi do wysokiej jakości produktów i usług;
- zwiększaniu innowacyjności pracowników.

Przykład wizji przedsiębiorstwa: Coca - Cola²

Nasza wizja wyznacza ramy działania i kieruje każdym aspektem naszej działalności. Określa i pomaga stopniowo osiągać zrównoważony, jakościowy wzrost.

Ludzie: *chcemy być wspaniałym miejscem pracy, które inspiruje ludzi do najlepszego wykorzystania swego potencjału.*

Portfolio produktów: *chcemy oferować marki napojów wysokiej jakości, które wyprzedzają i zaspokajają pragnienia i potrzeby ludzi.*

Partnerzy: *chcemy budować trwałe wartości poprzez nieustanne rozwijanie, doskonalenie i utrzymywanie sprawdzonej sieci klientów oraz dostawców.*

Planeta: *chcemy być odpowiedzialną firmą, angażując się w budowanie oraz wspieranie społeczności lokalnych.*

Zysk: *Chcemy maksymalizować długoterminowy zwrot dla naszych udziałowców, działając zarazem w zgodzie z naszymi ogólnymi zobowiązaniami.*

Wydajność: *chcemy być wysoce skuteczną, elastyczną i szybko rozwijającą się organizacją.*

Jak określić cel przedsiębiorstwa?

Po określeniu misji i wizji firmy należy jeszcze opracować sposób jej realizacji. Stanowią one istotę działania firmy, ale należy jeszcze określić konkretną strategię oraz cele realizacji planów i zamierzeń.

Dzięki celom przedsiębiorca może w łatwy sposób weryfikować swoje pomysły, sprawdzi przez to, czy mają one sens. Dzięki jasno określonym celom może:

- łatwiej tworzyć ścieżki rozwoju i wyznaczać kierunki, w których firma powinna się rozwijać;
- sprawdzić, czy firma przynosi zysku lub straty, które aspekty jej funkcjonowania należy ulepszyć, co się sprawdza, a co nie;

² <https://www.coca-cola.pl/poznaj-nas-lepiej/dolacz-do-nas/misja-wizja-i-wartosci>

- sprawdzić, na czym on i pracownicy powinni się skupić w swoich codziennych działaniach;
- łatwo mierzyć efektywność, skuteczność i opłacalność wszystkich działań;
- sprawdzić, które działania reklamowe, PR-owe i marketingowe są najbardziej efektywne.

Znając cele firmy, jej właściciele, władze oraz pracownicy “nie kręcą się w kółko”. Wiedzą bowiem, po co ona istnieje. Rozumieją, po co, jak i dlaczego mają dążyć do osiągnięcia tych założeń. Łatwiej dzięki temu o motywację i samodzielne wyznaczanie sobie zadań.

Brak jasno ustalonych celów może przynieść bardzo negatywne skutki, zarówno dla kadry zarządzającej, jak i pracowników. Mogą oni odczuwać zmęczenie oraz poczucie wypalenia zawodowego. Może to w efekcie doprowadzić nawet do likwidacji firmy.

Cele działania firmy, ujęte w biznesplanie, należy rozpatrywać w dwóch aspektach:

- długofalowe cele strategiczne - dwa najważniejsze cele, które konkretyzują przyjętą przez firmę misję i wizję, ustalone na okres od 3 do 5 lat;
- cele krótkofalowe na najbliższy rok - kilka celów (3, maksymalnie 5), dzięki analizie stopnia ich realizacji uzyskuje się odpowiedź na pytanie o kondycję firmy i sens prowadzenia biznesu.

Warto pamiętać o tym, że zbyt duża ilość oraz szczegółowość w określaniu celów znacznie utrudnia zarządzanie oraz produktywność. Dlatego lepszym rozwiązaniem jest rozpisanie 3 - 5 najważniejszych, kluczowych dla firmy celów na najbliższy rok. Nic nie stoi na przeszkodzie, aby po realizacji jednego z celów, rozpocząć realizację kolejnego z tych, które umieszczono na “liście rezerwowej”.

Dobry biznesplan to podstawa



Biznesplan (ang. *business plan*, zwany również **planem operacyjnym**) to dokument, który opisuje obecną działalność przedsiębiorstwa. Wyznacza cele oraz sposób ich osiągnięcia w wyznaczonym okresie. Może dotyczyć działalności firmy lub grupy firm, ale może być też poświęcony pojedynczemu działowi, funkcjonującemu w obrębie przedsiębiorstwa³.

³ *Biznes Tom 9. Słownik pojęć ekonomicznych A - O*, J. Witecka (red.), Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN SA, 2007, s. 41

Tworzy się go przede wszystkim dla dobra i sprawnego rozwoju prowadzonego przedsięwzięcia. Eksperci są zgodni co do tego, że ma on bardzo duże znaczenie dla powodzenia planowanej inwestycji. Jego poprawne opracowanie pozwala bowiem:

- uporządkować plany;
- określić cele;
- określić środki (wiedzę, doświadczenie, środki finansowe, zasoby ludzkie, czas);
- ustalić uwarunkowania mogące mieć pozytywny lub negatywny wpływ na realizację przedsięwzięcia (na przykład brak wystarczających środków, silna konkurencja, wielkość rynku, lokalizacja, ceny towarów czy usług);
- ustalić priorytety i kolejność zaplanowanych zadań;
- określić poziom sprzedaży oraz kosztów działalności, które są gwarancją zysku;
- ocenić poziom ryzyka podejmowanego przedsięwzięcia.

Po co przygotowuje się biznesplan?

Do podstawowych celów biznesplanu zalicza się:

- określenie przedsięwzięcia;
- oszacowanie kosztów początkowych;
- stwierdzenie opłacalności przedsięwzięcia;
- wypracowanie efektywnej strategii marketingowej;
- przewidywanie potencjalnych problemów;
- uzyskanie nowych źródeł finansowania (w postaci kredytu lub funduszy inwestycyjnych, na przykład dotacji unijnych);
- poszerzenie oferty lub zakresu działalności;
- pomiar efektywności funkcjonowania przedsiębiorstwa i śledzenie wzrostu;
- określenie nowych celów dla już działającej firmy;
- ustalenie wartości firmy w celu jej sprzedaży lub do celów prawnych.

Cele biznesplanu możemy podzielić według dwóch kryteriów: **czasu** oraz **etapu rozwoju** przedsięwzięcia, w którym mają zostać zrealizowane.

Według pierwszego z nich wyróżniamy cele:

- długoterminowe (strategiczne), mające charakter rozwojowy, na przykład zdobycie nowych rynków zbytu lub budowa nowej linii produkcyjnej;
- średnioterminowe (taktyczne), związane z określeniem metod działań, na przykład wykorzystanie Internetu jako nowego kanału dystrybucji;
- krótkoterminowe (operacyjne), określające działania organizacyjne kadry zarządzającej, na przykład starania o uzyskanie kredytu bankowego.

Z kolei w oparciu o drugie z kryteriów cele możemy podzielić na:

- finalne, na przykład wypracowanie stabilnej kondycji finansowej, mierzonej zyskiem przedsiębiorcy;
- pośrednie, na przykład wypracowanie jak największych przychodów ze sprzedaży;
- rynkowe, na przykład wejście na rynek z nowymi produktami czy usługami.

W prawidłowym wyznaczaniu celów pomaga zasada SMART. Zakłada ona, że każdy cel powinien być:

- prosty (**s**imple);
- mierzalny (**m**asurable);
- osiągalny (**a**chievable);
- istotny (**r**elevant);
- określony w czasie (**t**imely defined).

Do kogo skierowany jest biznesplan?

Odbiorcami biznesplanów są przeważnie banki, organy administracji rządowej lub samorządowej, ale także inwestorzy, partnerzy biznesowi i właściciele firmy.

Informacje zawarte w biznesplanie są dla nich bardzo ważne. Stanowią główne źródło wiedzy o firmie. Mają ogromny wpływ na to, czy dostanie ona kredyt, dotację lub inne wsparcie finansowe ze strony potencjalnych inwestorów.

Zasady przygotowania biznesplanu

Prawidłowe przygotowanie biznesplanu może przesądzić o powodzeniu lub porażce planowanego przedsięwzięcia lub całej firmy. Jakimi zasadami należy kierować się, aby poprawnie sporządzić plan operacyjny przedsięwzięcia?

Kompleksowość

Biznesplan powinien w kompleksowy sposób ujmować wszystkie najistotniejsze aspekty funkcjonowania przedsiębiorstwa, a więc przede wszystkim: sprzedaż, odbiorców i dostawców, nakłady, koszty, źródła finansowania, strukturę organizacyjną czy kwestie zatrudnienia.

Długofalowość

Biznesplan powinien swoim zakresem obejmować od 3 do 5 lat, ale może dotyczyć zaledwie kilku lub kilkunastu miesięcy.

Adekwatność

Biznesplan powinien być dostosowany pod względem formy i treści do celu, któremu służy, oraz wymagań i potrzeb jego odbiorcy.

Czytelność

Biznesplan powinien być czytelny i posiadać przejrzyste wnioski. Należy zatem stosować tabele, rysunki, diagramy, wykresy, schematy, które w obrazowy sposób przedstawiają poruszane w nim kwestie. Nie jest za to wskazane używanie zbyt specjalistycznego języka. Bardzo ważne jest zachowanie odpowiedniej kolejności poruszanych zagadnień.

Rzetelność założeń i wiarygodność danych

Wszystkie informacje oraz dane powinny być prawdziwe i poparte analizami stanu faktycznego.

Wariantowość

W biznesplanie powinien być umieszczony więcej niż jeden sposób realizacji określonych w nim celów.

Elastyczność

Biznesplan powinien zostać tak przygotowany, aby w trakcie realizacji przedsięwzięcia możliwe było wprowadzanie do niego korekt.

Uczestnictwo kadry kierowniczej

Biznesplan firmy, która już działa na rynku, nie może być całkowicie wykonany jedynie przez zewnętrzną agencję. Konieczne jest wsparcie kadry kierowniczej, która powinna określić cele oraz główne założenia.

Poufność

Biznesplan nie powinien być szeroko udostępniany, gdyż zawiera wiele tajemnic firmy. Przed jego przekazaniem odbiorcy warto zabezpieczyć się poprzez spisanie odpowiedniej umowy o zachowaniu poufności (NDA).

Jak powinna wyglądać struktura biznesplanu?

Nie istnieje żaden oficjalny, sformalizowany "szkielet" biznesplanu. Jego struktura oraz sposób skonstruowania zależy głównie od osoby, która go sporządza. Niektóre instytucje, będące odbiorcami takiego dokumentu, mogą wskazać obowiązkowe jego elementy, które należy uwzględnić w biznesplanie.

Niezależnie jednak od tego, dla kogo przygotowuje się biznesplan, warto to zrobić starannie i kompleksowo. Powinno się uwzględnić w nim wszystkie kluczowe aspekty, ważne z punktu widzenia funkcjonowania oraz rozwoju firmy.

Prawidłowo sporządzony biznesplan powinien składać się z następujących elementów:

- spisu treści - dzięki niemu stanie się uporządkowany i czytelny;
- streszczenia;
- historii i charakterystyki firmy, obejmującej między innymi nazwę i adres firmy, datę rozpoczęcia działalności, formę własności, zakres działalności (handel, usługi, produkcja), spis oddziałów firmy czy wreszcie najważniejsze sukcesy firmy;
- charakterystyki oferowanych produktów oraz usług, a więc cechy wyróżniającego je spośród dostępnych na rynku, ceny, wady, zalety, rentowność oraz zgodność z obowiązującymi standardami i normami;
- analizy otoczenia firmy oraz analizę finansową;
- planów działań (marketingowy, sprzedażowy, finansowy, techniczny, organizacyjny);
- informacji o realizacji i kontroli biznesplanu.

Założenie firmy krok po kroku

Z roku na rok założenie własnej firmy staje się coraz łatwiejsze. Wprowadzane są różnego typu udogodnienia, na przykład możliwość złożenia wniosku o wpis do rejestru przez formularz online. W dalszym ciągu wymaga ona jednak wiedzy o tym, jakie dokumenty i w jakiej kolejności należy wypełnić.

W tym rozdziale przekazujemy Ci praktyczną instrukcję, wyjaśniającą, jak założyć firmę w kilku krokach.

Pierwszym krokiem przy zakładaniu własnej firmy jest wybór formy prawnej prowadzonej działalności gospodarczej. Ma ona bardzo duży wpływ na:

- koszty jej założenia i dalszego prowadzenia;
- czas oczekiwania na rejestrację;
- wysokość opodatkowania i składki ZUS;
- to, kto ponosi odpowiedzialność osobistą za zobowiązania przedsiębiorstwa.

Każda forma działalności gospodarczej ma swoje zalety i wady, które przedstawiamy w tym rozdziale.

Jednoosobowa działalność gospodarcza

Ta forma działalności zyskuje coraz większą popularność wśród Polaków. Według badania "Indeks Przedsiębiorczości Tax Care 2019" każdego dnia powstaje około 900 tego rodzaju firm. Poniżej przedstawiamy kilka kroków, które trzeba podjąć, aby otworzyć własną, jednoosobową firmę.

Duże i wciąż rosnące zainteresowanie tą formą prowadzenia działalności gospodarczej wynika z tego, że jej założenie nie jest przesadnie skomplikowane. Wymaga oczywiście dokładnego przemyślenia pomysłu na biznes, źródeł jego finansowania oraz prawnego - podatkowych ram działalności. Dostępnych jest jednak wiele opcji pozyskania informacji oraz doradztwa w zakresie biznesowym. Poza tym, można ją zarejestrować w kilka chwil, bez konieczności wychodzenia z domu.

Na co zwrócić uwagę przy zakładaniu własnej firmy?

Największą zaletą samozatrudnienia jest pewnego rodzaju niezależność i możliwość decydowania o kierunku własnej kariery zawodowej. Przed podjęciem ostatecznej decyzji o założeniu własnej działalności gospodarczej warto jednak przemyśleć kilka zasadniczych spraw związanych z mającą właśnie powstać firmą.

Dokładnie przemyśl datę rozpoczęcia działalności

Własną firmę powinno się otwierać jedynie wówczas, gdy jest się na to naprawdę gotowym. Oznacza to, że już na starcie trzeba mieć solidnie przemyślany oraz przekalkulowany pomysł na biznes.

Data rozpoczęcia działalności ma ponadto zasadnicze znaczenie w kwestii rozliczeń z Zakładem Ubezpieczeń Społecznych. Przykładowo, jeśli firma rozpoczęła działalność w połowie miesiąca, to część składek za ten pierwszy miesiąc funkcjonowania zostanie naliczona proporcjonalnie.

Istotną rolę odgrywa także w przypadku chęci skorzystania z tak zwanej [ulgi na start](#). Zwolnienie z opłacania składek społecznych obowiązuje przez **6 pełnych** miesięcy. Otwierając biznes chociażby drugiego dnia danego miesiąca, uzyskasz dodatkowy, niepełny miesiąc ulgi.

Zastanów się nad nazwą firmy

W przypadku jednoosobowych działalności gospodarczych **obowiązkową częścią nazwy firmy jest imię i nazwisko przedsiębiorcy**. Może ona jednak zawierać dodatkowy człon:

- określający charakter biznesu, na przykład *Anna Nowak Usługi Dentystyczne*;
- stanowiący fantazyjną nazwę wyróżniającą firmę na rynku, na przykład *Anna Nowak "Zdrowy Ząbek"*.

Z nazwą firmy nierozzerwalnie łączy się kwestia logo przedsiębiorstwa oraz domena firmowej strony internetowej, które nie powinny znacząco różnić się od nazwy widniejącej w rejestrach oraz w być może już uruchomionych reklamach. Warto przemyśleć również te kwestie podczas prac nad nazwą startującego biznesu.

Sprawdź również, czy inna firma już nie funkcjonuje pod wymyśloną przez Ciebie nazwą. Unikniesz w ten sposób w przykrości przykrych pomyłek i problemów.

Wybierz właściwy kod PKD



Polska Klasyfikacja Działalności to zbiór unikalnych kodów, które określają rodzaj firmy, na przykład *16.24.Z Produkcja opakowań drewnianych*.

Jeśli wiesz już, jakie produkty lub usługi będziesz oferował w ramach prowadzonej przez siebie działalności, wybierz dla niej najbardziej odpowiedni kod PKD. Możesz spokojnie **wybrać kilka różnych kodów, jeśli tylko rzeczywiście świadczysz lub będziesz świadczył usługi z kilku branż**. Kody te możesz oczywiście bezpłatnie dodawać i likwidować w trakcie prowadzenia biznesu.

Zastanów się, czy założyć firmowy rachunek bankowy

Żaden z przedsiębiorców nie ma obowiązku posiadania typowo firmowego konta, ale rozliczenia za pomocą rachunku bankowego są obecnie standardem. Co do zasady właściciel jednoosobowej działalności gospodarczej może korzystać w celach biznesowych z własnego prywatnego rachunku.

Za posiadaniem oddzielnego konta biznesowego przemawiają jednak:

- ułatwienie zarządzania firmowymi finansami;
- zastrzeżenia w regulaminów wielu banków, zgodnie z którymi klienci nie mogą korzystać z indywidualnych ROR-ów (czyli rachunków oszczędnościowo - rozliczeniowych) w celach biznesowych;
- korzystne oferty dostępne na rynku;
- możliwość otworzenia konta firmowego jeszcze przed oficjalną rejestracją działalności.

Wybierz odpowiednią formę opodatkowania dla Twojej działalności

W zależności od wybranej formy opodatkowania wymagane jest prowadzenie określonej dokumentacji rachunkowej. Nie we wszystkich z nich można także odliczyć składki ZUS oraz koszty uzyskania przychodu.

Jako przedsiębiorca możesz wybrać formę rozliczania się z fiskusem:

- zasady ogólne - skalę podatkową 17% i 32% (po przekroczeniu 120 tysięcy złotych);
- zasady ogólne - tak zwany podatek liniowy wynoszący 19%, niezależnie od wysokości przychodów;
- ryczałt ewidencjonowany - wynoszący od 2% do 17%, w zależności od rodzaju prowadzonej działalności.

Przed zmianami wprowadzonymi przez tak zwany "Polski Ład" istniała jeszcze możliwość wyboru karty podatkowej jako formy opodatkowania działalności gospodarczej. W takim wypadku stawka podatkowa określana była kwotowo na dany rok podatkowy przez naczelnika właściwego urzędu skarbowego.

Wybierz sprawdzoną obsługę księgową

Dobrze dobrana obsługa księgowa powinna być zorientowana nie tylko w meandrach prawa podatkowego, ale także rozumieć zasady prowadzenia działalności (zwłaszcza, gdy działasz w nietypowej branży). Powinna stanowić solidne wsparcie dla Twojej firmy. Podczas otwierania jednoosobowej działalności gospodarczej warto również rozważyć księgowość online. Dzięki niej zyskasz skutecznego narzędzia, pomocne w samodzielnym prowadzeniu księgowości.

Rzetelny research ofert biur księgowych należy rozpocząć jeszcze przed rejestracją firmy. W formularzu rejestracyjnym CEIDG-1 możesz bowiem wskazać osobę lub firmę, która będzie odpowiedzialna za prowadzenie dla Ciebie księgowości. Niezależnie od formy prowadzonej księgowości możesz zdecydować się na samodzielne prace w tym zakresie. Wtedy nie wskazujesz na formularzu biura lub osoby spoza Twojej firmy.

Pamiętaj jednak, że wsparcie biura rachunkowego to duże ułatwienie, a wiele tego typu firm służy również pomocą w zakresie rejestracji samej działalności.

Zdobądź wszelkie potrzebne zgody

W zależności od charakteru Twojej działalności, możesz potrzebować urzędowych zgód na jej prowadzenie. Mogą to być:

- [koncesja](#) (na przykład do sprzedaży alkoholu);
- [zezwole](#) (obowiązkowe na przykład przy organizacji imprez masowych);
- wpis do rejestru działalności regulowanej (obowiązkowy między innymi dla żłobków i klubów dziecięcych).

Jeśli planowana przez Ciebie działalność jest działalnością reglamentowaną, to po uzyskanie specjalnego pozwolenia na jej prowadzenie należy zgłosić się do ministra właściwego ze względu na jej przedmiot. W niektórych wypadkach stosowne pozwolenie może wydać organ administracji samorządowej.

Dokładne informacje o działalnościach reglamentowanych znajdziesz na [liście uprawnień](#).

Zastanów się nad rejestracją jako płatnik VAT

Otwierając własną firmę, musisz zdecydować, czy chcesz zarejestrować się jako [czynny płatnik VAT](#). Pozwoli Ci to między innymi na odliczanie VAT od zakupów firmowych.

Zastanów się, komu będziesz świadczył usługi

Jeśli w ramach swojej działalności będziesz sprzedawał towary lub świadczył usługi klientom indywidualnym, a nie firmom, możliwe, że będziesz musiał ewidencjonować sprzedaż na kasie fiskalnej.

Część podatników jest jednak zwolniona z tego obowiązku. Dokładne dane na ten temat znajdziesz w rozporządzeniu w sprawie zwolnień z prowadzenia ewidencji przy zastosowaniu kas rejestrujących.

Jak uzyskać wpis do rejestru CEIDG?

Jeśli już dokładnie przemyślałeś i ustaliłeś wszystkie powyższe kwestie, możesz rozpocząć rejestrację Twojej firmy. Możesz to zrobić na trzy sposoby:

- elektronicznie, poprzez formularz znajdujący się na stronie firma.gov.pl;
- w formie papierowej - osobiście w urzędzie gminy lub listem poleconym za potwierdzeniem nadania;
- elektronicznie, przy wykorzystaniu bankowości elektronicznej.

Wpisu do Centralnej Ewidencji i Informacji Działalności Gospodarczej dokonuje się na formularzu CEIDG-1. **Nie wymaga on żadnej opłaty.** Co do zasady przedsiębiorca ma na to 7 dni od rozpoczęcia działalności gospodarczej, zmiany charakteru działalności czy jej zawieszenia.



CEIDG to rejestr, baza danych, skupiająca informacje o wszystkich przedsiębiorcach, będących osobami fizycznymi. Ma postać systemu teleinformatycznego, prowadzonego przez ministra właściwego do spraw gospodarki. Przekazywanie danych i informacji do niego odbywa się w formie elektronicznej.

Do zadań ewidencji należą:

- ewidencjonowanie przedsiębiorców, będących osobami fizycznymi,
- udostępnianie informacji o przedsiębiorcach i innych podmiotach w zakresie wskazanym w przepisach polskiego systemu prawnego;
- udostępnianie informacji o zakresie i terminie zmian we wpisach do ewidencji oraz w informacjach i danych udostępnianych w niej, ale także dotyczących podmiotu wprowadzającego te zmiany;
- umożliwienie wglądu do danych bezpłatnie udostępnianych przez Centralną Informację Krajowego Rejestru Sądowego;

- udostępnianie informacji o ustanowionym przez firmę pełnomocniku lub prokurencie, w tym o zakresie udzielonego pełnomocnictwa lub o rodzaju czy sposobie wykonywania [prokury](#).

Wpis w [CEIDG](#) zawiera wszelkie oznaczenia dotyczące osoby przedsiębiorcy, czyli:

- imię i nazwisko;
- PESEL lub datę urodzenia, jeśli przedsiębiorca nie posiada numeru PESEL;
- dodatkowe określenia, które przedsiębiorca dołącza do firmy (czyli w pewnym sensie dodatkowe człony nazwy przedsiębiorstwa);
- oznaczenie „w spadku”, jeśli w odniesieniu do tego przedsiębiorstwa został ustanowiony zarząd sukcesyjny;
- numer identyfikacyjny REGON oraz NIP;
- informację o obywatelstwie przedsiębiorcy (gdyż, zgodnie z przepisami prawa, prowadzenie przedsiębiorstwa w Polsce nie jest zastrzeżone wyłącznie do obywateli polskich);
- adres do doręczeń.

Poza tym w CEIDG zostaną uwzględnione szczegółowe informacje, dotyczące prowadzonej działalności, czyli:

- adres stałego wykonywania działalności gospodarczej;
- przedmiot wykonywanej działalności zgodnie z PKD;
- numery NIP i REGON spółki cywilnej, o ile taka istnieje;
- dane przedstawiciela ustawowego;
- data zawieszenia i wznowienia wykonywania działalności gospodarczej;
- data zaprzestania wykonywania działalności gospodarczej;
- informacja o wykreśleniu przedsiębiorcy z CEIDG;
- informacja o ograniczeniu lub utracie zdolności do czynności prawnych lub ustanowieniu kurateli;
- informacja o ogłoszeniu upadłości, o zakończeniu lub umorzeniu postępowania upadłościowego, a także dane syndyka.

Należy zatem dbać, aby uwzględniona została każda zmiana - **CEIDG musi być rejestrem aktualnym**.

Wpis do CEIDG dokonywany jest z chwilą zamieszczenia w nim danych. Następuje najpóźniej w następnym dniu roboczym po złożeniu wniosku. Większość wpisów, poza drobnymi wyjątkami, dokonywanymi z urzędu, dokonuje się na wniosek. Do wniosku o wpis, który ma postać elektronicznego formularza, przedsiębiorca może dołączyć następujące dokumenty:

- zgłoszenie do ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych;
- zgłoszenie w zakresie VAT;
- żądanie przyjęcia oświadczenia o wyborze formy opodatkowania;

- żądanie przyjęcia zawiadomienia o wyborze sposobu wpłacania zaliczek na podatek dochodowy;
- żądanie przyjęcia zawiadomienia o zamiarze prowadzenia ksiąg rachunkowych.

Konieczne jest także złożenie oświadczeń o podejmowaniu lub wykonywaniu działalności nieobjętej żadnym z zakazów, wymienionych w ustawie z dnia 6 marca 2018 roku o Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej i Punkcie Informacji dla Przedsiębiorcy, a także o posiadaniu tytułu prawnego do nieruchomości, których adresy są wpisywane do CEIDG.

Wypełnianie wniosku CEIDG-1 krok po kroku

Wypełnienie wniosku o wpis do CEIDG jest bardzo proste. Poniżej przedstawiamy poradnik krok po kroku.

① Wybór rodzaju wniosku
Wybierz „Wniosek o wpis do CEIDG”.

② Osoba składająca wniosek
Wybierz opcję „Przedsiębiorca”.

Dane osobowe

③ Wprowadź swoje dane osobowe: imię i nazwisko, nazwisko rodowe, PESEL, datę urodzenia, rodzaj i numer dokumentu tożsamości, NIP i REGON (jeśli taki posiadasz, jeśli nie, to zostaną nadane), imiona rodziców.

④ Adres miejsca zamieszkania wnioskodawcy
Podaj swój adres zamieszkania.

Adres elektroniczny

⑤ W tym przypadku chodzi o nazwę skrytki w systemie ePUAP, a nie o adres e-mail. Jeśli chcesz otrzymywać powiadomienia tradycyjną pocztą, pominięte pole.

Firma przedsiębiorcy, którego dotyczy wniosek

W tej części wpisz:

⑥

- nazwę firmy,
- przewidywaną liczbę pracujących (pamiętaj, że siebie liczysz jako pracownika, więc wpisujesz: 1),
- rodzaje działalności: określasz kody PKD, a spośród nich wskazujesz przeważający rodzaj działalności (ten, który będzie przynosił Twoim zdaniem największe zyski).

Nazwa skrócona

⑦ Wpisz Twoje imię i nazwisko (lub wymyśloną wcześniej nazwę, wraz z imieniem oraz nazwiskiem).

- ⑧ **Data rozpoczęcia działalności**
Dzień, od którego ma funkcjonować firma. Data może być późniejsza od daty złożenia wniosku.

Dane do kontaktu

Wypełnienie tego pola jest dobrowolne. Jeśli je wypełnisz, Twoje dane kontaktowe będą dostępne w bazie firm.

- ⑨ Jeśli nie chcesz, aby tak się stało, zaznacz dodatkowo pole „*Sprzeciwiam się udostępnianiu danych kontaktowych z CEIDG*”. Wówczas będą one widoczne dla urzędów i ZUS-u, a dla innych zewnętrznych użytkowników nie.

Adresy związane z prowadzoną działalnością

Tego typu adresy to:

- adres doręczeń, czyli adres korespondencyjny,
 - stałe miejsce wykonywania działalności gospodarczej, na przykład adres biura firmy.
- ⑩

Jeśli jednak najczęściej wykonujesz swoją działalność u klienta, możesz wybrać wariant „*Brak stałego miejsca wykonywania działalności gospodarczej*”.

- ⑪ **Dodatkowe miejsca wykonywania działalności**
Jeśli Twoja firma ma oddziały lub punkty - wymień je wszystkie w tym polu.

Wybór obowiązkowego ubezpieczenia

- ⑫ Wybierz „*Zakład Ubezpieczeń Społecznych*”. Datą obowiązku regulowania składek jest data rozpoczęcia działalności. Jeśli przy okazji rejestracji formularza CEIDG chcesz złożyć do ZUS druk ubezpieczenia, wybierz właściwy.

Informacja dotycząca naczelników urzędów skarbowych

- ⑬ Pamiętaj, że musisz wskazać urząd skarbowy właściwy ze względu na miejsce zamieszkania.

Oświadczenie o wyborze formy opodatkowania

- ⑭ Określ, czy decydujesz się rozliczać według skali podatkowej czy innej formy opodatkowania.

Forma wpłaty zaliczki

- ⑮ Określ, czy zaliczkę na podatek będzie wpłacał co miesiąc czy co kwartał (jeśli forma opodatkowania daje taką możliwość).

Rodzaj prowadzonej dokumentacji rachunkowej

- ⑯ Wskaż, jaki rodzaj dokumentacji będzie prowadzony (księgi rachunkowe, KPiR, ryczałt, nie jest prowadzona).

W tym miejscu wskaż, czy dokumentacja będzie prowadzona przez Ciebie czy na przykład biuro rachunkowe. Jeśli wybierzesz drugą opcję, musisz wypełnić pole dotyczące adresu biura rachunkowego.

Adres miejsca przechowywania dokumentacji księgowej

- 17 Wpisz miejsce, gdzie będą gromadzone dokumenty firmy. Może to być siedziba firmy, Twój dom, biuro rachunkowe bądź inne miejsce, w którym rzeczywiście będzie znajdować się dokumentacja.

Prowadzenie zakładu pracy chronionej

- 18 Dotyczy jedynie firm zatrudniających osoby niepełnosprawne.

Jestem współnikiem spółki/spółek cywilnych

- 19 Zaznacz właściwe pole, zgodnie ze stanem faktycznym.

Informacja o małżeńskiej wspólności majątkowej

- 20 Tę część wypełniasz nawet wtedy, kiedy dawniej wiązała Cię taka wspólność.

Dane identyfikacyjne rachunku bankowego

- 21 W tym miejscu wprowadź numer swojego konta firmowego. Jeśli w chwili rejestracji go nie posiadasz - pole to możesz uzupełnić później. Wskazany przez ciebie rachunek będzie służył między innymi do zwrotu nadpłaty podatku.

Informacje o numerach identyfikacyjnych w innych krajach

- 22 Jeśli posiadasz zagraniczny numer identyfikacyjny odpowiadający polskiemu NIP czy REGON, musisz go podać.

Udzielenie pełnomocnictwa

- 23 Możesz wskazać osobę, która w twoim imieniu będzie mogła dokonywać zmian w CEiDG.

Wypełniony formularz możesz podpisać podpisem elektronicznym bądź Profilem Zaufanym. W ostateczności możesz wydrukować wypełniony wniosek, a następnie złożyć go w Urzędzie Gminy. **Rejestracja firmy jest bezpłatna.** Po złożeniu wniosku nadawany jest numer NIP i REGON (maksymalnie w ciągu 7 dni).

Dane te trafiają do publiczny rejestrów i są ogólnie dostępne. Można je poprzez [wyszukiwarkę CEiDG](#).

Organ administracji publicznej, który otrzyma Twój wniosek o dokonanie wpisu, musi go najpierw zweryfikować pod kątem poprawności i zgodności z przepisami. Jeśli podczas jego wypełniania popełnisz jakiś błąd lub uchybienie, organ wezwie Cię do **skorygowania lub uzupełnienia wniosku w terminie 7 dni roboczych**.

Jeśli nie poprawisz błędów we wskazanym terminie, organ pozostawia wniosek bez rozpoznania. Co istotne: jeśli organ nie zauważyłby uchybień i doszłoby ostatecznie do wpisu błędnych danych, to **Ty ponosisz odpowiedzialność za ewentualną szkodę, wyrządzoną zgłoszeniem do CEIDG nieprawdziwych danych.** Wypełnij wniosek starannie i dokładnie - unikniesz dzięki temu wielu problemów. Jeśli nie czujesz się na siłach, poproś o pomoc specjalistów.

Rejestracja jednoosobowej firmy - dalsze kroki

Rejestracja firmy poprzez złożenie wniosku na formularzu CEIDG-1 to dopiero początek formalności, jakich należy dopełnić, by firma działała legalnie.

Zgłoszenie do ZUS

Złożenie wniosku na formularzu CEIDG-1 wiąże się z automatycznym zgłoszeniem do ZUS jako płatnika składek. Aby zostać objętym ubezpieczeniem należy jednak dodatkowo zarejestrować się jako ubezpieczony w Zakładzie Ubezpieczeń Społecznych. Aby to zrobić, wypełnij odpowiedni druk, w zależności od tego, jaką składkę chcesz opłacać:

- ZUS ZUA - przy zgłoszeniu do ubezpieczeń społecznych oraz obowiązkowego zdrowotnego i dobrowolnego chorobowego;
- ZUS ZZA - w przypadku zgłoszenia do wyłącznie ubezpieczenia zdrowotnego;
- ZUS ZCNA - jeśli chcesz zgłosić do ubezpieczenia zdrowotnego członka Twojej rodziny.

Przydatne kody ubezpieczeń

Jeśli chcesz skorzystać z tak zwanej "ulgi na start", która nakłada obowiązek opłaty jedynie ubezpieczenia zdrowotnego przez pierwszych 6 miesięcy, wypełnij druk ZUS ZZA, a w kodzie tytułu ubezpieczenia wpisz: 05 40.

Jeśli zamierzasz skorzystać z preferencyjnych składek przez 24 miesiące, wypełnij zgłoszenie ZUS ZUA, a w kodzie ubezpieczenia wpisz: 05 70 XX.

Jeśli chcesz opłacać wszystkie składki w standardowej wysokości, wypełnij zgłoszenie ZUS ZUA. Właściwy kod ubezpieczenia to: 05 10 XX.

Dwie ostatnie cyfry dwóch powyższych kodów dotyczą prawa do emerytury lub renty oraz stopnia niepełnosprawności. Jeśli te kwestie Cię nie dotyczą, wpisz: 00.

Zgłoszenie do ubezpieczenia można także złożyć wraz z rejestracją w CEiDG. Jeśli wówczas je pominąłeś:

- prześlij je elektronicznie;
- prześlij je za pośrednictwem program Płatnik albo e-Płatnik;
- złóż je osobiście w urzędzie.

Dokumenty te należy złożyć w ciągu 7 dni od daty rozpoczęcia jednoosobowej działalności gospodarczej.

Rejestracja jako podatnik VAT

W tym celu druk VAT-R i złóż go do naczelnika urzędu skarbowego właściwego ze względu na Twoje miejsce zamieszkania. **Musisz to zrobić najpóźniej w dniu poprzedzającym dzień, w którym rozpoczniesz sprzedawać towary lub świadczyć usługi objęte VAT.**

Rejestracja kasy fiskalnej

Abyś mógł korzystać z kasy fiskalnej, najpierw musisz zgłosić ten fakt do urzędu skarbowego, właściwego dla Twojego miejsca zamieszkania. Oprócz zawiadomienia, możesz również dołączyć pełnomocnictwo dla osoby, która może reprezentować Cię w przyszłości, a także dowód opłaty skarbowej z tego tytułu.

Następnie zafiskalizuj kasę przez uprawnionego serwisanta. Przypisze on Twoją firmę do konkretnej kasy i zgłosi ją do urzędu skarbowego. Kasę musisz zarejestrować przed ewidencjonowaniem na niej sprzedaży. Sama procedura jest bezpłatna i trwa maksymalnie 30 dni.

Załącz firmę z **ING Bankiem Śląskim**

Jednoosobową działalność gospodarczą **bardzo szybko założysz w ING Banku Śląskim**. Wszystko odbywa się w 3 prostych krokach:

- 1 Składasz wniosek. Masz trzy opcje do wyboru: aplikację Moje ING mobile na Twoim smartfonie, Moje ING na komputerze lub oddział ING (spotkanie ze Specjalistą).

W ten sposób rejestrujesz działalność w CEiDG, urzędzie skarbowym oraz ZUS bez wizyty w urzędzie.

Na każdym kroku składania wniosku podpowiadamy Ci, co robić.

Możesz przerwać wypełnianie wniosku, zapisać go i dokończyć później.

- ② ING wysła Twój wniosek do CEiDG.
- ③ Otrzymujesz potwierdzenie SMS-em na Twój numer telefonu nawet w ciągu kilku godzin.



Więcej informacji o zakładaniu firmy z ING znajdziesz na stronie:
<https://www.ing.pl/male-firmy/zakladanie-firmy-z-ing>.

Spółki prawa cywilnego



Spółki cywilne, w odróżnieniu od spółek handlowych, nie posiadają osobowości prawnej. Ich działalność jest regulowana przez Kodeks cywilny (a także inne ustawy, na przykład podatkowe).

Nie stanowią zatem samodzielnego podmiotu prawa. Podmiotami prawa są za to wspólnicy spółki cywilnej. Ma to szczególne znaczenie w przypadku:

- określenia, kto może być stroną w procesie, na przykład wierzyciel nie może pozwać o zapłatę spółki cywilnej, a jedynie jej wspólników;
- opodatkowania, któremu podlegają wspólnicy, a nie spółka.

Nie mają własnego mienia. Nabywane prawa i zaciągane zobowiązania stanowią wspólny majątek wspólników. Zarazem to właśnie wspólnicy, a nie sama spółka, prowadzą przedsiębiorstwa podlegające rejestracji w CEiDG.

Zawierając umowę, wspólnicy zobowiązują się do dążenia do osiągnięcia wspólnego celu gospodarczego, w szczególności poprzez wniesienie wkładu. Nie musi to być działalność zarobkowa. Dopuszczalne jest na przykład powołanie spółki w celu wspólnej budowy drogi.

Umowę spółki należy zawrzeć na piśmie dla celów dowodowych. Istotą spółki cywilnej jest stałość jej składu osobowego. Wspólnik nie może zatem rozporządzać udziałem w majątku wspólnym ani w jego składnikach, przynajmniej do rozwiązania spółki. Utrudnione jest również wystąpienie ze spółki.



Spółka cywilna jest jedną z najpopularniejszych form prowadzenia działalności gospodarczej, głównie ze względu na łatwość w jej założeniu. Obecnie w Polsce działa ich ponad 44,8 tysiąca. Bardziej popularne są tylko spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

Spółka cywilna nie jest odrębnym podmiotem prawa. Powstaje poprzez zawarcie umowy zawartą między wspólnikami, którzy razem dążą do osiągnięcia wspólnego celu gospodarczego. Przy jej zakładaniu nie jest konieczna rejestracja w KRS.

Proces zakładania spółki cywilnej można opisać w kilku krokach

1. Rejestracja przyszłych wspólników (będących osobami fizycznymi) w CEIDG.
2. Zawarcie umowy spółki cywilnej.
3. Zgłoszenie spółki do GUS i uzyskanie numeru REGON.
4. Zgłoszenie do urzędu skarbowego i uzyskanie numeru NIP (w terminie 14 dni od daty zawarcia umowy spółki).
5. Uzupełnienie wpisów wspólników w CEIDG o numery REGON i NIP.
6. Założenie firmowego konta bankowego, wybór rodzaju księgowości oraz zakup programu do faktur.

Jeśli spółka będzie zatrudniała pracowników, konieczne także będzie zgłoszenie ich do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych jako płatnika składek. Wspólnicy swoich zgłoszeń dokonują samodzielnie.

Umowa spółki cywilnej

Umowę taką dobrze jest sporządzić na piśmie, głównie dla celów dowodowych. Jeśli przewiduje ona przeniesienie własności nieruchomości, na przykład jako forma wkładu do spółki, musi zostać zawarta w formie aktu notarialnego. W przeciwnym razie będzie nieważna.

Stronami umowy są wspólnicy spółki, którymi mogą być osoby fizyczne, osoby prawne, ale także jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej, ale mające zdolność prawną (tak zwane ułomne osoby prawne). W praktyce są to najczęściej osoby fizyczne.

Sama umowa spółki ma bardzo prostą konstrukcję. Co do zasady, o jej kształcie oraz postanowieniach w niej zawartych decydują wspólnicy. Mimo to, w takiej umowie konieczne muszą się znaleźć informacje o:

- nazwie firmy;
- stronach umowy;
- celu gospodarczym, którym jest przede wszystkim osiąganie zysków;

- działaniach, jakie należy podjąć, aby zrealizować cel gospodarczy, a więc przede wszystkim zobowiązanie do wniesienia wkładów (pieniężnych lub niepieniężnych) do spółki.

Oprócz wkładu pieniężnego, czyli nic innego jak środków finansowych, do spółki można wnieść również wkład niepieniężny, a więc na przykład:

- prawa do rzeczy ruchomych i nieruchomości;
- usługi;
- pracę na rzecz spółki.

Umowa spółki może również zawierać pewne elementy dodatkowe, szczegółowo regulujące funkcjonowanie spółki. Jeśli nie zostaną one zawarte w umowie, nie wpłynie na jej ważność. Spowoduje jednak, że w sprawach nieuregulowanych umową stosowane będą przepisy Kodeksu cywilnego.

Dodatkowymi elementami, jakie można umieścić w umowie spółki cywilnego, mogą być na przykład:

- rodzaj majątku wnoszonego do spółki jako wkład;
- zasady podziału zysku i straty;
- wewnętrzne zasady ponoszenia odpowiedzialności za zobowiązania spółki;
- zasady reprezentacji spółki i prowadzenia spraw;
- zakazy lub nakazy zachowania określonych wspólników, na przykład zakaz konkurencji.

Nazwa firmy

Gdy spółkę cywilną tworzą osoby fizyczne, jej nazwa powinna zawierać co najmniej imiona i nazwiska wszystkich wspólników wraz z dopiskiem „spółka cywilna” (dopuszczalny jest również skrót „s. c.”).

Wpis do CEIDG

Wspólnicy spółki cywilnej są co do zasady osobami fizycznymi prowadzącymi działalność gospodarczą. Zobowiązuje ich to do wpisu do CEIDG. O tym, jak takiego wpisu dokonać, pisaliśmy we wcześniejszej części niniejszego poradnika.

Jeśli wspólnikiem spółki cywilnej jest osoba prawna, nie ma ona obowiązku rejestracji. Jej przystąpienie do spółki jest jedynie przystąpieniem do umowy. Umowa wspólnika i obowiązki związane z członkostwem wykonuje osoba lub osoby upoważnione do reprezentowania osoby prawnej.

Ile kosztuje założenie spółki cywilnej?

Jest ono niemalże bezpłatne. Wpis do [CEIDG](#), zgłoszenie do rejestru REGON oraz Zakładu Ubezpieczeń Społecznych są bezpłatne. Jedyną opłatą jest podatek od czynności cywilnoprawnych, wynoszący 0,5% wartości wkładów wniesionych do spółki. Deklarację odnośnie tego podatku składa się na deklaracji PCC-3 oraz (ewentualnie) na załączniku do niej - druku PCC-3A.

Na czym polega prowadzenie spraw spółki cywilnej?

Prowadzenie spraw spółki oznacza w zasadzie podejmowanie decyzji w sprawach dotyczących jej działalności. W zależności od tego, czego dotyczy dana sprawa, decyzje mogą podejmować różne osoby i w różny sposób. Dlatego też sposób podejmowania decyzji oraz kwoty warto zapisać w umowie spółki - na przykład limit zaciąganych zobowiązań w wysokości do 10 tysięcy złotych leży w gestii każdego ze wspólników, zaś powyżej tej kwoty wymagana jest pisemna zgoda wspólników.

Kodeks cywilny wyróżnia trzy rodzaje spraw spółki:

- sprawy zwykłe, dotyczące codziennej działalności spółki, podejmowane przez każdego wspólnika samodzielnie (jeśli inny wspólnik nie wnosi sprzeciwu);
- przekraczające zwykłe sprawy, czyli sprawy mające istotne znaczenie dla funkcjonowania spółki, podejmowane w drodze (co do zasady) jednomyślnej uchwały wszystkich wspólników;
- sprawy nagłe, czyli sprawy, w których każdy wspólnik może samodzielnie podjąć decyzję, gdyż brak jakiegokolwiek działania mogłoby wyrządzić spółce szkodę.

Kto reprezentuje spółkę cywilną?

Reprezentacja spółki polega na podejmowaniu w jej imieniu działań wywierających skutek "na zewnątrz" firmy, na przykład zawieraniu umów w imieniu wszystkich wspólników spółki. Jeśli umowa spółki nie przewiduje inaczej i nie wprowadza przepisów dotyczących pierwszeństwa któregoś ze wspólników, każdy z nich ma takie samo prawo do reprezentowania spółki.

Kto ponosi odpowiedzialność za zobowiązania spółki cywilnej?

Przy zawarciu umowy spółki wspólnicy zobowiązują się dążyć do osiągnięcia wspólnego celu, który mają osiągnąć współdziałając w określony sposób, a przede wszystkim przez wnosząc wkłady .

Wniesiony wkład stanowi majątek spółki. Jest on w istocie majątkiem wspólników objętym tak zwaną wspólnością łączną. Z charakteru współwłasności wynika, że:

- wspólnik nie może sprzedać swojego udziału;
- przez cały czas trwania współwłasności łącznej wspólnik nie może żądać podziału wspólnego majątku;
- każdy ze wspólników odpowiada całym swoim majątkiem osobistym za zobowiązania zaciągnięte w związku z działalnością spółki.

Wierzyciel może wybrać wspólnika (jednego, kilku lub wszystkich), od którego będzie dochodził należności. Jeśli egzekucja majątkowa nie zostanie wykonana na wszystkich wspólników, Ci nią objęci będą mogli żądać zwrotu odpowiedniej sumy od pozostałych wspólników.

Księgowość w spółce cywilnej

Jeśli wspólnikami spółki cywilnej są wyłącznie osoby fizyczne, a jej roczne obroty nie przekraczają równowartości 2 milionów euro, mają oni do wyboru księgę przychodów i rozchodów (KPiR) lub pełną księgowość.

Jeśli jednak wśród wspólników znajduje się osoba prawna lub spółka prawa handlowego, w spółce cywilnej można prowadzić wyłącznie pełną księgowość.

Jak wygląda rozwiązanie spółki cywilnej?

Kodeks cywilny wprowadza do polskiego porządku prawnego pełną listę przyczyn umożliwiających rozwiązanie spółki cywilnej:

- wystąpienie przyczyny rozwiązania spółki przewidzianej w umowie spółki;
- ogłoszenie upadłości wspólnika;
- zakończenie działalności spółki przez podjęcie jednomyślnej uchwały wspólników;
- śmierć wspólnika, chyba, że umowa spółki przewiduje wstąpienie spadkobiercy w przypadku śmierci przedsiębiorcy będącego wspólnikiem;
- wypowiedzenie umowy spółki przez wspólnika lub jego wierzyciela, jeśli umowa została zawarta na czas nieokreślony, a przez poprzednich 6 miesięcy prowadzona była bezskuteczna egzekucja z majątku osobistego wspólnika;
- wydanie orzeczenia o rozwiązaniu spółki przez sąd na żądanie wspólnika, uzasadnione ważnymi powodami.

Zalety i wady spółki cywilnej

Zalety i wady spółki cywilnej przedstawiamy w poniższej tabeli:

Zalety	Wady
proste i niemal bezpłatne założenie spółki	brak podmiotowości prawnej i brak statusu przedsiębiorcy
niskie koszty działalności	pełna odpowiedzialność wszystkich wspólników za wszystkie długi spółki
korzystna forma opodatkowania spółki - podatek dochodowy płacą wyłącznie wspólnicy będący osobami fizycznymi, a nie sama spółka	
możliwość przekształcenia spółki cywilnej w dowolną spółkę handlową, również w spółkę jawną na uproszczonych zasadach	

Spółki prawa handlowego



Spółka handlowa to forma współdziałania wspólników lub akcjonariuszy, która powstaje poprzez zawarcie właściwej umowy.

Podpisując umowę spółki handlowej, wspólnicy lub akcjonariusze zobowiązują się dążyć do osiągnięcia wspólnego celu przez wniesienie wkładów finansowych oraz (jeśli umowa lub statut spółki tak stanowi) współdziałania w inny, określony sposób.



Działanie spółek handlowych w Polsce regulują przepisy Kodeksu spółek handlowych z 15 września 2000 roku. Ustawa ta reguluje takie kwestie dotyczące spółek handlowych, jak ich: tworzenie, organizację, funkcjonowanie, rozwiązywanie, łączenie, podział i przekształcanie.

Spółkami handlowymi w rozumieniu Kodeksu spółek handlowych są w Polsce:

- **spółki kapitałowe:** z ograniczoną odpowiedzialnością, akcyjna, prosta spółka akcyjna;
- **spółki osobowe:** jawna, partnerska, komandytowa, komandytowo - akcyjna.

Spółki kapitałowe



Spółki kapitałowe, w odróżnieniu do osobowych, mają osobowość kapitałową, a ich skład osobowy jest zmienny. Wspólnicy prowadzą sprawy spółki w sposób pośredni (przez wybrane organy) i ponoszą odpowiedzialność osobową tylko do wysokości posiadanych udziałów lub akcji.

Z chwilą zawiązania spółki kapitałowej powstaje spółka w organizacji, która może: we własnym imieniu:

- nabywać prawa, w tym własność nieruchomości i inne prawa rzeczowe;
- zaciągać zobowiązania;
- pozywać i być pozywaną.

Z chwilą wpisu do rejestru przedsiębiorców w KRS uzyskuje osobowość prawną, stając się podmiotem praw i obowiązków spółki w organizacji.



Zgodnie z ustawą o rachunkowości z 29 września 1994 roku spółki kapitałowe, także te w organizacji, są zobowiązane do prowadzenia ksiąg rachunkowych oraz sporządzania sprawozdań finansowych.

Zgodnie z zapisami wspomnianej ustawy o rachunkowości, roczne sprawozdania finansowe spółek akcyjnych i spółek z ograniczoną odpowiedzialnością podlegają obowiązkowym badaniom przeprowadzanym przez biegłych rewidentów, jeżeli spółki te w poprzedzającym roku obrotowym, za który sporządzono sprawozdanie finansowe, spełniły co najmniej dwa z następujących warunków:

- średnioroczne **zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty** wyniosło co najmniej **50 osób**;
- **suma aktywów bilansu** na koniec roku obrotowego stanowiła równowartość w polskiej walucie **co najmniej 2,5 milionów euro**;
- **przychody netto ze sprzedaży towarów i produktów oraz operacji finansowych** za rok obrotowy stanowiły równowartość w polskiej walucie **co najmniej 4 milionów złotych**.

To nie wszystkie podmioty, których sprawozdania finansowe podlegają obowiązkowemu badaniu. Pełna lista została zamieszczona w ustawie.

W spółkach kapitałowych podatnikami podatku dochodowego jest zarówno spółka, jak i jej wspólnicy. Przedmiotem opodatkowania jest zysk spółki kapitałowej oraz dywidenda wypłacona jej wspólnikom oraz akcjonariuszom.

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (obowiązuje również następujący skrócony zapis "sp. z o. o.") to kapitałowa spółka handlowa, posiadająca osobowość prawną. Jest najpopularniejszym w Polsce rodzajem spółek handlowych. Według danych pochodzących z KRS obecnie działa ich w Polsce prawie 520 tysięcy, czyli aż 83,5% wszystkich spółek handlowych i aż 98% spółek kapitałowych.

Do cech charakterystycznych spółki z ograniczoną odpowiedzialnością zaliczamy:

- **ryzyko ponoszone przez wspólników jest ograniczone wyłącznie do ich wkładu wniesionego** do spółki, przy jednoczesnym zachowaniu bezpośredniego nadzoru nad prowadzeniem spraw spółki;
- jej założycielami mogą być osoby fizyczne lub prawne, bez względu na obywatelstwo oraz miejsce siedziby;
- do założenia wymagany **minimalny kapitał w wysokości 5 tysięcy złotych**;
- do założenia wymagany **co najmniej jeden wspólnik**, nie może nim jednak być wyłącznie inna jednoosobowa spółka z ograniczoną odpowiedzialnością;
- **spółka odpowiada całym swoim majątkiem za swoje zobowiązania**;
- **wspólnicy mają prawo do udziału w zyskach** (dzielonych w stosunku do wniesionych udziałów, chyba, że umowa spółki przewiduje inaczej) z rocznego sprawozdania finansowego, przeznaczonego do podziału uchwałą zgromadzenia wspólników.

Ustawa o rachunkowości reguluje dodatkowo odpowiedzialność kierownika jednostki (zazwyczaj prezesa zarządu) za zobowiązania spółki.

Rejestracja spółki z o. o.

Spółkę tego typu można założyć **w formie aktu notarialnego** lub przez Internet, **poprzez system S24**, prowadzony przez Ministerstwo Sprawiedliwości (pod adresem <https://ekrs.ms.gov.pl/s24/>).

Warto w tym przypadku skorzystać z pomocy zaufanego księgowego albo prawnika. Wiele biur księgowych oferuje bezpłatną pomoc przy całej operacji, przy podpisaniu umowy na prowadzenie rachunkowości. Prawnik inkasuje zazwyczaj kwotę co najmniej kilkuset złotych za samą rejestrację przez Internet, nie licząc jednak

płatnych opłat administracyjnych. W przypadku aktu notarialnego dodatkowo pobierze i odprowadzi podatek od czynności cywilnoprawnych w odpowiedniej wysokości. Jeśli konieczne jest spisanie umowy spółki, która przewiduje między innymi określenie podziału zysków, zbycia udziałów czy pierwszeństwa, całkowity koszt może wynieść nawet kilka tysięcy złotych (przyjmując godzinową stawkę wynoszącą 150 złotych netto).

Internetowy system S24 jest jednym ze sposobów rejestracji jednoosobowych spółek z o. o. lub spółek, które nie wymagają niestandardowych zapisów w umowie spółki. Cały proces trwa co najwyżej godzinę i składa się z kilku zasadniczych etapów. Należy:

- zalogować się do systemu;
- określić nazwę spółki;
- wypełnić dokumenty niezbędne do zarejestrowania spółki z o. o. w KRS (umowę spółki, listę wspólników, przedmiot działalności określony przez odpowiedni kod [PKD](#), wartość pojedynczego udziału i ilość udziałów dla każdego ze wspólników, określenie wariantu ich zbycia, organy spółki oraz sposób ich reprezentowania).

Wartość pojedynczego udziału musi wynosić co najmniej 50 złotych, a minimalny kapitał zakładowy - co najmniej 5 tysięcy złotych.

Aby móc podpisać wniosek o rejestrację spółki z ograniczoną odpowiedzialnością **każdy z członków zarządu lub jego pełnomocnik musi:**

- posiadać konto na portalu S24;
- możliwość podpisania się elektronicznie poprzez profil zaufany lub [kwalifikowany podpis elektroniczny](#).

Po wypełnieniu wszystkich niezbędnych dokumentów, można łatwo opłacić internetowo koszty założenia spółki:

- opłatę sądową za wpis do KRS - 250 złotych (w przypadku zakładania spółki w formie papierowej jest to koszt 500 złotych);
- opłatę za pierwszy wpis w Monitorze Sądowym i Gospodarczym - 100 złotych;
- opłatę manipulacyjną operatora systemu ePłatności.

Wypełniony i opłacony wniosek trafia do sądu rejestrowego właściwego dla siedziby nowo zakładanej spółki. Jest on rozpatrywany w terminie jednego dnia od daty wpłynięcia.

Po uzyskaniu wpisu w Krajowym Rejestrze Sądowym:

- złożyć oświadczenie zarządu o pokryciu kapitału zakładowego w terminie siedmiu dni od wpisania spółki do rejestru;

- złożyć deklarację PCC-3 (podpisaną przez zarząd spółki) i wpłacić do właściwego urzędu skarbowego (w ciągu 14 dni) podatek od czynności cywilnoprawnych, którego stawka w przypadku spółek kapitałowych wynosi 0,5% kapitału zakładowego;
- złożyć do KRS zgłoszenie identyfikacyjne NIP-8 (w ciągu 21 dni od uzyskania wpisu do KRS lub 7 dni - jeśli chcesz odprowadzać składki na ubezpieczenie społeczne, licząc od dnia powstania takiego obowiązku).

Założenie spółki z o.o. przez Internet ma kilka zalet:

- wszystkie formalności są załatwiane bez konieczności wychodzenia z domu;
- niższa opłata sądowa - 250 złotych zamiast 500 złotych;
- brak opłaty notarialnej;
- zautomatyzowany proces wypełniania niektórych dokumentów;
- skrócenie czasu przeznaczanego na formalności.

Jeśli zdecydujesz się na zatrudnienie księgowego, który pomoże krok po kroku wypełnić wszystkie dokumenty - Ty **będziesz mógł skupić się na zarabianiu, a nie "siedzeniu w papierach"**.

Umowa spółki z ograniczoną odpowiedzialnością

System internetowy S24 dostarcza gotowego wzorca umowy spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Taka umowa powinna zawierać:

- nazwę i siedzibę spółki;
- określenie przedmiotu działalności spółki (kod PKD);
- czas trwania spółki (gdy została ustanowiona na czas określony, regułą jest jednak powoływanie spółki na czas nieokreślony);
- wysokość kapitału zakładowego;
- postanowienie stwierdzające, czy wspólnik może posiadać więcej niż jeden udział w spółce;
- liczbę i wartość minimalną udziałów objętych przez każdego wspólnika;
- dodatkowe zapisy (dotyczące takich spraw jak podwyższanie kapitału, zbycie udziałów czy sposób reprezentacji).

Nazwa spółki z ograniczoną odpowiedzialnością

Nazwa spółki powinna zawierać jedno z obowiązujących określeń jej formy działalności - *"spółka z ograniczoną odpowiedzialnością"* - albo skrótu *"sp. z o. o."* lub *"spółka z o. o."*.

Przed zarejestrowaniem spółki koniecznie sprawdź, czy pod wybraną przez Ciebie nazwą nie działa już przypadkiem inne przedsiębiorstwo w Twojej branży. Jeśli tak

jest w rzeczywistości, nie martw się. **Sam fakt istnienia spółki o takiej samej nazwie nie jest wystarczającą przeszkodą uniemożliwiającą Ci posługiwanie się nią przez Twoją firmę.** Aby tak się stało, należałoby dodatkowo zbadać takie elementy jak obszar jej działania czy przedmiot działalności.

Nazwa nie może jednak wprowadzać klientów w błąd co do tego, kto ją prowadzi, lub czym się zajmuje.

Siedziba spółki z ograniczoną odpowiedzialnością

Jeśli nie chcesz zakładać spółki w mieszkaniu któregoś ze wspólników lub jeśli po prostu nie masz jeszcze [siedziby firmy](#), możesz zarejestrować ją na wirtualny adres. Na rynku dostępnych jest bardzo dużo ofert wirtualnych biur, w ramach których uwzględnione są również inne usługi, takie jak na przykład obsługa korespondencji.

Takie [wirtualne biuro](#) to wydatek rzędu 50 - 120 złotych netto miesięcznie. Dodatkowe usługi (takie jak pakiet SMS, numer stacjonarny czy sale spotkań) to jeszcze mniejszy wydatek, w niektórych ofertach nawet darmowy.

Podatki w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością

Spółka tego typu jest podatnikiem CIT, a więc podatku od osób prawnych. Jego stawka wynosi obecnie:

- 19%;
- 9% w przypadku przedsiębiorców rozpoczynających działalność lub małych spółek, których przychody ze sprzedaży brutto nie przekroczyły 2 milionów euro (limit zwiększono z początkiem 2021 roku).

Spółka opłaca podatek od dochodów osiągniętych przez nią w danym roku podatkowym.

Wspólnicy spółki z ograniczoną odpowiedzialnością płacą dodatkowy podatek od wypłaconych im dywidend, którego stawka wynosi 19%. Zachodzi w tym przypadku problem podwójnego opodatkowania, co jest jedną z największych wad tej formy prowadzenia działalności i odstrasza wiele osób. W praktyce jednak rzadko korzysta się z tej formy wypłaty zysków. Wielu ekspertów przewiduje jednak, że w efekcie wejścia w życie "Polskiego Ładu" i braku składki zdrowotnej od dywidendy można ona "wrócić do łask".

Nowa spółka z ograniczoną odpowiedzialnością a zwolnienie z VAT

Zgodnie z ustawą o VAT, jeśli nowa spółka z o. o. nie prowadzi działalności powodującej konieczność rejestracji do VAT przed pierwszą transakcją, może skorzystać ze [zwolnienia z podatku od towarów i usług VAT](#), jeśli wartość jej sprzedaży nie przekroczy kwoty 200 tysięcy złotych w trakcie roku podatkowego (proporcjonalnie do okresu prowadzenia działalności gospodarczej). Otwarcie firmy później niż 1 stycznia danego roku kalendarzowego sprawi, że limit zwolnienia jest niższy.



Limit zwolnienia z VAT liczy się według wzoru:
$$200.000 / 365 * \text{liczba dni prowadzenia działalności w danym roku}$$

Formy prowadzenia księgowości dostępne dla spółek z o. o.

Ustawa o rachunkowości narzuca na spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością obowiązek prowadzenia pełnej księgowości. Wymagane jest prowadzenie ewidencji wszystkich przepływów pieniężnych prowadzonych przez spółkę, jak również przygotowanie różnego rodzaju raportów i zestawień. Są to czynności bardzo czasochłonne, które trudno jest prowadzić bez pomocy biura księgowego czy wykwalifikowanej osoby.

Prowadzenie pełnej księgowości firmy przez wyspecjalizowane biuro księgowe zależy zazwyczaj od ilości faktur wystawianych miesięcznie. Na starcie działalności to wydatek rzędu 400 złotych netto, a już przy 50 - 70 fakturach miesięcznie cena tego typu usług może wynieść około 500 - 700 złotych.

Roczne sprawozdania finansowe obowiązkiem dla spółek z o. o.

Jednym z obowiązków wynikających z tej formy prowadzenia działalności jest obowiązek corocznego przygotowania i [złożenia w KRS sprawozdania finansowego](#), które powinno zawierać takie dane jak:

- rachunek zysków i strat, czyli zestawienie wszystkich operacji finansowych;
- bilans, czyli zestawienie majątku firmy, to jest aktywów i pasywów;
- informacje dodatkowe, takie jak zmiany w kapitale, propozycje podziału zysków lub pokrycia straty i tym podobne.

Przygotowanie takiego sprawozdania można zlecić biurowi, odpowiedzialnemu za prowadzenie księgowości w firmie. Koszt takiej usługi jest zwykle równy wartości średniej miesięcznej opłaty za obsługę.

Zarząd spółki z ograniczoną odpowiedzialnością

Wspólnicy wybierają zarząd spółki w drodze uchwały. Powinien on składać się co najmniej z jednego członka. Poszczególnym osobom można "nadać" poszczególne pozycje w zarządzie, przyznając im stanowisko prezesa lub wiceprezesa. **Nie jest to jednak obowiązkowe.** W zarządzie spółki mogą zasiadać tylko i wyłącznie osoby, które są po prostu "członkami zarządu".

Odpowiedzialność wspólników spółki z ograniczoną odpowiedzialnością sprowadza się do wielkości wniesionych przez nich wkładów. **Nie muszą zatem spłacać długów spółki w przypadku jej niewypłacalności.**

Wierzyciele spółki mają możliwość egzekucji komorniczej jedynie majątku spółki. Jeśli okaże się ona nieskuteczna, wierzyciel może wówczas próbować [odzyskać dług](#) od członków zarządu spółki. Odpowiedzialność może zostać uchylona, jeśli wniosek o ogłoszenie upadłości firmy lub wszczęcie postępowania układowe został złożony we właściwym czasie.

Jednoosobowa spółka z o. o. a ZUS



To wyjątek od reguły, zgodnie z którą spółka powinna mieć co najmniej dwóch wspólników. Ma on na celu umożliwić przedsiębiorcom podejmującym działalność na dużą skalę prowadzenie spółki z o. o. przy jednoczesnym ograniczeniu ryzyka oraz optymalizację podatkową.

W Kodeksie spółek handlowych istnieje w zasadzie jedynie zapis, zgodnie z którym spółka z o. o. nie może zostać założona wyłącznie przez inną jednoosobową spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością.



Jeśli wspólnik takiej spółki **ma 100% udziałów i stanowi jednoosobowy zarząd, będzie musiał płacić ZUS.** Jest traktowany jako osoba prowadząca [jednoosobową działalność gospodarczą](#). Podlega przez to ubezpieczeniu społecznemu. Aby uniknąć konieczności opłacania składek ZUS, musi mieć wspólnika w spółce. Może to być ktoś znajomy lub członek rodziny.

Kiedy zakładana jest spółka z o. o. spółka komandytowa?

Spółkę tego typu można założyć w celu:

- uniknięcia podwójnego opodatkowania w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością;
- przeniesienia odpowiedzialności za zobowiązania.

Spółkę komandytową zakładają co najmniej dwie osoby, z których co najmniej **jeden ze wspólników odpowiada wobec wierzycieli bez ograniczeń (komplementariusz). Ograniczoną odpowiedzialność posiada natomiast inny wspólnik (komandytariusz) lub wspólnicy.**

W ten sposób można ograniczyć odpowiedzialność osób fizycznych za zobowiązania spółki. **Jeśli funkcję komplementariusza pełni spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, majątek osób fizycznych nie jest zagrożony.**

W tego typu spółce jeszcze do niedawna występowało zjawisko podwójnego opodatkowania. **Osoba fizyczna niebędąca komandytariuszem może rozliczać się na zasadach ogólnych lub liniowo (ze stawką 19%).** Spółki z o.o. będące komplementariuszem powinny płacić podatek dochodowy od osób prawnych (CIT), ale jedynie od tej części zysku, która przypada na nią z udziału w spółce komandytowej.

Kiedy możliwe jest dziedziczenie udziałów w spółce z o. o.?

W chwili **śmierci przedsiębiorcy** jego jednoosobowa działalność (i wszystkie umowy z nią zawarte, na przykład umowa o [leasing](#) czy umowy z pracownikami) przestaje istnieć. Inaczej sytuacja wygląda **w przypadku spółki z o. o. - nie przestaje ona istnieć w jednej chwili**, co jest jej zasadniczą zaletą.

Udziały w spółce z o. o. podlegają ogólnym zasadom dziedziczenia, pod warunkiem, że w umowie nie zapisano inaczej. Spadkobiercy wspólnika mają prawo przystąpić do spółki (z mocy prawa) na takich samych zasadach jak spadkodawca. Udział dzielony jest pomiędzy spadkobierców, z zastrzeżeniem, że jego wartość nie może być niższa niż 50 złotych. Jeśli udziałów było więcej, powinny zostać podzielone stosownie do udziału spadkowego spadkobierców.

Umowa spółki może jednak zawierać pewne ograniczenia dotyczące wstąpienia do spółki spadkobierców. **Musi jednak w takiej sytuacji przewidywać sposób zrekompensowania udziału spadkodawcy.** Najczęściej jest to wypłata wartości rynkowej udziałów spadkobiercom. **Przyjęcie udziału w spółce z ograniczoną**

odpowiedzialnością nie wiąże się z ryzykiem, bo (co do zasady) wspólnicy nie odpowiadają za zobowiązania spółki.

Czy spółka z o. o. musi zatrudniać pracowników?

Nie jest to konieczne. Jedynym obowiązkiem wspólników w tej kwestii jest powołanie zarządu, który może (ale nie musi) pobierać wynagrodzenie.

Czy spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością można założyć szybciej?

Możesz to zrobić, kupując spółkę z o. o. wystawioną na sprzedaż. Zazwyczaj zajmuje to maksymalnie 2 dni. W ten sposób dosyć szybko staniesz się jej jedynym właścicielem. Nie musisz spełniać wszystkich formalności wymaganych podczas zakładania spółki. Jest ona bowiem już zarejestrowana przez inną firmę.

Jakie są plusy takiego rozwiązania? Taka firma:

- nie ma długów;
- nie prowadziła wcześniej żadnego rodzaju działalności gospodarczej;
- nie posiada historii kredytów;
- nie jest związana żadnymi umowami.

W poniższej tabeli przedstawiliśmy zalety i wady tego typu spółki:

Zalety	Wady
osobowość prawna	wymagany kapitał zakładowy spółki wynoszący minimum 5000 złotych
brak odpowiedzialności wspólników za zobowiązania finansowe spółki (jeśli nie jest to jednoosobowa sp. z o. o.)	sformalizowany i kosztowny proces zakładania spółki
może ją utworzyć jedna lub kilka osób	obowiązek prowadzenia pełnej księgowości
nazwa spółki może być dowolna, ale musi zawierać oznaczenie formy działalności (pełne lub skrótowe)	wysokie koszty prowadzenia (ze względu na skomplikowanie prawno - podatkowe oraz konieczność korzystania ze stałej pomocy radców prawnych i księgowych)
brak konieczności płacenia składek ZUS (jeśli nie jest to jednoosobowa sp. z o. o.)	podwójne opodatkowanie zysku spółki
możliwość założenia firmy przez Internet	

Przekształcenie JDG w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością



Jest to doskonałe rozwiązanie dla osób, które prowadzą jednoosobową firmę, ale chcą oddzielić majątek własny od firmowego. Takie przekształcenie pozwoli między innymi na uniknięcie odpowiedzialności za zobowiązania firmowe.

Opiera się na kilku zasadach będących swego rodzaju podstawą przyszłej spółki:

- **zachowujesz wszystkie prawa i obowiązki**, które przysługiwały Ci jako właścicielowi jednoosobowej działalności - na spółkę przechodzą wszelkie umowy, koncesje, zezwolenia i ulgi poprzedniej firmy (o ile decyzja w tej sprawie nie postanowiła inaczej);
- **zachowujesz praktycznie wszystkie uprawnienia i ulgi podatkowe** (oprócz ulgi internetowej, ulgi na dzieci czy wspólnego rozliczania się z małżonkiem);
- **nazwa firmy może zostać ta sama**, ale należy do niej dodać nazwę formy prawnej spółki (lub jej skrót), jeśli ją zmienisz - przez rok od przekształcenia musisz do nowej nazwy dodawać człon z dawną nazwą firmy;
- przekształcenie **nie powoduje konieczności zapłaty podatku** od dochodów (przychodów) ze sprzedaży majątku przekazanego do majątku jednoosobowej spółki z ograniczoną odpowiedzialnością oraz z tytułu nabycia udziałów przekształconej spółki.;
- przekształcenie nie zwalnia z zaciągniętych przed nim zobowiązań, odpowiadasz za nie solidarnie ze spółką przez 3 lata od przekształcenia.

Na potrzeby przekształcenia jednoosobowej firmy w spółkę z o. o. musisz **przygotować bilans** (czyli wycenę składników majątku przedsiębiorstwa) **oraz sprawozdanie finansowe**. Obydwa dokumenty musisz sporządzić na określony dzień - dołącza się je do planu przekształcenia jako załącznik.

Sporządza się je w oparciu o księgi rachunkowe. Osoba fizyczną prowadzącą działalność gospodarczą nie jest jednak zobowiązana do nich prowadzenia. Można zatem przygotować te dokumenty na podstawie:

- podsumowania zapisów w podatkowej [księdze przychodów i rozchodów](#);
- innych ewidencji prowadzonych do celów podatkowych;
- [remanentu](#) (spisu z natury);
- innych dokumentów pozwalających sporządzić sprawozdanie finansowe.

Plan przekształcenia firmy należy sporządzić w formie pisemnej i potwierdzić notarialnie. Powinien zawierać co najmniej wycenę majątku przedsiębiorstwa na dzień miesiąca poprzedzającego jego stworzenie. Przykładowo, jeśli bilans firmy

sporządzono 26 maja, to plan przekształcenia powinien być przygotowany najpóźniej do 30 czerwca.

Tak przygotowany plan przekształcenia musi następnie zostać **zbadany przez biegłego rewidenta** (wyznaczonego przez sąd rejestrowy) pod kątem jego poprawności i rzetelności. Do sądu należy złożyć wniosek, wraz załącznikami:

- projektem oświadczenia o przekształceniu;
- projektem umowy spółki;
- wyceną składników majątku firmy;
- sprawozdaniem finansowym.

Należy też uiścić opłatę sądową za złożenie wniosku, wynoszącą 300 złotych.

Sąd rejestrowy wyznacza:

- biegłego rewidenta (lub kilku, w uzasadnionych przypadkach) do zbadania planu przekształcenia;
- termin na sporządzenie opinii, przy czym nie może być on dłuższy niż dwa miesiące od dnia wyznaczenia biegłego rewidenta;
- wysokość wynagrodzenia biegłego rewidenta, które musi pokryć przedsiębiorca przekształcający firmę.

Biegły rewident sporządza opinię, a następnie składa ją w sądzie rejestrowy oraz bezpośrednio do rąk przedsiębiorcy.

Gdy otrzymasz opinię biegłego rewidenta, **musisz spisać poświadczony notarialnie oświadczenie o przekształceniu firmy oraz umowę spółki.**

Oświadczenie o przekształceniu firmy powinno zawierać co najmniej informacje o:

- typie spółki, w jaką ma zostać przekształcona (czyli sp. z o. o.);
- wysokości kapitału zakładowego (minimum w przypadku sp. z ograniczoną odpowiedzialnością to 5000 złotych);
- zakresie przyznanych praw właścicielowi nowo tworzonej spółki jako wspólnikom, o ile takie przyznanie jest przewidziane;
- imionach i nazwiskach członków przekształconej spółki.

Z kolei umowa spółki z o. o. powinna określać:

- firmę (nazwę) i siedzibę spółki;
- przedmiot działalności spółki;
- wysokość kapitału zakładowego;
- liczbę udziałów przypadających na jednego wspólnika;
- liczbę i wartość nominalną udziałów;
- czas trwania spółki (jeśli został określony).

Po zawarciu takiej umowy, należy opłacić podatek od czynności cywilnoprawnych, który wynosi 0,5% wartości kapitału zakładowego spółki, pomniejszonego o opłatę sądową i opłatę za ogłoszenie w Monitorze Sądowym i Gospodarczym.

Po zawarciu umowy spółki z ograniczoną odpowiedzialnością należy powołać członków organów spółki. **Obowiązkowym organem jest zarząd** (powoływany uchwałą wspólników), natomiast **można dodatkowo powołać radę nadzorczą lub komisję rewizyjną**. Jeżeli kapitał zakładowy spółki jest wyższy od 0,5 miliona złotych, a wspólników jest więcej niż 25 - jeden z tych organów jest obowiązkowy.

Jeśli zatrudniasz pracowników w swojej jednoosobowej działalności gospodarczej, powinienesz **powiadomić ich na piśmie o przewidywanym terminie przekształcenia**. Umowy o pracę, które zawarłeś przed przekształceniem, obowiązują również po nim. Ze względów formalnych będziesz jednak musiał nanieść na nie zmiany części określającej pracodawcę. **Możesz to zrobić za pomocą aneksu do umowy**.

Jeśli jednak zmieniasz formę prawną swojej firmy i wnosisz do spółki aportem firmę albo sprzedajesz przedsiębiorstwo na rzecz spółki, z punktu widzenia formalnego jest to przejście zakładu na "innego pracodawcę". W efekcie spółka staje się stroną dotychczasowych stosunków pracy i odpowiada za zobowiązania z nich wynikające. Pamiętaj, że **masz maksymalnie 30 dni na poinformowanie pracowników o takich zmianach**.

W ciągu 2 miesięcy od przejścia zakładu pracy prawo, pracownik ma prawo do rozwiązania umowy bez wypowiedzenia z siedmiodniowym uprzedzeniem.

Wszyscy powołani członkowie zarządu spółki muszą złożyć wniosek o wpis przekształcenia do KRS. Składa się go do sądu rejestrowego właściwego ze względu na siedzibę spółki w terminie nie późniejszym niż 6 miesięcy od zawarcia umowy spółki.

Taki wniosek należy złożyć na specjalnym formularzu KRS-W3, do którego należy dołączyć dokumenty zawierające dane o:

- wspólnikach (formularz KRW-WE);
- osobach uprawnionych do reprezentowania spółki (KRS-WK);
- prokurentach, jeśli zostali ustanowieni (KRS-WL);
- przedmiocie działalności spółki (KRS-WM);
- sposobie powstania spółki (KRS-WH).

Poza wymienionymi wyżej formularzami, do wniosku należy dołączyć także:

- wniosek o ogłoszenie przekształcenia spółki w dzienniku urzędowym - Monitorze Sądowym i Gospodarczym;
- umowę spółki z ograniczoną odpowiedzialnością;
- oświadczenie o przekształceniu;
- ustę wspólników podpisaną przez wszystkich członków zarządu;
- zgodę upoważnionych osób do reprezentowania spółki;
- imiona i nazwiska oraz adres członków zarządu;
- oświadczenia wszystkich członków zarządu, że wszyscy wspólnicy wnieśli w całości wkłady na pokrycie kapitału zakładowego;
- dowody uregulowania opłat.

Przekształcona **spółka**, jako nowy podmiot, **otrzymuje** numer **KRS, NIP** oraz **REGON**. Nazwa firmy może pozostać, ale zmienia się jej forma prawna. **W ciągu 7 dni od dnia wpisu spółki do KRS należy złożyć wniosek o wykreślenie z CEIDG.**

Rejestracja spółki jako płatnika składek ZUS, podatnika i w zakresie statystyki wymaga podania dodatkowych danych, takich jak numer rachunku na [koncie firmowym](#) czy [miejsce prowadzenia działalności](#). Uzupełnienie danych o spółce po jej przekształceniu z jednoosobowej działalności gospodarczej jest obowiązkiem właściciela tej firmy.

Uzupełnienie danych należy **złożyć** samodzielnie **do właściwego urzędu skarbowego na formularzu NIP-8**. Ten przekaże już te dane do GUS-u i ZUS-u w Twoim imieniu.

Do urzędu skarbowego należy przekazać:

- skróconą nazwę firmy;
- wykaz rachunków bankowych;
- adresy miejsc prowadzenia działalności;
- dane prowadzącego dokumentację rachunkową, wraz z jego NIP-em;
- adres miejsca przechowywania dokumentacji rachunkowej;
- dane kontaktowe;
- dane dotyczące poszczególnych wspólników, w tym ich identyfikatory podatkowe.

Do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych należy dostarczyć:

- nazwę skróconą płatnika
- datę powstania obowiązku opłacania składek na ubezpieczenia społeczne;
- wykaz rachunków bankowych;
- adres do korespondencji;
- adres prowadzenia działalności.

Do Głównego Urzędu Statystycznego należy przesłać:

- przewidywaną liczbę pracowników;
- formę własności na podstawie procentowego udziału własności w ogólnej wartości kapitału;
- powierzchnię ogólną gospodarstwa rolnych i użytków rolnych;
- dane kontaktowe.

Jednym z **obowiązków** towarzyszących przekształceniu jednoosobowej działalności gospodarczej w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością jest **sporządzenie wykazu składników majątku**.

Na tej podstawie ustala się wartość poszczególnych składników majątku dla celów podatkowych (podatku dochodowego). Ma to istotne znaczenie przy wprowadzeniu do bilansu otwarcia w księgach rachunkowych, które są podstawą rozliczeń podatkowych spółki.

Taki wykaz musi zawierać przynajmniej:

- liczbę porządkową;
- nazwę składnika majątku;
- datę nabycia składnika majątku;
- kwotę wydaną na nabycie składnika majątku, a także kwotę poniesioną na ten cel, która została zaliczona do kosztów uzyskania przychodów;
- wartość początkową środków trwałych;
- sumę odpisów amortyzacyjnych;
- wysokość wypłaconych środków pieniężnych należnych wspólnikom z tytułu udziału w spółce niebędącej osobą prawną na dzień przekształcenia.

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością musi prowadzić pełną księgowość, co oznacza, że musi otworzyć księgi rachunkowe na dzień jej przekształcenia (czyli wpisu spółki do KRS). Musi to zrobić w ciągu 15 dni od dnia wpisu do rejestru.

Spółka akcyjna



Spółka akcyjna (obowiązuje również zapis "S. A." i "SA") co do zasady zajmuje się działalnością gospodarczą charakteryzującą się wysokim zapotrzebowaniem na kapitał inwestycyjny i wyspecjalizowaną wiedzę. Umożliwia bowiem pozyskiwanie kapitału od szerokiego kręgu inwestorów, którzy stają się akcjonariuszami.

Akcjonariusze nie zajmują się jednak zarządzaniem samą spółką, gdyż robią to osoby zasiadające w zarządzie spółki, które często posiadają specjalistyczną wiedzę w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej.

Wynika to z następujących cech spółki akcyjnej:

- rozdzielenia funkcji właścicielskich i zarządczych w spółce;
- ograniczenia odpowiedzialności akcjonariuszy za zobowiązania spółki;
- swobodnej zbywalności akcji spółki.

Spółka akcyjna jest spółką kapitałową posiadającą osobowość prawną i kapitał zakładowy, utworzony z wkładów akcjonariuszy i podzielony na akcje (imienne lub na okaziciela) stanowiące podstawę nabycia przez niego praw. Spółka ma prawa do emisji akcji na giełdach papierów wartościowych.

Z zapisów Kodeksu spółek handlowych można wywnioskować, że do stworzenia tego typu spółki konieczna jest w zasadzie tylko jedna osoba. Oczywiście taka sytuacja ma jednak miejsce bardzo rzadko. Jej przeznaczeniem jest bowiem zebranie środków od wielu akcjonariuszy w celu połączenia sił.

Jedynym ograniczeniem w tym zakresie jest jedynie zastrzeżenie, że jedynym założycielem nie może być jednoosobowa spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



Spółki akcyjne są jednymi z rzadziej wybieranych form prowadzenia działalności gospodarczej. Stanowią zaledwie 2% wszystkich spółek kapitałowych i 1,7% wszystkich spółek w Polsce.

Dochody spółki opodatkowane są podatkiem dochodowym od osób prawnych (CIT), którego stawki wynoszą 19% lub 9% (stawka preferencyjna dla firm, których wartość przychodu ze sprzedaży wraz z kwotą podatku VAT nie przekroczyła w poprzednim roku kwoty będącej równowartością w złotych 2 miliardów euro).

Zakładanie spółki akcyjnej krok po kroku

Zgodnie z przepisami Kodeksu spółek handlowych, do powstania spółki akcyjnej potrzebne jest:

- zawiązanie spółki;
- wniesienie przez akcjonariuszy wkładów na pokrycie kapitału zakładowego;
- ustanowienie zarządu i rady nadzorczej spółki;
- wpis do rejestru.

Do zawiązania spółki akcyjnej konieczne jest:

- zawarcie umowy założycielskiej, czyli tak zwanego aktu założycielskiego;
- podpisanie statutu przez założycieli spółki.

Z chwilą zawiązania spółki powstaje spółka akcyjna w organizacji, która ma zdolność prawną i może:

- nabywać we własnym imieniu prawa (w tym własność nieruchomości i inne prawa rzeczowe);
- zaciągać zobowiązania;
- pozywać i być pozywaną.

Zawijając umowę spółki akcyjnej akcjonariusze zobowiązują się do dążenia do osiągnięcia wspólnego celu. Aby to zrobić, decydują się wnieść wkłady, a także współdziałać w inny określony sposób.

Akt założycielski stanowi podstawę funkcjonowania spółki akcyjnej i jej organów. Powinien być sporządzony w formie aktu notarialnego:

- w jednym egzemplarzu, jeśli akcjonariuszami mają być sami założyciele spółki;
- w więcej niż jednym egzemplarzu, w przypadku, gdy krąg akcjonariuszy ma być szerszy od kręgu założycieli, albo gdy do zawiązania spółki konieczne są dodatkowe czynności, na przykład, gdy wkład do spółki ma być niepieniężny.

Statut spółki akcyjnej jest głównym elementem umowy założycielskiej tego typu spółki. Zawarte w nim postanowienia określają przede wszystkim organizację spółki oraz prawa udziałowe akcjonariuszy w spółce. Wiążą one wszystkich akcjonariuszy, w tym także tych, którzy nabyli akcje spółki wtórnie i nie wyrażali zgody na takie brzmienie statutu.

Statut spółki akcyjnej musi zawierać:

- firmę spółki, która może być dowolna, ale musi zawierać oznaczenie „*spółka akcyjna*” (dopuszczone jest również „SA” oraz „S. A.”);
- siedzibę spółki lub jej organu zarządzającego;
- przedmiot działalności spółki;
- wysokość kapitału zakładowego, który musi wynosić co najmniej 100 tysięcy złotych;
- kwotę wpłaconą przed zarejestrowaniem spółki oraz terminy i wysokości wpłat;
- wartość nominalną akcji i ich liczbę ze wskazaniem, czy akcje są imienne czy na okaziciela (wartość nominalna akcji nie może być niższa niż 1 grosz);
- nazwiska i imiona albo firmy założycieli (osób, które podpisały statut);

- liczbę członków zarządu i rady nadzorczej lub ich minimalną oraz maksymalną liczbę.

Poza powyższymi postanowieniami, statut (pod rygorem bezskuteczności wobec spółki) powinien zawierać również:

- postanowienia dotyczące liczby i rodzajów uczestnictwa w zysku lub podziale majątku spółki oraz związanych z nimi praw (czyli tak zwanych praw partycypacyjnych);
- wszelkie związane z akcjami obowiązki świadczenia na rzecz spółki poza obowiązkiem wpłacenia należności na akcje;
- wszelkie związane z akcjami obowiązki świadczenia na rzecz spółki poza obowiązkiem wpłacenia należności na akcje;
- postanowienia dotyczące warunków i sposobu umorzenia akcji;
- możliwość przyznania indywidualnie oznaczonemu akcjonariuszowi osobistego uprawnienia;
- przybliżoną (lub całościową) wielkość wszystkich kosztów poniesionych lub obciążających spółkę w związku z jej utworzeniem ustaloną na dzień utworzenia spółki.

Wniesienie wkładu (pieniężnego lub niepieniężnego, czyli aportu) na pokrycie kapitału zakładowego jest elementem niezbędnym do założenia spółki akcyjnej. Termin oraz wysokość wpłat na akcje określa się według następujących zasad:

- akcje obejmowane za wkłady pieniężne powinny być opłacone przed zarejestrowaniem spółki co najmniej jedną czwartą ich wysokości nominalnej;
- akcje obejmowane za wkłady niepieniężne powinny być pokryte w całości nie później niż przed upływem roku po zarejestrowaniu spółki;
- jeśli akcje obejmowane są za wkłady niepieniężne lub niepieniężne oraz pieniężne, to kapitał zakładowy powinien być pokryty w co najmniej jednej czwartej wysokości;
- jeśli akcje obejmowane są po cenie wyższej od ich wartości nominalnej, nadwyżka powinna być uiszczona w całości przed zarejestrowaniem spółki.

Kolejną przesłanką konieczną do powstania spółki akcyjnej jest ustanowienie jej zarządu i rady nadzorczej. Z reguły ustanawiają je założyciele spółki, ale w statucie może zostać przewidziany inny sposób ich powoływania. Taką decyzję należy zamieścić w aktach o zawiązaniu spółki. W statucie nie powinno się jednak umieszczać imion i nazwisk członków zarządu i rady nadzorczej, gdyż w przypadku zmian składu osobowego organów spółki będzie wtedy potrzebna zmiana jej statutu.

Spółka akcyjna podlega wpisowi do rejestru przedsiębiorców KRS. Wniosek o wpis spółki do tego rejestru powinien być złożony w terminie 6 miesięcy od dnia sporządzenia jej statutu. Powinien zawierać:

- firmę, siedzibę i adres spółki albo adres do doręczeń;
- przedmiot działalności spółki;
- wysokość kapitału zakładowego;
- liczbę i wartość nominalną akcji;
- wysokość kapitału docelowego (jeżeli statut to przewiduje);
- liczbę akcji uprzywilejowanych i rodzaj uprzywilejowania;
- określenie, jaka część kapitału zakładowego została pokryta przed zarejestrowaniem;
- nazwiska i imiona członków zarządu oraz sposób reprezentowania spółki;
- nazwisk i imiona członków rady nadzorczej;
- wyraźne zaznaczenie, jeśli akcjonariusze wnoszą wkłady niepieniężne;
- czas trwania spółki (jeśli jest oznaczony);
- oznaczenie pisma przeznaczonego do ogłoszeń spółki (jeśli statut je przewiduje);
- wyraźne zaznaczenie, czy określonym akcjonariuszom przyznano uprawnienia osobiste lub tytułu uczestnictwa w dochodach lub majątku spółki niewynikających z akcji (jeśli statut spółki to przewiduje).

W przypadku jednoosobowej spółki akcyjnej, oprócz wyżej wymienionych danych, we wniosku należy również umieścić imię i nazwisko albo firmę i siedzibę oraz adres jedynego akcjonariusza, a także wzmiankę, że jest on jedynym akcjonariuszem spółki.

Do zgłoszenia spółki należy także dołączyć:

- statut spółki;
- akty notarialne o zawiązaniu spółki i objęciu akcji;
- oświadczenie wszystkich członków zarządu, że wymagane statutem wpłaty na akcje oraz wkłady niepieniężne zostały dokonane zgodnie z prawem;
- potwierdzony przez bank lub firmę inwestycyjną dowód wpłaty na akcje, dokonanej na rachunek spółki w organizacji;
- dokument stwierdzający ustanowienie organów spółki;
- zezwolenie lub dowód zatwierdzenia statutu przez właściwy organ władzy publicznej, jeśli są wymagane do powstania spółki.

Z chwilą wpisu do rejestru spółka uzyskuje osobowość prawną.

Jakie prawa i obowiązki mają akcjonariusze spółki akcyjnej?

Akcjonariuszami spółki akcyjnej mogą być:

- osoby fizyczne;
- osoby prawne;

- jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej, ale mające zdolność prawną.

W poniższej tabeli przedstawiamy prawa i obowiązki akcjonariuszy:

Prawa	Obowiązki
prawo do dywidendy	obowiązek wniesienia wkładu do spółki (pokrycia akcji)
prawo do poboru nowych akcji	obowiązek powtarzających się świadczeń niepieniężnych
prawo do udziału w masie likwidacyjnej	obowiązek spełnienia świadczeń dodatkowych (wniesienie dopłat)
prawo do uczestnictwa w walnym zgromadzeniu	
prawo do informacji o spółce	
prawo do zaskarżania uchwał walnego zgromadzenia	

Organy spółki akcyjnej

Spółka akcyjna jest osobą prawną i działa przez swoje organy w sposób przewidziany w ustawie i statucie.

Do jej organów należą:

- zarząd;
- rada nadzorcza;
- walne zgromadzenie akcjonariuszy.



Zarząd spółki akcyjnej to organ kierujący bieżącą działalnością spółki, a także reprezentujący ją na zewnątrz.

Prowadzenie spraw spółki polega na podejmowaniu wszelkich czynności mieszczących się w zakresie działalności spółki. Sprowadza się zatem do podejmowania bieżących decyzji gospodarczych spółki oraz zwoływania walnego zgromadzenia akcjonariuszy.

Rada nadzorcza i walne zgromadzenie nie mogą wydawać zarządowi wiążących poleceń dotyczących prowadzenia spraw spółki.

Prawo do reprezentowania spółki dotyczy wszystkich czynności sądowych oraz pozasądowych spółki. Do wyjątków należy tutaj zaliczyć jedynie reprezentację spółki w czynnościach dotyczących stosunków umownych łączących członka zarządu ze spółką oraz w sporach między członkiem zarządu lub spółką. W takiej sytuacji spółkę reprezentuje rada nadzorcza lub powołany przez walne zgromadzenie pełnomocnik.

Zarząd jest powoływany przez radę nadzorczą (jeśli statut spółki nie stanowi inaczej). Członkiem zarządu może zostać tylko osoba fizyczna mająca pełną zdolność do czynności prawnych. Jego kadencja nie może być dłuższa niż 5 lat. Jeśli zarząd spółki jest wieloosobowy, w statucie można określić, że jeden z jego członków pełni funkcję prezesa zarządu z określonymi uprawnieniami w zakresie kierowania pracami zarządu, a także z głosem decydującym w przypadku równości głosów.



Rada nadzorcza to jeden z organów spółki akcyjnej, którego ustanowienie jest jednym z warunków jej powstania.

Wynika to z rozdzielenia funkcji właściciela oraz osoby sprawującej kontrolę nad spółką.

Składa się z co najmniej trzech członków, z których jedna najczęściej pełni funkcję przewodniczącego. Kadencja każdego z nich nie może przekraczać okresu 5 lat. Powołuje i odwołuje ich walne zgromadzenie (jeśli statut spółki nie przewiduje innego trybu). Nie może nim być osoba, która jest jednocześnie członkiem zarządu, prokurentem, likwidatorem, kierownikiem oddziału lub głównym księgowym.

Do jej zadań należy:

- sprawowanie kontroli nad funkcjonowaniem spółki;
- ocena sprawozdań finansowych i sprawozdań zarządu z działalności spółki;
- ocena wniosków zarządu dotyczących podziału zysku lub pokrycia strat;
- udzielanie członkom organów absolutorium z wykonania przez nich obowiązków;
- powoływanie i odwoływanie członków rady nadzorczej;
- zawieszanie w czynnościach poszczególnych członków zarządu (z ważnych powodów);
- decydowanie o zbyciu lub wydzierżawieniu przedsiębiorstwa, nabywaniu oraz zbywaniu nieruchomości;
- emisja obligacji;
- decydowanie o nabywaniu akcji własnych.

Aby prawidłowo wypełniać swoje funkcje kontrolne, rada nadzorcza może:

- badać wszystkie dokumenty;
- żądać od zarządu sprawozdań i wyjaśnień;
- dokonywać rewizji stanu majątkowego spółki.



Kolejnym organem koniecznym do założenia spółki akcyjnej jest **walne zgromadzenie akcjonariuszy**. Może ono wykonywać ostateczną kontrolę organizacyjną spółki, ponieważ decyduje o składzie osobowym pozostałych organów i wykorzystaniu zysku spółki.

Prawo do uczestnictwa w walnym zgromadzeniu spółki przysługuje:

- uprawnionym z akcji imiennych i świadectw tymczasowych;
- zastawnikom i użytkownikom akcji, którym przysługuje prawo głosu;
- akcjonariuszom uprawnionym z akcji na okaziciela.

Jak przebiega likwidacja i rozwiązanie spółki akcyjnej?

Wraz z chwilą otwarcia likwidacji spółka akcyjna zachowuje osobowość prawną jako osoba prawna w likwidacji.

Rozwiązanie spółki może nastąpić w wyniku:

- zaistnienia przewidzianych w statucie sytuacji, na przykład upłynięcia oznaczone w umowie czasu trwania spółki, brak koncesji na prowadzenie działalności gospodarczej czy osiągnięcie celu, w jakim spółka powstała;
- uchwały walnego zgromadzenia (jeśli statut nie stanowi inaczej), którą podjęto większością $\frac{3}{4}$ głosów;
- upadłości spółki - jej rozwiązanie następuje po zakończeniu postępowania upadłościowego, z chwilą wykreślenia z rejestru;
- spełnienia innych warunków wymienionych w Kodeksie spółek handlowych, na przykład na mocy orzeczenia sądu lub decyzji administracyjnej.

Likwidację spółki akcyjnej przeprowadzają likwidatorzy, którzy podejmują czynności likwidacyjne (przygotowawcze i właściwe). W ramach tych czynności muszą:

- zakończyć bieżące interesy spółki;
- upłynnić majątek spółki;
- wypełnić jej zobowiązania;
- podzielić pozostały majątek między akcjonariuszy spółki.

Księgowość w spółce akcyjnej

Spółki akcyjne nie mają wyboru pomiędzy księgowością uproszczoną a pełnymi księgami rachunkowymi. Obowiązkowo muszą prowadzić pełne księgi rachunkowe.

Musi być w nich ewidencjonowana każda (nawet najmniejsza) operacja, która dotyczy majątku firmowego, na przykład wypłata środków z konta firmowego do kasy. Musi z nich ponadto jasno wynikać, jakim obecnie spółka dysponuje kapitałem zakładowym.

Spółka akcyjna jest także zobowiązana do posiadania księgi akcyjnej, w której wskazuje się akcje, ich rodzaje oraz właścicieli. Zapisy w księdze akcyjnej muszą pokrywać się z zapisami na kontach kapitału.

Kolejnym obowiązkiem księgowym, jaki stoi przed spółką akcyjną, jest utworzenie kapitału zapasowego, będącego zabezpieczeniem na wypadek odnotowywania rocznych strat zamiast zysków.

Z uwagi na dużą ilość dokumentów (często od kilkunastu do kilkuset czy kilku tysięcy miesięcznie) i konieczność ewidencjonowania każdej operacji (a przez to ogromnego nakładu pracy na to przeznaczanego) prowadzenie księgowości przez właściciela spółki jest praktycznie niemożliwe. Dodatkowym obowiązkiem jest sporządzanie i składanie sprawozdań finansowych i przygotowywanie raportów (na przykład dla banków). Z tych powodów wiele spółek akcyjnych ma swój własny dział księgowy w firmie, który korzysta z różnego typu programów księgowych, połączonych zazwyczaj z innymi modułami, na przykład magazynowym lub kadrowym. Niektóre spółki akcyjne korzystają z usług biura rachunkowego, co niestety niesie jednak za sobą dodatkowe koszty.

Opodatkowanie w spółce akcyjnej

Zyski osiągnięte przez spółkę akcyjną są opodatkowane podwójnie:

- najpierw dochód (nadwyżka przychodów nad kosztami) spółki akcyjnej podlega opodatkowaniu podatkiem od osób prawnych (CIT) według stawki wynoszącej 9% lub 19%;
- po opodatkowaniu podatkiem CIT zysk można wypłacić jako dywidenda, przez co wspólnicy zobowiązani są odprowadzić podatek od osób fizycznych (PIT), według stawki wynoszącej 19% wartości wypłaconej dywidendy.

Wypłata dywidendy wspólnikom spółki akcyjnej może być pod pewnymi warunkami zwolniona z opodatkowania.

Najprostszym sposobem na uniknięcie podwójnego opodatkowania jest po prostu niewypłacanie zysku wspólnikom. Wada tego rozwiązania jest oczywista.

Często stosowanym rozwiązaniem tego problemu jest świadczenie na rzecz spółki różnych usług (na przykład marketingowych lub doradczych), w zamian za co spółka (zamiast dywidendy) wypłaca wspólnikom wynagrodzenie. Może być ono zaliczone przez spółkę do kosztów podatkowych i w konsekwencji zmniejszyć wartość koniecznego do zapłaty podatku CIT. Takie operacje jednak często znajdują się na celowniku urzędu skarbowego. Są przez to ryzykowne, zwłaszcza, gdy trudno udowodnić, że wspólnicy rzeczywiście wykonywali tego typu usługi.

Akcjonariusze nie ponoszą odpowiedzialności za zaległości podatkowe spółki akcyjnej, chyba, że jednocześnie pełnią funkcję członka zarządu. Mogą oni bowiem, zgodnie z ordynacją podatkową, zostać zobowiązani do zapłaty podatków, których spółka nie jest w stanie uregulować. Członek zarządu może uchylić się od tej odpowiedzialności tylko wtedy, gdy udowodni, że w odpowiednim czasie złożył wniosek o ogłoszenie upadłości spółki lub wykaże, że niezłożenie tego wniosku nastąpiło nie z jego winy.

Rodzaje i charakterystyka akcji w spółce akcyjnej

Akcje są papierami wartościowymi emitowanymi przez spółkę akcyjną, które mają charakter udziałowy i nadają ich posiadaczowi prawa o charakterze majątkowym oraz niemajątkowym.

Akcje zazwyczaj kojarzą się wielu osobom z Giełdą Papierów Wartościowych, na której są nabywane i sprzedawane jako instrument inwestycyjny mający na celu uzyskanie jak największego zysku. W rzeczywistości pełnią one jednak znacznie więcej funkcji.

Możemy wyróżnić kilka rodzajów akcji, które dość mocno różnią się z ich posiadania uprawnienia i obowiązki:

- imienne i na okaziciela;
- pieniężne i niepieniężne;
- zwykłe, uprzywilejowane i nieme.

Najbardziej istotnym z podziałów akcji jest pierwszy z wymienionych powyżej.



Akcjonariusz posiadający **akcje imienne** jest w dokumentach wymieniony z imienia oraz nazwiska. Co do zasady ma prawo ich zbycia, ale może być ono ograniczone na kilka sposobów, na przykład

poprzez statut spółki lub ustawę. Aby przenieść akcję imienną na inny podmiot, konieczne jest do tego pisemne oświadczenie.

Akcje imienne mogą zostać wydane, nawet w sytuacji, gdy nie zostały jeszcze opłacone w pełni. Wystarczy wpisać w dokumencie, jaka kwota została do tej pory wniesiona.



Akcje na okaziciela są bezosobowe. Wszelkie uprawnienia z nich wynikające przysługują po prostu z tytułu ich posiadania. Aby je otrzymać należy jednak uiścić już pełną opłatę (w przeciwieństwie do akcji imiennych). Jeśli dokonano wpłaty częściowej, można otrzymać jedynie imienne świadectwo tymczasowe.

Obrót tego typu akcjami nie może być w żaden sposób ograniczony, a do ich przeniesienia wystarczy tylko fizyczne przekazanie.



Akcje pieniężne to wszelkie akcje pokryte środkami pieniężnymi. Jeśli są to zarazem akcje imienne, w momencie ich objęcia wystarczy pokryć zaledwie 25% ich wartości nominalnej.



Z kolei **akcje niepieniężne**, zwane również **aportowymi**, obejmowane są przez wkłady niepieniężne. Muszą one jednak mieć charakter akcji imiennych i nie mogą być zbywane do czasu zatwierdzenia przez najbliższe walne zgromadzenie akcjonariuszy sprawozdania za rok obrotowy, w którym zostały pokryte.



Akcje zwykłe nadają równe prawa ich posiadaczom. Prawa te mogą dotyczyć na przykład udziału w podziale zysku czy ilości głosów na walnym zgromadzeniu.



Akcje uprzywilejowane z kolei nadają ich posiadaczom dodatkowe korzyści, takie jak na przykład większa wartość dywidendy (maksymalnie do wartości 150% dywidendy, którą otrzymują posiadacze akcji nieuprzywilejowanych), dodatkowe głosy na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy (wynoszące maksymalnie równowartość dwóch głosów) czy udział w podziale majątku likwidowanej spółki.

Akcje uprzywilejowane muszą być imienne. Jeśli zostaną zbyte, tracą swoje przywileje i stają się akcjami zwykłymi.



Akcje nieme są szczególnym rodzajem akcji uprzywilejowanych. Ich posiadacze mogą otrzymać dywidendę przekraczającą 150% dywidendy przysługującej akcjom zwykłym. Dzieje się to jednak kosztem utraty prawa do głosu na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy.

Mogą być wydawane na okaziciela, w przeciwieństwie do standardowych akcji uprzywilejowanych.

Spółka akcyjna - zalety i wady

Cechy przemawiające za i przeciw wyborowi tej formy prowadzenia działalności gospodarczej zamieściliśmy w poniższej tabeli.

Zalety	Wady
podmiotowość prawna (spółka może zaciągać zobowiązania we własnym imieniu)	skomplikowana i kosztowna procedura założenia spółki
możliwość założenia jednoosobowej spółki akcyjnej	obowiązkowy kapitał zakładowy
brak odpowiedzialności akcjonariuszy za zobowiązania spółki	konieczność prowadzenia pełnej księgowości
łatwość pozyskiwania i gromadzenia kapitału	obowiązek sporządzania i składania do KRS corocznego sprawozdania finansowego
możliwość sprawdzenia wiarygodności spółki przez potencjalnych kontrahentów dzięki obowiązkowi publikacji audytu i rocznych raportów finansowych	podwójne opodatkowanie zysku z uwagi na podatek CIT dla spółki i PIT dla akcjonariusza
	konieczność kontraktowania specjalistycznej obsługi prawnej, zarządczej i finansowej
	skomplikowany proces rozwiązania spółki

Prosta spółka akcyjna



Prosta spółka akcyjna została wprowadzona do polskiego prawa na mocy zmiany ustawy Kodeks spółek handlowych, które weszły w życie wiosną 2020 roku.

Próbując nadążyć za praktyką rynkową, cyfryzacją i wymogiem upraszczania procedur, ustawodawca stanął bowiem przed wyborem: albo zmodyfikować przepisy dotyczące obecnie działających spółek kapitałowych albo wprowadzić nową formę, jaką jest prosta spółka akcyjna.



W Polsce funkcjonuje obecnie ponad pół miliona spółek z ograniczoną odpowiedzialnością i spółek akcyjnych. Modyfikowanie przepisów ich dotyczących mogłoby grozić destabilizacją rynku. Przyjęte rozwiązanie wydaje się zatem z tego punktu widzenia najrozsądniejsze.

Do ustawy dodano artykuły od 300¹ do 300¹³⁴, umieszczając w niej w ten sposób przepisy dotyczące prostej spółki akcyjnej.

Uproszczenie głównym założeniem prostej spółki akcyjnej

Genezą pomysłu na prostą spółkę akcyjną były utrudnienia hamujące biznes, od lat zgłaszane przez przedsiębiorców i dotyczących prowadzenia firm w formie spółek akcyjnych lub z ograniczoną odpowiedzialnością. Jako największe wady regulacji wskazywano najczęściej:

- mało elastyczne przepisy dotyczące obrotu akcjami lub udziałami spółki;
- zbyt duży formalizm funkcjonowania organów spółki;
- wymóg minimalnej wartości nominalnej udziałów lub akcji;
- zbyt wysoki kapitał zakładowy w przypadku zakładania spółki akcyjnej (wynoszący 100 tysięcy złotych);
- czasochłonną procedurę likwidacji spółek kapitałowych.

Na wprowadzenie zmian w przepisach najbardziej zależało [startupom](#), zakładanym najczęściej przez ludzi młodych (mających pomysł na biznes, ale nie posiadających kapitału), dla których liczy się łatwość w zakładaniu, prowadzeniu oraz likwidowaniu spółek. Konstrukcja prostej spółki akcyjnej ma im ułatwić wejście na rynek.

Ministerstwo Rozwoju pokłada w niej nadzieję na pobudzenie przedsiębiorczości. Jej wprowadzenie w Polsce jest próbą korespondowania z rozwiązaniami, które przyjęto

w innych krajach Europy: Niemczech, Francji, Słowacji, Holandii i Luksemburgu. Głównym założeniem spółek podobnych do prostej spółki akcyjnej jest liberalizacja przepisów dotyczących kapitału zakładowego.



Możliwość zakładania prostej spółki akcyjnej regulują od 1 lipca 2021 roku przepisy Kodeksu spółek handlowych. Stało się to możliwe na mocy ustawy z dnia 2019 roku o zmianie ustawy - Kodeks spółek handlowych oraz niektórych innych ustaw.

Wejście w życie tych rozwiązań prawnych było przekładane dwukrotnie. Pierwotne plany przewidywały ich wdrożenie 1 marca 2020 roku. Przesunięto je jednak na nowy termin - 1 marca 2021 roku. Wynikało to z konieczności przygotowania oraz dostosowania systemów Ministerstwa Sprawiedliwości do obsługi wniosków składanych zgodnie z nowymi przepisami.

Z tej formy prowadzenia działalności gospodarczej może korzystać praktycznie każdy, gdyż ustawodawca nie wprowadził żadnej listy zawężającej w jakikolwiek sposób listę podmiotów mogących skorzystać z tego rozwiązania.

Prosta spółka akcyjna ma zalety spółek kapitałowych, a jednocześnie wyróżnia ją mniejszy formalizm i podążanie za cyfryzacją. Ma za zadanie usprawnić działanie spółek i "przenieść je w XXI wiek", głównie za sprawą ułatwień polegających na wykorzystywaniu formy dokumentowej (czyli na przykład e-mailu) do załatwiania najważniejszych spraw w spółce.

Najważniejsze cechy prostej spółki akcyjnej

Celem pomysłodawców utworzenia tego typu formy prowadzenia działalności gospodarczej przyświecała przede wszystkim idea uproszczenia wszelkich procedur. Założenie prostej spółki akcyjnej nie jest zatem tak trudne jak założenie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością czy spółki akcyjnej. Łatwiejszy jest także obrót akcjami i emisja nowych.

Spółkę można założyć jednoosobowo, także poprzez system teleinformatyczny S24, który prowadzi Ministerstwo Sprawiedliwości. Wymagane jest jednak w takim przypadku posiadanie podpisu kwalifikowanego lub profilu zaufanego.

Na pokrycie kapitału akcyjnego wystarczy 1 złoty. Głównym jego zadaniem jest akumulacja wkładów akcjonariuszy do spółki. Wlicza się do niego wniesione do spółki wkłady pieniężne i niepieniężne. Fundusze mogą pochodzić z dowolnych

prawnie dozwolonych źródeł, także z crowdfundingu. W umowie spółki nie ujawnia się kapitału, dzięki czemu jego podnoszenie lub obniżanie nie wymaga zmiany umowy spółki.

Nie należy mylić kapitału akcyjnego z kapitałem zapasowym. Przepisy regulujące działanie prostej spółki akcyjnej nakazują tworzenie kapitału zapasowego oraz utrzymanie go na odpowiednim pułapie. Wynosi on co najmniej 8% zysku na dany rok obrotowy, do czasu osiągnięcia co najmniej 5% sumy zobowiązań spółki na podstawie sprawozdania finansowego za ostatni rok obrotowy.

Akcje prostej spółki akcyjnej nie mają wartości nominalnej. Oznacza to, że nie wchodzi w wartość kapitału akcyjnego i jako oderwane od niego mogą mieć różną cenę emisyjną.

Można dzięki temu objąć je w zamian za know - how, pracę lub usługi świadczone na rzecz spółki. Wcześniej Kodeks spółek handlowych nie dawał takiej możliwości (co było zapisane w art. 14 tej ustawy). Zmiana jest swego rodzaju ukłonem, szczególnie w stronę ludzi młodych, którzy często nie mają kapitału, ale mają za to innowacyjne pomysły na biznes. Dzięki wprowadzeniu takiego rozwiązania mogą zostać akcjonariuszami, nie posiadając w ogóle wkładu gotówkowego. W przypadku zakładania spółki w oparciu o wkłady niepieniężne, wymagana będzie do jej założenia forma aktu notarialnego.

Akcje prostej spółki akcyjnej nie mają formy materialnej, a więc nie są dokumentem papierowym. Ich zbycia (a także emisji) można dokonać w formie dokumentowej, na przykład poprzez e - mail. Nie trzeba więc wydawać dokumentu akcji podczas ich zbywania albo udawać się do notariusza, aby poświadczył podpisy pod umową zbycia udziałów (tak jak w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością).

Rozporządzenie akcjami prostej spółki akcyjnej musi zostać wpisane do rejestru akcji, prowadzonego przez notariusza lub uprawnioną do prowadzenia rachunków powierniczych instytucję (a więc, co do zasady, banki, które jednocześnie muszą prowadzić bieżące rachunki bankowe spółki).

Akcje prostej spółki akcyjnej nie będą dopuszczane do obrotu zorganizowanego, to znaczy nie trafią na giełdę.

Akcjonariusze mogą składać oświadczenia woli w formie dokumentowej.

Organy spółki mogą podejmować uchwały w formie dokumentowej. Głosowanie nad uchwałami może zatem odbywać się mailowo lub podczas wideokonferencji.

Wiele umów spółek kapitałowych już dziś posługuje się klauzulami inwestorskimi. Są one jednak bardzo często wadliwie sformułowane. Ustawodawca wskazuje wprost prawidłowe brzmienie tego typu klauzul właściwych dla prostej spółki akcyjnej, z których można, ale nie trzeba korzystać w umowie.

Organami prostej spółki akcyjnej są:

- Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy;
- zarząd lub rada dyrektorów.

Rada dyrektorów to nowy, hybrydowy organ, łączący w sobie funkcje zarządu i rady nadzorczej. Taka konstrukcja ma ułatwić podejmowanie decyzji i współpracę. Fakultatywnie można powołać także radę nadzorczą.

Posiedzenia każdego organu spółki mogą odbywać się za pomocą środków komunikacji elektronicznej, a protokół Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy nie musi mieć formy aktu notarialnego.

Likwidacja spółki może przebiegać w bardzo prosty sposób, bez spłaty zobowiązań ani spieniężania majątku, pod warunkiem, że jeden z akcjonariuszy przejmie majątek spółki i odpowiedzialność za zobowiązania.

Wystąpienie ze spółki jest możliwe za spłatą udziału akcjonariusza. Rozwiązanie to może okazać się szczególnie przydatne w przypadku konfliktu w spółce (gdy akcjonariusze nie mogą się porozumieć).

Czy prosta spółka akcyjna jest naprawdę potrzebna?

Od kiedy prosta spółka akcyjna pojawiła się oficjalnie jako kolejna opcja prowadzenia działalności, przedstawiciele środowisk startupowych pochwalają większość proponowanych rozwiązań. Zauważają, że zasadom funkcjonowania spółek kapitałowych przyda się trochę elastyczności i dostosowania do potrzeb zmieniającego się rynku. Sceptycy mówią jednak o tym, że spółka mająca kapitał akcyjny na poziomie 1 złoty nie daje gwarancji bezpieczeństwa obrotu ani nie zabezpiecza wierzycieli. Może zatem w łatwy sposób stać się niewypłacalna.

Z drugiej strony, czy kapitał zakładowy spółki z o.o. na poziomie 5 000 złotych również nie daje takiego bezpieczeństwa. Ponadto przepisy o prostej spółce akcyjnej nakazują tworzenie kapitału zapasowego o ściśle określonej w przepisach wysokości. W prostej spółce akcyjnej przewidziane są także inne procedury kontrolne, na przykład test wypłacalności. Sprawdza on, czy jakkolwiek wypłata na rzecz wspólnika nie spowoduje niewypłacalności spółki. Nie można bowiem przeprowadzać z akcjonariuszami transakcji nierynkowych.

Próbując nawiązać do rozwiązań stosowanych w innych krajach europejskich, zmiany wprowadzające prostą spółkę akcyjną do Kodeksu spółek handlowych otwierają Polskę na zagranicznych inwestorów. Dodatkowym ułożeniem w ich stronę jest zapis o możliwości składania dokumentów spółki w języku angielskim.

O tym, czy pomysł na ten typ spółki był strzałem w dziesiątkę, przekonamy się zapewne dopiero podczas stosowania przepisów w praktyce. Dziś krytycy tego rozwiązania wskazują, że zbyt duża elastyczność może zachęcać do nadużyć. Sama ustawa wprowadzająca zmiany zawiera bowiem zbyt dużo nieścisłości. Entuzjaści tego pomysłu przewidują natomiast, że forma spółki z o.o. oraz spółki akcyjnej zostanie zarezerwowana dla biznesów wielkich rozmiarów, a prosta spółka akcyjna stanie się podstawową formą spółki. Czas pokaże, którzy z nich mają rację.

Spółka europejska

Spółka europejska to podmiot, który ułatwia przedsiębiorcom prowadzenie działalności gospodarczej na terenie całej Unii Europejskiej. Jest to forma działalności o zasięgu europejskim, dzięki której przedsiębiorcy:

- zyskują możliwość swobodnego przenoszenia [siedziby firmy](#) do każdego państwa Wspólnoty Europejskiej, bez konieczności przeprowadzania najpierw postępowania likwidacyjnego;
- mają dowolność w wyborze [formy opodatkowania](#), korzystają z warunków systemu podatkowego państwa, do którego przenoszą siedzibę.



Najprościej mówiąc, **spółka europejska** to forma prowadzenia działalności odpowiadająca polskiej [spółce akcyjnej](#). Jej działanie reguluje jednak prawo europejskie, co oznacza, że spółka funkcjonuje na podstawie przepisów identycznych we wszystkich państwach UE.



Zasady jej tworzenia regulują przepisy rozporządzenia Rady (WE) 2157/2001. Kwestie nieuregulowane rozporządzeniem są rozstrzygane w oparciu o przepisy prawa państw członkowskich.

Akcjonariuszami spółki europejskiej mogą być wyłącznie spółki kapitałowe pochodzące z państw członkowskich. Nie odpowiadają oni za zobowiązania spółki. **Osoby fizyczne nie mogą założyć takiej spółki.**

Firma spółki europejskiej

Firma spółki europejskiej może mieć dowolny kształt. Musi jedynie:

- dostatecznie odróżniać się od firmy innych przedsiębiorców prowadzących działalność na tym samym rynku;
- nie wprowadzać w błąd.

Spółka europejska może posługiwać się skrótem "SE". **Jej kapitał zakładowy musi wynosić co najmniej 120 tysięcy euro.** Siedziba statutowa tej spółki powinna znajdować się w tym samym państwie, co jej zarząd.

Przekształcenie spółki krajowej w spółkę europejską

Spółkę europejską można utworzyć na kilka sposobów, a więc poprzez:

- połączenie co najmniej dwóch krajowych spółek akcyjnych;
- założenie spółki holdingowej przez co najmniej dwie krajowe spółki akcyjne lub spółki z ograniczoną odpowiedzialnością;
- przekształcenie krajowej spółki akcyjnej w spółkę europejską;
- założenie jednoosobowej spółki europejskiej jako spółki - córki przez istniejącą już spółkę europejską.

W sytuacji, gdy spółka europejska powstaje przez przekształcenie z innej spółki organ zarządzający lub administrujący nią musi sporządzić:

- plan przekształcenia;
- sprawozdanie wyjaśniające i uzasadniające aspekty prawne i ekonomiczne przekształcenia, a także konsekwencje przyjęcia formy spółki europejskiej dla akcjonariuszy.

Plan przekształcenia należy opublikować według procedury określonej przez prawo każdego z państw członkowskich przynajmniej na miesiąc przed walnym zgromadzeniem zwołanym w celu podjęcia uchwały o przekształceniu spółki.

Walne zgromadzenie spółki zatwierdza plan przekształcenia wraz z jej statutem. Zanim takie walne zgromadzenie się jednak odbędzie, co najmniej jeden biegły wyznaczony lub zatwierdzony zgodnie przepisami prawa krajowego przez sąd lub organ administracyjny w państwie członkowskim, któremu podlega spółka akcyjna przekształcana w spółkę europejską, musi zatwierdzić, że aktywa netto spółki są przynajmniej równe wymaganemu ustawowo kapitałowi.

Taki plan przekształcenia powinien zawierać co najmniej:

- ustalenie wartości bilansowej majątku spółki przekształcanej na określony dzień w miesiącu poprzedzającym przedłożenie wspólnikom planu przekształcenia;
- określenie wartości godziwej udziałów albo akcji wspólników (w przypadku przekształcenia spółki kapitałowej w spółkę osobową).

Należy do niego dołączyć:

- projekt uchwały w sprawie przekształcenia spółki;
- projekt umowy albo statutu spółki przekształcanej;
- wycenę składników majątku (aktywów i pasywów) spółki przekształcanej (ale tylko w przypadku przekształcenia w spółkę akcyjną);
- [sprawozdanie finansowe](#) sporządzone na dzień w miesiącu poprzedzającym przedłożenie wspólnikom planu przekształcenia, przy zastosowaniu takich samych metod i w takim samym układzie, jak ostatnie roczne sprawozdanie finansowe.

Władze i reprezentacja spółki europejskiej

W statucie spółki akcjonariusze mogą wybrać jeden z dwóch rodzajów administrowania przedsiębiorstwem:

- monistyczny;
- dualistyczny.

W systemie monistycznym władzę w spółce sprawuje rada administrująca, którą wybiera walne zgromadzenie. Musi składać się z co najmniej trzech członków. Jeśli jest to spółka publiczna, tych członków musi być co najmniej pięciu.

Ma ona wszelkie kompetencje, które są niezbędne do kierowania spółką, czyli:

- prowadzenia spraw spółki;
- kontroli;
- reprezentowania spółki przed podmiotami trzecimi.

Dodatkowo rada administrująca może oddelegować część prowadzonych spraw dyrektorowi lub kilku dyrektorom wykonawczym (jeśli powołano kilku).

Z kolei w systemie dualistycznym pojawia się dwuwładza (jak sama nazwa wskazuje). Organami spółki są: zarząd i rada nadzorcza. Powołuje je walne zgromadzenie akcjonariuszy. Zarząd prowadzi sprawy spółki (na własną odpowiedzialność) i reprezentuje ją na zewnątrz, a rada nadzorcza sprawuje kontrolę nad wszystkimi obszarami działalności spółki.

Statut spółki europejskiej

Spółka europejska powstaje na podstawie statutu, który sporządza się w formie aktu notarialnego. Na jego bazie prowadzi się również spółkę na późniejszym etapie jej funkcjonowania.

Statut spółki europejskiej powinien zawierać takie elementy, jak:

- nazwa i siedzibę spółki;
- określenie przedmiotu działalności spółki;
- czas trwania spółki (oznaczony lub nieoznaczony);
- wysokość kapitału zakładowego, wyrażona w euro (co najmniej 120 tysięcy);
- liczba i wartość nominalna akcji;
- firmy założycieli (akcjonariuszy);
- liczba członków zarządu i rady nadzorczej lub rady administrującej.

Rejestracja spółki europejskiej

Spółkę europejską rejestruje się w sposób analogiczny do spółek krajowych, z tym, że jej powstanie ogłasza się również w Dzienniku Urzędowym UE. Warto zwrócić uwagę na fakt, że taka spółka podlega prawu unijnemu, ale także prawu państwa członkowskiego, w którym mieści się jej siedziba.

Rejestracji spółki należy dokonać we właściwym rejestrze państwa członkowskiego, w którym znajduje się jej statutowa siedziba. W Polsce jest to KRS.

W celach informacyjnych rejestrację spółki ogłasza się w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej, po wcześniejszym opublikowaniu ogłoszenia w publikatorze krajowym. Dla spółek z siedzibą na terenie Polski jest to Monitor Sądowy i Gospodarczy.

Od 1 lipca 2021 roku wnioski o wpis spółki europejskiej do KRS można składać tylko i wyłącznie w formie elektronicznej, za pośrednictwem [Portalu Rejestrów Sądowych](#).

Wnioski złożone w formie papierowej nie będą rozpatrywane przez sąd rejestrowy.

Należy przy tym kierować się następującymi zasadami:

- wypełnić wniosek w języku polskim;
- dołączyć do wniosku dokumenty podpisane elektronicznym podpisem kwalifikowanym, osobistym lub zaufanym albo wgrywając do systemu oddzielny plik z podpisem w polu "Plik zawierający oddzielny podpis";
- wniosek należy złożyć do sądu rejestrowego lub gospodarczego, właściwego ze względu na miejsce zamieszkania lub siedzibę podmiotu ubiegającego się o wpis.

Dokumenty, jakie należy załączyć do wniosku, to:

- oświadczenie zarządu albo rady administrującej o wniesieniu kapitału;
- dokument o powołaniu członków organów spółki;
- oświadczenie członków organów i [prokurentów](#) (jeżeli zostali ustanowieni), obejmujące zgodę na ich powołanie;
- ewentualnie inne dokumenty, na przykład [pełnomocnictwo](#) oraz dowód uiszczenia opłaty skarbowej za pełnomocnictwo;
- zawarte porozumienie o zaangażowaniu pracowników lub uchwałę specjalnego zespołu negocjacyjnego o niepodejmowaniu negocjacji albo o ich zakończeniu.

W przypadku założenia spółki europejskiej przez połączenie należy też załączyć:

- zaświadczenie wystawione dla każdej z uczestniczących spółek przez właściwy organ państwa, którego prawu podlega każda uczestnicząca spółka;
- plan połączenia zatwierdzony przez uchwałę walnego zgromadzenia każdej ze spółek uczestniczących.

W przypadku założenia holdingowej spółki europejskiej należy również załączyć:

- dokumenty pozwalające na stwierdzenie, że są spełnione wymagania;
- plan utworzenia spółki europejskiej oraz opinie biegłego lub biegłych;
- uchwałę walnego zgromadzenia albo zgromadzenia wspólników każdej ze spółek uczestniczących o zatwierdzeniu planu utworzenia spółki europejskiej;
- oświadczenia właściwych organów spółek uczestniczących stwierdzające, że w terminie został wniesiony minimalny procent akcji lub udziałów tych spółek, określony w planie założenia spółki europejskiej;
- oświadczenie właściwych organów spółek uczestniczących stwierdzające, że przeciwko uchwale o zatwierdzeniu planu utworzenia spółki europejskiej nie wytoczono powództwa o jej uchylenie lub stwierdzenie jej nieważności;
- uchwałę walnego zgromadzenia lub zgromadzenia wspólników spółki uczestniczącej, zatwierdzającą porozumienie o zaangażowaniu pracowników, jeżeli zgromadzenie zastrzegło sobie prawo zatwierdzenia.

W przypadku założenia zależnej spółki europejskiej należy także dołączyć dokumenty pozwalające na stwierdzenie, że są spełnione wymagania.

W przypadku założenia spółki europejskiej przez przekształcenie spółki akcyjnej podlegającej prawu polskiemu:

- dokumenty pozwalające na stwierdzenie, że są spełnione wymagania;
- plan przekształcenia i sprawozdanie;
- opinię biegłych sporządzoną;
- uchwałę o przekształceniu.

W systemie PRS nie załącza się aktów notarialnych. W takim przypadku wystarczy przy załączniku o nazwie "Statut Spółki" kliknąć pole "Dodaj", a następnie w polu "Numer aktu notarialnego w CREWAN" (Centralnym Repozytorium Elektronicznych Wypisów Aktów Notarialnych) podać numer aktu notarialnego, który znajduje się na zawiadomieniu o rejestracji, otrzymanym od notariusza.

Wniosek o wpis spółki europejskiej do Krajowego Rejestru Sądowego sąd rejestrowy rozpoznaje **w terminie 7 dni** od daty jego wpływu do sądu.

Z chwilą wpisu do KRS **spółka europejska otrzymuje [osobowość prawną](#)**. Wpis jest potwierdzony publikacją w Monitorze Sądowym i Gospodarczym.

Koszty wpisu do KRS to łącznie 600 złotych:

- 500 złotych za opłatę sądową za wpis;
- 100 złotych jako opłata wnoszona za ogłoszenie wpisu w Monitorze Sądowym i Gospodarczym.

Opłatę można wnieść na kilka sposobów:

- za pośrednictwem portalu PRS, który kieruje do systemu płatności elektronicznych;
- robiąc przelew z [firmowego konta](#) bankowego;
- płacąc kartą kredytową, płatniczą lub płatnością BLIK.

Oprócz samej rejestracji spółki w KRS należy dodatkowo zgłosić dane uzupełniające do urzędu skarbowego:

- numery rachunków bankowych;
- informacje o szczególnym statusie spółek;
- informacje o przewidywanej liczbie pracowników;
- miejsca prowadzenia działalności;
- szczegółowe dane kontaktowe.

Zgłoszenia dokonuje się na formularzu NIP-8 w ciągu:

- 21 dni od dnia wpisu spółki do KRS;
- 7 dni od dnia rozpoczęcia działalności, jeśli będą odprowadzane składki na ubezpieczenia społeczne.

W terminie 7 dni od daty wpisania do KRS należy także zgłosić beneficjenta rzeczywistego do [Centralnego Rejestru Beneficjentów Rzeczywistych](#) (CRBR).

Jeżeli rozpoznanie wniosku wymaga wezwania do usunięcia braków, wniosek powinien być rozpoznany w terminie 7 dni od ich usunięcia przez wnioskodawcę. Jeżeli rozpoznanie wniosku wymaga wysłuchania uczestników postępowania albo

przeprowadzenia rozprawy, wniosek należy rozpoznać nie później niż w terminie miesiąca.

Jeżeli sąd rejestrowy wezwie wnioskodawcę do uzupełnienia braków formalnych we wniosku, a on nie uzupełni ich we wskazanym terminie, to sąd zwróci do niego wniosek. Jeżeli jednak w ciągu 7 dni od otrzymania zwróconego wniosku ponownie złoży kompletny wniosek, to za termin złożenia wniosku o rejestrację spółki będzie przyjęty termin złożenia go za pierwszym razem.

Od decyzji sądu rejestrowego można się oczywiście odwołać. Sąd rozpatruje sprawę dotyczącą wpisu w rejestrze w postępowaniu nieprocesowym.

Jeśli w wyniku przeprowadzonego postępowania zostanie podjęta decyzja o braku wpisu w rejestrze, to stronie będzie przysługiwało prawo do wniesienia apelacji. Apelację wnosi się do sądu okręgowego za pośrednictwem sądu, który wydał decyzję, w terminie dwóch tygodni od jej doręczenia (wraz z uzasadnieniem).

Dane podane podczas rejestracji (takie jak zmiana siedziby czy zmiana firmy) można oczywiście zmienić na późniejszym etapie. Wniosek w tej sprawie należy złożyć nie później niż w terminie 7 dni od dnia zaistnienia tego zdarzenia.

Opodatkowanie spółki europejskiej

Kwestii opodatkowania spółki europejskiej nie reguluje unijne Rozporządzenie (WE) 2157/ 2021. Spółki te korzystają z jednolitych regulacji prawnych w całej UE, ale nadal podlegają odrębnym przepisom podatkowym, w zależności od tego, w którym kraju wspólnotowym mają siedzibę.

Dochodzi przez to do tego, że w zależności od państwa, w którym zarząd ma swoją siedzibę, spółki europejskie podlegają odmiennym systemom podatkowym. W inny sposób ustalana jest zatem podstawa podatkowa. Różne są także stawki obowiązującego ją podatku dochodowego.

Spółka europejska może prowadzić działalność w kilku państwach jednocześnie, nawet we wszystkich krajach Unii Europejskiej. W związku z tym jej działalność może być wykonywana także poza siedzibą spółki określoną w statucie. Pod względem podatkowym oznacza to, że działalność prowadzona poza siedzibą spółki (a więc także jej opodatkowanie) jest prowadzona jak dla zakładów spółki. Co za tym idzie, spółka europejska podlega przepisom umów o unikaniu podwójnego opodatkowania.

Księgowość w spółce europejskiej

Stosuje się przepisy dotyczące sporządzania sprawozdań finansowych właściwe dla spółek akcyjnych według prawa siedziby. W Polsce oznacza to między innymi wymóg prowadzenia pełnej księgowości i badania sprawozdań finansowych. Sprawozdania finansowe mogą być przygotowywane w euro.

Spółka europejska - zalety i wady

Plusy i minusy tej formy prowadzenia działalności gospodarczej przedstawiamy poniżej w ujęciu tabelarycznym:

Zalety	Wady
posiadanie oddziałów w różnych krajach	konieczność posiadania statutowej siedziby
możliwość dokonywania fuzji	wysoki nominalny kapitał zakładowy
prorowadzenie jednolitej administracji oraz 1 systemu sprawozdawczego	konieczność prowadzenia pełnej księgowości
prorowadzenie działalności na terenie całej UE	obowiązek powoływania zarządu
obniżenie kosztów związanych z organizacją holdingu dzięki braku potrzeby utrzymywania sieci spółek zależnych	możliwość wystąpienia utrudnień w działalności między zakładami albo konfliktów na gruncie prawnym
<u>osobowość prawna</u>	
możliwość prowadzenia księgowości w walucie krajowej oraz w euro	
możliwość wyboru modelu organów spółki spośród dwóch systemów	

Spółki osobowe



Spółki osobowe nie mają osobowości prawnej, ale mają zdolność prawną. Mogą we własnym imieniu nabywać prawa, w tym własność nieruchomości oraz inne prawa rzeczowe. Mogą również zaciągać zobowiązania, pozywać, a także być pozywane.

Podstawę ich istnienia oraz działalności stanowią wspólnicy. Stan osobowy tego typu spółek ma cechę trwałości. Co do zasady, ogół praw i obowiązków wspólnika może być przeniesiony na inną osobę tylko i wyłącznie za zgodą pozostałych wspólników. Sprawy spółki prowadzą bezpośrednio jej wspólnicy. Ponoszą oni (obok spółki) subsydiarną odpowiedzialność całym swoim majątkiem za zobowiązania spółki. Powstaje ona w chwili, gdy spółka staje się niewypłacalna.

Zgodnie z ustawą o rachunkowości z 29 września 1994 roku do prowadzenia ksiąg rachunkowych i sporządzania w oparciu o nie sprawozdań finansowych zobowiązane są następujące typy spółek osobowych:

- spółka komandytowa;
- spółka komandytowo - akcyjna;
- spółka jawna, w której wspólnikiem jest osoba prawna;
- spółka jawna osób fizycznych;
- spółka partnerska, jeśli jej przychody netto ze sprzedaży towarów, produktów i operacji finansowych za poprzedni rok obrotowy wyniosły co najmniej równowartość w walucie polskiej 1,2 miliona euro.

Obowiązkowemu badaniu przez biegłych rewidentów i ogłaszaniu podlegają roczne [sprawozdania finansowe](#) prowadzących zgodnie z tą ustawą pełną rachunkowość spółek osobowych, które w poprzedzającym roku obrotowym (za który sporządzono sprawozdania finansowe) spełniły co najmniej dwa z następujących warunków:

- średnioroczne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty wyniosło co najmniej 50 osób;
- suma aktywów bilansu na koniec danego roku obrotowego stanowiła równowartość w polskiej walucie co najmniej 2 milionów euro;
- przychody netto ze sprzedaży towarów i produktów oraz operacji finansowych za dany rok obrotowy stanowiły równowartość w polskiej walucie co najmniej 4 milionów euro.

Jeśli spółka osobowa nie jest zobowiązana do prowadzenia ksiąg rachunkowych zgodnie z ustawą z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości, sprawozdania finansowe sporządzane są w oparciu o podsumowanie zapisów w podatkowej [księdze przychodów i rozchodów](#) oraz innych ewidencji prowadzonych przez spółkę dla celów podatkowych, [spis z natury](#), a także inne dokumenty pozwalające na sporządzanie tego sprawozdania.

W spółkach osobowych podatnikami podatku dochodowego są wspólnicy, a nie sama spółka. Przedmiotem opodatkowania podatkiem dochodowym jest natomiast udział w zysku wspólnika spółki osobowej.

Spółka jawna



Spółka jawna to spółka osobowa, która prowadzi przedsiębiorstwo pod własną firmą, ale nie jest inną spółką handlową. Definicję legalną oraz przepisy o tej formie prowadzenia działalności gospodarczej zamieszczono w Kodeksie spółek handlowych.



Jest jedną z najczęściej wybieranych spółek osobowych. Aż 43,6% wszystkich tego typu spółek to spółki jawne (bardziej popularne są jedynie spółki komandytowe, które stanowią 49,2% wszystkich spółek osobowych). Jednocześnie 65 na 1000 spółek (bez podziału na handlowe i cywilne) to właśnie spółki jawne.

Jakie cechy wyróżniają spółkę jawną?

Jest spółką osobową

Osobowy charakter spółki jawnej przejawia się tym, że:

- funkcjonuje dzięki wspólnikom tworzącym stały skład;
- każdy ze wspólników ma prawo do prowadzenia jej spraw i jej reprezentacji;
- każdy ze wspólników odpowiada za jej zobowiązania;
- jej firma powinna zawierać nazwisko co najmniej jednego wspólnika.

Ma na celu prowadzenie przedsiębiorstwa

Spółka jawna prowadzi działalność gospodarczą:

- we własnym imieniu;
- w celu zarobkowym;
- w sposób zorganizowany i ciągły.

Działa pod własną firmą

Wymagania, które musi spełniać firma (czyli nazwa) spółki jawnej, określają przepisy Kodeksu spółek handlowych.

Przy wyborze nazwy, należy pamiętać o tym, co musi, a co nie może się w niej znaleźć:

Musi zawierać	Może zawierać	Nie może zawierać
nazwiska lub nazwy wszystkich wspólników	wskazanie, czym zajmuje się spółka	oznaczeń wprowadzających w błąd
dodatkowe oznaczenie - "spółka jawna" lub "sp. j."		

Jeśli spółka jawna w swojej nazwie nie spełnia powyższych wymogów, wspólnicy po wniesieniu wniosku o rejestrację, zostają wezwani przez sąd do usunięcia braków formalnych w terminie 7 dni od dnia doręczenia wezwania.

Jak założyć spółkę jawną?

Spółka jawna może powstać na trzy sposoby, poprzez:

- przekształcenie spółki cywilnej w spółkę jawną - konieczne jest dostosowanie umowy [spółki cywilnej](#) do wymogów umowy spółki jawnej i zgłoszenie do sądu rejestrowego przez wszystkich wspólników;
- przekształcenie innej spółki handlowej w spółkę jawną - spółka staje się spółką jawną z chwilą wpisu przekształcenia danej spółki do rejestru przedsiębiorców;
- zawarcie umowy spółki - spółka powstaje z chwilą wpisu do rejestru przedsiębiorców.

Umowa spółki jawnej

Spółkę jawną mogą założyć osoby fizyczne lub prawne oraz jednostki organizacyjne nieposiadające [osobowości prawnej](#), ale mające zdolność prawną, w tym inne handlowe spółki osobowe. Oznacza to jednocześnie, że właśnie te podmioty mogą być stronami umowy spółki.

Umowa spółki jawnej powinna być zawarta na piśmie pod rygorem nieważności.

Jeśli umowa zobowiązuje któregośkolwiek ze wspólników do wniesienia wkładu własnego, dla którego wymagana jest forma szczególna, umowa spółki powinna być zawarta w takiej formie. Jako przykład może posłużyć tutaj umowa zobowiązująca do wniesienia nieruchomości, którą należy zawrzeć w formie aktu notarialnego.

Kodeks spółek handlowych zawiera listę obowiązkowych elementów składowych umowy spółki jawnej, niezbędnych do zarejestrowania (a więc powstania spółki).

Są to informacje o tym:

- czy przedsiębiorstwo będzie prowadzone pod własną firmą i jaka ta firma jest;
- czy wkłady zostały wniesione przez wszystkich wspólników, a jeśli tak - wartości tych wkładów (jeśli takiej informacja nie określono w umowie, wkłady wspólników będą określone jako równe);
- czy został określony przedmiot działalności spółki;
- gdzie znajduje się [siedziba firmy](#), czyli miejscowość, w której zamieszkują wspólnicy prowadzący sprawy spółki lub w której znajduje się centrum zarządzania spółki (chyba, że umowa spółki stanowi inaczej);
- jaki jest czas trwania spółki (jeśli jest z góry oznaczony).

Wpis do rejestru przedsiębiorców

Jest to element niezbędny do założenia spółki jawnej. Jako spółka osobowa, jej powstanie jest ściśle związane z wpisem do rejestru. Dopiero wtedy spółka powstaje i może funkcjonować w obrocie gospodarczym.

Zgłoszenie spółki jawnej do sądu rejestrowego w celu jej wpisu do rejestru przedsiębiorców to zarówno prawo, jak i obowiązek każdego wspólnika. Powinno ono zawierać takie informacje jak:

- firma, siedziba i adres spółki;
- przedmiot działalności spółki;
- nazwiska i imiona albo nazwy wspólników oraz ich adresy;
- nazwiska i imiona osób, które są uprawnione do reprezentowania spółki;
- sposób reprezentacji spółki.

Do zgłoszenia należy również dołączyć załączniki: umowę spółki i wzory podpisów osób uprawnionych do jej reprezentowania (złożone wobec sądu lub poświadczone notarialnie).

Wybór odpowiedniego kodu PKD

Wybór właściwego kodu [PKD](#), który opisuje przedmiot działalności firmy, jest także elementem niezbędnym podczas zakładania spółki. Jeden lub kilka kodów jest potrzebnych już na etapie wypełniania wniosku o wpis spółki do KRS. Należy zatem przygotować się wcześniej, aby nie musieć ich wyszukiwać podczas wypełniania wniosku. Cały proces przejdzie wtedy dużo sprawniej.



Główny kod PKD powinien opisywać przeważający rodzaj działalności w firmie. Powinien on znaleźć się na pierwszym miejscu. Następne kody powinny określać pozostałe rodzaje działalności.

We wniosku o wpis do Krajowego Rejestru Sądowego można umieścić maksymalnie 10 kodów PKD.

Wybór biura rachunkowego

Najczęściej wybieranym przez przedsiębiorców rozwiązaniem dotyczącym księgowości w firmie jest biuro rachunkowe. Wsparcie takiego biura jest szczególnie przydatne w sytuacji, gdy właścicielom lub zarządzającym firmą brakuje odpowiedniej wiedzy, czasu lub doświadczenia w tym zakresie.

Współpraca z biurem rachunkowym przebiega następująco:

- firma przekazuje dokumenty sprzedażowe do biura w określonym dniu miesiąca;
- biuro sporządza odpowiednią dokumentację;
- biuro informuje przedstawicieli firmy o wysokości naliczonych podatków.

[Biuro rachunkowe](#) sporządza także w imieniu przedsiębiorcy deklaracje VAT oraz dokumentację (oferując także możliwość jej przechowywania) i reprezentuje go podczas ewentualnych kontroli podatkowych.

Coraz większą popularność zyskuje także księgowość internetowa (zwana również księgowością online). To rozwiązanie ma wiele zalet:

- jest znacznie tańsze od księgowości tradycyjnej;
- łączy w sobie elementy programu do fakturowania, księgowości oraz wystawiania umów z profesjonalną obsługą księgową;
- ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej.

Kolejną formą prowadzenia księgowości, polecaną zwłaszcza dużym firmom, jest zatrudnienie księgowego. To zdecydowanie najwygodniejsza forma, ale zarazem najbardziej kosztowna. Nie jest zatem opłacalna dla małych firm.

Należy także wybrać odpowiedni program do wystawiania faktur. Jest to bardzo ważny etap, gdyż właśnie z tego programu generuje się raporty JPK, które są przekazywane co miesiąc do urzędu skarbowego.

Praktycznie **każdy program do wystawiania faktur online ma w ofercie darmowy okres testowy** (14 lub 30 dni, a nawet czasem kilka miesięcy). Dzięki temu można wybrać program, który najbardziej pasuje do potrzeb firmy.

Rejestracja spółki jawnej w KRS

Spółka jawna powstaje z chwilą wpisu do KRS, który jest dokonywany na wniosek. Można go złożyć:

- tradycyjnie, na urzędowym formularzu KRS-W1;
- elektronicznie, na formularzu udostępnionym w systemie teleinformatycznym na stronie internetowej Ministerstwa Sprawiedliwości.

Formularz wniosku składanego w sposób tradycyjny wypełnia się w języku polskim, wielkimi literami. Do wniosku należy dołączyć następujące dokumenty:

Nazwa formularza lub dokumentu	Czego dotyczy?
KRS-B	wspólnicy
KRS-WK	wspólnicy uprawnieni do reprezentowania spółki
KRS-WM	przedmiot działalności
KRS-WA	oddziały, terenowe jednostki organizacyjne (jeśli zostały utworzone)
KRS-WL	prokurenci (jeśli zostali ustanowieni)
umowa spółki	
wykaz wspólników wraz z ich adresami do doręczeń	
dowody uiszczenia opłat	

Opłaty za wpis spółki jawnej do rejestru wynoszą:

Tradycyjnie	Elektronicznie	Za co?
500 złotych	250 złotych	opłata sądowa za wpis
100 złotych	100 złotych	ogłoszenie wpisu w Monitorze Sądowym i Gospodarczym

Oprócz samej rejestracji spółki w KRS, należy również **zgłosić dane uzupełniające do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych** (w ciągu 7 dni od dnia rozpoczęcia działalności) oraz **do urzędu skarbowego** (w ciągu 21 dni).

Założenie firmowego konta bankowego

Założenie [firmowego konta](#) bankowego jest ostatnim krokiem podczas zakładania spółki jawnej. Jest on potrzebny przy rozliczeniach z ZUS-em oraz rozliczeniach podatkowych, a także podczas transakcji z innymi przedsiębiorcami, których jednorazowa wartość przekracza kwotę 15 tysięcy złotych. Posiadanie firmowego konta bankowego jest również niezbędne, gdy klienci chcą zapłacić za zrealizowane usługi lub zakupione produkty w formie płatności podzielonej, zwanej [Split Payment](#).

Czy warto rozdzielać konto prywatne od firmowego? Na pewno tak, głównie ze względu na łatwiejsze kontrolowanie finansów firmy i zachowanie jej płynności finansowej.

Na co warto zwrócić uwagę przy wyborze odpowiedniego konta firmowego dla firmy:

- opłaty za otwarcie i prowadzenie rachunku;
- koszty przelewów, wpłat i wypłat gotówki;
- dostępności konta przez Internet lub telefon;
- dostępność usług finansowych, na przykład kredyty czy kantor online.

Reprezentacja spółki jawnej

Spółkę jawną **mogą reprezentować wszyscy jej wspólnicy**, którzy w umowie spółki nie zostali pozbawieni tego prawa. Zakres praw wspólnika do reprezentowania spółki jest bardzo szeroki. Określa go Kodeks spółek handlowych, zgodnie z którym reprezentacja dotyczy wszystkich czynności sądowych i pozasądowych spółki.

Prawo to podlega jednak pewnym ograniczeniom. Wspólnik spółki jawnej nie może:

- podejmować czynności, które wymagają zmian w umowie spółki, na przykład dokonać zbycia lokalu spółki, który został określony w umowie jako siedziba przedsiębiorstwa;
- ustanowić pełnomocnika do reprezentowania w jego imieniu.

Prawa wspólnika do reprezentowania spółki nie można ograniczyć tak, aby jego działania nie wywierały skutku wobec osób trzecich. W drodze wyjątku takie ograniczenie będzie skuteczne, jeśli zostanie wpisane już na etapie zawierania umowy spółki.

Przykład ograniczenia praw pracownika do reprezentowania spółki jawnej

Umowa spółki jawnej przewiduje, że konkretny wspólnik może reprezentować spółkę tylko łącznie z innym wspólnikiem lub prokurentem. W przypadku stosunków wewnętrznych (czyli między wspólnikami) takie ograniczenia są dopuszczalne.

Wspólnicy mogą na przykład postanowić, że jeden z nich przed dokonaniem czynności musi skonsultować się z innymi wspólnikami albo może on zawierać umowy na rzecz spółki tylko do określonej wysokości.

Wspólnik spółki jawnej może zostać pozbawiony prawa reprezentacji spółki już na etapie jej tworzenia, w umowie spółki albo później, na mocy orzeczenia sądowego,

ale **tylko z ważnych powodów**. Najczęściej do pozbawienia wspólnika tego prawa dochodzi ze względu na:

- brak wystarczających zdolności;
- działania niezgodne z polityką spółki;
- niedbalstwo przy zawieraniu umów.

Odpowiedzialność wspólników za zobowiązania spółki jawnej

Jedną z charakterystycznych cech spółki jawnej jest odpowiedzialność każdego ze wspólników spółki za zobowiązania spółki całym jego majątkiem osobistym.

Odpowiedzialność ta może być:

- nieograniczona - bez oznaczania górnej granicy odpowiedzialności;
- solidarna - uregulowanie należności, których spłaceniu żąda wierzyciel, przez jednego ze wspólników zwalnia pozostałych z tego obowiązku;
- subsydiarna - jeśli majątek spółki nie jest wystarczający do spłaty zobowiązań wobec wierzyciela lub spółka w ogóle go nie ma, odpowiedzialni za to są solidarnie wszyscy wspólnicy;
- nieograniczalna - odpowiedzialności wspólników nie można wyłączyć ani ograniczyć w stosunku do osób trzecich (mogą oni jednak umówić się między sobą co do sposobów ponoszenia odpowiedzialności za zobowiązania spółki).

Odpowiedzialności za zobowiązania spółki podlegają także osoby przystępujące do niej, nawet jeśli powstały przed dniem jej wejścia do spółki.

Prowadzenie spraw spółki jawnej

Prowadzenie spraw spółki jawnej należy zarówno do praw, jak i obowiązków każdego ze wspólników. W ich zakres wchodzi sprawy nieprzekraczające zwykłych czynności spółki. Jeśli jednak chociaż jeden wspólnik zgłosi swój sprzeciw w jej dokonaniu, do jej podjęcia konieczna będzie jednomyślna uchwała wszystkich wspólników. Z kolei w sprawach przekraczających zwykły zarząd wymagana jest zgoda wszystkich wspólników, w tym wyłączonych od prowadzenia spraw spółki.

Wspólnika można pozbawić prawa prowadzenia spraw spółki na kilka sposobów:

- w umowie spółki;
- poprzez późniejszą uchwałę wspólników;
- poprzez decyzję sądu (tylko z ważnych powodów).

Orzeczeniem sądowym można także zwolnić wspólnika od obowiązku prowadzenia spraw spółki.

Prawa i obowiązki wspólników spółki jawnej

Wspólnikom spółki jawnej przysługują pewne prawa, ale także obowiązki, które muszą wypełniać. Są to przede wszystkim:

Prawa	Obowiązki
prawo i obowiązek prowadzenia spraw spółki	
prawo do reprezentowania spółki jawnej	obowiązek powstrzymywania się od działalności, która byłaby sprzeczna z interesami spółki
prawo do równego udziału w zyskach i stratach bez względu na rodzaj i wartość wniesionego do spółki wkładu	
prawo do corocznego żądania wypłacenia odsetek w wysokości 5% od swojego udziału kapitałowego	
prawo do żądania rozwiązania spółki przez sąd (gdy wystąpią ku temu ważne powody)	
prawo do wypowiedzenia umowy spółki	
prawo do wypłaty udziału stanowiącego udział w majątku (w momencie wystąpienia ze spółki)	

Podatek dochodowy w spółce jawnej

Spółka jawna nie jest ani osobą prawną ani osobą fizyczną. Z tego powodu, jeśli jej wspólnikami są wyłącznie osoby fizyczne, **nie jest** także **podatnikiem ani podatku dochodowego CIT** (od osób prawnych) **ani PIT** (od osób fizycznych).

Dochody wspólnika opodatkowane są, co do zasady, proporcjonalnie do posiadanych przez niego udziałów.

Jakie formy opodatkowania są dostępne dla spółek jawnych?

Wspólnicy, płacący podatek dochodowy od osób fizycznych (czyli PIT) mogą wybrać jedną z następujących [form opodatkowania](#):

- opodatkowanie na zasadach ogólnych;

- podatek liniowy;
- [ryczałt ewidencjonowany](#).

Opodatkowanie na zasadach ogólnych opiera się na progresywnej skali podatkowej, która dzieli się na dwie stawki:

- 17% w przypadku dochodów w wysokości 120 tysięcy złotych;
- 32% w przypadku dochodów powyżej tej kwoty.

Każda osoba, która zdecyduje się na tę formę opodatkowania, może liczyć na wiele ulg podatkowych oraz możliwość rozliczania się wspólnie z małżonkiem lub jako osoba samotnie wychowująca dziecko. **Należy jednak pamiętać, że osoby, które nie złożą deklaracji o wyborze innej formy opodatkowania, zostają automatycznie zaklasyfikowane do grona tych, którzy rozliczają się na zasadach ogólnych.**

Podatek liniowy polega na opodatkowaniu wszystkich [dochodów](#) z działalności gospodarczej stałą stawką w wysokości 19%, niezależnie od wysokości osiąganych dochodów. Uniemożliwia jednak skorzystanie z większości ulg podatkowych.

Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych jest uproszczoną formą opodatkowania, polegającą na opodatkowaniu [przychodów](#), a nie dochodów. Jego stawka jest uzależniona od rodzaju wykonywanej działalności gospodarczej. Określa ją załącznik do ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym.

Spółka jawna - zalety i wady

Przed podjęciem ostatecznej decyzji o założeniu spółki jawnej, na pewno warto zapoznać się z zaletami i wadami prowadzenia tej formy działalności gospodarczej.

Zalety	Wady
podmiotowość prawna (umożliwiająca zaciąganie kredytów, zobowiązań i zawieranie umów jako spółka)	obowiązek wpisu spółki do rejestru przedsiębiorców (i dodatkowe koszty, jak opłata za wpis)
łatwość założenia (konieczne jest tylko zawarcie umowy spółki oraz wnioszek o wpis do KRS i nadanie REGON oraz NIP)	odpowiedzialność wspólników całym majątkiem osobistym bez ograniczeń
forma pisemna jedynym wymaganiem dotyczącym kształtu umowy spółki	obowiązek sporządzania corocznego sprawozdania finansowego i składania go do KRS
brak określonego minimalnego wkładu w majątek spółki	

brak obowiązku prowadzenia
pełnej księgowości

możliwość korzystania z ryczału oraz
zwolnienia z podatku VAT

Dla kogo spółka jawna to opłacalne rozwiązanie?

Konstrukcja spółki jawnej przypomina swym kształtem spółkę cywilną. Podobieństwo to przejawia się głównie w sposobie reprezentacji spółki oraz odpowiedzialności wspólników za jej zobowiązania.

Może to być zatem idealne rozwiązanie dla:

- działalności o niewielkich rozmiarach, która nie będzie narażać przedsiębiorców na odpowiedzialność przy zaciąganiu zobowiązań;
- grona wzajemnie ufających sobie ludzi.

Spółka partnerska



Spółka partnerska to handlowa spółka osobowa, której wspólnikami mogą być wyłącznie osoby fizyczne uprawnione do wykonywania wolnego zawodu. Są oni nazywani partnerami.

Celem spółki partnerskiej jest wykonywanie wolnego zawodu przez tworzących ją partnerów w ramach wspólnego przedsiębiorstwa. Jej działanie regulowane jest przepisami Kodeksu spółek handlowych.

Ze względu na specyfikę i ograniczenia tej formy prowadzenia działalności, jest ona najrzadziej wybieraną opcją spośród wszystkich spółek handlowych. Jedynie 3 na 100 tego typu spółek to spółki partnerskie. Jeśli pod uwagę weźmiemy wszystkie rodzaje spółek to partnerskie stanowią mniej niż 0,5% ogółu.



Jest to forma organizacyjna przedsiębiorstwa przeznaczona dla osób fizycznych, uprawnionych do wykonywania tak zwanego **wolnego zawodu**, wymienionych w art. 88 Kodeksu spółek handlowych.

Lista wolnych zawodów (po uwzględnieniu zmian wprowadzonych przez "Polski Ład") przedstawia się następująco:

- adwokat;
- aptekarz;
- architekt;
- biegły rewident;
- broker ubezpieczeniowy;
- doradca inwestycyjny;
- doradca podatkowy;
- inżynier budownictwa;
- księgowy;
- makler papierów wartościowych;
- notariusz;
- radca prawny;
- rzecznik patentowy;
- rzeczoznawca majątkowy;
- tłumacz przysięgły.

Osoby wykonujące wolne zawody mają wysoki i specjalistyczny poziom wykształcenia, który został potwierdzony odpowiednimi dokumentami, na przykład dyplomami, świadectwami czy egzaminami kwalifikacyjnymi. Zazwyczaj pracują oni samodzielnie, na przykład adwokat podejmuje samodzielne decyzje, oparte na własnej wiedzy i doświadczeniu.



Ze względu na specyfikę tej formy prowadzenia działalności gospodarczej, którą mogą wykonywać tylko przedstawiciele tak zwanych wolnych zawodów, zaledwie 3 na 100 spółek kapitałowych to spółki partnerskie, a zarazem jedynie 0,45% wszystkich spółek zarejestrowanych w KRS.

W nazwie spółki musi znaleźć się używane przez Kodeks spółek handlowych określenie "*partnerzy*". Firma spółki partnerskiej powinna zawierać:

- nazwisko co najmniej jednego partnera;
- dodatkowe oznaczenie "*i partner*", "*i partnerzy*" lub "*spółka partnerska*";
- określenie wolnego zawodu wykonywanego w spółce.

Przykłady nazw spółki partnerskiej

- *Dr Marek Makowski i partnerzy - spółka lekarska*
- *Wojciech Nowak - spółka partnerska tłumaczy przysięgłych*
- *Agnieszka Wojciechowska i partnerzy - kancelaria adwokacka*

Określeń tych można używać tylko w spółce partnerskiej. Są one zastrzeżone wyłącznie dla tej formy prowadzenia działalności gospodarczej.

Wolnych zawodów nie mogą wykonywać osoby prawne i jednostki organizacyjne posiadające zdolność prawną. Oznacza to, że partnerem w spółce partnerskiej architektów nie może być na przykład spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, która zajmuje się projektowaniem budynków.

Co do zasady spółkę partnerską mogą utworzyć osoby wykonujące różne wolne zawody, oczywiście przy zastrzeżeniu pewnych ograniczeń wynikających z ustaw regulujących określone zawody. Przykładowo, wspólną spółkę partnerską mogą założyć adwokaci, radcowie prawni oraz doradca podatkowy. Notariusz jednak nie może swojej działalności połączyć z innym zawodem prawniczym niż notariusz.

Założenie spółki partnerskiej

Do założenia spółki partnerskiej konieczne jest:

- zawarcie umowy spółki partnerskiej;
- zgłoszenie spółki do KRS.

Spółka zostaje zawiązana dopiero z chwilą jej wpisu do Krajowego Rejestru Sądowego.

Umowa spółki partnerskiej powinna zostać zawarta w formie pisemnej pod rygorem nieważności. Obowiązkowymi elementami tej umowy, wymienionymi w Kodeksie spółek handlowych, są:

- określenie wolnego zawodu wykonywanego przez partnerów w ramach spółki;
- przedmiot działalności spółki;
- nazwiska i imiona partnerów ponoszących nieograniczoną odpowiedzialność za zobowiązania spółki;
- imiona i nazwiska partnerów reprezentujących spółkę (jeśli robią to tylko niektórzy z nich);
- firma oraz siedziba spółki;
- czas trwania spółki (jeśli jest oznaczony);
- określenie wkładów (i ich wartości) wnoszonych przez każdego z partnerów.

W umowie spółki partnerskiej można również zawrzeć postanowienia dodatkowe. Pojawiają się one zwłaszcza wtedy, gdy partnerzy chcą szczegółowo określić przyszłe zasady funkcjonowania wspólnej firmy lub chcą uregulować je odmiennie niż wynika to z przepisów prawa.

Mogą to być na przykład:

- sposób i zasady podziału zysku;
- dopuszczalność i sposób powołania zarządu zewnętrznego;
- wskazanie przyczyn rozwiązania spółki;
- szczególne zasady odpowiedzialności ponoszonej przez danego partnera.

Spółka partnerska powstaje dopiero, gdy zostanie wpisana do rejestru przedsiębiorców w KRS. Samo zawarcie umowy spółki nie powoduje jej powstania.

Zgłoszenie spółki partnerskiej do sądu rejestrowego powinno zawierać:

- firmę, siedzibę i adres spółki;
- imiona i nazwiska oraz ich adresy albo adresy do doręczeń;
- określenie wolnego zawodu wykonywanego przez partnerów w ramach spółki;
- przedmiot działalności spółki;
- imiona i nazwiska partnerów uprawnionych do reprezentowania spółki (jeśli umowa spółki przewiduje ograniczenia prawa reprezentacji przez partnerów);
- imiona i nazwiska prokurentów lub osób powołanych w skład zarządu;
- imiona i nazwiska partnerów ponoszących nieograniczoną odpowiedzialność za zobowiązania spółki.

Do zgłoszenia spółki partnerskiej **należy także dołączyć dokumenty, które potwierdzają kwalifikacje każdego z partnerów do wykonywania wolnego zawodu.**

Opodatkowanie w spółce partnerskiej

Podatnikami podatku dochodowego w spółce partnerskiej są wspólnicy, czyli partnerzy. Mogą nimi być tylko i wyłącznie osoby fizyczne, zatem opodatkowane są podatkiem dochodowym od osób fizycznych PIT.

Mają do wyboru dwie formy opodatkowania:

- według skali podatkowej, czyli na zasadach ogólnych;
- podatek liniowy.

Nie mogą za to skorzystać z karty podatkowej czy ryczałtu ewidencjonowanego. Każdy ze wspólników może wybrać inną formę opodatkowania. Należy jednak prowadzić jedną, wspólną dla spółki księgę przychodów i rozchodów, a przychody oraz koszty dzielić pomiędzy wspólników proporcjonalnie do posiadanego przez nich prawa udziału w zysku.

Dla celów podatkowych nie można także przyjąć innej proporcji do określania przez partnerów wysokości przychodu, a innej do kosztów. Całości kosztów nie może także rozliczać wyłącznie jeden partner. Takie zapisy są skuteczne dla

ekonomicznego podziału zysków i strat ze spółki, natomiast dla celów podatkowych, jeśli nie będzie możliwości określenia udziałów w spółce, należy przyjąć, że udziały te są równe.

Wspólnicy spółki partnerskiej powinni opłacać zaliczki na podatek dochodowy, a po zakończeniu roku podatkowego składać zeznania podatkowe, w zależności od wybranej formy opodatkowania na formularzach PIT-36 lub PIT-36L.

Podatnikiem podatku od towarów i usług jest spółka partnerska. To na niej, a nie na partnerach, ciąży obowiązek:

- rejestracji do podatku VAT;
- składania deklaracji podatkowych;
- zapłaty podatku;
- przekazywania JPK_VAT.

Odpowiedzialność za zobowiązania w spółce partnerskiej

Każdy z partnerów spółki partnerskiej podejmuje czynności osobiście, samodzielnie podejmując decyzje w oparciu o własną wiedzę oraz doświadczenie. Dlatego też odpowiedzialność partnerów za zobowiązania tego typu spółki została uregulowana w specjalny sposób.

Kodeks spółek handlowych przewiduje wyłączenie osobistej odpowiedzialności partnera za zobowiązania spółki, jeśli powstały one:

- w związku z osobistym wykonywaniem wolnego zawodu przez pozostałych partnerów;
- w wyniku działań i zaniechań osób świadczących pracę lub inne usługi dla spółki, a które przy ich wykonywaniu podlegają kierownictwu innego partnera.

Oznacza to, że **każdy z partnerów odpowiada jedynie za takie zobowiązania spółki, które są związane z wykonywaniem zawodu przez niego osobiście lub przez osoby jemu podporządkowane**. Dopuszczalne jest jednak wyłączenie takiego ograniczenia. Można bowiem postanowić w umowie spółki, że wszyscy lub jedynie niektórzy wspólnicy będą odpowiadać za zobowiązania spółki bez ograniczenia.

Odpowiedzialność partnera spółki partnerskiej ma zawsze charakter subsydiarny (bez względu na to, czy odpowiada za zobowiązania spółki bez ograniczeń czy jedynie w ramach samodzielnie podejmowanych działań). Oznacza to, że każdy wspólnik spółki partnerskiej odpowiada za jej zobowiązania wtedy, gdy egzekucja majątku spółki okaże się bezskuteczna.

W pierwszej kolejności za zobowiązania zaciągnięte w związku z działalnością spółki odpowiada ona sama, bez ograniczenia.

Odpowiedzialność solidarna wspólników ma miejsce, gdy zobowiązania spółki nie powstały na skutek czynności osobistych partnera. W takiej sytuacji wszyscy wspólnicy odpowiadają solidarnie zobowiązania spółki, nawet Ci, którym w umowie spółki przyznano odpowiedzialność tylko i wyłącznie za czynności podejmowane osobiście.

Prowadzenie spraw i reprezentacja spółki partnerskiej

Prowadzenie spraw i reprezentację spółki partnerskiej można uregulować poprzez:

- powołanie zarządu spółki - w jego składzie mogą znaleźć się również osoby niebędące wspólnikami;
- pozostawienie kompetencji wspólnikom.

Powołanie zarządu spółki sprawia, że otrzymuje on wyłączne kompetencje do prowadzenia spraw i reprezentacji spółki. Oznacza to także, że wspólnicy zostają tego prawa pozbawieni, jeśli nie zostaną do tego zarządu powołani.

Jeśli zarząd w spółce partnerskiej zostanie powołany, nakaz odpowiedniego stosowania przepisów dotyczących jego funkcjonowania oraz kompetencji w spółce wprowadza Kodeks spółek handlowych. Na ich podstawie można wnioskować, że:

- zarząd w spółce partnerskiej może zostać ustanowiony w umowie spółki albo późniejszą uchwałą wspólników;
- partnerzy mogą w każdym momencie podjąć uchwałę o odwołaniu członka zarządu;
- zarząd ma prawo do prowadzenia spraw spółki i jej reprezentacji bez ograniczeń;
- to, w jaki sposób zarząd reprezentuje spółkę, określa przede wszystkim umowa spółki;
- jeśli członek zarządu zawiera umowę ze spółką, to przy tej czynności spółkę musi reprezentować pełnomocnik ustanowiony uchwałą partnerów;
- każdego członka zarządu obowiązuje zakaz działalności konkurencyjnej;
- członkowie zarządu ponoszą wobec spółki odpowiedzialność za skutki nieprawidłowych działań, a także solidarnie wobec wierzycieli spółki, jeśli egzekucja z majątku spółki oraz wspólników okaże się bezskuteczna.

Jeśli w spółce partnerskiej nie powołano zarządu, prowadzenie spraw spółki należy do praw partnerów. Sposób ich prowadzenie reguluje się w umowie spółki. Wspólnicy mogą zatem określić, czy odpowiedzialni za to będą wszyscy partnerzy, kilku z nich oddzielnie czy kilku z nich, ale łącznie.

Jeśli takich postanowień określających zasady prowadzenia spraw spółki zabraknie, stosuje się następujące reguły:

- prowadzenie spraw jest prawem i obowiązkiem każdego partnera;
- każdy z partnerów ma prawo i obowiązek podejmowania czynności nagłych, które są niezbędne do przeciwdziałania powstaniu szkody;
- każdy partner może samodzielnie podejmować działania nieprzekraczające zakresu tak zwanych zwykłych czynności spółki;
- dokonanie czynności przekraczających zakres zwykłych spraw spółki wymaga zgody wszystkich wspólników, w tym tych, którzy są wyłączeni od prowadzenia spraw spółki;
- partnera można pozbawić prawa prowadzenia spraw spółki w umowie spółki, uchwałą wspólników lub orzeczenia sądu.

Jeśli w spółce nie powołano zarządu i nie określono tego inaczej w umowie spółki, każdy wspólnik jest uprawniony do samodzielnej reprezentacji spółki. Wspólnika można pozbawić tego prawa w umowie spółki, uchwałą partnerów lub orzeczeniem sądowym.

Kiedy można rozwiązać spółkę partnerską?

Rozwiązanie spółki partnerskiej może nastąpić na skutek:

- wystąpienia przyczyny rozwiązania spółki określonej w umowie;
- podjęcia jednomyślnej uchwały wszystkich partnerów o rozwiązaniu spółki;
- ogłoszenia upadłości spółki;
- utraty prawa do wykonywania wolnego zawodu przez wszystkich wspólników;
- prawomocnego orzeczenia sądu o rozwiązaniu spółki z ważnych powodów.

Jeśli w spółce pozostanie tylko jeden partner lub tylko jeden z nich będzie posiadał prawo do wykonywania wolnego zawodu, spółka automatycznie ulegnie rozwiązaniu najpóźniej z upływem roku od dnia utraty uprawnień lub pozostania jedyne go partnera w spółce.

Spółka partnerska może także ulec rozwiązaniu z przyczyn takich jak śmierć lub ogłoszenie upadłości wspólnika, a także wypowiedzenia umowy przez partnera lub osobistego wierzyciela jednego z partnerów.

Spółka partnerska - zalety i wady

Przed podjęciem decyzji o założeniu spółki partnerskiej, należy sprawdzić, jakie zalety oraz wady ma ta forma prowadzenia działalności.

Zalety	Wady
ograniczona odpowiedzialność partnerów	wąski zakres działalności (ograniczony tylko do grupy wolnych zawodów)
możliwość powołania zarządu (który zajmie się sprawami spółki)	ograniczona możliwość doboru partnera biznesowego
stosunkowo niskie koszty rejestracji (ograniczające się do opłat sądowych)	konieczność rejestracji w KRS, co wiąże się z dodatkowymi kosztami na etapie zakładania firmy
możliwość prowadzenia uproszczonej księgowości, gdy obroty spółki nie przekraczają równowartości 1,2 miliona euro w danym roku obrotowym	
brak problemu podwójnego opodatkowania (obowiązek podatkowy ciąży tylko i wyłącznie na każdym ze wspólników z osobna)	
brak określonego minimalnego kapitału początkowego	

Spółka komandytowa



Spółka komandytowa jest spółką osobową (której działanie określa Kodeks spółek handlowych) mającą na celu prowadzenie działalności pod własną firmą. Za zobowiązania spółki odpowiadają wspólnicy:

- komplementariusz (wspólnik aktywny spółki) - bez ograniczeń, czyli całym swoim majątkiem;
- komandytariusz (wspólnik pasywny spółki) - w sposób ograniczony, czyli odpowiednio do ustalonej sumy komandytowej ustalonej w umowie spółki.

Tego typu spółka jest zatem spółką osobową, która posiada także elementy spółki kapitałowej. Wiąże się to z udziałem w niej komandytariusza, który w sposób ograniczony odpowiada za zobowiązania spółki i nie ma prawa do jej reprezentacji ani prowadzenia jej spraw.



Niespełna połowa (49,17%) wszystkich spółek kapitałowych to spółki komandytowe. Stanowią one zarazem 7,3% wszystkich spółek.

Komplementariusz i komandytariusz - charakterystyka

Z racji tego, że w spółce tego typu występują dwa rodzaje wspólników (jeden odpowiadający bez ograniczeń, a drugi w sposób ograniczony), **musi ich w spółce komandytowej być co najmniej dwóch**.

Czym różnią się obydwie typy wspólników w spółce komandytowej? Najważniejsze różnice i podobieństwa przedstawiamy w poniższej tabeli.

Cecha	Komplementariusz	Komandytariusz
kierowanie spółką	tak	nie
odpowiedzialność za zobowiązania spółki	całkowita	ograniczona
prawo do zysków	tak	tak
uprawnienia	reprezentacja i działanie w imieniu spółki	głównie kontrola

Komandytariusz może zostać dopuszczonym do prowadzenia spraw spółki pod warunkiem, że te specjalne uprawnienia zostaną mu przyznane w umowie spółki. Będzie on jednak ponosił w takiej sytuacji większą odpowiedzialność za prowadzone działania spółki. Jego zgoda jest wymagana przy czynnościach przekraczających zwykły zarząd (chyba, że umowa stanowi inaczej).

Jeśli komplementariusz wniesie do spółki udział niższy niż suma komandytowa, będzie odpowiadał z własnego majątku do kwoty będącej różnicą pomiędzy tą sumą a wniesionym udziałem.

Jeśli natomiast wniesie sumę równą lub wyższą sumie komandytowej, uwalnia się od odpowiedzialności finansowej za ewentualne straty spółki. Otrzymuje jednocześnie zyski o wartości proporcjonalnej do jego udziałów.

Opisana powyżej **możliwość wniesienia do spółki wyższego wkładu finansowego oraz zmniejszenia odpowiedzialności komandytariusza jest jego dużym przywilejem**. Spółka odnosząca sukcesy nie wymaga z jego perspektywy dużej odpowiedzialności finansowej ani aktywnego działania w imieniu spółki. Może dodatkowo zmniejszyć swą odpowiedzialność wnosząc kolejne wkłady finansowe, co spowoduje zwiększenie jego udziałów ponad sumę komandytową.

Komplementariusze spółki komandytowej nie mają tego komfortu. Nie mogą w ten sposób uniknąć odpowiedzialności i **zawsze odpowiadają całym swoim majątkiem za zobowiązania spółki**.

Komandytariusz musi jednak pamiętać, że jeśli w firmie spółki znajduje się jego firma lub nazwisko, otrzymuje (co do zasady) większą odpowiedzialność finansową za zobowiązania własnej firmy oraz spółki. Jeśli dodatkowo dokonuje w imieniu spółki czynności prawnych nie okazując swojego pełnomocnictwa, odpowiada za swoje działania i ich konsekwencje dla spółki proporcjonalnie.

Jak powinna wyglądać nazwa spółki komandytowej?

Zgodnie z przepisami Kodeksu spółek handlowych nazwa spółki komandytowej powinna zawierać nazwisko co najmniej jednego z komplementariuszy oraz dodatkowe oznaczenie *“spółka komandytowa”* (dopuszczalne jest użycie również skrótu *“sp. k.”*).

Jeśli komplementariuszem jest osoba prawna, firma spółki komandytowej powinna zawierać pełne brzmienie firmy tej osoby prawnej z oznaczeniem *“spółka komandytowa”*. W nazwie spółki można również wskazać, czym zajmuje się ta firma.

Przykład nazwy spółki komandytowej

Nazwa spółki komandytowej, której jedynym komplementariuszem jest MAGNEZJA spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, może wyglądać następująco:

*MAGNEZJA Magnesy neodymowe Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
Spółka komandytowa*

Nazwa ta składa się z trzech elementów:

- *nazwy komplementariusza - MAGNEZJA Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością;*
- *wskazania, czym firma się zajmuje - Magnesy neodymowe;*
- *formy prawnej - Spółka komandytowa.*

Dopuszczalny jest również skrócony zapis:

MAGNEZJA Magnesy neodymowe Sp. z o. o. Sp. k.

Po wyborze nazwy firmy należy sprawdzić, czy nie jest ona czasem używana już przez innego przedsiębiorcę. Można to zrobić, sprawdzając, czy firmę tę można zarejestrować jako znak towarowy w Urzędzie Patentowym.

Jeśli nazwa jest dostępna - można jej używać. Warto jednocześnie pomyśleć o jej ochronie. **Zarejestrowanie nazwy firmy jako znak towarowy daje jednak prawo do korzystania z niej wyłącznie w branży, w której działa przedsiębiorstwo.** Żaden inny podmiot z danego sektora gospodarki nie będzie mógł z niej skorzystać. Jeśli to prawo naruszy, będzie można zażądać od niego zaprzestania naruszeń, a nawet żądać wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści. Dzięki rejestracji nazwy, jej właściciel zyskuje ponadto narzędzie do walki z nieuczciwą konkurencją i podnosi renomę swojej firmy.

W jaki sposób powstaje spółka komandytowa?

Spółka komandytowa może powstać na dwa sposoby:

- przekształcenie z innej spółki;
- założenie spółki.

Do przekształcenia dochodzi, gdy istniejąca już spółka zmienia swoją formę prawną. **W spółkę komandytową można przekształcić dowolną spółkę.** Spółka komandytowa stworzona w ten sposób staje się przekształconą spółką z chwilą wpisu do rejestru przedsiębiorców KRS.

Założenie spółki wymaga z kolei zawarcia umowy, w której komandytariusze oraz komplementariusze zobowiązują się dążyć do osiągnięcia wspólnego celu przez wniesienie wkładów. Celem spółki komandytowej jest prowadzenie przedsiębiorstwa.

Jak powinna wyglądać umowa spółki komandytowej?

Kodeks spółek handlowych wyraźnie przewiduje elementy, które powinna zawierać umowa spółki komandytowej. Do obowiązkowych jej elementów:

- firma i siedziba spółki;
- przedmiot działalności spółki, określany według kodów PKD;
- czas trwania spółki (o ile jest on oznaczony);
- oznaczenie wkładów wnoszonych przez każdego wspólnika i ich wartość;
- oznaczony kwotowo zakres odpowiedzialności każdego komandytariusza wobec wierzycieli, czyli tak zwana *"suma komandytowa"*.

W spółce może zostać oznaczona jedna taka sama suma komandytowa dla każdego komandytariusza albo sumy komandytowe w różnej wysokości odrębnie dla każdego komandytariusza.

Powyżej wskazane elementy umowy spółki są elementami obowiązkowymi. Poza nimi strony, czyli wspólnicy mogą wprowadzić inne postanowienia, ale ich treść lub

cel nie może sprzeciwiać się właściwości stosunku, ustawie lub zasadom współżycia społecznego.

Umowa spółki komandytowej powinna być zawarta w formie aktu notarialnego pod rygorem nieważności umowy.

Opodatkowanie dochodów w spółce komandytowej

Podatnikiem podatku dochodowego CIT jest sama spółka komandytowa.. Uzyskiwane przez wspólników przychody, czyli zysk wypracowany przez spółkę (podlegający podziałowi pomiędzy tworzących ją wspólników), są traktowane jako przychody z działalności gospodarczej. Dopiero tak podzielony zysk podlega opodatkowaniu podatkiem dochodowym od osób fizycznych (PIT) lub osób prawnych (CIT), w zależności od formy prawnej wspólnika spółki komandytowej.

Wspólnicy spółki komandytowej, będący osobami fizycznymi, mają prawo wyboru formy, w jakiej opodatkowane mają być ich dochody. Do wyboru mają:

- opodatkowanie na zasadach ogólnych;
- opodatkowanie podatkiem liniowym.

Opodatkowanie na zasadach ogólnych polega na zastosowaniu skali podatkowej (uwzględniając jednocześnie wszystkie kwoty wolne od podatku), która zawiera dwie stawki podatku:

- 17% - dla dochodów poniżej 120 tysięcy złotych;
- 32% - dla nadwyżki od dochodów powyżej kwoty 120 tysięcy złotych.

Opodatkowanie na zasadach ogólnych dotyczy wszystkich tych, którzy nie wybrali innej formy opodatkowania swoich dochodów. Pozwala ona skorzystać z licznych ulg podatkowych, a także rozliczać podatek wspólnie z małżonkiem lub jako osoba samotnie wychowująca dziecko.

Opodatkowanie podatkiem liniowym polega na stosowaniu stałej stawki podatku, wynoszącej 19%, bez względu na wysokość osiągniętych dochodów.

Tę formę można stosować, gdy w ramach działalności gospodarczej nie wykonuje się tych samych czynności, które wykonuje się na rzecz obecnego lub byłego pracodawcy w ramach stosunku pracy. Wybór tej formy opodatkowania działalności **zamyka niestety możliwość skorzystania z większości ulg podatkowych**, rozliczania się wspólnie z małżonkiem oraz jako osoba samotnie wychowująca dziecko.

Jakie obciążenia podatkowe ponoszą przedsiębiorstwa działające jako spółki komandytowe? W poniższych trzech przykładach porównaliśmy je z obciążeniami, na które narażone są spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

Obciążenia podatkowe spółki komandytowej

Porównanie obciążeń podatkowych spółki z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółki komandytowej przy następujących założeniach:

- podatek CIT o stawce wynoszącej 9%;
- wspólnicy płacą podatek dochodowy liniowo;
- komplementariuszem w spółce komandytowej jest osoba fizyczna.

Formuła obliczania podatku	MAGNEZJA sp. z o. o.	MAGNEZJA sp. k.
Dochód	500 000 zł	500 000 zł
Podatek CIT 9%	45 000 zł	0 zł
Dochód opodatkowania na poziomie wspólników	455 000 zł	500 00 zł
Podatek PIT 19% zapłacony od dywidendy lub udziału w zyskach	86 450 zł	95 000 zł
Zysk wspólników	368 550 zł	405 000 zł
Obciążenie podatkowe	26,29 %	19,00%

Porównanie obciążeń podatkowych spółki z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółki komandytowej przy następujących założeniach:

- podatek CIT o stawce wynoszącej 19%;
- wspólnicy płacą podatek dochodowy liniowo;
- komplementariuszem w spółce komandytowej jest osoba fizyczna.

Formuła obliczania podatku	MAGNEZJA sp. z o. o.	MAGNEZJA sp. k.
Dochód	5 000 000 zł	5 000 000 zł
Podatek CIT 19%	950 000 zł	0 zł
Dochód opodatkowania na poziomie wspólników	4 050 000 zł	5 000 00 zł
Podatek PIT 19% zapłacony od dywidendy lub udziału w zyskach	769 500 zł	950 000 zł
Zysk wspólników	3 280 500 zł	4 050 000 zł
Obciążenie podatkowe	34,39 %	19,00%

Porównanie obciążeń podatkowych spółki z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółki z ograniczoną odpowiedzialnością spółki komandytowej przy założeniu, że:

- wspólnicy płacą podatek dochodowy liniowo;
- wspólnicy sp. z o. o. mają po 33% udziałów;
- w spółce z o. o. sp. k. działa 3 wspólników - komandytariuszy, posiadających po 33% udziałów;
- komplementariuszem sp. z o. o. sp. k. jest MAGNEZJA spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, która posiada 1% udziałów.

Kategoria	MAGNEZJA sp. z o. o.			MAGNEZJA sp. z o. o. sp. k.			
Podatki płacone przez spółkę [PLN]							
Dochód	500 000			500 000			
CIT 19%	95 000			0			
Podatki płacone przez wspólników [PLN]*							
	KD 1	KD 2	KD 3	KD 1	KD 2	KD 3	KP
Zysk wspólników	135 000	135 000	135 000	165 000	165 000	165 000	5 000
PIT 19%	25 650	25 650	25 650	31 350	31 350	31 350	0
CIT 19%	-	-	-	-	-	-	950
				PIT 19% (z podziału zysku MAGNEZJA sp. z o. o.) [PLN]			
				256,50	256,50	256,50	0
Suma podatku płaconego przez wspólników	25 650	25 650	25 650	31 606,50	31 606,50	31 606,50	950
Zysk na wspólnika	109 350	109 350	109 350	133 650 zł	133 650	133 650	-
				Podział zysku z MAGNEZJA sp. z o. o. [PLN]			
				1 093,50 zł	1 093,50 zł	1 093,50	-
Realny zysk wspólników	109 350	109 350	109 350	134 743, 50	134 743, 50	134 743, 50	-

* oznaczenia wg wzoru: KD X = Komandytariusz X (komandytariusz 1, komandytariusz 2, komandytariusz 3), KP = Komplementariusz

Wybierz odpowiedni kod PKD

Odpowiednie dobranie kodów do wykonywanej działalności gospodarczej jest obowiązkowym elementem procesu zakładania firmy. Za jego (lub ich) pomocą należy jak najdokładniej określić przedmiot działalności gospodarczej, którą będzie wykonywać spółka.

Można wybrać maksymalnie 10 kodów PKD. Należy jednak najpierw dokładnie zastanowić się nad tym, które z nich rzeczywiście w możliwie najszerszym stopniu określają to, czym będzie zajmować się firma. Najważniejszy jest pierwszy kod, który wskazuje główny obszar działalności przedsiębiorstwa.

Księgowość w spółce komandytowej

Kolejnym etapem procesu zakładania spółki komandytowej jest podjęcie decyzji co do formy oraz osoby odpowiedzialnej za prowadzenie w niej księgowości.

W pierwszej z powyższych kwestii “z pomocną dłonią” przychodzą przepisy podatkowe obowiązujące w Polsce. Wynika z nich jasno, że jedyną dostępną dla tego rodzaju spółki formą jest **księgowość pełna**. Oznacza to, że w tego w spółce komandytowej **muszą być prowadzone księgi rachunkowe**.

W jaki sposób można prowadzić księgowość spółki komandytowej? Najczęściej wybierane rozwiązania to:

- powierzenie tego obowiązku biurowi rachunkowemu;
- zatrudnienie księgowego.

Współpraca z biurem rachunkowym polega na przekazywaniu dokumentów księgowych określonego dnia miesiąca. Biuro następnie je rozlicza i przechowuje.

Kolejną opcją jest internetowe biuro rachunkowe - rozwiązanie dla przedsiębiorców, którzy chcą mieć kontrolę nad finansami swojej firmy, ale potrzebują w tym zakresie wsparcia fachowców. Polega to na wprowadzaniu dokumentów do programu księgowego, który automatycznie dokonuje wielu obliczeń. Dodatkowym ułatwieniem jest dostęp nie tylko do programu do fakturowania, ale także wielu innych narzędzi ułatwiających prowadzenie działalności gospodarczej.

Najbardziej kosztownym z omawianych rozwiązań jest zatrudnienie księgowego. Korzystają z niego w zasadzie tylko duże firmy.

Rejestracja spółki w KRS

Spółka komandytowa powstaje z chwilą wpisu w rejestrze przedsiębiorców KRS. Wniosek ten można złożyć:

- tradycyjnie - na urzędowym formularzu KRS-W1 w sądzie rejonowym;
- elektronicznie - na formularzu udostępnionym w systemie elektronicznym na stronie internetowej Ministerstwa Sprawiedliwości.

Formularz ten należy wypełnić w następujący sposób:

- w języku polskim;
- czytelnie - na maszynie, komputerowo lub ręcznie;
- wielkimi literami.

Do wniosku należy dołączyć następujące dokumenty:

Nazwa formularza lub dokumentu	Czego dotyczy?
KRS-WA	oddziały, terenowe jednostki organizacyjne (jeśli zostały utworzone)
KRS-WC	wspólnicy spółki komandytowej
KRS-WK	wspólnicy uprawnieni do reprezentowania spółki
KRS-WM	przedmiot działalności
KRS-WH	sposób powstania podmiotu
KRS-WL	prokurenci (jeśli zostali ustanowieni)
umowa spółki	
wykaz wspólników (komplementariuszy, komandytariuszy) wraz z ich adresami do doręczeń	
dowody uiszczenia opłat	

Wniosek o wpis do Krajowego Rejestru Sądowego podlega następującym opłatom:

Tradycyjnie	Elektronicznie	Za co?
500 złotych	250 złotych	opłata sądowa za wpis
100 złotych	100 złotych	ogłoszenie wpisu w Monitorze Sądowym i Gospodarczym

Firmowe konto bankowe dla spółki komandytowej

Założenie [firmowego konta](#) bankowego jest ostatnim krokiem w zakładaniu spółki komandytowej. Co prawda z przepisów nie wynika wprost, że należy posiadać osobny rachunek prywatny i osobny dla firmy. Mimo braku takiego obowiązku warto jednak założyć osobny rachunek bankowy dla spółki. Ułatwia to kontrolowanie stanu finansów firmy i zwiększa wiarygodność firmy w oczach kontrahentów.

Konto firmowe staje się obowiązkowe również, gdy:

- stroną transakcji, której dotyczy płatność jest inny przedsiębiorca lub instytucja skarbową;
- jednorazowa płatność transakcji przekracza równowartość 15 tysięcy złotych, bez względu na liczbę wynikających z niej płatności.

Przy wyborze konta bankowego najbardziej odpowiadającego potrzebom firmy. Pomocne w poszukiwaniach mogą okazać się liczne rankingi oraz porównywarki ofert. Jeśli już dokonasz wyboru, udaj się do wybranego oddziału banku. Zabierz ze sobą wymagane do założenia rachunku:

- dowód osobisty;
- zaświadczenie o wpisie do KRS;
- pieczętkę firmową;
- wzory podpisów osób upoważnionych do korzystania z konta.

Wpis do rejestru przedsiębiorców

Wpis spółki komandytowej do rejestru przedsiębiorców jest obowiązkowy. Jego brak spowoduje bowiem, że spółka formalnie nie będzie istnieć.

W zgłoszeniu do sądu należy podać:

- firmę, siedzibę i adres spółki;
- przedmiot działalności spółki;
- nazwiska i imiona albo nazwy firmy komplementariuszy i komandytariuszy;
- nazwiska i imiona osób uprawnionych do reprezentowania spółki;
- sumę komandytową.

Do wniosku należy dołączyć załączniki:

- umowę spółki;
- listę wspólników wraz z ich adresami;
- wzory podpisów (poświadczony) oraz uprawnionych do reprezentacji spółki.

Wniosek o wpis spółki do rejestru może złożyć każdy ze wspólników, niezależnie od tego, czy jest komplementariuszem czy komandytariuszem.

Zmiana podanych we wniosku danych jest możliwa jedynie w formie nowego wniosku.

Wkłady wspólników spółki komandytowej

Wspólnicy, którzy wnoszą wkłady do spółki, zobowiązują się do osiągnięcia określonego, wspólnego celu. Wysokość tych wkładów określa się w umowie spółki, gdyż przepisy prawa nie wskazują minimalnej wysokości wkładów, jakie są konieczne do założenia spółki.

Komplementariusze mogą wnieść do spółki wkłady o charakterze pieniężnym lub niepieniężnym, który może polegać na przykład na przeniesieniu lub obciążeniu własności rzeczy lub innych praw.

Komandytariusza z kolei obowiązują pewne ograniczenia w kwestii wnoszonych do spółki wkładów. Takiego wkładu nie może w tym wypadku stanowić przede wszystkim zobowiązanie do wykonania pracy lub świadczenia usług na rzecz spółki oraz wynagrodzenie za usługi świadczone przy powstaniu spółki (tak zwana *"prowizja grynderska"*). Wyjątkiem jest sytuacja, gdy wartość innych wkładów do spółki nie jest niższa od wysokości sumy komandytowej. Dodatkowo, jeśli komplementariuszem spółki komandytowej jest spółka kapitałowa, wkładu komandytariusza nie mogą stanowić jego udziały w tej spółce kapitałowej.

Reprezentacja spółki komandytowej

Prawo do reprezentacji spółki komandytowej należy do komplementariuszy, ale jedynie tych, których go nie pozbawiono na mocy umowy spółki lub prawomocnego orzeczenia sądowego. Taki komplementariusz:

- jest jej przedstawicielem ustawowym, a więc dokonuje w imieniu spółki wszelkich czynności sądowych i pozasądowych;
- nie może w żaden sposób zostać ograniczony w prawie do reprezentowania spółki ani nie można mu takiego prawa przyznać warunkowo.

Istnieje pewien wyjątek w drugiej z poruszanych powyżej kwestii. Jeśli w umowie spółki ustanowiono reprezentację łączną, komplementariusz spółki jest ograniczony w samodzielnym działaniu i czynności może dokonywać tylko wspólnie z innym umocowanym do tego współnikiem.

Komandytariusze z kolei nie mają ustawowego prawa reprezentowania spółki. Mogą jedynie występować w jej imieniu, jako pełnomocnicy lub prokurenci. Pełnomocnictwa komandytariuszowi może udzielić każdy komplementariusz.

Prowadzenie spraw spółki komandytowej

Prowadzenie spraw spółki należy do praw i obowiązków komplementariusza, który (jeśli w umowie spółki nie zostanie postanowione inaczej) może:

- bez uprzedniej uchwały wspólników prowadzić sprawy spółki nieprzekraczające zakresu zwykłych czynności (jeśli żaden ze wspólników nie zgłosi w tej sprawie sprzeciwu - wtedy konieczna jest jednomyślna uchwała wspólników);
- w sprawach przekraczających zwykły zarząd podejmować czynności tylko po uprzedniej zgodzie wszystkich wspólników (komplementariusz może podjąć takie czynności bez ich zgody tylko jeśli jest to czynność nagła, której niepodjęcie może wyrządzić szkodę spółce).

Komplementariusz może zostać pozbawiony prawa prowadzenia spraw spółki:

- w umowie spółki;
- w późniejszej uchwale wspólników;
- na mocy prawomocnego orzeczenia sądu (ale tylko z ważnych powodów).

Komandytariusze nie mają ani prawa ani obowiązku prowadzenia spraw spółki.

Umowa spółki może jednak stanowić inaczej. Na jej mocy komandytariusz może bowiem mieć przyznane prawo prowadzenia spraw spółki. Brak prawa do tego nie oznacza jednak, że komandytariusze nie mają w tym zakresie żadnych możliwości. W przypadku spraw przekraczających zakres zwykłych czynności spółki wymagana jest bowiem zgoda komandytariusza, chyba, że zostanie to wyłączone w umowie.

Odpowiedzialność za zobowiązania spółki komandytowej

Komplementariusz odpowiada wobec wierzycieli za zobowiązania spółki **bez ograniczeń**, całym swoim majątkiem osobistym, przy czym jest to odpowiedzialność:

- nieograniczona - nie jest określona kwota, do jakiej komplementariusz będzie odpowiadał;
- solidarna - wierzyciel może pociągnąć do odpowiedzialności wszystkich komplementariuszy wspólnie, kilku z nich bądź każdego z osobna;
- subsydiarna - odpowiedzialność komplementariuszy za zobowiązania spółki ma miejsce tylko wtedy, gdy sama spółka nie jest w stanie uregulować swoich zobowiązań.

Komandytariusz z kolei **odpowiada za zobowiązania spółki w sposób ograniczony**, zwłaszcza majątkiem osobistym. Zgodnie z Kodeksem spółek handlowych wysokość odpowiedzialności komandytariusza majątkiem osobistym jest równa różnicy między sumą komandytową a wartością wkładu wniesionego do spółki.

Suma komandytowa to oznaczona kwotowo górna granica odpowiedzialności komandytariusza majątkiem osobistym za zobowiązania spółki. Jej wysokość określa się już w umowie spółki, gdyż podlega ona zgłoszeniu do sądu rejestrowego.

Suma komandytowa - przykład

Suma komandytowa dla komandytariusza X wynosi 200 tysięcy złotych. W majątek spółki wniósł on 150 tysięcy złotych.

Komandytariusz X odpowiada do wysokości 50 tysięcy złotych, ponieważ jego odpowiedzialność za zobowiązania spółki jest równa różnicy między sumą komandytową a wartością wniesionego wkładu.

Jeśli jego wkład byłby większy niż 200 tysięcy złotych, jego odpowiedzialność byłaby całkowicie wyłączona.

Suma komandytowa stanowi górną granicę odpowiedzialności komandytariusza. Oczywiście są przewidziane pewne wyjątki od tej zasady, przewidujące odpowiedzialność komandytariusza bez ograniczeń, jeśli:

- w firmie spółki komandytowej zamieszczono nazwiska lub firmy (nazwy) komandytariusza;
- komandytariusz posiadający pełnomocnictwo do podjęcia określonej czynności prawnej w imieniu spółki nie ujawni swojego pełnomocnictwa;
- komandytariusz podejmie czynności w imieniu spółki bez umocowania albo poza jego zakresem.

Spółka komandytowa - zalety i wady

Każda forma prowadzenia działalności gospodarczej, w tym spółka komandytowa, ma swoje zalety i wady, które często mają decydujący wpływ przy wyborze formy działalności.

W poniższej tabeli zamieściliśmy listę zalet i wad omawianej przez nas spółki komandytowej.

Zalety	Wady
ograniczenie odpowiedzialności komandytariuszy do określonego limitu	więcej formalności przy zakładaniu spółki (na przykład wymóg formalny aktu notarialnego, konieczność wpisu do rejestru przedsiębiorców KRS)

komandytariusze nie muszą być angażowani w prowadzenie spraw spółki	konieczność sporządzenia umowy spółki w formie aktu notarialnego oraz wpisu spółki do KRS
brak określonego minimalnego kapitału zakładowego	obowiązek prowadzenia pełnej księgowości
duża swoboda w kształtowaniu odpowiedzialności wspólników za sprawy i zobowiązania spółki	odpowiedzialność subsydiarna wspólników za zobowiązania spółki
to spółka jest płatnikiem podatku VAT	nieograniczona odpowiedzialność komplementariuszy
możliwość wniesienia do spółki wkładu rzeczowego	
możliwość kontynuacji działalności spółki po śmierci jednego ze wspólników	
komplementariuszem spółki komandytowej może być inna spółka, w tym kapitałowa	
brak problemu podwójnego opodatkowania - dochodów spółki oraz osobno dywidendy dla wspólników	
prawo do skorzystania z prostszych form opodatkowania, na przykład ryczału ewidencjonowanego	

Komu opłaca się założenie spółki komandytowej?

Jest to rozwiązanie opłacalne dla osób:

- chcących osiągać duże zyski;
- potrafiących zabezpieczyć swój majątek;
- potrafiących zoptymalizować obciążenia podatkowe.

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa jest konstrukcją spółki komandytowej, w której komplementariuszem jest spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, a komandytariuszem - wspólnik tej spółki lub inna osoba fizyczna. Jest to zatem swego

rodzaju hybryda dwóch spółek, która pozwala na zmniejszenie obciążeń podatkowych, w sytuacji, w której firma osiąga odpowiednio wysokie obroty.

Ta forma prowadzenia działalności jest szczególnie popularna za granicą, głównie ze względu na wiele zalet, jakie posiada:

- **żadna osoba** fizyczna, będąca wspólnikiem spółki, **nie ponosi nieograniczonej odpowiedzialności za zobowiązania spółki**, a jedynie odpowiedzialność ograniczoną do wysokości sumy komandytowej;
- **mogą nią kierować osoby niebędące jednocześnie wspólnikami** (będąca komplementariuszem spółka z ograniczoną odpowiedzialnością działa przez swój zarząd, w skład którego mogą wchodzić osoby trzecie);
- **zawiązanie spółki w takiej konstrukcji jest bardziej trwałe** - losy spółki komandytowej zależą od losów jej komplementariuszy, jednak skoro jest nim spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, to nie dotyczą jej przyczyny rozwiązania dotyczące komplementariuszy będących osobami fizycznymi.

Główna zaleta tej formy prowadzenia działalności gospodarczej, czyli **jej konstrukcja, jest jednocześnie jej główną zaletą**. Udział dwóch dużych spółek różnych typów w jednym przedsiębiorstwie sprawia, że konieczne jest stosowanie odpowiednich przepisów regulujących obie spółki. Czasem może się to okazać skomplikowanym zadaniem.

Spółka komandytowo - akcyjna



Spółka komandytowo - akcyjna to osobowa spółka prawa handlowego, która stanowi swego rodzaju konstrukcję hybrydową. Łączy w sobie rozwiązania właściwe dla spółek osobowych, ale zawiera też elementy właściwe dla spółki akcyjnej, będącej spółką kapitałową.

Co najmniej jeden wspólnik (komplementariusz) odpowiada bez ograniczeń za zobowiązania spółki komandytowo - akcyjnej wobec wierzycieli. Dodatkowo co najmniej jeden wspólnik jest akcjonariuszem, który odpowiada jedynie do świadczeń określonych w statucie.

Spółka komandytowo - akcyjna odznacza się pewnymi cechami spółek osobowych oraz pewnymi elementami charakterystycznymi dla spółek kapitałowych:

Cechy spółki osobowej	Cechy spółki kapitałowej
brak osobowości prawnej	istnieją organy spółki - walne zgromadzenie i rada nadzorcza
co najmniej dwóch wspólników, spośród których jeden odpowiada za zobowiązania bez ograniczeń	w spółce udział biorą akcjonariusze, którzy nie ponoszą jednak odpowiedzialności za zobowiązania spółki
sprawy spółki prowadzą co do zasady komplementariusze	konieczne jest zgromadzenie kapitału zakładowego
nazwa firmy musi zawierać nazwisko co najmniej jednego komplementariusza	konieczne jest posiadanie kapitału zakładowego w wysokości 50 tysięcy złotych
	możliwa jest emisja akcji

Jak powstaje spółka komandytowo - akcyjna?

Spółka komandytowo - akcyjna może powstać na dwa sposoby:

- pierwotny, polegający na założeniu spółki;
- następczy, polegający na przekształceniu w spółkę komandytowo - akcyjną innej spółki handlowej lub cywilnej.

Aby spółka mogła powstać w pierwszy z wymienionych powyżej sposobów, muszą zaistnieć następujące warunki:

- zawiązanie spółki i podpisanie statutu przez założycieli;
- objęcie akcji i wniesienie wkładów przez akcjonariuszy;
- ustanowienie rady nadzorczej, gdy wymagają tego przepisy Kodeksu spółek handlowych lub statut spółki;
- wpis spółki do rejestru.

Nazwa dla spółki komandytowo - akcyjnej

Nazwa, czyli firma, spółki komandytowo - akcyjnej powinna zawierać:

- nazwiska jednego lub kilku komplementariuszy;
- dodatkowe oznaczenie "spółka akcyjna" lub "S. K. A.".

Jeśli komplementariuszem jest osoba prawna, firma spółki powinna zawierać przede wszystkim brzmienie jej firmy i ewentualnie nazwisko komplementariusza będącego osobą fizyczną. Brzmienie firmy nie może za to obejmować wskazania akcjonariusza, a w przypadku umieszczenia jego nazwiska, akcjonariusz odpowiada za zobowiązania spółki jako komplementariusz.

Oprócz elementów obowiązkowych, do nazwy firmy można dodać inne oznaczenia, które będą wyróżniały przedsiębiorstwo na rynku. Dzięki temu stworzona marka będzie wyróżniać się wśród wszystkich firm działających na tym samym rynku.

Po stworzeniu nazwy firmy, warto pomyśleć o jej ochronie, na przykład przez jej zarejestrowanie jako znak towarowy w Urzędzie Patentowym. W ten sposób jej twórca uzyskuje wyłączne prawo do posługiwania się nią. Nikt nie może z niej korzystać, co ułatwia walkę z nieuczciwą konkurencją i podnosi renomę firmy.

Organy spółki komandytowo - akcyjnej

Do organów tego typu spółki należą:

- walne zgromadzenie;
- rada nadzorcza.

Walne zgromadzenie jest organem spółki komandytowo - akcyjnej, przez który akcjonariusze wyrażają swoją wolę. Prawo do uczestnictwa w nim mają także komplementariusze niebędący akcjonariuszami.

Co do zasady, każda akcja daje prawo do jednego głosu, chyba, że statut stanowi inaczej. Z kolei z tytułu akcji objętej lub nabytej przez komplementariusza przysługuje mu prawo wyłącznie do jednego głosu.

Z racji tego, że zarząd i nadzór nad działalnością spółki ma być rozdzielony, komplementariusz nie może:

- wykonywać prawa głosu z akcji przy podejmowaniu uchwał o powołaniu oraz odwołaniu członków rady nadzorczej;
- być pełnomocnikiem pozostałych akcjonariuszy na walnym zgromadzeniu przy podejmowaniu takich uchwał.

Wyróżniamy dwa rodzaje walnych zgromadzeń akcjonariuszy:

- zwyczajne;
- nadzwyczajne.

Zgromadzenie zwyczajne powinno odbyć się w terminie 6 miesięcy po upływie każdego roku obrotowego. Podczas takiego spotkania:

- rozpatruje i zatwierdza się sprawozdanie z działalności finansowej spółki;
- podejmuje się uchwałę o podziale zysku;
- udziela się komplementariuszom prowadzącym sprawy spółki lub radzie nadzorczej absolutorium z wykonania przez nich obowiązków.

Rada nadzorcza w spółce komandytowo - akcyjnej nie jest organem obowiązkowym, jeśli liczba akcjonariuszy nie przekracza 25 osób. Członków takiej rady powołuje oraz odwołuje walne zgromadzenie akcjonariuszy.

Do zakresu obowiązków rady nadzorczej zalicza się:

- stały nadzór nad działalnością spółki;
- ocenę sprawozdania komplementariuszy z działalności spółki i sprawozdania finansowego za ubiegły rok obrotowy w zakresie ich zgodności z księgami oraz dokumentami i stanem faktycznym;
- ocenę wniosków komplementariuszy dotyczących podziału zysku albo pokrycia straty;
- składanie "na ręce" walnego zgromadzenia corocznego pisemnego sprawozdania z działalności.

Prowadzenie spraw spółki komandytowo - akcyjnej

Prowadzenie spraw spółki komandytowo - akcyjnej to prawo i obowiązek każdego komplementariusza. Statut spółki może przewidywać, że prowadzenie spraw spółki powierza się jednemu lub kilku komplementariuszom. W statucie można także pozbawić komplementariusza prawa prowadzenia spraw spółki lub przyznać takie prawo komplementariuszowi dotychczas go pozbawionemu. Nie można za to powierzyć prowadzenia spraw spółki osobom trzecim z wyłączeniem wspólników.

Komplementariuszowi nie przysługuje prawo prowadzenia spraw spółki przekazanych do kompetencji walnego zgromadzenia lub rady nadzorczej.

Kompetencje walnego zgromadzenia dzielimy na:

- kompetencje samodzielne;
- kompetencje wymagające zgody komplementariuszy.

Zgody takiej wymagają uchwały w sprawach:

- powierzenia prowadzenia spraw oraz reprezentowania spółki jednemu albo kilku komplementariuszom;
- podziału w zysku za rok obrotowy;
- powierzenia prowadzenia spraw i reprezentowania spółki jednemu lub kilku komplementariuszom;
- podziału zysku za rok obrotowy;
- zbycia i wydzierżawienia firmy spółki;
- zbycia nieruchomości spółki;
- podwyższenia i obniżenia kapitału zakładowego;
- emisji obligacji;
- połączenia i przekształcenia spółki;

- zmiany statutu;
- rozwiązania spółki;
- innych czynności przewidzianych w statucie spółki.

Reprezentacja spółki komandytowo - akcyjnej

Przedstawicielami ustawowymi spółki tego typu są ci komplementariusze, których nie pozbawiono prawa reprezentowania spółki poprzez statut lub prawomocne orzeczenie sądu.

Późniejsze pozbawienie prawa reprezentowania spółki stanowi zmianę statutu. Wymaga więc zgody wszystkich pozostałych komplementariuszy. Pozbawienie tego prawa jest możliwe tylko z ważnych powodów na mocy orzeczenia sądu. Dlatego też najpierw wspólnicy podejmują jednomyślną uchwałę, co do której wyłączonego komplementariusz może złożyć sprzeciw:

- w formie zgłoszenia do protokołu walnego zgromadzenia;
- w formie pisemnej z podpisem notarialnie poświadczonym, ale nie później niż w ciągu miesiąca od dnia powzięcia uchwały przez walne zgromadzenie.

Jeśli żaden z komplementariuszy uprawnionych do reprezentowania spółki nie może sprawować swojej funkcji, do wykonywania tych czynności mogą zostać delegowani członkowie rady nadzorczej spółki.

Rada nadzorcza ma także kompetencje do wytoczenia w imieniu spółki powództwa o odszkodowanie przeciwko komplementariuszom niepozbawionym prawa do prowadzenia spraw spółki lub jej reprezentowania.

Akcjonariusz może natomiast reprezentować spółkę jedynie jako pełnomocnik. Akcjonariusz co prawda nie odpowiada co do zasady za zobowiązania spółki komandytowo - akcyjnej, ale w przypadku dokonania czynności prawnej w jej imieniu bez ujawnienia pełnomocnictwa, bez umocowania albo z przekroczeniem jego zakresu będzie odpowiadał za skutki tej czynności wobec osób trzecich bez ograniczenia.

Statut spółki komandytowo - akcyjnej

Przed założeniem spółki komandytowo - akcyjnej należy oczywiście znaleźć wspólnika.

Spółka ta musi mieć bowiem co najmniej dwóch wspólników mających zróżnicowany status pod względem odpowiedzialności za zobowiązania spółki oraz prowadzenie jej spraw:

- komplementariusza, który bierze czynny udział w prowadzeniu spółki;
- akcjonariusza, który ponosi odpowiedzialność wyłącznie do świadczeń określonych w statucie spółki.

To, kto będzie jakim współnikiem, zależy zatem od tego:

- jak chętnie będzie uczestniczył w prowadzeniu spółki;
- ile kapitału może zainwestować w spółkę.

Statut spółki jest aktem o charakterze organizacyjnym, który ustala struktury spółki oraz reguły jej funkcjonowania. Aby móc założyć spółkę komandytowo - akcyjną, należy zacząć od sporządzenia statutu. Podpisanie go przez współników jest już za to równoznaczne z zawiązaniem spółki.

Statut należy sporządzić w formie aktu notarialnego. Powinien zawierać co najmniej następujące elementy:

- firma i siedziba spółki;
- przedmiot działalności spółki;
- nazwiska i imiona albo nazwy komplementariuszy oraz ich siedziby, adresy albo adresy do doręczeń;
- oznaczenie wkładów wnoszonych przez każdego komplementariusza oraz ich wartość;
- wysokość kapitału zakładowego i sposób jego zebrania;
- wartość nominalna akcji i ich liczba ze wskazaniem, czy akcje są imienne, czy na okaziciela;
- liczba akcji poszczególnych rodzajów i związane z nimi uprawnienia, jeżeli mają być wprowadzone akcje różnych rodzajów;
- organizacja walnego zgromadzenia i rady nadzorczej, jeżeli ustawa lub statut przewiduje ustanowienie rady nadzorczej;
- czas trwania spółki, jeżeli jest oznaczony.

Statut może również zawierać dodatkowe postanowienia, zwłaszcza wtedy, gdy Kodeks spółek handlowych pozwala na modyfikację niektórych kwestii, które wspólnicy chcieliby uregulować inaczej.

Wybór formy opodatkowania dochodów spółki komandytowo - akcyjnej

Spółka komandytowo - akcyjna jest podatnikiem podatku dochodowego od osób prawnych (CIT). Jest on pobierany zarówno od spółki, jak i od jej współników. Występuje zatem w tym przypadku problem podwójnego opodatkowania.

Wszystkie zyski pochodzące z działalności spółki są opodatkowane na poziomie tej spółki według stawki:

- 9% - dla małych podatników, których przychód ze sprzedaży nie przekroczyła w poprzednim roku podatkowym równowartości 1,2 milionów euro;
- 19% - dla pozostałych przedsiębiorców.

Następnie opodatkowana podatkiem dochodowym od osób fizycznych dywidenda wypłacana wspólnikom. Jest ono zróżnicowane w zależności od wybranej formy opodatkowania dochodów.

Wspólnicy spółki komandytowo - akcyjnej mogą opodatkować swoje dochody:

- według zasad ogólnych, gdzie dochody będą opodatkowane stawką 17% lub 32% (w przypadku nadwyżki powyżej 120 tysięcy złotych);
- podatkiem liniowym, gdzie stawka opodatkowania jest stała i wynosi 19%.

Wybór właściwych kodów PKD

Wybór kodów PKD jest ważny, ponieważ jest potrzebny już na etapie wypełniania wniosku o wpis do rejestru. W przypadku spółki komandytowo - akcyjnej, którą rejestruje się w KRS, możesz podać maksymalnie 10 kodów PKD.

Wybierając kody, należy zacząć od tego, który możliwie jak najszerzej określa przedmiot działalności spółki, a dobrać kody poboczne, które określą działalność dodatkową.

Wybór księgowości dla spółki komandytowo - akcyjnej

Spółka komandytowo - akcyjna musi prowadzić pełną księgowość, a więc księgę rachunkową. Jest to forma, która w jak największym stopniu przedstawia finansową sytuację firmy.

Z uwagi na szczegółowość pełnej księgowości, przedsiębiorcy raczej nie decydują się na prowadzenie jej samodzielnie. W dużych spółkach często zatrudnia się księgowego, który czuwa nad finansami firmy i prowadzi księgowość. Mniejsze firmy, których nie stać jeszcze na dodatkowego pracownika, decydują się często na usługi biura rachunkowego. Dostarczają do niego dokumenty finansowe firmy i są przez nie rozliczane.

Formę prowadzenia księgowości w swojej firmie warto wybrać jeszcze przed zarejestrowaniem spółki. Wówczas od razu można podać miejsce, w którym będą przechowywane dokumenty finansowe przedsiębiorstwa. Jeżeli natomiast decyzja zostanie podjęta dopiero po zarejestrowaniu spółki, konieczne będzie dokonanie aktualizacji wpisu w rejestrze.

Rejestracja spółki w KRS

Spółka komandytowo - akcyjna powstaje dopiero w chwili wpisu do rejestru przedsiębiorców w KRS. Wniosek o wpis można złożyć:

- tradycyjnie, na urzędowym formularzu;
- elektronicznie.

Formularz wniosku należy wypełnić:

- w języku polskim;
- czytelnie;
- na maszynie, komputerowo lub ręcznie wielkimi drukowanymi literami.

Do wniosku należy załączyć następujące formularze:

Nazwa formularza lub dokumentu	Czego dotyczy?
KRS-WB	komplementariusze
KRS-WG	sposób powstania podmiotu
KRS-WM	przedmiot działalności
KRS-WL	prokurenci (jeśli zostali ustanowieni)
KRW-WG	emisje akcji
statut spółki	
oświadczenie zarządu o wniesieniu kapitału	
dokument o powołaniu członków organów spółki	
dowody uiszczenia opłat	

Dokumenty, na podstawie których dokonuje się wpisu do Krajowego Rejestru Sądowego, składa się w oryginałach albo poświadczonych urzędowo odpisach lub wyciągach. Wpis do KRS podlega opłacie w wysokości 500 złotych plus 100 złotych za ogłoszenie wpisu w Monitorze Sądowym i Gospodarczym.

Bankowe konto firmowe dla spółki komandytowo - akcyjnej

Co prawda przepisy prawa nie wymagają zakładania odrębnego konta dla firmy, warto je założyć, a tym bardziej w spółce prowadzonej wspólnie z innymi osobami. Posiadając firmowe konto bankowe wszystkie pieniądze należące do firmy znajdują się w jednym miejscu. Ułatwia to ich kontrolę.

Wybierając odpowiednie konto dla firmy, należy wziąć pod uwagę wiele różnych czynników. Należy przede wszystkim zastanowić się, co jest dla jej właściciela ważne. Właśnie pod tym kątem należy szukać odpowiedniej oferty. Aby móc łatwiej porównać konta firmowe w różnych bankach, można posiłkować się rankingami kont bankowych oraz porównywarkami.

Po podjęciu decyzji, należy udać się do oddziału wybranego banku. Najczęściej wymaganymi dokumentami do założenia rachunku firmowego są:

- dowód osobisty;
- zaświadczenie o wpisie do KRS;
- pieczętka firmowa;
- wzory podpisów osób upoważnionych do korzystania z konta.

Rozwiązanie i likwidacja spółki

Kodeks spółek handlowych wymienia następujące przyczyny rozwiązania spółki:

- przyczyny przewidziane w statucie, na przykład upływ czasu czy osiągnięcie oznaczonego celu gospodarczego;
- uchwała walnego zgromadzenia o rozwiązaniu spółki - wymagana jest do tego zgoda wszystkich komplementariuszy;
- ogłoszenie upadłości spółki;
- śmierć, ogłoszenie upadłości lub wystąpienie jedyne komplementariusza (chyba że statut stanowi inaczej);
- inne przyczyny przewidziane prawem, na przykład rozwiązanie spółki przez sąd rejestrowy w określonych przypadkach.

Likwidatorami spółki komandytowo - akcyjnej są komplementariusze mający prawo prowadzenia spraw spółki, chyba, że statut lub uchwała walnego zgromadzenia, powzięta za zgodą wszystkich komplementariuszy, stanowi inaczej. Likwidacja spółki jest prowadzona na takich samych zasadach jak likwidacja spółki akcyjnej.

Zalety i wady spółki komandytowo - akcyjnej

Przed założeniem firmy należy zastanowić się nad plusami i minusami, jakie niesie za sobą takie rozwiązanie:

Zalety	Wady
wyłączenie odpowiedzialności za zobowiązania spółki dla akcjonariusza	wysoki minimalny kapitał zakładowy (który wynosi on 50 000 złotych)
brak konieczności wprowadzania	wymóg prowadzenia pełnej księgowości

kapitału zakładowego przez komplementariuszy	
możliwość pozyskiwania kapitału przez emisję akcji	konieczność sporządzenia statutu w postaci aktu notarialnego
możliwość sfinansowania pomysłów, które wymagają wysokich nakładów i na które nie ma środków przez zaproszenie akcjonariuszy	działanie akcjonariusza w imieniu spółki wyłącznie jako pełnomocnicy
posiadanie firmy chronionej przez prawo	koszty aktu notarialnego, wpisu do rejestrów handlowego i jego ogłoszenia
możliwość rozwoju firmy	

Działalność nierejestrowana

Od kilku lat osoby, które chcą sprawdzić się w biznesie bez konieczności zakładania własnej firmy, mają ten komfort, że mogą to zrobić zupełnie legalnie. Kluczowym terminem, jaki warto zapamiętać, jest tutaj działalność

Na czym polega działalność nierejestrowana?



Jest to nowa forma prowadzenia własnej firmy. Do polskiego systemu wprowadziła ją ustawa z 6 marca 2018 roku, którą czasem określa się mianem Konstytucji Biznesu. Przepisy - zgodnie z dziennikiem ustaw - weszły w życie 30 kwietnia tego samego roku (Dz.U.2018 poz.646). Wiele osób pyta o to, gdzie zgłasza się działalność nierejestrowaną. Na szczęście, nie trzeba jej zgłaszać. Jest to pewne ułatwienie, które młodzi przedsiębiorcy na pewno docenią.

Warto jednak wiedzieć, że mimo wprowadzenia wielu ułatwień, ten model prowadzenia biznesu jest też pełen różnych obostrzeń. Zgodnie z definicją, działalność nierejestrowa to taka, której [przychód](#) nie przekracza w żadnym miesiącu 50% ustalonej przez rząd kwoty minimalnego wynagrodzenia na dany rok.



W 2022 roku minimalne wynagrodzenie wynosi 3100 złotych brutto. Oznacza to, że dochód z działalności nierejestrowanej nie może przekroczyć 1505 złotych brutto. Co ważne, z tego modelu biznesu nie mogą korzystać osoby, które na przestrzeni ostatnich 60 miesięcy prowadziły zarejestrowaną działalność gospodarczą.

Nie wolno też łączyć działalności nierejestrowanej ze [spółką cywilną](#). Jeśli obrany model wymaga uzyskania [koncesji](#) (na przykład aby prowadzić punkt sprzedaży tytoniu lub alkoholu), to również nie można skorzystać z tego rodzaju działalności.

W takiej sytuacji trzeba zarejestrować firmę i spełnić normy, jakie są precyzyjnie określone w wyszczególnionych ustawach dla sprzedaży dóbr, za które państwo pobiera dodatkowe opłaty licencyjne czy koncesyjne.

Jeśli przychody rosną, to działalność nierejestrowa może w bardzo prosty sposób stać się pułapką, która wręcz wymusza założenie pełnoprawnej firmy. Wystarczy, że choćby raz na pół roku przekroczona zostanie górna kwota, stanowiąca 50% minimalnego wynagrodzenia brutto.

W takiej sytuacji nie tyle, co można, a wręcz trzeba założyć firmę, za którą trzeba płacić składki do urzędu skarbowego i zakładu ubezpieczeń społecznych. Należy też pamiętać o tym, że ustawodawca daje tutaj bardzo krótki termin na dogranie formalności: zaledwie tydzień.

Działalność nierejestrowana a ZUS i podatek dochodowy

Dobra wiadomość jest taka, że jeśli młody przedsiębiorca mieści się w przewidzianej w Konstytucji Biznesu kwocie, to nie musi on płacić danin na rzecz Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. Pociąga to za sobą konieczność ubezpieczenia się „na własną rękę”.

Państwo opodatkowało działalność nierejestrowaną, podpierając się słusznym założeniem, że tego typu model biznesu powoduje osiągnięcie dochodu. A ten trzeba opodatkować, jednak nie w drodze [zaliczek na podatek dochodowy](#), jak ma to miejsce w rejestrowanej działalności.

Działalność nierejestrowa dopuszcza rozliczenie się z uzyskanego dochodu raz na rok, gdy składamy roczne zeznanie podatkowe. Przychody - w zależności od ich wysokości - są obłożone 17 lub 32-procentowym progiem podatkowym.

Konieczny do zapłaty podatek będzie wynosił:

- 17% dochodu minus kwota zmniejszająca podatek (5100 złotych);
- 32% kwoty dochodu powyżej 120 tysięcy złotych + 15 300 złotych, jeśli dochód osiągnie kwotę powyżej 120 tysięcy złotych.

Kwotę podatku można obniżyć o dostępne ulgi i odliczenia. Od podstawy opodatkowania można odliczyć zapłacone składki ubezpieczeniowe, a od kwoty podatku - składki zapłacone na ubezpieczenie zdrowotne.

Należny podatek trzeba rozliczyć w rocznym zeznaniu podatkowym PIT-36, które można złożyć w terminie 15 lutego - 30 kwietnia kolejnego roku w odpowiednim urzędzie skarbowym (ze względu na miejsce zamieszkania). W tym samym terminie należy wpłacić wykazany w zeznaniu podatek na własny mikrorachunek podatkowy.

Można też odliczyć koszty, jakie osoba prowadząca gospodarczą działalność nierejestrowaną poniosła. Jeśli główną osią prowadzenia biznesu jest na przykład produkcja swetrów własnej roboty, to narzędziami, jakie można odliczyć w zeznaniu rocznym, będzie na przykład zakup narzędzi i wełny, z której wykonamy produkt, jaki później trafi do sprzedaży, pamiętając jednocześnie o zachowaniu dokumentów zakupu (na ewentualność kontroli fiskusa).

Pewne niejasności wciąż wzbudza kwestia umów cywilnoprawnych zawartych w tym modelu prowadzenia działalności. Jedna z interpretacji ZUS pozwalała wysnuć domniemanie, że umowy tego typu, które były zawierane z osobami prowadzącymi działalność gospodarczą i korzystającymi z programu „[Ulga na start](#)” mogą rodzić dodatkowy obowiązek podatkowy.

Działalność nierejestrowana a VAT

Polskie prawodawstwo podeszło do kwestii ustalenia podatku VAT-u dość szeroko. O ile w kwestii podatku dochodowego trzeba zachować czujność, aby nie przekroczyć wysokości maksymalnego dopuszczalnego dla tego modelu działalności przez pół roku, o tyle na podatek VAT trzeba spojrzeć w ujęciu rocznym.

Jednym z warunków pozwalających uniknąć obłożenia tą formą podatku jest „zmieszczenie się” w rocznej kwocie uznanej przez rząd za kwotę wolną od podatku. Nadmierny optymizm przedsiębiorców może jednak ograniczyć kilka obostrzeń, jakie wprowadza ustawa o VAT.

Zwolnieniem nie są objęte między innymi: wyroby tytoniowe, samochody osobowe inne niż nowe środki transportu, budynków lub ich części (jednak tylko przed pierwszym zasiedleniem), terenów budowlanych, nowych środków transportu czy środków kosmetycznych.

Co warto podkreślić, ustawodawca bardzo poważnie podchodzi też do braku [zwolnień z VAT-u](#) dla usług. Jeśli Wasz pomysł na biznes zakłada świadczenie usług

prawniczych (wliczając w to ściąganie długów), jubilerskich czy hodowlanych, to także wpadacie w pułapkę opodatkowania, jakie trzeba uiścić.

Nadrzędnym orężem, jaki ma po swojej stronie rząd, jest art. 109 ustawy o VAT. Sprzedający jest prawnie zobligowany do prowadzenia ewidencji sprzedaży za każdy dzień. Co warto podkreślić, **ewidencja musi być uzupełniona nie później niż przed kolejnym dniem sprzedażowym**. Mówiąc wprost - jeśli dokonano sprzedaży jakiegoś towaru w poniedziałek i nie uzupełniono ewidencji we wtorek, przed dokonaniem pierwszej transakcji, złamano prawo.

Dokumentowanie sprzedaży w działalności nierejestrowej

Wzór ewidencji musi zawierać kilka podstawowych elementów, w tym liczbę porządkową (Lp), datę zrealizowania transakcji sprzedaży oraz jej wartość.

Nie trzeba wystawiać faktury na tego typu sprzedaż, chyba że kupujący w terminie nie późniejszym niż 3 miesiące po transakcji zażąda wydania takiego dokumentu. Za to w szczególnych przypadkach, jak na przykład handel wyrobami akcyzowymi (takimi jak tytoń czy alkohol), konieczne może być dokumentowanie sprzedaży na kasie fiskalnej.

Nie oznacza to, że sprzedający nie może wystawić takiego dokumentu. Istnieje domniemanie, że do każdego sprzedanego przedmiotu można wystawić fakturę, nawet jeśli druga strona transakcji nie wyrazi chęci jej otrzymania.

Specyfika tego typu handlu wymaga uwzględnienia tylko kilku podstawowych informacji. Działalność nierejestrowa nie nadaje sprzedawcy numeru NIP, więc ta rubryka może, a wręcz musi, pozostać pusta. Ogólnodostępne oprogramowanie dostępne w Polsce pozwala na wybranie formularza druku nierejestrowego.

W ostateczności można też sporządzić taki dokument. Powinno się umieścić na nim datę wystawienia, numer dokumentu, dane teleadresowe stron transakcji, precyzyjną nazwa towaru lub usługi, jednostkową cenę oraz łączną kwotę do zapłaty.

Specyfika polskiego systemu prawnego pozwala wysnuć domniemanie, że byłoby wskazane, aby młody przedsiębiorca nierejestrowy wyrobił sobie nawyk załączania faktury do każdej transakcji. Prawodawstwo może ulec zmianie, a czasem po prostu lepiej być przygotowanym na ewentualną korektę przepisów, które raczej zmierzają ku formalizacji jak największej ilości aspektów, jakie składają się na biznes.

Pozytywnym akcentem jest to, że w modelu działalności nierejestrowej, ustawodawca przewidział, że jest to raczej model prowadzenia „biznesu na próbę”. Działalność tego typu ma zachęcić do założenia pełnoprawnego biznesu, z którego po pewnym czasie państwo będzie mogło czerpać profity w podatkach i różnych daninach.

Warunki niezbędne do prowadzenia działalności nierejestrowej nie są trudne do spełnienia. Trzeba prowadzić uproszczoną ewidencję sprzedaży, rozliczać przychody w zeznaniu rocznym, posilkując się skalą podatkową. Można też odliczyć koszty, co na pewno skłoni wiele osób do przemyślenia tego modelu biznesu.

Należy wystawiać faktury lub rachunki. Obecnie wykładnia prawa zakłada, że trzeba wydać dokument tylko na wyraźne żądanie kupującego, jednak wydaje się, że dobrą praktyką jest ich dodawanie do każdego zrealizowanego zamówienia czy usługi.

Firma nierejestrowana musi pamiętać o tym, że obowiązują ją zasady obowiązujące na rynku, na czele z prawami konsumentów. Dotyczy to zwłaszcza zasad związanych z reklamacjami, zwrotami towarów oraz ich ewentualną naprawą i serwisowaniem. Trzeba też uszanować 14-dniowe prawo klienta do odstąpienia od umowy zawartej na odległość.

Jeśli spojrzymy na zasady prowadzenia biznesu w Polsce, gdzie model podatkowy wciąż jest dość skomplikowany, są to raczej proste i przejrzyste zasady. Można założyć, że taka lekcja biznesu pomoże wielu osobom w podjęciu decyzji o tym, czy czują się na siłach we [własnej działalności gospodarczej](#), czy jednak lepszym wyborem może być dla nich [praca na etacie](#).



W 2019 roku działalność nierejestrowaną prowadziło 10 tysięcy osób. Do budżetu wpłynęło w ten sposób około 25 milionów złotych. Rok później liczba osób zajmujących się tego typu działalnością podwoiła się, co przełożyło się na 53 miliony złote, jakie zasiliły budżet.

Nie znamy jeszcze danych za 2021 rok. Ciężko przewidzieć, jaki będzie to wynik, ze względu na wciąż szalejącą pandemię koronawirusa COVID-19, która totalnie zmieniła sytuację w każdej gałęzi biznesu.

Kto nie może założyć działalności gospodarczej?

Wiele osób spośród wszystkich form zatrudnienia wybiera właśnie samozatrudnienie i decyduje się na założenie własnej jednoosobowej działalności gospodarczej. Mimo

tę, iż prowadzenie własnej firmy to znacznie więcej obowiązków niż praca na etacie, to w Polsce działa ponad 3 miliony jednoosobowych firm. Nie każdy może jednak założyć działalność gospodarczą w Polsce.

Swoboda działalności gospodarczej w Polsce



Zgodnie z Ustawą z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców, podejmowanie, wykonywanie i zakończenie działalności gospodarczej jest wolne dla każdego na równych prawach.

Tym samym status przedsiębiorcy w Polsce może mieć:

- osoba fizyczna, a więc każdy, kto osiągnął pełnoletniość i nie został ubezwłasnowolniony;
- osoba prawna, a więc kapitałowe spółki prawa handlowego i inne osoby prawne, na przykład spółdzielnie;
- jednostki organizacyjne niebędące osobami prawnymi, ale mające zdolność prawną.



Co do zasady, Konstytucja RP gwarantuje wszystkim możliwość prowadzenia własnej firmy, choć czasami do prowadzenia działalności potrzebna jest zgoda odpowiedniego organu ([koncesja](#)).

Własną firmę mogą prowadzić w Polsce także cudzoziemcy, zarówno obywatele Unii Europejskiej, jak i ci spoza niej. Istnieją jednak w tej kwestii pewne ograniczenia.

Własną firmę może prowadzić także osoba niepełnoletnia, choć ze względu na swój wiek ma ona ograniczoną zdolność do czynności prawnych - tym samym potrzebuje zgody przedstawiciela ustawowego na przykład na podpisanie umowy czy też sprzedaż produktów.

Rodzaje ograniczeń prowadzenia działalności

Ograniczenia w zakresie wykonywania działalności gospodarczej mogą doprecyzowywać poszczególne ustawy. Wyróżniamy dwa typy ograniczeń:

- przedmiotowe, czyli dotyczące zakresu prowadzonej działalności, która wymaga koncesji, zezwolenia lub licencji;

- podmiotowe, czyli dotyczące osób, które z różnych powodów nie mogą prowadzić własnego przedsiębiorstwa.

Lista jest dość długa i obejmuje:

- pracowników urzędów państwowych, w tym członków korpusu służby cywilnej, zajmujących stanowiska kierownicze, na przykład dyrektor departamentu, naczelnik wydziału;
- pracowników korpusu służby cywilnej zatrudnionych w urzędzie obsługującym ministra właściwego do spraw finansów publicznych;
- pracowników korpusu służby cywilnej zatrudnionych w jednostkach organizacyjnych Krajowej Administracji Skarbowej;
- dyrektora generalnego NIK oraz pracowników NIP nadzorujących lub wykonujących czynności kontrolne;
- radców Prokuratury Generalnej RP i referendarzy w Urzędzie Prokuratury Generalnej RP;
- Przewodniczącego i Zastępców Przewodniczącego KNF;
- pracowników zatrudnionych w Urzędzie Prokuratury Generalnej RP do wykonywania zadań, o których mowa w art. 1 ust. 2 ustawy z 15 grudnia 2016 roku o Prokuraturze Generalnej RP;
- pracowników regionalnych izb obrachunkowych zajmujących stanowiska: prezesa, członka kolegium, naczelnika wydziału oraz inspektora do spraw kontroli;
- wójtów (burmistrzów, prezydentów miast), zastępców wójtów (burmistrzów, prezydentów miast), skarbników gmin, sekretarzy gmin, kierowników jednostek organizacyjnych gminy, osoby zarządzające i członków organów zarządzających gminnymi osobami prawnymi oraz inne osoby wydające decyzje administracyjne w imieniu wójta (burmistrza, prezydenta miasta);
- członków zarządów powiatów, skarbników powiatów, sekretarzy powiatów, kierowników jednostek organizacyjnych powiatu, osoby zarządzające oraz członków organów zarządzających powiatowymi osobami prawnymi oraz inne osoby wydające decyzje administracyjne w imieniu starosty;
- członków zarządów województw, skarbników województw, sekretarzy województw, kierowników wojewódzkich samorządowych jednostek organizacyjnych, osoby zarządzające i członków organów zarządzających wojewódzkimi osobami prawnymi oraz inne osoby wydające decyzje administracyjne w imieniu marszałka województwa;
- członków zarządu związku metropolitalnego, skarbnika związku metropolitalnego i sekretarza związku metropolitalnego;
- członków zarządu Narodowego Banku Polskiego oraz pracowników Narodowego Banku Polskiego zajmujących stanowiska dyrektora oddziału okręgowego, dyrektora departamentu (komórki równorzędnej) i ich zastępców

oraz osób zajmujących stanowiska równorzędne pod względem płacowym ze stanowiskiem dyrektora departamentu i jego zastępcy;

- pracowników samorządowych kolegiów odwoławczych zajmujących stanowiska: przewodniczącego, jego zastępcy oraz etatowego członka kolegium;
- pracowników banków państwowych zajmujących stanowiska: prezesa, wiceprezesa, członka zarządu oraz skarbnika;
- pracowników przedsiębiorstw państwowych zajmujących stanowiska: dyrektora przedsiębiorstwa, jego zastępcy oraz głównego księgowego;
- osoby pełniące w jednoosobowych spółkach Skarbu Państwa oraz spółkach, w których udział Skarbu Państwa przekracza 50% kapitału zakładowego lub 50% liczby akcji, funkcje: prezesa, wiceprezesa i członka zarządu;
- pracowników agencji państwowych zajmujących stanowiska: prezesa, wiceprezesa, dyrektora zespołu, dyrektora oddziału terenowego i jego zastępcy - lub stanowiska równorzędne;
- inne osoby pełniące funkcje publiczne, które określa ustawa.

Osoby wyżej wymienione nie mogą być także członkami zarządów, rad nadzorczych czy też komisji rewizyjnych. Za naruszenie zakazów przewidywane są sankcje:

- dla osób wymienionych w punktach 1-8 jest to przewinienie służbowe, które podlega odpowiedzialności dyscyplinarnej lub stanowi podstawę do rozwiązania stosunku pracy bez wypowiedzenia z winy pracownika;
- dla osób w punktach 14-18 przewinienie stanowi podstawę do odwołania ze stanowiska;
- dla osób pełniących funkcję wójta (burmistrza, prezydenta miasta) powoduje wygaśnięcie ich mandatu.

Kolejną grupą osób, które nie mogą prowadzić działalności, są osoby skazane prawomocnym wyrokiem sądu. To ograniczenie nie dotyczy jednak wszystkich wyroków sądu - tym samym jest ono uzależnione od rodzaju popełnionego przestępstwa. Chodzi głównie o przestępstwa gospodarcze i skarbowe.

Zakaz ten obowiązuje przez pięć lat od dnia uprawomocnienia się wyroku skazującego, ale nie może zakończyć się wcześniej niż z upływem trzech lat od dnia zakończenia okresu odbywania kary. Osoba zakładająca działalność podpisuje oświadczenie o niekaralności za przestępstwo lub przestępstwo skarbowe. Składanie fałszywych zeznań ciągnie za sobą kolejne odpowiedzialności.

Osoby ubezwłasnowolnione to kolejna grupa, która nie może prowadzić działalności gospodarczej. Ubezwłasnowolnienie to pozbawienie osoby fizycznej zdolności do czynności prawnych, takich jak zawieranie umów, zawieranie małżeństwa czy też głosowanie w wyborach.

Ograniczenia wynikające z ubezwłasnowolnienia mogą być:

- całkowite;
- częściowe.

Ograniczenie całkowite oznacza, że osoba jest całkowicie pozbawiona zdolności do czynności prawnych. Nie może ona samodzielnie podejmować decyzji jej dotyczących. Tego typu ograniczenia mogą dotyczyć osób chorych psychicznie, niedorozwiniętych umysłowo czy też osób uzależnionych od alkoholu czy narkotyków.

Ograniczenie częściowe z kolei oznacza, że taka osoba potrzebuje zgody opiekuna ustawodawczego lub kuratora do ważności podejmowanych decyzji. Mogą to być osoby chore psychicznie, niedorozwinięte umysłowo, uzależnione od alkoholu lub narkotyków, których stan nie uzasadnia jednak ubezwłasnowolnienia całkowitego, jedynie potrzebują pomocy osoby trzeciej.

Formy prowadzenia działalności gospodarczej - porównanie

Przedsiębiorca, stojąc przed wyborem formy prowadzenia działalności, ma do wyboru założenie [jednoosobowej działalności gospodarczej](#) lub spółki. Decyzję musi podeprzeć najpierw solidną analizą cech, zalet i wad każdego z typów działalności. Od tego wyboru zależy sposób założenia firmy, a także jej dalsze funkcjonowanie.

Cecha	Spółka osobowa					Spółka kapitałowa	
	cywilna	jawna	partnerska	sp. k.	sp. k. a.	z o. o.	akcyjna
Etap identyfikacji podmiotowości spółki							
Osobowość prawna	brak	brak, ale posiada cechy tzw. ułomnej osoby prawnej				tak	
Etap rejestracji spółki							
Forma aktu założenia	umowa spółki, najlepiej w formie pisemnej				umowa spółki w formie aktu notarialnego		
Moment powstania spółki	rejestracja wspólników w CEIDG	wpis do KRS				rozdzielenie wszystkich akcji spółki między akcjonariuszy	
Typ wspólników	dowolni	os. fizyczne wykonujące wolny zawód	komplementariusze i komandytariusze	komplementariusz i akcjonariusz	dowolni	akcjonariusze	
Min. liczba wspólników do założenia spółki	2		1 komplementariusz i 1 komandytariusz / akcjonariusz		1		

Obowiązek pełnego pokrycia wkładów przed wpisem do rejestru	brak				w ciągu 7 dni od wpisu do KRS drogą elektroniczną		brak
Typ prowadzonej działalności	gospodarcza		gospodarcza, związana z wolnymi zawodami	gospodarcza		dowolna	
Rejestracja przez Internet?	tak	tak	nie	tak	nie	tak	nie

Etap ustalania organów i interesów spółki

Organy występujące w spółce	brak				walne zgromadzenie akcjonariuszy	zgromadzenie wspólników, zarząd	walne zgromadzenie, rada nadzorcza, zarząd
Wymiana wspólnik	wystąpienie i przystąpienie nowego jednocześnie	tylko po uzyskaniu pisemnej zgody wszystkich pozostałych wspólników			komplementariusze - zgoda wspólników, akcjonariusze - dowolna, wymagana zgoda zarządu	dowolna, ale wymaga zgody zarządu	
Prowadzenie spraw spółki	każdy wspólnik samodzielnie	wszyscy wspólnicy, minimum 1	każdy partner samodzielnie, jeśli nie powierzono spraw zarządowi	minimum 1 komandytariusz jako prokurent lub pełnomocnik	minimum 1 komplemen- tariusz	wybrani lub wszyscy członkowie zarządu	
Reprezentacja spółki	wszyscy wspólnicy				wszyscy komplemen- tariusze, akcjonariusze, rada nadzorcza	wybrani lub wszyscy członkowie zarządu, rada nadzorcza	
Odpowiedzialność wspólników za zobowiązania niepodatkowe spółki	nieograniczona			komplementariusz - nieograniczona, komandytariusz - do wysokości sumy komandytowej	nieograniczona	brak	
Odpowiedzialność za zobowiązania podatkowe i składkowe spółki	wspólnicy - całym swoim majątkiem			komplementariusz - całym swoim majątkiem, komandytariusz - brak		co do zasady - brak	

Etap ustalenia kapitału oraz opodatkowania i oskładkowania spółek

Minimalna wysokość kapitału zakładowego	nie dotyczy				50 tysięcy złotych	5 tysięcy złotych	100 tysięcy złotych
Minimalna wartość udziału	nie dotyczy				1 grosz	50 złotych	1 grosz
Kto nalicza i odprowadza podatek dochodowy	wspólnicy					spółka	

Kto nalicza i odprowadza składki ZUS	wspólnicy, niezależnie d spółki (spółka odprowadza jedynie składki za pracowników i zleceniodawców)	nie dotyczy	co do zasady nie dotyczy, ale w spółce jednoosobowej wspólnik	nie dotyczy
Rodzaj wymaganej księgowości spółki	KPiR lub księgi rachunkowe	pełna księgowość		
Podział zysków	każdy wspólnik otrzymuje jednakową część z zysku spółki	komplementariusze - jednakowo, komandytariusz - do wysokości wniesionego wkładu	każdy wspólnik proporcjonalnie w stosunku do wielkości wniesionego wkładu	każdy wspólnik, proporcjonalnie do wielkości posiadanych udziałów

Prawo a zakładanie i działanie firm w Polsce

Każdy przedsiębiorca musi zarejestrować się jako podatnik i posiadać numer identyfikacji podatkowej, czyli w skrócie NIP. Należy go podawać na wszystkich dokumentach związanych z rozliczaniem podatków (czyli na przykład fakturach, deklaracjach, zeznaniach) oraz w korespondencji z organami podatkowymi. Zasady używania numeru NIP określa ustawa o zasadach ewidencji i identyfikacji podatników i płatników.

Ordynacja podatkowa



Ustawa Ordynacja podatkowa jest zbiorem obowiązków i praw podatnika. Jest to akt nadrzędny nad pozostałymi aktami podatkowymi. Określa ogólne zasady wywiązywania się z obowiązków podatkowych oraz korzystania z różnego rodzaju uprawnień.

Wynika z niej także to:

- kiedy powstaje nadpłata w podatku;
- jak urząd powinien zwrócić nadpłatę podatku podatnikowi, kiedy przedawnia się zobowiązanie podatkowe;
- jak powinna przebiegać kontrola podatkowa.

Podatnik, który znajduje się w trudnej sytuacji, może też na jej podstawie ubiegać się w urzędzie podatkowym o:

- odroczenie spłaty zobowiązań;
- rozłożenie na raty zapłaty podatku;
- umorzenie zaległości podatkowej.

Podatnik może wystąpić także o wykładnię fiskusa wyłącznie dla niego, jeśli ma wątpliwości co do określonych przepisów systemu podatkowego, takich jak choćby:

- wysokość stawki danego podatku do zastosowania w konkretnych przypadkach;
- zwolnienie z opodatkowania.

Interpretacje podatkowe

Po interpretacje podatkowe sięga coraz więcej Polaków, w szczególności przedsiębiorcy, dokonujący poważnych transakcji, powodujących powstawanie znacznych zobowiązań podatkowych. Interpretacje nie tylko wyjaśniają różnego rodzaju zawiłości prawne, ale również dają podatnikom pewność, że nie dotkną ich żadne negatywne konsekwencje określonego zachowania.



Przepisy ustawy o ordynacji podatkowej z 29 sierpnia 1997 roku rozróżniają dwa zasadnicze rodzaje interpretacji:

- ogólne;
- indywidualne.

Oba typy są swoistymi opiniami na temat obowiązującego prawa i sposobu jego stosowania.

Czym jest interpretacja ogólna?



Interpretacja ogólna odnosi się do jednego z podstawowych zadań ministra właściwego do spraw finansów publicznych.

W oparciu o przepisy Ordynacji podatkowej ma on dążyć do zapewnienia jednolitego stosowania przepisów prawa podatkowego przez organy podatkowe, w szczególności poprzez dokonywanie interpretacji (z urzędu lub na wniosek).

Powinna zawierać w szczególności dwa zasadnicze elementy:

- opis zagadnienia, w związku z którym jest dokonywana interpretacja przepisów prawa podatkowego;
- wyjaśnienie zakresu oraz sposobu stosowania interpretowanych przepisów prawa podatkowego do opisanego zagadnienia wraz ze stosownym uzasadnieniem prawnym.

Aby wystąpić o interpretację ogólną, należy sporządzić stosowny wniosek i wnieść należną opłatę, a następnie skierować pismo do ministra właściwego do spraw finansów publicznych. Powinno ono zawierać uzasadnienie konieczności wydania interpretacji ogólnej, a w szczególności przedstawienie zagadnienia i wskazanie:

- przepisów prawa podatkowego, wymagających wydania interpretacji ogólnej;
- niejednolitego stosowania przepisów prawa podatkowego w określonych decyzjach, postanowieniach oraz interpretacjach indywidualnych wydanych przez organy podatkowe w takich samych stanach faktycznych lub zdarzeniach przyszłych oraz w takich samych stanach prawnych.

Wzór wniosku o interpretację ogólną znajduje się w załączniku do rozporządzenia Ministra Rozwoju i Finansów z 17 lutego 2017 roku o ogólnej interpretacji podatkowej. **Wysokość opłaty za interpretację ogólną wynosi 40 złotych i jest taka sama jak w przypadku pojedynczej interpretacji indywidualnej.** Należy ją wpłacić na rachunek [Krajowej Informacji Skarbowej](#). Interpretację można wydać, jeśli w dniu złożenia wniosku:

- nie toczy się postępowanie podatkowe, kontrola podatkowa, kontrola celno - skarbową;
- nie zostało wniesione odwołanie od wydanej już decyzji albo zażalenie na postanowienie.

Z kolei minister może odmówić wydania takiej interpretacji, jeżeli:

- nie spełnia warunków wskazanych w przepisach Ordynacji podatkowej;
- przedstawione we wniosku zagadnienie jest już przedmiotem interpretacji ogólnej i stan prawny nie uległ w tym zakresie zmianie.

Czym jest indywidualna interpretacja podatkowa?

Drugim rodzajem interpretacji podatkowych są **indywidualne interpretacje podatkowe**.



Wydaje je Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej w odniesieniu do konkretnej sprawy podatnika. Wniosek o interpretację podatkową może dotyczyć zarówno zaistniałego stanu faktycznego, jak i zdarzeń przyszłych. Ordynacja podatkowa przewiduje pewne wyłączenia. Wydanie interpretacji w odniesieniu do niektórych przepisów prawa podatkowego nie będzie zatem możliwe.

W ramach tego katalogu wskazano przepisy:

- regulujące właściwość, uprawnienia i obowiązki organów podatkowych;
- mające na celu przeciwdziałanie unikaniu opodatkowania, które odnoszą się do nadużycia przepisów prawa podatkowego, prowadzenia rzeczywistej działalności gospodarczej lub podejmowania działań w sposób sztuczny lub bez uzasadnienia ekonomicznego.

Składając wniosek o wydanie interpretacji indywidualnej podatnik jest zobowiązany do wyczerpującego przedstawienia zaistniałego stanu faktycznego albo zdarzenia przyszłego oraz do przedstawienia własnego stanowiska w sprawie oceny prawnej (tak jak w przypadku interpretacji ogólnej). Dodatkowo wnioskujący o wydanie interpretacji indywidualnej składa oświadczenie, pod rygorem odpowiedzialności karnej za fałszywe zeznania, że elementy stanu faktycznego, które objęto wnioskiem, w dniu złożenia wniosku nie są przedmiotem toczącego się postępowania podatkowego, kontroli podatkowej, kontroli celno - skarbowej oraz, że w tym zakresie sprawa nie została rozstrzygnięta co do istoty w decyzji lub postanowieniu organu podatkowego.

Jeśli złożone przez podatnika oświadczenie okaże się fałszywe, wydana indywidualna interpretacja podatkowa nie wywoła żadnych skutków prawnych.

Wzór tego wniosku jest jednym z elementów zawartych w rozporządzeniu Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 17 lutego 2017 roku w sprawie wzoru wniosku o wydanie interpretacji indywidualnej oraz sposobu uiszczenia opłaty za wniosek. **Wniosek wymaga uiszczenia opłaty w kwocie 40 zł za każdy analizowany stan faktyczny oraz zdarzenie przyszłe.** Jeżeli Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej zgodzi się ze stanowiskiem podatnika, może po prostu uznać je za prawidłowe i odstąpić od uzasadnienia prawnego. Z kolei w przypadku negatywnej oceny stanowiska wnioskującego, konieczne jest szerokie omówienie problemu. Co również istotne, wniosek podatnika o wydanie interpretacji indywidualnej powinien zostać rozpatrzony bez zbędnej zwłoki, jednak nie później niż w terminie 3 miesięcy od dnia otrzymania wniosku.

Dlaczego warto skorzystać z interpretacji podatkowych?

Przede wszystkim interpretacje podatkowe niejako "tłumaczą" podatnikom poszczególne zawiłości prawa podatkowego. Dzięki temu wnioskujący mają też pewność, że zastosowane przez nich rozwiązanie jest zgodne z obowiązującymi przepisami prawa i nie wywoła żadnych problemów i niepotrzebnych postępowań podatkowych. Co również warto podkreślić, zgodnie z przepisami Ordynacji podatkowej zastosowanie się do interpretacji ogólnej lub indywidualnej przed jej zmianą lub stwierdzeniem jej wygaśnięcia nie może szkodzić wnioskodawcy.

Przed złożeniem wniosku o interpretację ogólną lub indywidualną, warto skorzystać z Systemu Informacji Podatkowej. Jego elementem jest wyszukiwarka interpretacji podatkowych. Znajdują się tam wszystkie, wydane dotychczas, interpretacje podatkowe. W ten sposób za darmo można dowiedzieć się, czy organy administracji już rozstrzygały podobną sprawę. Wyszukiwarka interpretacji podatkowych dostępna jest na stronie <http://sip.mf.gov.pl>.

Interpretacje podatkowe - o czym należy pamiętać?

Sporządzając wniosek o interpretację podatkową, należy pamiętać, aby maksymalnie **precyzyjnie opisać swoje żądanie, stan prawny i faktyczny**. Organy podatkowe nie są bowiem uprawnione do nieograniczonego badania okoliczności sprawy. Jeżeli na przykład podatnik pyta o sposób opodatkowania podatkiem VAT określonych usług, które świadczy jego firma, to wnioskujący jest zobowiązany do precyzyjnego określenia klasyfikacji statystycznych tych usług. Jeżeli tego nie zrobi albo zrobi to błędnie, wydana przez organ interpretacja podatkowa okaże się bezużyteczna. Zastosowanie jakiegokolwiek środka zaskarżenia interpretacji nie będzie natomiast zasadne.

Z której interpretacji podatkowej skorzystać?

Zarówno interpretacja ogólna, jak i interpretacja indywidualna są niezwykle przydatnymi narzędziami w sporach z organami administracji publicznej. Interpretacja ogólna dąży do całościowego uporządkowania i usystematyzowania wydawanych orzeczeń, z kolei interpretacja indywidualna odnosi się do konkretnej sprawy podatnika. Korzyści, wynikające z uzyskania obu interpretacji, są jednak takie same. Narzędzia te dążą do objęcia podatnika swoistą ochroną prawną.

Czym jest WIS?



Wiążąca Informacja Stawkowa (WIS), pozwala na uzyskanie prawomocnej i wiążącej dla organu podatkowego informacji dotyczącej stawki VAT dla danego towaru czy usługi. Stanowi swego rodzaju gwarancję dla podatników, że dla sprzedawanych przez nich produktów została zastosowana właściwa stawka VAT według klasyfikacji CN (Nomenklatura Scalona) dla towarów lub PKWiU (Polska Klasyfikacja Wyrobów i Usług).

Ma ona także chronić podatnika w trakcie kontroli podatkowej, **jeśli dla danego towaru lub usługi organ kontrolny zakwestionuje stawkę VAT. Nie będzie on mógł bowiem zakwestionować zastosowanej przez podatnika stawki, jeśli była ona taka sama jak ta wskazana w informacji WIS.**

WIS przyjmuje postać decyzji administracyjnej wydanej na podstawie rozporządzenia wykonawczego przez Krajową Administrację Skarbową.

Informację WIS można uzyskać poprzez złożenie stosownego wniosku, który powinien zawierać:

- opis towaru lub usługi, które są przedmiotem WIS;
- klasyfikację tego towaru (według działu, pozycji, podpozycji lub kodu CN) albo usługi (według działu, grupy, klasy, kategorii, podkategorii lub pozycji PKWiU);
- stawkę podatku właściwą dla tego towaru lub usługi.

Wniosek o wydanie WIS podlega opłacie w wysokości 40 złotych oraz ewentualnych kosztów przeprowadzenia badania lub analiz. Wpłaty należy dokonać nie później niż w dniu złożenia wniosku na podany na druku numer konta.

Kto może skorzystać z WIS?

Z Wiążącej Informacji Stawkowej mogą skorzystać (w zakresie mającym wpływ dla obliczenia ceny w związku z udzielanym zamówieniem publicznym):

- posiadający NIP czynni podatnicy VAT lub podatnicy z niego zwolnieni;
- zamawiający, czyli osoby fizyczne, osoby prawne lub jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej, zobowiązane do stosowania ustawy Prawo zamówień publicznych).

Co warto podkreślić, **inni podatnicy mogą skorzystać z już wydanych decyzji**, gdyż są one zamieszczane w ogólnodostępnym Biuletynie Informacji Publicznej i są wiążące również dla innych podatników, jeśli sprzedają produkty lub usługi o takiej samej specyfikacji jak te na decyzji WIS.

Jak złożyć wniosek o WIS?

Jeden złożony wniosek o **WIS może dotyczyć jednak tylko jednego produktu lub usługi**. Powinien on w przede wszystkim zawierać:

- szczegółowy opis towaru lub usługi pozwalający na jego klasyfikację według CN lub PKWiU;
- dane podatnika lub zamawiającego;
- dane pełnomocnika podatnika lub zamawiającego, jeśli został ustanowiony.

Do wniosku można także dołączyć wszelkie dokumenty dotyczące wskazanego we wniosku towaru lub usługi, które mogą pomóc Krajowej Administracji Skarbowej dokonać właściwej klasyfikacji produktu. Mogą to być:

- fotografie;
- plany;
- schematy;
- katalogi;
- atesty;
- instrukcje;
- informacje od producenta;
- inne posiadane przez podatnika dokumenty, pozwalające na dokładniejszą identyfikację towaru lub usługi.

Oprócz ustalenia właściwej stawki VAT wnioski można zastosować także do:

- ustalenia opodatkowania VAT transakcji na zasadzie odwróconego obciążenia;
- podlegania pod obowiązkowy Split Payment;
- zwolnienia podmiotowego VAT;
- zwolnienia z obowiązku stosowania kasy fiskalnej na potrzeby stosowania instytucji odpowiedzialności solidarnej.

WIS powinna zostać wydana przez urząd skarbowy bez zbędnej zwłoki, nie później niż w terminie 3 miesięcy od dnia otrzymania wniosku. Do tego terminu nie należy jednak wliczać:

- terminów przewidzianych w przepisach prawa podatkowego dla dokonania określonych czynności;
- okresów zawieszenia postępowania;
- okresów opóźnień wynikających z winy składającego wniosek albo z przyczyn niezależnych od organu.

WIS a "Polski Ład"

Obowiązujący od 1 stycznia 2022 roku "Polski Ład" wprowadził pewne zmiany do przepisów Wiążącej Informacji Stawkowej, dotyczące instytucji porozumienia inwestycyjnego (które zamieszczono w art. 42b ust. 8aa ustawy o VAT).

Czy Wiążąca Informacja Stawkowa może stracić moc prawną?

Przedsiębiorca, który uzyskał WIS, jest zobowiązany do kontrolowania, czy posiadana przez niego informacja w dalszym ciągu jest wiążąca.

Artykuł 42h ust. 1 ustawy o VAT wskazuje, że Wiążąca Informacja Stawkowa będzie mogła stracić moc prawną, między innymi w przypadku, gdy pozyskana informacja będzie niezgodna z przepisami (na przykład poprzez poszerzenie katalogów usług lub towarów objętych procedurą mechanizmu podzielonej płatności czy zmiana wysokości stawek VAT). Wygaśnięcie następuje z dniem wejścia w życie przepisów, w wyniku których wydana Wiążąca Informacja Stawkowa stała się z nimi niezgodna.

W związku z tym organ podatkowy z urzędu lub na wniosek adresata WIS będzie mógł zmienić lub uchylić wydaną informację stawkową, jeśli będzie ona nieprawidłowa lub niezgodna z prawem w wyniku:

- przyjęcia zmiany w Nomenklaturze Scalonej (CN);
- przyjęcia przez Komisję Europejską środków w celu określenia klasyfikacji taryfowej towarów;
- bycia niezgodną z interpretacją Nomenklatury Scalonej wynikającą z wyroku Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej lub not wyjaśniających (o których mowa w Rozporządzeniu Rady nr 2658/87 z 23 1987 roku w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej Taryfy Celnej;
- decyzji lub opinii klasyfikacyjnych albo zmian not wyjaśniających do Nomenklatury Zharmonizowanego Systemu Oznaczania i Kodowania Towarów, sporządzonej w Brukseli dnia 15 grudnia 1950 roku i przyjętej przez organizację ustanowioną na mocy Konwencji o utworzeniu Rady Wspólnej Celnej.

Podatki dochodowe

Nie wszyscy przedsiębiorcy płacą podatki według takich samych zasad. Wszystko zależy przede wszystkim od:

- formy prawnej;
- statusu podatnika;
- wielkości firmy;
- czasami także od rodzaju prowadzonej działalności.

Przychód a dochód - czym się różnią?

Aby prawidłowo rozliczać podatek dochodowy w firmie, kluczowym wydaje się zrozumienie różnicy między często mylonymi pojęciami - dochód oraz przychód.

Czym jest dochód?



Dochód to suma pieniędzy, jaka zostaje podatnikowi „na rękę”, po odliczeniu kosztów, które działalność wygenerowała w danym miesiącu. Warto zwrócić uwagę na tę definicję, ponieważ wciąż zdarza się, że - na przykład - sieci [francyz](#) bazują na niewiedzy i czasami podają możliwy do uzyskania przychód jako dochód.

Jest to niebezpieczne z punktu widzenia przedsiębiorcy, ponieważ nie wykazuje jednoznacznie, ile pieniędzy w zamian za prowadzenie franczyzy zostanie mu na jego własne wydatki. A ta kwota może bardzo szybko się skurczyć i z deklarowanej sumy zobaczy tylko niewielką część.

Dochód a przychód - różnica

Deklarowany przychód wynosi 10 tysięcy złotych. Od tej kwoty należy odjąć 2 tysiące złotych na wynajem lokalu. Kolejny tysiąc „pochłona” opłaty na media, prąd i wodę. Dodatkowym elementem, który może zmniejszyć dochód to opłata za francyzę. Przyjmijmy, że jest to kwota 2 tysięcy złotych. Z kolei usługa sprzątania biura kosztuje kolejnych 500 złotych.

Z dobrze wyglądającej w portfelu kwoty 10 tysięcy złotych zostało tylko 4500 złotych, a więc nieco mniej niż połowa początkowej kwoty.

Bazując na powyższym przykładzie, warto uzmysłowić sobie, że ta pozornie nieduża różnica (przychód a dochód) może odgrywać bardzo dużą rolę.

Dochód stanowi podstawę do wyliczenia należnego podatku dochodowego (PIT od osób fizycznych lub od osób prawnych). Te wszystkie koszty „ukryte” nakazują uważnie przyrzeć się różnicom między dochodem a przychodem.

Czym jest przychód?



Operując pewnym uproszczeniem, można postawić znak równości między wpływem aktywów a przychodem.

Definicję można poszerzyć i włączyć do niej zobowiązania podmiotów wobec działalności. Zakres definicji przychodu jest zresztą dość szeroki.

Przychody mogą generować produkty, jakie wytwarza firma, a także usługi. Z reguły, bez względu na to, jaki model działalności wybrano, nadrzędnym celem przedsiębiorstwa jest generowanie przychodu, który z kolei w dalszej perspektywie czasowej ma zapewnić dochód „na rękę” na odpowiednio wysokim poziomie.

Przychodem firmy jest więc podstawa do obliczenia podatku, który należy przelać na konto urzędu skarbowego. Niektóre modele rozliczania wymuszają comiesięczną opłatę w skarbówce, a inne dają komfort rozliczania się raz na kwartał.

Zagadnieniem, które często wymaga doprecyzowania, są środki trwałe, a także niematerialne mienie firmy. One także mogą być wliczone w skład przychodu, co jeszcze bardziej komplikuje sytuację osób, które dopiero rozpoczynają swoją przygodę z prowadzeniem działalności gospodarczej.

Równie dużo zależy od modelu biznesu, jaki prowadzimy. Samodzielne poznanie wszystkich niuansów prawa podatkowego i ustaw, które determinują działanie przedsiębiorstwa to czynność niezwykle czasochłonna, którą dobrze powierzyć profesjonalistom.

Gdyby młody przedsiębiorca miał tracić kilka godzin dziennie na zastanawianie się nad tym, jak sklasyfikować dany przychód, to jego czas na prowadzenie firmy uległby znacznemu skróceniu. Lepiej więc zaufać ekspertom, a samemu skupić się na tym, w czym chce się być dobrym - na prowadzeniu biznesu.

Koszty uzyskania przychodu



Koszt uzyskania przychodu bardzo precyzyjnie określa art. 22 ustawy o podatku dochodowym:

Kosztami uzyskania przychodów są koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodów lub zachowania albo zabezpieczenia źródła przychodów, z wyjątkiem kosztów wymienionych w art. 23.

Wskazany art.23 jest dość szeroki, jednak pozwala między innymi na odliczenie od podatku wydatków związanych z nabyciem gruntów, ulepszeniu środków trwałych czy wydatków, które stanowią podstawę naliczania odpisów amortyzacyjnych.

Ustawa o elektromobilności i paliwach alternatywnych z 11 stycznia 2018 roku pozwala na wykonanie odpisu dla auta, którego zakup przewyższa kwotę 225 tysięcy złotych. Oczywiście, musi to być pojazd spełniający art. 2 pkt 12 tej ustawy.

Artykuł 23 ustawy o podatku osobowym od osób fizycznych określa też, że kosztami uzyskania przychodu nie są wydatki reprezentacyjne, wydatki poniesione na spłatę rat pożyczek oraz zobowiązania, jakie należy ponieść na ubezpieczenie AC wybranych pojazdów.

Warto pamiętać też o tym, że niektóre branże zostały przez ustawodawcę uprzywilejowane i objęto je kosztem uzyskania przychodów wynoszącym 50%. Ten próg dotyczy między innymi artystów oraz wykonawców praw pokrewnych. Ta lista jest jednak o wiele szersza i obejmuje również:

- tak zwaną "architektoniczną działalność twórczą", czyli urządzenie wnętrz, architektów krajobrazu, urbanistów i twórców audiowizualnych;
- osoby tworzące programy i gry komputerowe, a także wykonujące fotografii;
- muzealników;
- wydawców;
- osoby działające w branży konserwatorskiej;
- pracowników badawczo - rozwojowych i naukowo - dydaktycznych;
- tłumaczy.

Co ważne, koszty uzyskania przychodu mogą różnić się też od tego, czy są one uzyskiwane z jednego, czy z wielu zakładów pracy. Jeśli podatnik uzyskuje przychód z jednego zakładu pracy, to miesięczny koszt wynosi 300 złotych (rocznie nie więcej niż 3600 złotych). Jeśli stosunków pracy jest więcej niż jeden, kwota podstawowa jest taka sama, ale na rok może wynieść do 5400 złotych.

Jeśli podatnik mieszka poza miejscowością, w której znajduje się jego zakład pracy, a dodatek za rozłąkę nie jest pobierany, to miesięcznie kwota ta wynosi 250 złotych (rocznie nie więcej niż 3000 złotych w przypadku jednego stosunku pracy lub 4500 złotych, jeśli jest ich więcej niż 1). Dodatek za rozłąkę wpływa na wysokość kwoty.

Jak obliczać dochód firmy?

Polscy przedsiębiorcy muszą liczyć się z tym, że system prawny w kraju wciąż jest dość skomplikowany. Można stwierdzić, że zależy on od wielu zmiennych i czasem trzeba zachować bardzo dużą czujność, by nie wpaść w kolejne progi opodatkowania, które mogłyby zwiększyć ich koszty.

Obliczenie dochodu firmy nie jest ważne tylko dla urzędu skarbowego. Odgrywa ono kluczową rolę na przykład w sytuacji, kiedy właściciel firmy chce starać się o kredyt

bankowy. Ilość dokumentów, jakie musi okazać właściciel firmy, jest o wiele większa niż ta, jaką w analogicznej sytuacji okazuje osoba zatrudniona na [etacie](#).

Przedsiębiorca musi okazać dane związane między innymi z czasem prowadzenia działalności gospodarczej. Oczywiście, można wykazać, że pracownik etatowy napotka duże problemy z kredytem, jeśli będzie miał umowę na czas określony, jednak przedsiębiorca musi spełnić więcej warunków, gdy stara się o dofinansowanie działalności.

Właśnie z tego względu dokładne obliczenie dochodu firmy - a więc i znajomość zasad opodatkowania - odgrywa bardzo dużą rolę. Sporo zależy też od tego, jaki model rozliczania obrał przedsiębiorca. Dominuje zasada, według której szanse na uzyskanie kredytu zwiększają niskie koszty prowadzenia firmy. Stawia to w dobrym świetle podmioty, które rozliczają się według skali podatkowej oraz podatku liniowego.

W przypadku wątpliwości co do tego, jak obliczać dochód, firma ma dostęp do całego spektrum narzędzi, jakie mogą przyjść z pomocą. Wiele przedsiębiorstw rozpoczyna od ogólnodostępnych, darmowych kalkulatorów kredytowych.

Niestety nie są one idealnym rozwiązaniem. Jeśli nowelizacja ustawy wprowadza przykładowo nowe progi podatkowe, to trzeba mieć na uwadze, że kalkulator musiał zostać o te dane uaktualniony. Można to dobrze wytłumaczyć na prostym przykładzie.

Wady samodzielnego prowadzenia księgowości

Gdyby podatek liniowy w Polsce zmienił się i spadł do 15%, a nieświadomi przedsiębiorcy korzystaliby z kalkulatora, który oblicza go według starej stopy opodatkowania, to bardzo łatwo o pomyłkę, która w dalszej perspektywie czasowej może skutkować kontrolami, a nawet grzywnami i karami wymierzonymi przez skarbowkę.

Jest to jedna z przyczyn, dla których warto zaufać albo profesjonalnemu oprogramowaniu, które jest objęte gwarancją aktualizacji, albo firmie zewnętrznej, która może prowadzić księgowość. Oczywiście, jest to usługa płatna, jednak komfort i poczucie bezpieczeństwa, jakie daje przypisany do firmy księgowy, zdecydowanie są warte takiej inwestycji.

Podatek CIT (od osób prawnych)

Płatnikiem podatku dochodowego jest każdy przedsiębiorca prowadzący jednoosobową działalność gospodarczą.



W przypadku spółek z ograniczoną odpowiedzialnością i spółek akcyjnych (oraz innych, niżej wymienionych podmiotów) sytuacja wygląda inaczej. Spółki te mają status osoby prawnej, a tym samym podlegają pod ustawę o podatku dochodowym od osób prawnych, czyli CIT.

Kto podlega podatkowi CIT?

Podatkowi CIT (z ang. *Corporate Income Tax*) podlegają osoby prawne, czyli podmioty, którym przepisy prawa przyznają osobowość prawną, a więc:

- osoby prawne;
- spółki kapitałowe w organizacji;
- jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej, z wyjątkiem przedsiębiorstw w spadku i spółek niemających osobowości prawnej;
- spółki komandytowe, spółki komandytowo - akcyjne i niektóre spółki jawne, mające siedzibę lub zarząd na terytorium RP;
- spółki nieposiadające osobowości prawnej, które mają swoją siedzibę lub zarząd w innym państwie, jeżeli zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa podatkowego tego państwa są traktowane jako osoby prawne oraz podlegają w tym państwie opodatkowaniu od całości swoich dochodów niezależnie od miejsca ich uzyskania;
- podatkowe grupy kapitałowe czyli grupy składające się co najmniej z dwóch spółek prawa handlowego, które posiadają osobowość prawną oraz pozostają w związkach kapitałowych.

Zwolnienia przedmiotowe z CIT

Ustawodawca zwolnił z obowiązku płacenia podatku CIT:

- Skarb Państwa;
- Narodowy Bank Polski;
- jednostki budżetowe;
- fundusze celowe utworzone na podstawie odrębnych ustaw;
- przedsiębiorstwa międzynarodowe i inne jednostki gospodarcze utworzone przez organ administracji państwowej wspólnie z innymi państwami na podstawie porozumienia lub umowy (chyba, że porozumienia te lub umowy stanowią inaczej);

- jednostki samorządu terytorialnego, ale tylko w zakresie dochodów określonych w przepisach ustawy o dochodach jednostek samorządu terytorialnego;
- Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa;
- Zakład Ubezpieczeń Społecznych, fundusze emerytalne i inwestycyjne;
- Agencję Rezerw Materiałowych;
- Narodowy Fundusz Zdrowia;
- Bankowy Fundusz Gwarancyjny;
- Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa;
- Krajowy Zasób Nieruchomości;
- jednostki dozoru technicznego;
- Polską Agencję Nadzoru Audytowego.

Przedmiot opodatkowania podatkiem CIT

Zgodnie z ogólnymi zasadami, przedmiotem opodatkowania podatkiem dochodowym jest dochód stanowiący sumę:

- dochodu osiągniętego z zysków kapitałowych;
- dochodu osiągniętego z innych źródeł przychodów.

Zgodnie z przepisami ustawy o CIT, **dochodem jest nadwyżka sumy przychodów nad kosztami ich uzyskania, osiągnięta w roku podatkowym**. Gdy koszty uzyskania przychodów przekraczają sumę [przychodów](#), powstała różnica jest stratą.

W przypadku podatkowych grup kapitałowych dochód grupowany jest w dane źródło przychodów i strat. Przy ustalaniu dochodu brana jest zatem pod uwagę suma dochodów wszystkich spółek kapitałowych wchodzących w skład grupy oraz suma strat poniesiona przez te spółki z danego źródła przychodów. Jeżeli w roku podatkowym suma tych strat przekracza sumę przychodów, to powstała różnica jest stratą całej podatkowej grupy kapitałowej.

Zwolnienie przedmiotowe z CIT

Oprócz zwolnień podmiotowych, ustawa o CIT wskazuje także na określony katalog przedmiotowych zwolnień od podatku. Zwolnienia takie obejmują między innymi:

- dochody z tytułu sprzedaży całości lub części nieruchomości albo też udziału w nieruchomości, wchodzącej w skład gospodarstwa rolnego, przy czym zwolnienie nie dotyczy dochodu uzyskanego ze sprzedaży, jeżeli sprzedaż ta następuje przed upływem 5 lat (od końca roku kalendarzowego, w którym nastąpiło nabycie zbywanej nieruchomości lub udziału w nieruchomości);
- działalność organizacji pracodawców i partii politycznych, w części przeznaczonej na cele statutowe, z wyłączeniem działalności gospodarczej;

- dochody z tytułu prowadzenia szkół, w części przeznaczonych na cele szkoły;
- dochody organizacji pożytku publicznego, w części przeznaczonych na cele statutowe;
- dochody kościelne osób prawnych (w tym związków wyznaniowych);
- dochody kół gospodyń wiejskich, w części przeznaczonych na cele statutowe.

Ile wynosi podatek CIT?

Dla osób prawnych przygotowano dwie stawki podatku dochodowego:

- 19% podstawy opodatkowania;
- 9% podstawy opodatkowania od przychodów (dochodów) innych niż z zysków kapitałowych – w przypadku podatników, u których przychody roku podatkowym osiągnięto przychody nieprzekraczające wyrażonej w złotych kwoty odpowiadającej równowartości 2 milionów euro.

Niższy próg podatkowy zarezerwowany jest dla podmiotów, które posiadają status małego podatnika. Nie ma to jednak zastosowania do podatkowych grup kapitałowych oraz podatników, których utworzeniu towarzyszyły określone w ustawie okoliczności (na przykład przekształcenia czy aporty).

W przypadku dochodów uzyskanych przez podatników nie mających siedziby lub zarządu na terytorium Polski, stawka podatku wynosi:

- 20%;
- 10%.

Pierwsza ze stawek obowiązuje wobec przychodów z tytułu:

- odsetek, praw autorskich lub praw pokrewnych, praw do projektów wynalazczych, znaków towarowych i wzorów zdobniczych, w tym również ze sprzedaży tych praw, z należności za udostępnienie tajemnicy receptury lub procesu produkcyjnego, za użytkowanie lub prawo do użytkowania urządzenia przemysłowego, w tym także środka transportu, urządzenia handlowego lub naukowego, za informacje związane ze know - how, a więc doświadczeniem zdobytym doświadczeniem w dziedzinie przemysłowej, handlowej lub naukowej;
- opłat za świadczone usługi w zakresie działalności widowiskowej, rozrywkowej lub sportowej, wykonywanej przez osoby prawne mające siedzibę za granicą, organizowanej za pośrednictwem osób fizycznych lub osób prawnych prowadzących działalność w zakresie imprez artystycznych, rozrywkowych lub sportowych na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej;
- świadczeń: doradczych, księgowych, badania rynku, usług prawnych, usług reklamowych, zarządzania i kontroli, przetwarzania danych, usług rekrutacji

pracowników i pozyskiwania personelu, gwarancji i poręczeń oraz świadczeń o podobnym charakterze.

Stawkę 10% stosuje się przypadku przychodów z tytułu:

- opłat za wywóz ładunków i pasażerów przyjętych do przewozu w portach polskich przez zagraniczne przedsiębiorstwa morskiej żeglugi handlowej (wyłączenie dotyczy ładunków i pasażerów tranzytowych);
- uzyskanych na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej przez zagraniczne przedsiębiorstwa żeglugi powietrznej.

Zasady te stosuje się z uwzględnieniem postanowień umów o unikaniu podwójnego opodatkowania. Oznacza to, że umowy te mogą ustanawiać niższe stawki niż wyżej wskazane.

Ile wynosi stawka CIT?

Podstawowy podatek od dochodów osób prawnych wynosi **19%**. Obowiązuje także preferencyjna stawka – **9%** dla małych podatników oraz podmiotów, które rozpoczęły działalność w danym roku. Nowa stawka zastąpiła obowiązującą wcześniej preferencyjną stawkę, która wynosiła 15%. Niższy CIT dotyczy jednak tylko pewnej grupy podatników, spełniających określone ustawą warunki.



Z początkiem 2021 roku wzrósł limit (z 1,2 do 2 milionów euro) bieżących przychodów pozwalający na korzystanie z 9% stawki CIT. Przeliczany jest on według średniego kursu euro Narodowego Banku Polskiego na pierwszy dzień roboczy roku podatkowego. W 2021 roku jest to kurs z 4 stycznia, który wynosi 4,5485 zł za euro.

Kto może skorzystać z preferencyjnego CIT-u?

Z niższej stawki podatku CIT skorzystać mogą:

- nowi podatnicy - spółki z ograniczoną odpowiedzialności i spółki akcyjne (oraz inne podmioty prawne, zobowiązane do opłacania podatku CIT), dla których będzie to pierwszy rok podatkowy;
- tak zwani mali podatnicy - przedsiębiorstwa, których przychody nie przekroczyły w roku podatkowym równowartości 1,2 miliona euro przeliczonej na polskie złotówki.

Podstawą opodatkowania jest rok podatkowy, który nie musi pokrywać się z rokiem kalendarzowym. Obniżona stawka dotyczy także podatników, którzy utracili status nowego podatnika, ale kontynuują działalność jako mali podatnicy. Jeśli przekroczą

limit przychodu, począwszy od następnego miesiąca lub kwartału, powinni zacząć stosować stawkę podatkową wynoszącą 19%.

Wykluczenia z preferencyjnego CIT-u

Obecnie obowiązująca ustawa wymienia grupę podmiotów, które nie mogą skorzystać z preferencyjnej stawki podatku od osób prawnych. Nie ma także w tej sytuacji znaczenia, że dany podmiot kwalifikuje się do uznania za nowego lub małego podatnika.

Ustawa z grona uprawnionych do skorzystania z preferencyjnego CIT-u wyklucza:

- podatników utworzonych w wyniku przekształcenia, połączenia lub podziału podatników (z wyjątkiem przekształcenia w inną spółkę);
- podatników utworzonych w wyniku przekształcenia jednoosobowych działalności gospodarczych;
- podatników, do których wniesiono na poczet kapitału wkład niepieniężny, czyli uprzednio prowadzone przez siebie przedsiębiorstwa, zorganizowane części przedsiębiorstwa albo składniki przedsiębiorstwa, których łączna wartość przekracza kwotę 10 000 euro (kwota ta przeliczana jest według średniego kursu euro ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski na pierwszy dzień roboczy października roku poprzedzającego rok podatkowy, w którym wniesiono te składniki majątku, w zaokrągleniu do 1000 złotych);
- podatników utworzonych przez podmioty, które, tytułem aportu, wniosły do spółki składniki majątku uzyskane przez te osoby albo jednostki w wyniku likwidacji innych podatników, jeżeli te osoby albo jednostki posiadały udziały (akcje) likwidowanych podatników.

Limit 2 milionów euro przychodu wydaje się atrakcyjny dla małych spółek, które upatrują szansę na opłacanie niskiego podatku w swoich niewielkich przychodach. Niestety, szereg wykluczeń, o których mowa wyżej, sprawia, że z preferencyjnego CIT-u może skorzystać tak naprawdę znikomy odsetek przedsiębiorstw.

Z tego rozwiązania nie skorzystają na przykład przedsiębiorcy prowadzący jednoosobową działalność, którą chcą przekształcić w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością. Ustawodawca przewidział również sytuację, w której taka jednoosobowa firma miałaby zostać zamknięta, a następnie zostałaby założona spółka. Również w takim przypadku spółka nie będzie mogła rozliczyć się na podstawie preferencyjnego CIT-u, o ile wartość wniesionego aportu przekroczy równowartość 10 tysięcy euro.

Wyłączenie to obejmuje także podatkowe grupy kapitałowe, bez względu na wysokość przychodu. Z zastosowania stawki CIT wynoszącej 9% wyklucza już sam fakt bycia przynależnym do grupy kapitałowej.

Podatek dochodowy a przekształcenie JDG w spółkę z o. o.

Przekształcenie jednoosobowej działalności gospodarczej w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością nie uprawnia do niższego CIT-u.



Wiele osób, które dopiero zamierzają założyć działalność, rozważają jednak zarejestrowanie spółki, aby móc skorzystać z prawa do niższego podatku. Dla nowych podatników stawka 9% CIT jest oczywiście dużo bardziej atrakcyjna niż PIT-owska stawka 17% lub 32%.

Warto jednak pamiętać, że dochodami spółki nie można dysponować tak, jak dochodami jednoosobowej działalności gospodarczej. Spółka i jej właściciel to dwa oddzielne z punktu widzenia prawa podmioty. Są zatem opodatkowane podwójnie.

Strata a wpływ na podatek dochodowy od osób prawnych

Zgodnie z art. 7 ust. 5 ustawy o podatku CIT, jeżeli w danym roku podatkowym podmiot poniósł stratę z tytułu prowadzonej działalności, ma możliwość obniżenia dochodu o kwotę tej straty na dwa sposoby:

- poprzez obniżenie dochodu w ciągu najbliższych pięciu lat podatkowych, jednakże wysokość odliczenia w jednym z tych lat nie może być wyższa niż 50% kwoty tej straty;
- poprzez jednorazowe obniżenie dochodu w ciągu najbliższych pięciu lat podatkowych o kwotę nieprzekraczającą 5 milionów złotych (nieodliczona kwota podlega rozliczeniu w pozostałych latach tego pięcioletniego okresu, jednakże wysokość odliczenia w jednym z tych lat nie może być wyższa niż 50% kwoty tej straty).

Rozliczenie straty może nastąpić wyłącznie w ramach źródła przychodu, z którego powstała. Nie można zatem rozliczyć straty powstałej z innych źródeł przychodów obniżając dochód z tytułów zysków kapitałowych.

Przykład rozliczenia strat

Spółka ABC poniosła w 2020 roku stratę podatkową z innych źródeł przychodów w wysokości 8 milionów złotych.

Jeśli w 2021 roku spółka ta uzyska dochód z innych źródeł przychodu w wysokości powyżej 5 milionów złotych, będzie mogła rozliczyć stratę:

- *jednorazowo obniżając dochód do wysokości limitu 5 milionów złotych w 2021 roku;*
- *w 4 kolejnych latach podatkowych w wysokości 3 milionów złotych (pod warunkiem, że w kolejnych latach uzyska dochód z innych źródeł przychodów).*

Przychody z tytułu wymiany waluty wirtualnej (na przykład kryptowaluty) na środki płatniczy, towar, usługę lub prawo majątkowe inne niż waluta wirtualna **albo regulowania innych zobowiązań walutą stanowi przychód z zysków kapitałowych.**

Jak składa się zeznanie CIT?

Podmioty zobowiązane do odprowadzania podatku dochodowego od osób prawnych muszą składać zeznania za poprzedni rok podatkowy do końca trzeciego miesiąca roku następnego. Do tego celu służy podstawowy formularz CIT-8.

W tym terminie należy wpłacić podatek należny albo różnicę między podatkiem należnym od dochodu wykazanego w zeznaniu a sumą należnych zaliczek od początku roku.

Podatnicy, którzy osiągają dochody z działalności prowadzonej przez zagraniczne spółki kontrolowane składają odrębne zeznania dla każdej ze spółek. Mają na to czas do końca dziewiątego. miesiąca roku następującego po roku podatkowym tej spółki. W tym terminie podatnik wpłaca także podatek należny.

Formularze CIT

Osoby prawne, które muszą rozliczyć się z podatku dochodowego, składając rozliczenie za poprzedni rok podatkowy, wypełniają jeden z udostępnionych przez Ministerstwo Finansów formularzy:

Formularz	Czego dotyczy?
CIT-R	oświadczenie podatnika o przeznaczeniu dochodów z dywidend lub innych przychodów z tytułu udziału w zyskach osób prawnych
CITA-6AR	deklaracja o wysokości podatku dochodowego od dochodów z tytułu udziału w zyskach osób prawnych

CIT-6R-D	deklaracja o wysokości pobranego przez płatnika zryczałtowanego podatku dochodowego od osób prawnych, od dochodów (przychodów) osiągniętych przez podatnika mającego siedzibę lub zarząd na terytorium RP
CIT-7	informacja o wysokości pobranego podatku dochodowego od dochodów z dywidend oraz innych przychodów z tytułu udziału w zyskach osób prawnych
CIT-8	zeznanie o wysokości osiągniętego dochodu (poniesionej straty) przez podatnika podatku dochodowego od osób prawnych
CIT-8A	zeznanie o wysokości osiągniętego dochodu (poniesionej straty) przez podatkową grupę kapitałową - podatnika podatku dochodowego od osób prawnych
CIT-8B	zeznanie o wysokości osiągniętego dochodu (poniesionej straty) przez podatkową grupę kapitałową - podatnika podatku dochodowego od osób prawnych - za rok podatkowy
CIT-8/O	informacja o odliczeniach od dochodu i od podatku oraz o dochodach wolnych i zwolnionych od podatku
CIT-8AB	zeznanie o wysokości osiągniętego dochodu (poniesionej straty) przez podatkową grupę kapitałową - podatnika podatku dochodowego od osób prawnych za rok podatkowy
CIT/8S	informacja o wysokości dochodu osiągniętego z działalności gospodarczej prowadzonej na terenie specjalnej strefy ekonomicznej na podstawie zezwolenia
CIT/8SP	informacja o wysokości dochodu osiągniętego z działalności gospodarczej prowadzonej na terenie specjalnej strefy ekonomicznej na podstawie zezwolenia
ZIT-9R	deklaracja o wysokości przychodu za wywóz ładunków i pasażerów przyjętych do przewozu w porcie polskim, uzyskanego przez zagraniczne przedsiębiorstwo żeglugi handlowej od zagranicznych zleceniodawców

CIT-10Z	deklaracja o wysokości pobranego przez płatnika zryczałtowanego podatku dochodowego od osób prawnych, od dochodów (przychodów) osiągniętych przez podatników niemających siedziby lub zarządu na terytorium RP
CIT-11R	deklaracja o wysokości podatku dochodowego od dochodów z dywidend oraz innych przychodów z tytułu udziału w zyskach osób prawnych, wydatkowane na cele inne niż wymienione w oświadczeniu CIT-5 lub deklaracji CIT-6AR
CIT-D	informacja podatnika podatku dochodowego od osób prawnych o otrzymanych/przekazanych darowiznach
CIT-ST	informacja podatnika do ustalenia należnych jednostkom samorządu terytorialnego dochodów z tytułu udziału we wpływach z podatku dochodowego od osób prawnych
CIT-ST/A	informacja o zakładach (oddziałach)
IFT-2/IFT-2R-I	informacja o wysokości przychodu (dochodu) uzyskanego przez podatników podatku dochodowego od osób prawnych niemających siedziby lub zarządu na terytorium RP
SSE-R	rozliczenie podatku dochodowego od dochodów osiąganych z tytułu prowadzonej działalności na terenie specjalnej strefy ekonomicznej na podstawie zezwolenia
SSE/A	wykaz udziałów w spółkach
SSE-R/A	rozliczenie zdyskontowanej wartości udzielonej pomocy publicznej i kosztów kwalifikujących się do objęcia tą pomocą
CIT-CFC	zeznanie o wysokości osiągniętego dochodu z zagranicznej spółki kontrolowanej przez podatnika CIT

CIT/BR	informacja o odliczeniach od podstawy opodatkowania kosztów uzyskania przychodów poniesionych na działalność badawczo - rozwojowa
CIT/TP	uproszczone sprawozdanie
CIT-VC	informacja o nabytych udziałach (akcjach) w spółkach, o których mowa w art.14 ust. 3 pkt 1 ustawy z dnia 25 września 2015 roku o zmianie niektórych ustaw w związku ze wspieraniem innowacyjności
CIT/MIT	informacja o środkach trwałych oraz przychodach składana przez podatnika obowiązującego do zapłaty podatku, o którym mowa w art. 24B ustawy
CIT/PGK	informacja o wysokości osiągniętego dochodu (poniesionej straty) przez spółkę tworzącą podatkową grupę kapitałową

Prawa i obowiązki podatników stosujących CIT

Podatnicy i płatnicy nie muszą składać w trakcie roku podatkowego deklaracji podatkowych, natomiast do ich obowiązku należy wpłacanie zaliczek. Odnosi się to również do podatku dochodowego, który jest pobierany w sposób zryczałtowany.

Podatnicy mogą rozliczać się z zaliczek na podatek dochodowy CIT w formie uproszczonej. Zaliczki są w takiej sytuacji uzależnione od podatku należnego, jaki został wykazany w zeznaniu złożonym w zeznaniu poprzedzającym dany rok podatkowy o dwa lata.

Zaliczka uproszczona obliczana jest w wysokości 1/12 podatku należnego wykazanego w jednym z tych zeznań. Jeśli podatnik dopiero rozpoczął działalność lub w ciągu dwóch ostatnich lat nie wypracował dochodu, nie ma możliwości rozliczania zaliczek w formie uproszczonej.

Decydując się na rozliczanie zaliczek na podatek CIT w formie uproszczonej, nie należy składać dodatkowych oświadczeń czy wniosków do urzędu skarbowego. Informację o uproszczonych zaliczkach na podatek zaznacza się dopiero w zeznaniu

rocznym składanym za rok, w którym podatnik stosował tę formę obliczania zaliczek.

Kolejnym udogodnieniem dla małych przedsiębiorców jest możliwość skorzystania ze zwolnienia w opłacaniu zaliczek na podatek CIT w trakcie roku. Jedynym warunkiem jest złożenie właściwemu naczelnikowi urzędu skarbowego oświadczenia o skorzystaniu z tego zwolnienia do dwudziestego dnia pierwszego miesiąca roku podatkowego, w którym korzystają ze zwolnienia.

Podatnicy, którzy korzystają z tego zwolnienia, muszą składać zeznania roczne za rok, w którym korzystali ze zwolnienia oraz zapłaty podatku, który wynika z tego zeznania w pięciu kolejnych latach podatkowych następujących bezpośrednio po roku korzystania ze zwolnienia.

Podatek ten płatny jest w każdym roku w wysokości 20% jego kwoty w każdym roku.

Podatnicy nie muszą płacić [zaliczek na podatek dochodowy](#) od osób prawnych, jeśli podatek należny od dochodu osiągniętego od początku roku, pomniejszony o sumę zaliczek wpłaconych od początku roku, nie przekracza kwoty 1000 złotych.

Do obowiązków podatnika należy również złożenie zeznania o wysokości dochodu (straty), jaki został osiągnięty w roku podatkowym. Ma na to czas do końca trzeciego miesiąca roku następnego. W tym terminie należy także wpłacić należny podatek CIT lub różnicę między podatkiem należnym od dochodu wskazanego w zeznaniu podatkowym a sumą należnych zaliczek za okres od początku roku. Zeznanie roczne powinno zostać złożone w formie elektronicznej.



Od 1 stycznia 2020 roku podatek dochodowy od osób prawnych wpłacany jest do urzędu skarbowego na specjalny mikrorachunek podatkowy.

Podatek PIT (od osób fizycznych)

Podatek PIT (ang. *Personal Income Tax*) to podatek dochodowy od osób fizycznych, który płacą od uzyskanych dochodów lub przychodów. Podatnikiem PIT jest praktycznie każdy, kto uzyskuje jakikolwiek dochód w roku podatkowym.

Kwestie dotyczące podatku PIT określają dwie ustawy:

- o podatku dochodowym od osób fizycznych z 26 lipca 1991 roku;

- o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne z 20 listopada 1998 roku.

Kto płaci podatek PIT?

Podatek dochodowy PIT płacą wszystkie **osoby fizyczne**, czyli **każda osoba od chwili narodzin aż do chwili śmierci**. Podatkiem tym są opodatkowane także przychody osób prowadzących działalność gospodarczą.

Prawo podatkowe określa jako prowadzoną jednoosobowo lub w formie spółki zarobkową działalność:

- wytwórczą, budowlaną, handlową, usługową;
- polegającą na wykorzystaniu rzeczy i wartości niematerialnych i prawnych;
- polegającą na poszukiwaniu, rozpoznawaniu i wydobywaniu kopalin ze złóż.

Aby jednak taką działalność uznać za działalność gospodarczą w rozumieniu ustaw, odpowiedzialność wobec osób trzecich musi ponosić osoba prowadząca przedsiębiorstwo i ponosząca ryzyko związane z działalnością gospodarczą.



Opodatkowaniu podatkiem PIT podlegają zatem **wszystkie dochody wszystkich osób fizycznych**, również tych, które prowadzą działalność gospodarczą w formie:

- [jednoosobowej działalności gospodarczej](#);
- [spółki cywilnej](#) (w szczególnych przypadkach);
- [spółki jawnej](#);
- [spółki partnerskiej](#).



Pozostałe typy spółek (z ograniczoną odpowiedzialnością i akcyjna) podlegają podatkowi [CIT](#).

Co podlega opodatkowaniu podatkiem dochodowym PIT?



Dochód to nic innego jak przychód pomniejszony o koszty uzyskania tego dochodu.

Obowiązek podatkowy, czyli opodatkowanie podatkiem PIT wszystkich osób osiągających dochód, może być:

- ograniczony;
- nieograniczony.



Ograniczony obowiązek podatkowy polega na opodatkowaniu dochodów osiągniętych na terytorium Polski. Dotyczy osób niezamieszkujących na terytorium Polski, ale osiągających na tym terenie dochód. Muszą one odprowadzić podatek dochodowy, ale wyłącznie od dochodów osiągniętych w Polsce.



Nieograniczony obowiązek podatkowy dotyczy całości osiągniętych dochodów każdej osoby zamieszkującej na terytorium Polski.



Miejscem zamieszkania w rozumieniu ustawy jest miejsce, w którym dana osoba posiada centrum interesów osobistych lub gospodarczych albo przebywa w nim dłużej niż przez 183 dni w roku podatkowym.

Formy opodatkowania dla podatku PIT

Podatek dochodowy przybiera różne formy opodatkowania. Wyróżnić można:

- podatek PIT płacony na zasadach ogólnych;
- podatek liniowy PIT;
- [ryczałt ewidencjonowany](#);
- kartę podatkową (od początku 2022 roku będą mogły z niej korzystać tylko firmy, które dotychczas z niej korzystały).

Wybór [formy opodatkowania](#) zależy od przedsiębiorcy. Wybór należy jednak dokładnie przemyśleć, bowiem nie można go już zmienić w trakcie roku podatkowego. Przy podejmowaniu decyzji należy wziąć pod uwagę przede wszystkim rodzaj prowadzonej działalności i jej rozmiar. Każda forma wiąże się bowiem z innymi preferencjami i stawką podatkową.

Zasady ogólne

Do rozliczenia na zasadach ogólnych należy skorzystać z formularza PIT-36. Możliwe jest wspólne rozliczenie się z małżonkiem lub jako osoba samotnie wychowująca dziecko oraz odliczenie wszelkich przysługujących podatnikowi ulg.



Podatek płacony jest od dochodu. Należy zatem od przychodu odjąć koszty uzyskania przychodu. Konieczne jest zatem w tym przypadku prowadzenie księgi przychodów i rozchodów lub księgi rachunkowej.

Obowiązują dwie stawki skali podatkowej na zasadach ogólnych:

Podstawa obliczenia podatku	Podatek
do 120 tysięcy złotych	17% - kwota zmniejszająca podatek
powyżej 120 tysięcy złotych	15300 złotych podatku + 32% nadwyżki ponad 120000 złotych - kwota zmniejszająca podatek

Podatek liniowy

Osoby opodatkowane podatkiem liniowym rozliczają się z urzędem skarbowym za pomocą formularza PIT-36L. Zobowiązane są jednocześnie do prowadzenia księgi przychodów i rozchodów lub księgi rachunkowej.

Podatek liniowy wyklucza rozliczenie się z małżonkiem lub jako osoba samotnie wychowująca dziecko. Jedyne ulgi, jakie można w takiej sytuacji odliczyć to wpłaty na IKZE oraz z tytułu osiągniętych dochodów za granicą.



Z podatku liniowego nie mogą skorzystać osoby, które w ramach wykonywanej działalności gospodarczej świadczą usługi na rzecz obecnego lub byłego pracodawcy, które odpowiadają czynnościom wykonywanym w ramach stosunku pracy. Taka sytuacja zobowiązuje do rozliczania się z podatku PIT na zasadach ogólnych.

Rozliczenie na tych zasadach odbywa się na formularzu PIT-28. Wyklucza ona jednak możliwość rozliczenia się z małżonkiem lub jako osoba samotnie wychowująca dziecko. Można za to odliczyć pozostałe ulgi, z wyjątkiem ulgi na dzieci.

Ryczałt ewidencjonowany

Ze zryczałtowanej formy podatku nie mogą skorzystać osoby, które w ramach wykonywanej działalności gospodarczej świadczą usługi w danym roku na rzecz obecnego lub byłego pracodawcy (podobnie jak ma to miejsce w przypadku podatku liniowego). Możliwości wyboru tej formy opodatkowania pozbawione są również osoby, które prowadzą spółkę wspólnie z małżonkiem lub ten sam rodzaj działalności, co małżonek.

Wyłączeniu temu podlegają także następujące rodzaje działalności:

- prowadzenie apteki, kantoru i lombardu;
- produkowanie wyrobów podlegających podatkowi akcyzowemu, z wyjątkiem energii elektrycznej z odnawialnych źródeł energii;
- wykonywanie wolnych zawodów, z wyjątkiem lekarza, pielęgniarki, dentysty, położnej, tłumacza;
- handel częściami do pojazdów mechanicznych;
- udzielanie pożyczek pod zastaw;
- inne, wymienione w załączniku nr 2 ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne.

Wyróżniamy następujące stawki podatku dochodowego w formie ryczałtu:

Stawka podatku	Przedmiot opodatkowania
17%	przychody z działalności w zakresie wolnych zawodów
15%	przychody ze świadczenia niektórych usług, na przykład związanych z oprogramowaniem czy przetwarzaniem danych
14%	usługi w zakresie opieki zdrowotnej, inżynierskich, projektowania, architektonicznych, badań i analiz technicznych
12%	przychody ze świadczenia niektórych usług z obszaru IT
8,5%	przychody głównie z działalności usługowej, na przykład działalności gastronomicznej w zakresie sprzedaży napojów alkoholowych o zawartości alkoholu powyżej 1,5%
5,5%	przychody między innymi z działalności budowlanej i wytwórczej
3%	przychody między innymi z działalności usługowej w zakresie handlu oraz działalności gastronomicznej



Oprócz tych podstawowych stawek ryczałtu, wyodrębnia się również dwie, które jednak stosowane są bardzo rzadko.

Stawka 10% jest stosowana jest w przypadku odpłatnego zbywania praw majątkowych lub nieruchomości, które:

- są wartościami niematerialnymi lub prawnymi lub kwalifikują się jako środki trwałe i podlegają ujęciu w rejestrze środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych;

- ze względu na okres użytkowania do roku nie zostały zakwalifikowane do środków trwałych ani wartości niematerialnych i prawnych;
- są składnikami majątku, które stanowią spółdzielcze prawo do lokalu użytkowego lub udział w takim prawie, które nie podlegają ujęciu w ewidencji środków trwałych ani wartości niematerialnych i prawnych.

Stawką 2% opodatkowany jest przychód uzyskany ze sprzedaży wyrobów przetworzonych w sposób inny niż przemysłowy produktów pochodzenia roślinnego i zwierzęcego z własnej uprawy i hodowli lub chowu.

Karta podatkowa

Ta forma opodatkowania podatkiem PIT jest przeznaczona dla konkretnych rodzajów działalności o określonej wielkości i warunkach jej prowadzenia.

Stawka podatku nie zależy od wysokości dochodów, ale od:

- rodzaju prowadzonej działalności;
- liczby zatrudnionych pracowników;
- liczby mieszkańców miejscowości, w której działalność jest prowadzona.

Konkretne stawki podatku dochodowego dla danej działalności gospodarczej zostały określone w załączniku nr 3 ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne.

Żeby móc rozliczać się w formie karty podatkowej należy spełniać następujące warunki:

Można	Nie można
korzystać z usług innych firm, chyba, że są to usługi specjalistyczne	prowadzić działalność wspólnie z małżonkiem, ale nie w tym samym zakresie
zatrudniać osób do wykonywania prac związanych z prowadzoną działalnością na umowę zlecenia lub umowy o dzieło	
zatrudniać więcej osób, niż wykazanych jest w karcie podatkowej	

Wybór opodatkowania podatkiem PIT w formie karty podatkowej należy zgłosić naczelnikowi urzędu skarbowego wniosku o opodatkowanie w tej formie na druku **PIT-16** do 20. stycznia (rozpoczynając działalność od początku roku) bądź przed rozpoczęciem działalności (gdy rozpoczynasz działalność w trakcie roku).

Taki wniosek można również dołączyć do wniosku o wpis do CEIDG. Złożenie wniosku jest obowiązkiem, bo to naczelnik urzędu skarbowego określa wysokość podatku, jaki należy płacić w przypadku uwzględnienia wniosku. Gdy zostanie jednak stwierdzone, że nie ma podstaw do opodatkowania w tej formie, zostanie wydana decyzja odmowna.



Opodatkowanie kartą podatkową w następnych latach powoduje jej automatyczne przedłużenie. Wtedy też na początku każdego roku naczelnik urzędu skarbowego wydaje nową decyzję ustalającą podatek.

Do rozliczenia działalności gospodarczej w tej formie potrzebny jest formularz PIT-16a, który należy złożyć do końca stycznia. Nie można natomiast rozliczać się wspólnie z małżonkiem ani jako osoba samotnie wychowująca dziecko, a także nie można odliczać wszelkich ulg. Można za to odliczyć ubezpieczenie zdrowotne.



Zmiany wprowadzone przez "Polski Ład" sprawiają, że od 1 stycznia 2022 roku z karty podatkowej będą mogli korzystać wyłącznie ci przedsiębiorcy, którzy dotychczas korzystali z tej formy rozliczeń. **Nowo powstające firmy nie będą mogły wybrać tej formy opodatkowania.**

Zaliczka na podatek dochodowy

Polski system podatkowy trudno nazwać prostym i przyjaznym dla przedsiębiorców, z czego wynikają często różniące się znacząco od siebie [interpretacje podatkowe](#). Dlatego w Polsce podatek dochodowy można rozliczyć na wiele sposobów, które mogą się od siebie znacząco różnić.

Wciąż można skorzystać z podatku liniowego, który jest obliczany według stawki wynoszącej 19%. Z tej formy nie mogą jednak skorzystać wszyscy. W polskim - i nie tylko - systemie prawnym, podatek liniowy przysługuje osobom, które odliczają jego kwotę od [działalności gospodarczej](#).

Warto odnotować, że w przeciwieństwie do tradycyjnego podatku dochodowego, ta forma opodatkowania musi być przelewana na konto urzędu skarbowego co miesiąc lub co kwartał. Nie ma mowy o jednym rozliczeniu raz w roku.

Jeszcze jedną z metod rozliczania płatności jest ryczałt od przychodu ewidencjonowanego. Jest to kolejna z form przeznaczona dla przedsiębiorców. Główną różnicą między ryczałtem a innymi metodami opodatkowania jest to, że nie można go pomniejszyć o koszty uzyskania przychodu.

Stawki ryczałtowe różnią się od siebie w zależności od rodzaju wykonywanej działalności, a jego górna granica to 20%. Wysokość progu opodatkowania, w jaki „wpada” podatnik zależy od uzyskanego przychodu.

Ciekawostką, o której warto pamiętać, jest maksymalna wysokość kwoty możliwej do rozliczenia ryczałtem. Ustawodawca przewidział, że górna wartość to 250 tysięcy euro (z pozarolniczej działalności gospodarczej). Ryczałt jest rozliczany raz do roku, na dokumencie podatkowym PIT-28. Nie można jednak rozliczyć się wtenczas wspólnie z małżonkiem. Odpada też przywilej skorzystania z ulgi prorodzinnej.

Na szczęście ustawodawca wyraził zgodę na odliczenie między innymi ulgi rehabilitacyjnej, internetowej, związanej z krwiodawstwem, darowiznami kościelnymi oraz szeroko rozumianą edukacją zawodową. Można też skorzystać z ulgi termomodernizacyjnej.

Jedną z często spotykanych metod jest tak zwana skala podatkowa. Nowelizacja ustawy o PIT z 2019 roku wprowadziła tutaj dość istotną zmianę, która dotyczy progów opodatkowania. W starej wykładni prawa zaliczka wynosiła - w zależności od miesiąca - 18% lub 17%. Nowelizacja ujednoliciła ten próg.



W 2022 roku skala podatkowa wynosi 17% do kwoty 120 tysięcy złotych (minus kwota zwiększająca podatek) oraz 32% po przekroczeniu tej kwoty. Ustawodawca uprościł zatem mechanizm i uczynił go bardziej czytelnym. Kwota wolna od podatku wynosi w 2021 roku 8000 złotych.

W tym modelu rozliczeń dopuszczalne jest rozliczanie z małżonkiem. Po stronie atutów warto wymienić też szereg ulg, w tym prorodzinną, badawczo-rozwojową czy dedykowaną na termomodernizację budynków. Wciąż istnieje ulga rehabilitacyjna, można też odliczyć darowizny przeznaczone na zarejestrowane kościoły i wspólnoty wyznaniowe.

Jedną z najciekawszych - a zarazem najprostszych form - rozliczania się z fiskusem stanowi karta podatkowa. Kwota podatku zależy tu tylko od rodzaju prowadzonej działalności oraz liczby zatrudnionych pracowników i liczby mieszkańców gminy, na której terenie wykonywana jest działalność.

W niektórych sytuacjach karta podatkowa dopuszcza składanie rocznego podatku (druki PIT-16A) w nieprzekraczalnym terminie do 31 stycznia. Ten termin warto zapisać w kalendarzu tylko wtedy, gdy przedsiębiorca opłaca składki zdrowotne.

Jeśli firma zrezygnuje z tych składek, to podatnik jest zwolniony z rozliczenia rocznego. Jest to bardzo kusząca forma rozliczenia podatku, dlatego też jest ona obwarowana szeregiem obostrzeń, o których warto pamiętać, zanim zdecydujemy się złożyć odpowiednią deklarację.

Przede wszystkim, małżonek lub małżonka właściciela firmy nie może prowadzić działalności gospodarczej w tym samym obszarze rynku. Jeśli więc mąż ma firmę, która skupia się na renowacji starych mebli, to żona nie może mieć działalności, którą organy administracji publicznej mogłyby zakwalifikować do tego samego segmentu rynku. Firmy tego typu muszą funkcjonować na terytorium Polski. Ustawodawca wymienił też kluczowe obszary, które w pewnym sensie można uznać za preferowane dla rozliczeń w formule karty podatkowej.

Na liście znalazł się szereg usług, wliczając w to branżę: ślusarską, tapicerską, krawiectwo, usługi fryzjerskie, kosmetyczne oraz porządkowe. Co ważne, kwota podatku jest niezależna od przychodu, jaki działalność wygenerowała. Próg dla konkretnej firmy ustalany jest w Urzędzie Skarbowym, na podstawie wytycznych.

Wspólnym mianownikiem opodatkowania, bez względu na wybraną metodę rozliczeń jest to, że w polskim systemie prawnym trudno go uniknąć. PIT płaci nie tylko właściciel spółki czy osoba, która jest aktywna na rynku pracy, świadcząc tę usługę na przykład w formie umowy o pracę.

Trzeba pamiętać o rozliczeniach, jeśli jest się wspólnikiem spółek. Prawo jest tutaj bardzo restrykcyjne i nie zakłada wielu ulg, bez względu na to, czy mówimy o spółce cywilnej, jawnej, komandytowej, akcyjnej czy partnerskiej. Obostrzenia w kwestii opodatkowania pojawiają się też wtedy, gdy właściciel spółki chce skorzystać z karty podatkowej.

Wymienione wyżej reguły mają kilka wyjątków, jednak ich interpretacja prawna od wielu lat wzbudza wiele emocji, a nieraz i kontrowersji. Zanim samodzielnie zdecydujecie o tym, że w Waszej sytuacji przepisy dopuszczają odstępienie od opodatkowania, rekomendowanym jest uzyskanie wiążącej opinii prawnej. Pomoże to uniknąć ewentualnych problemów, wliczając w to konieczności [płacenia podatków](#), jakie zdaniem fiskusa powinny być trafić na konto już wcześniej.

Jak obliczyć podatek progresywny?



Podatek progresywny to inaczej skala podatkowa. Czasem określamy go mianem „podatku ogólnego”, choć jest to forma nieprecyzyjna. Istnieją dwa progi opodatkowania: 17% i 32%, a jego wysokość zależy od uzyskanej kwoty dochodu. Jeśli ta przekracza 120 tysięcy złotych, możemy cieszyć się niższym opodatkowaniem. Gdy kwota będzie wyższa, to trzeba będzie sięgnąć do portfela głębiej.

W tym systemie opodatkowania podatnicy rozliczani są na zasadach ogólnych. Na ich barkach spoczywa obowiązek obliczania miesięcznej lub kwartalnej zaliczki na podatek, którą trzeba wpłacić do 20. dnia każdego miesiąca (za miesiąc poprzedzający) lub do 20. dnia po kwartale, który chcą rozliczyć.

Należy pamiętać o tym, że z modelu płatności kwartalnej można skorzystać, jeśli przychody wraz z podatkiem VAT w poprzedzającym roku podatkowym nie przekroczyły 200 milionów euro po przeliczeniu kursu na złotówki według średniego kursu waluty z pierwszego dnia października.

Schemat obliczania przychodu różni się w zależności od kwoty. Podstawę stanowi przychód uzyskany od początku roku, który trzeba pomniejszyć o koszty uzyskania. W ten sposób otrzymuje się pełne informacje o dochodzie. Kolejnym krokiem jest odjęcie od niego straty z lat ubiegłych i wysokość opłaconych składek.

W ten sposób uzyskuje się dochód do opodatkowania, który trzeba pomnożyć przez 17%. Następnie należy odjąć od niego 525,12 złotych, czyli wysokość podatku uiszczanego od początku roku., a potem odjąć wysokość opłaconych składek na ubezpieczenie zdrowotne i zaliczki wpłacone w poprzedzających miesiącach lub kwartałach w formie zaliczki podatkowej. Kwota, która pozostanie, to należy do zapłaty podatek.

Jak obliczyć podatek liniowy?

Konstrukcja podatku liniowego jest niezwykle prosta, a z jej obliczeniem poradzi sobie niemal każdy. Kwotę przychodu „X” trzeba pomnożyć razy 19%. Ta kwota stanowi podstawę opodatkowania. Potem wystarczy jedynie odjąć od niej opłacane składki na ZUS. Jest to wysokość opodatkowania, jaką należy przelać na konto fiskusa.

Jak obliczyć podatek zryczałtowany?

Najważniejszą rzeczą w tym modelu opodatkowania jest wysokość ryczałtu, w jaką „wpada” przedsiębiorca. Ten model nakłada na przedsiębiorcę tryb rozliczeń miesięcznych lub kwartalnych. Łatwo wskazać to na przykładzie.

Obliczanie podatku zryczałtowanego

Jeśli przedsiębiorcę objęto podatkiem w wysokości 5,5% to od kwoty przychodu opłata tylko składki na ZUS. Na potrzeby tego przykładu przyjmijmy, że wynoszą one X. Po wykonaniu działania X razy 5,5% (czyli wysokość podatku) uzyskuje się kwotę, od której trzeba odjąć wysokość ubezpieczenia zdrowotnego. Uzyskana liczba to miesięczny lub kwartalny podatek, jaki trzeba zapłacić.

Podatek VAT



VAT (ang. *Value Added Tax*) to podatek od towarów i usług, naliczany od ceny końcowej produktu lub usługi i płacony przez konsumenta. Przedsiębiorca przekazuje go tylko do urzędu skarbowego.

Każda firma zostaje jednak czasem klientem innej firmy. Dzieje się to, gdy kupuje od niej materiały, środki trwałe lub korzysta z jej usług. Musi wtedy sama zapłacić VAT (naliczony w ramach zakupów), ale biorąc fakturę może go odliczyć od tego należnego fiskusowi. Wpłaca przez to mniej środków.

W praktyce wyróżniamy dwa rodzaje firm:

- vatowców, którzy wystawiają faktury;
- nievatowców, którzy zamiast [faktur VAT](#) wystawiają rachunki.

Płatnikami VAT są zazwyczaj duże firmy, które opłacają podatek, aby móc sobie go następnie odliczyć. Z kolei osoby indywidualne często korzystają ze zwolnienia VAT ze względu na rodzaj generowanych kosztów (na przykład sprzedają towary zwolnione ustawowo z VAT). Często taka forma stosowana jest wśród prowadzących targi warzywne lub korepetycje.

W 2021 roku obowiązują cztery podstawowe stawki podatku VAT:

Stawka	Czego dotyczy
23%	podstawowa stawka VAT-u, jeśli nie ma wyrażnego zaznaczenia , że towar podlega obniżonemu opodatkowaniu, stosowana jest ta wartość podatku
8%	• towarów oraz usług, jakie zostały wymienione w załączniku 3 do ustawy o VAT, którego modyfikacja została wprowadzona w

	ubiegłym roku; • budowy, dostawy, remontu, modernizacji oraz termomodernizacji, a także przebudowy obiektów budowlanych lub ich części, jeśli są one zaliczone do budownictwa objętego społecznym programem mieszkaniowym
5%	• towarów wymienionych w załączniku 10 (również został wprowadzony w ubiegłym roku), do których należą podstawowe towary żywnościowe, czyli chleb, produkty zbożowe, przetwory mięsne, nabiał oraz soki; • czasopisma lokalne lub regionalne oraz książki
0%	wewnątrzwspólnotowej dostawy i eksportu towarów



Kwestie tego, kto musi zarejestrować się jako czynny podatnik VAT, reguluje ustawa o podatku od towarów i usług z 11 marca 2004 roku.

Spora grupa przedsiębiorców ma jednak prawo do podjęcia decyzji odnośnie tego, czy być czynnym podatnikiem VAT czy nie. Choć pierwsza z tych opcji kojarzy się przede wszystkim z dodatkowymi obowiązkami, wynikają z niej również pewne korzyści. Warto zatem przeanalizować wszystkie „za” oraz „przeciw” i podjąć odpowiednią decyzję.

Zgodnie ze wspomnianą już ustawą o VAT, czynnymi płatnikami tego podatku obligatoryjnie zostają firmy:

- zajmujące się dostawą określonych towarów, między innymi energii elektrycznej, samochodów osobowych, wyrobów tytoniowych, budynków oraz terenów budowlanych lub nowych środków transportu;
- świadczące usługi doradcze, prawnicze lub jubilerskie;
- których siedziba znajduje się poza terytorium Polski;
- których obrót z towarów niezwolnionych ustawowo z VAT w danym roku podatkowym wyniósł ponad 200 tysięcy złotych.

W praktyce oznacza to, że wiele [jednoosobowych działalności gospodarczych](#) może zrezygnować ze statusu czynnego podatnika VAT. Jednak nie zawsze jest to korzystna decyzja.

Kiedy warto być płatnikiem VAT?

Decyzja o rejestracji jako czynny podatnik VAT jest jedną z najważniejszych, jakie podejmuje każdy przedsiębiorca. Wpływa ona przede wszystkim na charakter sprzedaży, wysokość zysku i elastyczność podczas dokonywania transakcji. Warto uważnie przeanalizować wszystkie zalety i wady takiego rozwiązania, a przede wszystkim dostosować swoją decyzję do statusu działalności i własnych potrzeb jako przedsiębiorcy.

Rozważając decyzję o złożeniu lub niezłożeniu formularza VAT-R (na którym rejestruje się firmę jako podatnika VAT) warto wziąć pod uwagę następujące kwestie:

- typ odbiorców towarów i usług - jeśli grupę klientów stanowią głównie przedsiębiorstwa płacące VAT to niewątpliwie zarejestrowanie firmy jako czynnego podatnika VAT jest najlepszym rozwiązaniem;
- wysokość stawki VAT stosowanej przy sprzedaży towarów i usług;
- import towarów - istnieje możliwość odliczenia podatku z dokumentów celnych;
- możliwość odliczenia należności z faktur VAT związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej od sumy podatku odprowadzanego do urzędu skarbowego (takiej możliwości uzyskania oszczędności nie mają podmioty korzystające ze [zwolnienia z VAT](#));
- planowane inwestycje - jeśli VAT naliczony od zakupów przewyższy sumę podatku od świadczonych usług lub sprzedanych towarów, możliwe będzie odzyskanie nadpłaconego podatku lub przeniesienie go i obniżenie należności w kolejnych okresach.

Sprawdźmy na przykładzie, na czym polega różnica pomiędzy firmami będącymi czynnymi podatnikami VAT a tymi, które korzystają ze zwolnienia.

Różnica między czynnymi podatnikami VAT a zwolnionymi z VAT

Sklepy X i Y prowadzą sprzedaż sprzętu RTV. Pierwszy z nich jest podatnikiem VAT, a drugi korzysta ze zwolnienia podmiotowego. Zarówno jeden, jak i drugi sklep mają zamiar przedstawić potencjalnemu kontrahentowi ofertę sprzedaży nowego telewizora 4K.

Obydwa kupują towar od tego samego hurtownika za cenę 1800 złotych netto za sztukę. Przy zakupie telewizorów zapłacą zatem kwotę 2214 złotych (z czego 414 złotych stanowi podatek VAT). Sklepy chcą zyskać na sprzedaży sprzętu 600 złotych.

Firma X (płatnik VAT) ustala cenę w kwocie:

1800 zł (cena netto zakupu) + 600 zł (zysk) + 552 zł (cena netto + zysk powiększone o 23% VAT) = 2952 zł

Z kolei Firma Y (zwolniona z podatku VAT) ustala cenę na poziomie:

2214 zł + 600 zł = 2814 zł

Firma zainteresowana zakupem telewizora zapewne dokona transakcji z pierwszym dostawcą. W tym przypadku całkowity koszt związany z tą operacją wyniesie 2400 złotych. Podatek w wysokości 552 złotych, który zapłaci podczas zakupu, będzie mogła sobie w przyszłości odliczyć. Kupując telewizor od dostawcy Y firma musiałaby ponieść koszt w wysokości 2814 złotych.

W tym przypadku zwolnienie przedsiębiorstwa Y z podatku VAT oznacza w praktyce spadek jego konkurencyjności. Zaoferowało niższą cenę, ale dla kupującego jego oferta jest droższa o kwotę nieodliczonego wcześniej podatku VAT (414 złotych).

Ta firma może się okazać bardziej konkurencyjna poprzez pozyskiwanie większej ilości klientów detalicznych, którzy nie mogą odliczać zapłaconego podatku, albo podmiotów zwolnionych z VAT-u. Z kolei w przypadku transakcji z podmiotami opodatkowanymi muszą walczyć poprzez obniżkę cen, a więc i mniejszy zysk.

Jak przebiega rejestracja podatnika VAT?

Już od dawna nie ma konieczności fizycznej obecności w urzędzie i składania wniosku w słynnym "okienku". Wszystkie niezbędne formalności można załatwić łatwo i szybko siedząc przed komputerem (za pomocą [Profilu Zaufanego](#)), na przykład korzystając z platformy [CEIDG](#). Do wniosku należy dodać formularz rejestracyjny VAT-R, na którym znajdują się podstawowe informacje o prowadzonej działalności, takie jak:

- NIP;
- dane naczelnika urzędu skarbowego, do którego kierowane jest zgłoszenie;
- cel złożenia wniosku (rejestracja lub aktualizacja danych);
- imię, nazwisko, dane adresowe firmy;
- okoliczność, z której wynika obowiązek podatkowy;
- rodzaje składanych deklaracji podatkowych;
- informacja o transakcjach wewnątrzwspólnotowych.

Zgłoszenie VAT-R należy złożyć:

- przed dniem dokonania pierwszej sprzedaży opodatkowanych VAT-em towarów lub usług;
- przed dniem utraty prawa do zwolnienia, a więc przekroczenia limitu 200 tysięcy złotych wartości sprzedaży netto w ciągu roku podatkowego;
- przed początkiem miesiąca, w którym rezygnujesz ze zwolnienia podmiotowego lub zwolnienia przysługującego jako rolnikowi ryczałtowemu.

Po złożeniu deklaracji VAT-R urząd skarbowy powinien przyznać przedsiębiorcy status płatnika VAT. Urzędnicy często weryfikują jednak adres prowadzenia działalności. Mają również prawo odmówić rejestracji czynnego podatnika VAT, jeśli zachodzi podejrzenie:

- dokonywania wyłudzeń;
- sądowego zakazu prowadzenia działalności gospodarczej;
- niestawienia się na wezwanie urzędu.

Możesz odwołać się od decyzji urzędu poprzez:

- wezwanie naczelnika urzędu do usunięcia naruszenia prawa;
- wystąpienie ze skargą do sądu administracyjnego.

Ile kosztuje rejestracja jako vatowca?

Proces rejestracji jest całkowicie bezpłatny. Jeśli potrzebujesz potwierdzenia rejestracji, zapłacić 170 złotych na konto urzędu miasta lub gminy właściwego dla siedziby urzędu skarbowego, w którym składasz zgłoszenie rejestracyjne. Jeśli załatwiasz sprawę przez pełnomocnika (ale nie męża, żonę, dzieci, rodziców, dziadków, wnuków lub rodzeństwo), musisz wnieść opłatę w wysokości 17 złotych.

Czy można zrezygnować ze statusu vatowca?

Osoby, które przekroczyły wspomniany limit 200 tysięcy złotych obrotu lub dobrowolnie zrezygnowały ze zwolnienia z VAT, mogą do niego powrócić najwcześniej po upływie roku, licząc od końca roku, w którym utraciły prawo do zwolnienia lub same z niego zrezygnowały. Mogą tego dokonać tylko w sytuacji, gdy nie przekroczyły w tym czasie limitu.

Podatnicy, którzy rozpoczęli działalność w ciągu roku, limit liczą proporcjonalnie do ilości miesięcy, jakie w danym roku działało przedsiębiorstwo.

Powrót do zwolnienia podmiotowego z VAT trzeba zgłosić poprzez aktualizację na formularzu VAT-R, zmieniając status podatnika z czynnego podatnika na

zwolnionego. Takie zgłoszenie należy złożyć najpóźniej w terminie 7 dni od dnia wyboru zwolnienia.

Obowiązki vatowca

Każdy przedsiębiorca opodatkowany VAT-em musi wpłacać należny podatek do urzędu skarbowego. Terminem na dokonanie takiej wpłaty jest 25. dzień miesiąca następującego po miesiącu rozliczanym lub (w przypadku rozliczeń kwartalnych) 25. dzień miesiąca następującego po zakończeniu rozliczanego kwartału. Przykładowo dla pierwszego kwartału jest to 25 kwietnia.

Do dokonywania przelewów z tytułu rozliczenia podatku służy specjalny numer konta, indywidualny dla każdego podatnika.

Nawet jednodniowe opóźnienie z płatnością podatku może wiązać się karą (czasem dotkliwą - w wysokości od 260 złotych do nawet 52 tysięcy złotych). Warto wtedy skorzystać z możliwości wyrażenia tak zwanego [czynnego żalu](#).

Każdy czynny vatowiec musi prowadzić Ewidencję sprzedaży i zakupów VAT. Na jej podstawie oblicza się kwotę, którą należy przekazać do urzędu skarbowego.

Przy okazji rozliczania podatku należy przesłać do fiskusa informacje o wszystkich wystawionych przez firmę fakturach. W przypadku rozliczeń miesięcznych należy korzystać z deklaracji JPK V7M, a w przypadku kwartalnych - JPK_V7K. Dokumenty w postaci elektronicznej trafiają do Ministerstwa Finansów.

Takie deklaracje najłatwiej tworzyć za pomocą księgowości elektronicznej. Wypełnienie formularza jest bardzo proste, wystarczy tylko kilka kliknięć. Nie jest wymagane posiadanie podpisu elektronicznego.

Biała lista podatników VAT

Aby wystrzec się różnego typu wyłudzeń podatku VAT, od 1 listopada 2019 roku wprowadzono tak zwaną [Whitelistę podatników VAT](#) oraz powiązany z nią mechanizm Split Payment.



Biała lista podatników VAT to wykaz wszystkich podatników którzy:

- zostali zarejestrowani jako podatnicy VAT czynni lub zwolnieni;
- nie zostali zarejestrowani lub zostali wykreśleni z rejestru (z podaną podstawą prawną tej decyzji);
- zostali przywrócenie jako podatnicy VAT.

Lista prowadzona jest przez szefa Krajowej Administracji Skarbowej (KAS) i możesz ją znaleźć na stronie Ministerstwa Finansów oraz na stronie [CEIDG](#).

Dane na listę trafiają automatycznie, pobierane są przez szefa KAS, a jeśli przedsiębiorca znajdzie w nich jakieś nieprawidłowości może wnioskować o zmianę lub ich usunięcie.

Jakie dane zawiera biała lista podatników VAT?

Whitelista podatników VAT to obszerna baza zawierająca:

- nazwę firmy lub imię i nazwisko przedsiębiorcy,
- numer, za pomocą którego podmiot został zidentyfikowany na potrzeby podatku, jeżeli taki numer został przyznany;
- status podmiotu zarejestrowanego jako czynny podatnik VAT lub podatnik VAT zwolniony, w tym podmiotu, który został ponownie zarejestrowany;
- status podmiotu, który nie został zarejestrowany wykreślony z rejestru jako podatnik VAT;
- numer REGON, o ile został nadany;
- numer w Krajowym Rejestrze Sądowym, o ile został nadany;
- adres siedziby (w przypadku podmiotu, który nie jest osobą fizyczną);
- adres stałego miejsca prowadzenia działalności albo adres miejsca zamieszkania, w przypadku braku stałego miejsca prowadzenia działalności – w odniesieniu do osoby fizycznej;
- imiona i nazwiska osób, które wchodzi w skład organu uprawnionego do reprezentowania podmiotu oraz ich NIP lub numery PESEL – dotyczy wyłącznie podmiotu, który został wykreślony albo nie został zarejestrowany;
- imiona i nazwiska prokurentów oraz ich NIP lub numery PESEL – dotyczy wyłącznie podmiotu, który został wykreślony albo nie został zarejestrowany;
- imię i nazwisko lub firmę (nazwę) wspólnika oraz jego NIP lub numer PESEL – dotyczy wyłącznie podmiotu, który został wykreślony albo nie został zarejestrowany;
- daty rejestracji, odmowy rejestracji albo wykreślenia z rejestru oraz przywrócenia zarejestrowania jako podatnika VAT;
- podstawę prawną odmowy rejestracji albo wykreślenia z rejestru oraz przywrócenia zarejestrowania jako podatnika VAT;
- numery rachunków rozliczeniowych lub imiennych rachunków w SKOK otwartych w związku z prowadzoną przez członka działalnością gospodarczą – w przypadku podatników VAT, którzy są zarejestrowani lub przywróceni do rejestru jako podatnicy VAT.

Aby znaleźć w wykazie poszukiwany podmiot należy w formularz wyszukiwarki wpisać wybrane dane:

- numer NIP;
- numer REGON;
- nazwę firmy (lub jej fragment);
- imię i nazwisko (w przypadku osób fizycznych);
- numer rachunku bankowego.

Przy wyszukiwaniu wskazuje się także datę, na kiedy mają być wyświetlone informacje o podmiocie. Każde potwierdzenie o wyszukanej firmie można wydrukować.

Jakie możliwości daje Biała lista podatników VAT?

Wykaz powstał, aby pomóc firmom skutecznie i szybko przeprowadzać weryfikację kontrahentów. Z listy można dowiedzieć się, czy dany podmiot jest czynnym podatnikiem VAT - jednym słowem, czy potencjalny kontrahent nie próbuje nikogo oszukać.

Oprócz danych przedsiębiorstwa bardzo istotnym elementem wykazu są numery rachunków bankowych - są to numery rachunków rozliczeniowych dla podmiotów.

Co to oznacza w praktyce? Można sprawdzić, czy dane na fakturze się zgadzają, czy numeru rachunku jest zawarty na Whiteliście. Ale po co?

1 stycznia 2020 roku weszły w życie zmiany o podatku dochodowym od osób fizycznych. Zgodnie ze zmianą, przedsiębiorca, który zapłaci swojemu partnerowi biznesowemu kwotę powyżej 15 tysięcy złotych na inny rachunek niż ten, który zawarto w wykazie może ponieść tego konsekwencje.

Przedsiębiorca nie będzie miał możliwości zaliczenia do kosztów uzyskania [przychodu](#) tej kwoty lub części tej kwoty, która została zapłacona na rachunek inny niż podany w wykazie (lub zapłacony gotówką).

Wszystkie transakcje powyżej 15 tysięcy złotych podlegają zasadzie [Split Payment](#) - przedsiębiorca na swoje konto otrzymuje kwotę netto, podczas gdy na rachunek VAT trafia należny podatek. W związku z nieopłaceniem faktury na podane na Białej liście konto, przedsiębiorca staje się także odpowiedzialny solidarnie wraz ze swoim kontrahentem za zaległości podatkowe, jeśli nie zapłaci on należnego podatku VAT od transakcji, który w przypadku płatności na konto z listy jest pobierany automatycznie.

Jak praktycznie korzystać z listy?

Będąc w ciągłym biegu przedsiębiorcy często zapominają, że mają narzędzie wspomagające ich firmy. Należy pamiętać, aby sprawdzać kontrahentów, zwłaszcza tych, z którymi współpracuje się pierwszy raz.



Na dzień dokonywania płatności wystarczy wpisać numer konta w wyszukiwarce, by potwierdzić jego prawidłowość.

Warto także pamiętać, że jeśli dokonuje się zmian w rachunkach, trzeba także sprawdzić, czy zaktualizowały się one na Whiteliście. Dlaczego? Błędny rachunek może niepotrzebnie pociągnąć do odpowiedzialności kontrahentów firmy.

Zwrot PIT i VAT z urzędu skarbowego

Każdy podatnik zobowiązany jest do terminowego rozliczania się z urzędem skarbowym. Czasami jednak zdarza się, że kwota wpłacona jest większa niż ta, która wynika z zobowiązania podatkowego. Możliwy jest wtedy zwrot z tytułu nadpłaty podatku dochodowego lub VAT.

Ile wynosi czas oczekiwania na taki zwrot?

Zwrot podatku można otrzymać w formie przelewu bankowego lub przekazu pocztowego. Urząd skarbowy jest ograniczony następującymi terminami:

Termin	Warunek
do 21 kwietnia 2021	PIT złożono drogą elektroniczną przed 15 lutego 2021 roku
do 45 dni kalendarzowych od dnia złożenia PIT-u	PIT złożono elektronicznie między 15 lutego a 30 kwietnia 2021 roku
do 90 dni kalendarzowych od dnia złożenia	PIT złożono drogą tradycyjną między 15 lutego a 30 kwietnia 2021 roku

Wymienione wyżej terminy ulegają zmianie w przypadku, gdy podatnik dokona korekty deklaracji. W takiej sytuacji czas 45 lub 90 dni kalendarzowych liczy się od momentu złożenia korekty.

Jak sprawdzić status deklaracji podatkowej?

Postęp prac w przetwarzania zeznania podatkowego można w łatwy i szybki sposób sprawdzić na dwa sposoby:

- przez rządowy [Portal Podatkowy](#) - wystarczy zalogować się na konto i wejść w zakładkę "Złożone dokumenty";
- dzwoniąc do urzędu skarbowego.

Co zrobić, gdy nie otrzymałeś zwrotu podatku w terminie?

Jest to bardzo mało prawdopodobna sytuacja. Jeśli jednak do tego dojdzie, należy przede wszystkim skontaktować się z urzędem skarbowym (na przykład telefonicznie), do którego zostało złożone zeznanie podatkowe i wystosować zapytanie o przyczynę zwłoki w zwrocie nadpłaty podatku.

Najczęstsze przyczyny nieterminowego zwrotu podatku

Przyczyny takiego obrotu spraw są często dosyć błahe. Rzadko jednak zdarza się, że to urząd skarbowy "po prostu zapomniał". Najczęściej dzieje się tak, gdy:

- podatnik zapomniał o fakcie złożenia korekty deklaracji, co dodatkowo wydłużyło czas zwrotu podatku;
- podatnik pomylił numeru konta bankowego, na które miał przyjść zwrot (aby poprawić numer rachunku bankowego do zwrotu należy złożyć dokument ZAP-3);
- nadpłata podatku została przekazana na spłatę zaległości finansowych (niezapłaconych mandatów lub długów względem urzędów) - fiskus uznaje taką spłatę za priorytetową względem wypłaty zwrotu z podatku.

Jeśli urząd skarbowy zatrzymał zwrot podatku, aby pokryć nieopłacone należności skarbowe, **powinien bez zbędnej zwłoki poinformować o tym podatnika**. Jeśli podatnik nie otrzymał stosownego powiadomienia w tej sprawie, może złożyć zażalenie do urzędu, do którego składał swój PIT.

Nieuzasadniony brak zwrotu podatku

Jeśli jednak doszło do niezgodnego z prawem opóźnienia przez urząd zwrotu pieniędzy na rzecz podatnika, należy złożyć ponaglenie do dyrektora izby skarbowej.

Jeśli uzna on argumenty wymienione w takim ponagleniu za zasadne, wyznaczy automatycznie nowy, pilny termin zwrotu podatku. Jeśli nawet taka interwencja nie przyniesie skutków, należy złożyć skargę na bezczynność urzędu skarbowego do wojewódzkiego sądu administracyjnego. **Nie można jednak tego zrobić bez uprzedniego ponaglenia dyrektora izby skarbowej.**

Termin zwrotu podatku w przypadku kontroli i czynności sprawdzających

Sam fakt podjęcia kontroli deklaracji rocznej przez organy podatkowe nie zmienia terminu, w którym należy dokonać zwrotu.

Jeśli wynika on z prowadzenia czynności sprawdzających, następuje okresie 90 dni kalendarzowych, poczynając od daty skorygowania deklaracji. Jeśli natomiast odbywa się bez udziału podatnika - termin 90 dni należy liczyć od daty, do której podatnik może dokonać sprzeciwu od przeprowadzonej przez organ zmiany w treści deklaracji. Gdy do tego dojdzie, podatnik powinien otrzymać uwierzytelnioną kopię deklaracji, automatycznie skorygowaną przez urząd skarbowy (jeśli kwota korekty nie przekracza 5 tysięcy złotych).

Sposób zwrotu podatku z PIT

Nadpłacony podatek jest zwracany:

- na wskazany w deklaracji podatkowej PIT rachunek bankowy;
- w gotówce, jeśli podatnik nie jest zobowiązany do posiadania [firmowego konta](#) bankowego, chyba, że podał go w deklaracji PIT (co jest równoznaczne z żądaniem zwrotu na rachunek bankowy).

Jeśli kwota zwrotu podatku nie przekracza kwoty 23,20 złotych - można ją odebrać wyłącznie w kasie organu podatkowego.

Ze zwrotem podatku przekazem pocztowym (w gotówce) wiąże się opłata manipulacyjna za przekazanie nadpłaty. Jej wartość wynosi 1% kwoty przekazu plus 5,20 złotych. Opłata ta nie jest naliczana w przypadku zwrotu na konto bankowe.



Podatnik, który chce otrzymać zwrot przekazu na konto bankowe, musi podać jego numer na odpowiednim druku (CEiDG-1, ZAP-3, NIP-7) lub w deklaracji rocznej PIT-37.

Podanie numeru rachunku w deklaracji podatkowej jest jednoznaczne ze złożeniem wniosku o zwrot nadpłaty na taki rachunek.

Nie ma konieczności składania corocznie druków z numerem rachunku ani podawania danych rachunku w deklaracji PIT. Trzeba to zrobić tylko w sytuacji, gdy dane rzeczywiście ulegną zmianie, a podatnik oczekuje zwrotu na inny rachunek niż podany w poprzednich latach.

Jeśli podatnik wybrał opcję zwrotu podatku przekazem pocztowym, **pieniądze dostarczane są na wskazany na stosownym druku lub deklaracji rocznej adres zamieszkania**. Podatnik ma obowiązek aktualizacji danych adresowych w przypadku jakichkolwiek zmian.

Zwrot podatku a zaległości wobec urzędu skarbowego

Jeśli podatnik ma zaległości lub bieżące zobowiązania podatkowe względem fiskusa (także z innych tytułów niż PIT), to nadpłata zostanie zaliczona z urzędu na poczet tych zaległości. Podatnik może również złożyć wniosek o zaliczenie nadpłaty w całości lub w części na poczet przyszłych zobowiązań podatkowych.

Zwrot podatku VAT

Podatek od towarów i usług (potocznie zwanym podatkiem VAT) to podatek pośredni, pobierany na każdym etapie obrotu produktem lub usługą. Największe znaczenie dla przedsiębiorców ma to, czy jest to związany ze sprzedażą podatek należny (który stanowi kwotę, jaką należy zapłacić na rzecz urzędu skarbowego) czy pojawiający się przy zakupach podatek naliczony (a więc kwotą, o którą można pomniejszyć zobowiązanie VAT podlegające wpłacie do urzędu).



Nie każdy podatnik ma prawo do odliczenia podatku VAT. Z takiego przywileju mogą skorzystać tylko i wyłącznie [czynni podatnicy VAT](#), nie mogą zaś korzystający ze [zwolnienia z VAT](#) i podmioty nieprowadzące działalności gospodarczej.

Ile wynosi termin odliczenia podatku VAT?

Odliczenie podatku naliczonego możliwe jest w momencie otrzymania faktury VAT. Można tego dokonać przez dwa kolejne okresy rozliczeniowe. Podatnicy rozliczający się miesięcznie mają na to dwa kolejne miesiące, a ci rozliczający się kwartalnie - dwa kolejne kwartały.

Możliwe jest również odliczenie VAT-u poprzez korektę deklaracji.

Ile wynosi czas oczekiwania na zwrot podatku VAT?

Czasem podatek należny może być niższy niż ten naliczony. W takiej sytuacji powstała nadwyżkę podatku VAT naliczonego można zaliczyć na poczet przyszłych okresów rozliczeniowych, jeśli zobowiązania z tytułu podatku VAT należnego zostaną pomniejszone o tę nadwyżkę. Jeśli w kolejnych okresach także powstaną

nadwyżki, trzeba je zsumować i przenieść na kolejny okres rozliczeniowy. Można także zwrócić się do urzędu skarbowego o zwrot całości lub części nadwyżki.

Zwrot podatku VAT może nastąpić w jednym z przewidzianych w ustawie terminów (liczonych od dnia złożenia deklaracji):

- 60 dni - bez względu na rodzaj dokonywanych zakupów ani stawki sprzedawanych towarów i usług;
- 180 dni (termin wydłużony) - jeśli w danym okresie rozliczeniowym wykazane zostały jedynie koszty, a nie sprzedaż;
- do 25 dni - jeśli zwrot dokonywany jest na rachunek rozliczeniowy podatnika, należy spełnić pewne warunki (wymienione poniżej), jeśli na rachunek VAT - zwrot dokonywany jest na wniosek podatnika, złożony wraz z deklaracją podatkową.

Czas oczekiwania na zwrot podatku może zostać skrócony do 25 dni pod kilkoma warunkami.

Kwoty podatku naliczonego, wykazane w deklaracji podatkowej, powinny wynikać z:

- faktur dokumentujących kwoty należności w całości zapłacone za pomocą rachunku bankowego podatnika lub rachunku podatnika w spółdzielczej kasie oszczędnościowo - kredytowej;
- pozostałych faktur dokumentujących należności, jeśli łączna kwota tych należności nie przekracza kwoty 15 tysięcy złotych;
- dokumentów celnych, deklaracji importowej oraz decyzji celnych i zostały przez podatnika zapłacone;
- importu towarów rozliczanego zgodnie z art. 33a ustawy, wewnątrzwspólnotowego nabycia towarów, świadczenia usług, dla których podatnikiem jest ich usługobiorca lub dostawy towarów, dla której podatnikiem jest ich nabywca jeśli w deklaracji podatkowej wykazano kwotę podatku należnego od tych transakcji.

Ponadto podatnik musi złożyć w urzędzie skarbowym dokumenty potwierdzające dokonanie wskazanych powyżej przelewów, a przez 12 miesięcy poprzedzających bezpośrednio okres, za który występuje z wnioskiem o zwrot w terminie 25 dni był zarejestrowany jako czynny podatnik VAT lub składał deklaracje VAT za każdy okres rozliczeniowy.

Kolejnym warunkiem jest kwota podatku naliczonego lub różnicy podatku, nierozliczona w poprzednich okresach rozliczeniowych i wykazana w deklaracji. Nie może ona przekraczać 3 tysięcy złotych.

Podatek od handlu detalicznego

Podatek od sprzedaży detalicznej wprowadzono we wrześniu 2016 roku. Należy go płacić, gdy przychody z takiej sprzedaży przewyższają ustawowy próg:



Stawka	Próg	Podstawa opodatkowania
0,8%	17 milionów złotych	miesięczny przychód ponad kwotę 17 milionów złotych, ale mniejsza niż 187 milionów
1,4%	187 milionów złotych	nadwyżka przychodu ponad kwotę 187 milionów złotych

Podatek ten jest płacony tylko raz w miesiącu, w którym przedsiębiorca osiągnie zyski ponad próg zwolniony z tego podatku. Może się zatem okazać, że będzie to tylko raz w roku.

Obliczanie podatku od sprzedaży detalicznej

Sprzedawca detaliczny 22 września do godz. 15 zaewidencjonował przychód ze sprzedaży detalicznej w wysokości 16 999 875 złotych. Z kolei o godz. 16 zaewidencjonował sprzedaż o wartości 320 złotych.

W ten sposób przekroczył próg kwoty wolnej od podatku, wynoszący 17 milionów złotych. Powstała nadwyżka (w wysokości 195 złotych) będzie opodatkowana według stawki 0,8%. Podatkowi podlega jednak także każdy następny przychód uzyskany tego dnia (łącznie z kwotą 195 złotych z godz. 16) oraz we wszystkie pozostałe dni września.

Osiągnięcie przychodu do opodatkowania wymaga złożenia deklaracji o wysokości podatku. Można to zrobić tradycyjnie (w formie papierowej) lub elektronicznie.

Obowiązek ten nie dotyczy sprzedawców, gdy przychód ze sprzedaży nie przekracza kwoty 17 milionów złotych. Podatek należy płacić do 25. dnia następnego miesiąca, w którym przychód osiągnął wysokość podlegającą opodatkowaniu.



Szczegółowe zasady dotyczące obliczania i rozliczania tego podatku określa ustawa o podatku od sprzedaży detalicznej z 6 lipca 2016 roku.



Komisja Europejska początkowo nakazała Polsce zawieszenie stosowania tego podatku do czasu wszczęcia przez nią postępowania. Uznano go bowiem za formę "pomocy państwa", która może faworyzować mniejsze sklepy.

22 grudnia 2016 roku weszła w życie ustawa zawieszająca stosowanie podatku od sprzedaży detalicznej do dnia 1 stycznia 2018 roku.

30 czerwca 2017 roku Komisja wydała decyzję, zgodnie z którą podatek mógł wejść w życie.

Podatek od sprzedaży detalicznej stanowi koszt uzyskania przychodu w podatku dochodowym od osób fizycznych ([PIT](#)) i podatku dochodowym od osób prawnych ([CIT](#)).

Polski Ład a zmiany podatkowe

Zatwierdzony przez Sejm i podpisany przez Prezydenta tak zwany "Polski Ład" to plan odbudowy polskiej gospodarki po pandemii COVID-19. Jego celem jest zmniejszenie nierówności społecznych i stworzenie lepszych warunków do życia dla wszystkich obywateli.

Część planowanych zmian dotyczy również przedsiębiorców. W tym rozdziale przedstawimy te, które dotyczą kwestii podatków.

Zmiany w PIT

Największe zmiany zajądą w podatku dochodowym od osób fizycznych, czyli podatku PIT. Czego dotyczą?

Nowy próg podatkowy

Obecnie drugi próg podatkowy, dla stawki 32%, wynosi 85 528 złotych. Według nowych planów ma wynosić 120 tysięcy złotych w skali roku.

Nowa kwota wolna od podatku

Zostanie wprowadzona kwota wolna od podatku dla wszystkich podatników rozliczających dochody według progresywnej stawki (nie będzie zatem dotyczyła przedsiębiorców opodatkowanych liniową stawką podatku, wynoszącą 19%).

Będzie wynosiła 30 tysięcy złotych. Obecnie kwota ta progresywnie maleje i nie obejmuje już osób z dochodem powyżej 127 tysięcy złotych rocznie.

Ulga dla tak zwanej klasy średniej

Ulga ta ma na celu złagodzenie negatywnych skutków zmian polegających na wprowadzeniu braku możliwości odliczania składki zdrowotnej.

Będą mogli z niej skorzystać:

- osoby o przychodach od 68 412 do 133 692 złotych;
- przedsiębiorcy o dochodach (czyli przychodach pomniejszonych o koszty prowadzenia działalności gospodarczej, z wyłączeniem składek na ubezpieczenie społeczne) wynoszących od 68 412 do 133 692 złotych.

Będzie wylicza według dwóch wzorów:

Kwota przychodu brutto	Wysokość przysługującej ulgi
do kwoty 68 411,99 złotych	nie przysługuje
68 412 - 102 588 złotych	$(6,68\% \text{ przychodu} - 4566) / 0,17$
102 588,01 - 133 692 złotych	$-(7,35\% \text{ przychodu} - 9289) / 0,17$
powyżej kwoty 133 692 złotych	nie przysługuje

Niższe stawki ryczału od przychodów ewidencjonowanych

Zmiany mają dotyczyć stawek ryczału dla:

- osób wykonujących niektóre zawody medyczne - obniżka do 14%;
- niektórych przychodów związanych ze świadczeniem wskazanych usług IT - obniżka do 12%.

Nowe zasady opodatkowania samochodów służbowych

Zmianie ulegnie parametr, od którego zależy, czy za korzystanie z firmowego samochodu do celów prywatnych pracodawca dolicza pracownikowi:

- 250 złotych miesięcznie w przypadku samochodów elektrycznych oraz samochodów o mocy silnika do 60 KW;
- 400 złotych w przypadku pozostałych samochodów.

Wprowadzona zostanie także konieczność zapłaty podatku dochodowego oraz podatku VAT w przypadku odkupienia auta od firmy.

Zmiany dotyczące prowadzenia ksiąg rachunkowych

1 stycznia 2023 roku wejdzie w życie obowiązek przesyłania ich w formie ustrukturyzowanej do urzędu skarbowego.

Ulga na powrót z emigracji

Ulgi w podatku dochodowym dotyczyć będą podatników, którzy:

- zamieszkają w Polsce i staną się polskimi rezydentami podatkowymi, posiadającymi w Polsce nieograniczony obowiązek podatkowy;
- mieć polskie obywatelstwo lub Kartę Polaka;
- przez ostatnie trzy lata mieć rezydencję podatkową w innym kraju.

Ulga ta ma polegać na zwolnieniu z podatku przychodu rocznego nieprzekraczającego kwoty 85528 złotych w 4 kolejnych latach podatkowych, następujących po wybranym roku bazowym. Kwota odliczenia będzie zależna od wysokości podatku w roku bazowym i w 3 kolejnych latach.

Likwidacja karty podatkowej

Od 1 stycznia 2022 roku z tej formy opodatkowania będą mogli korzystać tylko ci przedsiębiorcy, którzy rozliczali się w ten sposób w 2021 roku.

Opodatkowanie najmu indywidualnego tylko w ramach ryczału

Nowe przepisy mają zlikwidować możliwość opodatkowania przychodów uzyskiwanych z najmu na zasadach ogólnych, z wyjątkiem sytuacji, gdy takie przychody są uzyskiwane w ramach pozarolniczej działalności gospodarczej.

Będzie on opodatkowany wyłącznie w ramach ryczału od przychodów ewidencjonowanych. Przyjęto dwie stawki:

- 8,5% dla przychodów poniżej 100 tysięcy złotych rocznie;
- 12,5% od nadwyżki ponad 100 tysięcy złotych rocznego przychodu.

Przy zasadach ogólnych można uwzględnić amortyzację i odliczyć koszty uzyskania przychodów z najmu. Wprowadzenie nowych zasad będzie skutkowało koniecznością zapłaty podatku.

Zmiany w składce zdrowotnej

Kolejne duże zmiany dotyczą składki zdrowotnej.

Brak możliwości odliczenia składki zdrowotnej od podatku

Obecnie składka zdrowotna w wysokości 9% podstawy może być odliczona od podatku w wysokości 7,75% podstawy. Obecnie tylko 1,25% podstawy obliczania składki pokrywane jest z dochodu osoby fizycznej.

Planowane zmiany dotkną wszystkich podlegających obowiązkowi opłacania składki, a więc także pracowników, zleceniobiorców i przedsiębiorców. Nie będzie już można odliczać składki zdrowotnej od podatku dochodowego.

Dla pracowników przewidziano specjalne rozwiązanie, które ma niwelować skutki braku odliczania składki. Będzie ono jednak miało zastosowanie wyłącznie wobec osób, które uzyskują roczne przychody ze stosunku pracy w kwocie nie większej niż 133 692 złote. Oznacza to zatem zwiększenie obciążeń podatkowych dla osób, które tej ulgi nie będą mogły zastosować.

Nowe zasady obliczania składki zdrowotnej przez przedsiębiorców

Przedsiębiorcy rozliczający PIT na zasadach ogólnych lub według stawki 19% będą obliczać składkę zdrowotną od dochodu. Spowoduje to, co do zasady, podniesienie kosztów obowiązkowych obciążeń podatkowych i sprawi, że przedsiębiorcy będą musieli corocznie wyliczać finalną składkę.

Jak będzie wyliczana składka zdrowotna na nowych zasadach?

Forma opodatkowania	Dodatkowe warunki	Wysokość składki
Zasady ogólne	nie dotyczy	9%
Podatek liniowy	nie dotyczy	4,9%
Ryczałt od dochodu	dochód poniżej 60 tysięcy złotych	60% przeciętnego wynagrodzenia
	dochód od 60 tysięcy do 300 tysięcy złotych	100% przeciętnego wynagrodzenia
	dochód powyżej 300 tysięcy złotych	180% przeciętnego wynagrodzenia
Karta podatkowa	nie dotyczy	9% minimalnego wynagrodzenia

Składka zdrowotna od wynagrodzeń członków zarządów

Dotychczas wynagrodzenia osób powoływanych do pełnienia funkcji na mocy aktu powołania nie podlegały obowiązkowi opłacania składki zdrowotnej. "Polski Ład" wprowadza taki obowiązek.

Ujednolicenie terminów rozliczenia składek

Termin na rozliczenie składek na ubezpieczenie zdrowotne i społeczne został wydłużony do 20. dnia miesiąca.

Ulgi dla przedsiębiorców

Od 2022 roku przedsiębiorcy oraz inwestorzy mają otrzymać pakiet ulg podatkowych na każdym etapie rozwoju. Jego celem jest rozwój polskich firm, zarówno tych dużych, jak i przedsiębiorstw z sektora MŚP.

Ulga B+R i IP Box

"Polski Ład" nie zmieni założeń tych funkcjonujących już programów. Od stycznia 2022 roku firmy będą mogły jednak korzystać z nich jednocześnie, co w praktyce oznacza możliwość odliczenia ulgi B+R od podstawy opodatkowania IP Box.

Kolejne zmiany to między innymi:

- dwukrotne zwiększenie dodatkowego odliczenia kosztów zatrudnienia pracowników zaangażowanych w prace B+R, które będą dostępne dla wszystkich podatników;
- zwiększenie wysokości odpisu kosztów kwalifikowanych ulgi B+R dla centrów badawczo-rozwojowych (zwanym CBR) do poziomu 200% dla wszystkich rodzajów kosztów kwalifikowanych w przypadku podatników posiadających status CBR;
- możliwość pomniejszenia odprowadzanych przez pracodawcę miesięcznych zaliczek na podatek dochodowy od wynagrodzeń pracowników o wartość niewykorzystanej części ulgi B+R, jeśli podatnik poniósł stratę lub uzyskał dochód niepozwalający na pełne odliczenie ulgi B+R;
- możliwość pomniejszenia dochodu podlegającego IP Box o koszty kwalifikowane działalności badawczo-rozwojowej.

Ulga na prototyp

Zmiany polegają na wprowadzeniu możliwości odliczenia od podstawy opodatkowania kosztów produkcji próbnej nowego produktu lub wprowadzenia go na rynek. Mają na celu uzupełnienie ulgi B+R, która nie obejmuje wydatków związanych z testowaniem produktów już wypracowanych oraz z wprowadzaniem ich na rynek, a więc prac inżynierskich nad produktem, próbnej produkcji, certyfikacji i atestowania.

Ulga jest skierowana zarówno do przedsiębiorców będących osobami fizycznymi, jak i tych, którzy posiadają osobowość prawną. Ma im zapewnić dodatkowe odliczenie od podstawy opodatkowania w wysokości 30% poniesionych kosztów, które mają być wykazywane w zeznaniu rocznym, składanym przez podatnika za rok podatkowy, w którym zostały poniesione, z możliwością odliczenia ich również w kolejnych dwóch latach następujących bezpośrednio po roku, w którym zostały poniesione.

Ulga na robotyzację

W przypadku tej ulgi, wzorowanej na uldze B+R, podatnicy będą mieli możliwość dodatkowego odliczenia od dochodu połowy kosztów poniesionych na robotyzację, a więc między innymi koszty:

- nabycia nowych robotów przemysłowych oraz maszyn i urządzeń powiązanych z nimi;
- oprogramowania wykorzystywanego do poprawnego działania robotów;
- szkoleń pracowników z umiejętności korzystania z nowych urządzeń.

Ulga na innowacyjnych pracowników

Ulga ta ma umożliwić dodatkowe odliczenie przez podatnika będącego płatnikiem od zaliczek na podatek dochodowy oraz zryczałtowanego podatku dochodowego, potrącanych należności z dochodów (przychodów) od osób fizycznych zatrudnionych na podstawie umowy o pracę lub umów cywilnoprawnych, z tytułu kosztów kwalifikowanych, których podatnik nie odliczył, ponieważ poniósł stratę albo wysokość dochodu była niższa od kwoty przysługujących mu odliczeń.

Aby podatnik mógł odliczyć nadwyżkę od zaliczek pobranych na podatek dochodowy pracowników, którzy w co najmniej 50% czasu pracy lub świadczenia usługi poświęcają na realizację działalności badawczo - rozwojowej.

Będzie dostępna także dla firm, które w związku z inwestycjami w danym roku nie wykazały dochodu.

Zmiany w CIT

„Polski Ład” wprowadza także szereg zmian dotyczących podatku dochodowego od osób prawnych, czyli CIT.

Uchylenie art. 15e ustawy o CIT

Artykuł ten limitował koszty z tytułu tak zwanych usług niematerialnych i licencji, ponoszone na rzecz podmiotów powiązanych.

Zmiany w Exit tax

Zmiany mają na celu doprecyzowanie momentu, w którym następuje tak zwane "przeniesienie składnika majątku" poza terytorium Polski.

Zmiany dotyczące tak zwanych ukrytych dywidend

Z początkiem 2023 roku w życie wejdą zmiany w ustawie o CIT, które wprowadzą zakaz zaliczania do kosztów uzyskania przychodu wydatków poniesionych przez spółkę w związku ze świadczeniem wykonanym przez podmiot powiązany albo wspólnika bądź akcjonariusza tej spółki, jeśli taki wydatek stanowi ukrytą dywidendę.

Zmiany w zakresie tak zwanego "estońskiego CIT"

Zostanie zniesiony limit przychodowy. Z estońskiego CIT będą mogły skorzystać również spółdzielnie, spółki komandytowe i komandytowo - akcyjne. Zniknie także opodatkowanie na wejściu i wyjściu.

Preferencje dla holdingów

Zwolnienie z CIT 95% kwoty dywidend otrzymywanych przez spółkę holdingową od spółek zależnych oraz pełne zwolnienie z CIT zysków ze zbycia udziałów lub akcji spółek zależnych.

Nowy podatek od przychodów wielkich korporacji

Nowy podatek wyniesie 0,4% przychodów firmy plu 10% tak zwanych "kosztów nadmiarowych".

Ma objąć spółki kapitałowe i podatkowe grupy kapitałowe, które w zeznaniach rocznych wykazują stratę lub u których udział dochodów w przychodach wynosi co najwyżej 1%.

Podatku nie będą musiały płacić spółki wchodzące w skład grupy co najmniej dwóch spółek, w których jedna posiada przez cały rok podatkowy bezpośrednio 75% udział odpowiednio w kapitale zakładowym, kapitale akcyjnym lub udziale kapitałowym pozostałych spółek wchodzących w skład tej grupy, jeśli rok podatkowy spółek obejmuje ten sam okres oraz obliczony za rok podatkowy udział łącznych dochodów spółek w ich łącznych przychodach nie jest większy niż 1%.

Podatku minimalnego nie zapłacą także spółki:

- energetyczne;
- wydobywcze (wydobywające węgiel i miedź);
- zajmujące się międzynarodowym transportem morskim lub lotniczym.

Pozostałe zmiany

“Polski Ład” wprowadza także do polskiego porządku prawnego inne zmiany, których nie zaszeregowaliśmy do żadnej z powyższych kategorii.

Wprowadzenie Porozumienia inwestycyjnego

Jest to nowy instrument zarządzania ryzykiem podatkowym, który będzie dostępny dla polskich przedsiębiorstw już od 1 stycznia 2022 roku.

Zasady działania Porozumienia inwestycyjnego będzie podobna do znanych już wcześniej porozumień cenowych - Ministerstwo Finansów całościowo określi skutki podatkowe inwestycji, jaką firma zamierza przeprowadzić w Polsce, a dokument ten będzie miał moc wiążącą dla administracji skarbowej.

Porozumienie inwestycyjne ma sprawić, że potencjalni inwestorzy uzyskają wszelkie informacje potrzebne do podjęcia decyzji o zainwestowaniu w Polsce szybko, w tak zwanym “jednym okienku”.

Zakres informacji w przedmiotowym porozumieniu nie będzie ograniczony przepisami ordynacji podatkowej o wydawaniu interpretacji indywidualnych, interpretacji ogólnej czy objaśnień podatkowych. Pozwoli to na szersze określenie skutków podatkowych niż pozwalałaby na to forma interpretacji indywidualnej.

Porozumienie inwestycyjne ma dotyczyć każdego podmiotu (polskiego lub zagranicznego) planującego nową inwestycję na terytorium Polski o wartości co najmniej 100 milionów złotych, a od 2025 roku - 50 milionów złotych.

Wniosek o zawarcie porozumienia inwestycyjnego będzie mogła złożyć również grupa inwestorów, a w szczególności konsorcjum, spółka, oddział lub przedstawicielstwo utworzone w związku z inwestycją.

Przedmiotem Porozumienia inwestycyjnego mogą być:

- inwestycja w rzeczowe aktywa trwałe lub wartości niematerialne i prawne związane z założeniem nowego zakładu, zwiększeniem zdolności produkcyjnej istniejącego zakładu, dywersyfikacją produkcji zakładu przez wprowadzenie produktów uprzednio nieprodukowanych w zakładzie lub zasadniczą zmianą dotyczącą procesu produkcyjnego istniejącego zakładu;
- nabycie aktywów należących do zakładu, który został zamknięty lub zostałyby zamknięte, gdyby zakup nie nastąpił, przy czym aktywa nabywane są przez przedsiębiorcę niezwiązanego ze sprzedawcą i wyklucza się samo nabycie akcji lub udziałów przedsiębiorstwa.

Zawarcie umowy z Ministerstwem Finansów będzie musiało poprzedzać złożenie przez inwestora wniosku, który będzie musiał zawierać:

- dane identyfikujące inwestora lub inwestorów;
- adres do doręczeń elektronicznych, chyba, że inwestor wyraził zgodę na doręczanie pism przez portal podatkowy;
- opis planowanej lub rozpoczętej inwestycji;
- deklarowaną wartość inwestycji i wyjaśnienie sposobu jej ustalenia;
- proponowany okres obowiązywania porozumienia, przy czym nie może on być dłuższy niż 5 lat podatkowych;
- proponowany przedmiot porozumienia.

Zmiany w zakresie przepisów o cenach transferowych

Zmiany te obejmą także warunki, przy których podatnik może dokonać korekty cen transferowych albo przy których organ podatkowy może odstąpić od określenia dochodu lub straty podatnika:

- w zakresie wysokości narzutu na kosztach usług o niskiej wartości dodanej w ramach transakcji kontrolowanych;
- zmiany w zakresie odpowiedzialności za niezłożenie informacji o cenach transferowych.

Lokalna dokumentacja cen transferowych nie będzie musiała zawierać analizy porównawczej lub analizy zgodności, w sytuacji, gdy przedsiębiorca w ostatnim roku podatkowym był mikroprzedsiębiorcą lub małym przedsiębiorcą zgodnie z ich definicjami zawartymi w ustawie Prawo przedsiębiorców.

Zmiany w zakresie definicji właściciela rzeczywistego

Test rzeczywistej działalności gospodarczej nie będzie wykonywany na podstawie przepisów CFC, ale ma uwzględniać charakter oraz skalę działalności prowadzonej przez dany podmiot w zakresie otrzymanej należności.

Zmiany dotyczące finansowania dłużnego

Zmiany te w szczególności będą dotyczyć wprowadzenia nazwy wskaźnika służącego wyliczaniu maksymalnej wysokości kosztów finansowania dłużnego, jakie w danym roku podatkowym mogą obciążać wynik podatkowy (wskaźnika EBITDA).

Zatrudnianie pracowników

Decyzję o tym, kiedy i czy w ogóle zatrudniać pracowników przedsiębiorcy podejmują w oparciu o kilka kryteriów, takich jak chociażby:

- skala i rodzaj prowadzonej działalności;
- możliwości finansowe;

- chęć wykonywania obowiązków samemu i / lub z rodziną czy powierzenia innym osobom.

Przedsiębiorca ma do wyboru następujące rodzaje umów, jakie może zaproponować swoim pracownikom:

- [umowa zlecenia](#);
- [umowa o dzieło](#);
- umowa o pracę.



Definicję umów cywilnoprawnych (a więc również umowy - zlecenia oraz umowy o dzieła określa Kodeks cywilny. Z kolei umowa o pracę szerzej omówiona jest w Kodeksie pracy.

Zatrudnianie osób na podstawie umowy cywilnoprawnej zmniejsza obowiązki pracodawcy wobec nich oraz koszty zatrudnienia. Nie każdy jednak rodzaj czynności może być przedmiotem takiej umowy.



W niektórych przypadkach, na przykład, gdy pracownik wykonuje pracę w warunkach typowych dla umowy o pracę (bezpośrednio pod okiem pracodawcy, w wyznaczonym przez niego czasie), to tylko taką umowę obie strony mogą podpisać.

Takie sytuacje znajdują się pod czujnym okiem Państwowej Inspekcji Pracy (PIP). Jeśli znajdzie on jakieś nieprawidłowości, może nakazać przedsiębiorcy zawarcie umowy o pracę z osobą zatrudnioną na umowę cywilnoprawną.



Od 2017 roku przedsiębiorcy nie mogą wynagradzać osób na umowach cywilnoprawnych poniżej ustawowego progu.

Ustalono minimalną stawkę za godzinę ich pracy, która jest waloryzowana zależnie od wysokości płacy minimalnej. W 2021 roku stawka ta wynosi 18,30 złotych brutto.

Z chwilą, w której przedsiębiorca zatrudnia pierwszego pracownika. przedsiębiorca staje się pracodawcą. Musi ten fakt zgłosić do inspekcji pracy. Ale nie tylko. Wiąże się to również z wieloma obowiązkami.

Lista obowiązków pracodawcy jest dość długa. Pracodawca jest przede wszystkim zobowiązany do zapewnienia bezpiecznych i higienicznych warunków pracy oraz prowadzenia systematycznych szkoleń pracowników w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy. Przestrzeganie zasad BHP z całą pewnością pozwoli uniknąć potencjalnych zagrożeń, na przykład wypadków przy pracy.

Pracodawca musi zaznajomić pracowników z zakresem ich obowiązków, sposobem wykonywania pracy i uprawnieniami na danym stanowisku. Praca powinna być tak zorganizowana, by pracownik w pełni wykorzystywał czas pracy oraz w najmniej uciążliwy sposób, zwłaszcza pracy monotonnej i pracy w ustalonym z góry tempie.

Pracodawca jest zobowiązany do **terminowego** wypłacania pracownikowi, wynagrodzenia, które powinno odpowiadać w szczególności rodzajowi wykonywanej pracy i kwalifikacjom wymaganych przy jej wykonywaniu.



W kwestii dokumentacji pracowniczej pracodawca jest także zobowiązany do przechowywania jej:

- w sposób gwarantujący zachowanie jej poufności, integralności, kompletności oraz dostępności;
- w warunkach niegrożących uszkodzeniu lub zniszczeniem przez okres zatrudnienia;
- przez 10 lat, licząc od końca roku kalendarzowego, w którym stosunek pracy uległ rozwiązaniu lub wygasł, chyba że odrębne przepisy przewidują dłuższy okres przechowywania dokumentacji pracowniczej (art. 94 §9b).

Pracodawca na wniosek pracownika musi wydać mu kopie jego dokumentacji oraz informować o wszystkich zmianach w ich prowadzeniu czy chociażby możliwości odbioru po upływie okresu przechowywania- po tym okresie pracodawca niszczy te dokumenty.

Poza wynagrodzeniem, jasnym określeniem zasad pracy i obowiązków czy przygotowaniem miejsca pracy, pracodawca ma obowiązek:

- stosować obiektywne i sprawiedliwe kryteria oceny pracowników oraz wyników ich pracy
- przeciwdziałać dyskryminacji w zatrudnieniu
- przeciwdziałać mobbingowi.

Kodeks pracy także wskazuje, że do obowiązków pracodawcy należy wpływ na kształtowanie w zakładzie pracy zasad współżycia społecznego, ułatwianie

pracownikom podnoszenie kwalifikacji zawodowych czy też zaspokajanie socjalnych potrzeb pracowników w miarę posiadanych środków.

Pracodawca jest także płatnikiem danin należnych od pracownika z racji dochodów osiągniętych z pracy. Pracodawca odprowadza do urzędu skarbowego podatek PIT od jego wynagrodzenia (podstawowej pensji dodatkowych zleceń) i odprowadza do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych składki na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne. Trzeba przy tym wiedzieć, że niemal połowę tych składek finansuje z budżetu przedsiębiorstwa.

Zatrudnianie pracowników jest kosztowne, ale często konieczne, gdy biznes się rozrasta. Nie zawsze musi na stałe zwiększać liczbę etatowych pracowników. Jeśli jego działalność ma charakter sezonowy, może "wypożyczyć" pracownika od agencji pracy tymczasowej.



Wszelkie zasady korzystania z pracowników sezonowych reguluje ustawa o zatrudnianiu pracowników tymczasowych z 9 lipca 2003 roku.



Do pewnych prac można też zaangażować młodych ludzi w wieku do 30 lat, co reguluje ustawa z 17 lipca 2009 roku o praktykach absolwenckich.

Prawo do tego mają nie tylko pracodawcy, ale też przedsiębiorcy, którzy nie mają żadnego pracownika. Praktyki te nie są traktowane jak typowe zatrudnienie na umowę o pracę, mogą trwać maksymalnie 3 miesiące, a o ich odpłatności lub nie decyduje przedsiębiorca, choć są plany, aby były wykonywane za wynagrodzeniem.



Dla pracodawców, którzy dają zatrudnienie bezrobotnym, przewidziane są refundacje wypłacane przez urzędy Pracy. Szczegółowe informacje dotyczące zasad zatrudniania takich osób, warunków otrzymania dotacji oraz korzystania z nich znaleźć można na stronie internetowej [Zielona linia](#).

Pracodawcy zatrudniający osoby niepełnosprawne mogą także otrzymywać comiesięczne dopłaty do wynagrodzeń tych pracowników.

Szczegółowe informacje znajdują się na stronie internetowej [PFRON](#) (Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych).

Umowa o pracę



Definicję **umowy o pracę** określono w Kodeksie pracy. Jest to umowa zawierana pomiędzy pracodawcą a pracownikiem. Na jej podstawie pracownik zobowiązuje się do wykonywania określonego rodzaju pracy na rzecz pracodawcy i pod jego kierownictwem oraz w miejscu oraz czasie wyznaczonym przez niego. Pracodawca z kolei jest zobowiązany do wypłacania zatrudnionemu pracownikowi określonego w umowie wynagrodzenia.

Kodeks pracy przewiduje trzy rodzaje umów o pracę:

- na okres próbny;
- na czas określony;
- na czas nieokreślony.



Umowa o pracę na okres próbny ma na celu sprawdzenie kwalifikacji pracownika w praktyce. Dzięki może on zapoznać się z warunkami oraz organizacją pracy w danej firmie. **Zatrudnienie na podstawie takiej umowy nie może trwać dłużej niż 3 miesiące.**



Umowa o pracę na czas określony zawarta przez tego samego pracodawcę i pracownika nie może być zawarta na dłużej niż 33 miesiące. Ponadto pracodawca może z pracownikiem zawrzeć co najwyżej 3 takie umowy.

Do tych limitów, wprowadzonych w 2016 roku, nie wlicza się zakończonych umów o pracę na czas nieokreślony ani umowy o pracę na okres próbny.



Jeśli okres zatrudnienia jest dłuższy niż 33 miesiące lub jeśli zawarto więcej niż 3 takie umowy, uznaje się, że pracownik, odpowiednio od pierwszego dnia następującego po upływie okresu 33 miesięcy lub od dnia zawarcia czwartej umowy, jest już zatrudniony na podstawie umowy o pracę na czas nieokreślony.



Najkorzystniejsza z punktu widzenia pracownika jest **umowa na czas nieokreślony**, która zapewnia największą ochronę przed zwolnieniem.

Wypowiedzieć ją bez zachowania okresu wypowiedzenia można tylko i wyłącznie ze wskazaniem przyczyny. Musi ona przy tym być prawdziwa i konkretna.

Co powinna zawierać umowa o pracę?

Umowa o pracę powinna zostać zawarta na piśmie. Jej podstawowe elementy to:

- strony umowy;
- rodzaj umowy;
- data zawarcia umowy;
- warunki pracy i płacy, takie jak rodzaj i miejsce wykonywania pracy, wynagrodzenie za pracę odpowiadające rodzajowi pracy (ze wskazaniem jego składników), wymiar czasu pracy, a także termin rozpoczęcia pracy.

Nie wszystkie wymienione wyżej elementy umowy o pracę mają jednakową rangę.



Brak określenia stron umowy o pracę oraz rodzaju pracy powoduje nieważność umowy, ale za to brak innych elementów (na przykład określenia miejsca świadczenia pracy) nie powoduje takich skutków.

Nieokreślenie rodzaju umowy sprawia, że uważa się ją za zawartą na czas nieokreślony.



Z art. 151 § 5 Kodeksu pracy wynika, że jeśli pracownik zostaje zatrudniony w niepełnym wymiarze czasu pracy, w umowie należy określić liczbę godzin pracy ponad obowiązujący ich wymiar czasu pracy, którego przekroczenie będzie uprawniało pracownika do dodatku do wynagrodzenia za pracę, takiego jak za pracę w godzinach nadliczbowych.

Brak stosownego zapisu umowie skutkuje tym, że pracownik zatrudniony w niepełnym wymiarze czasu pracy nabywa prawo do dodatku za nadgodziny dopiero po przepracowaniu 8 godzin.

W szczególnych przypadkach w umowie o pracę pracodawca powinien także zawrzeć system czasu pracy, na przykład system pracy weekendowej czy system skróconego tygodnia pracy.

Pracownik, zanim w ogóle podpisze umowę o pracę, powinien dokładnie zapoznać się z jej treścią. Musi też:

- otrzymać egzemplarz podpisanej umowy;
- przejść wstępne badania lekarskie, potwierdzone orzeczeniem lekarskim, stwierdzającym brak przeciwwskazań do pracy na danym stanowisku;
- zostać wstępnie przeszkolony w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy.



Badania oraz szkolenie z zakresu BHP odbywa się koszt pracodawcy oraz w godzinach pracy.



[Wzór umowy o pracę](#) można pobrać ze strony ALEO.com, z zakładki "Wzory dokumentów": <https://aleo.com/pl/wzory-dokumentow>.

Jakie prawa ma pracownik zatrudniony na umowie o pracę?

Umowa o pracę zapewnia pracownikowi więcej praw i przywilejów niż umowy cywilnoprawne, czyli [umowa o dzieło](#) i [umowa zlecenia](#).

Pracownik ma w takiej sytuacji prawo między innymi do:

- otrzymania wynagrodzenia za wykonywaną pracę;
- corocznego [urlopu wypoczynkowego](#) (wynoszącego 20 lub 26 dni).

Obowiązki pracodawcy wobec osób zatrudnionych na umowę o pracę

Pracodawca powinien **co najmniej raz w miesiącu wypłacać pracownikowi wynagrodzenie w stałym i ustalonym z góry terminie**, ale nie później niż w ciągu pierwszych dziesięciu dni następnego miesiąca. Na żądanie pracownika musi udostępnić mu dokumenty, na podstawie których obliczono kwotę wynagrodzenia.

Pracodawca musi również przestrzegać norm czasu pracy w zakresie:

- dobowej i tygodniowej liczby godzin pracy;
- rocznego limitu godzin nadliczbowych;
- nieprzerwanego odpoczynku dobowego i tygodniowego.



Co do zasady czas pracy nie powinien przekraczać 8 godzin na dobę oraz 40 godzin w pięciodniowym tygodniu pracy (w przypadku okresu rozliczeniowego nieprzekraczającego 4 miesięcy).



Zgodnie z Kodeksem pracy, liczba godzin nadliczbowych nie powinna przekroczyć 150 godzin w ciągu roku. W każdej dobie pracownikowi przysługuje też 11 godzin nieprzerwanego odpoczynku oraz 35 godzin w pełnym tygodniu.

Wypowiedzenie umowy o pracę

W teorii wypowiedzenie umowy o pracę może nastąpić ustnie, ale warto zadbać także o to, aby tego typu decyzje miały swoje potwierdzenie **w formie pisemnej**.

Jeśli z jakiegokolwiek powodu dojdzie do anulowania wypowiedzenia lub wydłużenia okresu wypowiedzenia (albo innych okoliczności zmieniających stan faktyczny), można sporządzić na tę okoliczność dodatkowy dokument. Ponadto, w razie nieporozumień, pisemne potwierdzenie daty wypowiedzenia (w formie pisemnej lub elektronicznej) pomoże uniknąć niepotrzebnych sporów. W praktyce jest to zatem **forma zabezpieczenia dla obu stron**.

Takie wypowiedzenie powinno zawierać:

- datę i miejsce jego sporządzenia;
- dane pracodawcy i pracownika;
- dane dotyczące umowy, która ma zostać rozwiązana;
- przyczyna wypowiedzenia;
- pouczenie o możliwości odwołania się przez pracownika do Sądu Pracy, wskazanie odpowiedniego Sądu oraz terminu, w którym pracownik może złożyć odwołanie.



Zazwyczaj zakończenie zatrudnienia opartego o umowę o pracę kończy się **okresem wypowiedzenia**. Jest on zmienny i zależy od [stażu pracy](#) w danej firmie oraz rodzaju umowy.

Jeśli pracownik jest zatrudniony w oparciu o **umowę o pracę na okres próbny**, to okres wypowiedzenia wynosi:

- 3 dni po 2 tygodniach pracy;
- 1 tydzień po okresie trwającym powyżej 2 tygodni;

- 2 tygodnie, gdy okres próbny wynosi 3 miesiące.

Jeśli pracownik jest zatrudniony w oparciu o **umowę o pracę na czas określony lub nieokreślony**, to okres wypowiedzenia wynosi:

- 2 tygodnie, gdy przepracował mniej niż 6 miesięcy;
- 1 miesiąc po przepracowaniu w firmie więcej niż 6 miesięcy;
- 3 miesiące, jeśli był zatrudniony w firmie dłużej niż 3 lata.

Okres wypowiedzenia umowy o pracę (bez względu na jej rodzaj) jest liczony w następujący sposób:

- tydzień rozumiany jest jako 7 dni kalendarzowych, przy czym **pierwszym dniem takiego tygodnia zawsze jest niedziela**, wobec czego ostatnim dniem tygodniowego lub dwutygodniowego okresu wypowiedzenia jest sobota;
- miesiące rozumiemy jako pełne miesiące kalendarzowe, liczone od początku miesiąca zaczynającego się już po złożeniu wypowiedzenia.

Warto zauważyć, że **okres wypowiedzenia obowiązuje bez względu na to, która strona postanowiła zakończyć współpracę**. Tym samym stanowi on formę zabezpieczenia zarówno dla pracownika (który może wykorzystać ten czas na szukanie nowej pracy), jak i pracodawcy (który może rozpocząć poszukiwania kolejnego pracownika).

To, kto wypowiada umowę komu, może być istotne z bardzo różnych względów. Najprościej sprawa wygląda, gdy chodzi o wypowiedzenie umowy o pracę przez pracownika. Wtedy cała sprawa sprowadza się do złożenia odpowiedniego dokumentu przez zatrudnionego.

Jednak jeśli to pracodawca wypowiada umowę pracownikowi, sytuacja wygląda nieco inaczej. Najczęściej odbywa się to jako wypowiedzenie umowy o pracę za porozumieniem stron. To rozwiązanie postrzegane jest jako „pokojuowe” w tym sensie, że pracownik nie musi się potem obawiać, w jaki sposób będzie postrzegane jego świadectwo pracy.



Czasem cała procedura przebiega jednak jako wypowiedzenie umowy o pracę przez pracodawcę. Taka sytuacja odbierana jest przez pracowników jako mniej komfortowa, ale wbrew pozorom, oprócz nieprzyjemności w postaci odpowiedniej pozycji w świadectwie pracy,

zwalniany pracownik otrzymuje też przywilej w postaci dni wolnych na poszukiwanie pracy.

Ich liczba jest zmienna. W zależności od okresu wypowiedzenia określonego w umowie wynosi odpowiednio:

- 2 dni robocze, gdy czas wypowiedzenia wynosi do jednego miesiąca;
- 3 dni robocze, gdy mowa o okresie trzymiesięcznym.

Co istotne, są to dni w pełni płatne.

W pewnych sytuacjach pracodawca nie może złożyć pracownikowi wypowiedzenia (choć sam pracownik oczywiście może, co daje pracodawcy drogę do ewentualnych negocjacji).



Mowa tu o:

- osobach, które aktualnie przebywają na urlopie macierzyńskim, ojcowskim lub wypoczynkowym;
- nieobecnych z uzasadnionych przyczyn;
- kobietach w ciąży;
- pracownikach, którym pozostało mniej niż 4 lata do okresu emerytalnego (jeśli nie mają prawa do pobierania renty ze względu na status osób niezdolnych do pracy).

Zdarzają się sytuacje, w których wypowiedzenie umowy o pracę bez omawianego okresu wypowiedzenia.

Może to mieć miejsce na przykład, gdy **pracownik przez 4 kolejne dni robocze nie stawiał się do pracy, nie mając ku temu uzasadnienia, bądź w poważny sposób naruszył swoje obowiązki służbowe**. Przy złożeniu wypowiedzenia w tym trybie, pracodawca musi zrobić to w formie pisemnej oraz pouczyć pracownika, że ma on 21 dni na ewentualne złożenie odwołania do sądu pracy.

Pracownik może z kolei wypowiedzieć umowę o pracę w trybie natychmiastowym, gdy uzyskał orzeczenie lekarskie, zgodnie z którym warunki pracy są szkodliwe względem jego zdrowia lub jeśli pracodawca w poważny sposób nie spełnił swojej części obowiązków.

Przykład poważnego zaniedbania obowiązków pracodawcy

Ustawa nie określa konkretnego zakresu tego typu naruszeń, ale jako przykłady można podać chociażby brak wypłaty wynagrodzenia oraz brak odprowadzania składek zdrowotnych.



Bez względu na to, która strona złożyła wypowiedzenie oraz to, jakie relacje panują między pracodawcą a pracownikiem, zawsze **warto zadbać o zmianę wszystkich haseł, do których mógł mieć dostęp pracownik**. Pozwoli to uniknąć nieporozumień w przypadku ewentualnych późniejszych wycieków danych oraz stanowi dobrą praktykę bezpieczeństwa informacyjnego.



[Wzór wypowiedzenia umowy o pracę](https://aleo.com/pl/wzory-dokumentow) można pobrać ze strony ALEO.com, z zakładki "Wzory dokumentów":
<https://aleo.com/pl/wzory-dokumentow>.

Staż pracy

Kodeks pracy nie definiuje jednoznacznie, czym jest staż pracy i jakie okresy są do niego zaliczane.



Staż pracy najczęściej określany jest jako łączna długość pracy świadczonej na podstawie umowy o pracę lub z tytułu mianowania, powołania, wyboru bądź spółdzielczej umowy o pracę.

Wyróżnia się trzy rodzaje stażu pracy:

Rodzaj stażu pracy	Definicja	Co od niego zależy?
zakładowy	długość zatrudnienia tylko u jednego pracodawcy	okres wypowiedzenia umowy o pracę , wysokość odprawy pośmiertnej, wysokość odprawy w przypadku zwolnień grupowych
branżowy	czas zatrudnienia w danej branży	dodatki stażowe, nagrody jubileuszowe (na przykład trzynasta pensja)
ogólny	czas zatrudnienia na	między innymi wymiar urlopu

	podstawie umów o pracę i innych okresów wymienionych poniżej	wypoczynkowego należnego pracownikowi
--	--	--

Jak obliczyć staż pracy?

Przyjmując nowego pracownika, przedsiębiorca musi określić jego staż pracy, ponieważ od tego wymiaru uzależnionych jest wiele uprawnień, na przykład wymiar urlopu wypoczynkowego. Co ważne, **staż pracy wylicza się nie tylko na podstawie długości zatrudnienia w ramach stosunku pracy**. Uwzględnia się także inne okresy wynikające z przepisów kodeksu pracy lub ustaw szczególnych:

Do stażu pracy WLICZA SIĘ	Do stażu pracy NIE WLICZA SIĘ
okres zatrudnienia na podstawie umowy o pracę, mianowania, powołania czy wyboru	okres zatrudnienia na podstawie umów cywilnoprawnych (umowy zlecenia lub umowy o dzieło)
czas prowadzenia indywidualnego gospodarstwa rolnego lub okres pracy w takim gospodarstwie prowadzonym przez małżonka	okres prowadzenia działalności gospodarczej
okres zatrudnienia u pracodawcy zagranicznego	czas urlopu bezpłatnego, chyba, że jest udzielany na podstawie art. 1741 § 1 Kodeksu pracy w celu wykonywania pracy u innego pracodawcy przez okres ustalony w zawartym w tej sprawie porozumieniu, a pracownik wyraził zgodę na piśmie
czynna, zawodowa służba wojskowa	
studia doktoranckie (jeśli trwają one co najwyżej 4 lata i kończą się uzyskanie doktoratu)	

Jeśli pracownik ma dwie lub więcej umów o pracę w tym samym czasie, do okresu stażowego zaliczana jest tylko jedna umowa.

Staż pracy w kontekście uprawnienia do [urlopu wypoczynkowego](#) można powiększyć, doliczając do niego okres nauki.

Zgodnie z art. 155 § 1 Kodeksu pracy, do okresu pracy, od którego zależy wymiar urlopu wypoczynkowego, wlicza się dodatkowe lata, zależnie od typu ukończonej szkoły:



Ile się dolicza?	Typ szkoły
max 3 lata	zasadnicza lub inna równorzędna szkoła zawodowa
max 5 lat	średnia szkoła zawodowa
4 lata	średnia szkoła ogólnokształcąca
6 lat	szkoła policealna
8 lat	szkoła wyższa

Ze wszystkich szczebli edukacji największy wpływ na staż pracy mają zatem studia. Za ukończenie szkoły wyższej można doliczyć do stażu pracy aż 8 lat.

Staż pracy a “emerytura na starych zasadach”

Dla osób urodzonych przed dniem 1 stycznia 1949 roku **staż pracy ma kluczowe znaczenie nie tylko dla wysokości przyszłego świadczenia, ale dla samego faktu przyznania emerytury** (tak zwana “emerytura na starych zasadach”). Świadczenie zostanie przydzielone osobie, która osiągnęła wiek emerytalny i wykazała okres składkowy i nieskładkowy wynoszący:

- co najmniej 20 lat dla kobiet,
- co najmniej 25 lat dla mężczyzn.

Zgodnie z tą zasadą za okresy składkowe możemy uznać takie, w których opłacano składki na ubezpieczenie emerytalne, a więc przede wszystkim okresy zatrudnienia oraz samozatrudnienia. Okresy nieskładkowe to czas braku aktywności zawodowej, takie jak:

- pobieranie wynagrodzenia za czas niezdolności do pracy;
- czas nauki w szkole wyższej;
- czas urlopu bezpłatnego.

Staż pracy a “emerytura na nowych zasadach”

Najnowsza wersja ustawy o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych weszła w życie 1 października 2017 roku. Zasady tak zwanej “nowej emerytury” dotyczą osób urodzonych po 31 grudnia 1948 roku.

Kluczowe dla przyznania prawa do emerytury jest w tym przypadku osiągnięcie odpowiedniego wieku. Powszechny wiek emerytalny dla kobiet to 60 lat, a dla mężczyzn - 65 lat. Staż pracy właściwie stracił znaczenie dla samego faktu przyznania emerytury. Trzeba bowiem wykazać opłacone składki z tytułu ubezpieczenia społecznego lub ubezpieczenia emerytalnego i rentowego za przynajmniej 1 dzień, np. jako pracownik lub przedsiębiorca.

Staż pracy ma jednak kluczowe znaczenie dla wysokości świadczenia. 20-letni staż ubezpieczeniowy u kobiet i 25-letni u mężczyzn zapewnia, że ZUS podwyższy emeryturę do wysokości minimalnego gwarantowanego przez państwo świadczenia. Im wyższy staż pracy, tym więcej składek na koncie przyszłego emeryta, a co za tym idzie – wyższa podstawa obliczania emerytury.

Wysokość dodatków za staż pracy

Kodeks pracy nie zawiera przepisów nakazujących przedsiębiorcom wypłatę tak zwanych dodatków stażowych pracownikom, którzy przepracowali określoną liczbę lat. Przewidziane zostały one w ustawach regulujących wykonywanie określonych zawodów. Będąc więc na przykład nauczycielem, prokuratorem, sędzią czy urzędnikiem państwowym, można liczyć na dodatek za staż pracy, potocznie nazywany „wysługą lat”. Niektórzy pracodawcy spoza preferencyjnych branż dobrowolnie decydują się na wprowadzenie w swojej firmie takich dodatkowych profitów dla pracowników, określając zasady ich przyznawania w wewnętrznych regulaminach.

Podobnie rzecz się ma z tak zwanymi „nagrodami jubileuszowymi”. Są to świadczenia należne pracownikom za wieloletnią pracę w jednym zakładzie pracy.

Jak udokumentować staż bez świadectwa pracy?

Staż pracy ustala się na podstawie okazanych świadectw pracy. Jeśli pracownikowi przysługuje prawo zaliczenia także innych okresów do stażu pracy, tak zwanych „okresów zaliczalnych” (takich jak na przykład czas nauki, służba wojskowa, praca za granicą czy praca w gospodarstwie rolnym), należy dokonać tego zaliczenia na podstawie dokumentów potwierdzających tego rodzaju okresy.

Są to różne dokumenty, w zależności od tego, z jakiej ustawy wynika prawo zaliczenia danego okresu do stażu pracy. Mogą to być na przykład:

- dyplom ukończenia uczelni wyższej;
- świadectwo ukończenia szkoły zawodowej;

- zaświadczenie z gminy o prowadzeniu indywidualnego gospodarstwa rolnego lub zatrudnieniu w takim gospodarstwie.

Pracę za granicą można z kolei udowodnić, okazując:

- zaświadczenie wydane przez zagranicznego pracodawcę,
- umowę o pracę,
- odcinki wypłat za określony czas,
- zaświadczenie o ubezpieczeniu społecznym z tytułu zatrudnienia.
- Ważne, aby dokumenty zawierały wskazanie okresu trwania zatrudnienia.



Świadcstwo pracy powinno być wystawione i wręczone pracownikowi w ostatnim dniu jego pracy. W wyjątkowych sytuacjach, gdy wydanie dokumentu nie jest możliwe w tym terminie, pracodawca może dostarczyć świadectwo w ciągu 7 dni, na przykład wysłać pocztą na ostatni znany mu adres pracownika.

Świadcstwo pracy powinno:

- potwierdzać okres zatrudnienia, za który do tej pory nie wydano świadectwa pracy;
- wskazywać wymiar czasu pracy;
- wskazywać, ile łącznie dni i godzin urlopu wypoczynkowego wykorzystał pracownik w roku ustania stosunku pracy.

Świadcstwo pracy to dokument sformalizowany, przedstawia jedynie fakty związane ze stosunkiem pracy.



[Wzór świadectwa pracy](https://aleo.com/pl/wzory-dokumentow) można pobrać ze strony ALEO.com, z zakładki "Wzory dokumentów": <https://aleo.com/pl/wzory-dokumentow>.

Prowadzenie rzetelnej dokumentacji kadrowej pozwoli między innymi:

- pracownikowi - korzystać z przysługujących mu uprawnień, nabywanych wraz z kolejnymi okresami zaliczanymi do stażu pracy;
- pracodawcy - uniknąć przykrych konsekwencji, które może nałożyć Państwowa Inspekcja Pracy w przypadku wykrycia nieprawidłowości w aktach osobowych pracowników.

Umowa o dzieło

Umowa o dzieło cieszy się wśród polskich przedsiębiorców dużym zainteresowaniem. Przed zatrudnieniem pracownika w tym trybie należy jednak sprawdzić, jakie przesłanki muszą zostać spełnione.



Definicję umowy o dzieło znajdziemy w art. 627 Kodeksu cywilnego: Przez **umowę o dzieło** przyjmujący zamówienie zobowiązuje się do wykonania oznaczonego dzieła, a zamawiający do zapłaty wynagrodzenia.

Tego typu umowa nie jest zatem regulowana przez Kodeks pracy. Niesie to za sobą sporo atutów, pośród których warto wskazać chociażby na elastyczność umowy.

Umowa o dzieło jest często mylona z umową zlecenia. Różnice między nimi są jednak znaczne:

Cecha	Umowa o dzieło	Umowa zlecenia
odpowiedzialność za zrealizowanie umowy	w całości po stronie wykonawcy	po stronie zleceniobiorcy jedynie za wykonanie czynności zawartej w umowie
reklamacja	szerokie uprawnienia zamawiającego	brak prawa zleceniodawcy do reklamacji
minimalne wynagrodzenie	kwota, na którą strony podpisały umowę	uregulowana ustawowo (w 2022 roku wynosi 19,70 zł brutto / h)
składki ZUS	wykonawca nie opłaca składek z tytułu ubezpieczeń emerytalnych, rentowych, wypadkowych czy zdrowotnych	obowiązek odprowadzania składek na ubezpieczenie społeczne czy zdrowotne (są wyjątki, na przykład studenci)

Czym charakteryzuje się umowa o dzieło:

- efekt pracy jest jasno określony;
- rezultat jest mierzalny;
- za wykonanie dzieła zleceniobiorca otrzymuje wynagrodzenie;
- zostaje zawarta przez dwie strony.

Wiele firm preferują tę formę zatrudnienia ze względu na znacznie niższe koszty niż te, jakie generuje dla pracodawcy na przykład umowa o pracę, która jest w pełni opodatkowana.

Trzeba jednak pamiętać o tym, że **umowa o dzieło nie może nosić znamion wykonywania czynności powtarzalnej**.



Oznacza to, że osoba pracująca na przykład na infolinii, której zadaniem jest tylko i wyłącznie odbieranie połączeń i instruowanie rozmówców co do danych czynności, nie może pracować w tej formule zatrudnienia.

Taką interpretację przyjął Sąd Najwyższy w postanowieniu nr II UK 281/17.

Wynagrodzenie w umowie o dzieło

Umowa o dzieło jest umową odpłatną. Oznacza to, że przepisy nie dopuszczają sytuacji, w której tego typu zobowiązania byłyby bezpłatne, a wykonawca musi otrzymać zapłatę za wytworzony przedmiot lub osiągnięty cel.

Zleceniobiorca może otrzymać wynagrodzenie w formie:

- pieniężnej;
- niepieniężnej, na przykład poprzez przeniesienie własności innej rzeczy lub prawa należącego do zamawiającego, wykonanie usługi na rzecz twórcy dzieła.

Wynagrodzenie może zostać wypłacone na kilka sposobów, w zależności od wielkości zamówionego dzieła oraz ilości czasu potrzebnej do jego wykonania. Do najpopularniejszych form zapłaty należą:

- wypłata całego należnego wynagrodzenia po podpisaniu umowy, ale jeszcze przed jej wykonaniem;
- zapłata całości należnego wynagrodzenia dopiero po wykonaniu dzieła przez wykonawcę i przyjęciu go bez zastrzeżeń przez zamawiającego;
- wykonanie płatności części umówionej przez obie strony kwoty w formie zaliczki przed lub w trakcie wykonywania dzieła oraz zapłata brakującej kwoty po przyjęciu dzieła przez zamawiającego.



Określenie wysokości wynagrodzenia oraz sposobu płatności należy wyłącznie do samych stron umowy. Nie jest niezbędnym elementem porozumienia.

Podkreślił Sąd Najwyższy między innymi w swoim wyroku z 15 maja 2014 roku w sprawie o sygnaturze akt II CSK 450/13.

Jeśli strony nie określą żadnego wynagrodzenia w podpisanej przez siebie umowie o dzieło, w razie jakichkolwiek wątpliwości przyjmuje się, że chodzi tu o zwykłe wynagrodzenie za dzieło tego rodzaju. Jeśli jednak nie da się ustalić wysokości wynagrodzenia, wykonawcy dzieła należy się wynagrodzenie odpowiadające uzasadnionemu nakładowi pracy oraz innym nakładom przyjmującego zamówienie.

Prawa i obowiązki zamawiającego w umowie o dzieło

Do podstawowych praw i obowiązków zamawiającego w umowie o dzieło należą:

Prawa	Obowiązki
możliwość odliczenia tego, co oszczędził z powodu niewykonania dzieła	odebranie dzieła ukończonego przez zamawiającego
prawo do obniżenia wynagrodzenia wykonawcy w przypadku wad wykonanego dzieła	współpraca z wykonawcą w zakresie tworzenia dzieła, jeśli strony wyraźnie o tym postanowią
możliwość odstąpienia od umowy	zapłata wynagrodzenia wykonawcy, nawet, gdy nie zostało ukończone, ale było to z winy zamawiającego
prawo do wezwania wykonawcy do oddania dzieła, gdy opóźnia się on z realizacją umowy	

Prawa i obowiązki wykonawcy w umowie o dzieło

Do podstawowych praw i obowiązków wykonawcy w umowie o dzieło należą:

Prawa	Obowiązki
prawo do wynagrodzenia nawet w przypadku nieukończenia dzieła, jeśli nastąpiło to z winy zamawiającego	terminowe oddanie kompletnego dzieła, zgodnie z wytycznymi zamawiającego
oczekiwanie współpracy z zamawiającym, który nie może jednak ingerować w sposób działania wykonawcy	wykorzystanie materiałów niezbędnych do realizacji dzieła, dostarczonych przez zamawiającego
prawo do odstąpienia od umowy	zwrot materiałów dostarczonych

przez zamawiającego, gdy
pozostaną w nadmiarze

Roszczenia w umowie o dzieło

Czasem okazuje się, że oddane przez wykonawcę dzieło jest wadliwe, choć początkowo nic na to nie wskazywało. W takiej sytuacji zamawiający ma prawo do roszczeń względem wykonawcy. Może wymóc od niego naprawę stworzonego przedmiotu lub zwrot zapłaconej kwoty.



Zgodnie z treścią art. 646 Kodeksu cywilnego roszczenia, które wynikają z umowy o dzieło, przedawniają się z upływem 2 lat od dnia oddania dzieła. Jeśli dzieło nie zostało oddane, datę tę liczy się od dnia, w którym, zgodnie z treścią umowy miało być oddane.

Umowa o dzieło a podatek dochodowy

Wypłatę wynagrodzenia z tytułu umowy cywilnoprawnej można udokumentować rachunkiem wystawionym do umowy, czyli dokumentu na podstawie którego zamawiający może rozliczyć wynagrodzenie wykonawcy.



Umowy o dzieło (i wszystkie pozostałe umowy cywilnoprawne), których wynagrodzenie nie przekracza kwoty 200 złotych brutto, powinny być rozliczane na podstawie zryczałtowanego podatku dochodowego, którego stawka wynosi 17%. Oznacza to, że nie trzeba od takiej umowy pobierać kosztów uzyskania przychodu.

Takie rozliczenie należy złożyć na formularzu PIT-8AR.

Jeśli umowa przekracza kwotę 200 złotych brutto, należy ją rozliczyć na zasadach ogólnych, czyli opodatkować przychód i pobrać zaliczkę na podatek.

Po zakończeniu roku podatkowego pracodawca (zamawiający, zleceniodawca) musi przekazać do odpowiedniego urzędu skarbowego deklarację o podatku dochodowym na formularzu PIT-11, jeśli nie był to podatek zryczałtowany.

Pracodawca, zamawiający lub zlecający, po zakończeniu roku jest zobowiązany do przekazania do urzędu skarbowego PIT-8AR lub PIT-4R.

Obliczanie podatku od umowy o dzieło

Pan Marek zarobił 150 złotych brutto na podstawie umowy o dzieło. Wysokość podatku dochodowego należy obliczyć następująco:

Pozycja	Wyliczenia
Przychód	150 złotych
Zryczałtowany podatek dochodowy	$17\% \times 150 \text{ złotych} = 25,50 \text{ złotych}$
Zaokrąglenie podatku w górę	26 złotych
Do wypłaty	$150 \text{ złotych} - 26 \text{ złotych} = 124 \text{ złote}$

Umowa o dzieło a ZUS

Od 1 stycznia 2021 roku przedsiębiorcy mają obowiązek zgłoszenia do ZUS informacji o zawieranych umowach o dzieło.



Postanowienia w kwestii zgłaszania umowy o dzieło do ZUS zawiera art. 36 ust. 17 ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych z 6 marca 2018 roku:

Płatnik składek lub osoba fizyczna zlecająca dzieło informuje Zakład Ubezpieczeń Społecznych o zawarciu każdej umowy o dzieło, jeśli umowę taką zawiera z osobą, z którą nie pozostaje w stosunku pracy lub jeżeli w ramach takiej umowy nie wykonuje pracy na rzecz pracodawcy, z którym pozostaje w stosunku pracy, w terminie 7 dni od dnia zawarcia tej umowy.



Obowiązku informowania ZUS o zawartych umowach o dzieło nie ma podmiot lub jednostka organizacyjna (na przykład stowarzyszenie, fundacja, spółka prawa handlowego), jeśli nie jest płatnikiem składek, czyli nie jest zobowiązany do zarejestrowania się w ZUS jako płatnik składek ze względu na brak obowiązku zgłoszenia do ubezpieczeń społecznych co najmniej jednego ubezpieczonego.

Osoba fizyczna, która zawarła umowę o dzieło, musi ją zgłosić, bez względu na to, czy jest zarejestrowana w ZUS jako płatnik składek, czy też nie.

Umowy o dzieło zawarte od 1 stycznia 2021 roku należy wykazać na formularzu RUD "Zgłoszenie umowy o dzieło" w terminie 7 dni od zawarcia umowy.

Formularz dostępny jest [na stronie ZUS](#). Można go przekazać do właściwego oddziału ZUS w wersji papierowej lub elektronicznie przez Platformę Usług Elektronicznych (PUE).



Formularz RUD wprowadzony w art. 1 ust. 1 pkt 24 Rozporządzenia Ministra Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej z dnia 20 grudnia 2020 roku w sprawie określenia wzorów zgłoszeń do ubezpieczeń społecznych i ubezpieczenia zdrowotnego, (...) informacji o zawartych umowach o dzieło oraz innych dokumentów

Niezgłoszenie umowy o dzieło podlega karze grzywny w wysokości do 5 tysięcy złotych, zgodnie z zapisami art. 98 ust. 1 pkt 2 Ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych.

Jak powinna wyglądać umowa o dzieło?



[Wzór umowy o dzieło](#) można pobrać ze strony ALEO.com, z zakładki "Wzory dokumentów": <https://aleo.com/pl/wzory-dokumentow>.

Należy oczywiście pamiętać o odpowiednim dostosowaniu go do specyfiki zamawianego dzieła.

Odstąpienie od umowy o dzieło



Kluczową rolę w odstąpieniu od umowy o dzieło odgrywa art. 644 Kodeksu cywilnego. Przewiduje on, że dopóki dzieło nie zostało oddane, zlecający może zrezygnować z umowy bez jakichkolwiek konsekwencji prawnych, jednak będzie musiał zapłacić za już wykonane prace.

Nieco szerzej trzeba spojrzeć na odstąpienie od umowy w wyniku błędów po stronie wykonującego. O ile zlecający zapewnia pełną dowolność w sposobie wykonania przedmiotu umowy, o tyle zachowuje on częściową kontrolę nad procesem twórczym.

Po stronie zlecającego staje Kodeks cywilny, który dowodzi, że zamawiającemu przysługuje prawo do wezwania wykonawcy do zmiany metody wykonywania dzieła, jeśli praca jest wadliwa i już na tym etapie nie spełnia wymagań zleceniodawcy.

W takiej sytuacji zakłada się wyznaczenie terminu, w którym wadliwe elementy powinny zostać usunięte. Jeśli po upływie tego terminu, dzieło w poprawionej formie wciąż nie spełnia wymagań zamawiającego, to ten również może bez żadnych konsekwencji wypowiedzieć umowę.

Odstąpienie od umowy o dzieło musi być przygotowane w formie pisemnej. O ile samo zawarcie tego typu współpracy między stronami może odbyć się też w trybie kwalifikowanym, o tyle rezygnacja z usługi musi być podparta odpowiednim drukiem, gdzie znajdują się:

- dokładne dane teleadresowe stron;
- opisanie przedmiotu umowy;
- data i miejsce sporządzenia pisma;
- przyczyna rezygnacji;
- podpis zlecającego.



Z kolei jeśli to wykonawca chce odstąpić od umowy, do akcji wkracza art. 640 Kodeksu cywilnego, który stanowi, że jest to możliwe, jeśli nie wystąpiło współdziałanie między stronami.

Przyjmujący może nawet zażądać zawarcia zapisu w umowie, zastrzegając przy tym, że po niewywiązaniu się z terminu przez zlecającego, będzie on chciał odstąpić od umowy. Jeśli dopiero rozpoczynamy współpracę z wybraną osobą i nie znamy jej metodyki pracy, warto zabezpieczyć się w ten sposób na wypadek ewentualnych problemów.



[Wzór odstąpienia od umowy o dzieło](https://aleo.com/pl/wzory-dokumentow) można pobrać ze strony ALEO.com, z zakładki "Wzory dokumentów":
<https://aleo.com/pl/wzory-dokumentow>.

Umowa zlecenia

Umowa zlecenia to bardzo popularna wśród pracodawców umowa cywilnoprawna. Jej popularność wynika głównie z jej elastyczności. Jest ona ponadto pozbawiona wielu przywilejów, które mają pracownicy, zatrudnieni na podstawie umowy o pracę.

Doceniają ją jednak osoby wykonujące tak zwane "wolne zawody" (które mogą również prowadzić działalność w formie [spółki partnerskiej](#)). Brak norm czasu pracy oraz swoboda w kształtowaniu terminu i miejsca pracy są niezwykle ważne.



Umowa zlecenia to umowa cywilnoprawna, którą regulują przepisy Kodeksu cywilnego (art. 734 - 751). W jej ramach zleceniobiorca zobowiązuje się dokonać określonej czynności prawnej dla zleceniobiorcy.

Umowa zlecenia powinna zostać zawarta na piśmie i podpisana przez obydwie strony - zleceniobiorcę i zleceniodawcę.



Przy tej formie zatrudnienia ważny jest fakt wykonywania określonej pracy, a nie jej efekt (co jest istotą [umowy o dzieło](#)). Przyjmujący zlecenie **nie odpowiada za to, czy pożądaný skutek zostanie osiągnięty**. Powinien jednak wykazać należytą staranność, aby go osiągnąć.

Przykład braku odpowiedzialności zleceniobiorcy za efekt pracy

Adwokat, który działa w imieniu swojego klienta, podejmuje wszelkie czynności mające na celu wygranę sprawy. Nie odpowiada jednak za orzeczenie, które ostatecznie zapadnie.

Jak powinna wyglądać umowa zlecenia?

Umowa zlecenia powinna zawierać następujące elementy:

- dane zleceniobiorcy i zleceniodawcy;
- możliwie jak najdokładniejsze określenie przedmiotu zlecenia (pozwoli to uniknąć nieporozumień i w razie konieczności łatwiej rozstrzygać spory);
- wysokość wynagrodzenia (jeśli umowa jest nieodpłatna, należy to wyraźnie zaznaczyć);
- datę rozpoczęcia i zakończenia umowy;
- formę zapłaty (opcjonalnie);
- podpisy obu stron umowy.

Jakie dane zleceniobiorcy i zleceniodawcy powinny być ujęte w umowie zlecenia? To zależy od tego, kim są obydwie jej strony.

Osoba fizyczna lub jednoosobowa działalność gospodarcza	Spółka
imiona i nazwiska	nazwa spółki
daty urodzenia	adres siedziby spółki
adresy zamieszkania	numer KRS
nazwa działalności i NIP (jeśli jedną ze stron jest firma)	osoby uprawnione do reprezentowania spółki



Należy pamiętać dodatkowo o przestrzeganiu minimalnej stawki godzinowej (która w 2022 roku wynosi 19,70 złotych brutto) oraz zgłoszeniu zleceniobiorcy do ZUS.



[Wzór umowy zlecenia](#) można pobrać ze strony ALEO.com, z zakładki "Wzory dokumentów": <https://aleo.com/pl/wzory-dokumentow>.

Obowiązki zleceniodawcy w umowie zlecenia

W przeciwieństwie do umowy o pracę, zleceniodawca, zleceniodawca nie musi przestrzegać przepisów dotyczących [urlopu wypoczynkowego](#) i ekwiwalentu za urlop, a także wypłaty wynagrodzenia za okres choroby czy przepisów odnośnie ochrony przed wypowiedzeniem umowy. Wszystkie te sytuacje reguluje bowiem Kodeks pracy.



Zleceniodawca musi zgłosić zleceniobiorcę do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. Takiego zgłoszenia należy dokonać w ciągu 7 dni od rozpoczęcia umowy zlecenia, na formularzu zgłoszeniowym ZUS ZUA.

Od wynagrodzenia brutto, wynikającego z umowy zlecenia, pobierane są składki na następujące ubezpieczenia:

- społeczne;
- emerytalne i rentowe;
- zdrowotne;
- chorobowe (dodatkowo, na życzenie zleceniobiorcy).



Zleceniodawca nie ma obowiązku zgłoszenia do ubezpieczeń ZUS zatrudnionego na podstawie umowy zlecenia studenta lub ucznia, który nie ukończył jeszcze 26. roku życia.

Zleceniodawca musi ponadto naliczać i odprowadzać [zaliczkę na podatek dochodowy](#) w terminie do 20. dnia każdego miesiąca za miesiąc poprzedni. **Nie jest konieczne składanie comiesięcznej deklaracji.**

Podstawą wyliczenia składki w tym przypadku jest przychód pomniejszony o koszty uzyskania przychodu oraz składki potrącone przez płatnika na ubezpieczenie emerytalne, rentowe i chorobowe (jeśli zostało pobrane).

Zleceniodawca zobowiązany jest także do wystawienia zleceniobiorcy PIT-11, który będzie podstawą rozliczenia rocznego.

Uprawnienia zleceniobiorcy w umowie zlecenia

W umowie zlecenia nie obowiązują mechanizmy chroniące interesy pracowników, które dostępne są dla osób zatrudnionych na podstawie umowy o pracę, takie jak:

- określone terminy wypowiedzenia;
- urlopy wypoczynkowe
- wynagrodzenia chorobowe;
- świadczenia;
- dodatki za pracę w godzinach nadliczbowych.



Umowa zlecenia nie liczy się także do stażu pracy i nie daje absolutnie żadnej gwarancji ciągłości zatrudnienia.

Zleceniobiorca powinien bardzo uważać, aby nie zostać wykorzystanym przez zleceniodawcę. Zlecenie to nie powinno w rzeczywistości spełniać kryteriów stosunku pracy, takich jak:

- stałe miejsce i godziny pracy;
- wykonywanie pracy w podporządkowaniu organizacyjnym i służbowym;
- bezwzględny wymóg osobistego świadczenia pracy.



Jeśli treść umowy zlecenia spełnia wymienione wyżej warunki, to jest to w rzeczywistości umowa o pracę.

Postępując w ten sposób pracodawca popełnia wykroczenie przeciwko prawom pracy. W przypadku kontroli Państwowej Inspekcji Pracy, podczas której inspektor stwierdzi wykroczenie:

- może ukarać zleceniodawcę mandatem;
- zobowiązuje pracodawcę do zawarcia umowy o pracę wstecz;
- zobowiązuje zleceniodawcę do wypłaty wszystkich należności ze stosunku pracy, wynagrodzenia urlopowego, nadgodzin oraz wyrównania do minimalnego wynagrodzenia.

Wypowiedzenie umowy zlecenia

Umowa zlecenia jest bardziej korzystna dla zleceniodawcy, bo nie ma on praktycznie żadnych dalszych zobowiązań wobec zleceniobiorcy i może zrezygnować z jego usług dosłownie z dnia na dzień (jeśli w umowie nie została uregulowana kwestia okresu wypowiedzenia). **Zleceniodawca powinien jednak pamiętać, że akurat to prawo przysługuje także zleceniobiorcy.**

Jedynym warunkiem do zakończenia współpracy w ramach umowy zlecenia jest wola osoby dokonującej czynności prawnej w sposób dostateczny. Po wypowiedzeniu umowy, wygasa ona ze skutkiem natychmiastowym, chyba, że strony postanowią inaczej.



[Wzór wypowiedzenia umowy zlecenia](https://aleo.com/pl/wzory-dokumentow) można pobrać ze strony ALEO.com, z zakładki “Wzory dokumentów”:
<https://aleo.com/pl/wzory-dokumentow>.

Składki ZUS

Każdy, kto prowadzi działalność gospodarczą na własne nazwisko, musi płacić składki na swoje ubezpieczenie społeczne (emerytalne, rentowe, wypadkowe oraz ewentualnie chorobowe) oraz zdrowotne. Jedyną składką dobrowolną jest ta na ubezpieczenie chorobowe.

Przedsiębiorca odprowadza na ubezpieczenie społeczne składki od zadeklarowanej przez niego kwoty dochodów. Nie może ona być jednak niższa od określonego przepisami progu, wynoszącego 60% prognozowanego przeciętnego wynagrodzenia miesięcznego w danym roku - 5259 złotych. Najniższa podstawa do “oskładowania” wynosi zatem w 2021 roku 3155,40 złotych.

Przywileje dla początkujących przedsiębiorców



Każdy przedsiębiorca dopiero rozpoczynający działalność, ma prawo do niższych składek na ubezpieczenie społeczne. Przywilej ten przysługuje mu przez **pierwsze dwa lata** od dnia rozpoczęcia działalności.

Oznacza to, że miesięcznie odprowadza o kilkaset złotych mniej niż ten, który już od jakiegoś czasu działa na rynku i odprowadza składki według wyższych, podstawowych zasad. Składka takiego przedsiębiorcy jest obliczana od niższej podstawy, wynoszącej 30% minimalnego wynagrodzenia w danym roku, a więc kwoty 2800 złotych. W 2021 roku wynosi ona 830 złotych.



W okresie tych 24 miesięcy przedsiębiorcy “oskładkowani” na preferencyjnych warunkach nie opłacają także składki na Fundusz Pracy. Pozostali przedsiębiorcy muszą to robić.



Składka zdrowotna jest jednakowa dla wszystkich, bez względu na to, czy ktoś dopiero rozpoczyna działalność gospodarczą, czy prowadzi ją od dawna. W 2021 roku wynosi ona 381,81 złotych.

Rozliczanie składek na ZUS

Osoby prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą rozliczają się, przekazując do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych deklarację rozliczeniową (ZUS DRA). Wskazują w niej składki, jakie muszą opłacić za dany miesiąc. Dokument rozliczeniowy składa się za każdy miesiąc, w którym prowadzono działalność, nawet, gdyby był to tylko jeden dzień.

Przedsiębiorca zatrudniający pracowników jest zarazem płatnikiem składek od ich ubezpieczeń. Jest przez to zobowiązany do złożenia dokumentów rozliczeniowych ich składek z odpowiednimi imiennymi raportami.



Wszelkie niezbędne informacje (w formie poradników oraz wyjaśnień) dotyczące rozliczeń oraz formularze można znaleźć na [stronie internetowej ZUS](#).

Do sprawnego tworzenia, przesyłania dokumentów do ZUS oraz ich weryfikacji służy bezpłatny, dostępny na stronie ZUS [program Płatnik](#).

Zakład Ubezpieczeń Społecznych zachęca ubezpieczonych do korzystania z [PUE](#), czyli Platformy Usług Elektronicznych, dzięki której:

- udostępniane są dane zapisane na kontach w ZUS;
- możliwe jest łatwe generowanie i przesyłanie drogą elektroniczną dokumentów zgłoszeniowych i rozliczeniowych oraz różnego rodzaju pism oraz wniosków.

Z kolei dzięki elektronicznej Platformie Usług Administracji Publicznej (ePUAP2) przedsiębiorcy mogą:

- kierować do urzędów różnego rodzaju pisma;
- przeprowadzać operacje związane z prowadzoną działalnością gospodarczą osób fizycznych, na przykład rejestracje, zgłoszenia;
- korzystać z usług związanych z ZUS, na przykład składać deklaracje czy uzyskiwać zaświadczenia o niezaleganiu ze składkami.

Do tego wszystkiego potrzebny jest tylko Profil Zaufany oraz rejestracja w CEIDG.



Osoba prowadząca pozarolniczą działalność opłaca i rozlicza składki za dany miesiąc w terminie:

- do 10. dnia następnego miesiąca, jeśli opłaca składki wyłącznie za siebie;
- do 15. dnia następnego miesiąca, jeśli opłaca składki również za osobę współpracującą lub za zatrudnionych pracowników.



Z przepisów ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych wynika:

Ten, kto nie płaci terminowo składek na ubezpieczenia społeczne i nie przesyła deklaracji rozliczeniowych oraz imiennych raportów miesięcznych w wymaganym terminie, podlega karze grzywny do 5000 złotych.

W poniższej tabeli przedstawiliśmy zbiorcze informacje na temat stawek oraz składek z tytułu różnego rodzaju ubezpieczeń:

Tytuł ubezpieczenia	Stawka	Składka podstawowa [PLN]	Składka preferencyjna [PLN]
Ubezpieczenie emerytalne	19,52%	615,93	163,97
Ubezpieczenie rentowe	8%	252,43	67,20
Ubezpieczenie chorobowe	2,45%	77,31	20,58
Ubezpieczenie wypadkowe	1,8%	52,70	14,03
Fundusz Pracy	2,45%	77,31	-
Ubezpieczenie zdrowotne	9%	381,81	381,81
Razem	X	1457,49	647,59

Źródło: [ZUS](#)

Prawo zamówień publicznych

Organy administracyjne, aby mogły sprawnie funkcjonować, muszą nabywać towary oraz zlecać świadczenie usług. Dysponują jednak środkami publicznymi, więc **dowolność w wyborze przez nich kontrahenta jest mocno ograniczona**. Muszą stosować się do przepisów dotyczących tak zwanych zamówień publicznych. Zamówienia te są dodatkowo (co do zasady) poprzedzone postępowaniem przetargowym.

Zamówienia publiczne są bardzo sformalizowane. Każdy etap takiego postępowania przetargowego jest szczegółowo uregulowany przepisami ustawy Prawo zamówień publicznych (czyli PZP). Każdy wykonawca, posiadający interes prawny, ma dodatkowo prawo odwołać się od decyzji instytucji zamawiającej, co skutkuje niejednokrotnie przewlekaniem się postępowania w czasie.

Takie rozwiązania, wprowadzone przez ustawodawcę, mają na celu zapobieganie lub zmniejszanie szans na łamanie procedur i przeciwdziałanie [nieuczciwej konkurencji](#).



Instytucję zamówień publicznych całościowo uregulowano ustawą Prawo zamówień publicznych. Definicja legalna pojęcia "zamówienie publiczne" została wprowadzona w art. 2 ust. 13 tejże ustawy.



Zamówienia publiczne należy rozumieć jako odpłatną umowę, zawieraną między zamawiającym a wykonawcą, której przedmiotem może być usługa, dostawa lub roboty budowlane.

W definicji zamówienia publicznego należy zwrócić uwagę przede wszystkim na **odpłatność umowy**. Udzielając zamówienia, instytucja zamawiająca musi zaplanować wydatkowanie środków finansowych. Nie ma znaczenia to, czy nastąpi ono:

- bezpośrednio ze środków zamawiającego;
- przez kredytowanie zamówienia przez wykonawcę;
- przez czasowe finansowanie zamówienia przez inny podmiot.

Ważny jest także fakt, że ustawodawca nie określił w przepisach pochodzenia środków wydatkowanych przez instytucje zamawiające. Oznacza to, że zamówienie publiczne nie musi być opłacone ze środków publicznych. Jeśli dany podmiot publiczny ma takie możliwości, **może wydawać także te środki, które sam wypracował w trakcie swojej działalności**.

Kto musi stosować Prawo zamówień publicznych?

Postępowanie mające na celu zawarcie umowy o zamówienie publiczne prowadzi podmiot zwanym zamawiającym. Jest to podmiot publiczny (administracji rządowej lub jednostki samorządu terytorialnego), który kupuje na rynku towary i usługi.

Wyróżniamy zatem:

- **zamawiających publicznych**, na przykład organy władzy rządowej oraz samorządowej, sądy, uczelnie, zakłady opieki zdrowotnej;
- **zamawiających sektorowych**, czyli podmioty wyodrębnione ze względu na rodzaj wykonywanej działalności o szczególnym charakterze z punktu widzenia gospodarki krajowej, na przykład obsługa sieci w zakresie transportu kolejowego;
- **zamawiających subsydiowanych**, czyli podmioty nienależące do żadnej, wyżej wymienionej grupy, które muszą jednak stosować Prawo zamówień publicznych z uwagi na spełnienie poszczególnych przesłanek.

Aby podmiot realizujący zamówienie mógł zostać uznany za podmiot subsydiowany, zamówienie to musi spełniać łącznie następujące warunki:

- ponad 50% wartości zamówienia udzielanego przez ten podmiot jest finansowane z szeroko rozumianych środków publicznych;

- wartość zamówienia jest równa lub przekracza progi unijne;
- przedmiotem zamówienia są roboty budowlane, między innymi w zakresie: inżynierii lądowej lub wodnej, budowy szpitali, obiektów sportowych, rekreacyjnych lub wypoczynkowych, budynków szkolnych, budynków szkół wyższych lub budynków wykorzystywanych przez administrację publiczną lub usługi związane z takimi robotami budowlanymi.

Na drugą stronę zamówienia składają się wykonawcy, czyli osoby fizyczne, osoby prawnej lub jednostki organizacyjne nieposiadające [osobowości prawnej](#) (a więc na przykład [spółki jawne](#)), którzy:

- oferują na rynku wykonanie robót budowlanych lub obiektu budowlanego, dostawę produktów lub świadczenia usług;
- ubiegają się o udzielenie zamówienia;
- złożyli ofertę lub zawarli umowę w sprawie zamówienia publicznego.

Kiedy nie trzeba stosować Prawa zamówień publicznych?



Ustawa Prawo zamówień publicznych z 11 września 2019 roku przewiduje szereg sytuacji, w których stosowanie rozbudowanych procedur przetargowych **nie jest obowiązkowe**. Wyróżniamy dwa typy wyłączenia Prawa zamówień publicznych:

- **przedmiotowe** - ze względu na przedmiot udzielanego zamówienia;
- **podmiotowe** - z uwagi na to, kto udziela danego zamówienia.



Czym są **wyłączenia przedmiotowe z Prawa zamówień publicznych**?

Prawa zamówień publicznych nie trzeba stosować w przypadku zamówień i konkursów:

- usług arbitrażowych i pojednawczych;
- określonych usług prawnych;
- usług badawczych i rozwojowych (pod pewnymi warunkami);
- nabywania własności lub innych praw do istniejących budynków lub nieruchomości;
- usług finansowych związanych z obrotem papierami wartościowymi;
- zawierania umów pożyczek i kredytów;
- usług w dziedzinie obrony cywilnej;
- nabywania uprawnień do emisji do powietrza gazów cieplarnianych i innych substancji;

- produkcji lub handlu bronią, amunicją lub materiałami wojennymi.

Kolejną przesłanką, pozwalającą na wyłączenie PZP, jest **ochrona informacji niejawnych oraz istotnego interesu bezpieczeństwa państwa**.



Wyłączenia podmiotowe z Prawa zamówień publicznych odnoszą się do konkretnych podmiotów w ściśle określonym zakresie. Przykładowo, podlegać mu może NBP w zakresie zakupów związanych z wykonywaniem działań dotyczących realizacji polityki pieniężnej.

Jakie są progi zamówień publicznych?

Przepisy ustawy Prawo zamówień publicznych dotyczą zamówień i konkursów, których wartość nie przekracza określonej kwoty.



Próg stosowania zamówień publicznych dotyczy zamówień, których **wartość jest równa lub przekracza kwotę 130 tysięcy złotych (bez podatku VAT)**.

Przy zamówieniach poniżej tej kwoty podmioty zamawiające są zobowiązane do przestrzegania ustawy o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych, i ustawy o finansach publicznych oraz innych ustaw.

W praktyce instytucje, realizujące zamówienia publiczne poniżej progów wynikających z Prawa zamówień publicznych, **działają według wewnętrznych regulaminów** (którego wzór jest dostępny na stronie Urzędu Zamówień Publicznych).



Progi unijne są ważne w kontekście prawidłowego zdefiniowania procedur, według których musi być zrealizowane zamówienie. Inwestycje o wartości przekraczającej te progi są bowiem objęte bardziej rygorystycznymi obowiązkami.

Stosuje się do nich określone tryby zamówienia, na przykład:

- obowiązek przeprowadzenia analizy potrzeb zamawiającego lub powołania komisji przetargowej;

- szczególne wymagania co do dokumentów postępowania;
- zasady publikacji ogłoszeń o zamówieniu.

Oferta w postępowaniach o wartości równej lub wyższej niż progi unijne musi być sporządzona w formie elektronicznej podpisanej [podpisem kwalifikowanym](#).

Obecnie obowiązują następujące progi zamówień unijnych:

Kogo dotyczy	Limit [EUR] (kwota netto)
Roboty budowlane	
niezależnie od rodzaju zamawiającego i charakteru zamówienia	5 350 000
Dostawy i usługi	
jednostki sektora rządowego	139 000
jednostki samorządu terytorialnego, uczelnie publiczne, państwowe instytucje kultury	214 000
dostawy i usługi sektorowe, obronność i bezpieczeństwo	428 000
Usługi społeczne	
jst, uczelnie publiczne, państwowe instytucje kultury	214 000
dostawy i usługi sektorowe, obronność i bezpieczeństwo	428 000

Informacje o progach unijnych i kursie przeliczenia euro na polskie złote publikuje Prezes Urzędu Zamówień Publicznych w obwieszczeniu zamieszczanym na stronie internetowej Urzędu Zamówień Publicznych.

Gdzie są publikowane ogłoszenia o zamówieniach publicznych?

Udzielenie zamówienia powyżej progów unijnych nakłada na zamawiającego **obowiązek przekazania ogłoszenia Urzędowi Publikacji Unii Europejskiej, który publikuje je w [Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej](#)**. Zamawiający musi dodatkowo udostępnić je na stronie internetowej prowadzonego postępowania. Zamawiający może także opublikować ogłoszenie w innym miejscu.

Z kolei udzielenie zamówienia poniżej tych progów wymaga zamieszczenia **ogłoszenia w Biuletynie Zamówień Publicznych, udostępnianym na stronach portalu internetowego [Urzędu Zamówień Publicznych](#)**. Zamawiający może dodatkowo przekazać ogłoszenie do publikacji w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej i udostępnić je w inny sposób, ale nie wcześniej niż w Biuletynie Zamówień Publicznych.

Zasady obowiązujące w zamówieniach publicznych

Prawo zamówień publicznych wyodrębnia kilka fundamentalnych zasad stanowiących granice proceduralne i wyznaczających kierunek prowadzenia tych zamówień. Są to:

- zasada uczciwej konkurencji - postępowanie należy prowadzić w sposób zapewniający równość i poszanowanie interesów wszystkich uczestników przetargu;
- zasada równości - wszystkie podmioty ubiegające się o zamówienie powinny być traktowane na tych samych, równych zasadach;
- zasada bezstronności - do przetargów nie mogą zostać dopuszczone podmioty związane z instytucją zamawiającą;
- zasada jawności - informacje i dokumenty z postępowania powinny być powszechnie dostępne;
- zasada prymatu trybów przetargowych - przetarg nieograniczony oraz ograniczony mają pierwszeństwo w procedurach dotyczących zamówień przed innymi trybami.

Podstawowe tryby postępowań o zamówienia publiczne



Do podstawowych trybów postępowań o zamówienia publiczne zalicza się:

- **przetarg nieograniczony** - mogą w nim brać udział wszyscy zainteresowani wykonawcy;
- **przetarg ograniczony** - przed przystąpieniem do przetargu wykonawcy składają najpierw wnioski o dopuszczenie do

udziału w przetargu, oferty składać mogą jedynie wykonawcy zaproszeni do składania ofert.

Przetargi tego typu można stosować we wszystkich przypadkach zamówień, bez względu na wartość, rodzaj zamówienia czy inne kryteria określone w ustawie.

Aby określić, z jakiego trybu może skorzystać zamawiający, należy:

- określić przedmiot zamówienia;
- wyznaczyć planowaną wartość zamówienia, czyli cenę danego towaru lub usługi, którą zamawia instytucja publiczna;
- opisać warunki zamówienia (kryteria oceny zamówienia i sposób oceny ofert) w tak zwanej Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia.

Tryby te są najbardziej sformalizowane. Prawo zamówień publicznych nakłada na nie największe wymagania proceduralne. Jeśli dane zamówienie spełnia kryteria któregoś z pozostałych trybów zamówień, czyli tak zwanych trybów uproszczonych, instytucje zamawiające w większości korzystają właśnie z nich.

Uproszczone tryby postępowań o zamówienia publiczne

Do katalogu trybów uproszczony zalicza się:

- negocjacje z ogłoszeniem;
- dialog konkurencyjny;
- negocjacje bez ogłoszenia;
- zamówienie z wolnej ręki;
- zapytanie o cenę;
- licytacja elektroniczna.



Negocjacje z ogłoszeniem to tryb, w którym po **publicznym ogłoszeniu** zamówienia instytucja zamawiająca zaprasza wykonawców dopuszczonych do udziału w postępowaniu do składania ofert wstępnych niezawierających ceny. Zamawiający prowadzi następnie **negocjacje** z tymi wykonawcami, a po nich zaprasza do składania wynegocjowanych ofert.

Prawo zamówień publicznych reguluje minimalną liczbę zaproszonych do składania ofert wstępnych wykonawców:

- co najmniej 5;
- jeśli wartość zamówienia nie przekracza progu unijnego - co najmniej 3.

Tryb negocjacji z ogłoszeniem można stosować, jeśli co najmniej jedna z poniższych sytuacji będzie mieć miejsce:

- pierwotny przetarg nieograniczony, przetarg ograniczony bądź dialog konkurencyjny nie doprowadził do wyboru wykonawcy, natomiast warunki zamówienia nie zostały zmienione w istotny sposób;
- charakter dostaw, usług lub robót budowlanych oraz związane z nimi ryzyko uniemożliwia wcześniejsze dokonanie wyceny zamówienia;
- nie ma możliwości odgórnego określenia szczegółowych cech przedmiotu zamówienia tak, aby umożliwić wybór najkorzystniejszej oferty w trybie przetargu nieograniczonego lub przetargu ograniczonego;
- przedmiotem zamówienia są roboty budowlane prowadzone tylko w celach badawczych, doświadczalnych lub rozwojowych – zamawiane roboty nie mogą mieć na celu zapewnienia zysku lub pokrycia poniesionych kosztów badań lub rozwoju;
- wartość zamówienia nie przekracza progów unijnych określonych na dany rok – w 2021 roku podstawowy próg wynosi 214 tysięcy euro.



W trybie postępowania zwanym **dialogiem konkurencyjnym**, po publicznym ogłoszeniu o zamówienie, instytucja zamawiająca przeprowadza z wybranymi przez siebie wykonawcami dialog, po czym zaprasza ich do składania ofert.

Aby móc przeprowadzić dialog konkurencyjny, zamawiający musi zaprosić do udziału w nim co najmniej:

- 5 wykonawców;
- 3 wykonawców, jeśli wartość zamówienia nie przekracza progu unijnego.

Tryb ten można zastosować, jeśli zajdzie przynajmniej jedna z poniższych sytuacji:

- nie jest możliwe udzielenie zamówienia publicznego w trybie przetargu nieograniczonego lub ograniczonego, z powodu braku możliwości opisanie przedmiotu zamówienia zgodnie z art. 30 i art. 31 Prawa zamówień publicznych;
- cena nie jest jedynym kryterium wyboru najkorzystniejszej oferty.



W trybie **negocjacji bez ogłoszenia** zamawiający **negocjuje** warunki umowy jedynie z wybranymi przez siebie wykonawcami, aby następnie zaprosić ich do składania ofert.

Zamawiający musi zaprosić do udziału w postępowaniu co najmniej:

- 5 wykonawców;
- 2 wykonawców, jeśli zamówienie ma specjalistyczny charakter.

Tryb ten można zastosować, jeśli zajdzie co najmniej jedna z poniższych okoliczności:

- w pierwotnym postępowaniu prowadzonym w trybie przetargu nieograniczonego lub ograniczonego nie zostały złożone żadne oferty bądź wszystkie z nich zostały odrzucone, natomiast warunki zamówienia nie zostały w istotny sposób zmienione;
- zamawiający przeprowadził konkurs, w którym nagrodą było zaproszenie do negocjacji bez ogłoszenia, w którym zostało wyłonionych przynajmniej dwóch wykonawców;
- przedmiotem zamówienia są rzeczy wytwarzane wyłącznie w celach badawczych, doświadczalnych lub rozwojowych, niemających na celu zapewnienia zysku lub pokrycia poniesionych kosztów badań lub rozwoju;
- występuje pilna potrzeba udzielenia zamówienia o charakterze nieprzewidywalnym i niezawinionym przez zamawiającego.



Zamówienie z wolnej ręki to postępowanie o zamówienie, w którym negocjacje toczą się z jednym wybranym wykonawcą.

By móc skorzystać z tego trybu, musi wystąpić jedna z poniższych okoliczności:

- z przyczyn technicznych przedmiot zamówienia może być wykonany jedynie przez konkretnego wykonawcę, np. w przypadku zamówienia w zakresie działalności twórczej;
- przeprowadzono konkurs, w którym nagrodą było zaproszenie zwycięzcy do negocjacji w trybie zamówienia z wolnej ręki;
- występuje pilna potrzeba udzielenia zamówienia o charakterze nieprzewidywalnym i niezawinionym przez zamawiającego;
- w pierwotnym postępowaniu prowadzonym w trybie przetargu nieograniczonego lub przetargu ograniczonego nie zostały złożone żadne oferty bądź wszystkie z nich zostały odrzucone, zaś warunki zamówienia nie zostały w istotny sposób zmienione;
- w przypadku udzielania dotychczasowemu wykonawcy usług lub robót budowlanych zamówień dodatkowych nieobjętych zamówieniem podstawowym i nieprzekraczających łącznie 50% wartości realizowanego zamówienia, niezbędnych do jego prawidłowego wykonania, o ile ich wykonanie jest konieczne;

- w przypadku udzielenia w okresie poprzednich 3 lat dotychczasowemu wykonawcy usług lub robót budowlanych zamówień uzupełniających, stanowiących maksymalnie 50% wartości zamówienia podstawowego. Przy czym zamówienie to musi polegać na powtórzeniu tego samego rodzaju świadczenia;
- możliwe jest udzielenie zamówienia na dostawy na szczególnie korzystnych warunkach w związku z likwidacją działalności danego wykonawcy, postępowaniem egzekucyjnym albo upadłościowym danego wykonawcy;
- zamówienie na dostawy jest dokonywane na giełdzie towarowej w rozumieniu przepisów Ustawy o giełdach towarowych;
- zamówienie jest udzielane przez placówkę zagraniczną w rozumieniu przepisów Ustawy o służbie zagranicznej, o ile wartość zamówienia jest niższa od progów unijnych.



W trybie **zapytania o cenę** zamawiający kieruje pytanie o cenę do wybranych przez niego wykonawców, aby następnie zaprosić do składania ofert tylko tych, którzy zaoferowali najlepsze warunki.

Przedmiotem zamówienia w ramach takiego trybu mogą być jedynie dostawy lub usługi powszechnie dostępne, o ustalonych standardach jakościowych. Wartość zamówienia nie może przekraczać progów unijnych.

Zamawiający musi w tym przypadku wysłać zaproszenia co najmniej pięciu wykonawcom. Postępowanie zostaje unieważnione, jeśli oferty złoży mniej niż dwóch wybranych wykonawców.



Licytacja elektroniczna to procedura, w której zamówienia udziela się za pomocą formularza umieszczonego na [stronie internetowej](#). Wykonawcy składają swoje oferty wiele razy w formie tak zwanego postąpienia (czyli tak, jak w przypadku klasycznej licytacji). Oferty te podlegają automatycznej klasyfikacji.

Jak przygotować ofertę w postępowaniu?

Pierwszym etapem prac, wykonywanym jeszcze przed podjęciem ostatecznej decyzji o starcie w przetargu, powinna być **analiza treści ogłoszenia oraz Specyfikacji istotnych warunków zamówienia**. Pozwala on zweryfikować, czy spełnienie oczekiwań i realizacja zamówienia jest w ogóle możliwa.

Specyfikacja istotnych warunków zamówienia jest podstawowym, a zarazem jednym z najważniejszych dokumentów w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego. Opisane są w nim oczekiwania zlecniodawcy w stosunku do przyszłego wykonawcy, z którym podpisze on umowę.

Obowiązkowe elementy tego dokumentu określają przepisy ustawy. Są to:

- nazwa i adres zamawiającego
- tryb udzielania zamówienia;
- opis przedmiotu zamówienia;
- termin wykonania zamówienia;
- informacje o wymaganych dokumentach;
- informacje o sposobie komunikowania się;
- termin związania ofertą;
- podstawy wykluczenia;
- kryteria oceny ofert.

Jeśli którykolwiek z zapisów zawartych w Specyfikacji jest dla wykonawcy niejasny, można złożyć formalne zapytanie i żądać od zamawiającego dodatkowych wyjaśnień. Odpowiedzi na te pytania powinny być dostępne w określonym terminie dla wszystkich podmiotów zainteresowanych zamówieniem.

Oferta stanowi oświadczenie woli, zawierające propozycję zawarcia umowy na warunkach w niej określonych. Wykonawca może złożyć tylko jedną ofertę, chyba, że zamawiający dopuszcza na przykład złożenie oferty wariantowej lub oferty częściowe (wtedy, gdy zamówienie podzielone jest na kilka części i można złożyć ofertę na więcej niż jedną część).

Oferta podlega odrzuceniu, jeśli jej treść jest niezgodna z wymaganiami zamawiającego, które określono w dokumentach zamówieniach.

Niezgodność treści oferty z wymaganiami zamawiającego musi jednak mieć charakter zasadniczy i nieusuwalny. Musi odnosić się do treści zobowiązania objętego przedmiotem zamówienia regulujących sposób przedstawienia oferty. Przykładem takiej niezgodności jest zaoferowanie zamawiającemu innego przedmiotu świadczenia niż ten, który został umieszczony w SIWZ jako wymagany.

Na ofertę składa się **wiele dokumentów oraz oświadczeń pisemnych składanych przez wykonawcę**, zgodnie z określonymi w dokumentach zamówienia wymogami. Obejmuje ona dokumenty o różnym poziomie istotności. Ofertą w najściślejszym znaczeniu tego słowa jest formularz internetowy, który nie podlega uzupełnieniu.

Ofertę muszą podpisać (z datą jej składania) osoby, które wykonawca umocował do działania w jego imieniu.

Co do zasady, treść oferty nie może ulec zmianie. Można jedynie poprawić oczywiste omyłki pisarskie i rachunkowe lub inne niezgodności oferty z dokumentami postępowania, ale tylko takie, które nie powodują istotnych zmian w jej treści. Jeśli wątpliwości dotyczą treści oferty, zamawiający **może żądać od wykonawcy wyjaśnień, które nie mogą jednak prowadzić do zmiany treści oferty**. Wyjaśnienie nie może też polegać na prowadzeniu negocjacji lub uzupełnieniu złożonej już oferty.

Jak złożyć ofertę w postępowaniu?

Szczegółowe instrukcje dotyczące tego, jak złożyć ofertę w danym postępowaniu publicznym, powinny znaleźć się w dokumentacji tego postępowania.

Przekazywanie ofert i wniosków o dopuszczenie do udziału w każdym postępowaniu o udzielenie zamówienia lub w konkursie odbywa się **przy użyciu środków komunikacji elektronicznej**. Muszą one zapewniać integralność, autentyczność, nienaruszalność oraz poufność wymiany i przechowywania informacji.

Cyfryzacja procesu udzielania zamówień publicznych sprzyja sprawności, przejrzystości i efektywności kosztowej prowadzonych postępowań. **Dlatego też Prawo zamówień publicznych nakłada obowiązek stosowania środków komunikacji elektronicznej**. Komunikacja ustna z zamawiającym jest dopuszczalna, ale powinna być stosowana jedynie w drodze wyjątku i dotyczyć wyłącznie informacji nieistotnych, niezwiązanych z ogłoszeniem o zamówieniu lub dokumentami zamówienia.

Zamawiający nie powinien mieć możliwości zapoznania się z treścią złożonych dokumentów przed upływem terminu ich składania.



Oferta w postępowaniach o wartości równej lub wyższej niż progi unijne musi zostać sporządzona w formie elektronicznej i podpisana podpisem kwalifikowanym.

Oferta w postępowaniach o niższej wartości nie musi być składana w formie elektronicznej. Dokument musi plikiem elektronicznym, ale może zostać opatrzony podpisem zaufanym lub podpisem osobistym. W tym przypadku nie trzeba podpisywać oferty [elektronicznym podpisem kwalifikowanym](#).

Wykonawca powinien powiadomić zamawiającego o tym, że przedstawia informację stanowiącą tajemnicę przedsiębiorstwa, a jednocześnie wykazać dlaczego przekładane informacje w jego ocenie stanowią tajemnicę przedsiębiorstwa. Warto załączyć dokumenty potwierdzające stanowisko wykonawcy w zakresie poufnego charakteru informacji udostępnianych zamawiającemu.

Wykonawca biorący udział w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego **powinien zabezpieczyć odpowiednie środki finansowe na wadium.**



Nie jest ono co prawda obowiązkowe w zamówieniach (bez względu na jego wartość), ale powszechnie zamawiający często żądają takiego zabezpieczenia od wykonawcy.

Co do zasady kwota wadium nie może przekraczać kwoty 3% wartości zamówienia (jeśli jego wartość jest większa od progów unijnych) oraz 1,5% wartości zamówienia (jeśli jest poniżej progów unijnych).

Wadium wnosi się przed upływem terminu składania ofert. Powinno zabezpieczać ofertę przez cały okres związania nią przez wykonawcę.

Jak złożyć odwołanie od decyzji zamawiającego?

Ubiegający się o zamówienie wykonawca, który chce zakwestionować jakąkolwiek czynność zamawiającego, może złożyć odwołanie do Prezesa Krajowej Izby Odwoławczej, które przysługuje od:

- każdej czynności zamawiającego, która jest niezgodna z przepisami ustawy, podjętej w toku postępowania;
- zaniechania czynności, do której zamawiający był zobowiązany (w tym od zaniechania przeprowadzenia postępowania).

Dotyczy to wszystkich postępowań, bez względu na ich wartość, także postępowań o zawarcie umowy ramowej.



Odwołujący musi, najpóźniej przed upływem terminu do wniesienia odwołania, **przekazać kopię odwołania zamawiającemu.**

Co do zasady, odwołanie powinno być wniesione w ściśle określonym terminie, który wynosi:

- 5 dni w przypadku zamówień o wartości poniżej progów unijnych;
- 10 dni w przypadku zamówień o wartości nie mniejszej od tych progów.

Dni te liczone są od dnia przekazania informacji stanowiącej podstawę do wniesienia odwołania.

Dłuższe są za to terminy wnoszenia odwołań w przypadku, gdy zamawiający:

- zaniechał opublikowania ogłoszenia o zamiarze zawarcia umowy;
- zaniechał przesłania wykonawcy zawiadomienia o wyborze najkorzystniejszej oferty;
- nie zaprosił wykonawcy do złożenia oferty w ramach dynamicznego systemu zakupów lub umowy ramowej, jeśli taki obowiązek zamawiający miał zgodnie z ustawą.

Terminy te wynoszą 15 lub 30 dni od dnia publikacji ogłoszenia o udzieleniu zamówienia, w zależności od wartości zamówienia.

Jeśli doszło do udzielenia zamówienia w trybie negocjacji bez ogłoszenia lub zamówienia z wolnej ręki z naruszeniem ustawy Prawo zamówień publicznych, odwołujący na złożenie odwołania ma:

- 6 miesięcy, w przypadku postępowań powyżej progów unijnych;
- 1 miesiąc w przypadku postępowań krajowych.

Odwołanie powinno zawierać między innymi:

- dane identyfikujące odwołującego;
- przedmiot zamówienia;
- zwięzłe przedstawienie zarzutów.

Dodatkowo **wskazany przepis prawa reguluje to, jakie załączniki powinny znaleźć się w odwołaniu**, na przykład dowód uiszczenia wpisu do odwołania w wymaganej wysokości. Jeśli odwołanie zawiera braki formalne i nie można nadać mu prawidłowego biegu, Prezes Krajowej Izby Odwoławczej wzywa wykonawcę do ich uzupełnienia w terminie 3 dni od dnia doręczenia wezwania, pod rygorem zwrócenia odwołania. Może on także dokonać zwrotu w przypadku braku uiszczenia wpisu.

Do czasu otwarcia rozprawy zamawiający w zamówieniu publicznym może wnieść odpowiedź na odwołanie, w której ustosunkowuje się do jego treści. Do czasu zamknięcia rozprawy odwołujący może to odwołanie cofnąć.

Pozostałe akty prawne

Oprócz Konstytucji RP i wspomnianych wcześniej aktach prawnych, pozostałe, ważne z punktu widzenia przedsiębiorcy ustawy to również:

- Prawo przedsiębiorców z 6 marca 2018 roku;
- ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z 2 lipca 2004 roku;
- ustawa o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych z 9 kwietnia 2010 roku;
- Prawo upadłościowe z 28 lutego 2003 roku;
- ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów z 16 lutego 2007 roku;
- ustawa o rzemiośle z 22 marca 1989 roku;
- ustawa o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych z 8 marca 2013 roku;
- ustawa o specjalnych strefach ekonomicznych z 20 października 1994 roku;
- Prawo restrukturyzacyjne z 15 maja 2015 roku;
- ustawa o obowiązkach przedsiębiorców w zakresie gospodarowania niektórymi odpadami oraz o opłacie produktowej.

W tym rozdziale omówimy natomiast aspekty prawne w trzech dziedzinach:

- prawo celne;
- ochrona danych osobowych;
- śmierć przedsiębiorcy oraz przekazaniu firmy w spadku.

Unijny Kodeks Celny



Unijny Kodeks Celny obowiązuje Polskę od maja 2016 roku. W efekcie jego wprowadzenia trzeba było do niego dostosować także krajowe akty prawne, spośród których podstawową rolę pełni ustawa Prawo celne.

Jednym z udogodnień, wprowadzonych przez nowe przepisy, jest możliwość skorzystania z tak zwanej samoobsługi celnej. Organ celny, na wniosek przedsiębiorcy, zezwala, w celu określenia należnej kwoty należności celnych przywozowych i wywozowych oraz przeprowadzenia kontroli pod nadzorem celnym, na załatwienie pewnych formalności przez firmę.

Do działania w ten sposób mają jednak prawo tylko i wyłącznie przedsiębiorcy wiarygodni pod względem regulowania zobowiązań wobec państwa (na przykład podatków), którzy otrzymują status AEO.



Status upoważnionego przedsiębiorcy AEO (z ang. *Authorised Economic Operator*) przyznaje się przedsiębiorcy na jego wniosek, składany do organu celnego.

Tylko tacy, wiarygodni pod względem zobowiązań wobec państwa (na przykład podatków), przedsiębiorcy o takim statusie mają prawo do korzystania z tak zwanej samoobsługi celnej.

Zasady przyznawania statusu AEO są szczegółowo uregulowane w przepisach prawa celnego, zarówno unijnego, jak i krajowego.

Status AEO przyznany przez jedno państwo członkowskie UE, jest uznawany przez organy celne we wszystkich państwach członkowskich.



Aby uzyskać status AEO, przedsiębiorca musi spełnić określone wymagania, zawarte w przepisach unijnego prawa celnego.

Wytyczne dostępne są na [stronie internetowej Komisji Europejskiej](#).

Przedsiębiorcom od lat wiele trudności sprawia ustalenie stawki celnej dla określonych towarów. Aby rozwiązać wątpliwości w tej kwestii, mogą oni występować o wydanie wiążącej informacji taryfowej (WIT).



Wiążące informacje taryfowe (WIT) to decyzje izby celnej, rozstrzygające o klasyfikacji taryfowej towarów, to jest ustalające właściwy kod taryfy celnej dla określonego towaru.

Decyzje WIT są ważne przez okres 3 lat. Są wiążące dla organów celnych oraz przedsiębiorcy w odniesieniu do towarów, dla których formalności celne zostały dokonane po dniu, w którym informacja została wydana.



Decyzją Ministra Rozwoju i Finansów z 21 sierpnia 2017 roku uruchomiono **program PUESC**.

Platforma Usług Elektronicznych Skarbowo - Celnym jest skierowana przede wszystkim do przedsiębiorców oraz osób fizycznych, prowadzących zagraniczny obrót towarowy, w tym przekraczających granicę zewnętrzną UE oraz działających w obszarze akcyzowym.

W ramach projektu PUES dostępnych jest 11 e-usług publicznych:

- **Cyfrowa granica** – zapewniająca sprawną obsługę klienta na przejściach granicznych z wykorzystaniem mechanizmów automatycznej wymiany danych oraz automatycznej identyfikacji pojazdów i sterowania ruchem;
- **Awizacja** – zapewniająca awizację zamiaru pojawienia się na granicy, a także przekazanie wyprzedzających danych o osobach i towarach w celu wstępnego przygotowania odprawy i skrócenia czasu oczekiwania na przejściu granicznym, jak również ponownego wykorzystania przekazanych danych w kolejnych procesach obsługi celnej;
- **Pojedyncze okno w obrocie towarowym z zagranicą** – zapewniająca mechanizmy wymiany i reużywalności danych między KAS a partnerami KAS oraz klientami wraz z koordynacją wspólnych kontroli w celu podniesienia jakości i przyspieszenia obsługi klienta;
- **Cyfrowa odprawa zgodnie z UKC** – zapewniająca klientowi realizację odprawy celnej zgodnie z nowymi zasadami wynikającymi z przepisów UKC;
- **Rozliczanie procedur specjalnych** – zapewniająca klientowi elektroniczne złożenie rozliczenia procedury specjalnej oraz zapewnia KAS zarządzanie rozliczaniem procedur specjalnych z wykorzystaniem mechanizmów automatycznych i elektronicznej wymiany danych;
- **e-Decyzje** – zapewniająca klientowi elektroniczną obsługę procesu wydawania, zmian i cofania decyzji, pozwoleń, zezwoleń i zaświadczeń, w tym zgodnie z UKC;
- **e-Banderole** – zapewniająca elektroniczną obsługę procesów nabywania oraz rozliczania znaków akcyzy (banderol);
- **e-Przemieszczanie** – zapewniająca przemieszczanie wyrobów (towarów) akcyzowych z wykorzystaniem elektronicznych dokumentów;
- **e-Wsparcie rejestracji samochodów osobowych** – zapewniająca klientowi wykorzystanie elektronicznego potwierdzenia wypełnienia obowiązku podatkowego (akcyzy przy rejestracji samochodu osobowego);
- **e-Dokumenty** – zapewniająca klientowi elektroniczne dostarczanie dokumentów, które będą wykorzystane w procesach realizowanych w ramach e-usług udostępnionych na portalu PUESC;
- **e-Płatności** – zapewniająca klientowi uregulowanie należności w formie płatności elektronicznych on-line w czasie rzeczywistym.

Ochrona danych osobowych i RODO

Każdy przedsiębiorca, który dysponuje danymi swoich klientów i kontrahentów, oraz każdy pracodawca, który przechowuje akta pracowników, musi zadbać o ochronę tych informacji przed:

- dostępem do nich osób nieupoważnionych;
- ich wyciekiem;

- ich zniszczeniem;
- ich niewłaściwym przetwarzaniem.



RODO obowiązuje **wszystkich przedsiębiorców** prowadzących swoją działalność gospodarczą na terenie Unii Europejskiej. Nie ma przy tym znaczenia, czy jest to [jednoosobowa działalność gospodarcza](#) czy firma zatrudniająca wiele osób.

Co to oznacza w praktyce? Każdy przedsiębiorca jest zobligowany do przystosowania swojego przedsiębiorstwa do nowych wymogów prawnych. Aby określić stopień, w jakim odcisną one piętno na firmie, musi najpierw przeprowadzić analizę i ocenę ryzyka przetwarzania i pozyskiwania danych osobowych.

Dane osobowe stanowią wszelkie informacje dotyczące zidentyfikowanej lub możliwej do zidentyfikowania żyjącej osoby fizycznej.

Poszczególne informacje, które w połączeniu ze sobą mogą prowadzić do zidentyfikowania tożsamości danej osoby, także stanowią dane osobowe.

Dane osobowe, które nie pozwalają na identyfikację lub zostały zaszyfrowane bądź poddane pseudonimizacji, ale które mogą prowadzić do ponownej identyfikacji osoby fizycznej, pozostają danymi osobowymi objętymi zakresem RODO.



Za dane osobowe nie uważa się danych zanonimizowanych w taki sposób, że osób, których dane dotyczą, w ogóle nie można zidentyfikować lub już nie można zidentyfikować. Aby dane były naprawdę anonimowe, anonimizacja musi być nieodwracalna.

Czym różni się pseudonimizacja od anonimizacji? Różnice są znaczące i dotyczą odwracalności procesu oraz celu jego wykonywania.

Cecha	Pseudonimizacja	Anonimizacja
Odwracalność procesu	tak	nie
Cel działania	zwiększenie bezpieczeństwa przetwarzania danych osobowych	trwałe usunięcie wszystkich informacji pozwalających na identyfikację osób

W jaki sposób można zatem dokonać anonimizacji i pseudonimizacji?

W pierwszym przypadku można na przykład zamienić imię i nazwisko osoby na znaki "X". Odwrócenie tych zmian do pierwotnego kształtu nie będzie zatem możliwe.

Pseudonimizację z kolei wykonuje się za pomocą:

- tokenizacji, polegającej na zmianie danych na losowo wygenerowany ciąg liczbowy;
- skracanie danych pozwalających na identyfikację danej osoby;
- szyfrowania tajnym kluczem, którego w przyszłości można użyć do odszyfrowania danych.

RODO zapewnia ochronę danych osobowych niezależnie od rodzaju technologii, której użyto do przetwarzania danych. Ma zastosowanie zarówno do ręcznego, jak również do zautomatyzowanego przetwarzania. Nie ma także znaczenia to, w jaki sposób dane te są przechowywane (w systemie IT, nadzoru wideo czy formie papierowej).

Przykładowe dane osobowe

Do danych osobowych **zaliczamy** takie dane jak:

- imię i nazwisko;
- PESEL;
- NIP;
- adres zamieszkania;
- adres e-mail, taki jak imie.nazwisko@firma.pl;
- numer dowodu tożsamości;
- dane o lokalizacji, na przykład ustawienia lokalizacji w telefonie komórkowym;
- adres IP;
- identyfikator plików cookie;
- identyfikator reklamowy w telefonie komórkowym;
- dane przechowywane przez szpital lub lekarza, które mogą jednoznacznie wskazywać tożsamość danej osoby.

A jakie dane uznaje się za niebędące danymi osobowymi?

Przykładowe danych niebędących danymi osobowymi

Do danych osobowych **nie zaliczamy** takich danych jak:

- numer KRS;
- adres e-mail, taki jak kontakt@firma.pl (jeśli domena firmowa nie zawiera danych osobowych przedsiębiorcy, na przykład jego imienia i nazwiska);
- dane anonimowe.

Czym jest RODO?



RODO jest unijnym aktem prawnym, zestawem przepisów, które dostarczają informacji przedsiębiorcom i konsumentom odnośnie tego, do czego mają prawo w zakresie prywatnych informacji i w jaki sposób należy się z nimi obchodzić.

W unijnym systemie prawnym funkcjonuje jako:

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 roku w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/we.

Mimo wymienionego wyżej “udogodnienia”, RODO wymienia szereg obowiązków, których przestrzeganie jest obowiązkowe. Najważniejsze z nich to:

- obowiązek powołania Inspektora Danych Osobowych w firmach, w których przetwarzanie danych stanowi podstawę działalności;
- obowiązek poinformowania w ciągu 72 godzin o wycieku danych osoby, której on dotyczy, a także o odkrytym naruszeniu, jeśli zdarzenie to mogło skutkować trafeniem prywatnych informacji w niepowołane ręce;
- obowiązek prowadzenia rejestru, obejmującego rodzaj przetwarzanych danych, cel i sposób ich przetwarzania oraz informację o osobie odpowiedzialnej za przetwarzanie danych.

Rozporządzenie daje dodatkowo osobom fizycznym realne uprawnienia do kontrolowania swoich danych osobowych, z których najważniejsze to:

- **prawo do dostępu do danych osobowych**, polegające na tym, że każdy konsument ma prawo do udzielenie przez przedsiębiorcę szczegółowych informacji dotyczących posiadanych danych oraz sposobu ich przetwarzania;

- **prawo do przenoszenia danych**, zgodnie z którym każdym konsument może zażądać przeniesienia swoich danych osobowych do innego podmiotu przetwarzającego;
- **prawo do poprawienia danych osobowych**, oznaczające, że każdy ma prawo do wprowadzenia korekt do zebranych przez przedsiębiorstwo danych, które go dotyczą;
- **prawo do bycia zapomnianym**, czyli najdalej idące uprawnienie, które polega na całkowitym usunięciu zebranych informacji o konkretnej osobie.

RODO a jednoosobowa działalność gospodarcza

Rozporządzenie o ochronie danych osobowych **dotyczy każdego przedsiębiorcy, który prowadzi jednoosobową działalność gospodarczą, bez względu na to, czym się zajmuje i czy zatrudnia pracowników.**

Przepisy RODO wymuszają na przedsiębiorcy przeprowadzenie analizy i oceny ryzyka przetwarzania i pozyskiwania danych osobowych. Taki audyt pozwoli określić:

- jakie dane osobowe przetwarza;
- w jakich celach je przetwarza;
- podstawę prawną, w oparciu o którą te dane przetwarza;
- rolę, w jakiej występuje;
- ryzyko przetwarzania danych i poziom zabezpieczeń niezbędny dla prawidłowej ochrony danych.

Gdy przedsiębiorca określi swoją rolę, będzie wiedział jaki typ umów ma podpisywać z dostawcami różnych usług, na przykład z firmą kurierską:

- umowę przekazania - pomiędzy administratorami danych;
- umowę powierzenia - pomiędzy administratorem a podmiotem przetwarzającym dane;
- umowę podpowierzenia - pomiędzy podmiotami przetwarzającymi dane.



RODO oddziałuje na przedsiębiorców prowadzących jednoosobowe firmy w dwojnasób. Z jednej strony nakłada na nich obowiązek ochrony danych osobowych kontrahentów, a z drugiej - roztacza swego rodzaju parasol ochronny na równi z konsumentami.

Co do zasady, w firmie jednoosobowej (oraz [mikroprzedsiębiorstwach](#)) to przedsiębiorca staje się **administratorem danych**. Musi zastanowić się, w jakich obszarach działalności przedsiębiorstwa przetwarzane są dane osobowe osób fizycznych. Następnie musi znaleźć rozwiązanie, dzięki któremu dane te będą wykorzystywane tak, aby były chronione w jak największym stopniu.

Na pewno będzie to miało miejsce przy wystawianiu faktur lub rachunków dla osób fizycznych i osób prowadzących działalność gospodarczą.

Do takich sytuacji z pewnością zaliczymy także korzystanie z takich narzędzi jak newsletter czy masowa korespondencja. **Pod przepisy RODO podlega również korespondencja, w której korzysta się wyłącznie z adresów mailowych, ale takich, które w jakikolwiek sposób można powiązać z konkretnymi osobami.** Nie ma też znaczenia, czy są to adresy klientów, kontrahentów, pracowników czy osób współpracujących z przedsiębiorcą, na przykład księgowego.

RODO nakład dodatkowe obostrzenia na administratorów danych, którzy w ramach współpracy z innymi podmiotami przekazują posiadane bazy danych osobowych.

Mogą to być na przykład:

- biuro księgowego, posiadające faktury przedsiębiorcy;
- firma kurierska, która ma wgląd do danych adresatów nadawanych przesyłek;
- programista lub moderator strony internetowej firmy, który ma dostęp do kont użytkowników czy do bazy newslettera.

W takiej sytuacji przedsiębiorca musi:

- zawrzeć z takimi podmiotami umowę o przetwarzaniu danych osobowych;
- prowadzić ewidencję osób upoważnionych do przetwarzania zebranych przez niego danych klientów.

Zatrudnianie pracowników a RODO

Proces wdrażania RODO w przedsiębiorstwie jest nieco bardziej skomplikowany, jeśli przedsiębiorca zatrudnia pracowników. W poniższej tabeli przedstawiamy powinności oraz obowiązki, jakie stoją przed nim w tym temacie:

Przedsiębiorca powinien	Przedsiębiorca musi
przeprowadzić "szkolenie" dla pracowników, podczas którego przekaze im wszelkie niezbędne informacje dotyczące ochrony danych osobowych	poinformować pracowników o sposobie administrowania baz danych osobowych

uzyskać od pracowników **dobrowolne** zgody na przetwarzanie ich danych osobowych

poinformować pracowników o sposobie przetwarzania tych danych oraz o przysługujących im prawach

Zgoda RODO jest niezbędna podczas zawiązywania i trwania stosunku pracy, ze względu na różne dane, które muszą być przetwarzane w okresie zatrudnienia.

Pracodawca może żądać od zatrudnionego pracownika, oprócz podstawowych danych osobowych, także informacji dodatkowych, których nie można żądać od kandydata do zatrudnienia, na przykład numeru konta.

Dane te muszą być jednak zbierane w konkretnych, wyraźnych oraz prawnie uzasadnionych celach, o czym pracownik musi być poinformowany przed wyrażeniem zgody. **Musi zatem znać cel i zakres przetwarzania jego danych osobowych.** Dzięki temu może dobrowolnie taką zgodę wyrazić.

Dokumenty wymagane przez przepisy RODO

Przepisy RODO co prawda wskazują potrzebne ewidencje, regulaminy czy klauzule, ale nie zawierają wytycznych, według których należy je sporządzać oraz prowadzić. To zatem administrator danych musi zdecydować, jak prowadzić politykę prywatności w przedsiębiorstwie oraz w jakim stopniu zabezpieczać bazy danych swoich kontrahentów i klientów.



Mimo wspomnianej powyżej dowolności w wyborze sposobu prowadzenia polityki prywatności w firmie, przepisy RODO wprowadziły jedną, bardzo ważną zasadę, którą respektować muszą wszyscy przedsiębiorcy.

Dokumentacja, w tym regulaminy, ewidencje i zbiory informacji, musi być **sporządzona w zrozumiałym i prostym języku**, tak, aby każda osoba mogła się z nią zapoznać i w całości zrozumieć.

Co prawda rodzaj i sposób ochrony danych zależy przede wszystkim od specyfiki branży, charakteru firmy i jej wielkości, ale można mimo to wskazać dokumentację, którą powinien posiadać każdy przedsiębiorca:

- polityka bezpieczeństwa danych osobowych;
- polityka kluczy;
- dokument inwentaryzacji zasobów informacyjnych;
- dokument ewidencji zawartych umów powierzenia przetwarzania danych osobowych;

- dokument rejestru czynności przetwarzania;
- wykaz obszaru przetwarzania;
- wykaz przetwarzanych zbiorów danych osobowych;
- protokół szacowania ryzyka dla dokumentów tradycyjnych i elektronicznych;
- dokumentacja klauzul informacyjnych;
- dokumentacja podstawowych zasad zabezpieczania danych i zgłaszania naruszeń;
- dokument opisujący procedurę naruszenia przetwarzanych danych osobowych.

Kary finansowe za nieprzestrzeganie przepisów RODO

Wprowadzenie w małej firmie odpowiednich zasad dotyczących RODO nie powinno być szczególnie skomplikowane. Dlatego też warto nie zwlekać z tym na ostatnią chwilę. Pozwoli to uchronić firmę przed bardzo wysokimi karami finansowymi, sięgającymi nawet **kwoty 4% obrotu rocznego firmy lub 20 milionów euro**.

Śmierć przedsiębiorcy i przekazanie firmy w spadku

Przedsiębiorca prowadzący działalność gospodarczą może w pewnym momencie zapragnąć przekazać ją członkowi lub członkom rodziny. W mniej optymistycznym scenariuszu może okazać się, że firma zostanie odziedziczona w spadku po śmierci jej dotychczasowego właściciela.

Jak przekazać firmę jako darowiznę?

Należy sobie przede wszystkim zdawać sprawę z tego, że [jednoosobowa działalność gospodarcza](#) jest przypisana konkretnej osobie fizycznej. Oznacza to, że **firma nie może być przekazana**. Można za to przekazać majątek firmy.



W skład **majątku przedsiębiorstwa** wchodzi:

- grunty, budynki i lokale;
- urządzenia i maszyny;
- pojazdy;
- wyposażenie;
- towary będące przedmiotem prowadzenia działalności;
- przedmioty niematerialne, jak licencje na programy komputerowe, [patenty](#), [znak towarowy](#) czy prawa autorskie.

Do przekazania majątku firmy wystarczy **sporządzenie umowy**. Przedsiębiorca musi także sporządzić **protokół**, w którym zamieści wykaz:

- środków trwałych (wartość początkową i dotychczasowe umorzenie);
- wyposażenia (wartość początkową);
- towarów i materiałów (ilość, rodzaj, wartość).

W przypadku przekazywania nieruchomości niezbędny będzie także akt notarialny.



Członek rodziny, aby dalej prowadzić otrzymaną firmę, musi dokonać rejestracji nowej działalności gospodarczej w [CEIDG](#). Nazwa może pozostać taka sama, jak przed przekazaniem firmy.

Jeśli przekazanie firmy dotyczy współmałżonka, z którym właściciel firmy jest we wspólnocie majątkowej, wystarczy sporządzić protokół. Wynika to z tego, że przy wspólnocie nie jest istotne to, w której firmie składniki majątku są użytkowane. Jest to bowiem majątek wspólny.

Firma i jej majątek a śmierć przedsiębiorcy

Aż do 25 listopada 2018 roku, a więc do czasu wejścia w życie ustawy o zarządzie sukcesyjnym przedsiębiorstwem osoby fizycznej, brakowało w Polsce rozwiązań, które pozwalały kontynuować działanie przedsiębiorstwa.



Na mocy ustawy o zarządzie sukcesyjnym z 5 lipca 2018 roku, po śmierci właściciela firmy zarządzanie nią przejmuje tymczasowo tak zwany zarząd sukcesyjny.

Przepisy te znacznie ułatwiają postępowanie w przypadku śmierci przedsiębiorcy.



Przedsiębiorca może powołać zarządcę sukcesyjnego poprzez:

- wskazanie określonej osoby do pełnienia funkcji zarządcy sukcesyjnego;
- zastrzeżenie, że z chwilą jego śmierci wskazany prokurent stanie się zarządcą sukcesyjnym.

Powołanie zarządcy sukcesyjnego następuje poprzez wpis do [CEIDG](#), a konkretnie załącznika CEIDG-ZS.

Na zarządcę sukcesyjnego może być powołana **osoba fizyczna, posiadająca pełną zdolność do czynności prawnych**, wobec której nie orzeczono prawomocnie:

- zakazu prowadzenia działalności gospodarczej (o którym mowa w art. 373 ust. 1 ustawy Prawo upadłościowe z 28 lutego 2003 roku);
- środka karnego lub zabezpieczającego w postaci zakazu prowadzenia określonej działalności gospodarczej, obejmującego działalność gospodarczą wykonywaną przez przedsiębiorcę lub działalność gospodarczą w zakresie zarządu majątkiem.

Jeśli zarząd sukcesyjny nie zostanie ustanowiony z chwilą śmierci przedsiębiorcy, może go powołać także:

- małżonek przedsiębiorcy, któremu przysługuje udział w spadku;
- spadkobierca ustawowy przedsiębiorcy, który przyjął spadek;
- spadkobierca testamentowy przedsiębiorcy, który przyjął spadek albo zapisobierca windykacyjny, który przyjął zapis windykacyjny, jeżeli przysługuje mu udział w przedsiębiorstwie w spadku, zgodnie z ogłoszonym testamentem.



Zarządca wykonuje prawa i obowiązki zmarłego przedsiębiorcy, wynikające z:

- wykonywanej przez niego działalności gospodarczej;
- prowadzenia przedsiębiorstwa w spadku.

W związku z tym, że spadkobiercy przedsiębiorcy nie mogą przejąć nazwy firmy, jej Numeru Identyfikacji Podatkowej czy pozwoleń i koncesji, zarząd sukcesyjny kieruje firmą na czas procesu spadkowego.



Zgodnie z zapisami ustawy, aby oznaczyć firmę po zmarłym przedsiębiorcy, zarządca sukcesyjny musi złożyć, w terminie miesiąca od dnia ustanowienia zarządu sukcesyjnego) wniosek o zmianę oznaczenia działalności gospodarczej.

Firma otrzyma status "w spadku", co wyraźnie wskazuje, że procesy spadkowe są w trakcie. Aktualizacja także wskazuje imię i nazwisko zarządcy sukcesyjnego oraz jego numer PESEL i NIP, o ile go posiada.

Śmierć przedsiębiorcy a sytuacja pracowników jego firmy

Sytuacja pracownika firmy, której przedsiębiorca zmarł, zależy od tego, czy jego był już pracodawca powołał zarządcę sukcesyjnego.

Jeśli **pracodawca wyznaczył swego tymczasowego zastępcę**, ciągłość umowy zostaje zachowana do czasu urzędowania zarządcy sukcesyjnego, a więc przez okres 2 lat od śmierci przedsiębiorcy lub do czasu, gdy nastąpi przejęcie pracownika na mocy art. 23¹ Kodeksu pracy.

Takie rozwiązanie sprawia, że nowy pracodawca staje się stroną w dotychczasowych stosunkach pracy. Informację o przejęciu pracownicy powinni otrzymać na co najmniej 30 dni przed przewidzianym terminem przejścia zakładu pracy lub jego części na innego pracodawcę. Nowy pracodawca musi w ciągu 7 dni przedstawić warunki pracy pracownikowi, a pracownik przyjąć lub odmówić przyjęcia propozycji. W drugim przypadku od dnia podjęcia odmownej decyzji, stosunek pracy rozwiązuje się z upływem okresu równego okresowi wypowiedzenia.

Jeśli **nie ma wyznaczonego przez przedsiębiorcę zarządcy sukcesyjnego**, z chwilą śmierci przedsiębiorcy, umowa o pracę pracownika wygasa z upływem 30 dni. Przed upływem tego okresu osoby uprawnione do powołania zarządu sukcesyjnego mogą zdecydować, na mocy pisemnego porozumienia stron, że stosunek pracy zostanie zachowany.

Stosunek pracy kontynuowany na mocy tego porozumienia będzie obowiązywał do dnia powołania zarządcy sukcesyjnego lub do czasu wygaśnięcia możliwości powołania zarządcy sukcesyjnego - dwa miesiące od dnia śmierci przedsiębiorcy.



Zgodnie z art. 30 ustawy o zarządcy sukcesyjnym w okresie od chwili śmierci przedsiębiorcy do dnia ustanowienia zarządu sukcesyjnego pracownik nie musi wykonywać swojej pracy, a pracodawca wypłacać mu świadczeń.

Dzięki zmianom wprowadzonym w 2018 roku śmierć pracodawcy nie ciągnie zatem za sobą tak drastycznych konsekwencji dla pracownika jak nagła utrata zatrudnienia. Nowa ustawa pozwala utrzymać i dalej rozwijać przedsiębiorstwo prowadzone przez osobę fizyczną.

Podatek od spadków i darowizn

Wysokość podatku od darowizny waha się od 3% do 20% i jest wyliczany z nadwyżki kwoty wolnej od podatku. Jest zależny od wartości i przynależności do danej grupy podatkowej. Obecnie wyróżniamy trzy takie grupy:

- **I grupa podatkowa:** małżonkowie, zstępni (na przykład dzieci, wnuki, prawnuki), wstępni (na przykład rodzice, dziadkowie), pasierb, zięć, synowa, rodzeństwo, ojczym, macocha, teściowie;
- **II grupa podatkowa:** zstępni rodzeństwa (na przykład bratankowie, siostrzeńcy), rodzeństwo rodziców, zstępnych i małżonków pasierbów, małżonków rodzeństwa (na przykład bratowa) i rodzeństwo małżonków (na przykład siostra męża), małżonków rodzeństwa małżonków i innych zstępnych;
- **III grupa podatkowa:** wszyscy pozostali nabywcy.

Najbliższa rodzina darczyńcy, to jest osoby będące w I grupie podatkowej, może zostać zwolniona z podatku od darowizn. Aby nie zapłacić podatku od darowizny, muszą, w ciągu pół roku, zgłosić nabyte rzeczy lub prawa majątkowe do urzędu skarbowego.

Kwota nadwyżki	Wysokość podatku dla grupy podatkowej		
	I	II	III
poniżej 10 278 zł	3%	7%	12%
10 278 zł - 20 556 zł	308,30 zł + 5% nadwyżki ponad 10 278 zł	719,50 zł + 9% nadwyżki ponad 10 278 zł	1 233,40 zł + 16% nadwyżki ponad 10 278 zł
powyżej 20 556 zł	822,20 zł + 7% nadwyżki ponad 20 556 zł	1 644,50 zł + 12% nadwyżki ponad 20 556 zł	2 877,90 zł + 20% nadwyżki ponad 20 556 zł

Opodatkowaniu nie podlega spadek lub darowizna o wartości nieprzekraczającej:

Grupa podatkowa	Kwota wolna od podatku
I	9 367 złotych
II	7 726 złotych
III	4 902 złote

Na czym polega Program Polska Bezgotówkowa?

Program Polska Bezgotówkowa to główny obszar działalności fundacji o tej samej nazwie oraz inicjatywa uczestników rynku usług płatniczych w Polsce - wydawców kart, agentów rozliczeniowych oraz organizacji VISA i Mastercard, przy udziale Związku Banków Polskich i Ministerstwa Rozwoju.

Jego głównym celem jest upowszechnienie i promocja obrotu bezgotówkowego wśród obywateli w Polsce.

Jest on realizowany między innymi poprzez edukację i podnoszenie świadomości obywateli na temat mechanizmów obrotu bezgotówkowego. Czasem strach przed wprowadzaniem rozwiązań bierze się z braku wiedzy. Program Polska Bezgotówkowa oferuje bezpłatną [platformę edukacyjną](#) dla przedsiębiorców, na której mogą znaleźć wiele artykułów, e-booki i szkolenia online. Niedawno uruchomiono też portal edukacyjny [GotowiBezgotowkowo.pl](#), dedykowanym konsumentom.

Kolejnym działaniem realizującym cele fundacji są akcje promujące obrót bezgotówkowy. Te działania nasiliły się wraz z wybuchem pandemii COVID-19, kiedy to ogłoszono, że wirus może przenosić się między innymi poprzez gotówkę. Powstało wtedy wiele grafik oraz materiałów informacyjnych, które można pobierać w celu promocji płatności bezgotówkowych, jako element zapobiegający rozprzestrzenianiu się pandemii.

Najistotniejszym elementem tego programu jest wspieranie polskich przedsiębiorców w uzyskaniu dostępu do terminali płatniczych, z których będą mogli korzystać bezkosztowo. Ma im to zapewnić sprawniejszą obsługę klientów, wygodę, a także większe bezpieczeństwo.

Kryteria udziału w Programie Polska Bezgotówkowa

Pierwszym, a zarazem najważniejszym, kryterium, którego spełnienie jest niezbędne, by móc uczestniczyć w programie, jest nieposiadanie umowy z agentem rozliczeniowym w ciągu ostatnich 12 miesięcy. Oznacza to, że przed przystąpieniem do programu właściciel [jednoosobowej działalności gospodarczej](#) nie przyjmował płatności bezgotówkowych.

Przedsiębiorca musi się także zobowiązać do niestosowania dodatkowych opłat od klientów płacących kartami, zwanych "surcharge".

Uczestnik programu zobowiązuje się do oznakowania swojej placówki handlowo - usługowej naklejkami z logo organizacji płatniczych oraz z logo programu.

Mogą w nim brać udział również firmy zajmujące się [automatami vendingowymi](#), czyli na przykład automatami z napojami.

Program Polska Bezgotówkowa jest bezpłatny. Przedsiębiorca nie ponosi żadnych kosztów uczestnictwa w nim do czasu osiągnięcia na poszczególnych terminalach

obrotu 100 tysięcy złotych w skali 12 miesięcy. Jeśli obrót przekroczy tę kwotę, przedsiębiorcy zostaną naliczone opłaty, zgodnie z umową z agentem rozliczeniowym.

W ramach jednej umowy przedsiębiorca może otrzymać maksymalnie 3 [terminale płatnicze](#) we współpracy z jednym agentem rozliczeniowym.

Po 12 miesiącach uczestnictwa w programie warunki ulegają zmianie, co jest zależne od instytucji, z którą przedsiębiorca podpisał umowę.

Jak zgłosić się do Programu Polska Bezgotówkowa?

Rejestracja w programie jest bardzo prosta. Można to zrobić na dwa sposoby:

- wypełniając formularz na stronie programu (<https://polskabezgotowkowa.pl/>) i wybierając dostawcę terminala;
- poprzez agenta rozliczeniowego, na przykład bank, w którym ma się [konto firmowe](#) (będąc już klientem banku, łatwiej w negocjacjach).

Jak uzyskać dofinansowanie dla firmy?

Elementem niezbędnym do rozpoczęcia każdego przedsięwzięcia jest wiedza (dotycząca każdego z obszaru funkcjonowania firmy). Z całą pewnością warto jeszcze przed uruchomieniem firmy zapoznać się z szansami na zaistnienie na rynku, przeprowadzić szczegółową analizę konkurencji, a także uważnie przyjrzeć się zaletom i wadom wszystkich dostępnych źródeł finansowania. W ten sposób zyskuje się pewność, że decyzje o kolejnych działaniach będą podejmowane w szybki, a, co najważniejsze, w przemyślany sposób.

Na rynku dostępnych jest wiele różnych źródeł finansowania. **Polacy najczęściej korzystają jednak z finansowania ze środków własnych**, czyli z bootstrappingu. Określenie to brzmi co prawda obco, ale postaramy się w tym rozdziale wyjaśnić, na czym on polega i wskazać jego plusy oraz minusy.



Bootstrapping to finansowanie startu i rozwoju biznesu przy wykorzystaniu wyłącznie środków własnych (własnych lub rodziny), bez udziału kapitału zewnętrznego.

Z bootstrappingiem mamy również do czynienia w sytuacji, gdy działalność przedsiębiorstwa finansowana jest dzięki pożyczkom i kredytom zaciągniętym na osobę fizyczną albo takich, których zabezpieczeniem jest majątek prywatny, a nie firmowy.

W kolejnych fazach działalności startupu praktykuje się głównie finansowanie inwestycji z przychodów przedsiębiorstwa.

Jak wynika z raportu PARP "Startupy w Polsce 2019" aż 92% startupów działających w latach 2017 - 2018 sięgało po środki własne, a aż 75% z nakładów inwestycyjnych firm było finansowanych "z kieszeni założycieli"⁴. Z innego raportu - "Polskie Startupy 2020. Covid Edition" fundacji Startup Poland - wynika, że w 2020 roku z własnych zasobów pieniężnych korzystało aż 80% startupów⁵.

Jakie zalety ma bootstrapping?

Główną zaletą bootstrappingu jest to, że właściciel cały czas sprawuje pełną kontrolę nad firmą. Korzystanie ze wsparcia Venture Capital, Aniołów Biznesu czy

⁴ https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/Startupy-w-Polsce--raport-2019_200117.pdf

⁵ https://startuppoland.org/wp-content/uploads/2021/03/Polskie-Startupy-2020-COVID-EDITION-PL_-www.pdf

innych zewnętrznych źródeł finansowania wiąże się zazwyczaj z oddaniem co najmniej części udziałów [inwestorowi](#).

Entuzjaści bootstrappingu uważają, że najlepszym rozwiązaniem jest możliwie jak najdłuższe opieranie projektu o środki pieniężne należące do jego twórców.

W ten sposób swoją działalność rozpoczynały globalne marki, takie jak: Microsoft, Apple oraz Hewlett - Packard. Z kolei przykładami z polskiego rynku są chociażby startupy: Trainers.org (platforma szkoleniowa) oraz dostarczający rozwiązania dla branży e-commerce Edrone. Właściciele pierwszego z nich do dzisiaj zwracają dużą uwagę na ograniczenia finansowania zewnętrznego. Z kolei startup Edrone dopiero w październiku 2020 roku pozyskał 2,5 miliona dolarów z węgierskiego funduszu Venture Capital PortfoLion.

Jakie wady ma bootstrapping?

Startupy, które opierają swoje finansowanie jedynie na kapitale własnym, muszą niejednokrotnie dwa razy oglądać każdą złotówkę przed jej wydaniem. Spowalnia to tempo rozwoju firmy. Konieczność zdobywania kolejnych źródeł [przychodów](#) często sprawia także, że właściciele odchodzą od strategicznych celów firmy i zaczynają angażować się w doraźne, ale dochodowe projekty.

Nie jest to zatem rozwiązanie dobre dla tych, którym zależy na dynamicznym rozwoju, szybkiej skalowalności i ekspansji.

Firmy, które korzystają z kapitału prywatnego ograniczają różnego rodzaju koszty. Sprawia to jednak, że pieniądze inwestowane są "z głową". Można to robić:

- korzystając z [coworkingu](#) lub [wirtualnego biura](#) ;
- [pracując zdalnie](#) (do czego skutecznie wielu przekonał czas epidemii COVID-19);
- samodzielnie prowadząc działania marketingowe (za pomocą [SEO](#), [Google Ads](#) czy [mediów społecznościowych](#));
- ograniczając podróże służbowe i delegacji (zwłaszcza w czasie, kiedy spotkania wirtualne stały się pewnego rodzaju normą).

Wyzwania stojące przed startupami korzystającymi z bootstrappingu

Największym wyzwaniem dla firmy finansowanej ze środków własnych jej właścicieli jest moment wprowadzenia produktu do sprzedaży. Twórcy startupu poświęcają się wtedy w całości budowaniu firmy, jednocześnie mając do dyspozycji coraz to mniejsze zasoby finansowe.

Niepowodzenie w sprzedaży lub budowaniu rozpoznawalności produktu może spowodować zamknięcie firmy. Dlatego też etap ten nazywany jest "Doliną Śmierci" (ang. "Valley of Death").

Założenie firmy bez posiadania odpowiednio dużego budżetu na start nie może być zatem proste, nawet zdaniem marzycieli i niepoprawnych optymistów. Wszelkiego typu pożyczki obarczone są sporym ryzykiem. Pieniądze trzeba bowiem oddać nawet wtedy, gdy pomysł kompletnie nie wypali. Na szczęście istnieje możliwość finansowania nowej działalności gospodarczej poprzez dotacje na założenie własnej działalności gospodarczej.

Nie zawsze jest to jednak takie proste, jakby się mogło wydawać. Ograniczenia pojawiają się nie tylko na etapie przyznawania funduszy, ale także, a może nawet przede wszystkim przy okazji ich rozliczania.

Od samego początku trzeba pamiętać, że **nieprawidłowe korzystanie z dotacji może być przyczyną mnóstwa problemów formalno - prawnych**. Co za tym idzie, jeśli już korzysta się z tego źródła finansowania, warto podjąć współpracę z biurem księgowym. Oszczędza to sporo stresu. Konieczność zwrotu dotacji nie należałaby przecież do sytuacji komfortowych. Zyskuje się przy tym pewność, że specjaliści pracujący w takim biurze są na bieżąco ze wszystkimi zmianami prawnych, dzięki czemu nie trzeba samemu śledzić ewolucji przepisów.

Warto też brać pod uwagę, że **niektóre rodzaje dotacji narzucają ograniczenia** co do tego, w jaki sposób firma może działać i jak monetyzować inwestycję, która została dofinansowana. Powinno to być uwzględnione w trakcie pisania projektu, aby nie okazało się, że dotacje przynoszą ostatecznie więcej ograniczeń niż korzyści.

Istnieje jeszcze jeden potencjalny problem, z którym mogą zmierzyć się osoby, które skorzystały z dotacji. **Środki wypłacane w transzach bowiem czasem (na szczęście coraz rzadziej) docierają z opóźnieniem**. Jeżeli firma nie dysponuje dodatkowym budżetem, który spełni rolę swego rodzaju poduszki bezpieczeństwa, może to spowodować powstanie zatorów w rozliczeniach z pracownikami lub podwykonawcami.

Dotacje na założenie firmy z urzędu pracy

To jedna z częstszych form finansowania nowo powstających, [jednoosobowych działalności gospodarczych](#). **Zyskać można dzięki temu środki w wysokości 4 lub nawet 6 przeciętnych miesięcznych wynagrodzeń**, ale tkwi w tym pewien haczyk:

dotacja ta przysługuje tylko osobom posiadającym status zarejestrowanych bezrobotnych.

Niestety, automatycznie wyklucza to te osoby, które posiadają jakąkolwiek pracę, również na zasadzie umowy zlecenia lub o dzieło. W ich przypadku konieczne będzie zrezygnowanie z takiej formy zarobku choć nic nie stoi na przeszkodzie, by po założeniu działalności, już jako firma, ponownie podjąć współpracę z tymi samymi kontrahentami.

Należy zaznaczyć, iż **urzędy pracy posiadają szereg obostrzeń, które mogą uniemożliwić przyznanie funduszy**. Dotyczy to sytuacji, gdy np. ubiegający się o dofinansowanie w ciągu 12 miesięcy poprzedzających złożenie wniosku odmówił przyjęcia proponowanej pracy, szkolenia lub stażu nie podając przy tym przyczyny, bądź przerwał podjęty staż z własnej winy. Ponadto dotacje nie są przyznawane osobom, które w ciągu ostatniego roku prowadziły własną firmę i przedsiębiorców, którzy w trakcie ostatnich 3 lat przekroczyli poziom dofinansowania przewidzianego dla małych i średnich firm.

Podobnych obostrzeń jest więcej i **warto poznać wszystkie szczegóły w samym urzędzie pracy**. Zwłaszcza w sytuacji, w której planuje się przerwać pracę, jednocześnie planując ubiegać się o pieniądze z PUP.

Dotacje na założenie firmy dla pracujących

Wiele osób, zakładających własną firmę, niekoniecznie chce rezygnować z pracy na etacie, a przynajmniej nie na samym początku. Przyczyna jest dość oczywista - sprowadza się do problemów z oszacowaniem ryzyka i niepewności co do wysokości [dochodu](#) po całkowitym przeniesieniu się na własną działalność gospodarczą. Czy istnieje sposób na uzyskanie dotacji w takich okolicznościach?

Dotacje z urzędu pracy przyznawane są jedynie bezrobotnym. Teoretycznie, oczywistym rozwiązaniem jest skorzystanie z funduszy unijnych, ale również w tym przypadku osoby posiadające etat nie są w zbyt korzystnym położeniu – **większość programów zdecydowanie premiuje osoby w trudnej sytuacji zawodowej**.

Jeśli pomysł będzie miał odpowiednio duży potencjał, można sporządzić biznesplan (można skorzystać z metody [Business Model Canvas](#)) i udać się do wybranego **inkubatora przedsiębiorczości**. Tu jednak trzeba liczyć się z tym, że koncepcja firmy musi być obmyślona bardzo dokładnie, a samo wsparcie inkubatora to nie tyle dotacja, co inwestycja, w zamian za udział w zyskach, a czasem też prawo współdecydowania o kierunku rozwoju firmy.

Pomoc na start

Przy zakładaniu własnej firmy (na przykład [startupu](#)) warto rozważyć możliwość uzyskania dofinansowania z urzędu pracy lub z funduszy unijnych. Niestety, pierwsze z wymienionych źródeł dostępne jest wyłącznie dla zarejestrowanych bezrobotnych. Drugie rozwiązanie natomiast premiuje osoby pozbawione zatrudnienia i należące do grup o trudnej sytuacji na rynku pracy. Z punktu widzenia wielu osób może to stanowić sporą przeszkodę w uzyskaniu dotacji.

Co więcej, w przypadku środków unijnych nawet w przypadku uzyskania dofinansowania, należy liczyć się z **koniecznością starannego ich rozliczania**, co czasami może być problematyczne z przyczyn niezależnych od przedsiębiorcy. Są to jednak pieniądze, które mogą znacząco ułatwić start własnego biznesu.

Dofinansowanie z funduszy unijnych

Unia Europejska dysponuje własnym budżetem, z którego finansowane są działania w ramach polityki regionalnej, zwane również polityką spójności lub strukturalną. Ma ona na celu zmniejszenie różnic w rozwoju krajów i regionów. Prowadzi do zwiększenia konkurencyjności poszczególnych krajów członkowskich, a w efekcie również i całej Unii.

To, na co będą wydawane fundusze unijne, określane jest w tak zwanych Wieloletnich Ramach Finansowych, określanych co siedem lat.

Budżet Unii Europejskiej to w głównej mierze dochody pochodzące z państw członkowskich. Obecnie kształtuje się na poziomie około 1% dochodu narodowego brutto całej UE. Budżety roczne ustala się w oparciu o tak zwaną perspektywę finansową UE, a więc długoterminowy plan finansowy całej Wspólnoty.

Unia Europejska wydaje pieniądze za pośrednictwem:

- różnych funduszy (zwanych funduszami unijnymi, europejskimi lub strukturalnymi);
- programów finansowych;
- innych instrumentów finansowych.



Fundusze unijne są również nazywane funduszami europejskimi oraz funduszami strukturalnymi.

Rozwój gospodarczy wszystkich krajów członkowskich UE, zgodnie z celami zapisanymi w strategii “Europa 2020”, wspiera pięć głównych funduszy:

- Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego;
- Europejski Fundusz Społeczny;
- Fundusz Spójności;
- Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich;
- Europejski Fundusz Morski i Rybacki.

Poprzez te fundusze Unia Europejska rozdysponowuje prawie połowę swojego budżetu, zaplanowanego na okres do 2020 roku. Pozostałą część środków przeznacza się na realizację celów specjalnych poprzez dodatkowe fundusze inwestycyjne, a więc między innymi:

- Fundusz Solidarności UE - stanowiący wsparcie w przypadku poważnych klęsk żywiołowych;
- Instrument Pomocy Przedakcesyjnej - przeznaczony na wsparcie dla krajów kandydujących i potencjalnych kandydatów do członkostwa w Unii Europejskiej.

Unia wprowadziła również cztery instrumenty finansowe:

- JASPERS oraz JASMINE - przeznaczone na wsparcie techniczne podczas przygotowywania dużych projektów infrastrukturalnych;
- JEREMIE - ułatwiający firmom z sektora MŚP dostęp do mikrofinansowania;
- JESSICA - wspierająca rozwój obszarów miejskich.

Rodzaje funduszy unijnych

Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR, *European Regional Development Fund* - ERDF) został utworzony w 1975 roku podstawie art. 160 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską. Ma na celu wzmacnianie spójności gospodarczej i społecznej Unii Europejskiej poprzez korygowanie dysproporcji między poszczególnymi regionami.

W ramach tego funduszu współfinansowane są tak zwane “projekty twarde”, a więc między innymi te z zakresu:

- infrastruktury (np. budowa dróg i autostrad);
- ochrony środowiska (np. budowa oczyszczalni ścieków);
- inwestycji w turystykę, kulturę i ochronę dziedzictwa narodowego (np. modernizacja i renowacja zabytków);
- środowiska produkcyjnego i konkurencyjności przedsiębiorstw (np. zakup technologii);
- badań naukowych i rozwoju technologicznego;

- społeczeństwa informacyjnego (na przykład zapewnienie mieszkańcom poszczególnych regionów dostępu do internetu).

Fundusz Spójności (FS, *Cohesion Fund* - CF), zwany również Funduszem Kohezyjnym, został uchwalony w 1992 roku w ramach Traktatu z Maastricht. Formalnie przygotowany został przez rozporządzenie Rady UE z 16 maja 1994 roku. Głównym celem jego działania jest redukcja dysproporcji gospodarczych oraz społecznych, a także promowanie zrównoważonego rozwoju. Skierowany jest do państw członkowskich, których Dochód Narodowy Brutto (DNB) na mieszkańca wynosi mniej niż 90% średniej wartości tego wskaźnika mierzonej dla całej UE.

Europejski Fundusz Społeczny (EFS, *European Social Fund* - ESF) został stworzony na mocy Traktatu Rzymskiego z 1957 roku (traktatu ustanawiającego Europejską Wspólnotę Gospodarczą). Ze środków tego funduszu współfinansowane są tak zwane "projekty miękkie", przyczyniające się do zwiększenia stopy zatrudnienia, polepszenia jakości miejsc pracy i poprawy integracji na rynku pracy.

Oprócz trzech największych, wymienionych powyżej funduszy, funkcjonują również dwa dodatkowe, o mniejszych budżetach.

Europejski Fundusz Rolny na Rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW, *European Agricultural Fund for Rural Development* - EAFRD) koncentruje się na wspieraniu przekształceń struktury rolnictwa oraz wspomaganie rozwoju obszarów wiejskich poprzez realizację takich celów jak między innymi:

- poprawa konkurencyjności sektorów rolnictwa i leśnictwa;
- poprawa stanu środowiska naturalnego i terenów wiejskich;
- poprawa jakości życia na obszarach wiejskich;
- budowanie lokalnych zdolności zatrudnienia i dywersyfikacji.

Europejski Fundusz Rybacki (EFR, *European Fisheries Fund* - EFF) wspiera restrukturyzację rybołówstwa państw członkowskich.

Na co wydawane są fundusze unijne?

W procesie rozdysponowywania środków finansowych Unia Europejska szczególnie nacisk kładzie na **wzrost gospodarczy, zatrudnienie i konkurencyjność**.

Na realizację tych celów w latach 2014 - 2020 przyznano więcej środków niż te uwzględnione w poprzedniej perspektywie finansowej 2007 - 2013 (wzrost do poziomu 13% w porównaniu do 9% całości środków). Mniejszej nakłady finansowe zostaną przeznaczone na: spójność gospodarczą, społeczną i terytorialną (spadek procentowego udziału w budżecie z 36% na 34% oraz zrównoważony wzrost i zasoby

naturalne (również spadek z 43% do 39%). Na pozostałe wydatki przewidziano wyższe kwoty.

Ogółem na lata 2014 - 2020 przewidziano nieznacznie mniejsze środki w porównaniu do poprzedniego okresu (2007 - 2013): 960 miliardów euro wobec 994 miliardów.

Jedyną polityką finansowaną prawie w całości wyłącznie ze środków UE jest Wspólna Polityka Rolna, na którą zagospodarowano ponad 373 miliardy euro. Jest to aż 39% całości wydatków UE uwzględnionych w budżecie na lata 2014 - 2020. Ponad 277 miliardów z tych środków przeznaczono na wydatki związane z rynkiem oraz pomocą bezpośrednią, a 96 miliardów - na rozwój obszarów wiejskich.

Jak pozyskiwać dotacje unijne?

Całe przedsięwzięcie nie jest tak trudne, jak się z początku wydaje. Mnogość zasad oraz warunków, jakie trzeba spełnić, może skutecznie odstraszyć wielu chętnych do wnioskowania o dofinansowanie unijne. Nie warto się jednak zrażać. Wystarczy postępować zgodnie z opisanym poniżej harmonogramem działania.

Określ potrzeby

Na tym etapie liczy się przede wszystkim po prostu pomysł. Największe szanse powodzenia mają te przedsięwzięcia, które wynikają z konkretnej potrzeby i wpisują się w działalność pomysłodawcy. Staraj się unikać przeglądania wszystkich programów w poszukiwaniu inspiracji. Określ swoje potrzeby. Taka dogłębna analiza znacznie ułatwi Ci dalsze prace.

Sprawdź, czy projekt może otrzymać dofinansowanie

Aby odnaleźć odpowiednią dla Ciebie dotację, skorzystaj z wyszukiwarki znajdującej się pod adresem: <https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/wyszukiwarka>. Wystarczy odpowiedzieć na kilka pytań o typ podmiotu, miejsce realizacji czy tematykę projektu, aby w efekcie otrzymać listę konkursów projektów i dokumentów ich dotyczących.

W ten sposób można sprawdzić:

- czy projekt kwalifikuje się do dofinansowania;
- jak wypełnić wniosek o dofinansowanie;
- gdzie i w jakim terminie złożyć wniosek.



Innym rozwiązaniem jest wizyta w Punkcie Informacyjnym Funduszy Europejskich, gdzie można uzyskać bezpłatną poradę na temat

możliwości dofinansowania. [Pełna lista](#) tego typu punktów znajduje się na stronach Funduszy Europejskich.

Sprawdź harmonogram naborów wniosków

Nabory wniosków prowadzone są według określonych harmonogramów. Pod koniec roku ogłaszane są harmonogramy naborów wniosków na następnych 12 miesięcy. Są one dostępne pod [tym adresem](#). Można również skorzystać z [wyszukiwarki naborów wniosków](#).

Zaplanuj swoje działania projektowe

Pamiętaj, aby dokładnie zaplanować swoje działania w ramach projektu. Stwórz harmonogram i kosztorys. Zastanów się nad sposobem jego promocji.

Odpowiedz sobie na pytania:

- co zrobić, by powstałe w trakcie projektu produkty i usługi były najwyższej jakości?
- co zrobić, by działania w ramach projektu były efektywne kosztowo?

Wypełnij i złóż wniosek

Przeanalizuj dokładnie całą dokumentację konkursową, co pozwoli Ci upewnić się, że Twój projekt wpisuje się w założenia projektu. **Zwróć uwagę na instrukcję wypełniania wniosku** (dostępną dla każdego programu operacyjnego) i **kartę oceny projektu**. W oparciu o te dokumenty pracuje komisja oceniająca projekty.

Jeśli planowana jest realizacja dużego projektu inwestycyjnego, może się on okazać bardziej wymagający. Wtedy może się okazać potrzebna pomoc w jego przygotowaniu, na przykład ze wsparcia w ramach Inicjatywy JASPERS.



Przy projektach generujących dochód należy stosować odpowiednią metodologię obliczania kosztów i korzyści.

Podpisz umowę o dofinansowanie

Decyzję o przyznaniu dofinansowania unijnego w postaci dotacji, kredytu lub pożyczki w ramach funduszy unijnych formalnie przypieczętowanie podpisaniem umowy. Należy pamiętać o wszystkich **wymaganych załącznikach**:

- aktualny wpis do CEIDG lub KRS;
- zaświadczenie o niezaleganiu w opłatach podatków i składek ZUS;
- zaświadczenie o niekaralności;
- pozostałe dokumenty specyficzne dla projektu.

Przed podpisaniem umowy należy również zaktualizować harmonogram realizacji projektu.

Realizuj projekt zgodnie z założeniami

Po podpisaniu umowy nadchodzi czas na faktyczną realizację projektu. **Fundusze unijne to pieniądze publiczne.** Dlatego też koniecznie musisz przestrzegać określonych zasad i procedur. Twoim partnerem w trakcie realizacji oraz rozliczenia projektu będzie instytucja, z którą podpiszesz umowę.

Zamknięcie i rozliczenie projektu rozpoczyna **okres jego trwałości**, a więc czas, kiedy należy utrzymać zakładane efekty projektu (na przykład określony poziom zatrudnienia). Długość okresu trwałości zależy od typu reprezentowanego podmiotu. Zwykle jest to od 3 do 5 lat.



O funduszach unijnych pisaliśmy w naszym poprzednim poradniku, który dostępny jest **za darmo** do pobrania ze strony:

<https://aleo.com/pl/poradniki>.

Kredyty

Kolejnym z dostępnych źródeł finansowania działalności firmy jest kredyt bankowy. Ważna z punktu widzenia banku jest historia kredytowa firmy, która jest szczegółowo badana w Biurze Informacji Kredytowej.

Większość banków jest gotowa przyznać pierwsze finansowanie dopiero po kilku miesiącach prowadzenia działalności. Zazwyczaj jest to okres od 3 do 6 miesięcy, ale niektórzy kredytodawcy nie są skłonni udzielać kredytu firmom, które nie ukończyły jeszcze "roczku". Jest to bowiem czas, którego bank potrzebuje na sprawdzenie, czy firma będzie w stanie spłacić udzielony kredyt.

Rodzajów kredytów dla firm jest zdecydowanie więcej niż większość osób by się spodziewała. Wyróżniamy bowiem następujące rodzaje kredytów:

- kredyt na start;
- obrotowy;
- inwestycyjny;
- pomostowy;
- hipoteczny;
- technologiczny;
- w rachunku bieżącym;
- konsolidacyjny.

Kredyt dla firmy na start

Co prawda większość kredytów dla firm udzielanych jest dopiero po roku lub dwóch latach działalności (a w skrajnych przypadkach po pół roku), ale nie oznacza to, że kredyty dla młodych przedsiębiorców nie istnieją. Jest nim właśnie kredyt na start.



Kredyt na start to produkt bankowy przeznaczony specjalnie dla firm, które dopiero co zostały założone. Niektóre banki nie wymagają nawet istnienia firmy i same pomagają w procesie jej rejestracji po złożeniu wniosku o kredyt na start.

Wymagany jest przy tym wysokiej jakości biznesplan. Bank nie może przecież opierać swojej decyzji o udzieleniu kredytu na dochodach czy kondycji finansowej firmy, gdyż ona po prostu jeszcze nie istnieje.

Dobrze sporządzony [biznesplan](#) powinien udowodnić instytucji finansowej, że firma ma realne szanse na osiągnięcie sukcesu i poradzi sobie na rynku. Tego typu kredyt często łączony jest z wieloma zachętami ulgami ze strony banku. Jedną z nich jest na przykład "darmowy ZUS przez pierwszy rok działalności", co w praktyce oznacza, że to bank będzie pokrywał koszt składki ZUS firmy.



O pisaniu biznesplanu pisaliśmy w naszym poprzednim poradniku, który dostępny jest **za darmo** do pobrania ze strony:

<https://aleo.com/pl/poradniki>.

Kredyt obrotowy

Jest to jeden z najpopularniejszych rodzajów kredytów dla przedsiębiorców. Ma zapewnić pomoc w utrzymaniu płynności finansowej firmy. Środki finansowe uzyskane w ramach kredytu obrotowego można zatem przeznaczyć na:

- spłatę rat kredytów i pożyczek;
- wypłaty dla pracowników;
- zakup towarów i surowców niezbędnych do działalności firmy.



Kredytem obrotowym można finansować to, bez czego firma nie byłaby w stanie dalej funkcjonować i przynosić dochodów.

Można go zaciągnąć na różne okresy, na ogół na rok z możliwością przedłużenia, ale także na dłuższe okresy. Zazwyczaj banki wypłacają kredyty tego typu w jednej transzy, ale, można go także wypłacać w ratach.

Im sytuacja firmy jest stabilniejsza i zdrowsza, tym na większy i tańszy kredyt obrotowy może ona liczyć. **Nie mają na niego szans** (albo na atrakcyjne warunki):

- początkujący przedsiębiorcy (bo banki wymagają, aby firma istniała już od jakiegoś czasu, najczęściej 12 miesięcy);
- firmy borykające się z dużymi problemami finansowymi.

Kredyt obrotowy a faktoring

Możliwość zapłaty za fakturę w dłuższym terminie, na przykład trzech miesięcy, może być też sporym zagrożeniem dla jej działalności. Zamrożone pieniądze hamują bowiem rozwój firmy, a nawet prowadzić do jej niewypłacalności. Z pomocą dla firm znajdujących się w takiej sytuacji przychodzi faktoring.



Usługa **faktoringu** polega na wykupie, w zamian za wynagrodzenie, wierzytelności przez faktora. Faktorant (firma, która potrzebuje finansowania) zyskuje dzięki temu pieniądze na prowadzenie bieżącej działalności.

Czym zatem różni się kredyt od faktoringu? Najważniejsze podobieństwa oraz różnice zebraliśmy w poniższej tabeli.

Cecha	Faktoring	Kredyt
trudność procesu	prosta procedura, praktycznie w całości odbywa się online	długi proces, konieczność zbadania zdolności kredytowej
kwota udzielanego finansowania	wartość faktury	kwota wyższa niż kwota pojedynczej faktury
elastyczność spłaty	konieczność zwrotu pieniędzy faktorowi	elastyczna, nawet możliwe uzależnienie od posiadanych środków
dodatkowe usługi	płatne	często bezpłatne
dostępność	dla każdego	klienci o dłuższym stażu na rynku (nawet co najmniej 12 miesięcy)

Zarówno kredyt obrotowy, jak i faktoring pozwalają firmie utrzymać płynność finansową. To, z którego oferty skorzystać, jest uzależnione od potrzeb

przedsiębiorcy, zdolności kredytowej i spełnienia warunków formalnych dotyczących danego rozwiązania.



Na rynku dostępny jest faktoring od ING Banku Śląskiego. Wszystkie formalności można załatwić w 1 dzień i przez Internet.

Więcej szczegółów pod adresem: <https://finansowaniefaktur.pl/>.

Kredyt inwestycyjny

Koszty inwestycji często przekraczają możliwości finansowe firm. Jedynym rozwiązaniem wydaje się wtedy zaciągnięcie kredytu, co okazuje się opłacalne, głównie z uwagi na późniejszy zwrot z inwestycji.

Na co można zaciągnąć kredyt inwestycyjny? Możliwości są niezliczone, może to bowiem być na przykład:

- budowa lub zakup nieruchomości;
- zakup pojazdów lub maszyn;
- zakup papierów wartościowych.

W przypadku wielu banków górna granica kredytu inwestycyjnego nie istnieje lub jest ona bardzo wysoka. Powodzenie w ubieganiu się o udzielenie tego typu kredytu jest w dużej mierze uzależnione od aktualnej kondycji finansowej przedsiębiorstwa oraz potencjalnej dochodowości inwestycji. Często wymagany jest również wkład własny, który może wynosić nawet 30% wartości inwestycji. Konieczne może się również okazać dodatkowe zabezpieczenie kredytu, na przykład poprzez obciążenie nieruchomości firmowej hipoteką.

Kredyt pomostowy



Kredyt pomostowy stosuje się, gdy wnioskowano o unijną dotację do inwestycji, ale jeszcze jej nie otrzymano.

Tego typu kredyt pozwala zatem firmom rozpocząć inwestycję wcześniej lub utrzymać płynność finansową przedsiębiorstwa, jeśli na przykład bez otrzymania dotacji nie jest ono w stanie osiągać odpowiednich dochodów. Dzięki kredytowi pomostowemu można sfinansować całość lub większą część kwoty inwestycji.

Otrzymanie kredytu pomostowego nie jest niestety łatwe - od przedsiębiorcy wymagana jest bowiem często wysoka zdolność kredytowa oraz dobrze napisany [biznesplan](#).

Kredyt hipoteczny



Kredyt hipoteczny to kredyt zabezpieczony hipoteką nałożoną na daną nieruchomość. W razie braku terminowej spłaty zobowiązania pozwala kredytodawcy odzyskać część pożyczonej kwoty.

Kredyty hipoteczne wiążą się z ograniczonym ryzykiem i są udzielane na korzystnych warunkach. Umożliwiają między innymi zakup:

- nieruchomości;
- lokalu przeznaczonego na wynajem;
- działki budowlanej pod zabudowę na działalność gospodarczą.

Za jego pomocą można również modernizować albo remontować nieruchomości.

Kredyt technologiczny



Kredyt technologiczny jest specjalnym rodzajem kredytu, przeznaczonym na wdrażanie nowych technologii w firmach z sektora MŚP.

Od kredytu inwestycyjnego odróżnia go możliwość częściowego dofinansowania przez Bank Gospodarstwa Krajowego, dzięki czemu można tanim kosztem wdrożyć nowe technologie w przedsiębiorstwie.

Kredyt w rachunku bieżącym



Kredyt w rachunku bieżącym przypomina w swoim działaniu kredyt odnawialny dla osób fizycznych.

Udzielone w ramach kredytu środki dostępne są jako dodatkowy limit na [firmowym koncie bankowym](#). Wykorzystuje się je dopiero, gdy chce się wykonać przelew lub transakcję, a na koncie nie ma już na to wystarczających środków własnych. Każdy następny przelew lub wpłata środków na konto w pierwszej kolejności wykorzystywany jest

na spłatę kredytu, a "zwykły rachunek" jest uzupełniany dopiero po uregulowaniu pożyczonej kwoty.

Tego typu kredyt obowiązuje zazwyczaj przez rok, z możliwością przedłużenia. **Odsetki nalicza się tylko od wykorzystanej części limitu.** Wysokość tego limitu zależy z kolei od potrzeb i kondycji finansowej firmy.

Jest to ciekawe rozwiązanie dla przedsiębiorcy, które pozwala przygotować się na niespodziewane wydatki. Dzięki takiemu aktywnemu kredytowi w rachunku bieżącym nie ma także potrzeb wnioskowania o nowy kredyt i czekania na rozpatrzenie wniosku. Gotowe do wykorzystania środki są już bowiem dostępne na koncie.

Kredyt konsolidacyjny



Za pomocą **kredytu konsolidacyjnego** można połączyć kilka swoich zobowiązań finansowych w jedno, o niższej racie niż suma rat skonsolidowanych zobowiązań.

Kredyt konsolidacyjny spłaca się dłużej niż wcześniejsze długi, dzięki czemu możliwe jest zmniejszenie miesięcznej raty. Wpływa to jednak na wzrost całkowitego kosztu kredytu.

Dzięki takiemu rozwiązaniu można znacząco odciążyć miesięczny budżet firmy przy jednoczesnym braku konieczności wykonywania dużej liczby przelewów miesięcznie w celu spłaty zobowiązań.

Banki z reguły wymagają, aby firmy ubiegające się o udzielenie kredytu były w dobrej kondycji finansowej, co jest oczywiście trudne do osiągnięcia przy jednoczesnym zadłużeniu w kilku miejscach. Warto zatem pomyśleć o skonsolidowaniu kredytów jeszcze przed tym, jak dojdzie do opóźnień w spłatach i zmniejszą się dochody, kiedy to problemy finansowe dopiero pojawiają się na horyzoncie.

Ile trwają formalności przy udzielaniu kredytu dla firm?

Wizyta w oddziale banku zazwyczaj nie jest już konieczna. Większość banków oferuje załatwienie wszystkich formalności, w tym złożenie wniosku kredytowego, przez Internet lub telefonicznie.

Na termin rozpatrzenia wniosku ma także stopień skomplikowania produktu oraz liczba wymaganych dokumentów. Na przykład kredyt na start wymaga

przedstawienia biznesplanu, który podlega analizie pracowników banku, a to zazwyczaj wydłuża całą procedurę. Z kolei przy udzielaniu kredytu inwestycyjnego ocenie poddawana jest rentowność inwestycji, co również może sprawić, że czas oczekiwania na decyzję banku będzie dłuższy.

Po pozytywnym rozpatrzeniu wniosku kredytowego i wydaniu decyzji przez bank **środki uruchamiane są zwykle w ciągu 24 godzin**. W przypadku kredytu obrotowego w rachunku bieżącym pojawia się limit w koncie w wysokości określonej w umowie.

Polityka banku w zakresie wyboru terminu płatności raty kredytu są różne. Niektóre instytucje pozwalają wybrać klientowi najwygodniejszy dla niego termin płatności. Większy problem pojawia się natomiast, gdy umowa już trwa. W takiej sytuacji bank może zażądać opłaty za taką zmianę, zwłaszcza, gdy wiąże się to z koniecznością podpisania aneksu do umowy.

Jakie dokumenty są potrzebne do uzyskania kredytu dla firm?

Nawet w przypadku kredytu na start konieczna jest rejestracja w [CEIDG](#) lub w KRS. Potwierdzenie takiego wpisu jest wydruk ze strony odpowiedniego rejestru, który ma moc zaświadczenia. Niezbędny jest także dowód osobisty osoby, która składa wniosek kredytowy.

W zależności od rodzaju kredytu bank może wymagać przedstawienia:

- wyciągu z konta bankowego;
- zaświadczenia z ZUS o braku zaległości w opłacaniu składek;
- zaświadczenia z urzędu skarbowego o braku zaległości w opłacaniu składek;
- [biznesplanu](#);
- dokumentów finansowych potwierdzających sytuację ekonomiczną oraz finansową firmy.

Liczba dokumentów uzależniona jest także od kwoty, o jaką ubiega się klient. Niższy kredyt to niższe ryzyko dla banku, więc uzyskanie finansowania jest mniej sformalizowane i prostsze.

Koszty kredytów dla firm

Do kosztów kredytu firmowego należy zaliczyć przede wszystkim:

- oprocentowanie, ustalane indywidualnie, określone w skali roku;
- prowizja za rozpatrzenie wniosku (coraz częściej darmowa);
- prowizja za udzielenie kredytu, wynosząca od około 2% do 8% wartości kredytu, ale nie mniej niż określona w umowie kwota;
- prowizja za odnowienie kredytu, wynosząca od 2% do 4% kwoty kredytu;

- prowizja za podwyższenie lub obniżenie limitu w rachunku bieżącym, wynoszące około 2%;
- opłata za aneks do umowy na wniosek klienta, zazwyczaj około 60 złotych;
- zabezpieczenie spłaty kredytu.

Ubezpieczenie kredytu nie jest obowiązkowe, ale zwykle pozwala obniżyć wysokość oprocentowania.

Czym jest i ile wynosi RRSO kredytu dla firm?



Rzeczywista Roczna Stopa Oprocentowania, w skrócie **RRSO**, to całkowity koszt kredytu, ponoszony przez konsumenta, wyrażony jako procentowa wartość całkowitej kwoty kredytu w stosunku rocznym.

Bank nie ma obowiązku obliczenia i podawania do wiadomości przedsiębiorcy wysokości RRSO, gdyż jest ono określone tylko dla kredytów konsumenckich udzielanych osobom fizycznym, a przedsiębiorca takowym nie jest.

Gwarancje

Dla banku udzielającego kredytu bardzo ważne jest zabezpieczenie jego spłaty, nawet od firmy posiadającej zdolność kredytową. Taka gwarancja może być ważnym warunkiem udzielenia kredytu, a bank może nawet odmówić jego udzielenia bez odpowiednich zabezpieczeń.

Firmom z krótką historią kredytową lub nieposiadającym wystarczającego majątku na zabezpieczenie pożyczki lub kredytu udostępniane są gwarancje de minimis.



Gwarancje de minimis to jedna z form pomocy de minimis, która udzielana jest na zabezpieczenie spłaty kredytu obrotowego lub inwestycyjnego dla firm z sektora MŚP.

Gwarancja minimum jest przeznaczona dla kredytobiorców, którzy:

- są rezydentami;
- należą do sektora MŚP;
- nie posiadają łącznego zaangażowania z tytułu udzielenia gwarancji de minimis powyżej 3,5 miliona złotych (co do zasady), przy zachowaniu pułapów pomocy de minimis na podstawie przepisów UE.

Kredytobiorcy ci na dzień złożenia wniosku o gwarancję i udzielania kredytu:

- nie mogą posiadać wpisu w Bankowym Rejestrze lub bazie BIK, który wykluczałby ich z możliwości udzielenia kredytu przez Bank Kredytujący zgodnie z jego procedurami;
- nie mogą posiadać zaległości z tytułu podatków wobec urzędu skarbowego oraz zaległości z tytułu składek wobec ZUS lub KRUS;
- nie mogą być zobowiązani do zwrotu pomocy publicznej;
- w okresie 3 miesięcy przed złożeniem przez nich wniosku o gwarancję nie posiadali wypowiedzianej żadnej ekspozycji kredytowej lub ekspozycji kredytowej zaliczonej w Banku Kredytującym do kategorii "zagrożonej" ani zadłużenia przeterminowanego powyżej 30 dni w kwocie przekraczającej 500 złotych.

Pomoc publiczna w formie gwarancji de minimis może być przyznawana przedsiębiorcom działającym we wszystkich sektorach z wyjątkiem pomocy:

- przyznawanej przedsiębiorcom działającym w sektorach rybołówstwa oraz akwakultury;
- przyznawanej kredytobiorcom działającym w dziedzinie produkcji podstawowej produktów rolnych wymienionych w załączniku I Traktatu;
- przyznawanej kredytobiorcom działającym w dziedzinie przetwarzania oraz wprowadzania do obrotu produktów rolnych wymienionych w załączniku I do Traktatu, gdy wysokość pomocy ustalana jest na podstawie ceny lub ilości takich produktów zakupionych od producentów podstawowych lub wprowadzonych na rynek przez kredytobiorców objętych pomocą lub gdy przyznanie pomocy zależy od faktu jej przekazania w części lub w całości producentom podstawowym;
- przyznawanej na działalność związaną z wywozem do państw trzecich lub państw członkowskich, to znaczy pomocy bezpośrednio związanej z ilością wywożonych produktów, tworzeniem i prowadzeniem sieci dystrybucyjnej lub innymi wydatkami bieżącymi związanymi z prowadzeniem działalności wywozowej;
- uwarunkowanej pierwszeństwem korzystania z towarów krajowych wobec do towarów sprowadzanych z zagranicy;
- na nabycie pojazdów przeznaczonych do transportu drogowego, przyznawanej kredytobiorcom zajmującym się zarobkowo drogowym transportem towarów.

Gwarancja de minimis nie stanowi dotacji pieniężnej ani nie wiąże się bezpośrednio z przekazaniem środków finansowych przedsiębiorcy, nie rodzi żadnych skutków podatkowych. Gwarancje de minimis wdrożono, aby poprawić dostęp do

finansowania dla [mikroprzedsiębiorstw](#) oraz firm z sektora MŚP, a także zapewnić ofertę powszechnie dostępnych gwarancji wspierających ich rozwój.

Jakie transakcje mogą zostać objęte gwarancją de minimis?

Gwarancją de minimis mogą zostać objęte kredyty obrotowe lub kredyty inwestycyjne, ponadto lista dopuszczalnych przedmiotów wsparcia podlega pewnym wyłączeniom celowym.

Warunki objęcia gwarancją de minimis kredytu obrotowego są następujące:

- gwarancja stanowi 60% kwoty udzielonego kredytu (lub 80%) i maksymalnie wynosi 3,5 miliona złotych (1,5 miliona lub 750 tysięcy złotych);
- gwarancja udzielana jest na okres nie dłuższy niż 27 miesięcy (75 miesięcy), przy czym nie może być jednocześnie dłuższy niż okres kredytu wydłużony maksymalnie o trzy miesiące;
- odsetki oraz inne koszty związane z kredytem nie są objęte gwarancją;
- kredyt może być przeznaczony na bieżące finansowanie działalności gospodarczej albo na cele rozwojowe;
- gwarancją może być objęty kredyt odnawialny w przypadku udostępnienia limitu kredytu na kolejny okres oraz kredyt nieodnawialny lub odnawialny, jeśli kwota (limit) kredytu została podwyższona, pod warunkiem zmiany umowy kredytu, uwzględniającej przyjęcie przez kredytodawcę gwarancji de minimis, będącej formą zabezpieczenia;
- w przypadku obejmowania gwarancją de minimis kredytu nieodnawialnego przy podwyższeniu limitu kredytu, kwota gwarancji de minimis stanowi nie więcej niż 60% (80%) kwoty, o którą uległa podwyższeniu kwota kredytu;
- w przypadku obejmowania gwarancją de minimis kredytu nieodnawialnego przy podwyższeniu limitu kredytu, gwarancja de minimis stanowi nie więcej niż 60% kwoty (80%) podwyższonego limitu kredytu (całego limitu).

Warunki objęcia gwarancją de minimis kredytu inwestycyjnego są następujące:

- gwarancja stanowi do 60% kwoty udzielanego kredytu (80%) i maksymalnie wynosi 3,5 miliona złotych (1,5 miliona lub 750 tysięcy złotych);
- gwarancja udzielana jest na okres nie dłuższy niż 99 miesięcy i jednocześnie nie dłuższy niż okres kredytu wydłużony maksymalnie o trzy miesiące;
- gwarancją nie można objąć kredytu uruchomionego przed datą wpisania do rejestru;
- nie obejmuje odsetek oraz innych kosztów związanych z kredytem;
- w przypadku obejmowania gwarancją de minimis kredytu przy podwyższeniu kwoty tego kredytu, kwota gwarancji de minimis stanowi nie więcej niż 60% (80%), o którą uległa podwyższeniu.

Gwarancją de minimis **nie może** być objęty kredyt na:

- refinansowanie wydatków poniesionych przez kredytobiorcę przed zawarciem umowy kredytu inwestycyjnego;
- inwestycje kapitałowe;
- zakup instrumentów finansowych;
- zakup wierzytelności;
- zakup zorganizowanej części przedsiębiorstwa;
- spłatę kredytu lub pożyczki udzielonej na finansowanie inwestycji kapitałowych, zakupu instrumentów finansowych, wierzytelności, zorganizowanej części przedsiębiorstwa.

Dopuszczalne jest objęcie gwarancją de minimis kredytu w przypadku:

- całkowitej spłaty zadłużenia z tytułu kredytu lub kredytów, o ile warunki jego udzielenia będą korzystniejsze niż dotychczasowe warunki spłaconego lub spłacanych kredytu lub kredytów;
- linii wielocelowej lub wieloproduktowej, gwarancja obejmuje łączną kwotę niespłaconego kapitału kredytu, w tym wykorzystanego w formie dopuszczalnych instrumentów w ramach tej linii.

Maksymalna wysokość jednostkowej gwarancji

Kwota jednej gwarancji, która stanowi nie więcej niż 60% kwoty kredytu, nie może przekroczyć 3,5 miliona złotych z zastrzeżeniem, że zależna jest od wielkości pomocy de minimis, jaką otrzymał przedsiębiorca w bieżącym roku podatkowym oraz dwóch poprzedzających go latach podatkowych.



W celu ograniczenia skutków pandemii COVID-19 wprowadzono następujące zmiany dla kredytów udzielanych w 2021 roku:

- maksymalna wysokość gwarancji może wynieść 80% kwoty kredytu;
- maksymalna kwota gwarancji może wynieść 1,5 miliona euro dla gwarancji do 5 lat oraz 750 tysięcy euro dla gwarancji powyżej 5 lat, jeśli nie zostaną przekroczone maksymalne pułapy pomocy de minimis;
- łączne zaangażowanie z tytułu gwarancji dla jednego kredytodawcy w ramach jednego banku nie może przekroczyć kwoty 3,5 miliona złotych.

Maksymalna wartość pomocy de minimis dla jednego przedsiębiorcy

W okresie trzech kolejnych lat podatkowych wartość pomocy de minimis nie może przekroczyć kwoty 200 tysięcy euro. Dla podmiotów z sektora drogowego transportu towarów wartość ta nie może przekroczyć 100 tysięcy złotych.



Według definicji UE pod pojęciem **jednego przedsiębiorcy** należy rozumieć wszystkich przedsiębiorców, w tym kredytobiorcę, którzy są ze sobą powiązani co najmniej jednym z następujących stosunków:

- przedsiębiorca posiada w drugim przedsiębiorcy większość praw głosu akcjonariuszy, wspólników lub członków;
- przedsiębiorca ma prawo wyznaczyć lub odwołać większość członków organu administracyjnego, zarządzającego lub nadzorczego innego przedsiębiorcy;
- przedsiębiorca ma prawo wywierać dominujący wpływ na innego przedsiębiorcę zgodnie z umową zawartą z tym przedsiębiorcą lub postanowieniami w jej akcie założycielskim lub umowie spółki;
- przedsiębiorca będący akcjonariuszem lub wspólnikiem innego przedsiębiorcy lub jego członkiem, samodzielnie kontroluje, zgodnie z porozumieniem z innymi akcjonariuszami, wspólnikami lub członkami tego przedsiębiorcy, większość praw głosu akcjonariuszy, wspólników lub członków tego przedsiębiorcy;
- przedsiębiorcy pozostający w jakimkolwiek wyżej wymienionych stosunków, za pośrednictwem innego przedsiębiorcy lub kilku przedsiębiorców.

Ważnym aspektem przy określaniu wartości pomocy de minimis jest sytuacja, gdy kredytobiorca w ciągu bieżącego roku oraz w okresie dwóch poprzedzających lat podatkowych, powstał skutek połączenia się co najmniej dwóch podmiotów lub przejął inny podmiot, przy obliczaniu otrzymanej już pomocy de minimis, należy uwzględnić pomoc de minimis otrzymaną przez łączące się podmioty lub przejęty podmiot.

Jeśli kredytobiorca w ciągu bieżącego roku podatkowego oraz w okresie dwóch poprzedzających lat podatkowych, powstał skutek podziału danego podmiotu na co najmniej dwa osobne podmioty, to do obliczenia otrzymanej już przez Kredytobiorcę pomocy de minimis należy uwzględnić pomoc otrzymaną przez dany podmiot przed podziałem, o ile to Kredytobiorca z niej skorzystał, tzn. o ile to

Kredytobiorca przejął działalność, w odniesieniu do której pomoc de minimis została wykorzystana.

Jeżeli takie przypisanie działalności jest niemożliwe przy obliczaniu wartości pomocy de minimis, z której skorzystał już kredytobiorca, należy uwzględnić pomoc w kwocie proporcjonalnej do wartości księgowej jego kapitału podstawowego, zgodnie ze stanem na dzień wejścia podziału w życie.

Prowizje od udzielanej gwarancji

Z tytułu jednostkowej kwoty gwarancji BGK przysługuje opłata prowizyjna płaćta przez kredytobiorcę z góry za okresy roczne, naliczona w przypadku kredytu:

- odnawialnego - od kwoty udzielonej gwarancji limitu kredytu;
- nieodnawialnego - od kwoty udzielonej gwarancji za pierwszy okres roczny gwarancji lub od kwoty gwarancji aktualnej w następnym dniu po upływie poprzedniego rocznego okresu gwarancji, za kolejny okres roczny gwarancji.

Stawka opłaty prowizyjnej za okres roczny gwarancji wynosi 0,5% kwoty kredytu i jest jednakowa dla kredytów obrotowych i inwestycyjnych.



W celu ograniczenia skutków pandemii COVID-19 wprowadzono zmiany, zgodnie z którą stawka opłaty prowizyjnej wynosi 0% kwoty należnej prowizji za roczny okres gwarancji od 1 stycznia 2021 roku do 31 grudnia 2021 roku.

Prowizję nalicza się za pierwszy okres roczny gwarancji od daty udzielenia gwarancji, a za kolejne okresy - od pierwszego dnia po upływie poprzedniego rocznego okresu gwarancji.

Jeśli okres gwarancji - dla naliczenia opłaty prowizyjnej - jest krótszy niż rok, opłata za ten okres naliczana jest za każdy rozpoczęty miesiąc obowiązywania gwarancji. Wynosi 1/12 opłaty rocznej wyliczonej zgodnie ze stawką.

Jeśli nastąpi zwiększenie kwoty gwarancji lub wydłużenie okresu obowiązywania gwarancji w związku ze zmianą umowy kredytu, Bank Kredytujący zobowiązany jest naliczyć uzupełniającą opłatę prowizyjną należną za przedłużony okres obowiązywania gwarancji lub za zwiększenie kwoty gwarancji za okres od dnia jej zwiększenia.

Przekazanie opłaty prowizyjnej należnej od Kredytobiorcy z tytułu gwarancji przez Bank Kredytujący powinno nastąpić w terminie do 15. dnia roboczego miesiąca kalendarzowego następującego po miesiącu, w którym:

- rozpoczął się pierwszy lub kolejny okres roczny gwarancji, za który należna jest opłata;
- zawarto aneks w sprawie zwiększenia kwoty gwarancji lub przedłużenia okresu trwania gwarancji, o ile zwiększenie kwoty gwarancji lub przedłużenie okresu jej obowiązywania następuje w bieżącym okresie rocznym gwarancji.

Opłata prowizyjna nie jest pobierana, jeśli spłata kredytu, objętego gwarancją, nastąpiła przed terminem, od którego naliczona byłaby opłata za kolejny okres obowiązywania gwarancji.

Jak wypełnić wniosek o udzielenie gwarancji?

Aby ubiegać się o udzielenie gwarancji, należy złożyć stosowny wniosek. Dwie pierwsze części tego wniosku prezentują dane teleadresowe firmy i podstawowe informacje dotyczące kredytu i gwarancji.

Można ubiegać się o udzielenie gwarancji dla kredytu:

- obrotowego, przeznaczonego na finansowanie działalności lub na cele rozwojowe;
- inwestycyjnego.

Przedsiębiorca musi złożyć oświadczenie o wysokości pomocy de minimis, jaką otrzymał w roku podatkowym, w którym ubiega się o gwarancję i w dwóch poprzednich latach podatkowych.

Ponosi też odpowiedzialność za prawdziwość oświadczenia. Podstawą do jego złożenia są zaświadczenia, jakie przedsiębiorca otrzymał w związku z otrzymaną wcześniej pomocą de minimis. Jeśli nie dysponuje jednak takimi zaświadczeniami czy dokumentami potwierdzającymi zakres danych o otrzymanej pomocy, powinien uzyskać stosowne informacje od podmiotu udzielającego mu tej pomocy.



Jeśli o pomoc wnioskuje spółka, powinna wypełnić część A załącznika do wniosku, wpisując do niej swoje dane.

Część A1 należy za to pozostawić niewypełnioną.

Zaświadczenie o wysokości uzyskanej pomocy de minimis

W tym samym dniu, w którym bank udziela gwarancji kredytobiorcy, wystawia mu zaświadczenie o wysokości uzyskanej pomocy de minimis. Powinno ono zawierać

informacje o wartości udzielonej pomocy de minimis, która wykazana jest w złotych oraz w euro.

Wartość pomocy de minimis udzielonej kredytobiorcy przeliczana jest na euro według kursu określonego w tabeli kursów średnich walut obcych Narodowego Banku Polskiego z dnia udzielenia pomocy de minimis(i zaokrąglana do 2 miejsc po przecinku).

Zaświadczenia wystawia się nie tylko w dniu udzielenia nowej gwarancji, ale także gdy nastąpiła zmiana umowy kredytu, objętego gwarancją BGK, polegającej na zwiększeniu kwoty kredytu lub wydłużeniu okresu kredytu.

Leasing

Leasing jest atrakcyjną opcją na rozwój firmy na samym jej początku oraz już po pewnych krokach, poczynionych przez daną działalność gospodarczą.



Leasing jest umową zawieraną między finansującym, zwanym leasingodawcą, oraz korzystającym, zwanym leasingobiorcą. Dotyczy udostępnienia przedmiotu do użytkowania leasingobiorcy w zamian za uiszczenie rat leasingowych na rzecz leasingodawcy. Choć najczęściej pod leasing udostępniane są pojazdy, w leasing można wziąć także lokale, maszyny czy sprzęt.

Istnieje kilka rodzajów leasingów, jednak do najpopularniejszych należą:

- leasing operacyjny;
- leasing finansowy, nazywany także kapitałowym.

Czym jest leasing operacyjny?



Leasing operacyjny to umowa między finansującym a korzystającym, na mocy której wszystkie opłaty (wliczając opłatę podstawową, opłatę wstępną i opłatę za zawarcie umowy leasingu operacyjnego) zaliczane są do kosztów podatkowych. Ten rodzaj leasingu bardzo często wykorzystywany jest w procesie finansowania nieruchomości, maszyn i pojazdów (w szczególności samochodów osobowych).

Zawarcie umowy z wybranym leasingodawcą wiąże się z koniecznością opłaty tak zwanego czynszu inicjalnego, czyli wstępnej opłaty za korzystanie z danego

przedmiotu leasingu. Po jej uiszczeniu przedmiot ten jest oddany do wykorzystania przez leasingobiorcę na wyznaczony okres.

To, co charakteryzuje leasing operacyjny, to przede wszystkim brak przeniesienia prawa własności na leasingobiorcę. Leasingodawca pozostaje w posiadaniu takiego prawa, ale i amortyzacji, gdyż to firma leasingowa dokonuje tak zwanych odpisów amortyzacyjnych. Leasing operacyjny pozwala także na opcję wykupu leasingowanego przedmiotu po wygaśnięciu okresu wypożyczenia.

Leasing operacyjny jest jedną z częściej wybieranych form leasingowania, głównie ze względu na prostotę procesu i jasne zasady. Pozwala leasingobiorcy optymalizować podatki i obniżyć swoją wartość podstawę dla opodatkowania. Leasingobiorca nie jest także narażony na ogromną opłatę podatku VAT, gdyż jest ona rozłożona na raty (i może być wliczona w koszty), co nie zaburza finansowej kondycji firmy. Co więcej, po zakończeniu umowy leasingowej nie istnieje konieczność wykupienia leasingowanego przedmiotu, ale leasingobiorca ma taką możliwość. W wielu przypadkach to właśnie leasing operacyjny jest domyślną formą leasingu, idealną dla wielu firm. Nie jest jednak jedyną, możliwą formą leasingowania danego przedmiotu. Wśród kilku innych opcji, dostępnych dla przedsiębiorców, leasing finansowy nakłada nieco inne możliwości na strony transakcji, a taka forma finansowania może być korzystna w wybranych przypadkach. Oczywiście, wybór sposobu finansowania powinien opierać się na solidnej analizie finansowej.

Czym jest leasing finansowy?



Leasing finansowy wiąże się z zaliczeniem przedmiotu leasingu do majątku leasingobiorcy. Tworzy to obowiązek dokonywania odpisów amortyzacyjnych dla leasingobiorcy. Jest to zatem spora różnica względem leasingu operacyjnego, gdzie tego typu czynność spoczywała w obowiązku firmy leasingowej lub bezpośrednio leasingodawcy.

Leasing finansowy odznacza się brakiem ponoszenia kosztów opłaty wstępnej, jednak leasingobiorca jest zobowiązany do zapłaty całej wartości podatku VAT już przy pierwszej racie za leasingowany przedmiot, przy odbiorze przedmiotu leasingu. Cała wartość obejmuje wszystkie płatności w okresie leasingowania. Mając na uwadze fakt, że najczęściej leasingowane są drogie dobra, takie jak pojazdy, nieruchomości, sprzęty czy maszyny, to kwota podatku VAT może być niezwykle wysoka - zbyt wysoka dla wielu działalności. Może to stanowić problem dla płynności finansowej działalności gospodarczej i stać się przesłanką do wyboru innej formy finansowania, na przykład leasingu operacyjnego.

Biorąc pod uwagę, że jedynie część odsetkowa raty leasingowej (oprócz amortyzacji, do której leasingobiorca ma prawo) może zostać uznana za koszt uzyskania przychodu, to warto przemyśleć kwestie związane z decyzją o leasingu finansowym. Po spłacie ostatniej raty leasingu przedmiot leasingowania staje się jednak własnością leasingobiorcy.

Najważniejsze różnice pomiędzy leasingiem operacyjnym i finansowym

Choć istnieje kilka stosunkowo łatwych do rozpoznania różnic pomiędzy leasingiem operacyjnym a finansowym, przy wyborze odpowiedniej formy finansowania warto zawsze wziąć pod uwagę indywidualne preferencje i możliwości. Trzeba porównać:

- generowane przez finansowanie zewnętrzne koszty;
- obowiązki;
- opłaty związane z danym typem leasingowania;
- obostrzenia, którymi poddane mogą być strony transakcji.

Najważniejsze różnice pomiędzy obydwojema typami leasingu zebraliśmy poniżej:

Cecha	Leasing operacyjny	Leasing finansowy
własność przedmiotu umowy i obowiązek amortyzacji	po stronie leasingodawcy	po stronie leasingobiorcy
sposób wyliczania kosztu uzyskania przychodu	cała rata netto i czynsz inicjalny mogą zostać włączone do kosztu uzyskania przychodu	koszty uzyskania przychodów mogą obejmować tylko część odsetkową raty leasingowej i amortyzację
okres zawarcia umowy	dłużej niż 40% czasu amortyzacji przedmiotu, maksymalnie 5 lat	co najmniej rok
wykup przedmiotu leasingu	brak obowiązku, brak automatycznego wykupu	przedmiot leasingu staje się własnością leasingobiorcy po spłaceniu ostatniej raty leasingowej
podatek VAT	doliczany do poszczególnych rat leasingowych	płacony z góry za wszystkie raty leasingowe

Aniołowie Biznesu

Pierwszy raz o Aniołach Biznesu (ang. *Business Angels*) zrobiło się głośno w roku 1978, kiedy to jeden z nowojorskich teatrów na Broadwayu stanął na skraju bankructwa. Na szczęście w ostatniej chwili pojawił się [inwestor](#), który dofinansował kolejną premierę, a ta z kolei uratowała scenę. Wybawcę wprost określono wtedy mianem "Business Angel" jako osobę majątną, która uratowała teatr przed plajtą.

Zmiany w definicji tego określenia dokonał prof. William Wetzel z Uniwersytetu New Hampshire, który zajmował się badaniem wpływu prywatnych przedsiębiorców na rozwój dopiero rozwijanych biznesów.



Obecnie mianem **Aniołów Biznesu** określa się prywatnych inwestorów udziałowych, którzy inwestują swój kapitał w mający duży potencjał rozwojowy i znajdujący się na wczesnym etapie funkcjonowania [pomysłu na biznes](#).

Według danych agencji EBAN1 inwestorzy najchętniej (aż 54%) wspierają przedsięwzięcia w drugiej (czyli [startupy](#)) oraz pierwszej (czyli seedy) fazie rozwoju - 33%.

W zamian za udziały lub akcje dopiero rozwijającego się przedsiębiorstwa Aniołowie Biznesu wspierają je finansowo przez okres kilku lat (od 3 do 6 lat). W przyszłości oczekują partycypacji w zyskach firmy oraz uzyskania wyższej niż przeciętna stopu zwrotu z inwestycji z zaangażowanego kapitału.

Jak nawiązać kontakt z Aniołami Biznesu?

W Polsce panuje przekonanie, że nawiązanie kontaktu z Aniołem Biznesu jest generalnie trudne. Znacznie częściej początkujący przedsiębiorcy decydują się na wsparcie finansowe w formie kredytu, [dotacji unijnej](#) czy pożyczki od bliskich. Jest to jednak całkowicie niesłuszne podejście.

W Polsce funkcjonuje bowiem polska sieć Aniołów Biznesu - COBIN Angels (obecnie zrzeszająca 50 członków), której zadaniem jest propagowanie tej formy finansowania rozwoju firmy. Jej twórca i partner zarządzający - Robert Ługowski - jest reprezentantem Polski EBAN, a więc Europejskiej Sieci Aniołów Biznesu (European Business Angels Network).

Wśród polskich sieci skupiających Aniołów Biznesu należy także wymienić:

- Lewiatan Business Angels - największą tego typu sieć w Polsce;
- PolBAN Business Angels Club - najstarszą polską sieć Aniołów Biznesu;
- Hedgehog Fund;
- Ainot Business Angels Network;
- Grupę Trinity;
- Wschodnią Sieć Aniołów Biznesu.

W większości przypadków najlepiej skontaktować się z wybraną siecią poprzez formularz umieszczony na jej stronie internetowej. Warto przy okazji przesłać swoją prezentację, która powinna zawierać:

- dobrze przemyślane informacje, które zaintrygują potencjalnych inwestorów oraz pokażą, że Twój wyjątkowy plan jest możliwy do zrealizowania;
- Twoją wizję dalszego rozwoju projektu i ocenę jego skalowalności;
- oczekiwaną wysokość finansowania, niezbędnego do osiągnięcia wyznaczonych celów.

Pozyskiwanie Aniołów Biznesu w 5 krokach

Sam proces pozyskania finansowania ze strony Anioła Biznesu można sprowadzić do pięciu kroków.

1. Ocena biznesu i wybór formy finansowania

Anioł Biznesu ocenia wybrane obszary biznesowe, uwzględniając najważniejsze elementy z określoną przez nich wagą, a następnie wskazuje najbardziej odpowiednią formę finansowania firmy.

Te elementy szczególnego zainteresowania ze strony inwestorów to:

- zespół;
- branża i wartość rynku;
- model biznesowy (na przykład SaaS, marketplace, HaaS);
- produkt (czy przedsiębiorca posiada makiety, wizualizację lub MVP produktu);
- zapotrzebowanie na finansowe - inwestorzy wypracowują nie tylko branżę, ale również przedział kwoty inwestycji.

“Dobre pierwsze wrażenie można zrobić tylko raz.” W tym powiedzeniu jest dużo prawdy. O podjęciu dalszych kroków ze strony Anioła Biznesu decyduje ocena dokonywana na podstawie przesłanych materiałów.

Zwykle dokonywana jest ona w bardzo ograniczonym czasie. Przyjęło się stwierdzenie, że inwestorzy przeznaczają zaledwie od 1 do 5 minut na podjęcie decyzji, czy w ogóle dany biznes będą dalej analizować.

Standardem jest przekazanie inwestorowi w pierwszej kolejności materiału informacyjnego w formie teasera informacyjnego. Dlatego też im więcej informacji oraz danych przygotujesz dla inwestorów, tym mniej czasu będą musieli przeznaczyć na rozmowy. Przyspieszy to podjęcie decyzji inwestycyjnej.

2. Warsztaty i przygotowanie biznesu do pozyskania inwestowania

Na tym etapie wypracowuje się plan działań, które mają zwiększyć wartość biznesu oraz atrakcyjność inwestycji w oczach inwestorów. W podsumowaniu należy przedstawić rekomendowany plan działań, ukierunkowany na przyspieszenie pozyskania finansowania.

3. Szczegółowa analiza modelu finansowego i teasera

Model finansowy należy dostosować do modelu biznesowego działalności. Jeśli inwestor pozytywnie odbierze przekazane mu przez Ciebie informacje i je zweryfikuje, zgłosi z pewnością chęć uzyskania bardziej szczegółowych informacji na temat Twojego biznesu.

4. Wycena firmy

W oparciu o wycenę firmy określa się liczbę udziałów lub akcji, jakie obejmie inwestor w zamian za określony wkład pieniężny.

Przykład wyceny firmy

Inwestor planuje zainwestować 500 tysięcy złotych. Firmę wyceniono na 10 milionów złotych. Udział inwestora w biznesie będzie zatem wynosił:
$$500\,000 / 10\,000\,000 * 100\% = 5\%$$

Do wykonania wyceny startupu najczęściej wykorzystuje się metodę DCF, czyli metodę zdyskontowanych przepływów pieniężnych netto.

Niezbędny jest do tego model finansowy w arkuszu kalkulacyjnym z prognozą finansową rachunku zysków i strat, rachunku przepływów pieniężnych, a także bilansu w okresie najbliższych 5 lat (najbliższe 2 lata przygotowuje się z miesięczną szczegółowością).

Przygotowanie wyceny firmy może również wymagać przeprowadzenia:

- analizy rynku;
- analizy finansowej;
- analizy wrażliwości.

5. Złożenie oferty, negocjacje i podpisanie umowy inwestycyjnej

Na końcowym etapie całego procesu, przed uzyskaniem finansowania od inwestora, obie strony uzgadniają warunki umowy inwestycyjnej, między innymi:

- rolę inwestora;
- prawa i obowiązki każdej ze stron umowy;
- zadania konieczne do wykonania w ramach inwestycji;
- osoby odpowiedzialne za wdrożenie planów w życie;
- cenę nabycia przez inwestora akcji lub udziałów w spółce;
- osoby zasiadające w radzie nadzorczej spółki;
- zasady ewentualnego systemu opcji menedżerskich;
- warunki i możliwe drogi wyjścia z inwestycji.

Ile trwa cały proces? W skrócie można to przedstawić następująco:

- 15 minut - przedsiębiorca przedstawia inwestorom swój pomysł na biznes;
- 30 minut - tyle średnio trwa sesja pytań i odpowiedzi z Aniołami Biznesu;
- 2 dni - średnio tyle czasu potrzebują inwestorzy na przekazanie informacji zwrotnej;
- 2 miesiące - to optymalny czas potrzebny na finalizację transakcji i przelanie środków na konto od dnia prezentacji biznesu.

Inwestycje Aniołów Biznesu w Polsce

Aniołowie Biznesu są bardzo pomocni w sytuacji, gdy inwestują w branżę, w której mają doświadczenie czy kontakty biznesowe. Dzięki temu mogą dzielić się nimi ze swoimi podopiecznymi: potrafią udzielić trafnych i cennych wskazówek dotyczących kierunków rozwoju firmy, mimo, że nie biorą udziału w bieżącym zarządzaniu spółką.

Jak polscy Aniołowie Biznesu wypadają na tle innych krajów europejskich? Średnia wartość inwestycji Business Angels w jeden startup wyniosła w 2015 roku 375 tysięcy euro. Uplasowało to nasz kraj na czwartym miejscu (za Rosją, Austrią oraz Portugalią).

Jakie korzyści wynikają ze współpracy z Aniołami Biznesu?

Głównym obiektem zainteresowania Aniołów Biznesu są firmy dopiero rozpoczynające działalność, będące w początkowej fazie rozwoju (co nie oznacza, że nie inwestują oni także w bardziej dojrzałe przedsiębiorstwa).

Dla takich małych firm nieocenione jest, oprócz zaangażowania finansowego, wsparcie w postaci doświadczenia biznesowego, które taki Anioł Biznesu może wnieść jako wartość dodaną do firmy.

Można wymienić następujące korzyści ze współpracy z Aniołami Biznesu:

- wsparcie finansowe;
- doradztwo strategiczne;
- transfer know-how;
- wsparcie w zakresie [networkingu](#) i przekazanie kontaktów biznesowych;
- wiedza z zakresu zarządzania, marketingu i finansów;
- doświadczenie w prowadzeniu biznesu.

Ze współpracy z Aniołem Biznesu wynikają również obowiązki, takie jak:

- osiągnięcie ponadprzeciętnej stopy zwrotu z inwestycji;
- konieczność pełnego zaangażowania w realizowane przedsięwzięcie;
- żelazne trzymanie dyscypliny finansowej;
- realizowanie działań zgodnie z planem.

Venture Capital



Definicja Venture Capital według Invest Europe brzmi:

Venture Capital to inwestycja typu private equity, która koncentruje się na firmach typu [startup](#). [Inwestorzy](#) VC wspierają przedsiębiorców, którzy mają błyskotliwe pomysły, ale potrzebują finansowania i wiedzy fachowej, aby ich firmy mogły działać i rozwijać się.

Definicja definicją, ale na czym polega finansowanie Venture Capital? Wsparcie tego typu odbywa się poprzez zakup przez inwestorów akcji lub udziałów firmy, którą są zainteresowani. Zazwyczaj są to firmy we wczesnym stadium rozwoju, dobrze rokujące na przyszłość.

Firma z sektora MŚP dzięki takiemu wsparciu ma środki na rozwój, a tym samym jej wartość rośnie. Właśnie na taki zysk liczą inwestorzy VC - wykupując akcje/udziały firmy, wzmacniają oczekując w zamian wzrostu wartości inwestycji i zysku na sprzedaży posiadanych udziałów.

Fundusze VC mogą działać w kilku formach:

- General Partner / Limited Partner- General Partners są odpowiedzialni za decyzje inwestycyjne, nadzór nad inwestycjami oraz wyjście z inwestycji, zaś Limited Partners zobowiązują się do dostarczenia kapitału;
- Fundusze Inwestycyjne Zamknięte - decyzje inwestycyjne podejmuje spółka zarządzająca środkami zgromadzonymi FIZ;
- spółki kapitałowe czy [spółki komandytowe](#) - zazwyczaj "spółka-córka", która inwestuje w Venture Capital.

Inwestycja VC trwa od 3 do 6 lat.

Dla jakich firm jest Venture Capital i jak uzyskać takie wsparcie?

“Venture” z języka angielskiego oznacza ryzyko - i jest to w dużej mierze wykładnik tego, jakie firmy mają szansę na pozyskanie takiego wsparcia.

Jeśli firma ma spory potencjał, który jednak obarczony jest ryzykiem niepowodzenia, to z całą pewnością może stać się atrakcyjna dla VC. Inwestorzy to doświadczeni biznesmeni, którzy znają reguły rynku i podejmują się współpracy z dobrze rokującymi firmami.

Jak uzyskać wsparcie z funduszy Venture Capital?

Należy zacząć od wyszukania instytucji, która zajmuje się tego typu wsparciem. Szukać można w internecie, a także na stronie PARP, która oferuje [poradnik dotyczący Venture Capital](#). Znajduje się w nim lista tego typu funduszy działających w Polsce.

Po wybraniu inwestora powinniśmy się przedstawić - jest to teaser inwestycyjny. Powinien on zawierać opis firmy i jej historię, aktualną sytuację oraz plany i założenia na przyszłość. To właśnie te plany i rozwój przedsiębiorstwa interesują inwestorów.

Jeśli planujemy wprowadzić jakiś innowacyjny produkt czy też usługę, powinniśmy krok po kroku przedstawić wizję tego, jak rozwijać się będzie firma - dzięki temu inwestorzy VC osiągną zysk poprzez swoją inwestycję.

W teaserze warto także przedstawić rynek. Znajomość otoczenia, jego możliwości, ale też realna ocena zagrożenia to znak, że właściciel firmy ma niezbędną wiedzę i kompetencje dla dalszego rozwoju firmy.

Należy pamiętać, że teaser inwestycyjny nie powinien być zbyt obszerny - często zbyt obszerne i szczegółowe “przedstawienie się” zniechęca inwestorów. Na to przychodzi czas na dalszym procesie pozyskiwania funduszy.

Gdy zostaniemy zaproszeni przez inwestora, możemy bardziej szczegółowo rozwinąć elementy, które przedstawiliśmy w teaserze. Mile widziane są także pomoce, jak prezentacje multimedialne czy też prototypy czy projekty produktów, na których rozwój właśnie stawiamy.

Należy też przygotować się na pytania od inwestorów - pewność siebie i wiedza zapewnią inwestorów, że mają do czynienia z kimś, kto zna się na rzeczy.

Po takim spotkaniu czekamy na znak, czy inwestorzy zaproszą nas na negocjacje - oznacza to, że są zainteresowani naszą firmą.

Ocena potencjału inwestycji

Inwestorzy, decydując się na współpracę z firmą, biorą pod uwagę kilka czynników:

- czy jest to produkt czy usługa;
- jaki jest model biznesowy;
- jakie jest otoczenie biznesowe i konkurencja;
- jak wygląda zespół, który projekt będzie realizował;
- jaka jest wielkość rynku docelowego;
- jakie są prognozy finansowe.

Projekty z niskim potencjałem będą miały słabsze szanse na pozyskanie finansowania Venture Capital. Słabość założeń dotyczących poszczególnych elementów oraz wzajemnych powiązań pomiędzy tymi elementami odkrywana jest na rozmowie z inwestorami. Czy to oznacza, że takie firmy muszą całkowicie pożegnać się z finansowaniem? Niekoniecznie. Czasami wystarczy wprowadzić drobne zmiany, które sprawią, że projekt zyska na atrakcyjności.

Potencjał inwestycji rodzi pytanie inwestorów - ile to kosztuje? Na cenę wejścia kapitałowego w firmę składa się:

- wycena firmy/projektu
- wielkość kwoty inwestycji
- rola inwestora w spółce (jego wpływu na działalność operacyjną i strategiczną oraz sposób monitorowania)
- ochrona pozycji majątkowej inwestora w firmie
- uprzywilejowanie inwestora przy „wyjściu z inwestycji” („exit”), czyli sprzedaży udziałów
- uprzywilejowanie inwestora przy likwidacji firmy.

Na podstawie wyceny firmy oraz wielkość poszukiwanej kwoty finansowania inwestorzy mogą dokonać oceny opłacalności „wejścia” w spółkę, co może zwiastować negocjacje warunków wejścia kapitałowego.

Po uzyskaniu zysku z inwestycji inwestorzy dokonują sprzedaży swoich udziałów lub akcji w spółce.

Fundusze Venture Capital a Aniołowie Biznesu

Obydwa rozwiązania posiadają kilka cech wspólnych, ale także i kilka różnic, które ujęliśmy w poniższej tabeli:

Cecha	Aniołowie Biznesu	Venture Capital
faza rozwoju firmy	wczesna	
czas współpracy inwestora z firmą	średnio od 3 do 6 lat	
sposób lokowania środków inwestorskich	inwestorzy otrzymują pakiet udziałów, dzięki czemu mają wpływ na podejmowane działania i rozwój firmy	
rozgłos	zależy im na anonimowości	dbają o rozgłos, tworząc czasem nawet portfolio, chwając się współpracą z firmami, które osiągnęły sukces
źródło pochodzenia środków pomocowych	własne, prywatne pieniądze	pieniądze kilku inwestorów
skala działania	zasięg lokalny	większe firmy, mające w planach prowadzenie działań na rynkach zagranicznych

Firmy, które skorzystały z Venture Capital

Do najbardziej znanych firm, które skorzystały ze wsparcia finansowania Venture Capital, należą:

Nazwa firmy	Inwestorzy	Wysokość wsparcia
DocPlanner	Enern, Target Global, Winter Capital, Market One Capital, One Peak Partners	46,8 mln USD
Brainly	Naspers Ventures, General Catalyst, Learn Capital, Point Nine Capital, Runa Capital, Kulczyk Investments	46,8 mln USD
Booksy	Piton Capital, OpeanOcean, Enern, Inovo VC	17,4 mln USD
Base	Tenaya Capital, Index Ventures, Social Capital, OCA Ventures	54,8 mln USD
Spotify	Northozone, Lakestar II	26,5 mld USD

Facebook	Index Venture, Lakestar II, Accel Partners	
Zalando	Atomico, HV Holtzbrinck Ventures	
Airbnb	Lakestar II	
LinkedIn	Sequoia Capital	

Crowdfunding



Crowdfunding to finansowanie społecznościowe - rodzaj finansowania przez wirtualną społeczność, która jest organizowana wokół projektu.

Historia tego typu zbiórek sięga nawet XVIII wieku, kiedy to twórcy ogłaszali projekty powstania książki lub utworu, a chętni deklarowali swoje zainteresowanie tym przedsięwzięciem. Po zebraniu wystarczającej ilości subskrybentów twórca decydował się na wydanie swojego dzieła, mając tym samym pewność, że nie przyniesie on strat. W ten sposób swoje wczesne utwory wydawał Ludwig van Beethoven.

Tego typu wsparcie to nie do końca to samo co crowdfunding - rzeczywisty przyływ pieniędzy wspierających miał bowiem miejsce po wydaniu dzieła. Taka forma tworzyła jednak swego rodzaju gwarant przyływu.

Obecna forma finansowania społecznościowego ma swoje początki w Stanach Zjednoczonych. Od początków dotyczyła środowiska artystycznego. W 1997 roku fani brytyjskiego zespołu Marillion zebrali 60 tysięcy dolarów w internetowej zbiórce na pokrycie kosztów trasy koncertowej po USA. Później zespół wykorzystał internetowe zbiórki pieniędzy jako metodę finansowania swoich albumów studyjnych.

Również w 1997 niezależny scenarzysta i reżyser, Mark Tapio Kines, rozpoczął zbiórkę na niedokończony wtedy film "Korespondenci zagraniczni". By zrealizować swój projekt, stworzył stronę internetową i już w 1999 roku zebrał 125 000 dolarów, które pozwoliło mu ukończyć swoje dzieło.

Pierwszą firmą, która zajęła się tym modelem wsparcia była strona ArtistShare.com, działająca od 2001 r. Ma ona na swoim koncie nagrodę Pulitzera. Z jej wsparcia korzystali między innymi autorzy nominowani do Oscara czy też zwycięzcy nagrody Grammy.

Obecnie platform crowdfundingowych jest mnóstwo. Najbardziej znaną jest chyba Kickstarter, powstały w 2009 roku. W Polsce tego formy wsparcia możemy szukać na portalach polakpotrafi.pl, wspieram.to czy też siepomaga.pl.

Jak działa crowdfunding?

Idea wydaje się prosta - twórca przedstawia swój pomysł, a społeczność wspiera go w jego realizacji. Jaką jednak pewność co do realizacji po osiągnięciu celu mają wspierający dany projekt?

Wszystko zależy od charakteru płatności, jakiej dokonują wspierający. Możemy za tym podzielić crowdfunding ze względu na formę finansowania:

- udziałowe;
- nieudziałowe.

Finansowanie udziałowe polega na tym, że w zamian za wsparcie twórca oferuje udziały, prawa do zysków lub inną formę materialnego świadczenia.

Finansowanie nieudziałowe może mieć formę darowizny. Są to głównie zbiórki charytatywne, a wpłacający nie otrzymuje świadczenia zwrotnego. Ta forma finansowania często oferuje wpłacającym nagrody rzeczowe, na przykład podziękowania wideo, ujęcie wpłacającego w podziękowaniach w gotowym dziele (książka, film).

O ile w przypadku oferowania jakichś dóbr tworzy się stosunek prawny, który zapewnia bezpieczeństwo transakcji, to w przypadku darowizn nie zawsze zapewniona jest odpowiednia ochrona wspierających, gdyż zbierający nie ma obowiązku realizacji danego projektu i wysyłki oferowanych dóbr.

Z crowdfundingu może korzystać każdy: od osób prywatnych po przedsiębiorstwa. Te ostatnie często decydują się na finansowanie społecznościowe, by rozwijać swoje firmy, a w związku z brakiem środków własnych w taki sposób szukają inwestorów.

Poszczególne portale wspierające crowdfunding mają określone formy opisu projektu, ale możemy wyróżnić kilka elementów wspólnych dla wszystkich portali:

- tytuł - powinien być chwytliwy, określać, na czym polega projekt i nie za długi;
- opis - wspierający muszą wiedzieć, na czym polega projekt, jak zostanie zrealizowany, jakie jest doświadczenie autora (warto dodać także zdjęcia, ewentualne grafiki czy przykładowe fragmenty, a nawet nagrać film przedstawiający pomysł);

- cel finansowy - minimalna kwota potrzebna do zrealizowania projektu bez obniżania jego jakości;
- nagrody - twórcy często oferują nagrody w zamian za wsparcie projektu (mogą być jednakowe dla wszystkich, na przykład podziękowania na płycie, lub być zależne od wysokości wpłaconej kwoty).

Założenie projektu na odpowiednim portalu to nie wszystko. Nie oszukujmy się, dziś wiele osób szuka wsparcia swych pomysłów właśnie w ten sposób. Warto zaplanować działania promocyjne i wykorzystać potencjał social mediów, gdzie operując małymi kwotami autor projektu może umieszczać posty sponsorowane.

Sytuacja prawna crowdfundingu w Polsce

Crowdfunding nie jest uregulowany w polskim prawie, co nie oznacza, że jest nielegalny. Tego typu zbiórki są legalne i zazwyczaj stosuje się wobec nich znowelizowane przepisy ustawy z 14 marca 2014 roku o zasadach prowadzenia zbiorów publicznych (Dz. U. 2014 poz. 498 z późn. zm.). Nie do końca jednak odpowiada ona idei crowdfundingu.

Jeśli autor pomysłu decyduje się na szukanie wsparcia projektu czy też biznesu, powinien skorzystać z usług portali finansowania społecznościowego, które zapewniają dużą ochronę i mają sprawdzony model prawny.

Jakie projekty powstały dzięki crowdfundingowi?

Istnieje wiele projektów znanych i popularnych, które powstały dzięki crowdfundingowi, na przykład:

- film "Veronica Mars", którego producenci zebrali na Kickstarterze kwotę aż 5,7 miliona dolarów;
- gra karciana "Exploding Kittens", której twórca zebrał 8,8 milionów dolarów na realizację, a obecnie można ją znaleźć w wielu sklepach w Polsce;
- zegarki "Pebble" - pierwsza zbiórka w 2012 roku uzyskała ponad 10 milionów dolarów (a wspierający otrzymali swoje egzemplarze w 2013 roku), kolejna zbiórka osiągnęła wynik ponad 20 milionów dolarów;
- gra planszowa "Nemesis" stworzona przez wrocławskie studio Awaken Realms, która zebrała na Kickstarterze ponad 3 miliony funtów;
- gra komputerowa "SUPERHOT", której producenci - polskie studio Superhot Team - zebrali potrzebną sumę w zaledwie jeden dzień.

Inkubatory przedsiębiorczości

Pierwsze inkubatory przedsiębiorczości powstały już w latach 50-ych XX wieku. Były nastawione na dzielenie powierzchni biurowej i zasobów. Takie formy wsparcia określa się mianem "pierwszej generacji inkubatorów". Od połowy lat 80-ych do połowy lat 90-ych działała tak zwana "druga generacja inkubatorów", która pomagała lokalnym przedsiębiorcom, oferując im swoją wiedzę oraz wartościowe szkolenia czy też kursy. Obecna, trzecia już generacja, jeszcze bardziej poszerzyła swoje działania.



Inkubatory przedsiębiorczości to podmioty o różnych formach prawnych, których głównym celem jest wspieranie przedsiębiorstw. Wsparcie oferowane jest w początkowej fazie istnienia firmy i może trwać nawet przez 3 lata. Oferty inkubatorów mogą być różne, jest to zależne od zasobów danego podmiotu.

Jak sama nazwa wskazuje, inkubatory przedsiębiorczości to jednostki, które stwarzają warunki do rozwoju nowym przedsiębiorstwom. Wyróżniamy dwie najpopularniejsze formy działania inkubatora:

- preinkubacja;
- inkubacja.



Preinkubacja to etap działania inkubatora, w którym nie powstała jeszcze spółka, a przedsiębiorca korzysta z podmiotowości prawnej inkubatora. Gdy przedsiębiorca chce na przykład wystawić fakturę, jest ona wystawiana przez inkubator, wraz z jego numerem NIP.



Z **inkubacją** mamy do czynienia podczas rejestrowania działalności. Wszelkie koszty związane z prowadzeniem działalności są jednak wtedy ponoszone przez inkubowaną firmę.

Inkubatory przedsiębiorczości świadczą następujące usługi:

- udostępnia [osobowość prawną](#);
- zwalnia firmę z opłat składek ZUS i ubezpieczenia;
- udostępnia firmie powierzchnię biurową i zaplecze techniczne;
- otacza firmę opieką prawną, kadrową oraz księgową;
- zapewnia przedsiębiorcy wsparcie konsultingowe;
- pomaga firmie w zakresie pozyskiwania [dotacji unijnych](#);
- organizuje szkolenia;

- promuje firmę i pomaga jej w pozyskiwaniu klientów;
- oferuje firmie rabaty i zniżki firm partnerskich.

Kto może skorzystać z pomocy inkubatorów przedsiębiorczości?

Ideą inkubatorów przedsiębiorczości jest wspieranie praktycznie każdej osoby chcącej wejść ze swoją firmą na rynek lub mającej własny pomysł na [startup](#).

Ogólnie można przyjąć, że wsparcie inkubatorów skierowane jest do:

- młodych przedsiębiorców z sektora MŚP;
- studentów, absolwentów lub doktorantów uczelni wyższych;
- przedsiębiorców branży nowych technologii;
- osób zamierzających działać w ramach startupów.

Inkubatory przedsiębiorczości mogą mieć własne wymagania co do potencjalnych partnerów. Zawsze przed nawiązaniem współpracy warto spotkać się i omówić szczegóły. Można przy tym zorientować się, czy to właśnie ten inkubator jest odpowiedni dla planowanej przez przedsiębiorcę działalności.

Od czego zacząć?

Inkubatory dostępne są praktycznie w każdym województwie na terenie Polski. Wiele z nich działa przy uczelniach państwowych i prywatnych, stąd też nazywa się je [Akademickimi Inkubatorami Przedsiębiorczości](#) lub, w skrócie, AIP.

Inkubator przedsiębiorczości - zalety i wady

Zaletą inkubatorów przedsiębiorczości jest głównie wsparcie dla osób zakładających pierwszy biznes i przestraszonych formalnościami z tym związanymi. Inkubatory zapewniają brak konieczności pojawiania się w urzędach, co jest dużym problemem przy "standardowym" otwieraniu działalności gospodarczej.

Z kolei wśród największych wad prowadzenia własnego biznesu w inkubatorze przedsiębiorczości jest formalne nieprowadzenie działalności gospodarczej, co wiąże się z korzystaniem z podmiotowości inkubatora.

Pozostałe plusy i minusy tej formy wsparcia biznesu zebraliśmy w tabeli:

Zalety	Wady
oszczędności związane z księgowością, kwestiami prawnymi czy samym prowadzeniem działalności	faktury są wystawiane przez inkubator a nie przez firmę, co dla niektórych może wyglądać nieprofesjonalnie i mieć

	negatywny wpływ na markę i reputację
ograniczenie początkowych wysokich kosztów stałych przy niskich przychodach	dosyć krótki, co do zasady, maksymalny okres działania w ramach inkubatora
możliwość networkingu	zagrożenie dotyczące praw własności intelektualnej
umożliwienie przetestowania pomysłu na biznes w bezpieczny sposób	ograniczona możliwość "treningu" umiejętności z zakresu księgowości czy załatwiania spraw formalnych w urzędach
	brak możliwości uzyskania kredytu ani skorzystania z leasingu na firmę

Koszty działania w inkubatorze przedsiębiorczości

Inkubatory przedsiębiorczości są płatne. W większości wypadków miesięczna płatność wynosi od 200 do 500 złotych. Kwota ta uzależniona jest od miejsca działalności inkubatora oraz zakresu dodatkowych usług, jakie oferuje.

Alternatywy dla inkubatorów przedsiębiorczości

Młodzi przedsiębiorcy mogą prowadzić tak zwaną nierejestrowaną działalność gospodarczą, jeśli ich przychód nie przekracza 50% kwoty minimalnego wynagrodzenia. Oznacza to, że w 2021 roku mogą osiągnąć poziom co najwyżej 1400 złotych.

Kolejną z opcji są [wirtualne biura](#), firmy coworkingowe oraz Parki Technologiczne, które, oprócz przestrzeni biurowej, oferują także ciekawe szkolenia i dodatkowe usługi w ramach płaconego abonamentu.

Ciekawym rozwiązaniem są także [akceleratory biznesu](#), które skupiają się głównie na podnoszeniu kompetencji przedsiębiorców.

Wsparcie i doradztwo dot. działania firmy

Początkujący przedsiębiorca nie jest skazany wyłącznie na własne zasoby. Istnieje bowiem wiele instytucji wspierające w realny sposób świeżo upieczonych biznesmenów. Dostarczają odpowiedniej wiedzy, kierują ich na właściwe tory otaczając opieką.

Wiele przydatnych informacji mogą znaleźć w Internecie: w serwisach prowadzonych przez instytucje i organizacje zajmujące się wspieraniem przedsiębiorczości na różne sposoby. Z pomocą przychodzą im również firmy organizujące szkolenia, targi oraz inne wydarzenia, a także parki technologiczne czy inkubatory.

Portal Innowacji

Portal Innowacji jest prowadzoną przez PARP platformą wiedzy z zakresu innowacji firm. Przedsiębiorcy zainteresowani tematyką mogą w łatwy sposób dotrzeć do interesujących ich treści, umieszczonych na jednym z tematycznych subportali wspierających stronę główną serwisu.

Wiedza dostarczana jest w bardzo przystępny sposób, za pomocą:

- artykułów, raportów i publikacji, na przykład poradników w formie e-booka;
- materiałów wideo;
- szkoleń.



Serwis dostępny jest pod adresem:

<https://www.parp.gov.pl/component/knowledge/knowledge>.

e-Punkt Kontaktowy (ePK)

Ten portal to kompleksowe źródło informacji dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej dla przedsiębiorców na każdym etapie działalności. Są to informacje na przykład o tym, jak:

- zarejestrować działalność;
- rozliczać podatki;
- zgłosić siebie i swoich pracowników do ubezpieczeń;
- szukać partnerów biznesowych;
- bezpiecznie prowadzić biznes;
- świadczyć usługi za granicą.

Kolejnym wartym wspomnienia udogodnieniem są interaktywne poradniki przedsiębiorców przedstawiające wymagane procedury i formalności do spełnienia w relacjach z administracją publiczną.

Można także skorzystać z bazy e-wniosków oraz wyszukiwarki instytucji, która ułatwia odnalezienie urzędu, w którym przedsiębiorca chciałby załatwić daną sprawę.

Dzięki pomocy konsultantów oraz ekspertów z właściwych urzędów administracji publicznej oraz instytucji otoczenia biznesu można również uzyskać odpowiedzi na wiele pytań związanych z prawem i procedurami administracyjnymi.



Serwis jest dostępny pod adresem:

<https://www.biznes.gov.pl/pl/portal/0516>.

Akademia PARP

Akademia PARP to portal edukacyjny dla firm z sektora MŚP, na którym znajduje się system bezpłatnych szkoleń internetowych. Projekt współfinansowany jest ze środków Unii Europejskiej i realizowany na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

Na platformie dostępnych jest kilkadziesiąt różnego rodzaju szkoleń, dotyczących między innymi tematyki:

- planowania kariery;
- badania rynku;
- zakładania firmy;
- podatków;
- zarządzania kryzysowego;
- negocjacji handlowych;
- zabezpieczania transakcji.

Uczestnicy szkoleń mogą korzystać z różnego rodzaju wsparcia:

- telefonicznego lub e-mailowego z opiekunami (przez 12 godzin dziennie przez 6 dni w tygodniu);
- ekspertów merytorycznych, tak zwanych tutorów;
- for i czatów internetowych, pozwalających wymieniać się wiedzą oraz doświadczeniami oraz umożliwiającymi pracę w grupach.

Oprócz szkoleń online organizowane są warsztaty regionalne w różnych miastach Polski oraz szkolenia stacjonarne.



Serwis jest dostępny pod adresem:

<https://www.parp.gov.pl/component/site/site/kursy-online>.

Krajowy System Usług

KSU, czyli Krajowy System Usług, to sieć ośrodków, które wspierają rozwój przedsiębiorczości poprzez doradztwo biznesowe w zakresie innowacji, ochrony środowiska, zarządzania finansami, zarządzania energią, wykorzystania technologii informacyjnych, marketingu i sprzedaży produktów przetwórstwa rolno - spożywczego. Przedsiębiorcy mogą też otrzymać pomoc w uzyskaniu pożyczki lub poręczenia kredytowego.

Ośrodki Krajowego Systemu Usług współpracują z PARP oraz kilkudziesięcioma funduszami pożyczkowymi i poręczeniowymi, zrzeszonymi w Polskim Związku Funduszy Pożyczkowych i Krajowym Stowarzyszeniu Funduszy Poręczeniowych.

Wiele organizacji wchodzących w skład KSU współpracuje jednocześnie z innymi znanymi sieciami, takimi jak Enterprise Europe Network. Ośrodki KSU są rozmieszczone na terenie całego kraju.

Targi i fora

Na targach, forach gospodarczych oraz konferencjach branżowych można zaprezentować swoje produkty i usługi, ale także przyjrzeć się aktualnym tendencjom w branży czy wymienić się doświadczeniami. Nierzadko odbywają się podczas takich imprez tematyczne konferencje i debaty.

Dzięki uczestnictwu w tego typu spotkaniach można pozyskać dodatkową wiedzę, która z całą pewnością przyda się w prowadzeniu biznesu. To także świetna okazja do nawiązania nowych kontaktów, które niejednokrotnie mogą zaowocować interesującą współpracą.



Gdzie szukać informacji o aktualnych imprezach branżowych? Na stronach internetowych takich organizacji jak:

- PARP - <https://www.parp.gov.pl/aktualnosci>;
- Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu - <https://www.paih.gov.pl/pl>;
- Ministerstwo Rozwoju i Technologii - <https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologia>;
- organizacje gospodarcze, organizacje przedsiębiorców oraz izby przemysłowo - handlowe.

Inkubatory przedsiębiorczości

O inkubatorach przedsiębiorczości pisaliśmy już wcześniej w tym poradniku. Jest to idealne rozwiązanie dla osób mających obawy przed wejściem na rynek - takich, które potrzebują swego rodzaju opieki, przynajmniej we wczesnej fazie rozwoju przedsiębiorstwa.



Adresy działających w Polsce inkubatorów przedsiębiorczości można znaleźć na stronie Stowarzyszenia Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce:

<https://www.sooipp.org.pl/>.

Centra transferu technologii

Centra transferu technologii świadczą usługi doradcze, szkoleniowe i informacyjne, które mają na celu transfer technologii z nauki do biznesu. Pomagają firmom tworzyć nowoczesne i atrakcyjne rynkowo produkty na podstawie technologii tworzonych przez naukowców.

Funkcjonują z reguły na największych uczelniach w danym regionie. Posiadają dzięki temu aktualną wiedzę o projektach badawczych, prowadzonych przez naukowców, jak również o komercyjnym potencjale badań i potrzebach przedsiębiorstw z sektora MŚP w regionie.



Więcej informacji o roli i działalności Centrum Transferu Technologii można znaleźć na stronie:

<https://pstryk.nauka.gov.pl/inventorum-web/public/ctt>.

Parki technologiczne

Parki technologiczne tworzą warunki sprzyjające rozwojowi innowacyjnych firm poprzez między innymi:

- udostępnianie przestrzeni biurowych;
- dostęp do laboratoriów wyposażonych w zaawansowany sprzęt badawczy;
- wsparcie ekspertów w wyzwaniach związanych z finansowaniem działalności oraz kwestiach księgowo - prawnych;
- ułatwianie kontaktu z potencjalnymi kontrahentami i klientami oraz władzami samorządowymi.

Usługi Enterprise Europe Network (EEN)

EEN to europejska sieć punktów oferujących kompleksowe i bezpłatne usługi dla firm z sektora MŚP, które pomagają rozwinąć ich potencjał oraz zdolności innowacyjne. Na sieć EEN składa się ponad 600 instytucji (w tym 30 w Polsce) wspierających rozwój przedsiębiorczości w ponad 60 krajach.

Sieć Enterprise Europe Network wspiera sektor MŚP poprzez:

- działania informacyjne i doradcze z zakresu prawa i polityki UE, prowadzenia działalności gospodarczej za granicą, a także dostępu do źródeł finansowania, transferu technologii oraz udziału w programach ramowych UE;
- pomoc w znalezieniu partnerów do współpracy gospodarczej oraz transferu technologii;
- organizowanie wyjazdów polskich firm na targi i misje współfinansowane przez Komisję Europejską, mające na celu ożywienie współpracy pomiędzy regionami i krajami;
- udzielanie odpowiedzi na pytania przedsiębiorców z krajów UE dotyczące warunków formalnych oraz prawnych prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce i możliwości współpracy z polskimi firmami i instytucjami;
- organizację szkoleń, warsztatów i seminariów;
- usługi z zakresu transferu technologii, takie jak audyty technologiczne, wymianę ofert technologicznych, pomoc w poszukiwaniu partnerów technologicznych i kojarzenie przedsiębiorców z jednostkami naukowymi.



Więcej informacji na temat sieci EEN na stronie:

<https://www.een.org.pl/een/o-nas>.

Baza Usług Rozwojowych

Baza Usług Rozwojowych (BUR) to ogólnodostępna platforma z ofertami usług rozwojowych świadczonych w różnych formach:

- szkoleń i warsztatów;
- kursów zawodowych;
- doradztwa, mentoringu i coachingu;
- studiów podyplomowych.

Służy zarówno pracodawcom, jak i pracownikom. Zapewnia powszechny dostęp do informacji o podmiotach świadczących usługi rozwojowe oraz ich ofertach. Użytkownicy mogą nawet zamówić usługi "skrojone" pod ich konkretne potrzeby.



Więcej informacji na temat Bazy Usług Rozwojowych na stronie <https://uslugirozwojowe.parp.gov.pl/>.

Współdziałanie w klastrach



Klaster to geograficzne skupisko wyspecjalizowanych podmiotów, połączonych wzajemnymi interakcjami, działającymi w pokrewnych lub komplementarnych branżach. Klastry tworzą naturalne środowisko współpracy i transferu innowacji.

Do klastrów chętnie dołączają małe i średnie firmy. Zyskują dzięki temu dostęp do wyników prac badawczo - rozwojowych. Zaczynają przez to dostrzegać korzyści płynące ze współpracy z dotychczasowymi konkurentami.

Przyjazne warunki do poszukiwania i wdrażania nowych rozwiązań organizacyjnych pozwalają na optymalizację kosztów promocji (na przykład poprzez wspólne prezentacje na zagranicznych targach) i bieżącej działalności (na przykład poprzez tańsze zakupy surowców, mediów, usług doradczych czy wyników badań).

Uczestnicy klastra zatem jednocześnie współdziałają i konkurują ze sobą. Ekosystem klastrów sprzyja tworzeniu i absorbowaniu innowacji, przez co napędza procesy rozwojowe.

Prowadzenie biznesu w Internecie

Biznes w Internecie rządzi się swoimi prawami. W czasach, gdy znaczna część zakupów stacjonarnych przeniosła się do świata online, dla wielu przedsiębiorstw obecność w sieci to prawdziwe "być albo nie być". W swoich działaniach trzeba być jednak niezwykle ostrożnym. Dobra pozycja firmy na rynku sprawia, że klientów przybywa. Można ich jednak niezwykle łatwo stracić, nie respektując ich praw.

W tym rozdziale pokrótce omówimy różne kwestie związane z handlem w Internecie, takie jak obowiązek informacyjny czy reklamacje i zwroty towarów.



Poruszane w tym rozdziale kwestie dotyczące biznesu internetowego szczegółowo omówiliśmy w poprzednim poradniku, o zakładaniu sklepu internetowego.

Jest on dostępny do pobrania **za darmo** ze strony:

<https://aleo.com/pl/sklep-internetowy-poradnik-do-pobrania>.

Obowiązek informacyjny

Tak zwany obowiązek informacyjny należy spełnić sprzedając towary lub usługi firmowe w Internecie. Jego niedopełnienie, choćby w części, oznacza, że wszelkie wątpliwości przy ewentualnych zwrotach czy reklamacji będą rozstrzygane na korzyść konsumenta.

Czego dotyczy obowiązek informacyjny? Przede wszystkim:

- podstawowych danych sprzedawcy, takich jak adres pocztowy czy e-mail, numeru telefonu czy adresu składania reklamacji;
- ceny **całkowitej** towaru lub usługi, która musi być pokazana w widocznym miejscu, bez ukrywania dodatkowych opłat, "haczyków" czy tekstu pisanego małym drukiem;
- informacje o sposobie i terminie płatności, reklamacji, odstąpienia od umowy, czasie trwania umowy oraz kosztach ewentualnego zwrotu.



Jeśli cena nie będzie podana w widocznym miejscu, to kupujący może uznać, że towar lub usługa jest darmowa. W przypadku ewentualnych roszczeń rację może mu przyznać Sąd.



Najlepiej wszystkie te informacje, poza ceną, podać w regulaminie na stronie internetowej. Warto również wysłać klientowi regulamin (mailowo lub w formie papierowej, wraz z towarem) jeszcze raz po dokonaniu zakupu.

Dostawa

Różnych możliwości wysyłki towarów do klienta jest obecnie bardzo wiele, począwszy od kuriera a na paczkomatach kończąc. W kontekście relacji pomiędzy klientem a dostawcą najważniejsza jest jednak kwestia odpowiedzialności i opłat za przesyłkę towaru.

Jeśli klient zgodzi się podczas zakupu na dostarczenie mu towaru przez kuriera proponowanego sprzedawcą, to na sprzedawcy spoczywa odpowiedzialność za towar do momentu, gdy dotrze ona do klienta.

Jednak jeśli klient wybierze inną firmę kurierską niż ta, którą proponuje sprzedawca towaru, odpowiedzialność za towar spada z ramion sprzedawcy już w chwili, gdy wyda go kurierowi.

Podobnie sytuacja wygląda w przypadku zwrotu towaru i opłat za tę przesyłkę. Sprzedawca zwraca bowiem za przesyłkę zwrotną tylko tyle, ile kosztuje jego najtańszy dostawca. Klient może oczywiście wybrać droższego kuriera, ale nie odzyska wtedy całej kwoty za przesyłkę.

Jest klient składa reklamację towaru, a sprzedawca ją uznaje, to właśnie sprzedający pokrywa koszty przesyłki. Jeśli jednak reklamacja zostanie odrzucona, to kupujący płaci za przesyłkę.

Przykład obliczenia kosztów zwracanej przesyłki

Sprzedawca proponuje klientowi usługi kuriera A za 14 złotych plus VAT, jednak ten wybiera kuriera B za 18 złotych plus VAT. W przypadku zwrotu towaru sprzedawca oferuje klientowi jedynie 17,22 złotych, gdyż tyle kosztuje najtańszy kurier.

Zwrot towaru i amortyzacja

Co do zasady, klient ma 14 dni na zwrot towaru. Zgodnie z przepisami klient ma jednak 14 dni na dostarczenie pisma o odstąpieniu od umowy, a dopiero od tego momentu liczony jest czas kolejnych 14 dni na wysłanie towaru.

Aby nie wikać się w ewentualne zawiłości dotyczące terminu zwrotu towaru, warto ustalić go samemu, na przykład na 30 dni. Większość sklepów internetowych wydłuża go nawet do 3 miesięcy.

Sprzedawca nie może wymagać od klienta, aby ten zwrócił towar w oryginalnym pudełku. **Kupujący może również zwrócić towar pełnowartościowy, bez podawania przyczyny.**



Jeśli sprzedawca nie poinformuje klienta (przy zakupie) o tych terminach, wydłużają się one aż do 12 miesięcy.

Inaczej wygląda sytuacja w przypadku sprzedaży treści cyfrowych, takich jak filmy, muzyki czy audiobooki. Klient może w takiej sytuacji odstąpić od umowy zakupu, jeśli nie zaczął pobierania lub oglądania, czytania lub słuchania online danego utworu.



Klient **nie może** odstąpić od umowy, jeśli:

- kupił towar na specjalne zamówienie, na przykład ubranie ze specjalnym napisem lub zdjęciem;
- towar po otwarciu nie jest już pełnowartościowy, na przykład strzykawki kupione online w aptece;
- towar ma krótki termin zużycia, na przykład żywność;
- przedmiotem umowy jest usługa wykonana "jak najszybciej", jeśli został wcześniej poinformowany, że nie będzie mógł wycofać się z umowy;
- zamawia nocleg w hotelu, przewóz rzeczy, najem samochodu lub bilety na imprezy rozrywkowe, o ile w umowie podany jest dzień wykonania usługi;
- wartość towaru lub usługi zależy od wahań na rynku finansowym, na przykład zakup akcji giełdowych w Internecie;
- zamawia przez Internet periodyki, ale nie w formie prenumeraty.

Sprzedający w Internecie musi zrealizować umowę maksimum w 30 dni.



Jeśli klient oddaje nieco zużyty towar o zmniejszonej wartości, sprzedawca może go obciążyć kosztami, na przykład oddać mniej pieniędzy niż ten zapłacił, kupując towar.

Reklamacje

Sprzedawca **musi rozpatrzyć reklamację w ciągu pierwszych 2 lat od sprzedaży** towaru. Takie prawo daje klientowi umocowana w ustawie rękojmia.

Reklamowany towar musi mieć oczywiście wadę, czyli:

- nie działać tak, jak powinien - musi być uszkodzony lub popsuć się;
- nie posiadać właściwości, które powinien mieć, na przykład bateria musi być nie tak wydajna, jak "obecał" jej producent;
- być niekompletny, na przykład laptop bez czytnika płyt CD, w który miał być wyposażony, zgodnie z umową.

Zgłoszenie reklamacji w ramach rękojmi musi zostać rozpatrzone przez sprzedawcę w ciągu 2 tygodni. Jeśli tego nie robi, reklamację uznaje się za przyjętą. Z kolei zasady w ramach reklamacji zawsze indywidualnie określa producent.

Jakie opcje do wyboru przy reklamacji ma klient? Są to:

- naprawa towaru;
- wymiana towaru;
- obniżenie ceny towaru;
- odstąpienie od umowy.

Sprzedawca, przy pierwszej reklamacji, może odrzucić propozycję klienta, która polega na obniżeniu ceny towaru lub odstąpieniu od umowy. Klient z kolei może tę ofertę odrzucić, ale tylko pod warunkiem, że naprawa lub wymiana byłaby niemożliwa do wykonania lub kosztowałyby więcej niż nowy sprzęt. W takiej sytuacji sprzedawca musi wydać nowy sprzęt lub unieważnić umowę i zwrócić pieniądze.

Przy każdej kolejnej reklamacji sprzedawca nie może zmienić żądania klienta. Musi zaakceptować jego życzenie obniżenia ceny lub odstąpienia od umowy.

Bezpieczeństwo

Prowadząc biznes w Internecie warto pamiętać o pewnych rzeczach, nawet gdy nie są one obowiązkowe. Wśród takich spraw należy wspomnieć o bezpieczeństwie

transakcji internetowych. Dzięki wprowadzeniu takich zasad klienci zdecydowanie chętniej będą korzystać z usług firmy je stosującej.

Każdy sklep internetowy powinien posiadać certyfikat SSL. Dzięki niemu dane wprowadzane przez klienta, czy to podczas składania zamówienia czy na przykład zapisu na firmowy newsletter, będą przesyłane w bezpieczny sposób pomiędzy przeglądarką internetową klienta a serwerem sprzedawcy. Nie zostaną one przejęte przez hakera. Uniemożliwia się w ten sposób kradzież danych.

Strony z certyfikatem SSL można łatwo rozpoznać: w pasku adresu strony internetowej znajduje się ikona kłódki. Oznacza ona, że połączenie jest bezpieczne.

Jak promować markę?

Znana maksyma mówi, że "reklama jest dźwignią handlu". Nie ma w nim przesady, bowiem promocja to niezwykle istotny element gry rynkowej i powinna być dla przedsiębiorcy absolutnie jednym z najważniejszych zadań. Nikt przecież nie kupi produktu, o którego istnieniu się nie dowie.

Bardzo ważne jest również postrzeganie firmy jako solidnego i odpowiedzialnego partnera biznesowego oraz pracodawcę. Dzięki takiemu wizerunkowi można osiągnąć naprawdę wiele.



O promowaniu firmy w Internecie pisaliśmy już w jednym z naszych poprzednich poradników - "Jak zacząć promować firmę w Internecie?".

Jest on dostępny do pobrania **za darmo** ze strony:

<https://aleo.com/pl/bezplatny-poradnik-pdf-do-pobrania>.

Zanim nastała era marketingu internetowego nośnikami działań promocyjnych firmy były przede wszystkim:

- prasa;
- radio;
- telewizja;
- reklama zewnętrzna, tak zwany outdoor;
- ulotki i próbki reklamowe;
- promocje konsumenckie;
- sprzedaż osobista;
- sponsoring.

Działania tego typu ograniczały się jedynie do jednostronnego przekazu. Firma, realizując kampanię marketingową, nie miała bezpośredniej możliwości uzyskania informacji zwrotnej od potencjalnych klientów. Były to jednostronne, ale przede wszystkim często natrętne.

Ten stan rzeczy zmienił się jednak wraz z popularyzacją i rozwojem mediów społecznościowych, takich jak Facebook czy LinkedIn.

Formy promocji działań firmowych

Obecnie, dzięki bardzo rozwiniętych i niezwykle popularnym narzędziom marketingowym, przedsiębiorcy mają ułatwione zadanie w kwestii promocji firmy. Mogą one bowiem przyjąć bardzo zróżnicowany charakter:

- druk, czyli ulotki, foldery i katalogi;
- materiał elektroniczny, na przykład e-book, reklama internetowa, newsletter;
- osobisty, czyli networking, sprzedaż osobista, prezentacje;
- marketing szeptany.

Narzędzia te mogą pomóc w promocji własnej marki osobiste, marki firmy, marki produktów, usługi, projektu czy miejsca.

Promocja może mieć na celu:

- sprzedaż produktu
- osiągnięcie założonej świadomości marki;
- realizacja konwersji, na przykład kliknięcie w link, pobranie e-booka czy zapis na newsletter;
- wzbudzenie zainteresowania w mediach społecznościowych.

Najważniejszymi elementami promocji działań firmowych są obecnie strony internetowe firm. Nie można jednak w całości koncentrować się na prezentacji produktów. Warto tego typu reklamę wesprzeć takimi działaniami, jak:

- prowadzenie bloga firmowego;
- odpowiedzi na pytania klientów czyli tak zwane FAQ;
- szereg działań z zakresu SEM, SEO oraz kupowania linków sponsorowanych;
- tworzenie dedykowanych stron, tak zwanych Landing Page, które pozwalają na szybką promocję konkretnych działań;
- pozyskiwanie klientów potencjalnie zainteresowanych ofertą, tak zwane "lead generation";
- budowanie baz klientów;
- analiza ruchu oraz zachowań zakupowych klientów w sklepie internetowym, na przykład za pomocą Google Analytics;
- tak zwany "marketing automation", czyli nic innego jak wykorzystanie aplikacji automatyzujących wymianę informacji z klientem odwiedzającym serwis, gromadzenie informacji o jego zachowaniach w Internecie oraz podejmowanie działań na ich podstawie.

Dziś każdy, nawet właściciel mikroprzedsiębiorstwa, może praktycznie bez ograniczeń (poza oczywistymi, finansowymi) promować swoje towary i usługi za pomocą przekazów medialnych.

Niezwykłą siłę w dystrybucji materiałów zapewniają media społecznościowe, takie jak Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn czy Snapchat. Udostępniają one szeroki zakres dostępnych form prezentacji treści: tekst, zdjęcia, wideo oraz animacje GIF. Kluczowym elementem społeczności internetowych są tak zwane hashtagi oraz słowa kluczowe. Pozwalają na szybkie wyszukiwanie informacji z interesujących użytkowników kategorii. Dzięki temu potencjalni klienci mogą znaleźć w łatwy sposób interesujące ich tematy.

Transmedialność

Współczesny marketing opiera się już nie tylko na "klasycznej" prezentacji oferty firmy. Jednym z jej filarów jest tak zwana transmedialność.

Transmedialność polega na wielowątkowym tworzeniu indywidualnej historii i przekazu dla danej marki lub produktu czy usługi.



Wielowątkowość oznacza w tym przypadku użycie różnych środków przekazu. Można dzięki temu jedną historię opowiedzieć kilkakrotnie, odślaniając różne jej aspekty, wykorzystując do tego celu różne platformy przekazu medialnego. Klienci zyskują w ten sposób możliwość wyboru pomiędzy różnymi formatami tej samej opowieści.

Najistotniejsze w tej kwestii jest uświadomienie sobie jak bardzo rozwinęły się nowe media oraz tego, że przenikają się wzajemnie i oddziałują na siebie. Jest to szczególnie widoczne w kontekście rozwoju urządzeń mobilnych.

Z tematyką transmedialności wiążą się pojęcia "crossmedia" oraz "transmedia".



Crossmedia to powielanie oraz dystrybuowanie tej samej treści promocyjnej w różnych mediach.



Transmedia polega na opowiadaniu różnych treści promocyjnych za pomocą różnych mediów, przy założeniu, że:

- buduje się zaangażowanie odbiorców tych treści poprzez umożliwienie im modyfikacji historii;
- zachodzi efekt konwergencji (czyli wykorzystania siły) połączonych narzędzi przekazu.

Kluczowym elementem transmedialności przekazu marketingowego jest zatem tworzenie opowieści wspólnie z klientami i użytkownikami za pomocą zróżnicowanych środków przekazu, a także budowanie zaangażowania potencjalnych klientów oraz reagowanie na ich zachowania w Internecie.

Transmedialna promocja produktów i usługi jest możliwa dzięki storytellingowi.



Storytelling to forma budowania opowieści i narracji dla historii marki, produktu, przedsiębiorstwa, wydarzenia czy projektu.

Taka opowieść wzbudza w odbiorach zainteresowanie, zaangażowanie i bycia częścią tej opowieści, na przykład poprzez dołączenie się do inicjatywy czy też zakup produktu.

Storytelling należy jednak prowadzić umiejętnie, bo tylko taki sprawia, że internauci oraz odbiorcy przekazu marketingowego przywiążą się do konkretnej marki, chętniej dokonają zakupu danego produktu lub usługi.

Real - Time Marketing (RTM)

Niektóre z form promocji, które umiejętnie wykorzystują budowanie historii i napięcia czy wzbudzają emocje, dążą do osiągnięcia tak zwanego efektu wirusowości przekazu. Polega on na dystrybucji przekazu marketingowego (w formie filmu, zdjęcia czy nagrania) poprzez udostępnianie przez innych użytkowników Internetu. W ten sposób zapewniają oni firmie darmową reklamę.

Wirusowość leży u podstaw tak zwanego marketingu w czasie rzeczywistym, czyli Real - Time Marketingu (RTM).



Real - Time Marketing oznacza nic innego jak docieranie do odbiorców w konkretnym czasie i miejscu z bardzo sprecyzowanym komunikatem, dopasowanym do cech miejsca lub wydarzenia.

Wiele marek wykorzystuje dziś RTM do budowania komunikacji, która w bezpośredni sposób nawiązuje do aktualnych wydarzeń, które przyciągają światową uwagę. Może to być zaćmienie słońca, narodziny następcy tronu Wielkiej Brytanii czy ważne imprezy sportowe.

Przykład Real - Time Marketingu

Najbardziej znanym przykładem marketingu w czasie rzeczywistym jest przypadek marki Oreo.

W 2013 roku podczas Super Bowl zgasło światło. Marka opublikowała na Twitterze zdjęcie i komunikat: "Power out? No problem. You can still dunk in the dark".

W tłumaczeniu na język polski oznacza to "Brak prądu? Żaden problem. Po ciemku możesz nadal maczać".

Przekaz nawiązywał do aktualnej kampanii reklamowej, zachęcającej do maczania ciastka Oreo w mleku.

Aby promocja okazała się skuteczna, konieczne jest:

- zaistnienie przekazu w świadomości odbiorców, na przykład dzięki ciekawej historii lub przekazowi wirusowemu;
- wyróżnienie tego przekazu spośród innych na rynku.

Jacek Kotarbiński wyróżnia następujące zasady wyróżnienia treści przekazu promocyjnego na rynku:

- zaskakuj odbiorców, ale ich nie strasz - przekaz szokujący (przerażający lub kontrowersyjny) przyciąga tylko na chwilę, odbiorcy z reguły nie chcą zapamiętywać negatywnych informacji czy emocji;
- rozśmieszaj, ale się nie ośmieszaj - wykorzystanie nawet najbardziej abstrakcyjnego lub surrealistycznego poczucia humoru może okazać się bardzo owocne;
- inspiruj się, ale nie kopiuj - najbardziej wartościowe jest tworzenie unikatowego i dopasowanego do grupy odbiorców przekazu;
- szukaj estetyki, ale nie kiczu.

Czym jest CSR i jak może kształtować wizerunek marki?

Publicyści przytaczają różne fakty historyczne, które przyczyniły się do rozwoju koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu (ang. *Corporate Social Responsibility*). W odszukaniu kamieni milowych wyznaczających rozwój myśli związanej z CSR, pomoże przedstawienie definicji społecznej odpowiedzialności biznesu według normy PN-ISO 26000..



CSR to odpowiedzialność organizacji za wpływ podejmowanych decyzji i działań na społeczeństwo i środowisko, zapewniana poprzez przejrzyste i etyczne postępowanie, które:

- przyczynia się do zrównoważonego rozwoju, w tym zdrowia oraz dobrobytu społeczeństwa;
- uwzględnia oczekiwania interesariuszy (osób lub grup, które są zainteresowane decyzjami lub działaniami organizacji);
- jest zgodne z obowiązującym powszechnie prawem oraz spójne z międzynarodowymi normami postępowania;
- jest zintegrowane z działaniami organizacji i praktykowane w jej relacjach.

Historia koncepcji CSR

Początki przedsiębiorczości, w dzisiejszym tego słowa znaczeniu, przypadają na przełom XIX i XX wieku, kiedy to nastąpił wielki skok technologiczny. Powstające ówczesne liczne fabryki przyciągały do miast rzesze osób. Przedsiębiorcy nastawieni byli wyłącznie na maksymalizację zysków, co w krótkim czasie przełożyło się na wzrost problemów społecznych (wyzysk pracowników najniższego szczebla, minimalne pensje) oraz niszczenie środowiska naturalnego na ogromną skalę.

Negatywne nastroje wśród pracowników w prosty sposób przełożyły się na spadek jakości produktów, a to powodowało także spadek innowacyjności. Po II wojnie światowej, ze względu na zniszczenia wojenne na Starym Kontynencie, Europa nie była już w stanie konkurować z gospodarką USA. Stany Zjednoczone Ameryki Północnej stały się w wielu dziedzinach gospodarki monopolistami, a Europa musiała ulegać dyktowanym przez ten kraj warunkom. Doprowadziło to do ogólnej krytyki monopolistycznych praktyk oraz do licznych debat dotyczących poszukiwania rozwiązań chroniących społeczeństwa przed wyzyskiem.

Przez kolejne dziesięciolecia trwały próby znalezienia związków pomiędzy społeczną odpowiedzialnością biznesu a korzyściami, które firmy mogłyby odnosić z wdrożenia tej strategii zarządzania. Ostatecznie dopiero w latach 90. XX wieku ekonomiści udowodnili, że maksymalizowanie zysku przez wielkie korporacje wcale nie wpływa na maksymalizację gospodarki czy społecznego dobrobytu. Wykazano, że przedsiębiorstwa do tej pory zbyt mało inwestowały np. w rozwój badań naukowych, a zbyt wielki wpływ miały np. na ekologię. Warunkiem osiągnięcia efektywności gospodarki jest więc konieczność brania pod uwagę przez przedsiębiorców tego, jak ich firmy wpływają na społeczeństwo (czyli na pracowników, klientów, środowisko naturalne, kulturę).



Dla umocnienia CSR jako koncepcji zarządzania firmą wielki wpływ miał globalny kryzys finansowy z 2008 roku, który pokazał, jak potrzebna jest partycypacja firm w przejmowaniu odpowiedzialności za społeczeństwo, w którym działają.

Społeczna odpowiedzialność biznesu – za i przeciw

Krytycy koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu podkreślają, że zasadniczym celem przedsiębiorstwa jest maksymalizacja zysku i nic nie powinno rozpraszać kadry zarządzającej w osiągnięciu tego celu. Postrzegają oni wdrożenie CSR jako prostą drogę do roztrwonienia środków zgromadzonych przez firmę oraz jako czynnik wpływający na zmniejszenie efektywności biznesu. Argumentują, że działania CSR mają na celu wyłącznie poprawę wizerunku firmy, co nie zawsze się udaje, gdyż kadra menadżerska często nie ma umiejętności wymaganych do prowadzenia działań społecznych.



Podmiotami, do których skierowane są działania firm w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu, są: klienci, kontrahenci, dostawcy, środowiska lokalne, samorządy, organizacje NGO oraz media.

Niewątpliwą korzyścią z wdrożenia w firmie strategii społecznej odpowiedzialności biznesu jest:

- kształtowanie wizerunku firmy jako podmiotu uczciwego, wiarygodnego oraz przestrzegającego zasad etycznych;
- wzrost lojalności klientów (sukcesywnie rośnie grupa konsumentów, dla których liczy się nie tylko cena czy jakość, ale także wizerunek firmy - coraz większy odsetek klientów zwraca uwagę na to, czy produkt lub usługa spełnia wymogi ekologiczności);
- wzrost zainteresowania inwestorów (firmy o dobrym wizerunku, przejrzystym sposobie zarządzania i dobrych wynikach finansowych są atrakcyjne dla inwestorów);
- zacieśnianie współpracy z władzami lokalnymi (ułatwia sprawne oraz bezkonfliktowe funkcjonowanie firmy);
- ekspansja na rynki zagraniczne (w wielu krajach poza Polską standardy CSR są normą – jeśli polskie firmy chcą konkurować na Zachodzie, powinny spełniać te standardy);
- wzrost lojalności pracowników wobec firmy i wzrost zaangażowania w pracę (motywacja do pracy wzrasta poprzez poprawę wizerunku firmy w oczach pracowników);

- wzrost atrakcyjności firmy na rynku pracy (na przykład employer branding), przez co firma przyciąga nowych i zatrudnia najlepszych pracowników;
- realizacja moralnego obowiązku przedsiębiorstw wobec społeczeństwa;
- zwiększenie odporności firmy w przypadku sytuacji kryzysowych;
- działanie na rzecz ochrony środowiska.

Zanim zostanie opracowana i wdrożona strategia społecznej odpowiedzialności biznesu, należy przeprowadzić pogłębioną analizę interesariuszy (klientów, kontrahentów, dostawców, lokalnej społeczności) i ich oczekiwań. Samo wykonanie takiej analizy niesie za sobą wymierną korzyść w postaci pozyskania danych, które mogą być przydatne nie tylko do wdrożenia CSR, ale także w standardowych działaniach biznesowych.

Sposoby realizacji i narzędzia wdrażania CSR

Jeśli chcesz prowadzić przedsiębiorstwo odpowiedzialne społecznie, musisz nastawić się na działania nie tylko we własnym interesie, ale także w interesie społeczności lokalnej (na przykład poprzez wspieranie lokalnych instytucji, programów dla dzieci i młodzieży, lokalne inwestycje, współpracę z NGO) lub społeczeństwa w ogóle (np. wprowadzając ekologiczne rozwiązania).

Najbardziej rozpowszechnioną formą realizacji celów CSR jest:

- praca wolontariuszy;
- współpraca firmy z fundacjami;
- przekazywanie darowizn na szczytne cele.

CSR, w przeciwieństwie do PR, ma u swoich podstaw działania długofalowe, a nie doraźne. Powinny być to także działania holistyczne (a nie skoncentrowane jedynie na zysku i przestrzeganiu norm prawnych). Firma kierująca się zasadami społecznej odpowiedzialności biznesu uczciwie rywalizuje ze swoimi konkurentami, zatrudnia pracowników na uczciwych warunkach, dba o środowisko naturalne, dba o dobre relacje z otoczeniem oraz zarządzana jest w przejrzysty sposób.



CSR powinien przenikać całą firmę i dotyczyć każdego z jej działów. Przedsiębiorstwo jest organizacją, która także ma strukturę społeczną, powiązaną relacjami, tworzącą wspólnotę. Stosując CSR w firmie, podnosi się współczynnik lojalności pracowników wobec przedsiębiorstwa.

Lokalna społeczna odpowiedzialność biznesu – przykłady

Jeśli zastanawiasz się, co jako przedsiębiorca możesz zrobić dla lokalnej społeczności, w której działa Twoja firma, prawdopodobnie wystarczy, że rozejrzysz się wokół – potrzeb jest bardzo dużo. Może trzeba odnowić plac zabaw albo zorganizować sprzątanie pobliskiego lasu? Może masz kawałek terenu wokół firmy, gdzie mógłby odbyć się piknik dla sąsiadów? Może mieszkańcom przyda się wiedza, którą posiadasz i którą mógłbyś się z nimi podzielić podczas warsztatów? Współpracuj z organizacjami pozarządowymi, na przykład udostępniając im sale czy parkingi do przeprowadzenia ich statutowych akcji.

Wesprzyj swoich pracowników w oddolnych inicjatywach, takich jak na przykład wolontariat w domu opieki. Wspieraj krwiodawców, motywuj pracowników do wspólnych inicjatyw. Wielu spośród Twoich podwładnych zapewne ma pasję, którymi może się podzielić. Pamiętaj, że zadowolony pracownik to osoba, która przekazuje dobrą opinię o firmie.

Nie zapominaj o ekologii. Zawsze dbaj o recykling i racjonalnie gospodaruj odpadami. Jeśli to możliwe, wspieraj lokalnych dostawców i chroń zasoby naturalne regionu, w którym działasz.

Społeczna odpowiedzialność biznesu w Polsce i na świecie

CSR w Polsce cieszy się coraz większym zainteresowaniem. Menedżerowie zauważyli już, że podejmowanie społecznych inicjatyw pozytywnie wpływa na wizerunek firmy, a to przekłada się na wyniki finansowe przedsiębiorstw.

Przykłady działań CSR podejmowanych w Polsce

ING Bank Śląski

Bank od lat zaangażowany jest w rozwój bezemisyjnego i niskoemisyjnego transportu w Polsce. W 2018 roku ING Bank Śląski i EY przygotowali wspólnie raport "Którym pasem zamierzamy jechać", analizujący elektromobilność w Polsce i jej wpływ na gospodarkę. Działania banku na rzecz środowiska i klimatu zostały docenione wyróżnieniem "Lider Elektromobilności 2018".

Żywiec Zdrój

Do tej pory zrealizowano kilkanaście odsłon kampanii „Po stronie natury”. Przykładowo w 2017 roku przeprowadzono akcję „Posadźmy milion drzew”. Dwa lata później, w ramach dalszego wdrażania ekologicznych rozwiązań, firma wprowadziła do sprzedaży butelki powstałe z materiałów pochodzących w 100% z recyklingu.

Polsat

Stacja telewizyjna poprzez Fundację Polsat, przy współpracy z Danone oraz Bankami Żywności, od lat angażuje się w akcję „Podziel się posiłkiem”. Jej celem jest zwalczanie niedożywienia wśród dzieci.

Kaufland i Henkel

Kampanię „Kupujesz-pomagasz” przeprowadzono w 2019 roku. Miała ona na celu wsparcie Stowarzyszenia SOS Wioski Dziecięce, które działa na rzecz wyrównywania szans dzieci w dostępie do edukacji.

Przykłady działań CSR podejmowanych globalnie

L'Oréal

W ramach umowy z UNESCO koncern zaangażował się w program finansowego wsparcia kobiet-naukowców, specjalizujących się w badaniach między innymi nad chorobami nowotworowymi.

Coca-Cola

Globalny potentat w branży spożywczej od ponad dekady współpracuje z WWF. Współpraca skupia się na ochronie naturalnych zasobów słodkiej wody. Kampania angażuje do działania lokalne władze wielu krajów.

UPS

Ogólnoświatowa firma kurierska regularnie zwiększa nakłady na zakup nowoczesnej floty pojazdów napędzanych alternatywnymi paliwami, by zmniejszyć emisję gazów cieplarnianych.

Perspektywy rozwoju koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu

Przez lata rozwoju społeczna odpowiedzialność biznesu stała się nie tylko koncepcją i przedmiotem teoretycznych rozważań, ale rozwiązaniem wykorzystywanym w praktyce przez wielu menedżerów.

Nie da się ukryć, że rozbudowane działania w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu podejmują zazwyczaj duże firmy, które mogą pochwalić się stabilną sytuacją ekonomiczną. Małe i średnie przedsiębiorstwa skupiają się głównie na generowaniu zysku – często nie chcą lub wręcz nie mogą pozwolić sobie na ponoszenie kosztów związanych z CSR.



Firmy „na dorobku” powinny albo wykazywać dużą dozę rozsądku, podejmując decyzję o wdrożeniu kosztownych CSR, albo szukać inicjatyw, które nie wiążą się z dużymi kosztami. Nawet niewielkie nakłady ponoszone na społeczną odpowiedzialność biznesu mogą procentować w przyszłości.

Śmiało można przyjąć założenie, że społeczna odpowiedzialność biznesu będzie coraz częściej wykorzystywana przez firmy strategią zarządzania. Wiąże się to przede wszystkim ze wzrostem świadomości kadry zarządzającej w zakresie wywieranego przez firmy wpływu na szeroko rozumiane społeczeństwo (ochrona środowiska, zachowania społeczne, kultura, media).

Jeśli firma chce angażować się społecznie, musi liczyć się oczywiście z mniejszymi lub większymi kosztami związanymi z taką działalnością. Należy jednak analizować je w dłuższej perspektywie czasowej – owocują one bowiem zwiększeniem zaufania do firmy, pozytywnie wpływają na jej wizerunek oraz, co równie ważne, jeśli nie najważniejsze, przyczyniają się do poprawy jakości życia społeczeństwa.

Jak unikać błędów w marketingu?

“Nie myli się ten, co nic nie robi.” - ta jakże prawdziwa maksyma sprawdza się praktycznie w każdej sferze życia, zarówno prywatnej, jak i służbowej. Tak też bywa w przypadku marketingu. Błędy zawsze się zdarzają, ale nie można się przez nie zrażać do dalszej pracy. Trzeba uczyć się na błędach, bo “jak się nie przewrócisz, to się nie nauczysz”.

Poniżej przedstawiamy kilka najczęściej popełnianych przez marketerów błędów. Warto się bowiem uczyć na błędach również innych osób. Nieraz case study kolegów po fachu okazywało się bowiem zbawienne i pozwalało uniknąć wielu problemów.

Brak strategii marketingowej

Strategia to podstawa każdego typu działań - tych podejmowanych na poziomie całej firmy, jak i działań marketingowych.

Dobra strategia firmy powinna być:

- spisana jako dokument;
- poprzedzona analizami rynku, badaniem konkurencji i otoczenia;
- przygotowana przez wiele osób reprezentujących różne działy firmy.

Główne obszary i kierunki rozwoju oraz plan ich realizacji powinny wynikać bezpośrednio z misji i wizji firmy, określając sposoby osiągnięcia postawionych sobie celów. W oparciu o nie należy przygotować strategię działań komunikacyjnych.

Następnie rozpocznij planowanie komunikacji. Pamiętaj, że jest to proces ciągły, który wymaga zaangażowania wielu osób oraz regularnej analizy i refleksji. **Działania komunikacyjne powinny być przemyślane i zaplanowane.**

Brak wiedzy na temat dostępnego budżetu

Każdy plan należy budować w oparciu o budżet, jaki dostępny jest na realizację celów w niej opisanych. Tylko w ten sposób przyniosą one odpowiednie rezultaty.

Firmy różnie podchodzą do kwestii planowania budżetu. Wyróżnia się wiele modeli przyznawania środków finansowych, spośród których najczęściej wybierane to:

- określony procent przychodu firmy;
- procent marży;
- konkretna kwota;
- przekazanie budżetu, który pozostanie po odliczeniu pozostałych kosztów.

Budżet udostępniony na działania marketingowe należy podzielić na konkretne akcje marketingowe, a następnie szczegółowo rozpisać wszystkie elementy, które się na nie składają. Nie warto planować budżetu "na czuja", bo może to dostarczyć wielu problemów nawet bardziej doświadczonym marketerom. Przeprowadź szeroką analizę cen oferowanych przez firmy, nie tylko tych już Ci znanych, ale także ich konkurentów, którzy również mogą zaoferować ciekawe rozwiązania.

Budżet warto zaplanować na cały rok. Zaoszczędzi to stresów w przypadku konieczności poniesienia nieprzewidzianych wydatków. Można bowiem założyć pewną kwotę z budżetu na nieuniknione działania ad-hoc.

Warto rozłożyć budżet na części pierwsze. Gdy niezbędne będzie cięcie kosztów już zaplanowanego budżetu, pozwoli to łatwiej podjąć decyzje odnośnie koniecznych do ograniczenia działań.

Brak rąk do pracy

Jest to częsty problem, spotykany w wielu firmach. Wynika to z traktowania marketingu "po macoszemu" albo po prostu z braku odpowiedniej wiedzy z danego zakresu.

Rozwiązaniem tego problemu jest poniekąd zatrudnienie specjalistycznej agencji marketingowej. Można ich traktować jako po prostu dodatkowe osoby w zespole marketingu i regularnie informować o działaniach i oczekiwaniach wobec nich oraz umożliwienie swobodnej wymiany myśli. Warto także pomyśleć o jasnym określeniu ich zadań i wyznaczeniu celów.

Jak powinien wyglądać idealny dział marketingu? Powinien składać się z:

- copywritera z lekkim piórem, który potrafi pisać rzetelne, ale także zwięzłe oraz chwytliwe teksty marketingowe;
- grafika lub designera, odpowiedzialnego za graficzną stronę przekazu marketingowego;
- webmastera, który potrafi przełożyć projekt graficzny na kod HTML;
- osoby odpowiedzialnej za techniczne rozumienie narzędzi wykorzystywanych w codziennej pracy.

Brak raportowania wyników działań

Podejście do tych kwestii zmieniło się na przestrzeni ostatnich lat. Ogromny wpływ miał na to coraz większy udział działań z zakresu digital marketingu w codziennych obowiązkach i działaniach.

Odpowiedni wskaźnik można dobrać do każdego obszaru pracy marketera. Pozwala to przedstawić konkretne wyniki i uzasadnić wydatki. Należy zatem mierzyć ROI (zwrot z inwestycji) dla każdej konkretnej akcji.

W każdym budżecie marketingowym powinny znaleźć się środki na zakup licencji narzędzi analitycznych. Warto bowiem korzystać zarówno z darmowych narzędzi (jak na przykład Google Analytics), jak i płatnych (na przykład Brand24 czy SentiOne).

Największą sztuką w wyznaczaniu mierzalnych efektów działań jest umiejętne wyznaczenie KPI. Dobrze wyznaczony cel to bowiem klucz do sukcesu.

Pewnym ułatwieniem w tej kwestii jest sposób wyznaczania celów SMART. Zgodnie z tą metodologią każdy cel powinien być:

- **s**pecific, czyli konkretny;
- **m**asurable, czyli mierzalny;
- **a**chievable, czyli osiągalny;
- **r**elevant, czyli istotny;
- **t**ime-relevant, czyli ustalony w konkretnym czasie.

Bezpieczeństwo w firmie

Wiedza na temat tego, jak minimalizować ryzyko straty w kontaktach handlowych, uratowała już niejednego przedsiębiorcę. W przypadku sporu warto zawsze szukać rozwiązań polubownych, które często są tańsze i korzystniejsze wizerunkowo.

W tym rozdziale omówimy najważniejsze elementy polityki bezpieczeństwa w firmie, takie jak weryfikacja kontrahentów, rozwiązywanie kwestii opóźnień w płatnościach czy też skutecznego dochodzenia roszczeń.

Jak prawidłowo przeprowadzić weryfikację kontrahenta?

Przeprowadzenie dużych transakcji biznesowych z nieuczciwymi kontrahentami może być przyczyną wielu problemów dla rzetelnego przedsiębiorcy. Przede wszystkim może skutkować ograniczeniem płynności finansowej, brakiem dostaw zamówionego towaru, a także prowadzić do zwrócenia uwagi [fiskusa](#) na naszą firmę. Dlatego przed rozpoczęciem interesów, warto zweryfikować działalność gospodarczą naszego kontrahenta. Jak sprawdzić firmę? Kilka niżej wymienionych sposobów z pewnością wystarczy, aby zapewnić nam spokojny sen.

Jak znaleźć firmę w KRS?

Istotnym sposobem, umożliwiającym sprawdzenie kontrahenta jest Krajowy Rejestr Sądowy (KRS). Rejestr ten gromadzi **dane o przedsiębiorcach niebędących osobami fizycznymi, stowarzyszeniach, innych organizacjach społecznych i zawodowych, fundacjach oraz samodzielnych publicznych zakładach opieki zdrowotnej.**

Sprawdzenie firmy możliwe jest przy pomocy jej podstawowych danych, czyli numerze NIP, REGON, KRS i nazwie.

Jak sprawdzić firmę w CEIDG?

Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej ([CEIDG](#)) to **rejestr ewidencjonujący przedsiębiorców, będących osobami fizycznymi.** Zawarte w nim dane są jawne i każdy ma możliwość wglądu poprzez specjalną wyszukiwarkę. Wystarczy znać NIP, REGON albo chociażby nazwę kontrahenta.

Dzięki CEIDG dowiemy się między innymi pod jakim adresem sprawdzany przedsiębiorca prowadzi działalność, kiedy rozpoczął prowadzenie działalności oraz jakiego rodzaju działalność prowadzi (kody PKD), poznamy dane pełnomocników oraz adres e-mail, jeżeli nie został zastrzeżony.

Dane te można znaleźć na naszej stronie za pomocą [wyszukiwarki firm](#) - wystarczy wpisać [NIP](#), [REGON](#) lub KRS albo nazwę firmy, aby przejść do jej profilu na platformie.

Jeżeli ani CEIDG, ani KRS nie będą zawierały informacji o szukanej przez nas firmie, nie musi to oznaczać, że taki kontrahent nie istnieje. Może to natomiast sugerować, że firma została zarejestrowana poza granicami Polski. Aby sprawdzić taką firmę, musimy jednak posiadać przynajmniej informację o kraju rezydencji.

Jak sprawdzić, czy firma nie zalega z płatnościami?

Sam fakt, że firma istnieje, nie gwarantuje nam jeszcze jej uczciwości. Właśnie dlatego warto dodatkowo sięgnąć po takie źródła, jak Biuro Informacji Gospodarczej (BIG) oraz Krajowy Rejestr Długów (KRD).

BIG i KRD działają w oparciu o ustawę o udostępnianiu informacji gospodarczych oraz wymianie danych gospodarczych. Oba podmioty zbierają informacje o długach Polaków i polskich przedsiębiorców. Niestety uzyskanie z nich informacji podlega opłacie.

Jednak dzięki otrzymanemu raportowi będziesz miał stuprocentową pewność, że nasz kontrahent nie zalega z żadnymi płatnościami, a zatem jest rzetelnym oraz uczciwym przedsiębiorcą. W konsekwencji raczej zapłaci za wykonaną usługę lub dostarczony towar albo przynajmniej będzie wypłacalny.

Jak sprawdzić firmę w ZUS?

Firmę można sprawdzić również w Zakładzie Ubezpieczeń Społecznych, czyli ZUS. Wielu przedsiębiorców ma bowiem problemy finansowe, spowodowane zaleganiem w opłacaniu składek do ZUS. Jeżeli chcemy przeświecić naszego kontrahenta, warto zatem poprosić go o stosowne zaświadczenie z ZUS. Prawdliwość i prawdziwość takiego dokumentu możemy potem zweryfikować na [stronie internetowej](#). Wystarczy wpisać w formularzu numer zaświadczenia, NIP oraz datę wydania.

Opinie w Internecie

Oczywiście nieśmiertelnym narzędziem, pozwalającym na sprawdzenie firmy, są opinie w Internecie. Z pewnością dowiemy się wiele na temat jej rzetelności oraz uczciwości. Można też skorzystać z baz firm, przeznaczonych do zbierania opinii oraz danych na temat poszczególnych przedsiębiorstw.

Szczególnie w przypadku dużego podmiotu gospodarczego, takie narzędzie jest bardzo przydatne i miarodajne. Dodatkowo wpisując na przykład nazwisko wspólnika jednej spółki, możemy dowiedzieć się, w jakich jeszcze podmiotach ma swoje udziały i czy te firmy mają problemy finansowe lub złe opinie.

ALEO.com, czyli wszystkie informacje w jednym miejscu



Weryfikacja uczciwości kontrahentów jest niezwykle prosta, gdy korzysta się z [ALEO.com](https://aleo.com), na której znajduje się szereg ważnych informacji o **ponad 3,8 miliona polskich firm**.

Każdą firmę można znaleźć wpisując w pasku wyszukiwarki jej nazwę, nazwisko właściciela lub numer NIP, KRS czy REGON. Banalnie proste!

W rezultacie takiego wyszukiwania, otrzymasz profil firmy, który chcesz sprawdzić.

Jakie dane możesz sprawdzić na ALEO.com?

Na profilu firmy na ALEO.com znajdziesz dane ogólne firmy takie jak adres, numer telefonu czy też linki do strony www czy social mediów przedsiębiorstwa. Możesz także sprawdzić dane rejestrowe przedsiębiorstwa, takie jak forma prawna, kapitał zakładowy, numery NIP, KRS i REGON czy także kody PKD przedsiębiorstwa.

Profil firmy na ALEO.com to także informacje o władzach firm, ich składzie oraz sposobie prezentacji. Te dane to także furtka do analizy [powiązań kapitałowych oraz osobowych](#) członków przedsiębiorstwa z innymi firmami czy kontrahentami.

Na ALEO.com można także znaleźć dane finansowe firm, takie jak:

- dotacje unijne - informacje o tym, z jakich projektów korzystała dana firma, ile wynosiła wartość projektu oraz wysokość dofinansowania z UE;
- sprawozdania finansowe z KRS, czyli dokumenty zawierające podstawowe informacje o rocznej działalności przedsiębiorstwa, ujęte pod względem finansowym;
- dane finansowe w formie wykresów, wygenerowane na podstawie skomplikowanych sprawozdań finansowych.

Profil firmowy na ALEO.com to także opinie o przedsiębiorstwach. Możesz dzięki temu sprawdzić, czy klienci i kontrahenci byli zadowoleni ze współpracy z daną firmą.



ALEO.com daje możliwość wglądu w profil ponad 3,8 miliona firm. **Skorzystaj z tej opcji i uczyn prowadzenie swojego biznesu prostszym!**

Jak uniknąć zatorów płatniczych?

Zatory płatnicze to jedna z najczęstszych przyczyn utraty płynności finansowej. Dochodzi do nich, gdy firma nie otrzymuje na czas pieniędzy od kontrahentów. Jeśli takie oczekiwanie na płatności od partnerów biznesowych się przeciąga, może to mieć katastrofalny wpływ na jej finanse oraz wiarygodność.

Zjawisko to jest **szczególnie groźne dla małych i średnich firm**. Brak zapłaty pieniędzy w terminie może oznaczać dla nich utratę płynności finansowej, a nawet bankructwo. Problem ten dotyka nie tylko początkujących przedsiębiorców, ale także firmy z już ugruntowaną pozycją na rynku.

Z przeprowadzonego przez Instytut Mands dla firmy Kaczmarek Inkasso badania "Jak MŚP korzysta z windykacji?" wynika, że trudną [sytuację firm w dobie pandemii COVID-19](#) pogorszyło dodatkowo niepłacenie przez kontrahentów faktur za towary oraz usługi w ustalonym terminie. Dla dwóch z trzech tego typu przedsiębiorstw co czwarta [faktura VAT](#) wystawiana średnio w miesiącu jest opłacana po terminie. Co trzecia firma zadeklarowała z kolei, że takich nieopłaconych w umówionym czasie faktur jest aż 50%.

Uczestniczący w badaniu przedsiębiorcy deklarowali, że z powodu problemów spowodowanych zatorami płatniczymi w ostatnich dwóch latach do profesjonalnej windykacji skierowali nawet 500 faktur. Najwięcej z nich (85%) przekazał do 50 faktur, a 42% - od 1 do 10. Więcej niż 50 faktur oddało 15% firm. Każdą przeterminowaną fakturę przekazuje do odzyskania 15% firm z sektor MŚP.

Jakie są przyczyny i skutki zatorów płatniczych?

Eksperti najczęściej wskazują trzy główne przyczyny powstawania zatorów:

- nienajlepsza kondycja finansowa płatnika;
- brak zapłaty przez płatnika od jego kontrahenta;
- celowe działanie - "kredytowanie się kosztem wierzyciela" ze względu na niskie odsetki ustawowe za zwłokę.

Nieterminowe płatności i zbyt długie terminy zapłaty mają negatywny wpływ na płynność finansową przedsiębiorstw, a, co za tym idzie, również ich rozwój.

Zwiększają koszty prowadzenia działalności. W najgorszym scenariuszu mogą nawet doprowadzić do [upadłości firmy](#) lub jej likwidacji.

Powstanie zatoru płatniczego skutkuje szeregiem zjawisk towarzyszących.

Najczęściej powoduje to ograniczenie kosztów: redukcje wynagrodzenia (a często nawet zwolnienia) i wstrzymanie wydatków na inwestycje, co z kolei hamuje rozwój firmy.

Często wiąże się również z brakiem możliwości terminowego regulowania własnych zobowiązań. Firma ryzykuje w ten sposób trafieniem na listę dłużników Biura Informacji Gospodarczej i utratę wiarygodności finansowej oraz wizerunku rzetelnego kontrahenta. To z kolei może wiązać się z mniejszą liczbą otrzymywanych zamówień lub zleceń czy problemami z zawarciem nowego kontraktu, zaciągnięciem kredytu czy skorzystaniem z [usług innych firm](#).

Konieczność wystąpienia na drogę sądową lub zlecenie windykacji w celu [odzyskania długu](#) to kolejne koszty, na jakie narażony jest przedsiębiorca, który nie otrzymuje na czas płatności za dostarczone towary lub wykonane usługi.

Zatory płatnicze są zatem ogromnym zagrożeniem, nie tylko dla uczciwych firm, ale także dla całej gospodarki, gdyż spowalniają tempo wzrostu gospodarczego.

Jak bronić się przed zatorami płatniczymi?

Poniżej przedstawiamy kilka z wielu dostępnych i sprawdzonych metod zapobiegania powstawaniu opóźnień w otrzymywaniu wpłat od kontrahentów.

Właściwa weryfikacja

Szczegółowa [weryfikacja kontrahenta](#) (zwłaszcza w przypadku nowych partnerów biznesowych) to podstawa. Jak ją przeprowadzić? Najlepiej skorzystać z dostępnych w sieci rozwiązań. Jednym z nich jest [ALEO.com](#).

To największa baza informacji o ponad 3,8 miliona firm. Dane pochodzą z oficjalnych rejestrów KRS, CEiDG oraz REGON i są na bieżąco aktualizowane. Dzięki ALEO.com można za darmo sprawdzić takie informacje o dowolnej firmie, jak:

- dane kontaktowe (adres, e-mail, numer telefonu);
- dane rejestrowe (NIP, REGON, KRS, forma prawna, numery PKD, kapitał zakładowy);
- odpisy z KRS-u;
- informacje o władzach firmy;
- [powiązania kapitałowe i osobowe](#) między firmami;

- [sprawozdania finansowe](#);
- wskaźniki finansowe (między innymi przychody netto ze sprzedaży, zysk lub strata brutto, EBITDA, aktywa obrotowe, kapitał własny, zobowiązania oraz rezerwy na zobowiązania);
- informacje o przyznanych firmie [dotacjach unijnych](#);
- wiarygodne opinie klientów.

Dobra dokumentacja kontraktu

Nie wolno zapominać o rzetelnym prowadzeniu dokumentacji kontraktu. W razie potrzeby ułatwi ona skuteczne dochodzenie należności na drodze sądowej. Należy przede wszystkim upewnić się, czy dokumentacja związana z zawarciem umowy handlowej została podpisana przez osoby do tego upoważnione.

Warto także pozyskiwać pełne dane teleadresowe i stosowne zgody (na przykład na korespondencję pomiędzy stronami w formie elektronicznej) już na etapie zawierania kontraktów. Ma to kluczowe znaczenie na przykład w przypadku dokonywania wpisów w Biurach Informacji Gospodarczej.

Monitoring płatności

Tego typu działanie profilaktyczne jest istotne, bo minimalizuje ryzyko wystąpienia opóźnień w płatnościach. Polega przede wszystkim na przypominaniu o zbliżających się terminach zapłaty.

Własnoręczne prowadzenie ewidencji wpłat otrzymanych i przypominanie kontrahentom o terminach płatności może okazać się nie tylko czasochłonne oraz bardzo pracochłonne, ale nieraz również nużące czy irytujące. Warto zatem skorzystać z istniejących na rynku rozwiązań.



Jednym z nich jest serwis [Powiadomienia imoje](#), skierowany do firm usługowych, których wielkość i liczba klientów nie pozwala na stworzenie własnego elektronicznego Biura Obsługi Klienta, wyposażonego w mechanizm komunikacji (poprzez powiadomienia) oraz rozwiązywanie płatnicze.

Oferowane przez nich usługi są "szyte na miarę". Opłaty za ich wykonanie są czasem pobierane cyklicznie (indywidualnie lub od grupy). Mogą to być również takie usługi, których nie da się "opakować w sprzedaż e-commerce", a więc wystawić na stronie internetowej, aby następnie klient mógł dodać je do koszyka i zapłacić. Do tej grupy firm należą zatem:

- żłobki, przedszkola i szkoły;
- małe biura podróży;

- przedsiębiorstwa prowadzące zajęcia edukacyjne (szkoły językowe, szkoły taneczne, kluby sportowe i tym podobne);
- firmy szkoleniowe lub eventowe;
- lokalni dostawcy Internetu i telewizji;
- dostawcy usług na miarę (stolarze, producenci mebli na zamówienie);
- firmy z tak zwanej "branży beauty" (kosmetyczki, fryzjerzy, podolodzy).

Serwis pozwala wysłać do klientów (poprzez wiadomość SMS lub pocztę e-mail) prośby o wpłatę za wykonane lub planowane usługi, które są następnie opłacane w sprawdzony sposób, czyli poprzez bramkę płatniczą. System automatycznie przypomina spóźnionym o zaległych płatnościach, a firmy otrzymują zestawienia dotyczące zebranych pieniędzy.

Najważniejsze cechy systemu ujęliśmy w poniższej tabeli.

Dla przyjmującego wpłaty	Dla płatnika
nie musi być klientem ING	nie musi być klientem ING
może tworzyć indywidualne / grupowe lub cykliczne prośby o wpłatę	może skorzystać z wygodnej płatności przez bramkę płatniczą (na przykład za pomocą BLIK-a) z dowolnego banku
ma możliwość spersonalizowania treści powiadomień (wysyłanych przed, w lub po terminie wpłaty) z linkiem do bramki płatniczej	może otrzymywać powiadomienia e-mailowe lub sms-owe, przypominające o płatności
dostaje od systemu jasną informację, kto zapłacił, a kto nie	



Więcej informacji o serwisie **Powiadomienia imoje:**

<https://powiadomienia.imoje.pl/>.

Rozpoczęcie procesu monitoringu na wczesnym etapie przynosi bardzo dobre rezultaty. Wpływa przede wszystkim na obniżenie kosztów ewentualnych działań windykacyjnych, ale także na:

- możliwość wykrycia nierzetelnych kontrahentów już na początku;

- zwiększenie skuteczności windykacji (należności monitorowane od wczesnej fazy można odzyskać znacznie szybciej i prościej).

Dodatkową korzyścią płynącą ze stosowania monitoringu płatności jest uniknięcie zachwiania dobrych relacji między firmami, a także poprawienie płynności finansowej przedsiębiorstw.

Faktoring



Bardzo dobrym rozwiązaniem dla firmy wystawiającej fakturę oraz oczekującej na płatność od klienta jest faktoring, na przykład ten oferowany przez ING Bank Śląski w ramach usługi [Finansowanie Faktur](#).

Jak to działa?

- Należy zarejestrować się w systemie, potwierdzić dane osobowe (oraz adres e-mail i numer telefonu), a następnie wykonać przelew na 1 złoty (aby potwierdzić prawo do reprezentowania przedsiębiorstwa i rachunek bankowy). Otrzymana złotówka wraca na firmowe konto.
- Po aktywacji profilu można przekazywać do banku faktury do finansowania. Dane z faktury są weryfikowane, a następnie do kontrahenta wysyłana jest prośba o potwierdzenie transakcji.
- Jeśli kontrahent potwierdzi fakturę, pieniądze są przelewane na konto nawet tego samego dnia.

Pierwsza faktura finansowana jest bez żadnych opłat ani prowizji.



Więcej informacji o usłudze dostępnych jest na stronie: <https://finansowaniefaktur.pl/>.

Windykacja polubowna

Monitoring należności można zaliczyć do jednej z metod tak zwanej miękkiej windykacji. Bywa on bardzo skuteczny, ponieważ wiele opóźnień w zapłacie wynika ze zwykłego zapominalstwa. Jeśli jednak rozmowa z dłużnikiem, SMS czy e-mail przypominający nie wystarczą, trzeba podjąć poważniejsze kroki.

Należy również wysłać kontrahentowi wezwanie do zapłaty, najlepiej listem poleconym ze zwrotnym potwierdzeniem odbioru. W takim wezwaniu wskazuje się:

- datę;
- dane wierzyciela i dłużnika;

- wielkość zobowiązania głównego;
- podstawę zobowiązania, na przykład w postaci kopii faktury, protokołu odbioru pracy czy dzieła;
- numer rachunku właściwy do wpłaty;
- termin płatności.

Możesz zasugerować też, że jeśli płatność nie zostanie uregulowana we wskazanym terminie, wystawisz dług na sprzedaż na giełdzie wierzytelności albo przekazesz dług do firmy windykacyjnej lub skierujesz sprawę na drogę sądową (co dla dłużnika będzie oznaczało pokrycie kosztów sądowych).

Pamiętaj, że możesz spróbować zmotywować dłużnika ofertą nienaliczania odsetek, jeśli szybko ureguluje należność. Koniecznie zachowuj potwierdzenia nadania korespondencji listowej, raporty SMS czy e-maile, bo mogą posłużyć w przyszłości w sądzie jako dowód wzywania dłużnika do zapłaty. Bądź też konsekwentny oraz regularny w wysyłaniu powiadomień i podejmuj działania windykacyjne jak najszybciej. Im świeższy dług, tym łatwiej go wyegzekwować.

Możesz dochodzić tylko roszczeń majątkowych, wobec których nie zostanie podniesiony zarzut przedawnienia.



Art. 118 Kodeksu cywilnego określa, poza wyjątkami, że termin przedawnienia wynosi 6 lat, a dla roszczeń o świadczenia okresowe oraz roszczeń związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej – 3 lata. Co do zasady, koniec terminu przedawnienia przypada na ostatni dzień roku kalendarzowego. Po upływie tego terminu roszczenie zmienia się w tzw. roszczenie naturalne – zobowiązanie nadal istnieje, nie możesz jednak zmusić dłużnika do zwrotu długu, może on zrobić to tylko z własnej woli.

Przedsądowe wezwanie do zapłaty

Jeśli wszystkie próby polubownego rozwiązania sprawy okazały się nieskuteczne, możesz zdecydować się na drogę sądową. Powinieneś wtedy, przed wytoczeniem powództwa o zapłatę, przesłać do dłużnika (listem poleconym za zwrotnym potwierdzeniem odbioru) tak zwane przedsądowe ostateczne wezwanie do zapłaty. Nie różni się ono zasadniczo treścią od wcześniejszego wezwania, jednak w sposób jednoznaczny wskazuje, że dajesz dłużnikowi ostatnią szansę na zapłatę, a po upływie wskazanego terminu udasz się do sądu.

Ostateczne rozwiązanie - windykacja

Opóźnienie w płatności wynoszące ponad dwa tygodnie to już wystarczający sygnał do podjęcia szybkich i konsekwentnych działań. Wielu ekspertów wskazuje, że po około 60 dniach oczekiwania na otrzymanie zapłaty prawdopodobieństwo odzyskania długu spada statystycznie do 50%.

Konieczne może wtedy okazać się rozpoczęcie współpracy z profesjonalną firmą windykacyjną. Może to w dużym stopniu zapobiec powstawaniu niekorzystnych zatorów płatniczych, a w konsekwencji utracie płynności finansowej.

Jak ustawodawca zapobiega powstawaniu zatorów płatniczych?

1 stycznia 2020 roku weszła w życie ustawa o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych. Jej zapisy regulują między innymi kwestię maksymalnych terminów płatności. Wynoszą one:

- 30 dni w przypadku transakcji, w których dłużnikiem jest podmiot publiczny (ale nie podmioty lecznicze, na przykład szpitale);
- 60 dni w przypadku transakcji opłacanych przez publiczne podmioty lecznicze oraz zawieranych między przedsiębiorcami, w których dłużnikiem małej lub średniej firmy jest duże przedsiębiorstwo.

Ustawa przewiduje prawo do odstąpienia lub wypowiedzenia umowy, jeśli termin zapłaty za nią przekracza 120 dni.

Dodatkowo od stycznia 2020 roku wierzyciele mają prawo do odsetek za opóźnienie w wysokości 11,5%. Wcześniej odsetki te wynosiły 9,5%. Obecnie ta niższa stopa dotyczy jedynie podmiotów leczniczych.

W ustawie zawarto przepisy pozwalające na stosowanie kar administracyjnych dla przedsiębiorców tworzących zatory płatnicze. Za ich nakładanie odpowiedzialny jest Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumenta

Dodatkowe zmiany zaszły w ustawach o [podatku](#) dochodowym od osób fizycznych ([PIT](#)) i od osób prawnych ([CIT](#)). Jeśli dłużnik nie spłaci należności w terminie 90 dni od daty upływ terminu płatności, wierzyciel będzie mógł obniżyć podstawę opodatkowania o brakującą kwotę.

Jak odzyskać dług od firmy?

Ci przedsiębiorcy, którym nigdy nie zdarzyło się czekać na opłacenie wystawionej przez nich faktury, mogą uznać się za szczęściarzy. Statystyki pokazują, że na opóźnienia w regulowaniu zobowiązań przez kontrahentów skarży się ponad 70%

przedsiębiorców sektora MŚP. Wielu z nich musiało włożyć wiele wysiłku, aby skutecznie odzyskać dług od dłużników. Wielu osobom jednak ta sztuka się nie udała. Świadczą o tym chociażby liczby, które wskazują, że łączna wartość zaległych zobowiązań Polaków w 2020 roku wyniosła ponad 81 miliardów złotych.

Jeśli Twój kontrahent nie reaguje na wezwania albo wciąż zwodzi Cię obietnicami zapłaty, z których nic nie wynika, powinieneś szybko zdecydować się na ostateczne rozwiązanie sprawy, poprzez:

- zlecenie egzekucji długu firmie windykacyjnej;
- skierowanie do sądu pozwu o zapłatę.

Firma windykacyjna

Każda firma windykacyjna ma swoje własne metody działania, jednak ich schemat bywa podobny. Początkowe kroki to próba windykacji polubownej i wysłanie listu windykacyjnego z wezwaniem do zwrotu pieniędzy. Jeśli to nie przynosi rezultatu, windykatorzy występują na drogę sądową.

To, ile zapłacisz za współpracę z firmą windykacyjną, zależy od:

- wysokości długu;
- długości przeterminowania płatności;
- branży, jakiej dotyczy zobowiązanie;
- innych okoliczności, które mogą decydować o wypłacalności dłużnika.

Warto nawiązać współpracę z taką firmą windykacyjną, która pobierze od Ciebie opłatę dopiero po ściągnięciu należności od dłużnika, a nie przed. Pamiętaj, że powinieneś płacić za efekty (prowizja od realnego odzysku), a nie za obietnicę. Prowizja z odzyskanego długu będzie wynosiła od kilku do kilkudziesięciu procent. Tą prowizją obciążysz natomiast dłużnika.

Pozew do sądu

Możesz go złożyć samodzielnie lub skorzystać z pomocy profesjonalisty (radcy prawnego lub adwokata). Dużo zależy od konkretnej sprawy, ponieważ kodeks postępowania cywilnego przewiduje kilka rodzajów procedur w zależności od wysokości i formy zobowiązania. Wyróżnia się następujące rodzaje postępowań:

- zwykłe, podczas którego odbywa się rozprawa;
- nakazowe;
- upominawcze;
- elektroniczne upominawcze, tak zwany e-sąd, gdzie nie prowadzi się klasycznej rozprawy.

To, co pozostaje niezmiennie, to wymóg wezwania dłużnika do zapłaty przed złożeniem pozwu w sądzie.

Jeśli nie chcesz pisać takich wezwań sam, zleć to wybranej przez siebie kancelarii. Gdy sąd wyda nakaz zapłaty, to do długu zostaną doliczone koszty zastępstwa procesowego przez profesjonalnego pełnomocnika, a także koszty sądowe. Do pozwu należy dołączyć również dowody świadczące o istnieniu zobowiązania. Może to być umowa, protokół zdawczo - odbiorczy, dowód doręczenia dłużnikowi faktury lub rachunku. Jeśli przeprowadzana będzie rozprawa, być może sąd wezwie także świadków, kiedy okoliczności sprawy będą niejednoznaczne.

Niestety, uzyskanie nakazu zapłaty, a potem klauzuli wykonalności tego nakazu, trwa kilka miesięcy, a dopiero po tym czasie można zlecić komornikowi dochodzenie pieniędzy za niezapłaconą fakturę. Wadą sądów jest więc czas oczekiwania na rozstrzygnięcie, które może się jeszcze wydłużyć, jeśli dłużnik wniesie środek odwoławczy od orzeczenia sądu.

Kolejnym krokiem po uzyskaniu wyroku lub nakazu zapłaty jest przekazanie należności do egzekucji komorniczej. Komornik, na podstawie orzeczenia sądu, opatrzonego klauzulą wykonalności, rozpocznie procedurę egzekucji należności. Niestety, koszty komornicze trzeba uiścić z góry. Egzekucja może okazać się długotrwała i nigdy nie ma gwarancji jej skuteczności, ponieważ dłużnik może okazać się niewypłacalny. Jeśli jednak Ci się poszczęści, odzyskasz dług, odsetki, opłaty sądowe, koszty reprezentacji przez prawnika, jak również koszty komornicze.

Którą metodę odzyskiwania długów wybrać?

Dokonując wyboru między windykacją profesjonalną a pozwem do sądu, zawsze trzeba rozważyć wszystkie za i przeciw. Czy w danej sytuacji bardziej opłaca się zapłacić firmie windykacyjnej prowizję od odzyskanej kwoty (zgadzając się na to, że nie odzyskasz pełnej kwoty należności), czy czekać na rozwój wypadków w sądzie oraz u komornika i, przy założeniu skutecznej egzekucji, odzyskać cały dług oraz wszystkie koszty? Można także zdecydować się na hybrydowe rozwiązanie, przekazując należność do windykacji, a jednocześnie złożyć pozew. Jeśli windykatorom udałoby się doprowadzić do spłaty należności, pozew można ograniczyć tylko do zapłaty kosztów (sądowych i zastępstwa).

Eksperti radzą, by samodzielne próby odzyskania długu ograniczyć maksymalnie do 14 dni. Jeśli w tym czasie nie uda Ci się wyegzekwować niezapłaconej faktury, przekaz sprawę firmie windykacyjnej. Jeśli w ciągu pierwszego miesiąca działania

profesjonalny windykator nie doprowadzi choćby do częściowej spłaty, warto rozważyć złożenie pozwu do sądu.

Sprzedaj dług na giełdzie długów

Giełdy długów to specjalne platformy, na których wierzyciel może wystawić na sprzedaż swój dług (albo za z góry określoną cenę, albo na licytację). Wszystko odbywa się w myśl art. 509 Kodeksu cywilnego, czyli przepisu regulującego cesję wierzytelności. Cena, którą otrzymasz, nie będzie oczywiście równa wysokości zadłużenia (czasem nie uzyskasz nawet połowy), ale otrzymasz pieniądze właściwie od ręki, oszczędzając mnóstwo czasu.

Zdarza się również, że samo wystawienie długu na sprzedaż działa na nierzetelnego kontrahenta mobilizująco, ponieważ znalezienie się na giełdzie wierzytelności bardzo źle działa na wizerunek i wiarygodność firmy. Musisz rozważyć, czy wolisz sprzedać dług ze stratą, czy zapłacić prowizję od odzysku windykatorowi, a może czekać wiele miesięcy na nakaz zapłaty i efekty pracy komornika.

Jak odzyskać pieniądze od dłużnika bez umowy?

Wielu przedsiębiorców zastanawia się, jak odzyskać dług bez umowy. Bywa tak, że ze względu na dotychczasową dobrą współpracę odstępuje się od spisania umowy, a czasem okoliczności, np. bardzo pilny termin realizacji, nie pozwalają na dopełnienie formalności. Po wykonaniu usługi kontrahent nie płaci, neguje wystawienie faktury, odsyła ją, nie ma z nim kontaktu. Co wtedy?

Brak umowy pisemnej utrudnia niestety windykację należności, ale jej nie uniemożliwia. W Polsce panuje zasada swobody umów, a zatem umowy ustne są tak samo wiążące jak pisemne. Forma pisemna ma znaczenie głównie dla celów dowodowych. Odesłanie przez kontrahenta faktury wcale nie powoduje, że nie ma on obowiązku zapłaty. Za dowód zlecenia czy zamówienia wystarczy choćby SMS czy e-mail.

Prawdopodobnie do dochodzenia roszczenia pozostanie Ci w takiej sytuacji droga sądowa, w której Ty, jako powód, będziesz musiał wykazać, że doszło do wykonania zlecenia. Możesz powołać świadków i zebrać materiały wideo z monitoringu, zdjęcia z kolejnych etapów realizacji zlecenia oraz inne dokumenty i pisma, które mogą świadczyć o zawarciu umowy ustnej i wykonaniu zlecenia.

Przedawnienie długu

Brak starań o odzyskanie długu może zakończyć się jego przedawnieniem. Kwestie te reguluje Kodeks cywilny. Nie są to niestety dobre wieści dla osób, wobec których taki dług ma zostać spłacony.



Ustawa Kodeks cywilny podaje dwa podstawowe terminy, kiedy może dojść do przedawnienia długu:

- 6 lat dla wszelkich roszczeń majątkowych lub stwierdzonych prawomocnym wyrokiem sądu;
- 3 lata dla roszczeń z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej oraz oświadczeń okresowych.

Okres ten liczy się od dnia, w którym wierzyciel nabywa prawną możliwość żądania spłaty przysługującej mu wierzytelności.

Przykład - kiedy można rościć sobie prawo do niezapłaconej FV?

*Faktura VAT określa termin jej opłacenia na 1 stycznia 2022 roku.
Roszczenia z tytułu jej nieopłacenia mogą być wystosowane już od 2 stycznia.*

Należy pamiętać, że ta data może ulec zmianie, na przykład gdy właściciel nieruchomości wypowiada umowę najmu wynajmującemu. W takiej sytuacji wszelkie należności należy spłacić do końca okresu wypowiedzenia.

Po przedawnieniu dług jednak nie znika, a przekształca się w “zobowiązanie niezupełne”, które nie podlega jednak już żadnemu rodzajowi egzekucji, czy to sądowej czy też komorniczej.

Mimo tego taki niespłacony dług niesie konsekwencje dla dłużnika. Mimo, że jest on przedawniony, pozostaje w obrocie informacji gospodarczej. W przyszłości może mieć problem z uzyskaniem kredytu w banku lub leasingu.

Co zrobić, aby dług nie uległ przedawnieniu?

Bieg przedawnienia długu można przerwać, co sprawi, że czas przedawnienia będzie liczony od nowa. Można to zrobić na kilka sposobów:

- Mediacje wierzyciela z dłużnikiem, mające na celu polubowne rozwiązanie konfliktu. Mediacje powinny być prowadzone przez bezstronnego windykatorka i powinny się zakończyć podpisaniem porozumienia. Jest to droga szybsza niż procesy sądowe i daje nam większą kontrolę nad przebiegiem rozmów.

- Złożenie wniosku o nadanie klauzuli wykonalności. Wniosek wierzyciel składa do sądu, który na niejawnym posiedzeniu wydaje postanowienie. Dostarczane jest one do dłużnika w zależności od regionu może być to samo postanowienie lub otrzymuje postanowienie dopiero wraz z zawiadomieniem komornika o wszczęciu egzekucji.
- Złożenie przez wierzyciela pozwu do sądu. Tu rozstrzygnięcie sprawy może trwać nawet lata.
- Złożenie wniosku o wszczęcie egzekucji komorniczej.

Czy dług można otrzymać w spadku?

Majątek może składać się zarówno z dóbr materialnych (takich jak nieruchomości czy środki finansowe), ale również z zobowiązań. Tak zwane "powołanie do spadku" następuje w wyniku testamentu lub ustawy - również wtedy spadkobierca ponosi odpowiedzialność za długi spadkowe tylko ze spadku – co to oznacza? Sprawdźmy na przykładzie.

Przykład obliczenia wysokości odziedziczonych spadku

Spadkobierca dysponujący majątkiem własnym w wysokości 5000 złotych, dziedziczy w spadku dług o wartości 1000 złotych oraz zasoby majątkowe, wynoszące 4000 złotych.

Do momentu przyjęcia spadku odpowiada tylko i wyłącznie za dług z majątku spadkowego - czyli 4000 złotych. Po przyjęciu spadku będzie odpowiadał już za niego całym swoim majątkiem czyli kwotą 9000 złotych, na którą składa się jego majątek 5000 złotych oraz spadek 4000 złotych.

Istotną rolę w kwestii długów spadkowych ma to czy spadkobierca przyjmie spadek. Może go odrzucić, ale wtedy, oprócz długu, traci także prawa na przykład do nieruchomości. Kolejną kwestią wpływającą na dług jest sposób przyjęcia spadku

W Polsce można nabyć spadek wprost lub z dobrodziejstwem inwentarza. Jak wpływa to na potencjalnie dziedziczony dług? Sprawdźmy na przykładach.

Przykład - dziedziczenie z dobrodziejstwem inwentarza

Spadkobierca przyjmuje spadek, w skład którego wchodzi nieruchomość warta 100 tysięcy złotych oraz dług o wartości 150 tysięcy złotych. W przypadku nabycia spadku wprost, spadkobierca będzie zobowiązany do spłacenia całości długu, czyli 150 tysięcy złotych.

Z kolei w przypadku nabycia spadku z dobrodziejstwem inwentarza, spadkobierca

będzie zobowiązany do spłaty długu w wysokości aktywów spadkowych. Tym samym spadkobierca obciążony jest długiem w wysokości 100 tysięcy złotych. Jest to wartość odziedziczona w spadku nieruchomości.

Terminy przedawnień dla różnych kategorii finansowych

Polskie prawo dla różnych kategorii finansowych podaje różne terminy przedawnień. Przykłady podaliśmy w poniższej tabeli:

Typ długu	Czas przedawnienia	Podstawa prawna
mandat MPK, ZTM, PKP	1 rok	art. 77 ustawy prawo przewozowe
związane z umową najmu wobec najemcy	1 rok	art. 677 kodeksu cywilnego
debet	2 lata	art. 731 kodeksu cywilnego
wynagrodzenie z umowy o dzieło	2 lata	art. 646 kodeksu cywilnego
umowa sprzedaży	2 lata	art. 544 kodeksu cywilnego
abonament telefoniczny/internetowy	3 lata	art. 118 kodeksu cywilnego
mandat karny	3 lata	art 45 kodeksu wykroczeń
wynagrodzenie z tytułu umowy o pracę	3 lata	art. 291 kodeksu pracy
kredyt/pożyczka (na przykład w banku)	3 lata	art. 118 kodeksu cywilnego
czynsz (roszczenie okresowe)	3 lata	art. 118 kodeksu cywilnego
karta kredytowa	3 lata	art. 118 kodeksu cywilnego

podatki	5 lat	art. 70 ustawa o ordynacji podatkowej
abonament RTV	5 lat	art. 70 ustawa o ordynacji podatkowej
ZUS	5 lat	art. 24 ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych
inne, nieujęte w odrębnych przepisach	3 lub 6 lat	art. 125 kodeksu cywilnego

Słownik przydatnych pojęć

Anioły Biznesu

Inwestorzy z dużym doświadczeniem w prowadzeniu biznesu, którzy przeznaczają własny kapitał na finansowanie perspektywicznych przedsięwzięć będących jeszcze we wczesnej fazie rozwoju.

Biuro Informacji Gospodarczej (BIG)

Instytucja prowadząca rejestr dłużników, która przechowuje i udostępnia informacje o przeterminowanym zadłużeniu osób i firm. Dzięki nim przedsiębiorcy mogą sprawdzić swoich kontrahentów.

Content marketing

Ogół działań mających na celu pozyskanie klienta, budowanie świadomości marki oraz świadomości istnienia produktów, które mogą być użyteczne dla odbiorcy. Cele te realizowane są za pomocą atrakcyjnych oraz merytorycznych treści. Mogą przyjąć formę artykułu blogowego lub filmu poradnikowego, wyjaśniającego sposób rozwiązania danego problemu.

CSR

Angielskie określenie oznaczające społeczną odpowiedzialność biznesu, czyli strategię zarządzania firmą, zgodnie z którą przedsiębiorstwo to w swoich działaniach uwzględnia szeroko rozumiany interes społeczny, dba o pracowników, działa proekologicznie i wspiera otoczenie, w którym funkcjonuje.

Działalność gospodarcza

Zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły.

Z kolei w rozumieniu przepisów o podatku dochodowym działalnością gospodarczą jest zarobkowa działalność (wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa) oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie złóż kopalnianych, a także działalność polegająca na wykorzystywaniu rzeczy oraz wartości niematerialnych i prawnych.

Enterprise Europe Network (EEN)

Europejska sieć bezpłatnych usług dla przedsiębiorstw z sektora MŚP.

Firma

Określenie, oznaczenie przedsiębiorcy, pod którym działa. Ujawnia je we właściwych rejestrach. Firma przedsiębiorcy:

- powinna odróżniać się dostatecznie od firm innych przedsiębiorców prowadzących działalność na tym samym rynku;
- nie może wprowadzać w błąd co do osoby przedsiębiorcy, przedmiotu oraz miejsca działalności.

Firmą osoby fizycznej jest jej imię i nazwisko lub inne oznaczenie, na przykład pseudonim.

Firmą osoby prawnej jest jej nazwa, która powinna zawierać między innymi określenie formy prawnej.

Inkubatory przedsiębiorczości

Instytucje wspierające startupy i młode firmy oraz osoby chcące założyć firmę. Pomoc inkubatorów polega na udostępnianiu przedsiębiorstwom powierzchni biurowej na preferencyjnych warunkach oraz świadczeniu dla nich usług doradczych oraz szkoleniowych.

Jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej

Podmiot, który nie jest osobą prawną i nie ma zdolności prawnej. Nie może zatem wykonywać we własnym imieniu czynności prawnych. Jest to także podmiot, któremu co prawda nie przyznaje się osobowości prawnej, ale któremu przysługuje zdolność prawna, na przykład spółki osobowe. Zdolność prawna pozwala w pełni uczestniczyć w obrocie gospodarczym: nabywać prawa oraz zaciągać zobowiązania we własnym imieniu.

Klaster

Geograficzne skupisko wyspecjalizowanych podmiotów, połączonych wzajemnymi interakcjami, działającymi w pokrewnych lub komplementarnych branżach.

Krajowy System Usług (KSU)

Ogólnopolska sieć ośrodków wspierających rozwój biznesu.

Parki technologiczne

Instytucje, inaczej zwane parkami naukowo - technologicznymi, które ułatwiają współpracę nauki, biznesu i władz samorządowych, tworząc warunki sprzyjające rozwojowi innowacyjnych firm. Dbają o podmioty zrzeszone w parku, zapewniając im odpowiednią infrastrukturę. Początkujący przedsiębiorcy mają dzięki nim dostęp do nowoczesnych biur, laboratoriów i wiedzy przydatnej dla rozwoju biznesu.

Pomoc de minimis

Forma wsparcia udzielanego przez państwo, która (ze względu na małą wartość) nie powoduje zakłócenia konkurencji w wymiarze unijnym. Łączna wartość pomocy de minimis dla jednego beneficjenta nie może przekroczyć równowartości 200 tysięcy euro brutto w okresie trzech lat kalendarzowych. W przypadku podmiotu prowadzącego działalność gospodarczą w sektorze transportu drogowego limit ten jest mniejszy i wynosi równowartość 100 tysięcy euro.

Pracodawca

Jednostka organizacyjna oraz osoba fizyczna, która zatrudnia pracowników. Za pracodawcę będącego jednostką organizacyjną czynności w sprawach z zakresu prawa pracy dokonuje osoba lub organ zarządzający tą jednostką albo inna wyznaczona do tego osoba. Zasady te stosuje się też odpowiednio do pracodawcy będącego osobą fizyczną, jeżeli nie dokonuje on osobiście wyżej wymienionych czynności.

Seed capital (kapitał załóżkowy)

Inwestycje w podmioty znajdujące się we wczesnym stadium rozwoju lub w startupy, które nie mają jeszcze żadnych osiągnięć. Podwyższone ryzyko inwestycyjne pociąga za sobą wyższą oczekiwaną stopę zwrotu z inwestycji.

Startup

Firma w początkowej fazie istnienia, zwanej formą załóżkową, czyli po prostu na początku swojej działalności. Co do zasady, są to firmy technologiczne, ale czasem pojęcie "startupu" stosuje się szerzej - w stosunku do wszystkich firm, które rozpoczynają swoją działalność. Nieraz mianem "startupu" określa się nawet nie samą firmę, ale po prostu grupę osób szukających dopiero modelu biznesowego.

Transfer technologii

Przekazanie rozwiązań innemu podmiotowi tak, aby mógł je wykorzystać na przykład do wdrożenia nowego produktu, usługi czy procesu produkcyjnego.

Venture Capital

Jedna z form finansowania innowacyjnych firm z sektora MŚP. Kapitał innowacyjnym firmom dostarczają inwestorzy indywidualni, duże przedsiębiorstwa lub profesjonalne firmy inwestycyjne. Akcje lub udziały w przedsiębiorstwie nabywane są z zamiarem ich odsprzedaży z zyskiem.

Adresy pomocne dla osób zakładających działalność gospodarczą

W Internecie funkcjonuje wiele stron pomocnych w założeniu i prowadzeniu działalności gospodarczej. Poniżej prezentujemy spis najważniejszych z nich.

Adres strony	Tematyka
https://aleo.com	Największa baza informacji o firmach, dzięki której w łatwy sposób można zweryfikować kontrahenta
https://akademia.parp.gov.pl	Zbiór informacji związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej (strona prowadzona przez PARP)
https://arimr.gov.pl	Dane teleadresowe oddziałów regionalnych Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, informacje przydatne dla przedsiębiorców z branży spożywczej i leśnej
https://arp.com.pl	Strona Agencji Rozwoju Przemysłu, zajmującej się restrukturyzacją firm i praktyczną realizacją pomocy publicznej ze strony państwa
https://bgk.pl	Strona Banku Gospodarstwa Krajowego, który oferuje przedsiębiorcom między innymi rachunki wspierające finansowanie bieżącej działalności
https://egw.org.pl/	Strona Europejskiej Giełdy Wierzytelności
https://e-prawnik.pl	Porady prawne, treść aktualnych przepisów, informacje o zmianach w prawie ważnych dla osób zaangażowanych w prowadzenie działalności gospodarczej
https://funduszeuropejskie.gov.pl	Oficjalny, rządowy serwis dotyczący obowiązujących zasad rozdziału funduszy europejskich, przepisów i projektów, które można realizować na podstawie poszczególnych programów

https://gazetaprawna.pl	Strona internetowa Dziennika Gazeta Prawna, która zawiera aktualne informacje i komentarze z dziedziny prawa gospodarczego, prawa pracy i innych działów prawa
https://gov.pl	Oficjalna strona rządowa
https://infor.pl	Internetowy serwis prawny, gdzie znaleźć można poradniki i ważne informacje dla przedsiębiorcy
https://inkubatory.pl	Strona AIP, na której można znaleźć informacje o systemie inkubatorów i informacje przydatne w codziennym prowadzeniu działalności gospodarczej
https://parp.gov.pl	Strona Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, która zawiera między innymi informacje o dotacjach dla sektora MŚP
https://rp.pl	Serwis gazety Rzeczpospolita, na której można znaleźć informacje z wielu różnych dziedzin
https://stat.gov.pl	Strona GUS z cennymi danymi statystycznymi, niezbędnymi wskaźnikami i analizami pozwalającymi weryfikować sytuację na rynku
https://uokik.gov.pl	Strona Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumenta, na której można znaleźć między innymi informacje dotyczące ochrony praw konsumentów i obowiązków przedsiębiorców z tym związanych
https://uzp.gov.pl	Strona Urzędu Zamówień Publicznych poświęcona zasadom organizowania zamówień publicznych
https://zus.pl	Strona Zakładu Ubezpieczeń Społecznych, zawierająca informacje między innymi dotyczące wysokości składek i opłat na ubezpieczenie społeczne

Podsumowanie

Udało się! Dobrnąłeś do końca! Serdecznie Ci dziękujemy za Twój czas, który poświęciłeś na lekturę naszej publikacji. Mamy nadzieję, że nasza obietnica ze wstępu do tego poradnika została spełniona. Teraz nie pozostaje Ci nic innego jak ruszyć do dzieła i poprowadzić swój biznes do sukcesu. Tego też Ci życzymy!

Pozdrawiamy,
Zespół ALEO.com