

Kamil Cebulski

# **BIZNES W KRAJU DZIADÓW**

czyli jak zabezpieczyć firmę i własny  
majątek przed pazernością urzędników

FijOR PUBLISHING

---

# WSTĘP

---

**O**prócz tego, że jestem założycielem i rektorem uczelni ASBIRO, to jestem też najwytrwalszym jej studentem. Gdyby sprawdzić listy obecności, to okazałoby się, że byłem na największej liczbie wykładów. Można więc założyć, że to ja sam uczę się najwięcej.

Przez wiele lat słuchałem o doświadczeniach setek, jeżeli nie tysięcy, przedsiębiorców. Poznałem zarówno błędy, jakie popełniali, jak i genialne rozwiązania, które często pozwalały im wygrać z konkurencją. Bardzo często zdarzało się tak, że dwóch naszych wykładowców miało różne zdania 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 osób i historii, można bez problemu wychwycić charakterystyczne elementy wspólne. Są to rady, decyzje oraz błędy popełniane przez wszystkich przedsiębiorców. A jeżeli nie przez wszystkich, to przynajmniej przez zdecydowaną ich większość.

Każdy przedsiębiorca przyznaje, że za długo zwlekał ze zwolnieniem pierwszego pracownika. Każdy przedsiębiorca przyznaje także, że swój pierwszy kredyt wziął zbyt pochopnie. Tylko kilkudziesięciu z tysiąca przedsiębiorców, których poznałem, uważa, że zatrudnianie rodziny w swojej firmie było dobrym rozwiązaniem. Podobnie przeważająca część przedsiębiorców uważa, że błędem było niezabezpieczenie swojego majątku przed bankructwem, jak i brak odłożonych 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. Mamy jedynie wyobrażenie o tym, jak to jest prowadzić 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 wyzwań, którym musi on 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 przez nich podobnych błędów. Z biegiem czasu konsekwencje podjętych decyzji kształtują nasz charakter. Z biegiem czasu lepiej także 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 oraz wszelkimi przywilejami z tym związanymi.

Namawianie kogoś do prowadzenia działalności gospodarczej, podobnie jak namawianie do uprawiania sportów ekstremalnych, jest działaniem nieodpowiedzialnym. Nawet nie zdajesz sobie sprawy, jak bardzo można kogoś skrzywdzić, namawiając na biznes człowieka, który nie nadaje się do jego prowadzenia.

Widziałem kiedyś reklamę projektu unijnego, który przyznawał dotacje początkującym przedsiębiorcom. Spot zaczynał się od tego, jak nowe, średniej klasy auto podjeżdża pod całkiem ładny dom. Z samochodu wysiada młoda, około trzydziestoletnia dziewczyna, bardzo ładna, stylowo ubrana i umalowana, w modnym kostiumie. Wchodzi do domu, kamera podąża za nią. Dziewczyna stawia na stole swojego laptopa, którego otwiera w taki sposób, że naklejka „ufundowano z pieniędzy unijnych” pojawia się na pół ekranu. W następnym ujęciu, w tle widać tę samą dziewczynę, która przytula małe dziecko,

a głos lektorki opowiada, że po studiach nie mogła znaleźć pracy, była bardzo nieszczęśliwa. Jednak, gdy skorzystała z projektu unijnego i przyznanej dotacji na otwarcie działalności gospodarczej, jej życie się odmieniło, osiągnęła sukces, założyła rodzinę, może żyć godnie i ma dużo czasu dla swojego dziecka.

To tyleż sielankowy, co zakłamany obraz. Jeżeli ktoś mówi, że otwiera nowy biznes i ma jednocześnie czas dla swojego dziecka, to możemy być pewni, że kłamie. Prowadzenie biznesu niestety wygląda inaczej.

Kiedy ludzie proszą mnie o opinię na temat ich pomysłu na biznes, to o wiele częściej odwodzę ich od tego przedsięwzięcia, niż zachęcam. Jeżeli człowiek jest odpowiednio zmotywowany, to kilka cierpkich słów nie zrobi na nim większego wrażenia. Jeżeli jednak średni entuzjizm z mojej strony spowoduje, że się wycofa, to znaczy, że nie należy do osób, które sprawdzą się w biznesie.

Branża MLM (marketing sieciowy, ang. *multilevel marketing*) jest dość specyficzna. Nie mam nic do samego systemu, jednak przenigdy nie zaangażowałbym się w jedną specyficzną dziedzinę MLM, mianowicie 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 takie ubezpieczenie, w którym przez kilka lat trzeba co miesiąc płacić 300 zł czy 800 zł, to tak jakby musiał spłacać kredyt. Przeważnie po pierwszych miesiącach ekscytacji nowym produktem, największą motywacją do kontynuowania ubezpieczenia jest kara umowna. Powoduje to konflikty. Jeżeli chodzi o pieniądze, należy do tematu zawsze podchodzić ostrożnie i nigdy nikogo nie namawiać do jakichkolwiek rozwiązań. Każdy niech będzie odpowiedzialny za siebie.

Książka ta zdecydowanie zniechęci do biznesu początkujących przedsiębiorców. Ale nie jest też moim zadaniem nakłanianie kogokolwiek do czegokolwiek. Opisuję sprawy rzetelnie i zgodnie z własnym doświadczeniem. Jeżeli będziesz 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 się nie garnał. Przemyśl 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 tych kilka historyjek z życia mojego i naszych wykładowców pozwoli Ci spojrzeć na wiele spraw z innej, według mnie, właściwszej perspektywy.

Dużo ludzi prosi mnie o opinię na temat ich pomysłów biznesowych. Często ludzie proszą mnie o zainwestowanie pieniędzy w te projekty. Aby osiągnąć to co zamierzeli, przedstawiają swój biznes zawsze w samych superlatywach. Czasami pytam o to, co się z nimi stanie, gdy biznes im nie wyjdzie? Jaki, ich zdaniem, może być najczarniejszy scenariusz? W blisko 90% przypadków odpowiadają, że w najgorszym przypadku zyski będą mniejsze. Zamiast spodziewanych pięciu milionów po czterech latach zarobią jedynie pół miliona lub nieco mniej.

Początkujący przedsiębiorcy nie myślą o tym, że ich biznes może zakończyć się kompletnym niepowodzeniem. Są bardzo pewni siebie, czasem nawet aroganccy w swojej postawie. Wierzą, że są nieomylni. Wierzą, że sukces zależy tylko od nich i każdy może go osiągnąć, jeśli będzie odpowiednio ciężko pracował. Wierzą, że do osiągnięcia sukcesu brak im tylko pieniędzy. Rynek jednak bardzo szybko weryfikuje ich postawę. Z biegiem czasu i doświadczenia nabierają pokory i szacunku wobec rynku, uświadamiają sobie, że nie są nieomylni, a ich sytuacja w dużej mierze zależy również od środowiska, w którym żyją.

Gdy wyremontuje się drogę lub wybuduje obwodnicę wokół miasta, okazuje się, że liczba wypadków maleje. Ludzie jednak nie zaczynają lepiej jeździć z dnia na dzień. Nie ma wypadków, ponieważ zmieniły się warunki i otoczenie.

W Polsce najgorszy scenariusz dla przedsiębiorcy to utrata pieniędzy, które zainwestował, utrata rodzinnego majątku, wejście w długi, kontrole urzędu skarbowego i zobowiązania wobec fiskusa. To prowadzi do samobójstw, wyroków skazujących do więzienia. 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. A gdy przedsiębiorca ponosi porażkę, stara się nikomu o tym nie mówić. Z doświadczenia wiem, że na każdy e-mail informujący o sukcesie jakiegoś przedsięwzięcia, przypadają trzy e-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 na zawsze coś zbudujemy, a raczej na tym, że ciągle budujemy to od nowa. Bardziej doświadczeni ludzie ciągle myślą o czarnych scenariuszach i przygotowują się na najgorsze. Biznes nie tylko trzeba zbudować, ale również chronić go przed zagrożeniami, które czekają na rynku, a których młodzi i niedoświadczeni przedsiębiorcy niestety nie widzą.

Jeżeli statystyka mówi nam, że jedna na dziesięć firm odniesie sukces, nie oznacza to wcale, 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 bolesny. 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 nawet, ale nasza ósma czy dziewiąta firma odniesie w końcu sukces. Nie można jednak bezmyślnie przeć do przodu na zatracenie, jak lemingi. Trzeba wykazać się nie lada przezornością.

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



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 pole manewru. Być bankrutem w Polsce to straszna rzecz. Komornik potrafi ścigać przez dziesiątki lat. W innych krajach jest o wiele łatwiej. Nieszczęsne członkostwo Polski w UE może tutaj wyjść polskim bankrutom na dobre. Istnieje szereg możliwości ogłoszenia bankructwa w dowolnym kraju UE oraz możliwość anulowania długów i rozpoczęcia nowego życia, i to już w ciągu jednego roku. Trzeba co prawda wyjechać za granicę na kilka miesięcy, nauczyć się obcego języka i poznać zasady systemu prawnego obowiązującego w tym kraju, jednak nie sądzę aby to były rzeczy nie do wykonania. Zwłaszcza jeżeli chodzi o to czy zostawimy dzieciom w spadku wielkie długi, czy uporamy się ze swoimi sprawami, tak aby inni nie dziedziczyli po nas ciężaru.

W książce tej skupię się na trzech tematach: (1) na optymalizacji podatkowej i organizacyjnej firmy; (2) na procesie bankructwa i ochrony majątku, oraz (3) na możliwościach, jakie ma Polak, nawet ten mieszkający w Polsce, rejestrując firmę czy też ogłaszający bankructwo w Wielkiej Brytanii, gdzie od kilku lat mieszkam i działam w interesach.

Zatem do dzieła.

## **ŁUKASZ SUCHOCKI**

---

Swoją przygodę z działalnością gospodarczą w Polsce rozpocząłem w 2008 roku. Zacząłem od niczego, mając za kapitał początkowy głęboką wiarę, motywację i pożyczone 30 000 zł, które potrzebne mi były na wynajęcie lokalu i kupno mebli do biura. Moja firma zajmowała się pośrednictwem w sprzedaży produktów i usług sprzedawanych wyłącznie za pośrednictwem handlowców. Nie korzystałem z żadnych dotacji, bo nawet nie wiedziałem jak się za to zabrać. Jedyne, czym dysponowałem, to plan tego, co chcę osiągnąć, oraz sposób, w jaki chcę tego dokonać.

Wiedziałem, że chcę od życia czegoś więcej, niż oczekuje od niego przeciętny człowiek. Stąd właśnie zrodził się pomysł na robienie czegoś innego, niż robili prawie wszyscy otaczający mnie bliscy i znajomi.

Rozwinąłem skrzydła dość szybko i już po trzech miesiącach zatrudniałem 30 pracowników i zacząłem zarabiać naprawdę duże pieniądze. Zacząłem wtedy żyć lekko i bezstresowo, konsumować owoce swojej pracy, a firma rozwijała się; otwierałem kolejne oddziały i przedstawicielstwa, w tym jedno założyłem na moją żonę.

Mniej więcej po trzech latach prowadzenia działalności firma zaczęła lekko podupadać. Nie specjalnie mnie to przeraziło, tym bardziej, że po chwilowej zapaści, biznes ruszył ze zdwojoną siłą. W ciągu kolejnego roku rozkręciliśmy sieć sprzedaży, osiągając po czterech latach działalności dziesięć oddziałów, w których zatrudnionych było prawie sto osób.

I to był szczyt.

Niedługo po tym firma zaczęła upadać, zaczęły się pierwsze problemy kadrowe, potem również finansowe. Zaciągnąłem kredyt, najpierw na siebie, potem kolejny na żonę, wierząc, że dzięki zastrzykowi finansowemu uda nam się utrzymać firmę i stabilność finansową, a wraz z tym wysoki standard życia, do którego zdążyliśmy już przywyknąć.

Ku naszemu zaskoczeniu stało się odwrotnie. Wskutek zmian procedur rynkowych i obowiązujących przepisów, firma zamiast przynosić dochody, zaczęła generować coraz większe straty. Od 2012 roku zaczęliśmy systematycznie popadać w coraz to większe problemy. Ratując się przed upadkiem, popełniłem masę błędnych decyzji, które skutkowały jeszcze większymi problemami finansowymi. Z końcem 2013 roku podjąłem decyzję o zamknięciu działalności.

W głowie miałem pustkę. Do tej pory byłem cały czas mocno zabiegany, ciągle masa różnych spotkań i obowiązków, a teraz nagle totalna cisza i pustka. W jednej chwili z tego pędu zacząłem „robić nic”, bo nawet szczerze mówiąc, nie bardzo miałem ochotę na cokolwiek.

Usłyszałem kiedyś, że im wyżej wejdiesz tym bardziej zaboli, gdy upadniesz. Mój upadek złamał mnie bardzo mocno. Zanim się pozbierałem minęło kilka miesięcy. Nie poddam się bez walki – powiedziałem sobie. Zacząłem szukać sposobu, by poradzić sobie ze wszystkimi



naszymi trudnościami i zobowiązaniami, jednocześnie coraz bardziej załamywałem się i zamykałem w sobie, a moje nastroje rykoszetem uderzały także w nasze małżeństwo.

Szansą, której się trzymałem, było ogłoszenie upadłości konsumenckiej. Ku mojemu zdziwieniu odkryłem, że chociaż prawo umożliwia upadłość, w praktyce jest ona prawie niemożliwa. Zwróciłem się więc z prośbą o interwencję do polityków, licząc że może oni mi poradzą. Na kilkadziesiąt wysłanych e-maili, nie otrzymałem ani jednej odpowiedzi. Pisałem nawet do Kancelarii Premiera, do Prezydenta. Też nic. Wprawdzie prezydent odpisał po miesiącu, a premier po dwóch, ale odpowiedzi były zdawkowymi formułami wysyłanymi obywatelom, żeby nie pomyśleli, że się ich nie szanuje.

Może zatem biznes? Któż lepiej zrozumie przedsiębiorcę jeśli nie inny przedsiębiorca? Osobą, do której się zwróciłem był Kamil Cebulski. Opisałem mu całą sytuację, przedstawiłem historię swoich działań i spytałem, co on na ten temat myśli. Kilka dni później otrzymałem list. Kamil odpisał szczegółowo i konkretnie, co i jak zrobić by opanować sytuację. Zaproszony zostałem na seminarium ASBIRO, gdzie opowiedziałem swoją historię. Zaraz po nim poleciałem do Wielkiej Brytanii, gdzie – jako obywatel Europy – wystąpiłem o upadłość konsumencką. Zamiast całe życie uciekać przed komornikiem, postanowiłem osiedlić się w Anglii i rozpocząć życie od nowa. Już po tygodniu od przylotu podjąłem pracę. W kolejnym tygodniu wprowadziłem się do samodzielnego mieszkania. Wkrótce dołączyła do mnie żona z synem, byśmy mogli razem cieszyć się życiem w kraju, który wybacza błędy, pozwala na drugi start i nie skreśla człowieka nawet za to, że był zbytnim optymistą i bezwarunkowo uwierzył w swój sukces.

---

# KAŻDA JEDNOOSOBOWA DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA POWINNA BYĆ KARANA

---

**O** jednym z odcinków internetowej bajki „Tato tato tato” młody orzeł pyta ojca o to, czym są podatki. Ojciec odpowiada, że jest to taka kara za bycie zaradnym i przedsiębiorczym. Im więcej się zarabia, tym większą karę się płaci. Dzieciak się zamyślił i po chwili rzekł: w takim razie podatki są jak szpinak, bo im więcej się go wepchnie pod dywan, tym mniej trzeba go jeść.

Mam w domu wszystkie podręczniki przedsiębiorczości, które kiedykolwiek wydano w Polsce. Już szesnastolatki w liceach uczą się, że przed założeniem firmy należy się zastanowić, jaka będzie dla niej najlepsza forma działalności; lub ewentualnie, którą formę spółki wybrać. Możliwości jest dość dużo, ale nie o to chodzi. Chcę tutaj podkreślić, że jedyną formą działalności gospodarczej, której należy się wystrzegać jest... – jednoosobowa działalność, tzw. wpis do rejestru działalności gospodarczej! A tymczasem jest to najpowszechniejszy sposób prowadzenia firmy w Polsce. Dlaczego? Ponieważ taką działalność łatwo zarejestrować i łatwo prowadzić. To jest w zasadzie jedyny argument przemawiający za tą formą działania biznesu.

Prowadzenie firmy w postaci jednoosobowej działalności gospodarczej jest w Polsce surowo karane. Ustawodawca nałożył bowiem na osoby prowadzące działalność gospodarczą karę w postaci dotkliwego obowiązku płacenia składek ZUS. Haracz ten jest tak duży, że potrafi

skutecznie unicestwić większość początkujących biznesów. Co prawda ZUS debiutantom oferuje promocję w postaci „pierwszych dwóch lat składki ubezpieczenia ze zniżką 50%”, jednak to co zostaje do zapłacenia, przynajmniej w początkach działalności, przekracza zyski, a niekiedy nawet i obroty. Istnieje jeszcze kilka innych, mniej lub bardziej legalnych sposobów uniknięcia płacenia składki ZUS. Problem w tym, że te legalne się nie opłacają, a nielegalne są przeważnie niebezpieczne.

Studenci mogą skorzystać z ofert Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości (AIP).

Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości informują na swojej stronie, że są największą siecią inkubatorów na świecie, działają tylko w Polsce. Z ich oferty korzysta w tej chwili ponad 1500 firm. Ja nie widzę w tym nic chwalebego. Tym bardziej, że swej popularności nie zawdzięczają dobrej ofercie, lecz możliwości omijania przymusu płacenia składki ZUS (ponad 1100 zł miesięcznie, bez względu na to, czy biznes idzie czy nie). Zamiast płacić do ZUS, ludzie wolą zapłacić 250 zł do inkubatora. To, że mamy tak rozwiniętą sieć inkubatorów jest raczej powodem do wstydu.

Nie wszystkie sukcesy są powodem do dumy.

Kilka tygodni temu słyszałem, jak jakiś minister cieszył się, że Polska jest liderem w branży transportowej. Rzeczywiście, polskie firmy podbijają europejski rynek spedycyjny. Jest to niewątpliwa zasługa tysięcy przedsiębiorców z branży transportowej, jednak o Polsce wcale to dobrze nie świadczy. Ile trzeba wyprodukować i przewieźć ziemniaków czy buraków, aby stworzyć milion dolarów PKB, a ile miejsca zajmują komputery czy routery, które taki sam PKB wygenerują? Mamy duży sektor transportu, bo jesteśmy krajem ziemniaczano-buraczanym. Wolałbym mniejszy transport, a w zamian za to rozwinięty przemysł komputerowy, maszynowy, technologię – jak mają Niemcy, Japonia czy Chiny.

Wracając do tematu. W normalnym kraju opłaca się zarejestrować firmę nawet jeżeli zarabia ona 100 zł miesięcznie. W Polsce musimy zarobić minimum 2000 zł każdego miesiąca, aby starczyło na opłacenie podatków. Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości sprytnie to rozwiązały, forsując przez Sejm poprawkę, mówiącą o tym, że

użyczenie przez inkubator współpracujący z wyższą uczelnią osoby prawnej do funkcjonowania firmy inkubowanej, nie jest uznawane za przestępstwo zwane firmanctwem.

Co jakiś czas można usłyszeć w telewizji o urzędniczych wydmuszkach. Niejasne i skomplikowane przepisy powodują, że przedsiębiorcy znajdują furtkę, aby prowadząc działalność w postaci jednoosobowej działalności gospodarczej, nie płacić składki ZUS. Przykładowo, wystarczyło, że ktoś prowadził działalność gospodarczą i jednocześnie pracowało u kogoś na umowie zlecenie, by składkę płacono od jednego z tych źródeł dochodu. Jeżeli składka ZUS firmy wynosiła 800 zł, a za umowę zlecenia 10 zł, to ludzie oczywiście wybierali tę mniejszą. Ustawodawca uświadomił sobie błąd i w kolejnej nowelizacji zapisał, że jeżeli ma się działalność i umowę zlecenie jednocześnie, to ZUS płaci się od działalności, no chyba, że składka ZUS za umowę zlecenie jest wyższa, dopiero wtedy podatnik może sobie wybrać. Oczywiście ZUS zażądał opłacenia zaległych składek wstecz.

Nowelizacja została dokonana byle jak i niechlujnie, stąd panowały rozbieżności w jej interpretacji w przypadku umowy o pracę nakładczą. Chodziło o to, że do wyboru, jaka praca zostanie opodatkowana, stosuje się kwoty z umowy. Praca nakładczą, np. skręcanie długopisów w domu, ma to do siebie, że na umowie napiszę, że zlecam skręcenie 10 000 długopisów i zapłacę za każdy długopis 1 zł. Czyli, nakładca może zarobić 10 000 zł miesięcznie. Na tej podstawie pracownik decydował się na opodatkowanie składkami ZUS pracy nakładczej, a nie działalności gospodarczej. I to mu się opłacało, bo składkę płacił *de facto* od liczby wyprodukowanych długopisów. Jeśli było ich tysiąc, to od 1000 zł. Umowa umową, a do wyliczenia dochodu liczy się realną produkcję. Mogę zarobić 10 000 zł, ale tylko wtedy, gdy skręcę 10 000 długopisów.

Nawet ZUS interpretował przepisy na korzyść podatników.

Jednakże w 2009 roku rząd powiedział STOP; Sejm zmienił interpretacje przepisów i wszystkim, którzy korzystali z tego zwolnienia dowalił domiar za pięć lat wstecz pełnych składek ZUS. Ludzie mieli do wyboru albo zapłacić, niekiedy kilkadziesiąt tysięcy złotych, albo iść do sądu. W sądzie jednak musieli udowodnić, że faktycznie tę

pracę wykonywali. Co nie było takie łatwe, stąd sądy wyrokowały na rzecz ZUS, zostawiając dziesiątki tysięcy przedsiębiorców na lodzie. Podobnych wydmuszek ZUS zorganizował więcej. Nie raz rząd ogłaszał abolicję podatkową...

## **KAZIMIERZ KORPOWSKI**

---

**Najpierw był nauczycielem, później rozpoczął życie w korporacji. W wieku 50 lat porzucił posadę dyrektorską i pracę na etacie. Zarządzał wtedy firmą zatrudniającą 460 osób. Postanowił zrealizować swoje marzenia i otworzyć własną firmę.**

Kazik zajął się handlem materiałami budowlanymi, a dokładniej listwami dekoracyjnymi. Ciągnął ten biznes z konieczności, jego prawdziwą pasją było jednak fotografowanie. Opracował technologię komputerowego nadruku na płótnie.

Po kilku miesiącach funkcjonowania poznał Niemca z tytułem szlacheckim, który zaproponował Kazikowi współpracę. Kazik produkował ramki, Niemiec używał kontaktów do szukania kupców. Podpisali umowy z firmami w Danii i Niemczech, interes zapowiadał się pierwszorzędnie. Mieli w planie 300 000 euro obrotu miesięcznie. Kazik zainwestował więc wszystkie swoje oszczędności, zatrudnił 22 osoby, wyposażył warsztat w nowe maszyny i nowe samochody. Kupno tych urządzeń było warunkiem otrzymania dotacji unijnej w wysokości 300 000 zł. Niestety, coś przeoczył, czegoś nie podpisał, w efekcie dotacji odmówiono. Urzędnicy przesunęli środki na odszkodowania dla powodzian. Za maszyny i urządzenia Kazik musiał zapłacić sam.

Po kilku miesiącach zamiast zarabiać, odkrył, że traci. Pieniądze z banku ubywały. Wtedy dopiero odkrył, że Niemiec sprzedaje ramki bez faktury, że wynosi wyposażenie fabryki, słowem kradnie. Kiedy mu Kazik zwrócił uwagę, odwrócił się na obcasie i tyle go widział. Biznes jest jak gra w karty. Jak się go nie pilnuje, to się przegrywa. Kilka miesięcy później wspólnik zmarł i nawet nie było kogo skarżyć. Niemiec miał raka wątroby, wiedział, że wkrótce umrze, postanowił ostatnie lata życia spędzić na hulankach i swawolach, a to kosztowało.

Firma wprawdzie upadła, ale Kazik miał plan naprawczy. Musiał go mieć, miał ogromne długi. Dogadał się ze wszystkimi wierzycielami, że pieniądze będzie oddawał na raty. Po restrukturyzacji firmy, w ciągu zaledwie roku miał spokojnie spłacić wszystkie swoje zaległe zobowiązania. Jego największym wierzycielem był ZUS.

Niestety, mimo ugody, już po trzech miesiącach, i to bez zapowiedzi, ZUS wszedł na konto bankowe Kazika. Okazało się bowiem, że jakaś ustawa z 1962 roku zabrania eksporterom, takim jak Kazik, rozłożenia zaległości do ZJUS na raty. Kazik uciekł do przodu. Zrobił rozdzielność majątkową z żoną. Co najmniej o pięć lat za późno. Założył drugą firmę, do której przeniósł część majątku. Gdyby zrobił to wcześniej uratowałby całą. Dzisiaj, już w ramach nowej spółki, realizuje program naprawczy i powoli spłaca zobowiązania. Gdyby nie „numer” ZUS-u byłby już spłacił całość.