

PORADNIK FINANSOWY DLA MSP



Właściwy lejek sprzedażowy alternatywą do finansowania zewnętrznego

Finansowanie zewnętrzne bywa prawdziwą zimą dla każdej młodej firmy, bo z jednej strony nie jest to łatwe i wymaga dopełnienia wielu formalności, z drugiej, zwłaszcza w przypadku spółek, często potrzeby przekraczają możliwości, bo sprawdzana jest także zdolność finansowa zarządu.

Marcin Michalski

ekspert strategii digital marketingowych i reklamy online, a także publicysta oraz autor bloga Marketing Hacker

Owszem jest w tej chwili mnóstwo sposobów na rynku, które wymagają więcej lub mniej pracy, ale mają najważniejszą wadę – to pieniądze, które przeważnie trzeba oddać lub oddać kontrolę nad firmą.

Zdecydowanie łatwiejszym i bezpieczniejszym sposobem dla właściciela jest przetestowanie i wdrożenie kilku lejków sprzedażowych, do czego można wykorzystać marketing internetowy, którego popularność zwłaszcza w pandemii wręcz eksplodowała. Małe i średnie firmy mają w tej chwili utrudnione zadanie w postaci braku specjalistów dostępnych na rynku, ale to inwestycja, która się opłaci każdemu.

Właściwie wdrożony lejek sprzedażowy potrafi zwiększyć sprzedaż nawet dziesięciokrotnie.

Czy to jest wykonalne dla każdej firmy?

Wszystko zależy od branży oraz modelu biznesowego, ale zwłaszcza firmy usługowe mogą zyskać najwięcej. Jak to zrobić? Przede wszystkim trzeba zastanowić się, w jaki sposób zachęcić klientów do pozostawienia swoich danych kontaktowych na darmową usługę albo najtańszy z możliwych produktów.

Świetnym narzędziem do przeprowadzenia tego typu kampanii reklamowych są media społecznościowe.

Kampanie nastawione na testowanie/próbowanie prawie zawsze działają właściwie i bardzo łatwo pozyskać klienta w ten sposób, ale najważniejsze to zaplanować, co będzie się działo później, w jaki sposób sprawimy, że klient wyda u nas więcej pieniędzy, niż planował. To jedyna okazja, aby pokazać naszą jakość. Niezależnie od tego, czy działamy w całej Polsce, czy nastawiamy się na obsługę wyłącznie jednego miasta. W tej chwili w zasadzie każdą kampanię można poprowadzić wyłącznie na dane miasto, a nawet na określony obszar w przypadku dużych miast.

Czemu to lepszy sposób niż tradycyjne działania reklamowe? Klienci, co do zasady, nie lubią reklam, ani sprzedaży, ani wydawania pieniędzy w świadomy sposób. Każdy na-

tomiał lubi wszystko, co darmowe, dlatego w takie reklamy klika dużo chętniej niż reklamy, które próbują nam coś sprzedać. Koszt pozyskania takiego klienta zależy właśnie od tego, jak bardzo nasza reklama jest klikalna.

Przykładowo:

- restauracja może zaoferować darmowe danie, deser lub kupon rabatowy dla wszystkich osób, które zostawią swoje dane kontaktowe;
- salon kosmetyczny/SPA może zaoferować darmowy zabieg (jeden z tańszych) dla każdego, kto zostawi swoje dane, a na miejscu zarobić na dosprzedaży kolejnych zabiegów;
- biuro rachunkowe może zaoferować darmowy audyt podatkowy albo szkolenie online.

Świadomość potrzeb

Najważniejsze to ustalić co byłoby najbardziej interesujące i raczej mało dostępne dla klienta końcowego. Niezależnie od tego, czy będzie to firma, czy osoba prywatna.

Czasami może to być po prostu wiedza, czyli darmowe szkolenie online w postaci webinaru ze względu na pandemię, a czasami spotkanie osobiste, w przypadku produktów o bardzo wysokiej wartości. W przypadku wielu branż można coś wymyślić.

Dlaczego zostawienie swoich danych kontaktowych jest takie ważne? To jest magiczna sztuczka, która sprawi, że takie działanie pozwoli nam w znaczący sposób zwiększyć sprzedaż.

Idealny lejek sprzedażowy zarabia na siebie dwukrotnie:

- a) podczas pierwszej wizyty/kontakt z klientem
- b) po upływie kilku dni lub tygodni, jeżeli regularnie kontaktujemy się z klientami i zwiększamy zaufanie do naszej firmy

Gdy tylko wejdziemy w posiadanie danych kontaktowych i odpowiednich zgód na ich przetwarzanie (RODO), grzechem byłoby ich nie wykorzystać, używając do tego telefonu, emaila lub SMS-a.

Naturalnie SMS i telefon to najbardziej intruzywne formy komunikacji, ale maile możemy wysyłać raz lub dwa razy w tygodniu. Nie może to być jednak nachalna komunikacja, która mówi wyłącznie: „KUP”. Skupmy się na edukowaniu klientów, informowaniu o zmianach w firmie, wysyłaniu ciekawostek i czasami promocji sprzedażowych, które spowodują, że klient może zdecydować się na zakup.

Podstawowym celem takiego działania jest zwiększanie zaufania do naszej marki. Nieważne jak dużą firmą jesteśmy.

Oczywiście każdy by chciał, aby koszt pozyskania klienta próbnego był dużo mniejszy niż zysk, ale tak się nie zawsze dzieje.

Magiczny sposób

Lejki sprzedażowe w internecie nie są magicznym sposobem, który natychmiast przyniesie wzrost sprze-

daży. Kluczowe jest przetestowanie różnych sposobów dosprzedaży oraz nauka procesu co działa dobrze, a co wcale.

To główny powód, dla którego zatrudnienie właściwego specjalisty lub nawiązanie współpracy z agencją może być najlepszą inwestycją, jaką możemy zrobić zamiast poszukiwania finansowania zewnętrznego.

Często pierwszy i drugi lejek sprzedażowy nie zadziałają. Pozyskanie klienta będzie zbyt drogie lub zwrot z inwestycji będzie zbyt mały. Całe szczęście kampania reklamowa w Internecie nie musi się wiązać z dużymi wydatkami, dlatego możemy dość tanio przetestować każdy z lejków.

Wystarczy zaledwie kilkaset złotych, aby przetestować ten sposób pozyskiwania klientów i zdecydować czy warto prowadzić te działania dalej po małych zmianach, czy zupełnie nie działają i trzeba spróbować innego sposobu.

Przetestowanie kilku lejków sprzedażowych może zająć nawet 2-3 miesiące, czyli czasami tyle samo co pozyskanie zewnętrznego finansowania.

Czasami jednak warto poświęcić trochę czasu na własną edukację lub pozyskanie zewnętrznego konsultanta, zanim udamy się do banku, bo może się okazać, że potrzebną kwotę zarobimy szybciej, niż nam się mogło wcześniej wydawać.

SPADŁA LICZBA UPADŁOŚCI FIRM, WZROSŁA LICZBA RESTRUKTURYZACJI

W pierwszej połowie 2021 r. sądy ogłosiły upadłość wobec 201 firm. 36 proc. z nich było notowanych w Krajowym Rejestrze Długów już rok przed ogłoszeniem upadłości przez sąd, a w dniu bankructwa 58 proc. Znacznie większa liczba przedsiębiorstw została objęta postępowaniem restrukturyzacyjnym – aż 1064.

Pierwsza połowa br. przyniosła upadłość 201 firm (wg daty postanowienia sądu). To o 9 firm mniej niż w II połowie ubiegłego roku i aż o 85 mniej niż w I półroczu 2020 r. Rekordowa, względem lat ubiegłych, była natomiast liczba restrukturyzacji.

Jak pokazują dane Centralnego Ośrodka Informacji Gospodarczej, od stycznia 2021 r. w Monitorze Sądowym opublikowano 1064 informacji o postępowaniach restrukturyzacyjnych firm. Niemal 87 proc. z nich stanowiło uproszczone postępowanie o zatwierdzenie układu.

Choć pierwotnie wprowadzono je tylko na czas trwania epidemii, to prawdopodobnie zostanie z nami na stałe, o czym mogą świadczyć deklaracje Ministerstwa Sprawiedliwości. Jeśli tak się stanie, więcej firm będzie miało szansę uzdrowić swą sytuację finansową. Postę-

powanie restrukturyzacyjne chroni bowiem firmy przed bankructwem na skutek zawarcia układu z wierzycielami oraz pozwala na zachowanie majątku przedsiębiorstwa przy jednoczesnej redukcji zobowiązań. Sama restrukturyzacja nie jest więc krokiem do upadłości, ale krokiem do uzdrowienia firmy.

Statystyki utraconych szans

Co jednak w sytuacji, gdy nie ma szans na ratowanie działalności? Pozostaje upadłość. Za danych Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej wynika, że pierwsze symptomy poważnych kłopotów finansowych firm można dostrzec już na rok przed ogłoszeniem bankructwa. Tak było w przypadku ponad 1/3 firm: 36 proc. było notowanych w KRZD na 12 miesięcy przed upadłością. Statystyczny bankrut notowany

w KRZD miał zobowiązania wobec średnio 3 wierzycieli.

– To cenna informacja dla wszystkich przedsiębiorców, którzy zawierają nowe kontrakty, aby przed podpisaniem umowy sprawdzić dokładnie sytuację finansową potencjalnego kontrahenta. Bo jeśli okaże się dłużnikiem, to może też być przyszłym bankrutem. Mało tego, nawet obecni kontrahenci mogą na skutek różnych okoliczności stracić nagle płynność finansową. Dlatego bezwzględnie zalecałbym regularne monitorowanie kondycji finansowej nawet tych firm, z którymi współpracujemy na co dzień – mówi Adam Łącki, prezes Zarządu Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej.

Według KRZD, w dniu upadłości 58 proc. firm było wpisanych do rejestru. Ich wierzyciele stracili łącznie 23 mln zł.

Jeśli chodzi o firmy objęte postępowaniem restrukturyzacyjnym, również co druga notowana w Monitorze Sądowym (50 proc.) była w dniu publikacji dłużnikiem KRZD. Z tą różnicą, że tych ostatnich zadłużonych firm

było ponad cztery razy więcej, a wartość ich zobowiązań wynosi już nie 23 mln zł, a blisko 82 mln zł!

Restrukturyzacja lub upadłość to ostatni etap. Wtedy już niewiele da się zrobić. Dlatego kontrahenci powinni weryfikować wiarygodność płatniczą partnerów. Kiedy firma zalega z regulowaniem faktur, należy sprawdzić ją w KRZD. To wiarygodne źródło wiedzy o sytuacji finansowej przedsiębiorstw.

– Weryfikowanie kontrahenta w trakcie współpracy pozwala znacznie ograniczyć ryzyko biznesowe. Kiedy jednak klient przestaje płacić, nie można biernie czekać, aż złoży wniosek o upadłość. Trzeba szybko reagować, aby odzyskać pieniądze za sprzedany towar lub zrealizowane usługi – wyjaśnia Jakub Kostecki, prezes zarządu firmy windykacyjnej Kaczmarek Inkasso.

JDG-i podchwyciły koło ratunkowe

– Analizując cyklicznie upadłości firm, w każdym kolejnym badaniu porównujemy stosunek liczby jednoosobowych działalności gospo-

darczych do spółek. Tak jest i tym razem. JDG-i stanowią zaledwie 23 procent wszystkich bankrutów.

W przypadku restrukturyzacji mamy odwrotną sytuację: JDG-i stanowią przytłaczającą większość. Z 538 firm notowanych w KRZD zaledwie 206 stanowią spółki. Może to oznaczać, że pandemia odcisnęła piętno na finansach firm, ale JDG-i pochwyciły koło ratunkowe rzucone im przez regulatorów. Zamiast bankrutować, mogły się ratować, i tak też uczyniły – komentuje Adam Łącki.

Największymi wierzycielami firm, które ogłosiły upadłość i były notowane w KRZD, są: instytucje finansowe (bank, leasing, faktoring) – 13,4 mln zł, dalej branża paliwowa – 770 tys. zł i przetwórstwo – 590 tys. zł.

W przypadku podmiotów w restrukturyzacji o swoje pieniądze w pierwszej kolejności również zabiegają banki, firmy leasingowe i faktoringowe – 40,8 mln zł, ale na kolejnych miejscach są wierzyciele z branży rolniczej i ogrodniczej – 5,6 mln zł oraz firmy z branży windykacyjnej 3,3 mln zł.

W Banku Pekao finansowanie dla przedsiębiorców szyte na miarę

Bank Pekao w ciągu kilkunastu lat zbudował unikalne kompetencje w zakresie specjalistycznego finansowania różnych branż gospodarki, ekspertyzy sektorowych, wiedzy o specyfice i sytuacji poszczególnych obszarów gospodarki.

Dzięki tym kompetencjom, w obliczu COVID-19 i niestabilnej sytuacji gospodarczej, jest w stanie wspierać przedsiębiorstwa w realizacji ich projektów, wykorzystując do tego krajowe i zagraniczne programy gwarancyjne. W ciągu ostatnich miesięcy obserwujemy coraz większe zainteresowanie przedsiębiorców projektami inwestycyjnymi. Wiele firm zaczyna patrzeć z optymizmem na odradzającą się po pandemii gospodarkę. Przy współpracy z krajowymi i międzynarodowymi instytucjami publicznymi, bank nie tylko oferuje wiele rozwiązań adresowanych do przedsiębiorstw, których dotknęły skutki pandemii, ale także wspiera nowe inwestycje, zapewniając doradztwo ekspertów specjalizujących się w strukturyzowaniu transakcji łączących środki publiczne (dotacje), środki bankowe oraz środki własne przedsiębiorstw. W ramach umowy z Europejskim Funduszem Inwestycyjnym przedsiębiorcy z województwa śląskiego mogą skorzystać z preferencyjnych kredytów na rozwój firm, a w woje-

wództwie kujawsko-pomorskim dostępne są kredyty inwestycyjne na efektywność energetyczną. Natomiast dzięki współpracy z Bankiem Gospodarstwa Krajowego w ofercie Banku Pekao znalazły się również bezpłatne pożyczki płynnościowe POIR.

Nowe wyzwania dla sektora bankowego oraz przedsiębiorców

Sytuacja ekonomiczna i implikacje COVID-19, które obserwujemy na rynku, kreują i będą kreować nowe wyzwania dla sektora bankowego oraz przedsiębiorców. Jedną z barier dla prowadzenia działalności, jaka pojawiła się w obliczu COVID-19 jest konieczność udowodnienia własnej wypłacalności. Wyzwaniem, przed którym stoją przedsiębiorstwa w trakcie negocjacji z partnerami handlowymi, w szczególności nowymi, może być również kwestia wzajemnego zaufania. Wspomniane problemy przedsiębiorstw można, przynajmniej w części, rozwiązać lub zmniejszyć przy pomocy oferowanych przez bank produktów. Bank

Pekao oferuje kredyty obrotowe i inwestycyjne zabezpieczone bezpłatnymi gwarancjami portfelowymi Banku Gospodarstwa Krajowego i Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego, pozwalając wykorzystać szansę na zwiększenie konkurencyjności firm w popandemicznym otoczeniu rynkowym oraz poprawić ich płynność. Bank Pekao, jako jedyny bank komercyjny w Polsce, podpisał umowy gwarancji portfelowych bezpośrednio z Europejskim Funduszem Inwestycyjnym w ramach takich programów jak CIP, COSME czy EaSI, których celem jest wsparcie w zakresie dostępu do finansowania mikro, małym i średnim przedsiębiorcom oraz świadczenia usług wsparcia dla ich biznesu.

Kompleksowa oferta

Bank Pekao zapewnia finansowanie nie tylko za pośrednictwem kredytu bankowego, ale również leasingu oraz faktoringu. Kompleksowa obsługa klientów jest możliwa dzięki ścisłej współpracy z innymi podmiotami w Grupie Pekao – Pekao Leasing i Pekao Faktoring. Z uwagi na rekordowo niskie oprocentowanie, atrakcyjność realizacji inwestycji firm z użyciem finansowania zewnętrznego wydatnie wzrosła. Gorsza koniunktura

sprzyja licznym promocjom cenowym, mogą pojawiać się okazje zakupowe (np. w zakresie floty pojazdów), które firmy o dobrym standingu finansowym mogą wykorzystać do korzystnej kosztowo modernizacji zasobów. Uwypukliły się również potrzeby firm w zakresie umiejętnego zarządzania płynnością, którego leasing jest bardzo efektywnym narzędziem. Tym bardziej że z uwagi na liczne korzyści podatkowe – pozwala on jednocześnie

na optymalizację kosztów działalności, która w warunkach ograniczonego popytu wyrasta obecnie na jeden z priorytetów strategicznych przedsiębiorstw.

W obliczu dynamicznych zmian

Pandemia COVID-19 pokazała, jak dynamicznie potrafi zmieniać się sytuacja na rynku. Dla przedsiębiorców szczególnie ważną stała się możliwość uzyskania szybkiego finansowania, bez zbędnych formalności. Odpowiadając na potrzeby szerszego i bardziej dynamicznego postrzegania zmieniającej się rzeczywistości, bank aktywnie wykorzystuje w procesach kredytowych sztuczną inteligencję oraz analizę big data. Inteligentne podejście do polityki kredytowej i oceny zdolności kredytowej przedsiębiorstw pozwala na przeprowadzanie szybkich analiz i wsparcie biznesu, dzięki czemu bank odnotowuje dynamiczny wzrost portfela kredytowego. Obecnie bank wdraża kolejne programy oraz wychodzi naprzeciw potrzebom przedsiębiorców, przygotowując dla nich rozwiązania szyte na miarę. Ta wypracowana elastyczność daje szansę na pozyskanie sprecyzowanego rozwiązania finansowego przez firmy w różnej sytuacji finansowej.

”
Odpowiadając na potrzeby szerszego i bardziej dynamicznego postrzegania zmieniającej się rzeczywistości, bank aktywnie wykorzystuje w procesach kredytowych sztuczną inteligencję oraz analizę big data.

PORADNIK FINANSOWY DLA MSP

Wszystko, co musisz wiedzieć o spółce z o.o.

Jedną z dostępnych form prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce jest spółka z o.o. Z uwagi na swoją odrębną osobowość prawną, stanowi bardzo popularną formę prawną przedsiębiorstwa. Co warto wiedzieć przed jej założeniem?

Teresa Warska

ekspert od prawa podatkowego,
System

Mimo pandemii koronawirusa oraz związanych z nią ograniczeń gospodarczych, Polacy wciąż chętnie decydują się na zakładanie własnego biznesu. W I kwartale 2021 r. odnotowano ponad 84,2 tys. rejestracji przedsiębiorstw, czyli 0,1 proc. więcej niż w analogicznym (jeszcze przed-pandemicznym) okresie ubiegłego roku – wskazuje GUS. Największy wzrost zaliczyła branża Informacja i komunikacja (o 39,1 proc.), a najczęściej wybieraną formą prawną, poza jednoosobową działalnością gospodarczą, były spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Stanowiły one 14,26 proc. wszystkich przedsiębiorstw, wyraźnie dystansując spółkę cywilną (1,75 proc.). Nic w tym dziwnego,

albowiem spółka z o.o. daje wiele korzyści i jest relatywnie prosta w rejestracji.

Ograniczona odpowiedzialność... kusi przedsiębiorców

Jedną z głównych zalet spółki z o.o. jest... jej ograniczona odpowiedzialność. Będąc odrębną osobą prawną, działa jako pełnoprawny podmiot we własnym imieniu, niezależny od swoich udziałowców. Odpowiedzialność wspólników jest ograniczona do wartości, jaką wniesli do spółki. Wyłączenie odpowiedzialności osobistej za długi spółki czy nietrafione inwestycje bez wątpienia czyni tę formę prawną przedsiębiorstwa wartą rozważenia.

Kapitał nie tylko pieniężny

Co istotne, kapitał zakładowy wniesiony do spółki może przyjąć postać zarówno pieniężną, jak i niepieniężną – w formie aportu np. wierzytelno-

ści, nieruchomości czy majątkowych praw autorskich, a jego minimalna wartość to 5 tys. zł.

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością to dobre rozwiązanie także dla tych przedsiębiorców, którzy nie mają sprawdzonego i zaufanego partnera biznesowego, ponieważ nie wymaga ona posiadania wspólnika. Zamiast zakładać jednoosobową działalność gospodarczą, możemy sięgnąć po taką formę prawną jak spółka z o.o. W takim przypadku 100 proc. udziałów obejmie założyciel przy jednoczesnym byciu jedynym członkiem zarządu.

Łyżka dziegciu w beczce miodu

Mimo wielu zalet, omawiana forma prawna niesie też wiele ograniczeń oraz dodatkowych obowiązków. Przede wszystkim niektóre czynności prawne wymagają stałych wizyt u notariusza, co wiąże się ze stratą czasu i dodatkowymi kosztami. Osoba, posiadająca wszystkie udziały w takiej spółce, powinna w wybranych sytuacjach podpisywać umowy z samym sobą w formie notarialnej. Co gorsza, traktowana jest ona przez ZUS jako osoba prowadząca jednoosobową działalność. Oznacza to, że musi ona odprowadzać składki ZUS. Jeśli chcemy uniknąć takiego scenariusza, konieczne jest posiadanie wspólnika z co najmniej 10-proc. udziałem w spółce.

Co więcej, po uzyskaniu wpisu do Krajowego Rejestru Sądowego, należy złożyć deklarację PCC-3, która dotyczy podatku od czynności cywilnoprawnych. Co istotne, przepis ten obowiązuje wszystkie spółki. Ponadto trzeba dokonać wpłaty tego podatku w terminie 14 dni od dnia rejestracji spółki.

Stawka podatku wynosi 0,5 proc. podstawy opodatkowania, która stanowi wartość kapitału zakładowego pomniejszonego o koszty wpisu do KRS, ogłoszenia w Monitorze Sądowym i Gospodarczym i kwotę wynagrodzenia wraz z podatkiem od towarów i usług, pobraną przez notariusza za sporządzenie aktu notarialnego umowy spółki. Jeśli natomiast korzystamy z portalu S24, obliczenie jego wysokości oraz złożenie deklaracji spoczywa bezpośrednio na nas.

Zakładamy spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością

W celu zawiązania spółki z o.o. należy sporządzić umowę, która będzie zawierać adres siedziby spółki, przedmiot działalności, wysokość kapitału zakładowego, a także podział i liczbę udziałów wspólników. Umowa musi mieć formę aktu notarialnego.

Z chwilą zawarcia umowy powstaje spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w tzw. organizacji, która trwa do momentu wpisu podmiotu do rejestru KRS. W tym czasie możemy nabywać prawa i zaciągać zobowiązania. Możemy chociażby kupować nieruchomości, środki trwałe, zaciągnąć kredyt, zawierać umowy z kontrahentami i pracownikami oraz wystawiać



faktury VAT. Spółka w organizacji nie może jednak trwać dłużej niż sześć miesięcy. Jeżeli po tym okresie, licząc od dnia zawarcia umowy, wniosek o rejestrację spółki z o.o. nie został złożony w sądzie albo został prawomocnie przez niego oddalony, umowa spółki ulega rozwiązaniu. Uproszczone reguły rejestracji spółki Aktualne przepisy nie wymagają dołączania dokumentów do urzędu skarbowego, urzędu statystycznego oraz ZUS (wyjątkiem jest druk NIP-8 opisany poniżej). A zatem w przypadku rejestracji spółki z ograniczoną odpowiedzialnością osobiście, wniosek wraz z dokumentami należy złożyć do Sądu Rejestrowego. To on bowiem, po wydaniu postanowienia o wpisie do Krajowego Rejestru Sądowego (KRS), przekazuje dane nowej spółki za pomocą systemu elektronicznego do Centralnego Rejestru Podmiotów – Krajowej Ewidencji Podatników (CRP KEP) i rejestru REGON. Natomiast wspomniany powyżej CRP KEP przekazuje dane do ZUS. Opłata za wpis spółki do KRS w trybie tradycyjnym wynosi 600 zł (500 zł tytułem opłaty sądowej oraz 100 zł za ogłoszenie wpisu do MSiG).

Zakładanie spółki przez Internet coraz popularniejsze, ale z ograniczeniami

Aktualne przepisy umożliwiają założenie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością nie tylko w formie aktu notarialnego, ale również przez Internet. To zdecydowanie szybsza i – co istotne – tańsza formuła, dlatego coraz więcej osób decyduje się z niej skorzystać. Można to zrobić poprzez portal S24 prowadzony przez Ministerstwo Sprawiedliwości. System ten jest prosty i intuicyjny oraz przeprowadzi każdego „krok po kroku” przez cały proces. Zapewnia też komplet standardowych dokumentów, które wypełnia się w elektronicznym formularzu, a przy tym jest tańszy – płacimy 250 zł za wpis do KRS i 100 zł za ogłoszenie w Monitorze Sądowym i Gospodarczym.

Niestety forma ta rodzi też pewne ograniczenia. Korzystając z gotowego wzorca umowy, praktycznie nie mamy możliwości kształtowania jej treści. Ponadto rok obrotowy zawsze będzie równy kalendarzowemu (nie licząc pierwszego roku działalności), a pokrycie kapitału zakładowego będzie możliwe wyłącznie poprzez wkład pieniężny. Dodatkowo wszystkie osoby podpisujące umowę muszą mieć aktywne konto w systemie S24 oraz możliwość podpisywania się elektronicznie.

Co dalej po uzyskaniu KRS?

W wybranych przypadkach konieczne jest również zgłoszenie danych do Centralnego Rejestru Beneficjentów Rzeczywistych (CRBR). Zgłoszenie to składa się bezpłatnie w formie elektronicznej na stronie internetowej crbr.podatki.gov.pl. Dla pełnej rejestracji w charakterze podatnika lub płatnika oraz w zakresie statystyki publicznej należy również przekazać dane uzupełniające. Są to dodatkowe informacje, takie jak na przykład numer rachunku bankowego lub miejsce prowadzenia działalności. Możemy to zrobić nie później niż 7 dni od daty rejestracji spółki poprzez druk NIP-8, na którym należy wskazać nazwę skróconą płatnika składek. To właśnie na jego podstawie ZUS sporządzi dokumenty zgłoszeniowe, takie jak: ZUS ZPA, ZUS ZBA, ZUS ZAA, które są niezbędne do zamknięcia procedur rejestracyjnych.

Podsumowanie

Spółka z o.o. to bardzo popularna forma prawna przedsiębiorstwa. Jej niewątpliwą zaletą jest spore bezpieczeństwo majątku osobistego wspólników, którzy to nie odpowiadają takowym za zobowiązania spółki. Co więcej, przejrzysta struktura organizacyjna, niskie wymogi kapitałowe, a także nieskomplikowana procedura założenia i funkcjonowania czynią spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością wartą rozważenia przy wyborze formy prowadzenia działalności.

Jeżeli przedsiębiorcy będą rosnać, to z nimi cała gospodarka, a także my

Z zadowoleniem obserwujemy, że pomimo wciąż trwającej pandemii COVID-19 gospodarka się odradza. Od zawsze wiadomo, że jej siłą napędową są małe i średnie przedsiębiorstwa, które powoli nabierają wiatru w żagle.



Magdalena Zmitrowicz

wiceprezes zarządu, Bank Pekao S.A.,
nadzorująca Pion Bankowości
Przedsiębiorstw

Patrząc na sprzedaż kredytów dla firm w Banku Pekao w segmencie MŚP, odnotowaliśmy w drugim kwartale tego roku 31 proc. wzrost w porównaniu do pierwszego kwartału. Decyzje inwestycyjne są podejmowane znacznie szybciej niż jeszcze kilka miesięcy temu. Jest to możliwe dzięki różnym programom wsparcia finansowego, w których, jako Pekao, aktywnie uczestniczymy. Pomagamy przedsiębiorcom już na etapie planowania inwestycji, przeprowadzając dla nich analizy opłacalności oraz przygotowując ofertę dopasowaną do ich potrzeb finansowych. Podczas najgłębszego lockdownu, jak i obecnie, byliśmy

i jesteśmy otwarci na potrzeby firm, oferując szeroką gamę rozwiązań kredytowych, w tym kredytów obrotowych i inwestycyjnych zabezpieczonych bezpłatnymi gwarancjami, które umożliwiają zapewnienie płynności i dają szansę na kontynuowanie działalności przez przedsiębiorstwa. Jako że ogłosiliśmy niedawno naszą strategię ESG, będziemy wdrażać także projekty zielone, mające wpływ na zrównoważony rozwój i środowisko naturalne. Wiele produktów i usług nasi klienci mogą obecnie realizować zdalnie, w tym otwierać rachunki i składać dyspozycje związane z obsługą kredytów. Skrócenie czasu realizacji dyspozycji oraz ograniczenie formalności to dla nich duże odciążenie, dzięki czemu mogą bardziej koncentrować się na rozwoju swojego biznesu.

Zdając sobie sprawę z tego, że gospodarka to naczynia ze sobą powiązane, a sukces przedsiębiorców przekłada się na sukces całego kraju, trzymamy za nich kciuki, żeby im się udało. Jeżeli oni będą się rozwijać, to z nimi cała gospodarka, a także my. To dla naszej wspólnej przyszłości jest niezmiernie ważne.

Samochód sportowy w kosztach podatkowych

Wykorzystywanie samochodów w firmie jest tematem licznych zapytań podatków w ramach interpretacji podatkowych. Samochody w firmie mogą być wykorzystywane w różny sposób, począwszy od użytku mieszanego na cele prywatne i działalności gospodarczej, kończąc na wykorzystaniu ich jedynie w ramach działalności gospodarczej.



Robert Nogacki

radca prawny, Kancelaria Prawna Skarbiec

W jednej z ostatnich spraw, podczas której dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej wydał pozytywną interpretację, przedmiotem zapytania była możliwość zakwalifikowania wydatków poniesionych na wytworzenie samochodu wyścigowego w postaci odpisów amortyzacyjnych oraz wydatków związanych z jego eksploatacją do kosztów podatkowych (interpretacja indywidualna z dnia 11 czerwca 2021 r. nr 0112-KDIL2-2.4 011 335.2021.3.MB).

Stan faktyczny sprawy

Podatnik będący osobą fizyczną prowadzącą działalność gospodarczą podlegającą opodatkowaniu PIT oraz VAT, świadczący usługi marketingowe i reklamowe, postanowił w ramach działalności zbudować samochód wyścigowy, który wykorzystywałby do świadczenia usług reklamowo-marketingowych, polegających na sprzedaży powierzchni reklamowej na sa-

mochodzie oraz strojach kierowców uczestniczących w wyścigach. Sprzedaż usług odbywać się będzie na podstawie umów, a świadczenia reklamowe będą dodatkowo upowszechniane w telewizji, prasie, internecie, w związku z wydarzeniem, jakim są wyścigi samochodowe. Co istotne, samochód nie będzie podlegał rejestracji i homologacji. Będzie przeznaczony jedynie do użytku na torach wyścigowych. Dodatkowo we wniosku podatnik wskazał, że samochód będzie zaklasyfikowany do środków trwałych, a wartość początkowa na potrzeby amortyzacji zostanie określona jako koszt nabycia zużytych rzeczowych składników majątku, usług obcych, wynagrodzenia

za pracę oraz innych wydatków kwalifikowanych do wartości początkowej. W szczególności podatnik zaznaczył we wniosku, że pojazd nie będzie samochodem osobowym w rozumieniu przepisów o CIT, w związku z czym nie powinien podlegać ograniczeniom wynikającym z ustawy o PIT.

Stanowisko organu

Podatnik w związku z takim stanem faktycznym zadał pytania w zakresie kwalifikacji kosztów amortyzacji opisanego pojazdu oraz wydatków eksploatacyjnych do kosztów uzyskania przychodu. W ocenie wnioskodawcy odpowiedź powinna być pozytywna, tj. podatnik ma prawo do zaliczenia całości odpisów amortyzacyjnych oraz wydatków eksploatacyjnych do kosztów uzyskania przychodów.

W ocenie Dyrektora KIS stanowisko podatnika jest prawidłowe. Organ podatkowy wskazał na warunki kwalifikacji wydatku do kosztów uzyskania przychodów, tj. sytuacje dotyczące

wydatku spełniającego łącznie poniższe kryteria:

- został poniesiony przez podatnika,
- poniesiony w celu uzyskania, zachowania lub zabezpieczenia źródła przychodów,
- poniesiony w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą,
- jest definitywny (rzeczywisty) i wartość wydatku nie zostanie zwrócona w żadnej formie,
- został właściwie udokumentowany,
- nie znajduje się w kosztach nieuznanych za koszty podatkowe.

W przypadku przychodów z działalności gospodarczej kosztami ich uzyskania są wszelkie racjonalnie i gospodarczo uzasadnione wydatki, których celem jest osiągnięcie przychodów, zabezpieczenie i zachowanie źródła przychodów. Bardzo istotnym warunkiem zaliczenia wydatku do kosztów uzyskania przychodu jest wykazanie, na podstawie dokumentów i innych dowodów, związku przyczynowego między wydatkiem a przychodem, który po-

winien być obiektywny i nie może wynikać z działań sprzecznych z prawem czy wcześniejszych zaniechań.

Mając na uwadze powyższe, organ podatkowy uznał, że w przedmiotowej sprawie występuje związek przyczynowo-skutkowy pomiędzy poniesionym wydatkiem na wytworzenie pojazdu a osiąganiem przychodów ze świadczenia usług marketingowo-reklamowych. Ponadto wytworzony pojazd nie jest samochodem osobowym w rozumieniu przepisów ustawy o PIT. Tym samym, w niniejszej sprawie nie znajdzie zastosowania art. 23 ust. 1 pkt 4 ustawy o PIT. W konsekwencji podatnik wydatki na wytworzenie pojazdu oraz wydatki eksploatacyjne będzie mógł zaliczyć do kosztów uzyskania przychodów. Podobne wnioski wynikają z wyroku Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Krakowie z 28 listopada 2019 r., sygn. akt I SA/Kr 731/19, gdzie WSA uchylił niekorzystną dla podatnika interpretację podatkową z uwagi na nieuzasadnione kreowanie przez organ podatkowy rzeczywistości, w oderwaniu od opisu przedstawionego przez podatnika.

Powyższe stanowisko zarówno organów podatkowych, jak i sądów administracyjnych jest bardzo korzystne dla podatników. W wielu przypadkach oznaczać ono będzie możliwość realizacji hobby w ramach działalności gospodarczej, jeżeli hobby połączy się z działalnością marketingowo-reklamową. Samochód wyścigowy jest więc tylko symbolem. I tak długo, jak będzie istniał związek przyczynowo-skutkowy, podatnik może, zamiast samochodu, wytworzyć żagłówek do startu w regatach, samolot do pokazów lotniczych, motorówkę do wyścigów motorowych itd.



Dlaczego Twojej firmy nie stać na to, żeby nie mieć brokera?

Czy można mieć polisę i jednocześnie nie mieć ubezpieczenia? Aż 16 proc. firm, które zbadaliśmy od 2011 r., usłyszało taką diagnozę. Rekordzista płacił niemal 40 tys. zł za kilka stron z logiem ubezpieczyciela – dokument wart tyle ile papier, na którym go wydrukowano.

Jak to jest w Twojej firmie? Ile warte są polisy? Czy możesz liczyć na odszkodowania, gdy wydarzy się szkoda i czy wystarczy ono na pokrycie strat?

To są pytania, które lepiej zadać przed zawarciem umów ubezpieczenia, a nie po szkodzie. CERTUM od 10 lat wspiera przedsiębiorców w takim kształtowaniu ubezpieczeń firmowych, aby wynikały one z **rzetelnej analizy zagrożeń** i były odpowiedzią na **rzeczywiste potrzeby firmy**. Naszym celem jest dostarczenie klientom rozwiązań, które będą stanowić **skuteczne na-**

rzędzia zabezpieczające planowane wyniki przedsiębiorstwa. Stabilizacja sytuacji finansowej, zwiększenie płynności oraz posiadanie odpowiednich zabezpieczeń zwiększają wiarygodność naszych klientów wobec kontrahentów i instytucji finansowych. Przekłada to się na **zyskiwanie przewagi konkurencyjnej** oraz **poprawę kondycji przedsiębiorstwa**. Zawieranie i obsługa ubezpieczeń czy gwarancji ubezpieczeniowych to procesy wymagające zaangażowania i czasu. **CERTUM przejmuje zdecydowaną większość**

obowiązków klienta przy zawarciu i obsłudze ubezpieczeń oraz szkód. Dzięki analizom i rekomendacjom przygotowywanym przez CERTUM **zarządzający przedsiębiorstwami i spółkami oszczędzają czas w procesach decyzyjnych**. Decyzje podjęte na podstawie naszego opracowania umożliwiają dokonanie wyboru w krótszym czasie i **eliminują ryzyko podjęcia błędnych decyzji**, bez wystarczającej wiedzy o warunkach ubezpieczenia.

CERTUM od 2011 r. wyrównuje siły stron umowy ubezpieczenia – nasi klienci nie muszą być zdani na łaskę ubezpieczyciela i mogą decydować o tym, jaką ochronę kupują, bez szkodliwej manipulacji czy haśle reklamowych. Od początku działalności **specjalizujemy się w programach**

ubezpieczeniowych dla firm produkcyjnych, budowlanych i transportowych.

CERTUM to:

- profesjonalne i etyczne doradztwo;
 - bezpieczne i efektywne rozwiązania;
 - sprawna likwidacja szkód;
 - obsługa ubezpieczeń majątkowych, finansowych i życiowych,
 - zdobywca tytułów Najlepsi 2020 i 2021 portalu Oferteo.pl;
 - jeden z najlepszych brokerów 2020 według Gazety Finansowej;
 - Innowacyjny Broker Ubezpieczeniowy 2021 według Home & Market.
- Skontaktuj się z nami i sprawdź, jak możemy pomóc Twojej firmie:
CERTUM Sp. z o.o.
Tel. +48 56 475 60 10
kontakt@certumbroker.pl
www.certumbroker.pl

Darmowy raport

Pobierz raport przygotowany na podstawie ponad 60 audytów, przeprowadzonych w przedsiębiorstwach z różnych branż. Raport zawiera ocenę jakości i skuteczności firmowych polis oraz wskazuje najczęściej występujące i najpoważniejsze błędy, a także sposoby jak ich unikać. To unikalna wiedza, dzięki której Twoja firma może wejść na wyższy poziom bezpieczeństwa.

Pobierz raport tutaj: <https://raport.certumbroker.pl>



PORADNIK FINANSOWY DLA MSP

ZAGRANICZNE PRZYCHODY FREELANCERA – jak je rozliczyć?

Współpraca z zagranicznymi firmami kusi wolnych strzelców przede wszystkim wyższymi stawkami, korzystnym kursem wymiany walut, ale także prestiżem. Jednocześnie odstrasza konieczność samodzielnego rozliczenia transakcji oraz stopień skomplikowania tej procedury. Freelancerzy stają przed wieloma pytaniami, w tym, jak rozliczyć przychody i w jakiej wysokości zapłacić podatek? Czym różni się rozliczenie przychodów uzyskanych w Polsce od klienta zagranicznego od rozliczenia zagranicznych zarobków?

Przemysław **Główny**
prezes zarządu, Useme.com

Podobnie jak w przypadku freelancingu w Polsce, również za granicą obowiązuje podział na umowy zawierane między firmami i osobami fizycznymi oraz rozliczenia na podstawie faktury w modelu firma – firma, tj. B2B. W przypadku, kiedy wolny strzelec wykonuje pracę dla zagranicznego klienta, pozostając przy tym w Polsce, podlega polskiemu prawu podatkowemu. Oznacza to, że z firmą zagraniczną freelancer powinien podpisać umowę możliwie najbardziej zbliżoną do umowy, jaką podpisałby w Polsce z polskim zleceniodawcą. W przypadku rozliczenia między firmami sprawa jest dużo prostsza, gdyż można przygotować i podpisać dowolną umowę lub kontrakt regulujący zakres prac, a podstawą rozliczenia będzie faktura lub rachunek.

B2B z zagranicznym klientem: faktura VAT i z VAT-em odwróconym

Zagraniczne firmy bardzo rzadko decydują się na współpracę, jeśli podstawą rozliczenia ma być rachunek, czyli uproszczona faktura. Przyczyna jest dokładnie taka sama, jak w przypadku polskich przedsiębiorców, którzy potrzebują rozliczenia na podstawie faktury: rachunek nie zawiera bowiem rozróżnienia na wartość usługi i podatek VAT. W praktyce oznacza to, że klient nie może odliczyć tego podatku w swoim rozliczeniu. To sprawia, że podstawą w rozliczeniach B2B z klientami zagranicznymi jest zwykle faktura. Zagraniczny klient może również przyjąć „polską” fakturę, jednak oznacza to, że będzie musiał zapłacić podatek VAT w Polsce i według polskiej stawki. Dlatego właśnie klienci preferują faktury międzynarodowe, tj.

zwolnione z VAT, gdzie stosuje się zasadę reverse charge tj. tzw. odwrotnego obciążenia. Na takiej fakturze podana jest tylko wartość netto usługi, a klient odprowadza VAT w swoim kraju według obowiązującej lokalnie stawki. Często takie rozwiązanie jest po prostu korzystniejsze finansowo dla niego, gdyż stawka podatku VAT jest niższa niż w Polsce. Dla przykładu, w Czechach, standardowa stawka to 21 proc., a w Niemczech 19 proc., podczas gdy w Polsce jest to 23 proc.

Jednak w celu wystawienia faktury bez VAT dla zagranicznego kontrahenta należy mieć zarejestrowaną i aktywną działalność gospodarczą w Polsce oraz mieć status europejskiego płatnika, tj. VAT ID. Drugą możliwą opcją jest rozliczenie transakcji przez Useme.com, przy okazji z możliwością skorzystania z gwarancji zapłaty od zagranicznego kontrahenta.

Jaką umowę zawiązuje freelancer z klientem zagranicznym?

Jeśli freelancer jest osobą, która nie prowadzi zarejestrowanej firmy, ze swoim zagranicznym klientem podpisze umowę analogiczną do tej, którą zawarłby z polskim podmiotem na ten sam zakres prac. Dla przykładu wolny strzelec ma do napisania np. 10 opisów produktów do sklepu internetowego dla francuskiego klienta, to wówczas zakres tej pracy odpowiada w pełni umowie o dzieło i taką formę porozumienia zawarłby również z polskim klientem. Należy pamiętać, że w umowie o dzieło ważny jest efekt i stworzenie zupełnie nowej pracy – opisanego dzieła. Z kolei, jeśli klient zamawia u freelancera opiekę graficzną dla swojej firmy w sieci, która nie zakłada od początku, jakie działania konkretne mają zostać zrealizowane i wynagradza go za godziny pracy, a nie za liczbę stworzonych grafik, to wówczas będzie

konieczność zawarcia klasycznej umowy zlecenie.

Warto przypomnieć, że kontrakty z zagranicznymi klientami nie muszą być zawarte w formie papierowego dokumentu z podpisami. Ustalenia między stronami są wiążące, nawet jeśli umowa zostanie zawarta ustnie, telefonicznie, elektronicznie i na odległość.

Jak zapłacić podatek od zagranicznych przychodów?

To, jak zapłacić podatek od zagranicznych przychodów freelancera i jakiej powinien być wysokości, zależy od źródła przychodu. Te ostatnie w przypadku freelancerów to na przykład:

- działalność osobista, w ramach której zawiera się umowy o dzieło i zlecenia,
- przychody z praw majątkowych, które dotyczą przekazania praw autorskich lub udzielenia licencji i związanych z nimi ulg podatkowych,
- działalność gospodarcza u osób, które prowadzą firmy,
- inne źródła, do których można zaklasyfikować zlecenia o mieszanym charakterze, które np. częściowo klasyfikują się do kilku umów (np. umowa zlecenia i umowa agencyjna). Należy pamiętać, że mieszkając na terenie Polski przez okres dłuższy niż 183 dni, tj. ponad połowę roku, podlega się obowiązkowi podatkowemu w naszym kraju. W praktyce oznacza to, że niezależnie od tego, z jakiego kraju otrzymuje się wynagrodzenie, trzeba opodatkować je w naszym kraju. Jednak każde źródło przychodu rozlicza się jednak nieco inaczej.

Jak zapłacić podatek od umowy o dzieło z zagranicznym klientem?

Odpowiednik umowy o dzieło zawartej z klientem spoza Polski, wolny strzelec powinien rozliczyć w ramach działalności osobistej. Inaczej niż w przypadku umowy z polskim zleceniodawcą, zagraniczny kontrahent nie ma obowiązku opłacenia za freelancera zaliczki na podatek dochodowy (PIT). Tę daninę każdy wolny

Kiedy wolny strzelec zawiera umowę z zagranicznym klientem w ramach działalności gospodarczej, którą prowadzi, odprowadza podatek według wybranej formy opodatkowania: liniowo, według skali lub ryczałtem. Należy pamiętać, że podatki płaci się do 20. dnia kolejnego miesiąca tak, jak w przypadku transakcji krajowych.

strzelec musi odprowadzić samodzielnie, zaraz po tym, kiedy otrzyma wynagrodzenie, nie później jednak niż do 20. dnia kolejnego miesiąca kalendarzowego. Wysokość podatku można obliczyć w kalkulatorach wynagrodzeń dostępnych online. Można też zrobić to samodzielnie, jednak najpierw należy poznać swoją podstawę. W tym celu od kwoty wynagrodzenia należy odjąć 20 proc. jego wartości – to koszt uzyskania przychodu, czyli kwota ustawowo zwolniona z podatku. Następnie od uzyskanej kwoty należy obliczyć 17 proc. (lub, jeśli przekroczyło się II próg podatkowy, 32 proc.). W ten sposób uzyskana wartość stanowi wysokość podatku, jaką należy odprowadzić do urzędu skarbowego.

Jak zapłacić podatek od umowy zlecenia zawartej z zagranicznym klientem?

Rozliczenie takiej umowy nie odbiega niczym od rozliczenia umowy o dzieło bez przekazania praw autorskich, tj. koszt uzyskania przychodu również wynosi to 20 proc., a stawka podatku 17 proc. lub 32 proc. W umowie zlecenia ze zleceniodawcą z zagranicy należy również regularnie odprowadzać zaliczkę na PIT.

Jak zapłacić podatek od innych umów z zagranicznymi zleceniodawcami?

Przychody z innych umów, które nie są skodyfikowane w polskim prawie cywilnym, kwalifikuje się jako przychód z innego źródła. Nie przewiduje on zryczałtowanych kosztów uzyskania przychodu, które występują w przypadku umów o dzieło i zlecenia. Należy odliczyć tylko faktycznie poniesione koszty. Stawka podatku to tradycyjnie 17 proc. lub 32 proc., jednak płaci się ją dopiero wraz ze złożeniem rocznej deklaracji podatkowej.

Jak rozliczyć zagraniczne przychody samozatrudnionego freelancera?

Kiedy wolny strzelec zawiera umowę z zagranicznym klientem w ramach działalności gospodarczej, którą prowadzi, odprowadza podatek według wybranej formy opodatkowania: liniowo, według skali lub ryczałtem. Należy pamiętać, że podatki płaci się do 20. dnia kolejnego miesiąca tak, jak w przypadku transakcji krajowych.

Jak odprowadzić podatek i jaki PIT wypełnić od zagranicznych przychodów?

Należny podatek dochodowy najwygodniej jest opłacić za pomocą przelewu bankowego. Symbol formularza to PIT. Numer rachunku, na jaki należy dokonać wpłaty, generowany jest dla każdego podatnika osobno – to tak zwany mikrorachunek podatkowy. Aby uzyskać indywidualny, należy



Praca zdalna oznacza, że freelancer nie tylko może obsługiwać klienta z innego kraju, ale również zrealizować je w dowolnym miejscu na świecie.



Czy freelancer musi płacić ZUS od zagranicznych umów?

Dla wolnych strzelców umowa zlecenia kojarzy się głównie ze składką na ubezpieczenie społeczne. Zgodnie z prawem jest ona odprowadzana wraz z podatkiem w przypadku współpracy z polskimi zleceniodawcami. Z kolei, w przypadku zleceń z zagranicznymi partnerami, którzy nie posiadają siedziby w Polsce, składka jest również obowiązkowa, ale bazuje na samodzielnym zgłoszeniu i opłaceniu przez freelancera. Wygląda to podobnie jak w przypadku wolnych strzelców, którzy prowadzą firmę, np. w postaci jednoosobowej działalności gospodarczej – oni także sami muszą odprowadzić podatki i składki na ubezpieczenia społeczne (tu jednak w każdym przypadku – umów z polskimi i zagranicznymi kontrahentami, a dodatkowa różnica polega na tym, że składka jest zryczałtowana).

Umowy z zagranicznymi klientami – jak zrobić to łatwiej?

Jeśli freelancer chce zdobywać i rozliczać zlecenia z całego świata, a także mieć pewność w kwestiach bezpiecznego podpisania umowy i jej rozliczenia, w tym odprowadzenia w odpowiedniej wysokości podatków, otrzymania dokumentacji PIT oraz gwarancji płatności od nieznanego, zagranicznego kontrahenta, może skorzystać z rozliczenia za pośrednictwem Useme.com. Co ważne, nasze rozwiązanie jest przygotowane zarówno dla osób fizycznych, jak i dla freelancerów, którzy prowadzą firmę, ale nie mają uprawnień do wystawiania faktur międzynarodowych dla zagranicznych klientów. Niezależnie od statusu prawnego freelancera, nasza firma wystawi klientowi międzynarodową fakturę zwolnioną z VAT. Z kolei z wolnym strzelcem zawiąże umowę o dzieło (jako osoba fizyczna) lub rozliczy go na podstawie faktury jako firma z Polski. W przypadku osób fizycznych Useme dokonuje pełnego rozliczenia, wypłacając kwotę netto, a wraz z końcem roku wysła podsumowanie odprowadzonego podatku w PIT 11. Z samozatrudnionym freelancerem nasza platforma rozliczy się na zasadach B2B.

Praca zdalna za granicą dla zagranicznego klienta

Praca zdalna oznacza, że freelancer nie tylko może obsługiwać klienta z innego kraju, ale również zrealizować je w dowolnym miejscu na świecie. W praktyce oznacza to, że jeśli wolny strzelec chce na stałe zmienić miejsce zamieszkania, wewnętrzne przepisy docelowego kraju decydują, na jakich warunkach freelancer

może uzyskać dostęp do rynku pracy oraz prawo do płacenia podatków, czyli uzyskania rezydencji podatkowej. Praca bez pozwolenia lub wykonywanie zleceń dla klientów z kraju, w którym przebywa się na wizie turystycznej, może oznaczać poważne konsekwencje prawne i finansowe. Jeśli w ciągu roku wolny strzelec uzyskuje przychody tylko za granicą, tj. w Polsce nie zarabia w ogóle, wówczas freelancer nie jest zobligowany do składania deklaracji podatkowej. Każdy, nawet najmniejszy, przychód uzyskany w kraju powoduje, że ten obowiązek powstaje, tj. należy złożyć deklarację podatkową PIT i obliczyć podatek. Zasadniczo istnieją trzy modele rozliczenia zagranicznego zarobku. Po pierwsze przychód podlega opodatkowaniu tylko w jednym państwie, a w drugim jest zwolniony z podatku. Po drugie przychód jest opodatkowany w obu państwach, ale jedno z państw pobiera podatek tylko do określonego limitu. Po trzecie przychód jest opodatkowany w obu państwach, ale podatnik może uniknąć podwójnego opodatkowania, korzystając ze zwolnienia z progresją lub proporcjonalnego odliczenia.

Jak zapłacić podatek od pracy wykonanej za granicą?

Proporcjonalnie odliczenie jest najbardziej powszechną formą: stosuje się ją wszędzie tam, gdzie umowa międzynarodowa nie wskazuje konkretnej metody lub taka umowa w ogóle nie została zawarta z danym państwem. Warto zaznaczyć, że na ogół jest ona mniej korzystna dla freelancera niż zwolnienie z progresją, która zwalnia z podatku w Polsce wszystkie zagraniczne przychody.

skorzystać z generatora przygotowanego przez Ministerstwo Finansów <https://www.podatki.gov.pl/generator-mikrorachunku-podatkowego> lub dostępnego na platformach transakcyjnych w wybranych bankach. Właściwy PIT,

jaki osoba fizyczna powinna złożyć w ramach deklaracji podatkowej, to PIT 36, ale z załącznikiem PIT/ZG. Jeśli natomiast freelancer prowadzi firmę, to wówczas musi złożyć PIT 36, ale z załącznikiem PIT/B i PIT/ZG.

Ubezpieczenie dla MŚP, czyli jak zadbać o bezpieczeństwo procesów zachodzących w firmie?

Przedsiębiorstwo to złożony organizm i ilość zachodzących w nim procesów przekłada się na szeroki zakres zagrożeń, które mogą negatywnie oddziaływać na jego działalność i wyniki. Bezpieczeństwo można zwiększać, wdrażając procedury, zabezpieczenia, systemy, poprzez outsourcing i transfer ryzyka.

Ubezpieczenia mogą być jednym z tych instrumentów, pod warunkiem, że będą skuteczne i dobrze dobrane do potrzeb przedsiębiorstwa. Aby to osiągnąć, można zastosować wykorzystywaną od 10 lat przez CERTUM metodę 5 kroków do dobrego ubezpieczenia firmowego.

Etap 1: badanie apetytu

Badanie to ustalenie, jaki jest poziom kosztów dla szkód i roszczeń, które Twoja firma chce ponosić z własnych środków. W przypadku naszych klientów polega to na określeniu: • poziomu strat, których pokrycie nie będzie powodować istotnych problemów finansowych – od

tęgo poziomu warto rozważyć ubezpieczenie, • maksymalnej wypłacalności w przypadku wystąpienia szkody lub roszczenia – od tego poziomu ubezpieczenie jest konieczne.

ETAP 2: ocena ryzyka

Przygotowując ocenę dla naszych klientów, rozpoczynamy od zewnątrz, analizując różne scenariusze i ich wpływ na działalność firmy. Dalszą analizę prowadzimy, badając procesy w firmie. Wyszukujemy nie tylko zagrożenia, ale także potencjalne wąskie gardła i określamy ich istotność. Ostatnim elementem jest wyliczenie maksymalnych strat oraz prawdopodobieństwa ich wystąpienia.



Patrycjusz Rodzyński
Prezes Zarządu CERTUM.

Etap 3: selekcja

Sprawdzony przepis CERTUM na selekcję jest następujący: • szkody częste i małe nie nadają się do ubezpieczeń, • szkody rzadkie i małe nadają się do ubezpieczeń, ale mogą być zbyt małe, • szkody rzadkie i duże idealnie nadają się do ubezpieczeń. • szkody częste i duże mogą być ubezpieczone, ale za wysoką składką.

Etap 4: eliminacja

W etapie 1. sprawdziłeś, od jakiego poziomu interesuje Cię ubezpieczenie, a w 3. etapie dowiedziałeś się, od czego warto się ubezpieczyć, a co należy pominąć. Ta wiedza sprawi, że będziesz mógł świadomie wybrać do ubezpieczenia to mienie, które jest istotne. Zastanów się ponownie, jakiego poziomu bezpieczeństwa szukasz dla swojej firmy i jak to się ma do apetytu na ryzyko.

Etap 5: kształtowanie kosztu

Przez pierwsze 4 etapy nie wychodzimy na rynek ubezpieczeniowy, czyli robimy coś przeciwnego niż większość klientów ubezpieczenieli. Dzięki temu niewiele pracy masz już przed sobą. Na tym etapie ważne jest zebranie jak największej ilości danych. Po pierwsze dlatego, że możesz skuteczniej negocjować, bo wiesz, co jest dostępne i w jakiej cenie. Po drugie, jeżeli jesteś z branży trudno

ubezpieczalnej, to uzyskasz więcej niż 1-2 oferty.

Istotny jest również sposób oceny ofert. Pamiętaj o swoich priorytetach, od czego chciałeś się ubezpieczyć i na jakie sumy. Zwracaj uwagę na podlimity, wyłączenia i inne ograniczenia – to one mogą sprawić, że polisa w niskiej cenie może być drogą do katastrofy.

Szukasz pewnego partnera?

CERTUM od 2011 r. pomaga przedsiębiorcom we wdrażaniu skutecznych i dedykowanych rozwiązań ubezpieczeniowych. Skontaktuj się z nami i sprawdź, jak możemy pomóc Twojej firmie: CERTUM Sp. z o.o. Tel. +48 56 475 60 10 Kontakt@certumbroker.pl Wwww.certumbroker.pl



PORADNIK FINANSOWY DLA MSP

Problemy MSP w zarządzaniu cashflow

Właściciele MSP nie zawsze są wykształceni w dziedzinie finansów, niekoniecznie też stać ich na zatrudnienie doświadczonego dyrektora finansowego. Księgowi z kolei nie dostarczają w czasie rzeczywistym informacji przydatnych w zarządzaniu płynnością – księgują dokumenty po upływie miesiąca, a nawet kwartału.



Patrycja Strzelecka

CCO i współzałożycielka,
CashDirector

MSP borykają się z problemami finansowymi, ponieważ nie zarządzają prawidłowo gotówką i wpływem należności, nie kontrolują należności kosztów lub zamiast koncentrować się na prowadzeniu działalności gospodarczej, zbyt dużo czasu poświęcają na tzw. papierologię.

Ze względu na mniejszą skalę działania i konieczność redukcji kosztów firmy 3-50 nie posiadają wewnętrznych struktur do zarządzania finansami i kontroli wewnętrznej. Często księgowość realizowana jest na przykład przez zewnętrzne biuro rachunkowe. Sprawami finansowymi i kontrolą zajmują się zaś właściciele firmy.

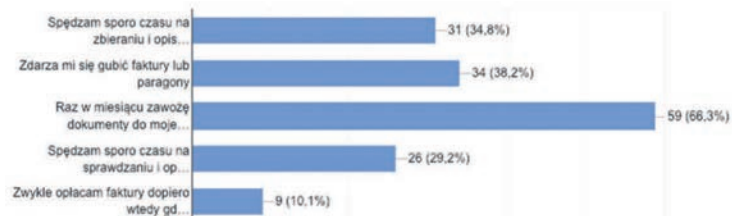
Firmy nie posiadają również wolnych środków finansowych na wdrażanie bardziej zaawansowanych systemów ERP. W swoich systemach wykorzystują podstawowe moduły typu księgowość, handel czy kadry-płace. Dodatkowo większość z popularnych dzisiaj małych systemów ERP to rozwiązania typu desktop. Nie dają one w łatwy sposób dostępu do swojej funkcjonalności w chmurze, z zewnątrz firmy. Wymagają backupów i zabezpieczeń.

Małych firm nie stać na zatrudnienie dyrektora finansowego, a czasem nawet jakiegokolwiek

W dobie cyfryzacji wsparciem dla przedsiębiorcy są natomiast systemy lub platformy online do zarządzania finansami i sprawami księgowymi.

Na podstawie badania ankietowego przeprowadzonego przez CashDirector S.A. na grupie ponad 100 respondentów zidentyfikowano następujące problemy właścicieli małych firm:

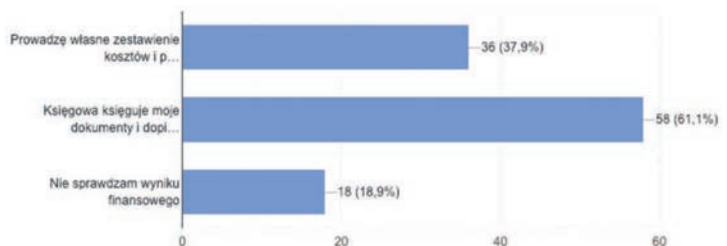
- Raz w miesiącu zawożę dokumenty do mojej księgowej – 66,3 proc.
- Spędzam sporo czasu na zbieraniu i opisywaniu dokumentów dla mojej księgowej – 34,8 proc.
- Zdarza mi się gubić faktury lub paragony – 38,2 proc.
- Spędzam sporo czasu na sprawdzaniu i opłacaniu kosztów – 29,2 proc.
- Zwykle opłacam faktury dopiero wtedy gdy dostaję ponaglenie lub monit – 10,1 proc.



Źródło: CashDirector S.A.

Zdecydowana większość przedsiębiorców zna swój wynik finansowy dopiero wtedy, gdy księgowość zaksięguje dokumenty. Cześć z nich prowadzi również własne zestawienie kosztów.

- Księgowość księguje moje dokumenty i dopiero wtedy wiem, jaki mam wynik – 61,1 proc.
- Prowadzę własne zestawienie kosztów i przychodów, dzięki czemu znam swój wynik finansowy – 37,9 proc.
- Nie sprawdzam wyniku finansowego – 18,9 proc.

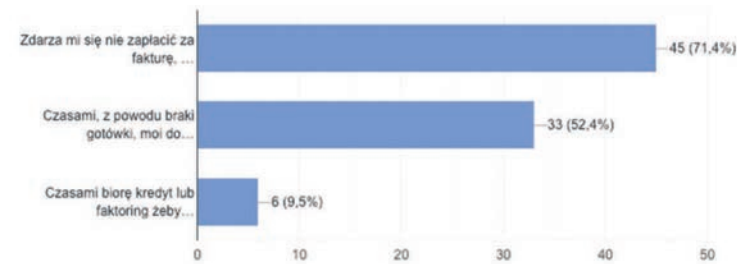


Źródło: CashDirector S.A.

pracownika pilnującego spraw finansowych. Leży to na barkach właściciela firmy, który musi sprawdzać czy wszystkie faktury są wystawione, czy koszty są opłacone i czy starczy pieniędzy na koncie, aby opłacić bieżące zobowiązania. Gdy spływ należności się opóźnia, przedsiębiorca poszukuje finansowania działalności bieżącej i tu przydają się oferty zarówno produktów kredytowych, jak i finansowanie faktur sprzedażowych w ramach faktoringu.

Z powodu braku gotówki ponad połowa przedsiębiorców nie płaci swoich zobowiązań na czas.

- Zdarza mi się nie zapłacić za fakturę, bo nie wiem, że mija jej termin – 71,4 proc.
 - Czasami, z powodu braku gotówki, moi dostawcy zmuszeni są czekać na zapłatę – 52,4 proc.
 - Czasami biorę kredyt lub faktoring żeby zapłacić faktury – 9,5 proc.
- SME muszą dostać proste i praktyczne rozwiązania – łatwe w uru-



Źródło: CashDirector S.A.

chowaniu i utrzymaniu bez informatyków i proste do zrozumienia przez właścicieli firmy czy wyznaczonych pracowników.

W dzisiejszych czasach szczególnego znaczenia nabiera możliwość zdalnego dostępu do aplikacji dla pracowników firmy pracujących z domu. Małe przedsiębiorstwa mają problem z budowaniem dostępu VPN do sieci firmowej i zapewnianiem możliwości pracy przez remote desktop. Potrzebne są rozwiązania chmurowe, dające zdalny dostęp bez dodatkowych działań i rozwiązań po stronie

wane i drogie systemy ERP. Przykładem jest automatyczne generowanie księgowości, automatyczne wiekowanie należności z drążeniem do konkretnych transakcji oraz moduł planowania płatności przychodzących i wychodzących. Asystent finansowy przy zaawansowanej funkcjonalności i automatyzacji jest jednocześnie łatwy i intuicyjny w obsłudze.

Cyfrowy asystent finansowy jest również ukierunkowany na wspieranie prowadzenia działalności i zarządzania finansami, a nie na prowadzenie księgowości. Nawet jeśli przedsiębiorca z sektora MSP ma już księgowość lub biuro rachunkowe, asystent finansowy pomoże mu zrobić te rzeczy, których księgowość dla niego nie robi, tzn.: wystawianie faktur, ściąganie płatności, kontrola kosztów, ciągła analiza czy starczy pieniędzy na zapłatę najważniejszych wydatków i podatków.

Podstawowe zadania, które realizują systemy online do zarządzania finansami mikrofirmy to:

- Zarządzanie kosztami (rejestracja, zatwierdzanie, płatność, automatyczna aktualizacja rozrachunków i wiekowanie, kontrola).
- Sprzedaż i należności (fakturowanie, ściąganie należności, automatyczne monitowanie, automatyczne rozrachunki, wiekowanie i kontrola).
- Prosta w obsłudze kontrola płynności.

Oskładkowanie wynagrodzeń wspólników i członków zarządów

W projekcie Polskiego Ładu z 26 lipca pojawiła się niespodzianka w postaci obowiązku opłacania składki zdrowotnej przez członków zarządów spółek i fundacji. Wcześniej rząd nie wspominał, że planuje podobne rozwiązania.



Piotr Juszczyk

doradca podatkowy, inFakt

Składka zdrowotna wyliczana od dochodu to jeden z najbardziej kontrowersyjnych pomysłów planowanej przez rząd rewolucji podatkowej.

Zmiany te obejmą także osoby zasiadające w zarządach spółek. Składka zdrowotna wyniesie 7 proc. ich wynagrodzenia. Będzie ją trzeba płacić, nawet jeśli prezes spółki posiada własne ubezpieczenie lub korzysta z ubezpieczenia przy współmałżonku. Takie rozwiązanie przełoży się na wzrost pensji prezesów, aby zrekompensować im dodatkowy koszt w postaci składki dla NFZ. Pomysł uważam za bardzo zaskakujący, zwłaszcza że we wcześniejszych zapowiedziach Polskiego Ładu nie było o nim mowy.

Inni członkowie zarządu będą natomiast opłacali składkę w wysokości 9 proc. od wynagrodzenia z tytułu powołania do zarządu. Obecnie mogą dostawać pensję bez zawierania ze spółką umowy o pracę lub umowy zlecenia. Podstawą wypłaty wynagrodzenia jest dla nich wyłącznie uchwała zgromadzenia wspólników o powołaniu do zarządu spółki. Nie jest to jednak samodzielny tytułem do ubezpieczeń społecznych ani ubezpieczenia zdrowotnego, składki ZUS nie mogą być pobierane tylko na tej podstawie. Jeżeli więc spółki będą chciały utrzymać wynagrodzenia na obecnym poziomie, będą musiały przeznaczyć na nie więcej pieniędzy, co wiąże się oczywiście dla nich z większymi obciążeniami.



W dobie cyfryzacji wsparciem dla przedsiębiorcy są natomiast systemy lub platformy online do zarządzania finansami i sprawami księgowymi.

- Automatyczne przekazywanie danych do księgowości.

Aby rozwiązanie zadziałało, niezbędne są automatyczne rozrachunki (należności i zobowiązania) oraz płatności bezpośrednio z aplikacji za zatwierdzone już dokumenty kosztowe. W Polsce od ponad 4 lat można znaleźć bank, który oferuje cyfrowego asystenta finansowego z automatyczną księgowością, zintegrowaną w pełni z bankowością online i obecnie darmowym na dwa lata firmowym rachunkiem bankowym. Ułatwia to właścicielom małych firm pilnowanie płynności finansowej, a takie rozwiązanie staje się już standardem, którego oczekują małe firmy.

Automatyzacja to tylko kropla w morzu technologicznych możliwości. Atmosferę w branży księgowej podkreśla sztuczna inteligencja, za której sprawą na rynku wkrótce pojawią się autonomiczne systemy księgowe, które całkowicie automatycznie, ale pod okiem doświadczonego księgowego, poprowadzą wymagane ewidencje, wystawią faktury sprzedaży, pozyskają dokumenty kosztowe i zakupowe, zaksięgują je i rozliczą oraz naliczą podatki, wysła pliki JPK, a także będą wspierać przedsiębiorców w terminowym ściąganiu należności, płaceniu zobowiązań i bieżącym kontrolowaniu ich płynności finansowej.