

BIULETYN KOŁA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI



AD_VENTURE

**UE Katowice
Czerwiec 2022**

**Zawiera teksty
publicystyczne
członków Koła
Naukowego
Przedsiębiorczości
AD_VENTURE**



Wpływ Polskiego Ładu na pracę B2B

Marek Hahuła, Paweł Zawiszowski

Pierwsze miesiące funkcjonowania zmian wprowadzonych pakietem ustaw Polski Ład odznaczały się dużym chaosem, niepewnością interpretacji poszczególnych zapisów oraz próbami dostosowania działalności firm, często po omacku, do nowej rzeczywistości podatkowej.

Jedną z grup, o której już przed wejściem programu w życie mówiło się jako o potencjalnie najbardziej dotkniętych zmianami, są pracownicy na umowach B2B, a więc de facto mikroprzedsiębiorcy prowadzący jednoosobową działalność gospodarczą. Ta forma zatrudnienia jest bardzo popularna w branży IT. Blisko 1/3 stosunków pracodawca-pracownik oparta jest tam właśnie na tego typu umowach. Oznacza to, że w Polsce funkcjonuje obecnie kilkadziesiąt tysięcy mikroprzedsiębiorstw branży informatycznej, świadczących najczęściej usługi głównie dla jednego zleceniodawcy.

Wśród największych trudności, jakie miały spotkać tę grupę, wymieniano m.in. zwiększenie skomplikowania, a co za tym idzie, kosztów księgowości oraz wzrost podatku dochodowego dla najwięcej zarabiających, m.in. poprzez ograniczenie możliwości odliczania składki zdrowotnej od podstawy opodatkowania. Jednocześnie, osoby wykazujące przychód w granicach arbitralnie ustalonych przez ustawodawcę jako zarobki klasy średniej, otrzymały ulgę która, w najgorszym wypadku, miała pozwolić im wyjść po zmianach na zero.

W celu poznania opinii samych zainteresowanych przeprowadziliśmy serię wywiadów z osobami zatrudnionymi na umowach B2B

w dużym, międzynarodowym przedsiębiorstwie specjalizującym się w e-commerce oraz rozwoju nowoczesnych technologii. Odpowiedzi udzieliło nam 6 osób a pytania zadaliśmy w formie ankiet. Dotyczyły one charakterystyki prowadzenia działalności jednoosobowych oraz wpływu zmian podatkowych na opłacalność tej praktyki.

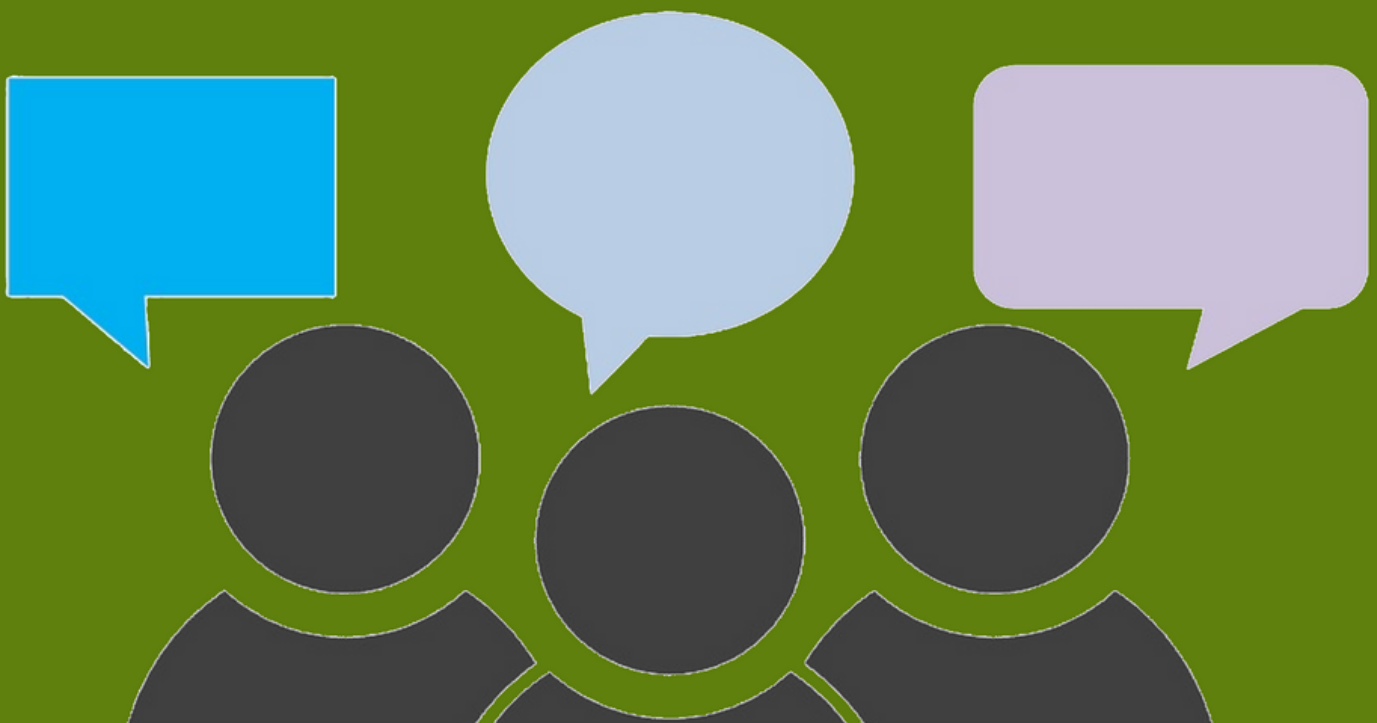


W pierwszej kolejności spytaliśmy o to, co motywowało rozmówców do rozpoczęcia działalności B2B. Odpowiedzi były każdorazowo takie same - wyższe zarobki względem wykonywania tej samej pracy na UoP. Zwracali oni również uwagę na fakt, że taka forma działalności zapewnia większą niezależność i możliwość wykonywania dodatkowych zleceń poza pracą wykonywaną dla głównego zleceniodawcy. Nie w każdej firmie, z którą współpracują ankietowani, mieliby oni możliwość podjęcia pracy na UoP lub umowę cywilnoprawną. Jak się okazuje, część przedsiębiorstw w ogóle nie oferuje tych form zatrudnienia, głównie ze względu na wysokie stawki płacowe, będące standardem branży i wynikające z nich duże obciążenia, spadające na pracodawcę. Z kolei tam gdzie jest to możliwe, różnice w zarobkach są duże - jak szacuje jeden z ankietowanych, około 25%.

Zgoda dotyczyła również tego, jakie największe przeszkody i zaskoczenia spotykają specjalistów branży IT przechodzących na B2B. Nasi rozmówcy zwracali uwagę na trudności w wyróżnieniu się z tłumu i znalezieniu pierwszych zleceniodawców oraz stale zmieniający się i niejasny system podatkowy, który generuje dodatkowe koszty, w postaci opłat za prowadzenie księgowości.

Za największe ułatwienie w rozkręceniu samozatrudnienia część ankietowanych uznała właśnie znalezienie jakościowego outsourcingu usług księgowych. Korzysta z nich każdy z naszych rozmówców. Na pytanie, czy Polski Ład wpłynął już na cenę tych usług, padły różne odpowiedzi - zarówno, że koszty póki co nie wzrosły, ale księgowy zapowiada wyższe ceny w przyszłości, jak również że opłaty już wzrosły o kilkadziesiąt lub kilkaset złotych miesięcznie. Bardzo możliwe, że realny wpływ drastycznych zmian w systemie podatkowym na ceny poznamy dopiero w dalszej perspektywie czasowej.

Bardziej znaczącym obciążeniem finansowym jest natomiast wzrost podatku CIT, wynikający m.in. z braku możliwości odliczenia składki zdrowotnej od dochodów.



Zmiana ta dotyka przede wszystkim osoby rozliczające się do tej pory stawką liniową i osiągające przychód na poziomie poniżej 135 tys. rocznie. Jeden z ankietowanych już w tym roku zdecydował się przejść z tej formy na tzw. ryczałt od dochodów. Takich ruch zdaje się być rozsądny, z uwagi na fakt że specjaliści IT ponoszą bardzo niskie koszty prowadzenia działalności (co potwierdzają nasi rozmówcy). Osoba już wcześniej korzystająca z ryczałtu stwierdziła z kolei, że obciążenie fiskalne jej działalności nie zmieniło się w znaczący sposób. Co więcej, zmiany podatkowe okazują się być w niektórych przypadkach nawet korzystne. Dotyczy to, w przypadku branży IT, dwóch grup przedsiębiorców - tych najmniej zarabiających (od ok. 68 do 134 tys., im bliżej dolnej granicy tego przedziału tym lepiej) korzystających ze skali podatkowej i objętych tzw. ulgi dla klasy średniej a także osób, których działalność kwalifikuje się do tzw ulgi IP Box, których dochody opierają się głównie usługach programistycznych. W dużym uproszczeniu, jest preferencyjna, 5-procentowa stawka podatku dochodowego, dedykowana dochodom osiąganym za tworzenie programów. Skorzystanie z niej nie jest dostępne dla osób rozliczających się ryczałtem, którego stawka dla większości działalności w ramach IT wynosi 15%.

Co istotne, żaden z naszych rozmówców nie zadeklarował chęci rezygnacji z prowadzenia jednoosobowej działalności gospodarczej, mimo że 5 na 6 z nich oceniło go negatywnie. Należy również pamiętać, że od 1 lipca w życie wejdą poprawki do programu, które m.in. zniosą ulgę dla klasy średniej i w pewnym zakresie, przywrócą możliwość odliczenia składki zdrowotnej od podstawy podatku dochodowego. Będzie to jednak kolejny przykład tego, jak ustawodawca zmienia system podatkowy w trakcie trwania roku podatkowego i potwierdzenie tezy większości ankietowanych o tym, że największą trudnością w prowadzeniu działalności gospodarczej jest skomplikowanie i niepewność obowiązującego prawa.

Źródła:

<https://ksiegowosc.infor.pl/wiadomosci/5418208,Wybor-formy-opodatkowania-w-2022-roku-tylko-do-21-lutego.html> (dostęp: 26.05.2022)

<https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/tax/articles/co-to-jest-IP-Box-Innovation-Box.html> (dostęp: 26.05.2022)

Wywiady zostały przeprowadzone zdalnie, w formie pisemnej na przełomie marca i kwietnia 2022. Wyników nie należy traktować jako badania naukowego a jedynie jako próbę poznania opinii subiektywnie wybranych przedstawicieli branży.



Jak nie dać się pogrzebać?

Daria Balcerzak

O podjęciu decyzji o przedmiocie działalności przedsiębiorstwa, które chcemy prowadzić i usług, które chcemy dostarczać, często decyduje wiele czynników. W wielu przypadkach wybór determinowany jest przez własne zainteresowanie daną branżą. Często ludzie podejmują działalność w oparciu o zestaw posiadanych cech osobowości i kompetencji, aby robić to, w czym są najlepsi. Dzięki takiemu podejściu szybciej przychodzą im awanse, a współzawodnictwo na tle innych przedsiębiorstw staje się wręcz naturalne. Najczęstszym czynnikiem, który - na wcześniejszym lub późniejszym etapie podejmowania decyzji - zawsze zostanie wzięty pod uwagę przy otwieraniu własnej działalności jest dochodowość.



Według definicji przedstawionej przez S. Sudoła przedsiębiorstwo jest określane jako “jednostka prowadząca działalność gospodarczą, dążąca do zaspokojenia potrzeb innych podmiotów życia społecznego przez wytwarzanie produktów lub świadczenie usług, przy czym działalność ta jest motywowana chęcią uzyskania korzyści majątkowych i prowadzona samodzielnie na ryzyko właściciela czy właścicieli”. Oznacza to, że nasza podjęta działalność musi być nie tylko rentowna, ale najlepiej jakby przynosiła jak największe zyski.

Ostatnim przytoczonym na potrzeby niniejszego artykułu czynnikiem jest zapotrzebowanie na rynku na dany produkt lub usługę. W tym przypadku należy znaleźć lukę na rynku, którą przedsiębiorstwo może wypełnić i zaoferować społeczeństwu coś, co jest im niezbędne.

Jednym z przykładów obszaru działalności, która opiera się głównie na zapotrzebowaniu na daną usługę, jest branża funeralna. Branże te oferują ludziom możliwość godnego pochówku, a przy tym są w stanie utrzymać swoją działalność, poprzez zaspokojenie potrzeb finansowych. Istotne w prowadzeniu przedsiębiorstwa w tak osobliwej branży są cechy osobowości, które pomagają pracownikom oferować w pełni profesjonalne usługi, a przy okazji zachować stabilność psychiczną.



Decydując się na otwarcie zakładu pogrzebowego, należy dokładnie zaznajomić się z prawnymi aspektami tej branży. Przede wszystkim właściciele muszą spełnić regulacje określone w ustawie z dnia 31 stycznia 1959 r. o cmentarzach i chowaniu zmarłych. Przepisy tej ustawy regulują: zakładanie, rozszerzanie i zamknięcie cmentarzy komunalnych i wyznaniowych, zasady utrzymania i urządzania cmentarzy, użycia grobu, chowania zmarłych, prawo do pochówku, zasady ustalenia zgonu i jego przyczyny, przewozu zwłok i szczątków, w kraju i za granicą, ekshumację zwłok, a także określają organy właściwe w sprawach cmentarzy i chowania zwłok.

Właścicielem zakładu pogrzebowego może być praktycznie każdy: nie jest wymagane określone wykształcenie, kursy czy specjalne zgody i zezwolenia. W celu założenia działalności gospodarczej w branży funeralnej wystarczy jedynie wpis do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej. Więcej wymogów należy spełnić przy wyborze i przygotowaniu miejsca swojej działalności. Powiatowa Stacja Sanitarno-Epidemiologiczna, a także Straż Pożarna muszą dokonać oględzin budynku, w którym są przechowywane i przygotowywane zwłoki, a także miejsca, gdzie dojdzie do pożegnania zmarłego przez najbliższych. Trzeba także pamiętać, aby karawany spełniały określone warunki sanitarne. Wymogi te określone są dokładnie w Rozporządzeniu Ministra Zdrowia z dnia 23 marca 2011 r. w sprawie sposobu przechowywania zwłok i szczątków.

Oprócz spełnienia wymogów sanitarno-epidemiologicznych, istotne jest także strategiczne położenie zakładu. Lokum o najlepszych perspektywach powinno się znajdować niedaleko cmentarza, kościoła (lub innej świątyni), ewentualnie przy często uczęszczanej drodze lub skwerze. Ważne jest, aby powierzchnia była wystarczająco duża, aby pomieścić pomieszczenie socjalne dla pracowników, biuro, magazyn na

trumny i urny, a także miejsce przechowywania ciał i salę pożegnań. Warto także wcześniej pomyśleć o garażu na karawany. Popularna jest także usługa tanatopraksji, czyli sposobu balsamowania zwłok, które pozwala na zabezpieczenie ciała, aby nadać im wygląd osoby śpiącej.

Wiele zakładów pogrzebowych decyduje się również na poszerzenie oferty o dystrybucję trumn i urn, czy pracownie florystyczne, co także trzeba przewidzieć już na etapie poszukiwania siedziby. Kolejną, coraz szerzej oferowaną, usługą jest kremowanie zwłok. Według przepisów z 2011 roku, aby utworzyć krematorium, wystarczy jedynie uzyskanie pozwolenia na jego budowę.

W dzisiejszych czasach, wiele zakładów pogrzebowych nie ogranicza się jedynie do działań bezpośrednio związanych z grzebaniem zmarłych, ale także oferują oprawę muzyczną (z możliwością wyboru instrumentu bądź wokalisty), fotografa lub kamerzystę, czy też transport uczestników na pogrzeb. W sytuacji, gdy pogrzeb jest niezwiązany z żadną religią, niektóre zakłady oferują świeckiego mistrza ceremonii.

Na rynku usług pogrzebowych można znaleźć także nowoczesne zakłady, które oferują elektroniczne nekrologi. Polegają one na utworzeniu grafiki lub linków do stron internetowych z informacjami niezbędnymi, aby wziąć udział w pogrzebie. Dzięki takiemu rozwiązaniu można w zupełnie nowy sposób poinformować rodzinę i znajomych o śmierci bliskiej osoby. Można także w niektórych miejscach zamówić poprzez system internetowy wieńce i wiązanki, które zostaną dowieszone na cmentarz wraz z trumną, co ułatwi podróż przyjezdnym krewnym. Ciekawym rozwiązaniem są także transmisje na żywo z pogrzebów, dzięki czemu osoby nie mogące, z różnych powodów, uczestniczyć na miejscu w uroczystości, mają możliwość obejrzeć ją przez internet.

Z uwagi na powyższe przykłady, przed podjęciem decyzji o wynajęciu lokalu



i przystosowywaniu go do swoich potrzeb, należy dokładnie określić zakres działalności funeralnej, którą właściciel zamierza podjąć, lub o jakie usługi będzie ją poszerzał w przyszłości, aby móc odpowiednio reagować na zmieniający się rynek.

Jednak w tej branży, oprócz spełnienia formalnych i biznesowych wymogów, istotne jest także odpowiednie traktowanie klienta, czyli osoby, która niedawno straciła bardzo bliską osobę. Dlatego też istotne jest, aby każdego zleceniodawcę traktować w sposób indywidualny z odpowiednią uprzejmością i zrozumieniem. Osoby, które przyjmują zlecenie na wykonanie pogrzebu są już przyzwyczajone do otaczającego ją tematu śmierci, ale dla osoby po drugiej stronie biurka mogą być to najcięższe chwile w życiu. Z tego powodu, właściciel zakładu pogrzebowego powinien umieć dobrać pracowników z odpowiednimi kompetencjami, aby pomogły przejść cierpiącemu przez ten ciężki moment. Decydując się na działalność w tej branży, należy się także przygotować na dostępność zakładu przez cały czas, niezależnie od godziny czy pory świątecznej.

Dodatkowym utrudnieniem dla początkującej osoby w tej branży będzie odnalezienie swojego miejsca w tłumie konkurencji, która w obecnych czasach pojawia się na rynku. Wprawdzie statystyki dotyczące zgonów wskazują na wzrost ich ilości, jednak nowoczesne technologie i zakłady o ugruntowanej pozycji z szerokim wachlarzem ofert mogą być poważnym zagrożeniem dla nowych przedsiębiorców.

Podsumowując, decydując się na działalność w branży funeralnej, należy pogłębić swoją wiedzę na temat specyfiki tego obszaru, a także od początku określić zakres działalności i nastawić się na nieustanny rozwój. Wbrew pozorom, trendy i nowinki w pochówku zmarłych pojawiają się nieustannie, a dobry przedsiębiorca powinien być elastyczny, aby dostosować się do zmieniającego się otoczenia.

Źródła (wszystkie dostępy do linków aktualne na dzień: 03.04.2022):

A.Kolek G. Lang Ł. Kozłowski, Branża pogrzebowa w Polsce. Diagnoza i wyzwania, CALPE,

Warszawa, 2016

Sudoł S., Przedsiębiorstwo, PWE, Warszawa 2006

https://repozytorium.uni.wroc.pl/.../32_A_Kubiak_Prawne_i...

[_polskiej_branzy_funeralnej.pdf](#)

https://calpe.pl/.../2019-10_RAPORT_Bran%C5%BCa...

<https://www.fxmag.pl/.../zaklad-pogrzebowy-spolki...>

[wic-niektorymi-rozwarzaniami-czy-warto-inwestowac-w-spolki-z-branzy-pogrzebowej](#)

<https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-jak-zalozyc-zaklad...>

<https://startkariery.pl/jak-otworzyc-zaklad-pogrzebowy/>

<https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp...> (ustawa o pochówku)

<https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp...> (rozporządzenie ministra -sanitarno-epidemiologiczne)

<http://www.hofman-dompogrzebowy.pl/page/index.php?p=oferta>



Jak ruszyć z gastro?

Paweł Zawiszowski

Dla wielu młodych ludzi pragnących zostać przedsiębiorcami najłatwiejszą drogą do osiągnięcia tego celu może wydawać się spróbowanie swoich sił w branży gastronomicznej. Co może być w tym trudnego? W końcu na pozór wystarczy tylko przygotować dobre menu, wybrać chwytliwą nazwę, znaleźć miejsce do wydawania swoich posiłków klientom (w erze foodtrucków nawet lokal, w tradycyjnym tego słowa znaczeniu, może okazać się zbędny do rozpoczęcia działalności), a przy odrobinie umiejętności gotować można nawet samemu. Prawda jest jednak taka, że gastronomia to bardzo niewdzięczna gałąź usług, obciążona wieloma ograniczeniami prawa, zarówno krajowego, jak i unijnego, pełna pułapek dla nieświadomych start-up'owców. Nie oznacza to jednak, że młody przedsiębiorca bez olbrzymiego zapasu gotówki i skomplikowanego know-how nie może się z niej odnaleźć. W tym krótkim tekście postaramy się odkryć, jakie są warunki wejścia na rynek restauracyjny i na co należy zwrócić uwagę, kiedy zakładasz firmę.

Proces założenia gastronomii od większości działalności gospodarczych wyróżnia przede wszystkim potrzeba odebrania lokalu przez sanepid oraz, czego wiele osób może nie być świadomych, zdobycia szeregu zgód na świadczone usługi. Bez odpowiednich pozwoleń lokal gastronomiczny nie może m.in: sprzedawać alkoholu, odtwarzać muzyki objętej prawami autorskimi, udostępniać gościom transmisji radiowych i telewizyjnych.



Należy pamiętać, że każde uzyskanie zgody kosztuje i podnosi realne koszty rozpoczęcia działalności. Z kolei, aby spełnić wymagania stawiane restauracjom przed kontrolą sanepidu, należy zadbać m.in. o poprawność:

- jakości wody, jaka przeznaczona jest do celów gospodarczych i spożywczych,
- jakości żywności,
- stanu technicznego budynku,
- wyposażenia lokalu i wykorzystywanych narzędzi,
- osób zajmujących się dystrybucją oraz produkcją żywności.

Oczywiście, dostosowanie powyższych parametrów do wymagań stawianych przez sanepid to kolejne koszty, jakie ponieść musi początkujący restaurator.

Jaki jest więc realny próg wejścia na rynek? Szacunki dostępne w internecie są bardzo rozbieżne, jednak dla dużych restauracji kwotę wejścia określa się najczęściej na... kilkaset tysięcy złotych. Należy jednak pamiętać, że nie każdy musi od razu zakładać dużą pizzerię z własną salą bankietową. Stale rośnie popularność mini lokali, knajpek czy kameralnych kawiarni. W przypadku tych ostatnich możliwe jest rozpoczęcia działalności z wkładem (zaledwie) kilkudziesięciu tysięcy złotych, a więc kwotą znajdującą się w zasięgu unijnych dotacji. Według danych GUSu za rok 2020, aż 40% placówek gastronomicznych w Polsce to właśnie małe punkty gastronomiczne, nie wyczerpuje definicji restauracji (które to z kolei stanowią zaledwie 27%). Nie należy się jednak łudzić, że wejdziemy w gastro za odłożone pieniądze z komunii i kilka zaoszczędzonych wypłat - to po prostu nie jest tani biznes.



W ostatnich latach rośnie popularność jeszcze jednej formy małej gastronomii - foodtrucków. Największym kosztem na wejściu do świata tzw. streetfoodu jest oczywiście zakup samochodu lub przyczepy, która posłuży nam za lokal. Ceny używanych samochodów, nadających się na ten cel zaczynają się od 26.000 złotych. Jednak odejmując ten koszt okazuje się, że food truck to najtańsza opcja na rozpoczęcie działalności w gastro. Jeśli więc macie szczęście i wasz wujek, babcia, kuzyn lub szwagierka jest posiadaczem mini busa lub niewielkiego samochodu dostawczego i myśli nad jego sprzedażą, bo stary grat od paru lat tylko kurzy się w garażu... może warto złożyć tej osobie ciekawą propozycję biznesową?

Źródła:

<https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-jak-zalozyc-lokal-gastronomiczny> (dostęp: 06.01.2022)

<https://www.blog.goeste.pl/lokal-gastronomiczny-pozwolenia/> (dostęp: 06.01.2022)

https://www.sas24.pl/blog/181_wymogi-sanepidu-dla-malej-gastronomii
(dostęp: 06.01.202)

<https://www.bankier.pl/wiadomosc/Jak-zalozyc-food-trucka-7413701.html>
(dostęp: 06.01.2022)