

BIZNES W KRAJU DZIADÓW

czyli jak zabezpieczyć swoją firmę i majątek
przed pazernymi łapami polskich urzędników



Kamil Cebulski

Kamil Cebulski

Biznes w kraju dziadów

**Czyli jak zabezpieczyć swoją firmę i majątek
przed pazernymi łapami polskich urzędników**

DARMOWY FRAGMENT

*Wypadek to dziwna rzecz.
Nigdy go nie ma, dopóki się nie wydarzy*

Kubuś Puchatek

Copyright © 2014 Kamil Cebulski

www.kamilcebulski.pl

Spis treści

Łukasz Suchocki - Zamiast wstępu	6
Wstęp	8
Działalność gospodarcza powinna być karana	12
Złe wyobrażenie o prawie	14
W Polsce nie ma prostytutek	15
Omijanie ZUS-u pracując za granicą	15
ZUS w spółkach i fundacjach	16
Minusy prowadzenia spółki	18
Ludzie narzekają, ale chcą płacić ZUS	19
Klauzule podatkowe	21
Firmanctwo	22
Czy spółki płacą podwójny podatek od dywidend?	23
Art 176 KSH	23
Umowa o dzieło	25
Wynajem	25
Auto w firmie	26
Podsumowanie podatków	27
Kontrole w firmie	28
Podejście urzędników	28
Stosunek do kontroli	30
Jak przebiega kontrola	31
Kupy się nie rusza bo śmierdzi	34
Donos jednego klienta	35
Przecież w urzędzie jest tak miło?	36
Jak wybrać dobrego księgowego?	37
Wszystko wrzucaj w koszty	39
Szykowanie się na upadek	41
Pracownik przez 11 miesięcy zarabia na swoje zwolnienie	43
Najczęstsza przyczyna bankructwa?	44
W jaki sposób straciłem zdolność kredytową?	46
Jak kredyt wpływa na wyniki finansowe	49
Jak działa odroczenie płatności	51
Oddłużanie i restart podatku	52

Skutki	53
Zawsze miej pieniądze pod ręką	53
Zatory płatnicze	55
Unikanie sprzedaży na termin płatności	57
Jeżeli już musimy dać termin płatności	58
Co zrobić aby ludzie zapłacili faktury	58
Długi czy klient?	59
Zawsze cię ktoś oszuka	61
Krzysztof Pauch	61
Maciej Lisowski	62
Ochrona majątku	64
Nie mam niczego – ale mam fundację	64
Jak Robert ochronił auto	65
Sprawy sądowe	66
Wynajem chroni też właściciela	68
Skuteczność syndyka	68
Skuteczność komornika	69
Skarga Pauliańska	71
Zadłużenie może chronić majątek przed długami	71
Dzieci też pomogą nam się zabezpieczyć	72
Niepłacenie grzywny zmniejsza karę	73
Nie posiadanie adresu	75
Upadłość konsumencka	77
Upadłość w Anglii	78
Wyjechać po upadłość	79
Posiadanie opcji wyjścia	83
Emigracja biznesowa	83
Moje doświadczenia w Anglii	87
Koszty założenia i prowadzenia firmy w Anglii	88
Z oddziałem zagranicznym czy bez?	89
Rezydencja podatkowa spółek LTD	91
Opodatkowanie	91
Klauzule zakazane	93
Czy podatki są takie ważne?	94
Kolonializm	95
Brać przykład z premiera	97

<u>Prawdziwe historie prowadzące do bankructwa</u>	99
<u>Marcin Balawajder</u>	99
<u>Marcin Osman</u>	100
<u>Piotr Kawiak</u>	102
<u>Krystian Wojsław</u>	103
<u>Robert Janeczek</u>	106
<u>Alina Kędzierska</u>	107
<u>Natalia Korys</u>	108
<u>Iza Michalska</u>	109
<u>Mitch Nocula</u>	110
<u>Kazimierz Korpowski</u>	111
<u>Joanna Jarosz</u>	112
<u>Stanisław Machnio</u>	114
<u>Paweł Niewiadomski</u>	115
<u>Agnieszka Małec</u>	116
<u>Karol Oltuszyk</u>	117
<u>Nina Cholewicka</u>	118
<u>Paweł Typiak</u>	119
<u>Stefan Żogała</u>	120
<u>Andrzej Sobieraj</u>	121
<u>Arkadiusz Cichecki</u>	122
<u>Stanisław Ułęgała</u>	123
<u>Witold Kubacki</u>	124
<u>Anna Kubis</u>	126
<u>Damian Pekowski</u>	126
<u>Jarosław Suski</u>	127
<u>Lesław Kwitkowski</u>	128
<u>Piotr Krupa</u>	129
<u>Marcin Stefański</u>	130
<u>Gerard Knosowski</u>	131
<u>Tadeusz Rucki</u>	132
<u>Agata Bojanowska</u>	134
<u>Zakończenie</u>	135

Łukasz Suchocki - Zamiast wstępu

Swoją przygodę z prowadzeniem działalności w Polsce rozpocząłem w 2008 roku. Rozpoczyłem totalnie z niczego mając potężną wiarę, motywację i pożyczone 30 tys zł na rozpoczęcie działalności czyli na wynajęcie lokalu oraz na podstawowe meble. Moja firma zajmowała się pośrednictwem sprzedaży różnego rodzaju towarów i usług sprzedawanych wyłącznie za pośrednictwem handlowców. Nie korzystałem z żadnych dotacji bo nawet nie wiedziałem jak się za to zabrać. Jedyne co miałem to plan co chcę osiągnąć oraz w jaki sposób chcę tego dokonać.

Wiedziałem że chcę od życia czegoś więcej niż szary człowiek i stąd właśnie zrodził się pomysł na robienie czegoś innego niż wszyscy inni dookoła mnie ludzie. Wystartowałem dość szybko i już po 3 miesiącach zatrudniałem około 30 pracowników, a co za tym szło zacząłem zarabiać naprawdę dobre pieniądze dzięki czemu zacząłem żyć lekko i bezstresowo.

Po pewnym okresie prowadzenia działalności rozpocząłem jeszcze bardziej rozwijać firmę i zacząłem otwierać kolejne oddziały firmy w tym jeden na moją Żonę. Po około 3 latach prowadzenia działalności firma lekko podupadła lecz tylko na chwilę bo za moment jeszcze mocniej rozdmuchaliśmy sieć sprzedaży by po około 4 latach prowadzenia działalności było łącznie około 10 oddziałów firmy w której współpracowało około 100 osób.

Chwilę po wejściu na „szczyt” firma zaczęła spadać do dołu i zaczęły się pierwsze problemy finansowe. Skorzystałem wówczas z kredytu na siebie oraz na Żonę wierząc że dzięki zastrzykowi finansowemu uda nam się utrzymać firmę i stabilność finansową a co za tym idzie standard życia.

Ku naszemu zdziwieniu stało się odwrotnie, ponieważ pozmieniały się pewnego rodzaju procedury i przepisy, które obowiązywały na moim rynku i tak firma zamiast przynosić dochody zaczęła generować jeszcze większe straty. Od 2012 roku firma zaczęła stabilnie i systematycznie popadać w coraz to większe problemy natomiast ja zacząłem podejmować masę błędnych decyzji które zaowocowały jeszcze większymi problemami finansowymi. Z końcem 2013 roku podjąłem decyzję o zamknięciu działalności i ... nastąpiła w mojej głowie totalna cisza, cisza i pustka bo do tej pory byłem cały czas mocno zabiegany, masa rzeczy na głowie, pełno różnych spotkań i pełen obowiązków. Nagle z tego pędu zacząłem robić „nic” bo nawet szczerze mówiąc nie bardzo miałem ochotę na cokolwiek.

Kiedyś usłyszałem że im wyżej wejdiesz tym bardziej zaboli gdy upadniesz. Jest to w 100% prawda bo mój upadek złamał mnie dość mocno. Zanim się pozbierałem minęło kilka miesięcy i stwierdziłem że nie poddam się bez walki.

Zacząłem szukać odpowiedzi jak poradzić sobie ze wszystkimi naszymi zobowiązaniami oraz problemami i szczerze mówiąc zacząłem się coraz bardziej

załamywać i zamykać się w sobie co później niestety uderzyło również w nasz związek.

Dowiedziałem się że istnieje szansa by ogłosić upadłość konsumencką więc zacząłem drażyć temat i zdobywać wiedzę na ten temat. Ku mojemu zdziwieniu w Polsce tylko w teorii da się tego dokonać co potwierdzają wszelkiego rodzaju statystyki. W praktyce nasz wniosek odpadnie z banalnego powodu, lub polegniemy nie spełniając paradoksalnego lub absurdałnego zapisu przewidzianego w ustawie.

Wpadłem więc na pomysł że odezwę się do różnego rodzaju polityków licząc że może oni coś nam podpowiedzą lub poradzą. Na ponad 15 maili wysłanych nie otrzymałem ani jednego zwrotnego. Stwierdziłem więc że napiszę do Kancelarii Premiera oraz Prezydenta. Informację zwrotną z kancelarii Prezydenta otrzymałem po miesiącu, natomiast od Premiera po dwóch, jednak gdy porównałem sobie treści okazało się że jest to prawdopodobnie szablonowa odpowiedź która zawiera zero konkretności.

Postanowiłem dać sobie spokój ze sceną polityczną i zacząłem szukać odpowiedniej osoby ze świata biznesu, bo kto bardziej zrozumie przedsiębiorcę jak nie inny przedsiębiorca. Pierwszą osobą do której się odezwałem był Kamil Cebulski. Opisałem mu moją całą sytuację oraz jak to wszystko wygląda jednak zaproponowałem też pewnego rodzaju rozwiązanie. Kamil już po upływie około 30 minut odpisał mi na maila, przeprosił bo musiał uciekać na samolot jednak obiecał że w ciągu tygodnia na 100% się odezwie. Jak powiedział, tak zrobił. Odpisał dość szczegółowo i konkretnie co i jak zrobić by opanować całą sytuację. W Marcu 2014 roku opowiadałem obszerniej całą swoją historię na seminarium ASBIRO oraz mówiłem o swoich planach na przyszłość.

Ja również jak mówiłem tak zrobiłem. Na dziś dzień minął już prawie miesiąc jak jestem w Anglii by móc przygotować się do godnej i cywilizowanej upadłości konsumenckiej. Do upadłości, która może zdarzyć się każdemu człowiekowi. Każdemu kto żyje poza Polską bo tam na 100% żył bym do końca swoich dni obdarty z godności i marzeń. Moim przyjacielem stałby się komornik który skrzętnie wypisywałby swoje kolejne dokumenty, natomiast ja prawdopodobnie do ostatnich swoich dni musiałbym pracować na czarno i żyć w wynajętym mieszkaniu co owocowało by dla mnie znacznie większymi wydatkami.

Dzisiaj pomimo bariery językowej której mocno się obawiałem, już po tygodniu od mojego przylotu podjąłem pracę. Za tydzień wprowadzam się już do samodzielnego mieszkania i czekam na Żonę z Synem. Rozpoczynamy życie od nowa w kraju który wybacza błędy, pozwala na drugi start i nie skreśla człowiekowi przyszłości za to, że może być optymistycznie wierzył w sukces swojej pierwszej firmy.

Lukasz Suchocki

Wstęp

Oprócz tego, że jestem założycielem i pełnię funkcję rektora na Uczelni ASBIRO to jestem też najwytrwalszym jej studentem. Gdyby sprawdzić listy obecności to okazałoby się, że to ja byłem na największej ilości wykładów. Można więc założyć, że to ja uczę się najwięcej.

Przez wiele lat słuchałem o doświadczeniach setek jeżeli nie tysięcy przedsiębiorców. Poznałem błędy jakie popełnili i genialne rozwiązania, które często pozwalały im wygrać z konkurencją. Bardzo często zdarzyło się tak, że dwóch naszych wykładowców miało różne zdanie na ten sam temat. Jeden mówił o danym zagadnieniu jako o błędzie, a drugi jak o najlepszej decyzji w jego życiu. To co działa u jednego nie zadziała u kogoś innego. To co działa w jednej branży prawdopodobnie nie zadziała w innej.

Niewątpliwie każdy biznes, jak i każdy przedsiębiorca jest inny. Nie zmienia to faktu, że zapoznając się z setkami, jeśli nie tysiącami osób i historii można bez problemu wyłapać charakterystyczne części wspólne. Są to rady, decyzje oraz błędy, które są popełniane przez wszystkich przedsiębiorców. A jeżeli nie przez wszystkich to przynajmniej przez dominującą ich większość.

Każdy przedsiębiorca przyznaje się, że za długo zwlekał ze zwolnieniem pierwszego pracownika. Każdy przedsiębiorca przyznaje, że swój pierwszy kredyt wziął zbyt pochopnie. Tylko kilkudziesięciu na tysiąc przedsiębiorców jakich poznałem uważa, że zatrudnianie rodziny w swojej firmie było dobrym rozwiązaniem. Podobnie dominująca część przedsiębiorców uważa, że błędem było niezabezpieczenie swojego majątku przed bankructwem, jak i nie odłożenie pieniędzy na czarną godzinę. Każda pierwsza kampania reklamowa rozczarowuje przedsiębiorców i na jej podstawie wyciągają wniosek, że nie warto konkurować ceną i że najlepszą reklamą jest zadowolony klient.

Gdy otwieramy pierwszy biznes nie wiemy czego możemy się spodziewać. Posiadamy tylko jakieś wyobrażenie o tym jak to jest posiadać własną firmę. Jesteśmy w podobnej sytuacji do niewidomego człowieka, któremu ludzie starają się wytłumaczyć jak wygląda kolor zielony.

Mamy więc zbudowany w głowie pewien obraz przedsiębiorcy i wyzwania jakim musi stawić czoła. Bardzo podobnym obrazem dysponuje każdy człowiek który startuje z biznesem. Każdy początkujący ma podobne doświadczenia. Ogląda podobną telewizję, chodzi do podobnej szkoły, rozmawia z rodzicami na podobne tematy.

Posiadając bardzo zbliżony sposób myślenia i podobną wiedzę o biznesie początkujący przedsiębiorcy podejmują podobne decyzje, co wiąże się z popełnianiem podobnych błędów. Z biegiem czasu konsekwencje podjętych decyzji kształtują nasz charakter. Z biegiem czasu lepiej rozumiemy świat, który otacza przedsiębiorcę, a to sprawia, że popełniamy coraz mniej błędów i stajemy się coraz lepsi. Mamy coraz większe doświadczenie, które pozwala nam na zaangażowanie się w coraz większe przedsięwzięcia, a to wiąże się oczywiście z sukcesami finansowymi i przywilejami z tym związanymi.

Namawiając kogoś do otworzenia działalności gospodarczej podobnie jak namawianie do uprawiania sportów ekstremalnych jest zajęciem nieodpowiedzialnym. Nawet nie zdajecie sobie sprawy, jak bardzo można skrzywdzić namawiając na biznes człowieka, który już na pierwszy rzut oka nie nadaje się do prowadzenia biznesu.

Kiedyś widziałem reklamę projektu unijnego, który rozdawał dotacje początkującym przedsiębiorcom. Spot wyglądał w ten sposób, że nowe, średniej klasy auto podjeżdża pod całkiem ładny dom. Wychodzi z niego młoda, około 30-sto letnia dziewczyna, bardzo ładna, ładnie ubrana i umalowana, w modnym kostiumie. Wychodzi z samochodu i wchodzi do domu. Kamera podąża za nią. Wchodzi do pokoju i na stole stawia swojego laptopa, którego otwiera w taki sposób, że naklejka „ufundowano z pieniędzy unijnych” pojawia się na pół ekranu. Gdy laptop z nakleją zastawia kamerę w tle widać tą samą dziewczynę, która przytula małe, na oko roczne dziecko. Oczywiście w tej reklamie był również dźwięk. Lektorka opowiada, że po studiach nie mogła znaleźć pracy. Była bardzo nieszczęśliwa. Jednak gdy skorzystała z projektu unijnego i wzięła dotacje na otworzenie działalności gospodarczej jej życie się odmieniło, osiągnęła sukces, założyła rodzinę, może żyć godnie i ma dużo czasu dla swojego dziecka.

Sami przyznacie, że jest to bardzo sielankowy obraz, bardzo zakłamany. Jeżeli ktoś mówi, że otwiera biznes i ma czas dla swojego dziecka to z założenia wiemy, że kłamie. Prowadzenie biznesu niestety wygląda inaczej.

Kiedy ludzie proszą mnie o opinie na temat ich pomysłu na biznes o wiele częściej odwołuję ich od tego pomysłu niż zachęcam. Jeżeli człowiek jest odpowiednio zmotywowany to kilka cierpkich słów nie robi na nim większego wrażenia. Jeżeli jednak średni entuzjazm z mojej strony spowoduje, że się wycofają, znaczy to, że nie są osobami, które sprawdzą się w biznesie.

Branża MLM jest dość specyficzna. Nie mam nic do samego systemu, jednak przenigdy nie zaangażowałbym się w jedną specyficzną branżę MLM. Tą branżą są finanse i sprzedaż ubezpieczeń. Mówi się, że jeżeli chcesz stracić przyjaciela to pożycz mu pieniądze. W systemie MLM sprzedaje się rodzinie i znajomym. Gdy sprzedajemy komuś ubezpieczenie, gdzie przez kilka lat trzeba co miesiąc płacić 300 czy 800 zł to tak jakby ktoś musiał spłacać kredyt. Przeważnie po pierwszych miesiącach „podjarania” nowym produktem, potem największym motywatorem do kontynuowania ubezpieczenia jest kara umowna. Powoduje to konflikty. Jeżeli chodzi o pieniądze to należy do tematu zawsze podchodzić ostrożnie i broń boże nikogo nie namawiać do jakichkolwiek rozwiązań. Każdy niech będzie odpowiedzialny za siebie.

Książka ta, zdecydowanie do biznesu zniechęci początkujących przedsiębiorców. Nie jest to też moim zadaniem. Opisuje sprawy rzetelnie i zgodnie z własnym doświadczeniem. Jeżeli będziesz bardzo negatywnie zaskoczony opisywanymi tutaj historiami to będzie to znak, jak mało wiesz o poważnych przedsięwzięciach, a jeżeli boisz się opisywanych sytuacji to może lepiej, abyś do biznesu nie się garnął. Przemysł to. Wbrew powszechnie panującej opinii, na etacie również można bardzo dobrze ułożyć sobie życie.

Jeżeli jednak nic nie jest w stanie odwieść cię od podjęcia ryzyka gospodarczego to zapraszam do lektury. Mam nadzieję, że te kilka historii z mojego życia i naszych wykładowców pozwoli ci spojrzeć na wiele spraw z innej, według mnie oczywiście właściwszej strony.

Dużo ludzi prosi mnie o opinie na temat ich pomysłów biznesowych. Często ludzie proszą mnie o zainwestowanie pieniędzy w te pomysły. Aby osiągnąć to co zamierzeli przedstawiają swój biznes zawsze w samych superlatywach. Czasami pytam o to, jak uważają, gdy biznes im nie wyjdzie to jaki może być najczarniejszy scenariusz? W blisko 90% przypadków odpowiadają, że w najgorszym przypadku zyski będą mniejsze. Zamiast spodziewanych 5 milionów po 4 latach zarobią jedynie pół miliona lub podobnie.

Początkujący przedsiębiorcy nie myślą o tym, że ich biznes może totalnie nie wypalić. Są bardzo pewni siebie, może nawet arogancy w swojej postawie. Wierzą, że są nieomylni, wierzą, że sukces zależy tylko od nich i każdy może go osiągnąć, jeśli tylko będzie odpowiednio ciężko pracował. Wierzą, że aby osiągnąć sukces brakuje im tylko pieniędzy. Rynek jednak bardzo szybko weryfikuje ich postawę. Z biegiem czasu i wzrostem doświadczenia nabierają pokory, szacunku do rynku i uświadamiają sobie, że nie są nieomylni i ich sytuacja w dużej mierze zależy również od środowiska, w którym żyją.

Gdy wyremontuje się drogę lub wybuduje obwodnicę wokół miasta okazuje się, że ilość wypadków maleje. Ludzie nie zaczynają lepiej jeździć z dnia na dzień. Nie ma wypadków, gdyż zmieniło się otoczenie.

W Polsce najgorszy scenariusz dla przedsiębiorcy to utrata pieniędzy, które się zainwestowało, utrata rodzinnego majątku, wejście w długi, nalot skarbówki i zobowiązania do fiskusa. To prowadzi do samobójstw lub pójścia do więzienia, a tam ktoś rozpuści plotkę, że jesteś pedofilem i będą cię bić i gwałcić każdego dnia. Tak wygląda najczarniejszy scenariusz jaki może przydarzyć się przedsiębiorcy. Negatywne konsekwencje mogą być naprawdę duże.

Gdy ktoś odniesie sukces w biznesie to wiele osób się o tym dowiaduje. Gdy ktoś ponosi porażkę, taki przedsiębiorca stara się nikomu o tym nie mówić. Do mnie jednak na każdy email informujący o sukcesie jakiegoś przedsiębiorcy przypadają trzy maile, w których ludzie proszą o ratunek, gdyż z głupoty i nieznajomości środowiska, w którym działają tracą z chwilą bankructwa całe majątki, swoje i swoich rodzin.

Młodzież o biznesie myśli jak o budynku, który należy wybudować, a potem tylko doglądać zbytnio się nim nie przejmując. Młodzi ludzie myślą, że po zbudowaniu biznesu będą czerpać dochody pasywne do końca życia, a sami polecą do ciepłych krajów i będą leżeć na plaży popijając Szafirowy Gin z Bombaju. Och, gdyby biznes był tak prosty...

Gdy młodzi ludzie mówią o budowaniu biznesu, to bardziej doświadczeni mówią o jego prowadzeniu. Biznes nie polega na tym, że raz coś zbudujemy, a raczej na tym, że ciągle budujemy to na nowo. Bardziej doświadczeni ludzie ciągle myślą o czarnych scenariuszach i przygotowują się na najgorsze. Biznes nie tylko trzeba zbudować, ale również ochronić go przed zagrożeniami, które czekają na rynku, a których młodzi i niedoświadczeni ludzie niestety nie widzą.

Jeżeli statystyka mówi nam, że 1 na 10 firm odniesie sukces wcale nie oznacza to, że sukces odniesie jedynie 10% przedsiębiorców. Pierwsze biznesy przeważnie upadają. Ważne jest, aby przygotować się na ewentualny upadek i sprawić aby nie był on zbyt dokuczliwy. Trzeba przygotować się do biznesu tak, aby przykre doświadczenia bankructwa nie zniechęciły nas do budowy kolejnego biznesu i aby podczas upadku nie stracić majątku, który moglibyśmy wykorzystać budując kolejne i kolejne firmy. Jeżeli będziemy uważać i rozważnie myśleć to może nie druga, nie trzecia, a ósma czy dziewiąta firma odniesie w

końcu sukces. Nie można iść do przodu jak leming. Do tego jednak trzeba wykazać się nie lada przezornością.

Książka ta skupia się przede wszystkim na temacie bankructwa i sposobach odpowiedniego przygotowania siebie oraz swojego biznesu na ten czarny scenariusz. Zabezpieczenie majątku, zwłaszcza w tak mafijnym kraju jak Polska jest powinnością każdego przedsiębiorcy. Aby nie stracić majątku część czynności trzeba wykonać jeszcze przed założeniem firmy. Sama firma też musi być odpowiednio zaprojektowana, a w przypadku nadejścia czarnego scenariusza należy w odpowiednim czasie wykonać pewne czynności aby przed upadkiem się ochronić.

Niestety wiele osób zaczyna interesować się tematem bankructwa dopiero w momencie gdy jest za późno i w wyniku takich czy innych decyzji właśnie tracą swój majątek. Trzeba jednak pamiętać, że również wtedy mamy pewne pola manewru. Być bankrutem w Polsce to straszna rzecz. Komornik potrafi siedzieć na ludziach przez dziesiątki lat. W innych krajach jest o wiele łatwiej. Nieszczęsne członkostwo Polski w UE może tutaj wyjść polskim bankrutom na dobre. Mamy szereg możliwości ogłoszenia bankructwa w dowolnym kraju UE i jest możliwość anulowania długów i rozpoczęcia nowego życia maksymalnie w ciągu roku. Trzeba co prawda wyjechać za granicę na kilka miesięcy, nauczyć się obcego języka i poznać trochę system prawny innych krajów, jednak nie sądzę aby to były rzeczy nie do wykonania. Zwłaszcza jeżeli chodzi o to czy zostawimy dzieciom w spadku wielkie długi czy damy radę uporać się ze swoimi sprawami, tak aby ciężaru nie dziedziczyli po nas inni.

W książce skupię się na trzech tematach. Na optymalizacji podatkowej i organizacyjnej firmy, na procesie bankructwa i ochrony majątku oraz na możliwościach jakie ma każdy Polak, nawet ten mieszkający w Polsce rejestrując firmę czy też ogłaszając bankructwo w Wielkiej Brytanii gdzie mieszkam i prowadzę interesy nieprzerwanie od kilku lat. Zatem do dzieła.

Złe wyobrażenie o prawie

Gdy młody człowiek rozpoczyna działalność jest pełny ideałów, można by powiedzieć, że świeci w nim naiwność. W miarę jak prowadzi firmę postępuje w nim rozczarowanie.

Mówi się, że prawo nie działa wstecz. W państwie prawa na pewno tak jest. Niestety nie w Polsce. Tam urzędy ładnie tę zasadę ominęły, mówiąc, że prawo wstecz nie działa, ale jego interpretacja owszem.

Jest to pokrętne myślenie podobne do tego jakie stosują urzędnicy, aby móc bezprawnie kontrolować przedsiębiorców. Ustawa zabrania kontrolowania firmy dłużej niż określona liczba dni w roku. Dlatego też, od czasu wydania tej ustawy urzędnicy nie przychodzą do firmy na kontrolę. Oni tygodniami przeprowadzają czynności sprawdzające, a te nie podlegają ograniczeniom ustawowym.

W każdej chwili urzędnik może zmienić zdanie. Maciek prowadził małą firmę, dom opieki nad dziećmi. Można by powiedzieć taki mały prywatny dom dziecka. Co roku opisywał swoją sytuację i pytał się urzędników jak powinien się rozliczać z urzędem skarbowym. Oni co roku mu odpowiadali, że może się rozliczać kartą podatkową. Tak też robił. Były kontrole, wszystkie przebiegły pozytywnie nikt ani nic nie wskazywało na coś złego. Nagle urzędnicy wysłali mu pismo, że zmienili interpretacje przepisów i poinformowali go, że według nowej interpretacji prawa nie przysługuje mu karta podatkowa i musi zapłacić podatek liczony według książki przychodów i rozchodów do 5 lat wstecz. Urząd chciał oskubać Maćka na ok 50 tys. zł. Maciek zapłacił, ale zdenerwowany, po kilku dniach wyjechał z kraju. Dzisiaj prowadzi taką samą działalność w Niemczech, rozwinął ją i samego VAT-u co miesiąc płaci więcej niż te 50 tys. zł, o które się rozchodziło urzędnikom. Stwierdził jednak, że w tak dzikim kraju jak Polska prowadzić działalności się nie da.

Maciek popełnił błąd podstawowy – uwierzył urzędowi w tym wypadku Urzędowi Skarbowemu. Jeżeli opierasz się tylko na interpretacjach ustnych/mailowych to załóż, że to są kłamstwa. Zawsze żądaj interpretacji na piśmie. Jeśli interpretacja jest pisemna, to jej zmiana z urzędu obowiązuje od momentu otrzymania tej zmiany, nie wstecz – ma to szczególne znaczenie, jeśli pierwotna interpretacja była korzystna.

Ludzie popełniają też błąd w drugą stronę. Wierzą, że pisemna interpretacja przepisów jest święta. Otóż nie jest. Załóżmy, że mamy interpretacje, że powinniśmy płacić 7% podatku VAT, a po kilku latach urząd uzna, że jednak powinniśmy płacić 23%. W takim przypadku interpretacja chroni nas przed mandatem, a więc karą oraz odsetkami, nie chroni nas od tego, że brakujące 16% podatku musimy zapłacić.

W tym kraju nikt nie może czuć się bezpiecznie, zwłaszcza przedsiębiorca. Normalnie jest tak, że człowiek jest niewinny dopóki nie udowodni mu się winy. Ludzie naprawdę w to wierzą i tak rzeczywiście jest w większości spraw, z którymi mamy do czynienia. Z prawem podatkowym jest inaczej. Tutaj ty musisz udowodnić swoją rację. W przypadku podatku wystarczy, że urzędnik uprawdopodobni, a ty musisz udowodnić. Drobną różnicą semantyczną, ale wielką w praktyce.

ZUS w spółkach i fundacjach

Nie wiem dlaczego ludzie decydują się na prowadzenie firmy w formie jednoosobowej działalności gospodarczej, a później nieudolnie kombinują, aby zmniejszyć opłatę na ZUS. Widocznie nie widzą innej możliwości i nie mają wiedzy jak można prowadzić firmę inaczej. Wszak ta forma działalności jest najbardziej rozreklamowana, najbardziej wspierana przez różnego rodzaju dotacje i księgowość jest tam najprostsza. Ma ona jednak poważne wady. Jest to zdecydowanie najdroższa forma działalności i obciążona jest największym ryzykiem, gdyż właściciel odpowiada całym majątkiem. Nie tylko swoim ale również swojej rodziny, także tej w kolejnych pokoleniach.

Jednym z przesłań tej książki jest prosta porada, abyś nigdy, przenigdy nie prowadził jednoosobowej działalności gospodarczej. Nie dość, że za tę przyjemność zapłacisz duże pieniądze, to ryzyko jakie podejmujesz jest ogromne. Do prowadzenia poważnej działalności zostały powołane podmioty takie jak spółki z o.o., ewentualnie fundacje i tej formie powinieneś się przyjrzeć.

W 95% przypadków do prowadzenia firmy najbardziej nadaje się spółka prawa handlowego. W przypadku małych firm spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, a w przypadku większych również spółka akcyjna. Dodatkowo, jeżeli ze względów czysto wizerunkowych mógłbyś prowadzić działalność w postaci fundacji to przeważnie to będzie najlepsza forma prowadzenia działalności. Po prostu nie zawsze pasuje, aby fundacja prowadziła skup złomu, myjnię samochodową czy wywozy szamba. Ale takie działalności jak wydawnictwo, szkolenia czy przychodnie lekarskie dlaczego nie. Jeżeli jesteś początkującym przedsiębiorcą innych rozwiązań nawet nie rozważaj. Dla bardziej zaawansowanych istnieją jeszcze spółki komandytowe, komandytowo-akcyjne i inne. Dają one ciekawe rozwiązania, jednak wymagają już trochę większej znajomości przepisów, a i ja doświadczenia większego z nimi nie mam. Dlatego też skupmy się tylko na dwóch rzeczach. Na spółkach z o.o. i fundacjach.

Nie wymieniłem jeszcze stowarzyszeń. Mają one jedną podstawową wadę, która powoduje, że nie nadają się do prowadzenia działalności gospodarczej. Bardzo łatwo nad nimi utracić kontrolę. Np. zostać przegłosowanym lub odwołanym, jeżeli tylko większość członków będzie sobie tego życzyła.

Jak wiesz, w Polsce obowiązują durne przepisy i zwyczaje. Jednym z takich durnych zwyczajów jest zakaz niewolnictwa. Jeden człowiek nie może pracować dla drugiego za darmo, lub za niegodną stawkę. Stąd np. istnieje coś takiego jak płaca minimalna.

Wyobraź sobie, że jeżeli masz firmę i kolega, który ma duży samochód zgodził ci się za darmo np. przewieźć meble z twojego domu do nowo wynajętego biura to wtedy on staje się według prawa twoim niewolnikiem. Musisz albo mu zapłacić, albo wysokość jego pensji wpisać sobie w przychody. Logiki tu nie ma, ale urzędnicy argumentują to tym, że gdyby kolega ci nie przewiózł mebli to musiałbyś wynająć auto z kierowcą za 100 zł. Jeżeli więc kolega przewiózł za darmo to znaczy, że zaoszczędziłeś 100 zł czyli de facto zarobiłeś, a

jeżeli zarobiłeś to trzeba je opodatkować.

Kiedys głośna była sprawa samotnej matki w Polsce, której ze względu na warunki w domu zabrano dzieci do domu dziecka. Prawo wymaga, aby w takiej sytuacji kobieta pokryła koszty pobytu dziecka w domu dziecka. Zabrano jej dziecko siłą i siłą zmusza się ją, aby płaciła blisko 2 tys. zł miesięcznie na utrzymanie tego dziecka. Sama zarabiała niewiele więcej! To jednak nie koniec tej historii. Po kilku miesiącach dziecko z domu dziecka trafiło do rodziny zastępczej. W takim przypadku prawo mówi, że matka nie musi już pokrywać kosztów utrzymania dziecka. Niestety zgłosił się do matki urząd skarbowy, który powiedział, że skoro już nie musi płacić 2 tys. miesięcznie na utrzymanie dziecka to de facto zarobiła te pieniądze i jest to jej przychód, który należy opodatkować. Od tego czasu urząd skarbowy chciał od niej każdego miesiąca blisko 400 zł, a więc 20% jej pensji. Kobieta przegrała w sądzie i płaci.

We Francji głośna była sprawa stołówki, w której klienci sami odnosili brudne talerze do okienka. Urząd skarbowy utrzymywał stanowisko, że jest to praca, którą wykonują klienci i dzięki temu właściciel stołówki nie musi zatrudniać tak dużo kelnerów. Pracę tę potraktował jako przychód i opodatkował. Takie konsekwencje ma stosowanie tego prawa.

To samo rozumowanie dotyczy właściciela działalności gospodarczej. Przeważnie on pracuje po 10 godzin dziennie. Nawet jeżeli nie zarabia to przecież pracuje. Całodniowa praca człowieka na rynku kosztuje jakieś pieniądze. Tak więc od tej pracy musi odprowadzić ZUSy i inne podatki. Dlatego też prowadząc jednoosobową działalność gospodarczą musisz płacić ZUS.

W przypadku spółek jest zupełnie inna sytuacja. Według ustawy o ZUS, tylko wspólnik jednoosobowej spółki z o.o. płaci ZUS tak jak każdy inni przedsiębiorca prowadzący działalność gospodarczą. Oznacza to, że wspólnicy wieloosobowej spółki z o.o. nie muszą płacić tego podatku.

Jeżeli zamiast działalności gospodarczej założysz wieloosobową spółkę z o.o., to nikt nie zapłaci ZUS-u. Aby spółka była wieloosobowa wystarczy, że dasz komuś jakieś udziały. Może to być twoja mama, brat, siostra lub sąsiad. Zupełnie obojętnie. No może mamę bym odradzał, ale tylko ze względu, aby jej nie stresować, wystarczy, że jej dziecko już podjęło tak duże ryzyko jakim jest prowadzenie własnej firmy.

Posiadanie udziału w spółce powoduje też to, że możesz pracować na jej rzecz za darmo, nie wpisując sobie w przychód wartości tej pracy. Logika jest tutaj prosta. Jeżeli masz udział w spółce to możesz dla niej pracować za darmo. Wykonywać tzw. świadczenie niepieniężne. Spółka nie musi wtedy twojej pracy do zysku wpisywać. Przepisy o pracy niewolniczej tutaj nie obowiązują, gdyż tak naprawdę nie pracujesz za darmo, tylko pracujesz za dywidendę, jeżeli oczywiście będzie kiedykolwiek wypłacona. Nie płacisz więc ZUS-u jako spółka i nie płacisz też ZUSu jako osoba fizyczna, gdyż pracujesz za darmo i nie otrzymujesz wynagrodzenia. Taką logikę należy tutaj zastosować.

Firmanctwo

Z klauzulą o której mowa związane jest przestępstwo zwane firmanctwem. Jest to,

zaraz po zaniżeniu przychodu i zawyżeniu kosztów najczęściej popełniane przestępstwo podatkowe. Polega ono na unikaniu podatku poprzez rejestrowanie firmy na kogoś innego. Na kogoś kto ma zniżki lub ulgi podatkowe. Przeważnie firmanctwa dopuszczają się młode małżeństwa na dorobku. Załóżmy, że żona pracuje na etacie, a mąż chce prowadzić firmę i uparł się bardzo, aby firma była w formie jednoosobowej działalności gospodarczej. Gdyby tę firmę zarejestrował na siebie musiałby płacić dużą składkę na ZUS. Po krótkiej analizie wraz z żoną dochodzą do wniosku, że lepszym rozwiązaniem będzie, jak firma zostanie zarejestrowana na nią. Ona pracuje na etacie, ma wszystkie składki opłacone, więc rozpoczęcie jednoosobowej działalności gospodarczej nie wiąże się z dodatkowymi kosztami. Nawet nie spodziewają się, że przestępstwo które w ten sposób popełniają zagrożone jest karą do 3 lat pozbawienia wolności. Ludzie wolą się narazić na takie konsekwencje, aby tylko mniej płacić ZUS-u, zamiast poczytać, założyć spółkę lub fundację i nie płacić ZUS-u oraz innych podatków całkiem legalnie.

A wiecie, kiedy to przestępstwo wychodzi najczęściej? Kiedy w trakcie kontroli właścicielowi firmy urzędnicy zadają proste pytania w związku z jego działalnością – a ta osoba NIC nie potrafi powiedzieć i nie ma o niczym pojęcia, a pracowników nie zatrudnia...

Krzysztof Habich, genialny specjalista w sprawach podatkowych, widząc lukę w przepisach dotyczących VAT-u zarobił miliony między innymi na eksporcie z Polski plakatów wyborczych dla prezydenta Kongo. Krzysztof miał okazję poznać prezydenta i doprowadził do tego, że ten zamówił u niego plakaty po cenie kilkuset złotych za sztukę. Jak więc widać cena kilkaset razy większa niż rynkowa. Plakaty były wykonywane w szkołach specjalnych, które były zwolnione z płacenia VAT-u. Krzysztof założył wiele takich szkół. Zrekrutował do nich uczniów, zorganizował im warsztaty, na których drukowali plakaty. Efekt był taki, że gdy plakaty przekraczały granice Polski urząd skarbowy musiał zwrócić Krzysztofowi VAT, który przez dziury w przepisach nigdy nie został zapłacony. Nie można tutaj mówić o klauzuli pozorności, gdyż plakaty rzeczywiście były wydrukowane, ich produkcja potężnie udokumentowana, plakaty trafiły do Kongo i rzeczywiście były rozwieszane podczas kampanii prezydenckiej. Istnieją na to również setki dowodów. Dodatkowo pieniądze zostały przelane z Kongo do Polski. Podatek dochodowy został zapłacony. Zanim prawo zostało naprawione Krzysztof produkował oprogramowanie, które eksportował za granicę za potężne pieniądze, czy chociażby śpiewniki do filharmonii na Dominikanie. Każdy zdrowo myślący człowiek, widzi, że gdy ktoś sprzedaje produkty tysiąc razy drożej niż cena rynkowa to coś musi być w tym nie tak.

Właśnie po to, aby ukrócić takie praktyki w 2003 roku została powołana w Polsce do życia klauzula obejścia prawa, a dokładniej obejścia podatków. Mówiła ona o tym, że sąd czy też urząd skarbowy może unieważnić jakąś czynność, jeżeli została ona zrealizowana głównie w celu ominięcia prawa czy też podatków.

Klauzula ta dawała rządowi ogromną władzę. Rząd mógł unieważnić każdą transakcję czyniąc de facto nielegalnym wszystko co związane było z optymalizacją podatkową. Zakładasz spółkę, po to aby nie płacić ZUS? Rząd nakaże ci zapłatę zaległego podatku. Ożeniłeś się, nie masz dzieci, a rozliczasz się z podatków wspólnie z małżonkiem? Rząd unieważni małżeństwo. I tak dalej. Nie ma takiej niegodziwości, do której nie posunie się rząd jeżeli braknie mu pieniędzy.

Na szczęście klauzula obejścia prawa została w Polsce uznana za niezgodną z Konstytucją i de facto, w przeciwieństwie do większości państw na świecie - nie obowiązuje. Dzięki temu w naszym systemie podatkowym jest pole do manewrów, które w efekcie powodują oszczędności podatkowe i w konsekwencji jako taką kondycję naszej gospodarki. Rząd ciągle próbuje wprowadzić znowu tę klauzulę. Wymaga to jednak poważnych zmian przepisów nawet na poziomie konstytucji. Módlmy się zatem, aby nigdy w sejmie nie utworzyła się koalicja mająca taką przewagę parlamentarną.

Auto w firmie

Dosyć ciekawym narzędziem do generowania kosztów i jednocześnie wyciągania pieniędzy ze spółki przed opodatkowaniem jest samochód. Może on znaleźć się w firmie na wiele sposobów. Jedne są lepsze, drugie gorsze. Można je kupić, wynająć, używać prywatnego samochodu przedsiębiorcy lub prywatnego samochodu pracownika. Każdy z tych sposobów generuje inny koszt podróży autem i inne obowiązki właściciela.

Pierwsza zasada jest taka, że wbrew powszechnemu przekonaniu najgorzej jest posiadać samochód firmowy. Gdy samochód jest własnością firmy, to w koszty możemy wliczyć tylko faktyczne poniesione wydatki, a więc musimy zbierać faktury na stacjach benzynowych, w warsztatach itp. Są jednak sposoby, aby móc wrzucać w koszty samochodu znacznie więcej niż faktycznie wydajemy na jego utrzymanie. Oczywiście to zależy.

Abyście zrozumieli różnicę, omówię dwa skrajne przypadki. Jeżeli osoba prowadząca jednoosobową działalność gospodarczą używa swojego prywatnego auta do celów służbowych (auto nie jest firmowe) musi ona robić dwie ewidencje. Po pierwsze musi zbierać faktury na wydatki związane z autem czyli paliwo, olej, naprawy, ubezpieczenie itp. Po drugie musi prowadzić tzw. kilometrówkę, a więc informacje gdzie był, po co, ile kilometrów przejechał itp. Na koniec roku księgowy sumuje wydatki na auto według tych dwóch ewidencji i w koszty wrzuca te wydatki, które wyszły mniejsze. W praktyce przeważnie wlicza się w koszty tylko faktury, gdyż na kilometrówce ludzie zawsze dodają fikcyjne podróże. W praktyce prywatne auto osoby prowadzącej jednoosobową działalność gospodarczą traktuje się jak auto firmowe.

Inaczej wygląda sprawa w przypadku pracownika. Jeżeli ktoś ma podpisaną z nami umowę o pracę to możemy go poprosić, aby „wykorzystał prywatny samochód do celów służbowych”. Jeżeli poprosimy pracownika aby używał swojego prywatnego auta w pracy to nie możemy mu zwrócić kosztów jakie faktycznie poniósł tylko zwracamy mu tzw. kilometrówkę. Aktualnie 0,8358 zł za kilometr dla pojazdów z silnikiem powyżej 0,9 l. Jeżeli pracownik ma tani i oszczędny samochód dobrze na tym zarabia, jeżeli ma drogi to traci, więc się nie zgodzi.

Z wypłacaniem zwrotu kosztów tytułem kilometrówki wiąże się jedna fajna rzecz. Pieniądze te są kosztem dla pracodawcy, ale nie są dochodem pracownika, a skoro nie są dochodem to nie płaci się od nich podatków. Pracownik nie musi nam przedstawiać żadnych faktur za paliwo, naprawy ani nic.

Prowadząc fundację lub spółkę z o.o. i będąc w niej np. prezesem jesteśmy

traktowani jak pracownik pomimo tego, że nie mamy umowy o pracę. Możemy więc do celów służbowych używać naszego własnego samochodu. Różnica jest znaczna.

Załóżmy, że rocznie przejeżdżam 50 tys. km. Moje auto nie spala na gazie więcej niż 25 zł / 100km. Gdyby auto było firmowe to w koszty mógłbym wliczyć 12,5 tys. zł. Powiedzmy, że 17,5 gdyż te dodatkowe 5 tys. to nowe opony, naprawa i amortyzacja auta, które też są naszymi kosztem.

Gdybym jeździł tym samym autem jako prywatnym i rozliczał je według kilometrówki to w koszty bym mógł wrzucić 41,5 tys. i nie musiałbym dokumentować się żadną fakturą tylko druczkiem delegacji czy kilometrówką.

Oprócz tego, że pieniądze ze zwrotu kosztów są zwolnione z podatku, gdyż to nie jest dochód tylko jak sama nazwa wskazuje zwrot kosztów, to jeszcze są zwolnione z zajęcia komorniczego, co nam się przyda gdy będziemy omawiać omijanie komornika.

Bardzo nieuczciwi przedsiębiorcy robią w ten sposób, że wypisują sobie delegacje, a faktury na utrzymanie samochodu biorą na inną spółkę. W ten sposób w jednej firmie w koszty wliczają delegację, a w drugiej faktury. Ale oczywiście takie zachowanie należy potępić. Jest na tyle legalnych sposobów zmniejszania obciążeń.

Ciekawą wskazówką jest to, że jeżeli jesteśmy fundacją, stowarzyszeniem lub inną organizacją pozwalającą posiadać wolontariuszy to ustawa o wolontariacie każe nam traktować wolontariuszy tak jak pracowników. Możemy więc prosić wolontariuszy, aby jeździli swoimi samochodami w ramach wolontariatu, a my zwrócimy im koszty tej podróży według kilometrówki.

Wszystko wrzucaj w koszty

W rozmowach z księgowym najczęściej pojawiającym się problemem jest to, czy dany wydatek można wrzucić w koszty. Dyskusja na ten temat zawsze się pojawiała podczas moich comiesięcznych wizyt u księgowego, gdy prowadziłem firmę w Polsce. Za każdym razem gdy ja nalegałem, a on nie chciał czegoś wrzucić musiałem pisać oświadczenie, że wrzucam to w koszty na swoją odpowiedzialność. Po kilku miesiącach zostawiłem u niego takie zbiorcze oświadczenie, zwalniające go jako księgowego z odpowiedzialności w każdym przypadku zaksięgowania czegoś co kosztem uzyskania przychodu nie jest.

Księgowi muszą być w Polsce ubezpieczeni od błędów. Jednym z takich błędów jest właśnie uznanie za koszt uzyskania przychodu, czegoś co tym kosztem nie jest. Wielu ich klientów sądzi, że dzięki temu ubezpieczeniu mogą spać spokojnie. Otóż nie do końca tak jest.

W lotnictwie cywilnym istnieje obowiązek ubezpieczenia swojego samolotu. Jest to tzw. Aerocasco. Wszystko byłoby ok, gdyby nie fakt, to ubezpieczenie nie pokrywa strat wynikających z winy sprzętu lub błędu pilota. W zasadzie nie pokrywa niczego, a płacić trzeba. Nawet zła pogoda to błąd pilota, bo w złą pogodę nie można latać.

Podobnie jest z ubezpieczeniami księgowych. Są one obowiązkowe, ale przy małych

sprawach nie ma sensu kruszyć kopii. Przy większych też raczej z tego nie skorzystamy, gdyż musielibyśmy naszego księgowego podać do sądu. Otóż oświadczam, że nie możliwym jest podanie do sądu człowieka, który zna naszą firmę na wylot i wszystkie nasze grzechy. Taki człowiek podczas swojej obrony mógłby nam zaszkodzić bardziej niż odszkodowanie, które byśmy wygrali. Tak też w praktyce nie słyszy się o tym, aby którykolwiek księgowy z takiego ubezpieczenia musiał korzystać.

Odnosnie wrzucania w koszty, to przykładem, który jest w Polsce bardzo popularny jest problem wrzucania w koszty usług cateringowych. Jako osoba prowadząca Uczelnię, bardzo dobrze znam branżę szkoleniową. Jak wiadomo podczas szkoleń zawsze jest catering, jakieś ciastka czy kawa do picia. Część firm wrzuca to sobie w koszty, część nie. Cała sprawa zaczęła się kilka lub też kilkanaście lat temu, gdy zmieniając ustawę o podatku dochodowym dodano w niej mniej więcej taki punkt, że nie uważa się za koszt uzyskania przychodu „kosztów reprezentacji, w szczególności poniesionych na usługi gastronomiczne, zakup żywności oraz napojów, w tym alkoholowych”.

Wiele księgowych nie potrafi czytać przepisów prawa i uznało, że nie można wrzucać w koszty żadnego cateringu. Gdy jednak przyjrzymy się temu zdaniu wynika z niego to, że nie można wrzucać w koszty wydatków poniesionych na koszty reprezentacji, których catering może być jedną z form. Jeżeli natomiast catering służy innym celom niż reprezentacji, to nie ma żadnych przeciwwskazań do wrzucenia go w koszty. Podczas szkolenia, catering jest częścią świadczonej usługi, więc nie ma najmniejszego problemu.

Moja interpretacja tego przepisu zgadza się z tą oficjalną dopiero od listopada 2013. Wcześniej urzędy skarbowe wyrzucały z kosztów jak leci CAŁĄ żywność i napoje oraz gastronomię, nie patrząc w ogóle na kwestię reprezentacji. Przecież niewielki procent przedsiębiorców idzie do sądów, więc trzeba cesać jelenia.

Jeżeli kiedykolwiek staniesz przed dylematem, czy powinieneś coś wrzucić w koszty czy nie, gdyż nie jesteś pewny to zawsze to wrzucaj, nawet jeśli księgowy mówi inaczej. Oszczędzisz dużo na podatku, a nawet jeżeli podczas kontroli urzędnik uzna, że to nie jest kosztem uzyskania przychodu to nie grożą ci za to żadne poważne konsekwencje. Możesz spodziewać się tylko i wyłącznie wyrzucenia tego z kosztów, a więc dopłacenia różnicy w podatku oraz ewentualnego mandatu w wysokości 50 lub 100 zł nic więcej, a i tak prawdopodobieństwo, że będą kontrolować właśnie tobie ten okres jest znikome, o wiele mniejsze niż się tobie wydaje więc śmiało wrzucaj w koszty i nie panikuj.

Gdy prowadzisz księgowość bardzo asekuracyjnie to często podczas kontroli urzędnicy szukają i szukają, a gdy nie mogą znaleźć to pytają się, co mogą wyrzucić z kosztów, gdyż jak nic nie znajdą to dostaną opieprz od zwierzchnika. Znam dziesiątki takich historii.

Wielu księgowych nawet radzi, aby w koszty czasami wrzucić coś tak oczywistego, że ewentualna kontrola to bez problemu znajdzie. Wystawi mandat i sobie pójdzie. Jeżeli księgi będą czyste jak łąza to kontrola będzie siedzieć i siedzieć, aż coś znajdzie. Najczęściej takimi błędami jest nierozliczanie odsetek bankowych. Te 5 czy 10 groszy miesięcznie które jako przychód musimy wpisać w książki rachunkowe

Z opowieści przedsiębiorców i księgowych wiem, że często zdarzają się kontrole gdzie w protokole jest zapisane, że wszystko gra. Takie coś może oznaczać, że Twoja księgowość jest prowadzona zbyt bezpiecznie i zdecydowanie jest pole do większych

oszczędności.

Zatory płatnicze

To co charakteryzuje polską gospodarkę to zdecydowanie zatory płatnicze. Kiedy mamy styczność z zachodnimi firmami mamy wrażenie, że one o wiele szybciej płacą, że nie ma z nimi problemów, że mają więcej pieniędzy. Ilu to polskich przedsiębiorców marzy o tym, aby wszyscy ich dłużnicy spłacili zobowiązania to mogliby wtedy spokojnie spłacić swoje długi i jeszcze by wiele zostało.

Wielu polskich przedsiębiorców przejechało się na tym, że klienci nie dotrzyli obietnicy i nie zapłacili im za wykonaną usługę lub też dostarczone towary. Często mówią, że zostali oszukani przez swoich klientów. Rozumiem sytuację wierzycieli, jednak w większości sytuacji nie możemy mówić o oszustwie. Oszustwo to świadome działanie. W większości przypadków klienci najzwyczajniej nie poradzi sobie z biznesem. Zaufałeś im to fakt, zainwestowałeś w nich swoje pieniądze, a oni najzwyczajniej przeliczyli swoje siły. Wiedzą, że dali ciała. Wstydzą się tego. Nie odbierają telefonów itp. A może oni również zaufali swoim klientom i są w podobnej sytuacji do twojej. Oczywiście nie oznacza to, że oszuci się nie zdarzają. Są to jednak sytuacje bardzo, bardzo rzadkie. O kilku takich opowiem wam później.

Dużo osób mówi, że w krajach zachodu problem zatorów płatniczych nie istnieje, a jeżeli istnieje to jest on znikomy. Przez wiele lat prowadziłem działalność w Polsce, w Wielkiej Brytanii, jak również na mikro skalę w kilku innych krajach. Zdecydowanie mogę potwierdzić to, co wielu przedsiębiorców czuje intuicyjnie. Problem zatorów płatniczych na Zachodzie nie występuje. Wydaje się, że ludzie tutaj płacą o wiele chętniej niż w Polsce. Nie jest to jednak do końca prawda.

Terminowość płacenia zobowiązań nie bierze się z niczego. Bierze się ona z podejścia przedsiębiorców, którzy o wiele bardziej dbają o swoje pieniądze i najzwyczajniej nie wchodzi tak chętnie w układ z odroczonej płatnością. O wiele bardziej wolą nie zrobić transakcji niż podjąć ryzyko, że ktoś im nie zapłaci pieniędzy. Panuje inna kultura. Ludzie wiedzą, że nie mają szans na odroczenie płatności, więc nawet o to nie proszą. Najlepiej wytłumaczę wam na przykładzie.

Nie wiem ilu z was wynajmowało mieszkanie w Wielkiej Brytanii. Emigracja do tego kraju jest tak duża, że jestem pewien, że każdy z was może potwierdzić poniższe informacje u znajomego, który się tam przeprowadził. Gdy szuka się mieszkania w Wielkiej Brytanii, można być pewnym, że właściciel zażąda od nas sprawozdania podatkowego za zeszły rok, zapyta się gdzie pracujemy, poprosi o zaświadczenie o zarobkach. Często prosi o numer telefonu do szefa, aby potwierdzić te informacje, jak również co mi się raz przytrafiło zostałem poproszony o numer telefonu do właściciela nieruchomości, od którego wynajmowałem mieszkanie wcześniej jak i do sąsiadów. Chciał do nich zadzwonić, aby się zapytać czy nie było żadnych problemów.

W Polsce, aby wynająć mieszkanie właściciele nie żądają takich dokumentów. Choć sytuacja się poprawia i właściciele są coraz bardziej świadomi to daleko nam jeszcze do

poziomu rynku angielskiego. Jest to zastanawiające, biorąc pod uwagę to, że eksmitować ludzi, którzy nie płacą jest w Polsce przynajmniej 12 razy trudniej niż w Anglii.

Podobnie sytuacja wygląda w biznesie. Polscy przedsiębiorcy zbyt optymistycznie podchodzą do swoich klientów, zbyt łatwo i zbyt szybko obdarzają ich swoim zaufaniem. Pisałem wam powyżej, że gdy zaczęliśmy mieć problemy z płynnością zaczęliśmy korzystać z tzw. kredytu kupieckiego. W okresie świetności nasza firma miała lekko ponad stu dostawców. W 75% przypadków dostawcy ci wysyłali nam towar z odroczonej terminem płatności. Przeważnie wystarczyło złożyć 2-3 zamówienia płacąc z góry, a następnie bez problemu przechodziliśmy na odroczenie płatności. Tylko trzy firmy wymagały od nas podpisania umowy i dostarczenia papierów rejestracyjnych. Resztę odroczeń płatności załatwiliśmy wysyłając jednego maila. Coś zupełnie niebywałego i nieistniejącego w takich krajach jak Wielka Brytania.

Tak samo jak początkujący przedsiębiorcy zbyt dużą uwagę przywiązują do ceny produktu, tak samo polscy przedsiębiorcy zdecydowanie częściej od zachodnich kolegów decydują się na zakup czegoś z terminem płatności i o wiele częściej decydują się coś sprzedać, pozwalając klientowi zapłacić później. W takiej sytuacji nietrudno o zator płatniczy.

Jak wiele razy już podkreślałem, ekonomia, czy też prowadzenie biznesu nie jest nauką ścisłą, ale też nie do końca jest tak, że panuje w tej dziedzinie wolna amerykanka. Istnieją pewne zasady, reguły czy też wnioski, do których dochodzą wszyscy przedsiębiorcy wraz ze zdobywanym doświadczeniem. Te wnioski trudno ubrać w jakieś konkretne zasady. Jest to raczej coś na wzór mądrości życiowej. O ile wiedzę można zdobyć w książkach, tak podejścia do życia można nauczyć się tylko przez "osmozę".

W krajach zachodnich przez ostatnie kilkaset lat nikt nikomu nie zakazywał prowadzić własnej firmy. U nas było z tym różnie. Przedsiębiorczością u nas zajmowali się głównie Żydzi, których Niemcy zabili, a jak nie zabili to sami wyjechali tuż przed i zaraz po wojnie. Polskich przedsiębiorców natomiast komuniści dość skutecznie wyniszczyli i do tego zrobili im kiepski PR wyzyskiwacza czy prywaciarza. Osmoza zanikła i utraciliśmy budowane przez wieki doświadczenia biznesowe przenoszone z pokolenia na pokolenie. Toteż teraz musimy na nowo odkrywać to co nasi rodacy znali kilkaset lat temu. Bardzo dobrze to ilustruje rynek najmu nieruchomości.

Oczywiście trend jest taki, że i u nas wymaga się coraz więcej. Jest to jedyny słuszny trend, gdyż płynący z powolnego nabierania doświadczenia przez uczestników rynku. Polscy przedsiębiorcy poza branżą nieruchomości uczą się jednak znacznie wolniej. Wiele branż działa na zasadzie kredytu kupieckiego. Przeważnie po zapłaceniu za pierwsze 2-3 dostawy gotówką da się uzyskać odroczenie płatności. Przeważnie wiąże się to tylko z dosłaniem skanów dokumentów firmowych (wpis, nip i regon).

Działalem na rynku handlu w Internecie prawie 10 lat. Rozliczałem się w ten sposób z setkami firm. Nigdy nie spotkałem się w Polsce z takimi ograniczeniami przy odroczonej płatności jak wielkość firmy lub czas jej funkcjonowania na rynku. Nikt nie kazał mi dosyłać przy przejściu na odroczone płatności bilansu/rachunku zysków i strat, ani nie prosił mnie o podanie dwóch innych dostawców/odbiorców, z którymi współpracuje minimum rok, aby firma mogła się skontaktować i najzwyczajniej zapytać o moją wiarygodność. Nigdy nie kazali mi podpisywać weksli, oświadczeń o posiadaniu przez firmę

majątku/dochodu. Nawet zwykłą umowę o kredyt kupiecki podpisywałem przy zaledwie 2-5% przypadków. Od kilku lat coraz więcej działałem w bardziej rozwiniętych krajach i wielokrotnie się spotkałem z takimi wymaganiami przy przejściu na odroczone płatności.

Czy zwiększone wymogi przyznania kredytu kupieckiego rozwiązują ten problem? Oczywiście, że nie. Czy ograniczają jego skalę? Oczywiście i to diametralnie. Nie pamiętam dokładnie, kto, ale chyba Ariely przebadał, że w branży ubezpieczeniowej danie klientowi do podpisania oprócz umowy ubezpieczenia również oddzielnego oświadczenia o tym, że klient zobowiązuje się nie wyłudzać odszkodowania itp, powoduje spadek wyłudzeń o kilkanaście procent. Takie psychologiczne zagranie.

Jeżeli mamy podpisaną umowę z klientem to podpisanie dodatkowo do umowy oddzielnego papierka o nazwie weksel, nie zwiększa on ani o jotę naszych szans przy sporze w sądzie. Wydawać by się mogło, że z punktu widzenia szans w sądzie nic się nie zmienia. Kolekcjonowanie weksli jednak jakimś cudem zwiększa ściągalność należności nawet do 50%.

Oczywiście każda branża ma swoje regulacje i nie ma co też przesadzać z ilością papierków, ale sorry, nie wszystko na gębę, szanować siebie też trzeba. Zwłaszcza w dzisiejszych czasach. W latach 2008-2013 liczba egzekucji komorniczych się potroiła i ciągle rośnie. W 2013 roku notujemy 700 prób samobójczych miesięcznie. Rok wcześniej było to zaledwie 480 prób, a rok wcześniej jeszcze mniej. To mówi o tym, że w przyszłości będzie coraz trudniej odzyskać pieniądze.

Prawdziwe historie prowadzące do bankructwa

To co miałem do przekazania w tej publikacji opisałem powyżej. Powyższy tekst przed publikacją przesłałem do przyjaciół, którzy wskazali mi braki, które uzupełniłem. Dość często przesyłali również informacje zwrotną, że dobrym pomysłem będzie opisanie prawdziwych bankructw.

Książka choć dyktowana czystym doświadczeniem opisuje mechanizmy, a nie opisuje historii tego, jak firma prowadzona jest do upadku przez początkujących przedsiębiorców. Postanowiłem więc za radą przyjaciół opisać kilka takich historii.

Część z nich jest napisana przez samych przedsiębiorców, część streściłem własnymi słowami. W kilku historiach, aby zachować anonimowość zmieniłem imiona i nazwiska bohaterów lub też miejsce ich pochodzenia. Wszystkie jednak są w 100% prawdziwe i mam nadzieję, że ukażą ci poruszany w książce błędny sposób myślenia o biznesie z kolejnej perspektywy. Większość z tych osób obecnie przeprowadziła się do UK, gdzie będą rozpoczynać proces upadłości.

Marcin Balawajder

Marcin Balawajder założył sklep internetowy Ulubiony.pl. Było to w kwietniu 2006 roku. Sprzedaż rozpoczęli w listopadzie 2006. W kolejnym roku obroty wzrastały, a w 2008 roku Marcin zgłosił upadłość firmy.

Przez dwa lata działalności obsłużyli 33 tys. klientów, a więc średnio 50 dziennie. Jak na tak młody sklep internetowy był to ekstremalnie dobry wynik. Pod koniec działalności obsługiwali 2 tys. zamówień miesięcznie. W 2007 roku mieli 7,2 miliona zł obrotu, a 2008, tylko do lipca – 6,9 miliona zł. Zapowiadał się wielki sukces, jednak jak mówi przysłowie, co szybko rośnie, równie szybko spadnie.

Sukces przerósł oczekiwania firmy. Pierwszym tego znakiem było wycofanie możliwości płatności za pobraniem. Od firm kurierskich pieniądze szły 7 dni, a pierwszy miesiąc działalności miał obroty ponad 250 tys. zł. Oznaczało to, że aby utrzymać pobrania, kurierzy przetrzymywaliby ciągle 70 tys. zł. Chłopaki nie mieli takich pieniędzy aby zamrozić u kuriera. Wniosek stąd taki, aby nie kupować w sklepach, które nie oferują takiej metody płacenia.

Początkujący przedsiębiorcy mylnie założyli, że będą konkurować cenami. Ich marża wynosiła zaledwie 1,9%. oznaczało to, że z każdego miliona obrotu zostawało im zaledwie 19 tys, aby opłacić koszty. Gdy ich obroty pod koniec działalności wynosiły 1,2 miliona, ich koszty lokalu, pracowników itp. wynosiły ponad 50 tys. Przez blisko dwa lata z każdym miesiącem dokładali do interesu.

Pieniądze na dokładanie do biznesu pochodziły od dostawców. Sklep działał na

zasadzie kredytu kupieckiego. Początkowo płacili faktury po 7 dniach, potem po 10, 15, 40 czy 50. W końcu jeden z piętnastu dostawców zdenerwował się, zaprzestał współpracy i zaradzał spłaty wiarygodności. Zanim chłopaki wyrzucili z oferty towary oferowane tylko przez tego dostawcę klienci zdążyli złożyć kilkaset zamówień. Niestety tych zamówień nie zrealizowali i pojawiły się w internecie bardzo negatywne opinie na ich temat.

Nie dość, że nie mają pieniędzy, ilość zamówień rośnie, to jeszcze do firmy codziennie zaczęło przychodzić 200 maili więcej, 50 telefonów i 20 osób przychodziło normalnie fizycznie zapytać się o opóźnione zamówienia. Mając tak ograniczone zasoby ludzkie firma została sparaliżowana, a brak wdrożonych procedur powiększał chaos.

Jako, że ich największym atutem była cena to najczęściej zamówień mieli za pośrednictwem porównywarek cenowych. Niestety bardzo negatywne komentarze o przedłużających się lub anulowanych zamówieniach docierały dziesiątkami do przeglądarek za pomocą których ludzie kupowali. Po tygodniu jedna z największych przeglądarek wyrzuciła ich ofertę. Spowodowało to spadek obrotów o 60%.

Tak drastyczny spadek obrotów spowodował brak dopływu kapitału od klientów i brak możliwości spłaty faktur. Kolejni dystrybutorzy zaczęli się wycofywać i żądać zwrotu pieniędzy. Marcin chciał ratować firmę szukając wsparcie w Venture Capital. W 2 tygodnie znalazł dwóch zainteresowanych inwestorów, którzy poprosili o bilans. Niestety okazało się, że firma nie ma bilansu, bo księgowość jest opóźniona o kilka miesięcy, tam również panował bałagan. Nie mając innego wyjścia Marcin musiał ogłosić upadłość. Na szczęście prowadził działalność w postaci spółki z o.o. więc dług nie przeszedł na niego jako członka zarządu. Na szczęście prokuratura umorzyła śledztwo, gdyż nie dopatrzyła się znamion działania na niekorzyść spółki.

Krystian Wojsław

Drogę w kierunku zarabiania pieniędzy – podobnie jak większość ludzi – rozpocząłem od pracy na etat. Zatrudniłem się w branży bankowej, w której łącznie przepracowałem trzy lata, otrzymując „śmieszne” pieniądze. Koszty dojazdu do pracy stanowiły 2/5 mojego wynagrodzenia, a dojeżdżałem własnym samochodem na gaz. Innego transportu nie było, gdyż mieszkam w małej miejscowości, z której akurat komunikacja miejska w tym kierunku nie kursowała.

Początkowo myślałem, że z biegiem lat, wraz z moim rozwojem i doświadczeniem zarobki będą systematycznie wzrastały. Jednak po wielu rozmowach z dużo starszymi ode mnie znajomymi z pracy, zostałem sprowadzony na ziemię. Okazało się, iż osoba z dwudziestoletnim stażem pracy, dużym doświadczeniem, jak również bardzo dobrymi wynikami zarabia tyle samo co ja.

Od tego momentu, za wszelką cenę próbowałem coś zmienić w swoim życiu, aby poprawić byt. Nadmieniam, iż posiadałem już wtedy Rodzinę - dwie córeczki i żonę – której chciałem zapewnić godne warunki życia.

Pewnego razu nadarzyła się z pewnej polskiej firmy, propozycja wyjazdu do pracy za

granicę w charakterze pracownika fizycznego. Po krótkim zastanowieniu skorzystałem z okazji i po dwutygodniowym przyuczeniu się do zawodu, zacząłem pracę w innym kraju. Pracowałem w branży energetycznej, przy produkcji kotłów dla elektrowni, elektrociepłowni i spalarń śmieci.

Moje zarobki kształtowały się wtedy na poziomie sześciokrotnie, a po pewnym czasie dziesięciokrotnie większym, w stosunku do tych uzyskiwanych w Polsce. Po kilku miesiącach, otrzymałem od polskiego prezesa, który delegował mnie do pracy za granicę, propozycję przejścia na samo zatrudnienie.

Własną firmę chciałem mieć odkąd tylko pamiętam, myślę że było to już od ukończenia przeze mnie szkoły podstawowej. W związku z tym, że nadarzyła się teraz taka okazja, założyłem działalność gospodarczą, bez chwili zastanowienia.

Od tego momentu otrzymywałem coraz więcej zleceń, do wykonania których potrzebowalem zatrudnić pierwszych pracowników. W okresie największego zapotrzebowania korzystałem z dodatkowych rąk pracy, zatrudniając osiem osób. W ten oto sposób działałem poza krajem przez około dwa lata. Po tym okresie swoje usługi świadczyłem już tylko w Polsce jednak dla całkiem innej firmy, niż tej która mnie pierwotnie delegowała za granicę.

W międzyczasie dowiedziałem się zupełnie przypadkowo z radia, o najmłodszym polskim milionerze mieszkającym niedaleko mnie. Mowa tutaj oczywiście o Kamili Cebulskim. Zainteresowałem się jego osobą, historią działalności oraz samą Uczelnią ASBIRO. W niedługim czasie od tego momentu wylądowałem na Kursie Podstawowym. Zdobyłem tutaj wiele cennych informacji na różne tematy. Poznałem wielu wykładowców i studentów. To dzięki ASBIRO zacząłem czytać książki i poznawać ich wartość, czego wcześniej zupełnie nie robiłem.

Mniej więcej w tym okresie dowiedziałem się o możliwości dużego zarobku, poprzez udzielanie prywatnych pożyczek innym ludziom za pośrednictwem portali internetowych typu „social lending”. Pomyślałem, iż to może być świetny pomysł i zacząłem prętnie działać. Udzielałem pożyczek na krótkie okresy 7-30 dni w kwotach rzędu 50-200zł. Łącznie zaangażowałem na ten cel swoich prywatnych pieniędzy ok 17 tys. zł, dokonując przez rok obrotu na około 100 tys. zł.

Tak kolorowo jednak nie było, gdyż nie wszyscy pożyczkobiorcy spłacali terminowo. Oficjalnego zysku na tych pożyczkach, podlegającego opodatkowaniu miałem za rok może 1 tys. zł, jednak tak naprawdę cały czas byłem pod kreską. Podatek dochodowy oczywiście w całości zapłaciłem.

Pewnego dnia zostałem skontrolowany przez Urząd Skarbowy, w zakresie prawidłowego wywiązywania się z płacenia zryczałtowanego podatku od działalności oraz podatku dochodowego od osób fizycznych. Podatek jaki opłacałem z działalności gospodarczej był liczony na zasadach ryczałtu w wysokości 8,5 % przychodu, natomiast przychód z odsetek od udzielanych pożyczek w wysokości 19%, tzw. podatek „Belki”.

Oczywiście organom kontrolującym, nie spodobał się taki sposób rozliczania się przeze mnie, więc otrzymałem w protokole z kontroli kilka zarzutów, między innymi taki, iż czynności związane z udzielaniem pożyczek stanowią działalność gospodarczą.

Wobec powyższego, otrzymując pierwszy przychód z tytułu odsetek od udzielonej

pożyczki, straciłem prawo rozliczania się z działalności gospodarczej na zasadach ryczału i powinienem opłacać podatek na zasadach ogólnych, czyli w moim przypadku 32%, o czym oczywiście wcześniej nie miałem pojęcia. Po kontroli stałem się bankrutem, gdyż kwota za dwa lata wstecz do zapłacenia była dla mnie astronomicznie wysoka. Dla porównania wynosiła ona mniej więcej tyle samo, ile łącznie zapłaciłem przez dwa lata podatku dochodowego oraz Vat-u.

Po kontroli, ale jeszcze przed rozpoczęciem postępowania podatkowego - gdyż nie miałem zamiaru składać dobrowolnie korekty zeznania za ten okres - zacząłem zabezpieczać swój majątek, czyli jak najszybciej się go pozbywać. Oczyszczałem wszystkie swoje konta z pieniędzy jakie posiadałem. Obecnie razem z żoną nie dysponujemy żadnym majątkiem, ponieważ nie ustanowiliśmy w porę między sobą rozdzielnosci majątkowej. Gdybyśmy ją mieli, przynajmniej jedno z nas byłoby „czyste”, wolne od jakiegokolwiek zadłużenia. O intercyzie myślałem już jakiś czas, temat pojawiał się zwłaszcza na zjazdach ASBIRO, jednak nigdy nie było czasu, aby tę sprawę załatwić. Nie spodziewałem się również, że mnie płacącego regularnie całkiem spore podatki - nie działającego na granicy prawa jeśli chodzi o optymalizację podatkową – może spotkać taka kara.

W moim przypadku problem polegał jednak na czymś innym. Mianowicie na nieznajomości polskiego prawa. Już w toku kontroli urzędnicy uświadamiali mnie, iż przepisy są ogólnodostępne np. w Internecie i każdy może się z nimi zapoznać. Tylko kto by za tym wszystkim nadażył. Przecież tego jest masa, co jakiś czas nowelizacje. Nie wiadomo dokładnie z którego paragrafu skorzystać w danej sytuacji, który podporządkować do siebie, jak w ogóle zrozumieć ten zawiły język, którym jest napisane. Zwykły szary obywatel nie jest w stanie tego ogarnąć.

Pragnę przestrzec tutaj wszystkich, aby najpierw przed założeniem jakiegokolwiek biznesu, poznali dokładnie przepisy prawa, które mogą mieć w przyszłości na nią nieoczekiwany wpływ – w myśl zasady oczekuj nieoczekiwanego. Oczywiście kolejną sprawą jest zawarcie intercyzy ze swoim współmałżonkiem, tak aby w przypadku powinięcia się nogi przez któregoś z was, przynajmniej jedno było wolne od egzekucji długu. W miarę możliwości, należy wystrzegać się prowadzenia biznesu w formie osoby fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą.

Uważajcie na pożyczki społecznościowe. Ci co je biorą, nawet kwoty symboliczne rzędu 50-200zł i na krótkie okresy tzw. chwilówki, powinni udać się do swojej skarbówki i zgłosić na odpowiednim druku fakt jej otrzymania oraz zapłacić podatek od czynności cywilnoprawnej (PCC) w wysokości 2%. Z kolei, ci co je udzielają i robią to za często muszą uważać, bo w razie kontroli po kilku latach może się okazać, że prowadzili działalność gospodarczą i powinni się rozliczać z urzędem tak jak przedsiębiorcy, a nie jak osoby płacące podatek od odsetek kapitałowych. O ZUS-ie tutaj też nie omieszkam wspomnieć.

Poruszę jeszcze jedną sprawę, a mianowicie uważajcie na to, komu i za co przelewacie pieniądze ze swoich prywatnych rachunków bankowych. Ja osobiście, kiedy akurat potrzebowałem gotówki w domu, a nie miałem okazji jechać do banku, robiłem przelewy rodzicom, którzy mi te pieniądze wyciągali ze swojego konta i oddawali w tym samym dniu. Takie oto operacje nie umknęły oczom kontrolujących po analizie historii mojego rachunku i zostały uznane za pożyczki. Rodzice musieli w związku z tym zapłacić

podatek wraz z odsetkami. Na szczęście było to tylko 2%, choć byli straszeni podatkiem sankcyjnym w wysokości 20%, jeśli nie złożą w odpowiednim czasie właściwych zeznań.

Na zakończenie wspomnę, iż obecnie jestem na etapie składania skargi do WSA na decyzję Dyrektora Izby Skarbowej. Posunąłem się do takiego kroku, po rozmowie z kilkoma ekspertami twierdzącymi że są szanse na podważenie decyzji organów kontrolnych. Będę walczył do samego końca, aby nie zapłacić ani złotówki do skarbu państwa. Dopiero w sytuacji, kiedy wszystkie możliwości w Polsce zostaną wyczerpane, rozważam wyjazd do Anglii w celu ogłoszenia upadłości konsumenckiej.

Chciałbym żyć z czystym kontem, zacząć wszystko od nowa. Jednak na razie jestem zmuszony kombinować, aby zarabiać jak najmniej, w celu uniknięcia zajęcia mojego dochodu przez komornika. Urzędnikom nie wystarczyło to, że rocznie otrzymywali ode mnie kilkadziesiąt tysięcy podatku i Vat-u, więc chcieli sięgnąć po więcej.

Teraz jednak nie otrzymują ode mnie ani złotówki, gdyż moje zarobki roczne mieszczą się w progu wolnym od podatku wynoszącym w Polsce śmieszłą kwotę nieco ponad 3.000zł! W tej sytuacji ZUS również nie ma ze mnie większego pożytku. Tyle zdołali zdziałać bezduszni urzędnicy. Uważam, że poprzez takie ich postępowanie w stosunku do polskich obywateli, Polska jako kraj chyli się ku upadkowi i czeka ją totalna zagłada. Natomiast słowa Mazurka Dąbrowskiego „Jeszcze Polska nie zginęła” przestają mieć jakiegokolwiek znaczenie.

Piotr Krupa

Piotr Krupa w 2001 roku założył portal eBilet.pl. Rozwijał go do 2008 roku, kiedy to można było stwierdzić, że portal ten został krajowym liderem w dziedzinie dystrybucji biletów.

W 2008 roku, chcąc doinwestować rozwój eBilet-u wspólnie podjęli współpracę z firmą, która była małym prywatnym funduszem inwestycyjnym. Założyciele sprzedali inwestorom część udziałów w firmie i zawarli umowę, w myśl której oni mieli prowadzić dalej swój portal, a pozyskane pieniądze mieli przeznaczyć na przygotowanie portalu do sprzedania inwestorowi branżowemu za dużo większe pieniądze.

Ze spółkami bywa różnie, więc zabezpieczyli się na różne sposoby, jednak jak się okazało, chyba trochę za słabo. Pół roku później, właściciele funduszu doszli do wniosku, że mimo braku pojęcia o biznesie internetowym, chcą wyrzucić założycieli z firmy i dalej samodzielnie kierować portalem. Zrobili to jednak nie z użyciem Walnego Zgromadzenia - jak cywilizowani ludzie - na którym mieli większość głosów i swobodę wykonania takiej operacji, lecz przez nagłą zmianę zamków w biurze i wywiezieniu firmy - dosłownie - do swojej siedziby na drugim końcu miasta. Chłopaki uznali, że nie będą się kopać z większościowym udziałowcem. Złożyli wypowiedzenia z pracy, zażądali należnych odpraw i odszkodowań zapisanych w umowie, którą podpisali podczas wprowadzania inwestorów do firmy.

Portal w tym momencie generował kilkaset tysięcy indywidualnych użytkowników

miesięcznie. Obroty rosły nieprzerwanie 30-50% rocznie, a rok 2009 zamknięty był 10 milionami zł przychodów. Według wycen portal był warty 6-10 milionów złotych. W 2013 roku, obroty były na poziomie 30-40 milionów, a wartość 15-25 milionów.

Inwestorzy, za swój pakiet udziałów (około 2/3) zapłacili na przełomie lat 2008/2009 około 1,7 mln zł. Mimo to, już rok później, podjęli próbę "odzyskania" całości tych pieniędzy. Wytoczyli założycielom portalu pozew na łączną wartość właśnie 1,7 miliona złotych. Pozew złożyli do Sądu Okręgowego w Warszawie. W pozwie podali sądowi starty adres zameldowania założycieli, a więc starą siedzibę portalu eBilet.pl, którą kontrolowali. Pomimo tego, że znali ich aktualny adres zamieszkania, pomimo tego, że znali adresy kancelarii prawnych które miały poważnienia do reprezentowania założycieli przed sądem, z pominięciem prawa i procedur sądowych podali jako adres pozwanych, adres który sami kontrolowali. Sąd okręgowy nie zrobił sobie nic z tego, że ktoś pozwany o 1,7 miliona nie reaguje na pisma, ani próby ugody wysyłane pod ten sam adres przez „imperium zła” i lekką ręką klepnął wyrok skazujący i nakaz zapłaty.

Dysponując wyrokiem, fundusz zajął udziały założycieli przejął całą spółkę. Przy okazji zajął również konta bankowe założycieli, nieruchomości, zniszczył ich nowe przedsięwzięcia oraz pozbawił wiarygodności i zdolności kredytowej. Po kolejnych dwóch latach prawnicy założycieli odkręcili ten wyrok, odzyskali zawłaszczony udziały i wytoczyli serię procesów i postępowań prokuratorskich.

Niestety w latach 2010 - 2012, nowi właściciele nie tylko przejadali cały zysk portalu, ale jeszcze spowodowali astronomiczne straty. Nie dokonano też wtedy żadnych inwestycji, a portal „wieszał” się kilka razy dziennie. Celem generowania kosztów w spółce było jej przejęcie. Właściciele odzyskali portal, a właściciele funduszu jako wierzyciele chcieli portal z powrotem przejąć, tym razem za długi. Sprawa trwa do teraz i założyciele dalej walczą, tym razem nie o odzyskanie portalu, ale o jego utrzymanie.

Zakończenie

Przedsiębiorca rozpoczynający nową drogę życia nie spodziewa się z jakimi trudnościami przyjdzie mu się zmierzyć. Obserwując tysiące młodych, niedoświadczonych ludzi oraz tych po drugiej stronie, starych wyjadaczy, można szybko zaznaczyć różnicę w podejściu do biznesu. To co chciałem w tej książce zawrzeć i podkreślić to właśnie do podejście do biznesu, które z biegiem czasu staje się bardziej chłodne, skalkulowane, po prostu profesjonalne.

To o czym większość młodych ludzi zapomina to fakt, że każdy biznes kiedyś musi się zakończyć, a statystyka mówi nam, że z dużym prawdopodobieństwem stanie się to za naszego życia, w przeciągu kilku czy kilkunastu lat. Statystyka nam też mówi, że koniec naszego biznesu będzie oznaczał długi jego właściciela, dlatego też podstawowym działaniem jakie należy zrobić planując biznes to zaplanować wyjście nawet z najczarniejszego scenariusza.

Pierwszą rzeczą jaką należy zrobić jest przyjęcie tradycyjnego modelu życia przedsiębiorcy, a więc rozdzielność majątkowa z żoną i cały majątek zapisany na nią. To jest podstawa. W książce opisałem kilka innych możliwości jeżeli nie dysponujemy tak dzisiaj rzadko spotykanym zaufanym współmałżonkiem. Ważne jest to, aby oddzielić majątek prywatny od spółki i trzymać go w niemożliwej do zajęcia przez komornika formie.

Kolejne rzeczy to przybranie odpowiedniej formy działalności. Działalności jednoosobowe są przestępstwem dlatego też są karane obowiązkową opłatą ZUS. Do poważnego działania zostały powołane spółki z o.o. i inne, a Unia Europejska pozwala nam korzystać z mechanizmów rejestracji spółki w różnych krajach co daje w wielu branżach znaczącą przewagę.

Oczywiście należy robić wszystko, aby czarny scenariusz nie nadszedł. Kiedy jednak to się stanie powinniśmy być przygotowani. Zabezpieczenie odpowiedniej ilości pieniędzy czy to w złocie, czy w nieruchomościach jest podstawą do przeprowadzenia szybkiego i skutecznego procesu upadłościowego w Wielkiej Brytanii. Polska nie dostarcza odpowiednich rozwiązań toteż język angielski i brak strachu przed wyjazdem jest niezbędne.

Pamiętajcie, że wyjść można nawet z najczarniejszego scenariusza. Nie zawsze w Polsce, ale są możliwości, które sprawią, że zaczniesz życie od nowa, a długi będą anulowane. Posiadanie miliona, dwóch czy stu milionów długów nie jest łatwą rzeczą, jednak nawet z takich rzeczy można wyjść. Nie wyjdzie się z tego za darmo dlatego odłożenie i zabezpieczenie 5-10 tys. funtów jest niezbędne. Ważne, aby zawsze mieć je pod ręką. Najwyżej jak ich nie użyjemy, to damy wnuczce na prezent ślubny. Wchodząc na odpowiedni poziom biznesu ja nie wyobrażam sobie inaczej.

I wbrew pozorom i może trochę czarnowidztwu tej książki nie zapominajcie, że prowadzenie biznesu to najlepsza forma dorabiania się, osiągnięcia sukcesu i prowadzenia szczęśliwego życia. Nie znaczy jednak, że biznes można prowadzić nierozważnie. Trzeba naprawdę uważać, bo zagrożeń jest wiele. Pewny jednak jestem, że jeżeli zastosujecie się do

moich rad to nie będziecie chcieli się podpalać pod kancelarią premiera jak robi to kilka osób każdego roku.

Z pewnością wielu z was po przeczytaniu tej książki będzie chciało się ze mną skontaktować. Serdecznie do tego zachęcam. Gdy zajrzycie na moją stronę www.kamilcebulski.pl to znajdziecie tam kontakt do mnie. Chętnie odpowiem na wasze pytania, skieruję do odpowiednich ludzi lub podejmę polemikę. Pisz również jeżeli uważasz, że znasz jakieś lepsze rozwiązanie niż to zaproponowane przeze mnie. Chętnie je poznam.

Wszystkiego dobrego.

Wolności i sukcesów

Kamil Cebulski

"Kamil. Co do wrażeń na temat książki, to powiem tak. Czyta się bardzo lekko i na każdej stronie czuć Ciebie. Treści bardzo wartościowe, mówiące o tym jak naprawdę jest, a nie jak amerykańskie mydlące oczy bzdety, w których dzieciaki się zakochują. Często podkreślasz, że wiedza w niej zawarta może potencjalnie uratować dupę niejednemu optymiście-przedsiębiorcy. Jak najbardziej się z tym zgadzam. Jedyne zastrzeżenie to takie, że większość i tak nie uwierzy w to, co im rekomendujesz PRZED, ale na pewno przyjdą do Ciebie PO czarnym scenariuszu."

— *Marcin Osman, autor książki „Biznes Ci ucieka”*

"Kamil pokazuje, że polski przedsiębiorca ma się czego obawiać, ale wcale nie musi być bezradny. Ta książka otwiera oczy na wiele ważnych spraw, zmienia punkt widzenia."

— *Adam Romanowski, devkings.pl*

Kim jest autor?



Kamil Cebulski jest przedsiębiorcą i rektorem Uczelni ASBIRO. Swoją pierwszą firmę założył w wieku 16 lat, a kilka lat później media ochrzciły go najmłodszym Polskim milionerem. Po wielu latach kopania się z polskimi urzędnikami przeniósł i rozwinął swoją działalność poza granicami. Aktywnie pomaga w przenosinach firm do bardziej przyjaznych krajów. Działalność ta spotkała się z uznaniem między innymi Brytyjskiej Izby Lordów.



cena
60zł

cena
40zł 