



MOJA FIRMA

PREFERENCJE LEASINGOBIORCÓW

Przedsiębiorcy zainteresowani leasingiem samochodów w 2021 r. częściej poszukiwali pojazdów używanych niż nowych – wynika z analizy Oferteo.pl. Preferowany wkład własny nie przekraczał 20 proc. wartości samochodu, a najczęściej wybierany okres spłaty to 4 do 6 lat.

Karol Grygiel
ekspert Oferteo.pl

Przedsiębiorcy poszukują samochodów osobowych

Z raportu wynika, że 77 proc. osób zainteresowanych leasingiem samochodów poszukiwało w 2021 r. samochodu osobowego. Pojazdami dostawczymi lub ciężarowymi do 3,5 tony zainteresowana była co piąta firma (19 proc.), a powyżej 3,5 tony – 4 proc. przedsiębiorców.

Leasing jednego pojazdu

Znakomita większość firm decydowała się na wynajem długoterminowy tylko jednego samochodu (94 proc.). Jak pokazują dane, po-

łowa spośród pozostałych 6 proc. chciała wziąć w leasing dwa pojazdy. Decyzje te niejednokrotnie powiązane są nie tylko ze służbowymi, ale także prywatnymi potrzebami właścicieli jednoosobowych działalności gospodarczych.

Jaki stan pojazdów preferują przedsiębiorcy?

Prawie połowa (47 proc.) leasingobiorców była zainteresowana samochodami używanymi, ale nie starszymi niż pięcioletnie. Nowych pojazdów poszukiwało 31 proc. przedsiębiorców. Część nie wiedziała jeszcze, na jaki stan samochodu powinna się zdecydować i potrzebowała w tym zakresie porady eksperta.

Połowa przedsiębiorców chce spłacać leasing od 4 do 6 lat 41 proc. użytkowników Oferteo chciało wnieść wkład własny do leasingu w wysokości 5–20 proc. wartości pojazdu. 28 proc. przedsiębiorców deklarowało, że jest w stanie przedpłacić maksymalnie 5 proc. z całej sumy. Najrzadziej wybierany był wkład własny przekraczający 35 proc. wartości przedmiotu leasingu.

W przypadku okresu finansowania połowa firm wybierała taki, który mieści się między czterema a sześcioma latami. Co trzeci przedsiębiorca chciał spłacić leasing znacznie szybciej – w czasie od roku do trzech lat. Wybór odpowiednich warunków leasingu jest bardzo złożoną kwestią. Częstym problemem osób zainteresowanych taką formą finansowania jest brak wystarczającej wiedzy. W takiej sytuacji warto skorzystać z pomocy firmy specjalizującej się w doradztwie leasingowym, która wesprze w procesie wyboru odpowiedniej oferty.

Na leasing samochodów decydują się głównie osoby prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą

Leasingiem najczęściej interesują się osoby fizyczne prowadzące własną działalność gospodarczą. W dalszej kolejności są to spółki z o.o. i akcyjne oraz spółki osobowe. – Przedsiębiorca, który prowadzi działalność gospodarczą i nabywa pojazd w leasingu, odnosi korzyści podatkowe, nawet użytkując go częściowo prywatnie. Może takim samochodem pojechać zarówno na spotkanie z klientem, jak i na wakacje – mówi Piotr Juszczuk, doradca podatkowy w firmie inFakt. – Powstaje jednak pytanie, czy od roku 2022 leasing nie przestanie być atrakcyjny.

Wpływ na to będą miały przepisy Polskiego Ładu. Ekspert wskazuje, że według nich, jeśli przedsiębiorca zechce odsprzedać pojazd w ciągu 5 lat liczonych od końca roku wykupienia go z leasingu do majątku prywatnego, to będzie musiał zapłacić podatek dochodo-

wy. Według obecnych przepisów przedsiębiorcy jeszcze do końca 2021 r. mogą wykupić samochody do majątku prywatnego po okresie leasingu bez żadnych obciążeń podatkowych.

Metodologia badania

Przedstawione dane pochodzą z analizy ponad 3200 zapytań ofertowych złożonych w serwisie Oferteo.pl od stycznia do listopada 2021 przez osoby poszukujące leasingu samochodowego.



Leasingiem najczęściej interesują się osoby fizyczne prowadzące własną działalność gospodarczą. W dalszej kolejności są to spółki z o.o. i akcyjne oraz spółki osobowe.

APFINO – SZEREG NARZĘDZI W JEDNYM MIEJSCU

Rozmowa z Łukaszem Rozlachem, Wiceprezesem Zarządu Comarch Finance Connect.

Dla kogo przeznaczona jest platforma Apfino?

Apfino to fintech, który Comarch uruchomił wiosną 2021 r. Platforma skierowana jest do wszystkich przedsiębiorców z sektora MŚP. Na tę chwilę korzystają z niej jednoosobowe działalności gospodarcze, spółki z o.o., spółki jawne, akcyjne oraz partnerskie. Serwis przeznaczony jest również dla biur rachunkowych, które otrzymują w najbliższym czasie dedykowane usługi. Platforma integruje rozwiązania finansowe różnych partnerów, dzięki czemu użytkownik korzysta z szeregu narzędzi w jednym miejscu.

Misją Apfino jest upraszczanie usług finansowych dla firm. Oznacza to, że wychodzimy naprzeciw przedsiębiorcy, który znajdzie na naszej platformie rozwiązania wspierające go w dbaniu o płynność finansową biznesu, automatyzację procesów związanych z obsługą produktów finansowych oraz dostęp online do danych zawartych w systemach Comarch ERP.

W jaki sposób nowoczesne rozwiązania fintechowe, takie jak platforma Apfino, mogą wspierać przedsiębiorców w prowadzeniu biznesu?

Przede wszystkim obserwujemy, że wśród małych i średnich przedsiębiorców wciąż panuje przekonanie wynikające z ich doświadczeń, że wnioskowanie o produkty finansowe i ich obsługa to trudne i nieintuicyjne czynności. Wynika to przede wszystkim z dotychczasowego podejścia instytucji finansowych, które skupiają się na rozwoju własnych portali do obsługi klienta głównie w obszarze własnych produktów, a przecież życie przedsiębiorcy to nie tylko przelew i kredyt. Rozwój branży fintech, którego jesteśmy częścią, czyli dostęp do nowoczesnych produktów finansowych pochodzących już nie tylko z banków, jest odpowiedzią na te wyzwania. Naszym celem jest maksymalizacja efektu związanego z automatyzacją i wsparciem przedsiębiorcy tam, gdzie banki nie mają dostępu, czyli w obszarze procesów finansowo-księgowych. Mamy tutaj szczególnie na uwadze systemy z grupy Comarch ERP, które swoją ofertą pokrywają mikro, średnie i duże firmy.

Czyli finanse osadzone w kontekście...

Tak, naturalnym kontekstem dla Apfino są systemy Comarch ERP, które zapewniają obsługę finansowo-księgową przedsiębiorstwa. Naszym celem jest poszerzenie tych systemów o rozwiązania, które zapewnią efektywne monitorowanie płynności finansowej. Platformę Apfino można kilkoma kliknięciami sparować z systemami Comarch ERP XT i Comarch ERP Optima, za chwilę Comarch ERP XL. Dzięki kompatybilności obu systemów, dane do wniosków o produkty finansowe uzupełniane są automatycznie. Dodatkowo podpowiadamy użytkownikowi, z której usługi może skorzystać w ramach wystawionej faktury.

Co platforma Apfino daje właścicielowi małego i dużego biznesu?

Oszczędzamy czas, automatyzując obsługę produktów finansowych, zapewniamy kontrolę nad finansami oraz otwieramy dostęp do danych księgowych online. Wszystkie usługi dostępne w ramach Apfino mogą być zlecane zarówno z poziomu platformy, jak i w systemie Comarch ERP. Dzięki temu właściciel, a także osoba zarządzająca finansami może to zrobić online w każdej chwili lub zlecić te zadania do działu księgowości, który pracuje bezpośrednio z poziomu systemu ERP. Co ważne, wszyscy uprawnieni mogą mieć dostęp do danych finansowych, jak i tych pochodzących z systemu ERP. W Apfino wszystkie procesy odbywają się online. Działamy niezależnie od banków, które w dużej mierze opierają swoje funkcjonowanie na złożonych procedurach, skomplikowanej dokumentacji i biurokracji.

Z kim pracuje Apfino?

Platforma wystartowała w kwietniu 2021 r., udostępniając przedsiębiorcom usługę faktoringu, która pozwala na finansowanie faktur z odroczonym terminem płatności. Tę usługę świadczy nasz partner – firma SMEO. W sierpniu natomiast uruchomiliśmy usługę windykacji polubownej, dzięki współpracy z firmą Kaczmarek Inkasso. Po starcie spółki Comarch Finance Connect, która jest właścicielem platformy

Apfino, rozpoczęliśmy poszukiwania partnerów biznesowych, którym przyświecają podobne cele, czyli ułatwienie polskim przedsiębiorcom dostępu do usług finansowych. Zarówno z firmą SMEO, jak i Kaczmarek Inkasso znaleźliśmy wspólne pole do działania. To podmioty, które mocno postawiły na biznes online, mają ugruntowaną pozycję na rynku oraz innowacyjne podejście do swoich produktów i usług. Jesteśmy w trakcie bardzo zaawansowanych prac z kolejnymi partnerami, którzy zrozumieli naszą wyjątkową wartość.

Jakie usługi planujecie włączyć w 2022 r.?

Roadmapa jest bardzo ambitna i chcemy w dobrym tempie dostarczać kolejne usługi, których celem jest zapewnienie kompleksowej obsługi finansów firmy z mocnym naciskiem na automatyzację.

Nasza pozycja, która pozwala nam na głęboką współpracę systemów Comarch ERP z portalem finansowym, powoduje, że wraz z naszymi partnerami opracowujemy zupełnie nowe usługi, które w dotychczasowym podejściu nie miałyby szans, aby zaistnieć. Mówimy tutaj o optymalizacji procesów w księgowości.

Warto podkreślić, że rozwijamy również własne usługi. Wpis do rejestru AISP prowadzonego przez Komisję Nadzoru Finansowego, który uzyskaliśmy w 2021 r., pozwoli naszym klientom na dostęp do swoich rachunków pochodzących z różnych banków w jednym miejscu. To daje nam ogromne możliwości w zakresie automatyzacji wielu zaawansowanych i pracochłonnych procesów księgowych w firmach. Jesteśmy też w fazie zaawansowanych prac nad usługą AML dla biur rachunkowych.

Jakie korzyści dziś czerpią użytkownicy platformy dla swojej działalności, a jaką wartość generują dla swoich klientów?

Na tę chwilę główną korzyścią jest oczywiście, wspomnianą już wcześniej, płynność finansowa firmy. Korzystając z usługi faktoringu, przedsiębiorca, który wystawia faktury z odroczonym terminem płatności, nie musi czekać np. 30 dni na przelew od kontrahenta, może uzyskać środki niemal od razu po zleceniu faktury do finansowania. Przetworzone faktury natomiast przedsiębiorca może zlecić do odzyskania, a windykacją polubowną zajmą się profesjonalni negocjatorzy. Dzięki tym rozwiązaniom przedsiębiorca likwiduje zatory płatnicze, ma stały dostęp do środków, które może wykorzystywać na bieżące opłaty, a także na rozwój biznesu. Oszczędza również czas – zlecenie spraw do faktoringu czy windykacji to kilka kliknięć, a całym



procesem następnie zajmuje się wyspecjalizowana firma. Co więcej, usługa faktoringu sprawia, że firma staje się konkurencyjna na rynku dzięki temu, że oferuje odroczone terminy płatności – dla wielu kontrahentów właśnie ten czynnik może być decydujący podczas podejmowania decyzji o współpracy. Profesjonalne odzyskiwanie należności natomiast pozwala przedsiębiorcy oszczędzić niepotrzebne emocje i skupić się na rozwoju biznesu, przy jednoczesnym zachowaniu dobrych relacji z kontrahentem. Dostęp do Apfino jest darmowy. Użytkownik ponosi koszty prowizji zgodnie z cennikiem usługodawcy. Przyznanie limitu faktoringu jest dla przedsiębiorcy bezpłatne. W przypadku usługi windykacji nie występują żadne opłaty wstępne – użytkownik zapłaci prowizję w momencie zakończenia z sukcesem danej sprawy, a kwotę tę może również odzyskać od dłużnika.

Na rynku dostępnych jest wiele produktów podtrzymujących płynność finansową firm, w czym Apfino jest lepsze?

W Apfino dostarczamy usługi, które są dopasowane do potrzeby firmy w danym momencie. Użytkownik otrzymuje spersonalizowane i darmowe podpowiedzi oraz analizę swoich finansów – ta wiedza dostępna jest tylko dla przedsiębiorcy, nie korzysta z niej żadna instytucja finansowa. Co więcej, jako agregator różnych usług finansowych nie musimy się ograniczać do oferty jednej grupy finansowej. Integrujemy usługi różnych firm, które są w stanie zapewnić obsługę produktów online.



www.apfino.pl

Niższe koszty paliwa dzięki telematyce

Dzięki telematyce prawie połowa europejskich firm odnotowała zmniejszenie liczby wypadków, a 52 proc. – obniżenie kosztów paliwa.

Sebastian **Bazylak**

Marketing Manager, Verizon Connect

Takie wnioski płyną z badania przeprowadzonego na zlecenie firmy Verizon Connect wśród przedsiębiorstw korzystających z tego rozwiązania. Technologia monitorowania firmowych samochodów może też pomóc w utrzymaniu konkurencyjności i budowaniu przewagi rynkowej. W przypadku aż 56 proc. przedsiębiorstw telematyka wpływa na poprawienie obsługi klienta i pomaga zatrzymać go na dłużej.

Zmniejszanie kosztów firmowych samochodów

Aż 7 na 10 firm przebadanych w Europie stwierdziło, że wzrost kosztów jest jednym z największych wyzwań biznesowych. 39 proc. w kontekście codziennych operacji związanych z flotą pojazdów wymieniło rosnące koszty utrzymania. 42 proc. wskazało, że w pandemii koncentrowało się na eliminowaniu nieplanowanych wydatków. Pandemia nadwyrężyła finanse wielu przedsiębiorstw i przyniosła nowe wyzwania

związane z utrzymaniem konkurencyjności. Badanie pokazało też, jak duży efekt mogą przynieść rozwiązania do zarządzania flotą. Telematyka pomaga znacznie zredukować koszty i wykonywać większą ilość pracy dzięki lepszej koordynacji zleceń w terenie oraz planowaniu pracy kierowców – nawet w odległych lokalizacjach i przy zmieniających się harmonogramach. W 8 na 10 firm inwestycja w taki system zwraca się najpóźniej po roku, a w 4 na 10 w ciągu sześciu miesięcy.

52 proc. przedsiębiorstw, które wdrożyły system monitorowania firmowych pojazdów, zaobserwowało spadek zużycia paliwa, a 12 proc. – kosztów pracy. Prawie połowa (45 proc.) zwiększyła też produktywność (np.

liczbę miejsc pracy, wykorzystanie samochodów). Przedsiębiorstwa, które korzystały z rozwiązań wideo, odnotowały zmniejszenie kosztów związanych z wypadkami (57 proc.) i ubezpieczeniem pojazdów (47 proc.).

Ochrona pracowników w dobie epidemii

W czasie pandemii firmy nie rezygnowały z inwestycji w rozwiązania do monitorowania samochodów i poprawiania bezpieczeństwa kierowców. 6 na 10 firm w Europie przygotowało procesy weryfikacji bezpieczeństwa procesów oraz ochrony pracowników i pojazdów. Prawie połowa wdrożyła nowe systemy, które pomogły im nadzorować dane dotyczące samochodów, a 38 proc. – rozwią-

zania monitorujące godziny pracy pojazdów i pracowników. Telematyka pozwoliła nadać priorytet ochronie zespołów i kierowców, m.in. przez promowanie bezpiecznej jazdy. W 43 proc. firm, które korzystają z tego typu rozwiązania, spadła liczba wypadków.

O badaniu

Badanie zostało przeprowadzone w 2021 roku przez ABI Research na zlecenie Verizon Connect. Ankiety wypełniło ponad 1350 menedżerów flot, kadry kierowniczej i innych profesjonalistów mobilnego biznesu z dziesięciu europejskich krajów: Polski, Hiszpanii, Wielkiej Brytanii, Irlandii, Francji, Włoch, Niemiec, Holandii, Belgii oraz Portugalii.



JAK USPRAWNIĆ ZARZĄDZANIE KADRAMI?

Efektywnie działające kadry i system płacowy to podstawa niemal w każdym biznesie. Czynności takie jak wystawianie umów o pracę i cywilnoprawnych, naliczanie wynagrodzeń czy rozliczenia z urzędami wymagają kompleksowych narzędzi informatycznych. Dobrym przykładem jest system kadrowo-płacowy Gratyfikant nexo PRO opracowany z myślą o małych i średnich firmach.

Technologia w służbie przedsiębiorcom

Szybki rozwój technologii informatycznych trwający mniej więcej od początku XXI w. zrewolucjonizował sposób prowadzenia biznesu. Przykładów nie trzeba daleko szukać – systemy CRM usprawniły kontakt z klientem, a programy do rezerwacji online wprowadziły nowy, wygodny sposób m.in. na umawianie wizyt i rezerwowanie sprzętów bez względu na porę i miejsce. Owa rewolucja wpłynęła też na obsługę kadr i płac. Współczesne systemy informatyczne usprawniają i automatyzują takie czynności jak zarządzanie dokumentami pracowniczymi, a także dokonywanie rozliczeń czy niezbędnych formalności związanych z przyjęciem nowego pracownika lub rozwiązaniem współpracy.

Program kadrowo-płacowy – jak się przygotować?

Dobry program kadrowo-płacowy przede wszystkim musi uwzględniać wszystkie aktualne wymogi prawne i przepisy oraz na bieżąco dostosowywać się do ewentualnych zmian. Mowa tu m.in. o zgodności z przepisami RODO i procedurach związanych z PPK. To kluczowy aspekt przy wyborze konkretnego produktu.

Przed zakupem programu warto też przeprowadzić dokładną analizę procesów ka-

drowo-płacowych w firmie, która pozwoli uniknąć błędów przy wdrażaniu systemu. Analiza taka powinna obejmować m.in. dotychczasowy sposób funkcjonowania działu kadrowo-płacowego i metody wprowadzania danych do systemu. Ważne, aby proces ten odbył się we współpracy z upoważnionymi pracownikami. Po poznaniu potrzeb firmy i wykazaniu ewentualnych braków przychodzi czas na wybór rozwiązania.

Gratyfikant nexo PRO – dobry wybór dla małych i średnich firm

Jednym z rozwiązań wartych polecenia jest system kadrowo-płacowy Gratyfikant nexo PRO z funkcjonalnościami niezbędnymi do sprawnej obsługi działu kadr i płac w małych i średnich przedsiębiorstwach.

Program posiada mechanizm przypomnień kadrowych, system planowania i realizacji wynagrodzeń oraz umożliwia generowanie wszelkich niezbędnych raportów i deklaracji (np. deklaracji zgłoszeniowych i rozliczeniowych ZUS). Ważnym elementem jest też portal pracowniczy, dzięki któremu pracownik zyskuje wgląd w najistotniejsze dane. Za sprawą automatyzacji wielu procesów program kadrowy Gratyfikant nexo PRO przyspiesza i ułatwia codzienną pracę.

Krótszy tydzień pracy dzięki nowoczesnym technologiom

Już 68 proc. pracowników jest zdania, że skrócenie tygodnia pracy do 4 dni wpłynęłoby pozytywnie na ich zdrowie – wynika z badania Personnel Service. Jednak aby wprowadzić krótszy czas pracy, trzeba zwiększyć wydajność. W tym wyzwaniu pomoże optymalizacja procesów w firmie wprowadzona za pomocą botów, czyli RPA.

Mariusz **Gołębiewski**

wiceprezes, Abile Consulting

Od 1 stycznia 2022 r. wypalenie zawodowe jest uznawane za jednostkę chorobową na podstawie Międzynarodowej Klasyfikacji Chorób WHO. To oznacza, że lekarze mogą wystawiać zwolnienia z pracy z tego powodu. Tymczasem doświadczenia pierwszych firm wprowadzających 4-dniowy tydzień pracy pokazują, że takie rozwiązanie może zmniejszyć stres w pracy. Jak jednak zmieścić tę samą liczbę obowiązków w krótszym czasie?

Rozwiązaniem na optymalizację procesów w firmie może być skorzystanie z najnowszych, technologicznych rozwiązań. Przed wdrożeniem RPA analizujemy procesy zachodzące w danej firmie. Dzięki temu dowiadujemy się, co w danym zadaniu jest nieoptymalne oraz jak automatyzacja może je usprawnić. Przykładowo, zwykle w dziale księgowości pracuje kilkanaście osób, które muszą wykonywać żmudną pracę polegającą na przepisywaniu danych pomiędzy różnymi systemami. I zdarza się, że tym osobom trudno jest się z tym zadaniem wyrobić, nawet przy założeniu 40 godzin pracy tygodniowo. Czy jest więc możliwe skró-

cenie ich czasu pracy do 4 dni? Jeśli w tym procesie zastąpią ich roboty, a pracownicy będą mogli zająć się w tym czasie innymi zadaniami, to może być realne.

Robot bez długiego weekendu

Jak wskazuje ekspert, nawet jeśli firma zdecyduje się przetestować 4-dniowy tydzień pracy, „zatrudnione” w niej roboty mogą zajmować się pracą nawet w czasie nieobecności pracowników. Robot może pracować bez wytchnienia, a liczba dni wolnych w tygodniu nie wpływa na jego efektywność. To kluczowa przewaga automatyzacji. Co nie zmienia faktu, że nie zastąpi ona w pełni pracowników, dalej będziemy ich potrzebować, szczególnie przy bardziej zaawansowanych zadaniach.

RPA może więc nie tylko przyspieszyć działalność przedsiębiorstwa, ale również wpłynąć pozytywnie na pracowników, zmniejszając ryzyko wypalenia zawodowego. Według najnowszego badania Salesforce przeprowadzonego w USA, dzięki automatyzacji 89 proc. zatrudnionych jest bardziej zadowolonych ze swojej pracy, a 91 proc. z nich twierdzi, że automatyzacja pozwala im zaoszczędzić czas i zapewnić lepszą równowagę między życiem zawodowym a prywatnym.

RYCZAŁTOWCY NIE ZYSKAJĄ NA ZAKUPIE MAJĄTKU FIRMOWEGO, A STRACĄ NA JEGO SPRZEDAŻY

Sprzedaż majątku firmowego może zwiększyć podstawę opodatkowania i wysokość składki zdrowotnej, z kolei zakup sprzętów do firmy – obniżyć je. W szczególnej sytuacji są podatnicy na ryczałcie, którzy na zakupie nie zyskają, a stracą na sprzedaży. To kolejny efekt nowych przepisów wprowadzonych w pakiecie zmian podatkowych Polskiego Ładu.

Piotr **Juszczak**

główny doradca podatkowy, inFakt

Zakup sprzętu obniża podatki i składki

Środki trwałe, które przedsiębiorcy nabywają do swojej działalności gospodarczej, mogą być zaliczane do kosztów uzyskania przychodu. Ich zakup zmniejsza więc podstawę opodatkowania oraz wysokość składki zdrowotnej. Dotyczy to podatników, którzy rozliczają się według skali podatkowej lub podatku liniowego. Jeśli przedsiębiorca zakupi składnik majątkowy do firmy, a jego dochody mieszczą się w pierwszym progu podatkowym, to zyska 26 proc. wartości zakupu. Przykładowo: gdy zakupiony składnik jest wart 10 tys. zł, to oszczędność na daninach publiczno-prawnych wyniesie 2 600 zł. W przypadku podatników rozliczających się liniowo ta kwota wyniesie 2 390 zł.

W przypadku odsprzedaży składnika majątkowego sytuacja jest

odwrotna. Sprzedaż środka trwałego, który należy do majątku firmy, zwiększa podstawę opodatkowania oraz podstawę wyliczenia składki zdrowotnej. W przypadku skali podatkowej i podatku liniowego nie powinno to znacząco wpływać na budżet przedsiębiorcy, bo zachowany jest balans – zakup zmniejsza podstawę, sprzedaż ją podwyższa. Jednak ryczałtowcy na takiej sytu-

acji zdecydowanie tracą. Składniki majątku w większości przypadków są sprzedawane za kwotę niższą niż cena zakupu. Można więc powiedzieć, że na składkach i podatkach przedsiębiorca wychodzi na plus – raczej zyskuje. Wyższa kwota jest wrzucona w koszty, a po latach przychód ze sprzedaży tego środka jest w stosunku do niej niższy. Niestety, ale też może się okazać, że podatnicy, którzy nabyli składniki majątku w latach poprzednich, na sprzedaży po 1 stycznia 2022 r. stracą. Podniosą sobie bowiem podstawę składki zdrowotnej, czego wcześniej nie było. W tej sytuacji korzyść ze sprzedaży może być mniejsza.

Jeśli przedsiębiorca nabył składnik majątkowy w 2021 r. i sprzeda go w 2022 r., to suma danin publiczno-prawnych, które będzie musiał od-

prowadzić, będzie wyższa niż kwota, którą odpisał przy zakupie. Poza odprowadzeniem należnego podatku czeka go jeszcze opłata 9 proc. składki zdrowotnej (4,9 proc. w przypadku podatników rozliczających się liniowo), co zmniejszy zysk ze sprzedaży. W takiej sytuacji podatnik straci.

Ryczałtowcy muszą być szczególnie ostrożni

Odrębnym problemem jest zakup składników majątkowych przez podatników rozliczających się na ryczałcie. Ta grupa nie może zaliczyć zakupów na firmę do kosztów uzyskania przychodu. W związku z tym podatnik na ryczałcie nie odlicza sobie od podatku środków trwałych (podstawę stanowi w tym przypadku przychód pomniejszony o skład-

ki na ubezpieczenia społeczne). Natomiast sprzedaż składników majątku będzie im podwyższać przychód, który stanowi podstawę wyliczania składki zdrowotnej. Innymi słowy: nie zyskają na zakupie, a stracą na sprzedaży.

Składka zdrowotna dla ryczałtowców jest progresywna, wynika z trzystopniowej skali wyliczanej od przychodu: w przedziałach do 60 tys. zł, 60-300 tys. zł i powyżej 300 tys. zł. Przykładowo: przedsiębiorca, który osiąga przychody w granicach 270-280 tys. zł zakupił przed laty samochód za 300 tys. zł i po 1 stycznia 2022 r. sprzedaje go za ok. 50-60 tys. zł. Przekroczy wtedy próg 300 tys. zł przychodu i w efekcie będzie musiał zapłacić wyższą składkę zdrowotną za każdy miesiąc roku kalendarzowego (12 x 916 zł). Jego obciążenia publiczno-prawne zwiększą się o 500 zł za każdy miesiąc, a więc o 6000 zł rocznie. Ryczałtowcy mieszczący się w niższych progach składkowych również mogą wpaść w wyższe widelki.

Sprzedaż majątku firmy na ryczałcie jest więc obciążona nie tylko podatkiem, ale też ryzykiem wejścia na wyższy próg opłacania składki zdrowotnej. Sprzedaż staje się nieopłacalna, a jej skutki mogą być odczuwalne przez cały rok. Trzeba zatem uważać, aby niepotrzebnie nie podnieść sobie przychodu i uczciwie przemyśleć zarówno wprowadzenie majątku do firmy, jak i jego sprzedaż.



Jednoosobowa działalność gospodarcza może się przestać opłacać

Nowy Polski Ład spowoduje spadek opłacalności prowadzenia biznesu w formie jednoosobowej działalności gospodarczej. Alternatywą jest zostanie udziałowcem spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Efektem zmian może być powstanie nowej grupy spółek działających np. w branży informatycznej.

Teresa **Warska**

specjalista ds. księgowości, Systim

Osoby uzyskujące wyższe dochody, chcąc uniknąć progresywnego podatku dochodowego, często decydowały się na rozliczanie dochodów podatkiem liniowym. Dzięki 19-proc. liniowemu PIT i stałej wysokości składek ZUS, było to korzystne. Jednak od początku 2022 r., wraz z wejściem w życie Nowego Polskiego Ładu, taka opcja nie będzie już dla wielu przedsiębiorców opłacalna. Z powodu nowych zasad naliczania składki zdrowotnej wielu podatnikom nie będzie się opłacać pro-

wadzenie działalności i to nawet w oparciu o stawkę liniową PIT 19 proc. Dodatkowo będzie to szczególnie nieopłacalne dla niewielkiej grupy osób osiągających rocznie ponad milion złotych dochodu. Obok 19 proc. podatku liniowego (jeśli taki zadeklarują) zobowiązani będą do uiszczania dodatkowego podatku, tzw. daniny solidarnościowej w wysokości 4 proc.

Korzyści dla udziałowców

Alternatywnym rozwiązaniem dla tej grupy podatników jest – w niektórych wypadkach – rozliczanie się z fiskusem jako współwłaściciele spółek z ograniczoną odpowiedzialnością.

Podstawowy CIT dla spółek z o.o. to – jak w przypadku liniowego PIT – 19 proc. Jednak w przypadku tzw. małych podatników wynosi on tylko 9 proc. Aby zostać uznanym za małego podatnika, roczne przychody spółki nie mogą być większe niż równowartość 2 mln euro, czyli około 9,18 mln zł (według kursu euro do złotego z 1 października 2021 r.).

Jest tu jednak pewien haczyk. Przedsiębiorcy decydujący się na zmianę formy działalności z jednoosobowej na spółkę z o.o. nie uzyskają od razu prawa do rozliczania się według preferencyjnej 9-proc. stawki CIT. Nie będzie takiej możliwości w roku przekształcenia oraz w roku następującym po nim. W tej sytuacji są jednak dwa rozwiązania. Po pierwsze, przedsiębiorca może całkowicie zakończyć działalność jako osoba fizyczna i dopiero wówczas założyć ją na nowo w formie spółki z o.o. Po drugie może kupić udziały w spółce, która ma prawo do 9-proc. podatku CIT.

Nowy model biznesu

Zmiany w przepisach przyczynią się do tworzenia spółek z o.o. grupujących osoby pracujące dla jednego lub kilku klientów i wykonujących podobne usługi, które dotychczas działały na własną

rękę. – Paradoksalnie poza aspektem czysto podatkowym sytuacja ta może przyczynić się do powstania w Polsce nowej klasy ciekawych firm z bogatszą ofertą. W większej grupie łatwiej będzie odnieść biznesowy sukces.



BIZNES W OBLCZU WYZWAŃ

Czwarta fala COVID-19 zagraża nie tylko zdrowiu Polaków, jest ona też dużym wyzwaniem dla biznesu. Od początku pandemii liczne obostrzenia gospodarcze postawiły firmy w nowej i nietypowej rzeczywistości. Ponadto rosnące ceny czy wzrost wynagrodzeń za pracę specjalistów nie pomagają prowadzić biznesu, a często przyczyniają się wręcz do upadku przedsiębiorstw. Coraz częściej mówi się o tym, że czeka nas fala postępowań restrukturyzacyjnych firm w Polsce, mających na celu ratowanie biznesów. Warto więc, by firmy znajdujące w obliczu restrukturyzacji aktywnie szukały rozwiązań, które pomogą przejść im przez ten proces i zminimalizują koszty inwestycyjne.

Robert **Czarniewski**
CFO, Polcom

Problemy firm

Rosnące koszty prowadzenia działalności to dziś jeden z głównych powodów poważnych kłopotów finansowych firm, a co za tym idzie – rosnącej skali ich upadłości. Wkrótce liczba przedsiębiorstw dotkniętych tymi problemami może sięgnąć kilku tysięcy (spółka PMR Restrukturyzacje przewiduje, że liczba niewypłacalności sięgnie w najbliższym czasie od 2 do 4 tysięcy). Obecnie czwarta fala pandemii i ryzyko ponownego zamykania poszczególnych sektorów gospodarki może oznaczać prognozy wzrostu w tym obszarze.

W ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy tego roku liczba niewypłacalności w Polsce wzrosła o 131 proc., co stanowi 1841 przypadków – dowiadujemy się z raportu Coface. Dotyka to wielu branż, m.in. rolnictwa czy transportu, jednak najwięcej postępowań ma miejsce w sektorze usług – to 29 proc. wszystkich przypadków. Ekonomi-

ści przewidują, że czwarty kwartał roku uwidoczni trend wzrostowy w liczbie upadłości. Prognozuje się, że będzie to miało związek z wygaszaniem środków wsparcia dla firm, które nie będą w stanie efektywnie działać bez dodatkowego finansowania.

Skokowe podwyżki cen energii i paliwa, rosnąca inflacja czy wzrost cen za zasoby wykorzystywane przez przedsiębiorstwo – to kluczowe czynniki, które prowadzą do niewypłacalności firm. Jednak nie tylko. Również i niski poziom cyfryzacji może być czynnikiem wpływającym na konkurencyjność firm na rynku, co wprost przekłada się na ich finanse. Dla wielu przedsiębiorstw szybki rozwój nowych technologii jest poważnym wyzwaniem, przez co nie są w stanie nadążyć w kluczowych z punktu widzenia rozwoju firmy obszarach, takich jak produkcja czy logistyka.

Ponadto gwałtownie rosnące koszty pracy, zwłaszcza wśród pracowników branży IT, już powodują trudności finansowe firm i problemy z utrzymaniem specjalistów na dłużej, a to z kolei najmocniej odczuć mogą małe i średnie firmy, często



nieposiadające dużego zaplecza finansowego. W drugim kwartale tego roku, jak wiemy z badań Eurostatu, Polska była jednym z państw o najszybciej rosnących kosztach pracy.

Jakie są możliwości?

Zanim spółka zdecyduje się restrukturyzację, pomóc może zmniejszenie powierzchni biurowej lub co-working zamiast biura, korzystanie z elektronicznych dokumentów, próba zredukowania kosztów paliwa, energii elektrycznej i miesięcznych opłat, wybór innego sposobu obsługi księgowej, tańsze konto firmowe, korzystniejsze ubezpieczenie, ograniczanie delegacji, a jeśli już są konieczne to wybór tańszych noclegów i korporacji taksówkowej. Firmy mogą też spróbować działać bardziej energooszczędnie – korzystać z e-faktur, ograniczyć zużycie materiałów biurowych czy kartek oraz korzystać z ekonomiczniej działających sprzętów biurowych. Dobrym pomysłem jest też ubezpieczenie sprzętów tak, by nie płacić dodatkowo za ich awarie.

Obecnie przedsiębiorcy coraz częściej dostrzegają, że oszczędności może wygenerować też outsourcing usług. Oddanie w ręce zewnętrznego partnera niektórych obszarów działania pozwala na uniknięcie kosztów zatrudnienia specjalistów oraz oszczędność w zakresie zakupu sprzętu, licencji czy szkoleń pracowników. Firmy sięgają więc po mniej oczywiste rozwiązania – na przykład wybierają cloud computing jako jeden ze środków naprawczych prowadzących do odzyskania długofalowej rentowności.

Wśród sposobów na oszczędności w firmie na pewno można wymie-

nić outsourcing usług IT, w tym wszelkie rozwiązania chmurowe. Z naszego doświadczenia wynika, że firmy chętnie sięgają po cloud computing w obliczu restrukturyzacji. Spółki zmagające się z problemami zauważają znaczne oszczędności takiego rozwiązania. Utrzymanie własnej infrastruktury IT jest kosztowne, wymagające wiedzy i specjalistów, a z ich dostępnością jest coraz trudniej. Trzeba przyznać, że liczba specjalistów IT imponująco się zwiększa. W Polsce w 2020 roku wzrosła do prawie 555 tys., ale to wciąż za mało, by sprostać wyzwaniom biznesu, który napędza przyspieszona przez pandemię cyfryzacja. Popyt na pracowników IT sprawia, że trudno na dłużej zatrzymać w firmie prawdziwe talenty. Co więcej, zagrożenia cyfrowe stają się coraz częstsze i coraz bardziej specyficzne, a co za tym idzie – trudne do wykrycia. To sprawia, że firmy, którym zależy na bezpieczeństwie danych i ciągłości pracy nie mogą pominąć również tego aspektu w swoich planach inwestycyjnych związanych z IT. Finalna analiza kosztów składowych zakupu i utrzymania własnej infrastruktury często wykazuje, że outsourcing pozwala nie tylko przetrwać w cięższy czas, ale wpływa także na poprawę rentowności firm oraz ich cash flow.

Chmurowa optymalizacja

Skoro postępowanie restrukturyzujące lub centralizujące ma za zadanie chronić przed upadłością, to oczywiste jest, że zarządzający będą potrzebowali źródeł oszczędności i odpowiednich warunków do wzrostu wartości przedsiębiorstwa.

Doświadczenia wielu osób odpowiedzialnych za zarządzanie IT w organizacjach uważa, że środowisko chmurowe daje idealne warunki. Z czego może to wynikać? Firma zmagająca się z wyzwaniami restrukturyzacji, która dzięki chmurze zyskać może optymalizację kosztową, stabilność systemów czy ochronę przed cyberzagrożeniami, może skupić się na bieżących działaniach i nie musi martwić się o ciągłość działania IT. Przedsiębiorstwo posiadające skalowalne i elastyczne środowisko informatyczne zyskuje przestrzeń do poszukiwania nowych szans biznesowych. W tym momencie rozwiązania cyfrowe nie są już po prostu ułatwieniem pracy, ale warunkiem koniecznym dla zachowania ciągłości produkcji czy dostarczania usług. Nowoczesne firmy, żeby móc się rozwijać, optymalizować koszty w firmie i budować przewagę konkurencyjną, muszą podążać za trendami. To dzięki nim możliwe jest sprawne zarządzanie kluczowymi procesami, takimi jak produkcja czy ogólna organizacja pracy, które w konsekwencji odpowiadają za ciągłość działania biznesu, skrócenie łańcucha dostaw, pozycję na rynku czy szybkość wprowadzania innowacji. Pandemia uzmysłowiła wartość, jaką kryje się we wspieraniu biznesu przez technologie. Jak pokazał ubiegły rok firmy, które polegają na tradycyjnej infrastrukturze IT miały trudności w reagowaniu na zmiany spowodowane przez COVID-19. Jednym z zadań IT jest więc wypracowanie takich rozwiązań, które pozwalają na utrzymanie ciągłości działania firmy i elastyczność w stosunku do zmiennych warunków zewnętrznych.



Crowdfunding, czyli skąd wziąć pieniądze na działalność

Crowdfunding to jedna z najszybciej rozwijających się alternatywnych metod finansowania nowych inicjatyw gospodarczych na rynku prywatnym. Z raportu „Crowdfunding udziałowy 3.0” przygotowanego przez Związek Przedsiębiorstw Finansowych i Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu wynika, że przez prawie 10 lat istnienia rynku finansowania społecznościowego

w Polsce, czyli do końca października 2021 roku, start-upy pozyskały prawie 292 mln zł z emisji udziałów i akcji w ramach crowdfundingu udziałowego. W ciągu 10 miesięcy ubiegłego roku na pozyskanie kapitału w tej formie zdecydowały się 82 spółki, a jego wartość wyniosła 115 proc. wolumenu z 2020 r., przy czym 12 emisji nie było jeszcze zakończonych, a na uruchomienie oczekiwało

ponad 40 nowych. – Crowdfunding jest narzędziem pozyskiwania finansowania, które dosyć dynamicznie rośnie na polskim rynku. W 2021 roku ok. 100 przedsiębiorstw sięgnie po finansowanie w formie crowdfundingu udziałowego. Jest to wzrost o kilkadziesiąt procent w stosunku do poprzedniego roku – mówi Tomasz Kowcun, dyrektor ds. rozwoju biznesu firmy Crowdway.

NIEODPŁATNE ŚWIADCZENIA A VAT

Nieodpłatne świadczenia są częstą praktyką biznesową, ponieważ pomagają budować relacje z klientami i osiągać wspólne cele. Nieodpłatne przekazywanie towarów czy wartości niematerialnych i prawnych, tj. świadczeń podobnych do darowizny, jest co do zasady opodatkowane VAT. Czy w związku z tym odbiorca takiego świadczenia ma prawo do odliczenia podatku? Tematyką tą zajął się Naczelny Sąd Administracyjny w sprawie o sygn. akt I FSK 1806/18.

Robert **Nogacki**

radca prawny, Kancelaria Prawna Skarbiec

Stan faktyczny

Sprawa dotyczyła spółki akcyjnej i spółki komandytowej. Wspólnicy podjęli decyzję, że spółka komandytowa będzie rozwiązana, a wartości niematerialne i prawne, które posiadała, w tym prawa do znaków towarowych, zostaną przeniesione na spółkę akcyjną. Spółka komandytowa uzyskała wcześniej interpretację, zgodnie z którą będzie zobowiązana do opodatkowania VAT takiego nieodpłatnego przekazania, z uwagi na uznanie go za darowiznę. W konsekwencji wspólnicy zakładali, że w związku z opodatkowaniem VAT należnym spółka akcyjna będzie mogła odliczyć VAT naliczony, czyli finalnie VAT byłby neutralny. W związku z tym zapytali, czy będą mieli prawo do odliczenia podatku VAT naliczonego i czy transakcja powinna być udokumentowana fakturą VAT. Podsta-

wowym argumentem było to, że nabywając majątek spółki komandytowej, spółka akcyjna chciała wykorzystać go do działalności opodatkowanej VAT. Zasadniczo więc nie byłaby konsumentem tych praw i w związku z tym twierdziła, że będzie miała prawo do odliczenia VAT na podstawie faktury wystawionej przez spółkę komandytową.

Stanowisko organu

Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej wskazał, że spółka akcyjna nie nabędzie prawa do odliczenia podatku VAT naliczonego, ponieważ nabędzie prawa do wartości niematerialnych i prawnych nieodpłatnie. Ponadto organ podatkowy uznał, że przeniesienia rzeczonych wartości niematerialnych i prawnych nie będzie trzeba dokumentować fakturą VAT.

Organ podatkowy wskazał, że z przepisów ustawy o podatku od towarów i usług w sposób jednoznaczny wynika, iż podatnikom przysługuje prawo do odliczenia podatku

VAT jedynie przy spełnieniu wynikających z nich warunków, tj.:

- zakupione towary bądź usługi muszą być wykorzystywane do wykonywania czynności opodatkowanych,
- podatnik musi mieć faktury, na której jest naliczony podatek od towarów i usług,
- podatnik musi być zarejestrowany jako czynny podatnik podatku VAT,
- nie zachodzą inne przesłanki, które pozbawiają podatnika prawa do dokonania odliczenia podatku, wymienione w art. 88 ustawy o VAT.

Dopiero w przypadku spełnienia wszystkich ww. warunków podatnik może skorzystać z prawa do obniżenia kwoty podatku należnego o podatek naliczony. W przedmiotowej sprawie brak będzie faktury VAT, której w tej sytuacji spółka komandytowa nie będzie mogła wystawić.

Stanowisko sądów administracyjnych

WSA oraz NSA w niniejszej sprawie potwierdziły stanowisko organu podatkowego, wskazując, że nie będzie potrzeby wystawienia faktury w przypadku nieodpłatnego świadczenia, oraz że nabywca nie będzie mógł odliczyć VAT naliczonego, ponieważ nie ponosi ekonomicznego ciężaru tego podatku (wyrok z 20 września 2018 r., sygn. akt I FSK 1029/18).

NSA wskazał za organem podatkowym, że w niniejszej sprawie nie zostały spełnione wszystkie warunki pozwalające przedsiębiorcy na odliczenie podatku VAT, nieodpłatne

świadczenia bowiem na gruncie ustawy nie powinny być dokumentowane fakturą. NSA słusznie zauważył, że nabywca takich świadczeń (usług) nie ponosi ekonomicznego ciężaru związanego z ich nabyciem, w związku z czym nie może mieć prawa do odliczenia podatku VAT z takiej czynności. Tym samym nieodpłatne świadczenia nie powinny być dokumentowane fakturą z wykazaniem podatkiem należnym.

Zatem skoro nieodpłatnych świadczeń nie powinno dokumentować się fakturą, to w przedmiotowej sprawie spółka akcyjna nie powinna otrzymać faktury potwierdzającej przekazanie jej wartości niematerialnych i prawnych (w tym praw do znaków towarowych), a tym samym nie będzie mieć dokumentu pozwalającego na skorzystanie z odliczenia.

NSA podkreślił, że nie wystawia się faktur dokumentujących czynności nieodpłatne również z tego powodu, aby nie stwarzać nawet możliwości odliczenia podatku naliczonego z takich faktur przez obdarowanego, tym bardziej że nabywca nie poniosł żadnego ciężaru podatku, nie dokonując jego zapłaty. Dodatkowo w świetle art. 86 ust. 2 pkt 1 lit. a ustawy o VAT kwotę podatku naliczonego stanowi suma kwot podatku wynikających z faktur otrzymanych przez podatnika z tytułu nabycia towarów i usług. Tak wystawiona faktura z wykazaniem podatkiem dokumentująca czynności nieodpłatne sugerowałaby możliwość odliczenia podatku u nabywcy, do czego nie ma podstaw prawnych.

Kto zyska, kto straci?

Na reformie podatkowej wprowadzonej w Polskim Ładzie najwięcej zyskają najmniej zarabiający, ale tylko ci zatrudnieni na umowę o pracę, jak również emeryci otrzymujący niższe świadczenia. Straci większość przedsiębiorców, zwłaszcza tych rozliczających się podatkiem liniowym, i najlepiej zarabiający etatowcy. Na poprawę poborów nie mają też co liczyć zatrudnieni na umowy cywilnoprawne. Część pracowników i przedsiębiorców rozliczających się według skali podatkowej będzie mogła skorzystać z ulgi dla klasy średniej, co sprawi, że program zmian okaże się dla nich neutralny.

– Zmiany, które zostaną wprowadzone w ramach Polskiego Ładu, mają swoje dobre i mocne strony, jak również te słabe – mówi agencji informacyjnej Newseria Biznes dr Antoni Kolek, prezes Instytutu Emerytalnego. – Na pewno podwyższenie kwoty wolnej do 30 tys. zł i podwyższenie drugiego progu podatkowego należy zakwalifikować do zmian pozytywnych. Jedną z największych zmian jest podniesienie

kwoty wolnej od podatku do 30 tys. zł, czyli w przypadku większości podatników niemal dziesięciokrotnie. Oznacza to na przykład brak opodatkowania dla otrzymujących najniższą emeryturę oraz pensje do 3180 zł miesięcznie. Dodatkowo drugi próg podatkowy zostanie podniesiony do 120 tys. zł rocznie z dotychczasowych 85 tys. zł. Dla osób zarabiających w tym przedziale oznacza obniżkę stawki niemal o połowę, z 32 proc. do 17 proc.

– Z kolei brak możliwości odliczenia składki zdrowotnej od podatku dochodowego od osób fizycznych na niekorzyść wpłynie na wysokość wynagrodzenia netto podatników. Osobom, które są zatrudnione na podstawie umowy o pracę, pracodawca będzie musiał pobrać z wynagrodzenia większą kwotę, która będzie odpowiadała wysokości składki zdrowotnej, a podatnik nie będzie miał już prawa do tego, żeby w rozliczeniu rocznym to odliczyć. Czyli dla tych osób będzie po prostu wyższe opodatkowanie – wyjaśnia dr Antoni Kolek.

Estoński CIT po nowemu

Ze względu na liczne ograniczenia obowiązujące w formule estońskiego CIT-u na to rozwiązanie zdecydowało się dotąd raptem ok. 400 polskich firm. Od 1 stycznia 2022 r. wiele z tych ograniczeń zostało poluzowanych w związku ze zmianami wprowadzonymi w Polskim Ładzie. Najważniejsze z nich to m.in. rozszerzenie katalogu podmiotów, które będą mogły skorzystać z fakultatywnego modelu opodatkowania, zniesienie limitu przychodów i wymogu dotyczącego nakładów inwestycyjnych. Resort finansów liczy, że przyczyni się to do skokowego

wzrostu popularności estońskiego CIT-u. – W zeszłym roku estoński CIT był rozwiązaniem dostępnym tylko dla spółek z ograniczoną odpowiedzialnością i spółek akcyjnych. W przyszłym ten katalog podmiotów, które będą mogły wejść w system estoński, znacznie się zwiększy, to będą też proste spółki akcyjne, spółki komandytowe i spółki komandytowo-akcyjne – mówi Jan Sarnowski, wiceminister finansów. Zlikwidowany zostanie też limit przychodów, obecnie wynoszący 100 mln zł, oraz wymóg dotyczący nakładów inwestycyjnych.

NOWY ŁAD – CO ZMIENI SIĘ DLA POSIADACZY JEDNOOSOBOWYCH DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZYCH?

Nowy Ład wiąże się z istotnymi zmianami dla podatników. Oprócz podwyższenia kwoty wolnej od podatku i innych reform program PiS przyniesie też poważne konsekwencje dla przedsiębiorców, a zwłaszcza właścicieli najmniejszych firm. Czy prowadzenie jednoosobowej działalności nadal będzie opłacalne? Jak przygotować swój biznes na nadchodzące zmiany?

Nowy Ład – zmiany dla właścicieli jednoosobowych działalności

Właściciele firm powinni zacząć przygotowywać się do zmian wynikających z Nowego Ładu. Od 2023 r. ma zostać wprowadzony obowiązek comiesięcznego przysyłania elektronicznej księgi przychodów i rozchodów i ewidencji środków trwałych. Dotychczasowo firmy musiały przysyłać takie dane jedynie na żądanie organów podatkowych. Konieczność ta wynika z wprowadzenia nowego podatku od dochodu nazwanego „składką na ubezpieczenie zdrowotne”. Zdaniem ekspertów obowiązek ten znacznie zwiększy koszt rozliczania podatków w jednoosobowych firmach. Do tego dochodzi też brak możliwości odliczenia od podatku składki zdrowotnej dla właścicieli jednoosobowych działalności gospodarczych.

Krajowy System e-Faktur – obowiązkowe e-Faktury

Kolejne zmiany wiążą się z Krajowym Systemem e-Faktur, który od przyszłego roku ma stać się obowiązkowy w całym kraju. Docelowo wszystkie wystawiane w Polsce faktury (w elektronicznej, ustrukturyzowa-

nej formie) będą wystawiane, przysyłane i przechowywane wyłącznie za pośrednictwem rządowej platformy. Z jednej strony standard ten ma uprościć i uszczelnić system podatkowy, z drugiej jednak wymusi na przedsiębiorcach dostosowanie swoich firm. Na szczęście mają oni na to dużo czasu – wciąż nie wiadomo, kiedy dokładnie KSeF stanie się obligatoryjny.

Dobry system fakturowania pomoże w Polskim Ładzie i KSeF

Wszystkie te zmiany mogą spowodować spadek popularności jednoosobowych działalności gospodarczych. Niewykluczone, że wielu pracowników zatrudnionych w firmach na zasadach B2 B powróci do umowy o pracę. Ci jednak, którzy postanowią zostać na dotychczasowych warunkach, powinni rozpocząć przygotowania. Dobrym pomysłem może być inwestycja w program do fakturowania Subiekt123, zaprojektowany głównie z myślą o właścicielach mikro i małych firm. Program umożliwia szybkie i wygodne wystawianie dokumentów sprzedaży oraz przechowywanie wszelkich danych dotyczących świadczonych usług i towarów.