

Rozdział piąty

Wybór formy prawnej dla nowego przedsięwzięcia

1. **Forma prawna a koncepcja biznesu**
2. **Jakie formy mamy do dyspozycji?**
3. **Analiza porównawcza – kryteria**

Samodzielnie czy ze wspólnikami?

Oddzielenie sfery życia osobistego od sfery biznesu

Wymagany poziom kapitału założycielskiego

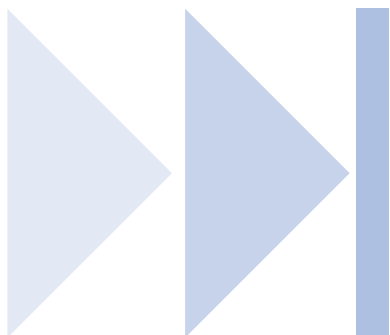
Czas i koszty związane z rejestracją

Elastyczność operacyjna

Implikacje podatkowe

Potencjał rozwojowy

4. **Wybór formy prawnej w przypadku dynamicznych firm**



Przy wyborze formy prawno-organizacyjnej punktem wyjścia jest dokładna koncepcja uruchomienia i prowadzenia biznesu. Zanim rozpatrzemy możliwe warianty, powinniśmy mieć klarowną wizję następujących aspektów: kto będzie współlnikiem i ilu ich będzie; jaki będzie przedmiot działalności; jaka będzie skala działalności na początku i w perspektywie kilku lat; jaki będzie wymagany poziom zaangażowania inwestycyjnego; jaka będzie nazwa firmy. Przesądzanie formy prawnej bez dokonania wspomnianych wyżej rozstrzygnięć może prowadzić do konieczności zmiany ustaleń i marnotrawstwa czasu czy środków finansowych. Jakkolwiek forma prawna ma charakter wtórny wobec całościowej biznesowej koncepcji przedsięwzięcia, należy przestrzec przed pomniejszeniem wagi znaczenia decyzji w tym zakresie. We współczesnych realiach życia gospodarczego formę prawno-organizacyjną można potraktować jako swoisty „pojazd”, na który zapakujemy nasz atrakcyjny pomysł, by ruszyć w drogę do biznesowego sukcesu. Rzecz jasna, parametry owego pojazdu muszą być dostosowane do warunków otoczenia, a także szybkości, z jaką zamierzamy się poruszać.

1. Forma prawna a koncepcja biznesu

Można zaobserwować dwie główne i charakterystyczne zasady wyboru formy prawnej dla planowanych przedsięwzięć biznesowych. Pierwsza z nich polega na koncentrowaniu uwagi na sprawach formalnoprawnych. Zawiera się ono w typowym pytaniu: chcę założyć firmę – jak mam to zrobić? Za tym idzie szczegółowa analiza formalności i procedur, która całkowicie zaprzęta uwagę inicjatorów i nie pozwala skupić się na fundamentalnych kwestiach, takich jak przedmiot działalności, szanse odniesienia sukcesu czy też zdobycie niezbędnych środków finansowych.

Podejście drugie nawiązuje bardziej do tradycji anglosaskich, traktujących formę prawno-organizacyjną jako drugorzędną. Zgodnie z tym podejściem nie warto sobie nadmiernie zaprzętać tym głowy, bo nawet jeśli wybrana wstępnie forma okaże się nieadekwatna, będzie ją można zmienić.

Zgadza się generalnie z poglądem, że forma prawno-organizacyjna ma charakter wtórny wobec całościowej biznesowej koncepcji przedsięwzięcia, należy przestrzec przed pomniejszeniem wagi znaczenia decyzji w tym zakresie. We współczesnych realiach życia gospodarczego formę prawno-organizacyjną można potraktować jako swoisty pojazd¹, na który powinniśmy załadować nasz atrakcyjny pomysł, by ruszyć w drogę do biznesowego sukcesu. Rzecz jasna, parametry owego pojazdu muszą być dostosowane do warunków otoczenia, a także szybkości, z jaką zamierzamy się poruszać.

W proponowanej metodzie dochodzenia do wyboru optymalnej formy prawno-organizacyjnej punktem wyjścia jest posiadanie dokładnej koncepcji uruchomienia i prowadzenia biznesu. Przede wszystkim przed rozpatrywaniem możliwych wariantów prawno-organizacyjnych powinniśmy mieć klarowną wizję następujących kluczowych aspektów:

- ▶▶ kto będzie współnikiem i ilu ich będzie
- ▶▶ jaki będzie przedmiot działalności

¹ W języku angielskim na określenie różnorodnych form prawno-organizacyjnych, stosowanych w prowadzeniu działalności gospodarczej, używa się zbiorczego określenia „business vehicle”.

- jaka będzie skala działalności na początku i w perspektywie kilku lat
- jaki będzie wymagany poziom zaangażowania inwestycyjnego
- jaka będzie nazwa firmy.

Przesądzanie formy prawnej bez dokonania wspomnianych wyżej rozstrzygnięć może prowadzić do konieczności zmiany przedwczesnych ustaleń i marnotrawstwa czasu czy środków finansowych. W dalszej części rozdziału proponuję określoną ścieżkę, a także zestaw kryteriów niezbędnych do podjęcia kierunkowej decyzji dotyczącej wyboru formy prawnej. Ostateczne szczegółowe rozwiązania, zwłaszcza jeśli chodzi o zaawansowane formy (np. spółki prawa handlowego), będzie można dodatkowo skonsultować z prawnikami.

2. Jakie formy mamy do dyspozycji?

Zanim przejdziemy do szczegółowej analizy dostępnych w polskim systemie prawnym rozwiązań, warto spojrzeć na tę kwestię, korzystając z doświadczeń wykorzystania poszczególnych form prawno-organizacyjnych w Polsce. Stosowne dane statystyczne według stanu na 31 grudnia 2007 roku zawiera tabela 1. Przedstawione w niej liczby obrazują skalę zmian ustrojowych, jakie dokonały się w ostatnich latach w Polsce.

Przedsiębiorstwa państwowe i spółdzielnie odgrywające dominującą rolę przed 1989 rokiem obecnie stanowią mniej niż 0,4% wszystkich zarejestrowanych podmiotów gospodarczych.

Analizując dane z tabeli 1, trzeba jednak pamiętać, że prawie połowa zarejestrowanych firm nie prowadzi działalności gospodarczej i prawie

Tabela 1. Liczba zarejestrowanych podmiotów gospodarczych w Polsce według form w tys.
(stan na 31.12.2007)

Forma prawna firmy	Liczba podmiotów w tys.
Jednoosobowa działalność gospodarcza	2 787,6
Spółki cywilne	280,9
Spółki osobowe:	32,6
jawne	28,6
partnerskie	1,1
komandytowe i komandytowo-akcyjne	2,9
Kapitałowe:	225,8
z ograniczoną odpowiedzialnością	216,9
akcyjne	8,9
Spółdzielnie	18,1
Przedsiębiorstwa państwowe	0,6
Razem	3 345,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2007 r.*, 2008.

wszystkie nieaktywne firmy mieszczą się w kategorii jednoosobowej działalności gospodarczej i spółki cywilnej². Jeśli nawet wykonać stosowną korektę, liczba aktywnych biznesów prowadzonych jako jednoosobowa działalność gospodarcza, szacowana na 1350 tys. jednostek, i tak przewyższa liczbę firm, które są prowadzone według pozostałych form prawnych razem wziętych³.

Zdecydowana przewaga liczebna jednoosobowej działalności gospodarczej nie jest zaskoczeniem. Występuje we wszystkich krajach. Jest to bowiem forma najbardziej odpowiadająca działalności prowadzonej samodzielnie i na niewielką skalę. Relatywnie prosta procedura rejestracyjna, możliwa do przeprowadzenia w ciągu kilku dni, niskie koszty uruchomienia, elastyczność form opodatkowania to atuty bardzo ważne dla wszystkich początkujących. Poza tym bardzo duży udział w tej grupie mają podmioty oparte na samozatrudnieniu właściciela i funkcjonujące bez pracowników najemnych. Według szacunków GUS ok. 70% z tej grupy to firmy będące głównym miejscem pracy tylko dla jednej osoby (najczęściej właściciela) bądź prowadzone przez właściciela jako dodatkowa forma przy zatrudnieniu etatowym gdzie indziej (*Działalność gospodarcza przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób w 2004 r.*, 2005). Nie uprzedzając wyników analizy porównawczej przedstawionej w dalszej części rozdziału, warto zauważyć, że w przypadku przedsięwzięć o większej skali jednoosobowa działalność gospodarcza nie jest już tak oczywistym rozwiązaniem, jakby to mogło wynikać z rozkładu statystycznego, prezentowanego wyżej.

Znaczna liczba zarejestrowanych s p ó ł e k c y w i l n y c h – ponad 280 tys. podmiotów – wymaga pewnego komentarza. Historycznie popularność tej formy wynikała z prostych formalności przy rejestracji firmy, a jednocześnie dawała możliwość prowadzenia biznesu w grupie wspólników. Wprowadzone od początku 2001 roku zmiany w Ustawie o działalności gospodarczej w istotny sposób zmniejszyły atrakcyjność spółki cywilnej dla prowadzących biznes. W największym skrócie chodzi o to, że spółka cywilna nie jest obecnie traktowana jako przedsiębiorstwo, a jest to kategoria kluczowa w polskim prawie gospodarczym. Ta z pozoru nieistotna zmiana rodzi szereg implikacji praktycznych. Poczynając od momentu uruchomienia działalności, wspólnicy muszą najpierw indywidualnie zarejestrować działalność gospodarczą, a następnie zawiązać spółkę cywilną. Poważne wątpliwości budzi także zdolność do samodzielnego

² Są to podmioty, które nie rozpoczęły jeszcze działalności bądź takie, które zaniechały prowadzenia działalności, a nie zgłosiły tego faktu do krajowego rejestru podmiotów gospodarki narodowej REGON, prowadzonego przez GUS.

³ Szacunek ten przeprowadzono, biorąc za punkt wyjścia szacowaną przez GUS liczbę podmiotów aktywnych w 2005 roku – ok. 1,7mln. (*Raport o stanie sektora...*, 2007, s. 26–28).

występowania w obrocie cywilnym. Tak więc w zakresie pewnych czynności i zdarzeń gospodarczych spółka cywilna jest traktowana jako samodzielny podmiot (np. jako pracodawca), a w innych – nie, i wówczas muszą indywidualnie występować wspólnicy.

Prawnicy wyspecjalizowani w sprawach obrotu gospodarczego uważają, że forma spółki cywilnej znajduje się w odwrocie, i nie zalecają jej dla obecnie rozpoczynanych przedsięwzięć gospodarczych. Obecnie, już istniejące spółki cywilne nie muszą się obligatoryjnie przekształcić w spółki jawne bądź wybrać inną formę po przekroczeniu pułapu przychodów ze sprzedaży o równowartości 800 tys. EUR.

W grupie spółek handlowych mamy do dyspozycji spółki osobowe, które generalnie umożliwiają prowadzenie działalności gospodarczej w grupie wspólników, jednakże nie pozwalają na rozdzielanie sfery osobistej od sfery biznesowej, co w praktyce sprowadza się do nieograniczonej odpowiedzialności wspólników za sprawy prowadzone przez spółkę. Podstawową formą w tej grupie jest spółka jawna mająca pełną zdolność do czynności prawnych i podlegająca Rejestrowi Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego. Z kolei spółka partnerska to forma niejako zarezerwowana dla ściśle określonej w stosownych przepisach grupy tzw. wolnych zawodów (lekarze, prawnicy, audytorzy, doradcy podatkowi itp.).

Stosunkowo rzadko występujące w polskiej praktyce gospodarczej spółki komandytowe i komandytowo-akcyjne to formy stosowane szczególnie w sytuacji, w której istnieje potrzeba różnicowania stopnia ponoszenia odpowiedzialności majątkowej za sprawy spółki przez poszczególne grupy wspólników.

Spółki kapitałowe (spółka z ograniczoną odpowiedzialnością i spółka akcyjna), choćby ze względu na wymagany minimalny poziom zaangażowania kapitałowego i znacznie bardziej skomplikowaną procedurę rejestracyjną, nadają się do prowadzenia interesów gospodarczych na większą skalę. To, co je odróżnia od spółek osobowych, to jednoznaczne rozdzielanie sfery życia osobistego i interesów gospodarczych wspólników (akcjonariuszy). Obowiązuje tu bowiem generalna zasada, że udziałowcy (akcjonariusze) ponoszą odpowiedzialność za zobowiązania spółki jedynie do wysokości wniesionego kapitału. Warto równocześnie podkreślić, że wbrew temu, co potocznie sugeruje pojęcie „spółka”, obydwie wspomniane formy mogą być utworzone przez jedną osobę.

Dostępne w polskim systemie formy prawne dla prowadzenia działalności gospodarczej, jak i wymagane procedury administracyjne, są szczegółowo opisane w literaturze prawniczej, a także prezentowane w licznych

poradnikach. Nie ma więc potrzeby przytaczania tych informacji w tej książce, zwłaszcza że przed podjęciem ostatecznych decyzji celowa może okazać się konsultacja z prawnikiem. Zamiast tego, w dalszej części rozważań skupimy się na biznesowych kryteriach wyboru optymalnej formy prawno-organizacyjnej planowanego przedsięwzięcia. Na pytanie o to, jaką formę wybrać, typowa reakcja doświadczonego prawnika zawiera się w stwierdzeniu: „Proszę najpierw powiedzieć, co Pan/Pani chce osiągnąć i w jaki sposób prowadzić biznes, a wtedy postaramy się dopasować formę prawną, najbardziej efektywną do realizacji założonych celów”. Taki kierunek myślenia o wyborze formy prawnej zostanie szczegółowo przedstawiony w dalszej części rozdziału.

3. Analiza porównawcza – kryteria

Na podstawie własnej praktyki doradczej autor może wskazać podstawowe kryteria oceny przydatności dostępnych form, pozwalających ocenić, które z nich są bardziej przydatne, które mniej, a które należy już na wstępie wykluczyć. Kryteria te należy, rzecz jasna, rozpatrywać, biorąc pod uwagę założone cele, warunki realizacyjne, a także indywidualne preferencje założycieli, wśród których najważniejsze to:

- ▶ prowadzenie firmy jednoosobowo czy wyłącznie z grupą wspólników
- ▶ potrzeba oddzielenia sfery życia osobistego od sfery biznesu
- ▶ wysokość kapitału założycielskiego, niezbędnego do uruchomienia biznesu, którym założyciele dysponują na starcie
- ▶ czas i koszty związane z rejestracją działalności
- ▶ w jaki sposób wybrana forma prawna zapewnia elastyczność w bieżącym prowadzeniu biznesu
- ▶ skutki podatkowe
- ▶ potencjał rozwojowy – na ile dana forma pozwala na rozwój firmy bez konieczności wprowadzania istotnych zmian w strukturze prawno-organizacyjnej.

Stosując kryteria określone wyżej, spróbujmy porównać cztery podstawowe formy wykorzystywane współcześnie w prowadzeniu działalności gospodarczej w Polsce, a więc:

- ▶ jednoosobową działalność gospodarczą
- ▶ spółkę jawną
- ▶ spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością
- ▶ spółkę akcyjną.

Pomijamy w tym porównaniu spółkę cywilną, z uwagi na sformułowane wyżej zastrzeżenia co do jej przydatności dla nowych przedsięwzięć,

jak również stosunkowo rzadko stosowane rodzaje spółek osobowych – spółkę komandytową i komandytowo-akcyjną⁴.

3.1. Samodzielnie czy ze wspólnikami?

W wielu przedsiębiorstwach z góry wiadomo, że będą one prowadzone jednoosobowo, inne zaś od samego początku zakładają istnienie grupy wspólników. Nierzadko mamy do czynienia z sytuacją, że w uruchamianym jednoosobowo przedsiębiorstwie z góry zakłada się w miarę rozwoju biznesu dołączenie wspólników.

Tabela 2. Porównanie form prawno-organizacyjnych ze względu na możliwą liczbę zaangażowanych w niej właścicieli

Forma prawno-organizacyjna firmy	Struktura właścicielska
Jednoosobowa działalność gospodarcza	tylko samodzielnie
Spółka jawna	tylko ze wspólnikiem (wspólnikami)
Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością	może być samodzielnie bądź ze wspólnikami – elastyczność zmian w strukturze udziałowców
Spółka akcyjna	może być samodzielnie bądź wraz z innymi akcjonariuszami – ta struktura jest typowa dla znacznej liczby akcjonariuszy

Źródło: Opracowanie własne.

Jak wynika z zestawienia zawartego w tabeli 2, zarówno jednoosobowa działalność gospodarcza, jak i spółka jawna są w tym względzie nieelastyczne: pierwsza umożliwia prowadzenie działalności wyłącznie jednoosobowo, a druga wyłącznie w grupie co najmniej dwóch wspólników. Natomiast w przeciwieństwie do tego, co sugeruje pojęcie „spółka”, obydwa typy spółek kapitałowych mogą być utworzone przez jedną osobę, a następnie liczba udziałowców/akcjonariuszy może się zwiększać.

3.2. Oddzielenie sfery życia osobistego od sfery biznesu

Kwestia sprowadza się do odpowiedzi na pytanie: czy godzimy się na ryzyko, że w przypadku porażki biznesowej naruszone zostaną podstawy bytu całej rodziny wraz z możliwością utraty osobistego majątku? Czy raczej

⁴ Warto podkreślić, że spółka komandytowa i komandytowo-akcyjna może być atrakcyjnym rozwiązaniem, gdy jeden ze wspólników (komplementariusz) ma atrakcyjny pomysł na biznes, gotów jest zaangażować się w jego prowadzenie i ponosić pełne ryzyko biznesowe, natomiast potrzebuje dodatkowych środków finansowych. Pozostali wspólnicy (komandytariusze) ponoszą odpowiedzialność tylko do wysokości wniesionego wkładu. W przyszłości można oczekiwać wzrostu znaczenia tych form, na przykład dla sformalizowania zaangażowania na większą skalę tzw. inwestorów nieformalnych – znajomych, przyjaciół, a także inwestorów indywidualnych.

chcemy zawęzić skalę ryzyka, tak by podstawy osobistej egzystencji zostały zabezpieczone przed skutkami biznesowej wpadki?

W praktyce sprowadza się to do możliwości zaspokojenia wierzycieli, w tym także Skarbu Państwa, z majątku jednoosobowego właściciela bądź grupy wspólników.

W praktycznym wymiarze opisane wyżej zagrożenia występują typowo w dwóch sytuacjach:

- ▶ Interesy firmy idą źle i grozi jej bankructwo. Obok zmagania się z nawałem bieżących trudności właścicielowi (wspólnikom) towarzyszy obawa o byt rodziny.
- ▶ W firmie wykryto błąd w rozliczeniach podatkowych z ubiegłych lat, który może zagrozić jej dalszej egzystencji. Właściele muszą się liczyć z wykryciem błędu przez organa kontroli skarbowej, zanim nastąpi przedawnienie (w praktyce 6 lat). Nie musi to być oczywisty błąd. Wystarczy, że do firmy dotrze informacja, że na przykład stosowane przez nią sposoby kwalifikacji kosztów zostały zakwestionowane przez inspektorów skarbowych w innych firmach.

W tej dziedzinie przewaga spółek kapitałowych nad spółkami osobowymi jest oczywista (por. tabela 3). W praktyce sytuacja jest nieco bardziej złożona. Zwłaszcza w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością wiodący udziałowcy często pełnią funkcję członków zarządu.

W szczególnych sytuacjach, przy niedopełnieniu pewnych formalnych obowiązków, odpowiedzialność za zobowiązania spółki może być przeniesiona na zarząd.

Tak się dzieje, i jest to dość częsty przypadek, gdy w przewidzianych w kodeksie spółek handlowych sytuacjach zagrożenia kontynuacji działalności, zarząd nie złoży na czas i w przewidzianej formie wniosku o upadłość.

Tabela 3. Oddzielenie sfery biznesu od sfery życia osobistego

Forma prawno-organizacyjna firmy	Rozdzielność majątkowa właściciela/ właścicieli względem firmy
Jednoosobowa działalność gospodarcza	brak rozdzielenia majątkowej
Spółka jawna	brak rozdzielenia majątkowej
Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością	rozdzielność majątkowa – jednak należy się liczyć z odpowiedzialnością członków zarządu, którymi często są udziałowcy
Spółka akcyjna	rozdzielność majątkowa – odpowiedzialność członków zarządu jak w spółce z o.o.

Źródło: Opracowanie własne.

3.3. Wymagany poziom kapitału założycielskiego

W rozdziale IV wskazywaliśmy, jak trudno zgromadzić środki finansowe na uruchomienie firmy, nawet wówczas, gdy mamy atrakcyjną koncepcję przedsięwzięcia. W przypadku jednoosobowej działalności gospodarczej oraz spółki jawnej nie ma określonego minimalnego progu kapitału na starcie; jego wielkość może być kształtowana płynnie w zależności od potrzeb (por. tabela 4). W przypadku spółki z ograniczoną odpowiedzialnością minimalny pułap własnego zaangażowania kapitałowego wynosi 5 tys. PLN.

Tabela 4. Wymagany poziom kapitału założycielskiego

Forma prawno-organizacyjna firmy	Poziom kapitału założycielskiego
Jednoosobowa działalność gospodarcza	na początku może być minimalny, a w miarę potrzeb powiększany
Spółka jawna	na początku może być minimalny, a w miarę potrzeb powiększany
Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością	minimum 5 tys. PLN
Spółka akcyjna	minimum 100 tys. PLN, jednakże do rejestracji spółki wystarczy objęcie 25% kapitału akcyjnego, czyli wniesienie 25 tys. PLN

Źródło: Opracowanie własne.

Z kolei w spółce akcyjnej minimalny poziom kapitału akcyjnego wynosi 100 tys. PLN. Jest to znacząca kwota i stąd nierzadko wykorzystywana jest furtka polegająca na tym, że przed rejestracją wystarczy objąć tylko 25% zadeklarowanego kapitału, czyli w skrajnym przypadku wyłożyć na starcie tylko 25 tys. PLN.

Kwestię wymaganego poziomu kapitału założycielskiego nie można rozpatrywać w oderwaniu od niezbędnych nakładów inwestycyjnych już w pierwszej fazie projektu. Jeśli na starcie musimy zainwestować minimum 200 tys. PLN, a nie mamy co liczyć na kredyt bankowy większy niż 100 tys. PLN, wtedy próg kapitału założycielskiego dla spółki akcyjnej nie ma tu istotnego znaczenia. I tak musimy zaangażować w biznes minimum 100 tys. PLN własnych pieniędzy.

W praktyce wspólnicy bardzo często wnoszą do kapitału spółki zamiast (lub równoległe z nimi) wkładów pieniężnych, także wkłady niepieniężne (tzw. aporty) – maszyny, budynki, ziemię, prawa majątkowe itp.

W przypadku spółek kapitałowych może to być pewne ułatwienie w pokonaniu wysokiego progu kapitału założycielskiego. Trzeba jednak zaznaczyć, że wartość zadeklarowanych aportów musi odzwierciedlać ich wartość rynkową, a w przypadku spółek akcyjnych wartość aportów musi być dodatkowo potwierdzona przez biegłego rewidenta.

3.4. Czas i koszty związane z rejestracją

Procedura rejestracyjna, zwłaszcza wówczas, gdy jest długotrwała i kosztowna, może zniweczyć szansę na zrobienie dobrego biznesu tam, gdzie ważne jest, by podjąć działanie we właściwym momencie. Przecięgające się formalności mogą też wyhamować początkowy entuzjazm i motywację inicjatorów danego przedsięwzięcia. Tabela 5 zawiera szacunkowe dane o czasie i kosztach całej procedury rejestracyjnej (obejmujące kwestie formalnoprawne oraz związane z obciążeniami podatkowymi, założeniem konta bankowego itp.).

Zdecydowanie najprostsze i najmniej kosztowne jest zarejestrowanie jednoosobowej działalności gospodarczej. Spółka jawna wymaga pisemnego zawarcia umowy i zarejestrowania jej w Krajowym Rejestrze Sądowym. Wydłużona i bardziej kosztowna w porównaniu ze spółką jawną procedura rejestracji spółki z ograniczoną odpowiedzialnością wynika z:

- ▶ dłuższego okresu przygotowania i negocjowania umowy spółki
 - w tym przypadku wskazana jest konsultacja z prawnikiem, co na ogół nie jest konieczne przy spółce jawnej
- ▶ umowa spółki musi być zawarta w formie notarialnej.

Ponieważ spółka akcyjna wiąże się z większym zaangażowaniem kapitałowym i bardziej skomplikowanymi relacjami między wspólnikami, w praktyce wpływa to na wydłużenie czasu i zwiększenie kosztów rejestracji, mimo że poszczególne kroki tej procedury są takie same jak w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością. Natomiast, jeśli chodzi o procedury związane z rejestracją dla celów podatkowych (PIT, CIT, VAT, ZUS), różnice między poszczególnymi formami są stosunkowo niewielkie.

Tabela 5. Czas i koszty związane z rejestracją firmy

Forma prawno-organizacyjna firmy	Szacunki odnośnie do czasu i kosztów procedury rejestracyjnej
Jednoosobowa działalność gospodarcza	10 dni, 200–400 PLN
Spółka jawna	kilka tygodni, 2–3 tys. PLN
Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością	kilka, kilkanaście tygodni, 5–8 tys. PLN
Spółka akcyjna	kilkanaście tygodni, 10–15 tys. PLN

Źródło: Opracowanie własne na podstawie doświadczeń autora oraz konsultacji z prawnikami zajmującymi się rejestracją podmiotów gospodarczych.

Należy zaznaczyć, że przedstawione wyżej szacunki odnośnie do czasu i kosztów procedury rejestracyjnej dotyczą najbardziej typowych sytuacji. Rzecz jasna, w przypadku dużej skali przedsięwzięcia bądź stosowania

pewnych szczególnych rozwiązań, musimy się liczyć z wydłużeniem procedury, a tym samym ze zwiększeniem jej kosztu. Nie bez znaczenia są różnice w szybkości działania aparatu sądowego, biur notarialnych, administracji skarbowej, a także zróżnicowane ceny usług prawniczych w poszczególnych regionach i miejscowościach⁵.

3.5. Elastyczność operacyjna

Pod pojęciem elastyczności operacyjnej, w przypadku analizowanych form prawno-organizacyjnych, rozumiemy zakres swobody podejmowania decyzji i szerzej – prowadzenia interesów firmy. Nie trzeba dodawać, że taka elastyczność jest szczególnie istotna dla przedsięwzięć, w których kluczem do sukcesu jest inicjatywa, energia, dynamizm i szybkie reagowanie na zmieniające się okoliczności.

W praktyce elastyczność, o której mówimy, może dotyczyć różnorodnych przejawów bieżącego funkcjonowania firmy. W najbardziej namacalnym wymiarze dotyczą one:

- ▶ swobody kształtowania poziomu zaangażowania kapitałowego i szerzej – dysponowania środkami finansowymi
- ▶ swobody kształtowania reguł działania firmy.

Jeśli chodzi o elastyczność w sferze finansowej, zdecydowanie na tle innych firm wyróżnia się jednoosobowa działalność gospodarcza. W tym przypadku przedsiębiorca, choć posiada oddzielny rachunek dla celów osobistych i dla prowadzenia działalności gospodarczej, może swobodnie przesuwać środki z konta osobistego na konto firmowe i na odwrót. Gdyby natomiast taki krok podjął jednoosobowy udziałowiec spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (korzystając z uprawnienia członka zarządu), zostałby niechybnie oskarżony o działanie na szkodę spółki, w spółkach kapitałowych bowiem obowiązuje rygorystyczna zasada rozdzielności sfery osobistej i biznesowej wspólników, a wszelkie przepływy finansowe między spółką a wspólnikami podlegają szczególnym regulacjom zapisanym w kodeksie spółek handlowych, ustawie o rachunkowości oraz ustawodawstwie podatkowym⁶.

Granice swobody podejmowania decyzji i ogólnie – zasady funkcjonowania, w przypadku jednoosobowej działalności wynikają z ogólnych

⁵ Jeśli będziemy chcieli przykładowo wnieść do spółki akcyjnej wkład niepieniężny, musimy się liczyć z dodatkowym kosztem i czasem niezbędnym do przeprowadzenia wyceny aportu przez niezależnego audytora.

⁶ Tak więc w przypadku spółek kapitałowych myślenie, że „jest to moja spółka i mogę robić, co mi się podoba”, jest oczywistym nieporozumieniem i może narazić nieodpowiedzialnego wspólnika na przykre konsekwencje, z odpowiedzialnością karną włącznie.

przepisów prawa. Natomiast w przypadku spółek postulat zapewnienia maksymalnej elastyczności mógłby być zrealizowany w ramach następującego modelu: wspólnicy określają w umowie spółki jedynie ramowe zasady, delegując wszystkie szczegółowe kwestie do bieżących uzgodnień między wspólnikami.

W praktyce stosunkowo najbliższa takiemu modelowemu rozwiązaniu jest spółka jawna. Natomiast w przypadku spółek kapitałowych kodeks spółek handlowych precyzyjnie reguluje:

- ▶ sposób prowadzenia spraw spółki i podejmowanie decyzji w wielu kluczowych dziedzinach – taką dziedziną jest przykładowo gospodarka finansowa (podział i wypłata zysku)
- ▶ formę, w której stosowane decyzje muszą być podjęte – przykładowo, w spółce akcyjnej nie tylko uchwały walnego zgromadzenia, ale także uchwały zarządu muszą być podjęte w formie aktu notarialnego.

Jednym z ważnych przejawów elastyczności jest swoboda zakresu przekazywania informacji na zewnątrz firmy. I tu znów mamy do czynienia ze szczegółowymi wymogami określonymi dla spółek kapitałowych (zwłaszcza spółek akcyjnych) co do zakresu i częstotliwości informacji przekazywanych do Krajowego Rejestru Sądowego.

Jak wynika z danych zawartych w tabeli 6, największą elastycznością operacyjną dysponujemy, prowadząc jednoosobową działalność gospodarczą, nieco mniejszą w spółce jawnej. Natomiast w spółkach kapitałowych, a szczególnie w spółce akcyjnej, napotykamy na istotne ograniczenia wynikające z uregulowań kodeksu spółek handlowych i przepisów pokrewnych.

Tabela 6. Elastyczność operacyjna

Forma prawno-organizacyjna firmy	Elastyczność operacyjna
Jednoosobowa działalność gospodarcza	bardzo duża, zwłaszcza możliwości swobodnego dysponowania środkami finansowymi
Spółka jawna	ograniczenie wewnętrzne – umowa spółki, zewnętrzne – ogólne regulacje kodeksu spółek handlowych, zgłoszenie danych do Krajowego Rejestru Spółek
Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością	ograniczenie wewnętrzne – umowa spółki, zewnętrzne – szczegółowe regulacje w Krajowym Rejestrze Spółek
Spółka akcyjna	ograniczenia wewnętrzne – statut spółki, zewnętrzne – szczegółowe wymagania regulowane kodeksem spółek handlowych, narzucające także procedury, np. powszechna notarialna forma uchwał, obowiązek rocznego audytu, zgłoszenie danych do Krajowego Rejestru Spółek



To raczej nietypowa sytuacja, że powstała w 2000 r. firma M2 NET zajmująca się tworzeniem oprogramowania przeznaczonego dla przedsiębiorstw od samego początku funkcjonuje w formie spółki akcyjnej.

— To było przedmiotem ożywionych dyskusji w gronie założycieli — wspomina prezes Marcin Piołun-Nojszewski. — Główne zalety spółki akcyjnej, jakie były dla nas istotne, to perspektywa łatwego obrotu akcjami, ponieważ w początkowej fazie wiedzieliśmy, że nastąpią znaczące zmiany struktury akcjonariatu, ale ogromny wpływ miał także wizerunek młodej firmy, której oferta skierowana była i jest głównie do największych polskich i międzynarodowych przedsiębiorstw. Dużo łatwiej rozmawiać klientowi z firmą, posiadającą wyższy kapitał, której struktura jest przejrzysta, nad zarządem pełni kontrolę (obowiązkowa w tej formie prawnej) rada nadzorcza, a walne zgromadzenia są protokołowane przez notariusza.

W ciągu pięciu lat działalności spółka M2 NET zwiększyła zatrudnienie do 15 osób, roczne obroty przekroczyły 2 mln PLN i jest rozpoznawalna przez klientów poszukujących zaawansowanych rozwiązań software'owych.

— Jak z perspektywy kilku lat działalności zarząd i właściciele oceniają wybór tej formy prawnej? Niewątpliwie ze spółką akcyjną wiążą się dodatkowe procedury administracyjne, a także koszty — mówi Marcin Piołun-Nojszewski. — Coroczny audyt, wymóg notarialnego protokołowania obrad zgromadzeń akcjonariuszy, koszt wynagrodzenia rady nadzorczej, publikowanie ogłoszeń w monitorze sądowym – to wszystko kosztuje około 20 tys. zł rocznie.

— Ale naszym zdaniem atuty zdecydowanie przeważają. Przede wszystkim lepszy odbiór przez klientów, przejrzystość finansów i rachunków firmy, gwarancja zachowania odpowiednich procedur, przestrzeganie dyscypliny w podejmowaniu decyzji i duży wkład w spółkę przez akcjonariuszy.

Na podstawie informacji uzyskanej z M2 NET SA.

W praktyce skutki ograniczenia elastyczności operacyjnej przejawiają się na wielu płaszczyznach. Bardzo często członkowie zarządu spółek, zaangażowani bieżącymi sprawami w początkowej fazie działalności, zapominają o wspomnianych ograniczeniach, szczegółowych procedurach i wymogach formalnych. Nierzadko poważne uchybienia ujawniają się po kilku latach, a wtedy ich uporządkowanie może okazać się trudne i kosztowne, nierzadko także może skutkować sankcjami wobec osób odpowiedzialnych za prowadzenie spraw spółki. Stąd tak ważna jest elastyczność operacyjna w pierwszej fazie funkcjonowania firmy. W dalszym okresie, gdy większa skala operacji uzasadni korzystanie na stałe z fachowej obsługi prawnej, będzie można w znacznym stopniu kontrolować stopień przestrzegania zasad, wynikających z ogólnych przepisów bądź z wewnętrznych uregulowań spółki.

3.6. Implikacje podatkowe

Czy wybór formy prowadzenia działalności gospodarczej ma wpływ na wysokość opodatkowania zysków z działalności gospodarczej? W zasadzie tak być nie powinno, ze względu na podstawową regułę neutralności systemu podatkowego, w myśl której ostateczny efekt podatkowy dla właściciela powinien być identyczny, bez względu na formę prowadzenia działalności. W praktyce, zarówno w Polsce, jak i w wielu innych krajach, reguła ta nie jest w pełni przestrzegana. Szerzej kwestię obciążeń podatkowych będziemy analizowali w rozdziale VI, w tym miejscu natomiast ograniczymy się do porównania efektywnej stopy podatkowej dla poszczególnych form prowadzenia działalności gospodarczej, przyjmując za podstawę analizy stawki podatku dochodowego, obowiązujące w 2009 roku (por. tabela 7).

Rozpatrzmy na wstępie różnice wynikające z opodatkowania zysków z bieżącej działalności. W przypadku spółek osobowych, które nie są podmiotami podatku dochodowego od osób prawnych (CIT), dochody właścicieli są opodatkowane podatkiem od osób fizycznych (PIT). Ci podatnicy

Tabela 7. Efektywna stopa podatkowa^a

Forma prawno-organizacyjna firmy	Opodatkowanie zysków z bieżącej działalności (w %)	Opodatkowanie zysków ze sprzedaży przedsiębiorstwa (w %)
Jednoosobowa działalność gospodarcza	19,0	19,0
Spółka jawna	19,0	19,0
Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością	34,4	19,0
Spółka akcyjna	34,4	19,0

^a Łączne obciążenie podatkiem dochodowym zysku brutto. W przypadku spółek kapitałowych uwzględniamy łączny efekt podatku CIT oraz opodatkowanie dywidendy pobieranej przy wypłacie udziałowcom /akcjonariuszom.

Źródło: Opracowanie własne.

mają obecnie możliwość wyboru między opodatkowaniem na zasadach ogólnych (według skali od 19% do 40%) bądź tzw. podatkiem liniowym od dochodów z tytułu działalności gospodarczej w wysokości 19%. Jeśli zatem zachowują się racjonalnie, efektywna stopa podatkowa nie może przekroczyć 19%.

W przypadku spółek kapitałowych sytuacja kształtuje się odmiennie. Zyski z działalności gospodarczej są najpierw opodatkowane podatkiem CIT, aktualnie w wysokości 19%. By jednak trafić do kieszeni udziałowców (akcjonariuszy), muszą być dodatkowo opodatkowane podatkiem od dywidendy – także w wysokości 19%. Podwójne opodatkowanie prowadzi do wydatnego zwiększenia efektywnej stopy podatkowej do 34,4%. Jest to zasadnicza różnica mogąca zniechęcić do prowadzenia biznesu w formie spółki kapitałowej, zwłaszcza wówczas, gdy jest to biznes o wysokim poziomie bieżącej rentowności.

Jednakże nie należy pochopnie rezygnować ze spółki kapitałowej, szczególnie kiedy inicjatorzy planują biznes dynamiczny na dużą skalę. Typowa w takim przypadku jest tzw. *strategia finalnych żniw*, którą szerzej prezentujemy w rozdziale XIII. Właściciele godzą się na czerpanie minimalnych zysków z bieżącej działalności, by po kilku latach sprzedać udziały/akcje, realizując znaczące dochody.

W takim przypadku efektywna stopa podatkowa dla wszystkich form będzie jednakowa i kształtować się będzie na poziomie 19%. Ma to istotne znaczenie, ponieważ w tego typu projektach inne kryteria wyraźnie wskazują na przydatność spółek kapitałowych (spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, spółka akcyjna). Faktem jest, że reguła neutralności podatkowej jest w tym przypadku zachowana i stanowi dodatkowy argument.

3.7. Potencjał rozwojowy

Oprócz potrzeby zachowania możliwie największej swobody w bieżącej działalności operacyjnej wskazane byłoby, aby wybrana forma prawno-organizacyjna pozwalała na wprowadzenie jakościowych zmian i stwarzała warunki do dynamicznego rozwoju firmy. Innymi słowy, chodzi o to, by istotne jakościowe zmiany nie powodowały konieczności zmiany formy prawnej. Jak wynika z danych zawartych w tabeli 8, sytuacja w tej dziedzinie jest dość złożona, co utrudnia bezpośrednie porównywanie dostępnych rozwiązań.

Nie ma przeszkód, by zachować formę jednoosobowej działalności, nawet jeśli odnieśliśmy sukces na wielką skalę. W praktyce istnieje szereg argumentów przemawiających za zmianą formy prawnej. Po pierwsze rozwój i rozmach implikuje często dołączenie nowych współników – chociażby w celu uznania szczególnej roli niektórych przedstawicieli kadry kierowniczej. W ramach jednoosobowej działalności gospodarczej jest to po prostu

Tabela 8. Potencjał rozwojowy firmy

Forma prawno-organizacyjna firmy	Możliwości dotyczące powiększenia firmy
Jednoosobowa działalność gospodarcza	niemożność włączenia wspólników; niezbyt dobry wizerunek dla działalności na większą skalę
Spółka jawna	możliwość powiększenia liczby wspólników i poziomu zaangażowania kapitałowego; forma mało znana i rzadko stosowana przy większych przedsięwzięciach; niemożność przejścia do jednoosobowej własności
Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością	możliwość kształtowania liczby wspólników i poziomu zaangażowania; dobry image także dla dużych przedsięwzięć; niemożność wprowadzenia spółki na giełdę
Spółka akcyjna	forma wskazana dla przedsięwzięć na większą skalę, w których inwestorzy mają dalekosiężny plan wprowadzenia spółki na giełdę

Źródło: Opracowanie własne.

niemożliwe. Trzeba się poza tym liczyć z percepcją otoczenia klientów, kontrahentów, instytucji finansowych, zgodnie z którą jednoosobowa działalność gospodarcza, a także spółka jawna⁷ kojarzy się z małą skalą i typowym small biznesem. Ma to istotne znaczenie, zwłaszcza gdy firma rozwija działalność na rynkach międzynarodowych. Funkcjonowanie w formule spółki z ograniczoną odpowiedzialnością czy spółki akcyjnej zdecydowanie zwiększa zaufanie kontrahentów zagranicznych. Wpływa na to fakt, że ogólne zasady funkcjonowania tych spółek są bardzo zbliżone przynajmniej na kontynencie europejskim.

W spółce jawnej istnieje, co prawda, możliwość powiększania liczby wspólników, ale nie wchodzi w grę zredukowanie właścicieli do jednej osoby. Wbrew pozorom początkowy sukces bardzo często wyzwała taką konieczność. Wtedy to ujawniają się sprzeczności, jeśli chodzi o motywacje wspólników, a zwłaszcza ich skłonność do wyętej pracy, poświęcenia sfery życia rodzinnego itp. Praktycznym rozwiązaniem może być wykupienie wszystkich udziałów przez jednego wspólnika, który jest siłą napędową całego przedsięwzięcia i wiąże z nim swoją przyszłość. W spółce jawnej jest to niemożliwe.

Na tym tle spółka z ograniczoną odpowiedzialnością prezentuje się szczególnie korzystnie. Istnieje tu duża swoboda kształtowania liczby wspólników i ich zaangażowania kapitałowego.

⁷ Dobry wizerunek ma natomiast spółka partnerska, która jest pewną odmianą spółki jawnej, ale jak podkreślaliśmy wcześniej, jest ona dostępna tylko dla ściśle określonej grupy wolnych zawodów (prawnicy, doradcy podatkowi, biegli rewidenci, architekci itp.).



Chem-Lak to spółka cywilna, prowadzona przez dwóch wspólników, działająca w handlu lakierami samochodowymi i chemikaliami dla branży samochodowej. Przez pierwszych kilka lat od rozpoczęcia działalności obroty rosły stosunkowo szybko, ale zyski nie były zadawalające. Przełomem miał być podpisany kontrakt z zagranicznym wytwórcą lakierów, z klauzulą wyłączności na dystrybucję produktów w Polsce w ciągu 5 lat.

Według ostrożnych założeń, spółce nieuchronnie groziło przekroczenie limitu rocznych obrotów 400 tys. euro, co rodziło obligatoryjny obowiązek przekształcenia jej w inną formę prawną.

W gronie wspólników rozgorzał spór co do kierunku przekształcenia. Jeden optował za spółką jawną – rozwiązaniem stosunkowo prostym i typowym dla takiej sytuacji. Drugi, bardziej ambitny chciał przekształcenia w spółkę kapitałową.

Analiza doświadczonego prawnika prowadzącego sprawę wykazała, że przekształcenie w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością potrwa ok. 6 miesięcy i będzie kosztowało około 20 tys. PLN.

— A czy nie można prościej, szybciej i taniej?

Znalezienie pozytywnej odpowiedzi zajęło prawnikowi kilka dni.

— Zamiast przechodzić zapisane w kodeksie spółek handlowych męki przekształcenia spółki cywilnej w spółkę z o.o., możecie panowie utworzyć nową spółkę z o.o. o tej samej nazwie, tej samej siedzibie, wnosząc do kapitału zakładowego aportem przedsiębiorstwo swojej spółki cywilnej.

I to był szczęśliwy koniec, choć niezupełnie. Okazało się, że dzięki temu udało się uzyskać nieprzewidziany bonus podatkowy. Spółka cywilna miała poważny majątek rzeczowy w postaci hali magazynowej, mieszalni lakierów i budynku biurowego. Nieruchomości i maszyny były amortyzowane w spółce cywilnej ze stawką 2,5% rocznie według ich wartości z daty nabycia sprzed kilku lat. Natomiast przedsiębiorstwo spółki cywilnej zostało wniesione do spółki z o.o. według wartości rynkowej z dnia nabycia. Była to nowa, znacznie wyższa podstawa, a na dodatek nieruchomości, jako używane dłużej niż 5 lat, mogły być amortyzowane ze stawką 10% rocznie.

Lakiery zagranicznego producenta okazały się prawdziwym szlagierem na polskim rynku, co znalazło szybko odzwierciedlenie w rosnących zyskach spółki (już z ograniczoną odpowiedzialnością). Dla wspólników niemiłym zaskoczeniem była jednak łączna stawka 34,4% opodatkowania (łączny efekt CIT i opodatkowania dywidendy), zamiast liniowej stawki 19%.

Perspektywy zbytu na rynku polskim zostały także dostrzeżone przez zagranicznego producenta, który zdecydował się stworzyć własną sieć dystrybucji na bazie Chem-Lak. Oferta wykupu 100% udziałów w spółce była bardzo atrakcyjna. Wspólnicy długo się nie zastanawiali, zwłaszcza że dochody kapitałowe z tego typu transakcji są opodatkowane w Polsce według stawki 19%.

Z praktyki doradczej autora. Dane firmy zostały zmienione.

Spółka ta ma dobry wizerunek, pożyteczny także przy prowadzeniu działalności na dużą skalę. Jedynie zwieńczenie spektakularnego sukcesu, jakim jest wprowadzenie spółki na giełdę, nie może być dokonane przy zastosowaniu tej formy. Tak więc, jeśli od samego początku planujemy przedsięwzięcie z dużym rozmachem i akceptujemy zasadę, że finalne żniwa nastąpią dzięki wprowadzeniu na giełdę, powinniśmy poważnie rozważyć utworzenie spółki akcyjnej.

Oceniając poszczególne formy przez pryzmat ich potencjału rozwojowego, warto rozważyć, czy rozwiązaniem może tu być przekształcenie jednej formy w inną, bardziej dostosowaną do aktualnych potrzeb. W dynamicznej gospodarce rynkowej przekształcenia formy prawnej prowadzonego biznesu nie są czymś wyjątkowym. Istnieją sprawdzone techniki takich przekształceń, a także wyspecjalizowane w tej dziedzinie kancelarie prawnicze. Najczęściej spotykane w praktyce gospodarczej to przekształcenia:

- ▶ jednoosobowej działalności gospodarczej w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością
- ▶ spółki cywilnej w spółkę jawną bądź w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością
- ▶ spółki jawnej w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością
- ▶ spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w spółkę akcyjną.

Podjmując decyzję o przekształceniu, warto mieć na uwadze następujące skutki:

- ▶ Procedury przekształcenia są generalnie znacznie bardziej skomplikowane niż na przykład utworzenie spółki. Ich precyzyjne uregulowanie w kodeksie spółek handlowych powoduje, że każdy błąd formalny może spowodować zahamowanie całej procedury. W rezultacie konieczne jest korzystanie w procesie przekształcenia z usług wyspecjalizowanych prawników – i tu trzeba się liczyć z relatywnie wysokimi kosztami. Mogą się też pojawiać dodatkowe koszty, na przykład z tytułu obowiązku zatrudnienia biegłego rewidenta.
- ▶ Szczegółowe uregulowanie procedury przekształcenia powoduje, że jest ona długotrwała, a możliwości jej skrócenia są ograniczone.
- ▶ Na podmioty dokonujące przekształceń czyhają rozmaite pułapki w sferze podatkowej. By uniknąć potencjalnych zagrożeń, trzeba skorzystać z usług doradcy podatkowego, co także rodzi dodatkowe koszty.

Doświadczenie pokazuje też, że zmiany formy prawnej często wywołają ukryte emocje w grupie wspólników i mogą stać się przyczyną sporów i napięć, zakłócając w efekcie atmosferę zaufania i wspólnoty, tak potrzebną

w pierwszym, najtrudniejszym okresie prowadzenia biznesu. Należy też pamiętać, że zmiana formy prawnej musi znaleźć odzwierciedlenie przynajmniej w częściowej zmianie nazwy, a to może wywołać poczucie niepewności wśród klientów i kontrahentów. Konieczne będzie zatem przeprowadzenie wyprzedzającej akcji wyjaśniającej.

Powyższe uwagi prowadzą do wniosku, że choć zmiany formy prawno-organizacyjnej mogą się okazać niezbędne na określonym etapie rozwoju firmy, to jednak warto tego uniknąć, solidnie analizując możliwe warianty, by już na wstępie wybrać najlepsze rozwiązanie.

4. Wybór formy prawnej w przypadku dynamicznych firm

Przedsiębiorcy, którzy zamierzają uruchomić działalność na niewielką skalę, opierając się głównie na pracy własnej i zaangażowaniu członków rodziny, nie powinni mieć większych problemów z wyborem odpowiedniej formy prawnej. Jeśli biznes ma być prowadzony przez jednego wspólnika, to wchodzi w grę przede wszystkim jednoosobowa działalność gospodarcza. Jeśli wspólników jest kilku, należy w pierwszej kolejności rozważyć założenie spółki jawnej.

Inicjatorzy przedsięwzięć planowanych z rozmachem są w znacznie trudniejszej sytuacji decyzyjnej. Ze względu na sporą liczbę kryteriów stosowanych do oceny form prawno-organizacyjnych, bogaty wachlarz sytuacji, a także ich zróżnicowane cele i motywacje osobiste, nie sposób jednoznacznie wskazać formy bardziej i mniej przydatnej. Z tego względu nie jest możliwe przedstawienie konkretnych rekomendacji. Poniżej prezentujemy pewne wskazówki dotyczące wyboru formy prawnej, odnosząc je do kilku modelowych sytuacji.

Sytuacja A

Inicjator przedsięwzięcia jest indywidualistą i najlepiej się czuje, samodzielnie kierując firmą. Ma ambitne plany rozwojowe i chce pracować w firmie przez długie lata. Przewiduje wysoką rentowność przedsięwzięcia i chciałby realizowane zyski w większości reinwestować w biznes.

Preferowana forma: jednoosobowa działalność gospodarcza. W tym przypadku atuty spółek kapitałowych nie mają tak istotnego znaczenia, a forma jednoosobowej działalności pozwoli uchronić realizowane zyski przed apetytem fiskusa.

Sytuacja B

Nowe przedsięwzięcie uruchamiane jest przez grupę zaufanych wspólników, znających się od lat nie tylko towarzysko, ale i biznesowo. Wspólnicy chcą bezpośrednio uczestniczyć w prowadzeniu firmy także wówczas, gdy działalność rozwinie się na większą skalę. Przewidywane

zyski chcieliby równomiernie przeznaczać na powiększenie kapitału spółki oraz na bieżącą konsumpcję.

Preferowana forma: spółka jawna, z tym, że na pewnym etapie rozwoju korzystne może być przekształcenie w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością.

Sytuacja C

Planowane przedsięwzięcie, w zależności od sprzyjających okoliczności, może osiągnąć w przyszłości znaczne rozmiary. Biznesplan przewiduje niewielkie zyski w pierwszych latach, natomiast prognozy na następne lata są obiecujące. Inicjatorzy przedsięwzięcia liczą się, w perspektywie kilku lat, z możliwością powiększenia grona wspólników, a także wyjście ze spółki niektórych założycieli.

Preferowana forma: spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Sytuacja D

Inicjatorzy planują dynamiczny rozwój przedsięwzięcia, opierają jego sukces na nowoczesnych rozwiązaniach technologicznych i/lub marketingowych. Mają uzgodnioną strategię tzw. finalnych żniw – realizację dużych zysków przez wprowadzenie spółki na giełdę. Są przygotowani na znaczące zaangażowanie kapitałowe już na starcie.

Preferowana forma: spółka akcyjna.

Mamy świadomość, że wobec bogactwa możliwych sytuacji życiowych, specyfiki prowadzenia biznesu w ramach konkretnych branż, zróżnicowania regionalnego itp. wielu adeptów biznesu planujących uruchomienie własnego przedsięwzięcia nie znajdzie wśród podanych wyżej przykładów odniesienia do własnej sytuacji. Są one bowiem tylko ilustracją, natomiast indywidualne decyzje o wyborze adekwatnej dla danego biznesu formy prawnej należy podejmować z uwzględnieniem kryteriów przedstawionych w niniejszym rozdziale.

Literatura

Działalność gospodarcza przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób w 2004 r. GUS, Warszawa 2005.

Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005–2006, PARP, Warszawa 2007.

Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2007 r. GUS, Warszawa 2008.