

Natalia Łuzna

e-mail: 181917@student.ue.wroc.pl

ORCID: 0000-0002-9241-3982

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Wybór formy prawnej dla lokalnej cukierni

DOI: 10.15611/2023.54.1.08

JEL Classification: L22, K20

Streszczenie: Wybór formy prawnej i formy opodatkowania w dzisiejszych czasach nie jest łatwy. Podjęta bowiem decyzja nie tylko wpływa na wysokość i sposób wyliczania zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych, ale również na rodzaj prowadzonych ewidencji księgowych. Ponadto odpowiednio dobrana forma prawna daje możliwość minimalizacji ryzyka, które wiąże się z prowadzeniem działalności gospodarczej. Wybór ten powinien zostać dokładnie przeanalizowany, aby przyjąć optymalne rozwiązanie. Błędna decyzja może narazić przedsiębiorcę na wyższe koszty stałe prowadzenia działalności. Celem artykułu jest udzielenie odpowiedzi na pytanie, która forma prawna jest optymalna dla lokalnych cukierni. Przyjęte w artykule metody badawcze obejmują analizę aktów prawnych i literatury, wnioskowanie logiczne (dedukcję) oraz wykonanie macierzy decyzyjnej. Przedstawione badanie wskazało optymalną formę prawną prowadzenia działalności gospodarczej dla lokalnych cukierni.

Słowa kluczowe: lokalna cukiernia, formy prawne, macierz decyzyjna

1. Wstęp

Rynek cukierniczy zajmuje się produkcją i/lub dostarczaniem słodczych do konsumentów. Polska ma silną pozycję w tym sektorze na obszarze Europy Środkowo-Wschodniej. Polski rynek cukierniczy w 2020 r. przekroczył wartość 13 mld zł, a sprzedaż słodkich produktów stanowi 4% w Unii Europejskiej i 1% na świecie. Ten sektor wyróżnia się szybkim tempem rozwoju oraz wprowadzaniem technologii usprawniających nowe procesy produkcyjne. Przedsiębiorcy stawiają na innowacyjne, ekologiczne rozwiązania i w tym celu inwestują w coraz nowsze technologie produkcji. Wdrażają nowe techniki z dziedziny cukiernictwa umożliwiające uzyskanie wypieków o niewiarygodnych kształtach. Wszystkie te działania pozwalają na pozyskanie nowych grup klientów i utrzymanie obecnych konsumentów. Na przestrzeni ostatnich lat lokalne cukiernie zyskują ponadto coraz większą popularność, zachęcając potencjalnych przedsiębiorców do założenia własnej działalności w sektorze cukierniczym. Zanim jednak przedsiębiorca przystąpi do rozważań dotyczących wyboru formy prawnej powinien dogłębnie przeanalizować specyfikację rynku wybranej branży oraz określić planowaną skalę przedsięwzięcia. Celem artykułu jest udzielenie odpowiedzi na pytanie, która forma prawna jest optymalna dla lokalnych cukier-

ni. Przyjęte w artykule metody badawcze są następujące: analiza aktów prawnych i literatury, wnioskowanie logiczne (dedukcja) oraz wykonanie macierzy decyzyjnej.

2. Rynek usług cukierniczych w Polsce

Rynek cukierniczy w Polsce charakteryzuje się dużą dynamiką. Trendy w cukiernictwie dotyczące wyglądu, smaku i różnorodności oferowanych wypieków są napędzane przez oczekiwania klientów, którzy mają coraz wyższe wymagania względem składu produktów lub jego prezentacji wizualnej. Należy nadmienić, iż trudno określić długość życia trendu na dany produkt. Niekiedy jest to kilka miesięcy, a czasami zaledwie kilka tygodni, co powoduje sporą dynamikę na rynku i jednocześnie tworzy tym samym okazje dla przedsiębiorców do pozyskania nowych klientów. W 2021 r. na rynku były popularne tzw. monoporcje w najróżniejszych geometrycznych kształtach, poczynając od kul, przez kwadraty, trójkąty, serca, stożki, kończąc na kształtach do złudzenia przypominających owoce, takich jak truskawka, gruszka, jabłko. Zainteresowanie klientów tego typu deserami wzbudziła ich tekstura oraz estetyczny wygląd. Często mając do wyboru kilka różnorodnych monoporcji, klienci mogli odnieść wrażenie, iż stoją przed wyborem małego dzieła sztuki. W 2022 r. przeważał już „comfort food”, polegający na przygotowaniu oryginalnych słodczy, których celem było przywołanie konsumentom przyjemnych wspomnień nawiązujących do dzieciństwa i rodzinnego domu. Produktami wpisującymi się świetnie w ten trend są klasyczne wypieki, m.in. pączki, eklery, babeczki, croissanty, opierające się na klasycznych przepisach, jednak z modyfikacjami strony wizualnej lub połączeń smakowych. Kluczem do stworzenia w dzisiejszych czasach nowoczesnej cukierni przyciągającej zainteresowanie klientów jest zdecydowane postawienie na nowoczesność z jednoczesnym pozostaniem przy klasycznych recepturach (Ttools.pl, 2020).

Coraz częściej można zauważyć na rynku cukierniczym preferencje klientów do słodkości wegańskich. Ten trend został zapoczątkowany zwiększoną świadomością ludzi dotyczącą zdrowego organizmu oraz spożywanego jedzenia dostarczającego mikro i makroskładniki do organizmu w codziennej diecie. Wyróżnić można roślinne wersje standardowych wypieków, ale także takie o zmniejszonej ilości cukru zastępowanego przez ksylitol lub erytrytol. Wymienić należy także wypieki bez glutenu, bez laktozy, a także pozbawione cukru w całości. Takie rozwiązania umożliwiają rozwój w nowej dopiero rozkwitającej gałęzi branży cukierniczej oraz otworzenie się na całkiem nową grupę konsumentów stosujących specjalistyczne diety w codziennym życiu (Szwacka-Mokrzycka, b.d.).

Należy zauważyć, iż rynek cukierniczy jest bardzo podatny na czynniki zewnętrzne mogące zachwiać jego stabilnością. Ostatni okres szczególnie uwidocznili niestabilność wywołaną czynnikami zewnętrznymi przez m.in. pandemię COVID-19 i wojnę na Ukrainie. Obecnie największym zagrożeniem w tym sektorze jest wysoka inflacja, która powoduje ciągły wzrost cen surowców potrzebnych do produkcji wyrobów cukierniczych. Wysokie ceny nośników energii również wpływają na znaczne

podwyżki kosztów prowadzenia działalności. Wszystkie te aspekty zmuszają przedsiębiorców do podnoszenia cen wyrobów, co negatywnie wpływa na decyzje klientów dotyczące ich kupna.

Charakterystyczną cechą branży cukierniczej jest stosunkowo wysoka konkurencja ze strony kilku dużych podmiotów gospodarczych tworzących masowe produkcje wyrobów cukierniczych, przyciągających klientów dostępnością cenową, szczególnie w czasach podwyższonej inflacji, w której ludzie głównie starają się sugerować ceną danego produktu. Warto zauważyć, iż stworzenie lokalnej manufakturowej pracowni cukierniczej ma za zadanie trafić do bardziej wyspecjalizowanej grupy odbiorców gotowych zapłacić więcej za świeże, wykonane na miejscu wyroby, jednak i tutaj należy nadmienić niemały wpływ konkurencji ze strony innych lokalnych przedsiębiorstw prowadzących podobny rodzaj działalności gospodarczej. W dzisiejszych czasach, aby wyróżnić się spośród innych pracowni cukierniczych, należy zbudować lojalność wśród klientów przez indywidualne podejście. Równie ważne jest uświadomienie potencjalnym konsumentom istnienie marki, a także wyspecjalizowanie charakterystycznego dla danej pracowni cukierniczej produktu będącego swego rodzaju wizytówką odróżniającą daną pracownię od innych dostępnych na rynku. Konkurencję w branży cukierniczej tworzą także osoby świadczące podobne usługi cukiernicze, będące częścią szarej strefy, które prowadzą w taki sposób swoją działalność, aby głównym czynnikiem przyciągającym klientów była niższa cena za produkty. Przy wysokiej inflacji ludzie coraz częściej kierują się uwarunkowaniem cenowym, kupując artykuły spożywcze. Niezrozumiałe, ciągle zmieniające się prawo podatkowe oraz podwyżki składek ubezpieczenia społecznego mogą skutecznie odstraszyć potencjalnych przedsiębiorców przed legalnym założeniem i prowadzeniem działalności. Wielu z nich postanawia działać na własną rękę, tworząc tym samym szarą strefę (Wróblewska, 2022).

3. Rodzaje form prawnych w Polsce

Wybór formy prawnej i formy opodatkowania w dzisiejszych czasach nie jest prostą decyzją. Podjęcie jej nie wpływa bowiem tylko na wysokość i sposób wyliczania zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych (dalej: PIT), ale również na rodzaj prowadzonych ewidencji księgowych. Odpowiednio dobrana forma prawna daje ponadto możliwość minimalizacji ryzyka, które wiąże się z prowadzeniem działalności gospodarczej. Ten wybór powinien zostać dokładnie przeanalizowany, aby przyjąć optymalne rozwiązanie. Błędna decyzja może narazić przedsiębiorcę m.in. na wyższe koszty stałe prowadzenia działalności.

Należy rozważyć następujące formy organizacyjno-prawne prowadzenia działalności w Polsce:

1. Jednoosobowa działalność gospodarcza (dalej: JDG).
2. Spółki osobowe:
 - Spółka cywilna (dalej: s.c.).

- Spółka jawna (dalej: s.j.).
 - Spółka partnerska (dalej: sp.p.).
 - Spółka komandytowa (dalej: sp.k.).
 - Spółka komandytowo-akcyjna (dalej: S.K.A.).
3. Spółki kapitałowe:
- Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (dalej: sp. z o.o.).
 - Spółka akcyjna (dalej: SA).

W świetle Ustawy z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców za działalność gospodarczą uważa się zorganizowaną działalność zarobkową, która jest wykonywana we własnym imieniu i w sposób ciągły. Prowadzi ją przedsiębiorca, którym może zostać osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, jeśli w osobnej ustawie przyznano jej taką zdolność (Ustawa z dnia 6 marca 2018..., art. 3, 4).

W nazwie **jednoosobowej działalności gospodarczej** powinno znaleźć się imię oraz nazwisko właściciela, który ponosi pełną odpowiedzialność za jej funkcjonowanie. Ten przedsiębiorca za zobowiązania JDG odpowiada całym swoim majątkiem. Należy zauważyć jednak, że ta forma prawna jest stosunkowo najłatwiejszą pod względem założenia, prowadzenia i likwidacji. Ponadto jednoosobowa działalność gospodarcza nie posiada osobowości prawnej i wiąże się z licznymi uproszczeniami podatkowymi i bilansowymi.

Zasady funkcjonowania **spółki cywilnej** reguluje ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, według której ta spółka nie jest osobą prawną i nie posiada zdolności prawnej. Jej założycielami są minimum dwie osoby fizyczne lub prawne, których imiona i nazwiska muszą zostać zawarte w nazwie przedsiębiorstwa. Założenie działalności gospodarczej w tej formie prawnej wiąże się ze sporządzeniem umowy cywilnej przez założycieli. Majątek spółki cywilnej jest niepodzielny, co oznacza, że każdy wspólnik jest jego współwłaścicielem. Zobowiązania s.c. również podlegają odpowiedzialności solidarnej wszystkich założycieli (Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964..., art. 860-875).

Zgodnie z Ustawą z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych **spółka jawna** posiada tzw. ułomną osobowość prawną. Tak samo jak w przypadku s.c., s.j. tworzą przynajmniej dwie osoby fizyczne lub prawne, które sporządzają akt założycielski w formie umowy pisemnej. Każdy z założycieli odpowiada solidarnie całym swoim majątkiem za zobowiązania spółki. Jednakże zgodnie z zasadą subsydiarności zobowiązania s.j. reguluje się początkowo z majątku spółki, a następnie z dobytku wspólników (Ustawa z dnia 15 września 2000..., art. 22-84; dalej: Kodeks spółek handlowych).

Spółkę partnerską tworzą przynajmniej dwie osoby fizyczne lub prawne w celu wykonywania wolnego zawodu. Zgodnie z art. 88 Kodeksu spółek handlowych „Partnerami w spółce mogą być osoby uprawnione do wykonywania następujących zawodów: adwokata, aptekarza, architekta, fizjoterapeuty, inżyniera budownictwa, biegłego rewidenta, brokera ubezpieczeniowego, diagnosty laboratoryjnego, doradcy podatkowego, maklera papierów wartościowych, doradcy inwestycyjnego,

księgowego, lekarza, lekarza dentyści, lekarza weterynarii, notariusza, pielęgniarki, położnej, radcy prawnego, rzecznika patentowego, rzeczoznawcy majątkowego i tłumacza przysięgłego”.

Przepisy regulujące zasady dotyczące **spółki komandytowej** będącej spółką osobową znajdują się w Kodeksie spółek handlowych w art. 102-124. Należy wyróżnić dwa rodzaje wspólników występujących w przypadku sp.k.: komplementariuszy i komandytariuszy, przy czym założycielami muszą być minimum dwie osoby, w tym komandytariusz i komplementariusz. Akt założycielski prowadzenia działalności gospodarczej w przypadku sp.k. musi być umową w formie aktu notarialnego. Warto nadmienić, iż każdy wspólnik sp.k. będący komplementariuszem ponosi odpowiedzialność całym swoim majątkiem. Każdy komandytariusz tę odpowiedzialność ponosi do wysokości sumy komandytowej (Ustawa z dnia 15 września 2000...).

Spółka komandytowo-akcyjna jest organizacją co najmniej dwóch wspólników, z których jeden jest komplementariuszem odpowiadającym całym swoim majątkiem wobec zobowiązań spółki, a drugi akcjonariuszem. S.K.A. nie posiada osobowości prawnej. Warto pamiętać, że akt założycielski spółki komandytowo-akcyjnej należy sporządzić jako statut w formie aktu notarialnego. Organem występującym zawsze w S.K.A. jest walne zgromadzenie, natomiast rada nadzorcza zostaje powołana dobrowolnie lub obowiązkowo np. w przypadku, gdy spółka ma minimum 26 akcjonariuszy.

W przeciwieństwie do wymienionych form prawnych **spółka z ograniczoną odpowiedzialnością** posiada osobowość prawną. Założyciel bądź założyciele są zobligowani do utworzenia minimalnego kapitału zakładowego w wysokości 5 tys. zł. Ich odpowiedzialność za zobowiązania jest ograniczona jedynie do wysokości wniesionych przez nich wkładów. Ponadto w przypadku założenia sp. z o.o. konieczne jest sporządzenie umowy w formie aktu notarialnego. Omawiana forma prawna wymaga prowadzenia ksiąg rachunkowych. Do obowiązków sp. z o.o. należy m.in. powołanie rady nadzorczej lub komisji rewizyjnej, a najważniejsze decyzje właścicielskie są podejmowane podczas walnego zgromadzenia wspólników.

Podobnie jak w sp. z o.o., **spółka akcyjna** również posiada osobowość prawną oraz jej utworzenie wymaga sporządzenia umowy w formie aktu prawnego. Zgodnie z Kodeksem spółek handlowych wysokość minimalnego kapitału zakładowego wynosi 100 tys. zł. Decyzje w SA są podejmowane w formie uchwały podczas walnego zgromadzenia akcjonariuszy. Wspólnicy mogą zachować swoją anonimowość. Spółka akcyjna jest przeznaczona dla dużych przedsięwzięć gospodarczych, ponieważ wymaga zgromadzenia wysokich nakładów pieniężnych ze względu na wysokie koszty utworzenia i prowadzenia działalności (Mućko i Sokół, 2022).

4. Przedstawienie próby i metodyki badania

Przedstawione badanie polega na wyłonieniu optymalnej formy prawnej dla lokalnej cukierni. W tym celu została wykonana macierz decyzyjna, która pokazuje decyzje oparte na określonych kryteriach decyzyjnych. Jest to narzędzie graficzne, które

przedstawia listę wartości w wierszach i kolumnach, dzięki którym dokonuje się obserwacji i analizy relacji między informacją a przypisaną do niej liczbą. Ta metoda stanowi oparcie w momencie podejmowania racjonalnych decyzji w sytuacji brania pod uwagę kilku możliwych rozwiązań.

Tworzenie macierzy decyzyjnej rozpoczęto od ustalenia kluczowych kryteriów, którymi mogą kierować się przedsiębiorcy podczas wyboru formy prawnej swojej działalności. Te wielkości zestawiono z możliwymi rozwiązaniami – rodzajami form prawnych, którym przypisano liczbę w skali od 1 do 7 w zależności od wartości znaczenia dla lokalnej cukierni (1 określa najgorszą sytuację, a 7 najlepszą). Do przeprowadzonego badania wyznaczono następujące kryteria:

1. Ryzyko prowadzenia działalności.
2. Planowana skala działalności.
3. Koszty wejścia na rynek i prowadzenia działalności.
4. Poziom zaangażowania właściciela działalności w jej zakres funkcjonowania.
5. Czas potrzebny na uruchomienie działalności.
6. Wielkość konkurencji na danym rynku.
7. Możliwość skorzystania z uproszczeń podatkowych.
8. Możliwość skorzystania z uproszczeń bilansowych.
9. Zapotrzebowanie na kadrę pracowniczą.
10. Możliwe do wyboru formy opodatkowania.

Próba badawczą są lokalne cukiernie w Polsce. Wielkość krajowego sektora piekarniczo-cukierniczego szacuje się na około 11 tys. działalności gospodarczych. W badaniu zostało przyjęte, iż jednostki te należą do mikro przedsiębiorstw, które wykonują swoją działalność na małą skalę, obejmującą dane miasto i jego okolice. Ponadto założono, że w tych przedsiębiorstwach zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty nie przekracza 10 osób.

Zgodnie z Ustawą z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości jednostka jest uważana za mikro, jeśli nie przekroczyła dwóch ze wskazanych wartości w roku obrotowym, za który sporządza sprawozdanie finansowe, i w roku poprzedzającym. Przedsiębiorca w jednostce mikro powinien średniorocznie zatrudniać do 10 pracowników w przeliczeniu na pełne etaty i nie przekroczyć 1,5 mln zł sumy aktywów bilansu na koniec roku obrotowego lub kwoty 3 mln zł przychodów netto ze sprzedaży towarów i produktów za rok obrotowy (Ustawą z dnia 29 września 1994...., art. 3).

5. Analiza i wnioski wynikające z przeprowadzonego badania

Ryzyko prowadzenia działalności często zniechęca przedsiębiorców do podejmowania odważnych decyzji, ponieważ w większości przypadków osób fizycznych i spółek osobowych odpowiadają oni całym swoim majątkiem za zobowiązania przedsiębiorstwa. Dużą zaletę w tym przypadku mają spółki kapitałowe, których właściciele mogą liczyć na zmniejszone ryzyko. Tacy przedsiębiorcy zazwyczaj mogą

spodziewać się jedynie zagrożenia utraty wniesionych wkładów do spółki. Również z tego względu zaleca się wybór sp. z o.o. bądź SA dla dużych przedsiębiorstw, które obracają wysokim kapitałem. Mikro i mali przedsiębiorcy, planujący mniejszą **skalę działalności** (np. w postaci firmy rodzinnej), zakładają jednoosobowe działalności bądź spółki osobowe.

Koszty wejścia na rynek i prowadzenia działalności są istotnym aspektem przy wyborze formy prawnej działalności gospodarczej. Należy zauważyć, iż najtańszym rozwiązaniem są jednoosobowe działalności gospodarcze lub spółki cywilne. Z większymi kosztami wiążą się spółki jawne, partnerskie i komandytowe. Jednak najdrożej zakłada się i prowadzi spółki kapitałowe, tj. sp. z o.o. i SA. Warto nadmienić, że najmniej **czasu potrzeba na uruchomienie** jednoosobowej działalności gospodarczej. Nieco więcej czasu zajmie założenie spółki cywilnej. Najdłuższym procesem jest utworzenie sp. z o.o. i SA.

Kolejnym kryterium jest **poziom zaangażowania właściciela działalności w jej zakres funkcjonowania**. Właściciele jednoosobowych działalności gospodarczych i spółek osobowych są zaangażowani w proces podejmowania decyzji i zarządzania przedsiębiorstwem. Wspólnicy spółek kapitałowych odgrywają mniejszą rolę w procesie zarządzania, ponieważ w tym celu zostają powołane odpowiednie organy zarządzające, tj. zarząd, rada nadzorcza, komisja rewizyjna, walne zgromadzenie wspólników lub akcjonariuszy.

Wielkość konkurencji na danym rynku ma istotny wpływ na ceny rynkowe produktów, przyszły rozwój technologiczny przedsiębiorstwa, strukturę i poziom produkcji. Należy zauważyć, iż konkurencja zmusza przedsiębiorców do ciągłego podnoszenia jakości m.in. produktów, poziomu obsługi, wizerunku firmy. W tym procesie najważniejszym elementem jest klient, dlatego należy określić liczbę możliwych nabywców występujących na danym rynku oraz ich potrzeby (Kamiński, 2021). Omawiane kryterium wymaga od przedsiębiorców elastyczności i możliwości szybkiego rozwoju, dlatego przyszła forma prawna powinna to zapewnić.

Możliwość skorzystania z uproszczeń podatkowych przez przedsiębiorców daje im m.in. okazję do zmniejszenia wielkości dokumentacji dotyczącej podatków, zmniejszenia wysokości podatków dla przedsiębiorstw lub inwestycji przez zastosowanie np. odliczeń, ulg podatkowych, obniżonych stawek podatku dochodowego. **Możliwość skorzystania z uproszczeń bilansowych** pozwala przedsiębiorcom zmniejszyć wielkość dokumentacji i skrócić długość procesu wykonywania czynności finansowo-księgowych. Właściciele przedsiębiorstw korzystający z usług biur rachunkowych mogą liczyć również na mniejsze koszty świadczonych usług księgowych.

Zbyt duże **zapotrzebowanie na kadrę pracowniczą** może stanowić barierę dla pracodawców. Często trudno znaleźć odpowiednio wykwalifikowanego pracownika na dane stanowisko. Jeśli przedsiębiorca zastanawia się nad otwarciem nowej działalności gospodarczej, powinien przeanalizować aktualny rynek pracowników w danym mieście i okolicy. Niewielka liczba poszukiwanych specjalistów może oznaczać dla przedsiębiorcy brak możliwości rozwoju, a nawet niepowodzenie działalności gospodarczej.

Tabela 1. Matryca macierzy decyzyjnej

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Suma	Waga
Ryzyko prowadzenia działalności	1	x	1	0	1	1	1	1	1	1	8	0,18
Planowana skala działalności	2	0	x	0	1	0	1	1	0	0	3	0,07
Koszty wejścia na rynek i prowadzenia działalności	3	1	1	x	1	1	1	1	1	1	8	0,18
Poziom zaangażowania właściciela działalności w jej zakres funkcjonowania	4	0	0	0	x	0	0	0	1	0	1	0,02
Czas potrzebny na uruchomienie działalności	5	0	1	0	1	x	0	0	1	0	3	0,07
Wielkość konkurencji na danym rynku	6	0	1	1	1	1	x	1	1	0	7	0,16
Możliwość skorzystania z uproszczeń podatkowych	7	0	0	0	1	1	0	x	1	0	3	0,07
Możliwość skorzystania z uproszczeń bilansowych	8	0	0	0	1	1	0	0	x	0	2	0,04
Zapotrzebowanie na kadrę pracowniczą	9	0	1	0	0	0	0	1	1	x	3	0,07
Możliwe do wyboru formy opodatkowania	10	0	1	0	1	1	1	1	1	1	7	0,16
											45	

Źródło: opracowanie własne.

Możliwe do wyboru formy opodatkowania pozwalają przedsiębiorcom na optymalne dopasowanie sposobu naliczania podatku dochodowego do rodzaju wykonywanej działalności. Wybierając najkorzystniejszą formę opodatkowania dla danego przedsiębiorstwa, jego właściciel jest w stanie znacznie obniżyć wysokość podatku do zapłaty. Należy zauważyć, iż osoby fizyczne i spółki cywilne mają więcej możliwości rozliczania się z Urzędem Skarbowym.

W przypadku lokalnych cukierni najważniejszymi kryteriami przy wyborze formy prawnej są: ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej oraz koszty wejścia na rynek i prowadzenia działalności. Kolejnymi według skali istotności są wielkość konkurencji na danym rynku i możliwe do wyboru formy opodatkowania. Mniej istotnymi kryteriami przy wyborze formy prawnej są: planowana skala działalności, czas potrzebny na uruchomienie działalności, możliwość skorzystania z uproszczeń podatkowych i zapotrzebowanie na kadrę pracowniczą. Następnym w kolejności kryterium jest możliwość skorzystania z uproszczeń bilansowych. Najmniej znaczącym aspektem w tym przypadku jest poziom zaangażowania właściciela działalności w jej zakres funkcjonowania (tab. 1).

W kolejnym etapie badania przypisano liczbę od 1 do 7 rodzajom form prawnych w zależności od poziomu istotności dla lokalnej cukierni. Należy nadmienić, iż spółka partnerska została wykluczona z badania ze względu na treść art. 88 Kodeksu spółek handlowych, z którego wynika, że prowadzenie lokalnej cukierni w formie sp.p. jest niemożliwe (Ustawa z dnia 15 września 2000...). Spółka akcyjna została również pominięta z powodu zbyt wysokich kosztów założenia i prowadzenia działalności w tej formie prawnej. Ponadto kolejnym powodem jest fakt, iż analizowane cukiernie nie wykazują dużego zapotrzebowania na kapitał inwestycyjny i potrzebę pozyskiwania wielu inwestorów, czym charakteryzują się SA.

Z przeprowadzonego badania wynika, że najkorzystniejszą formą prawną dla lokalnych cukierni jest jednoosobowa działalność gospodarcza. Uzyskała ona maksymalną liczbę punktów w kategoriach: planowana skala działalności, koszty wejścia na rynek i prowadzenia działalności, poziom zaangażowania właściciela działalności w jej zakres funkcjonowania, czas potrzebny na uruchomienie działalności, możliwość skorzystania z uproszczeń podatkowych, możliwość skorzystania z uproszczeń bilansowych i możliwe do wyboru formy opodatkowania. Tylko 2 punkty uzyskały obszary związane z ryzykiem prowadzenia działalności i konkurencją na danym rynku. Należy zauważyć, że JDG można najszybciej założyć, a jej prowadzenie wiąże się z niskimi kosztami. Mikroprzedsiębiorcy mogą również skorzystać z wielu uproszczeń podatkowych i bilansowych. Warto nadmienić, iż jednoosobowa działalność gospodarcza wiąże się z jednym z większych poziomów ryzyka spośród omawianych form prawnych (tab. 2).

Wyniki przeprowadzonej macierzy decyzyjnej wskazują, że drugą w kolejności formą prawną, którą powinni rozważyć właściciele lokalnej cukierni jest spółka cywilna. Mniej korzystnie zaprezentowała się spółka jawna. Kolejnymi formami prawnymi są spółka komandytowa i komandytowo-akcyjna. Najmniej korzystną formą prawną

Tabela 2. Wyniki macierzy decyzyjnej

Lp.	Spółka cywilna		Spółka jawna		Spółka komandytowa		Spółka komandytowo-akcyjna		Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością		Jednoosobowa działalność gospodarcza	
	ocena	ocena ważona	ocena	ocena ważona	ocena	ocena ważona	ocena	ocena ważona	ocena	ocena ważona	ocena	ocena ważona
1	3	0,533333333	4	0,711111111	5	0,888888889	6	1,066666667	7	1,244444444	2	0,355555556
2	6	0,4	5	0,333333333	3	0,2	2	0,133333333	1	0,066666667	7	0,466666667
3	6	1,066666667	4	0,711111111	3	0,533333333	2	0,355555556	1	0,177777778	7	1,244444444
4	6	0,133333333	5	0,111111111	4	0,088888889	1	0,022222222	5	0,111111111	7	0,155555556
5	5	0,333333333	3	0,2	4	0,266666667	2	0,133333333	1	0,066666667	7	0,466666667
6	3	0,466666667	3	0,466666667	5	0,777777778	7	1,088888889	2	0,311111111	2	0,311111111
7	5	0,333333333	5	0,333333333	4	0,266666667	4	0,266666667	3	0,2	7	0,466666667
8	7	0,311111111	4	0,177777778	3	0,133333333	2	0,088888889	1	0,044444444	7	0,311111111
9	5	0,333333333	2	0,133333333	2	0,133333333	2	0,133333333	1	0,066666667	5	0,333333333
10	7	1,088888889	7	1,088888889	6	0,933333333	6	0,933333333	6	0,933333333	7	1,088888889
Suma		5		4,266666667		4,222222222		4,222222222		3,222222222		5,2

Źródło: opracowanie własne.

dla lokalnej cukierni okazała się spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Należy jednak zauważyć, iż w kategorii związanej z ryzykiem prowadzenia przedsiębiorstwa została przyznana najwyższa wartość dla spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Główną zaletą tej formy prawnej jest odpowiedzialność wspólników za zobowiązania spółki zazwyczaj ograniczająca się jedynie do minimalnego wymaganego kapitału zakładowego w wysokości 5 tys. zł. Jednak zbyt wysokie koszty założenia i prowadzenia działalności oraz brak możliwości skorzystania z określonych w ustawie o rachunkowości uproszczeń podatkowych i bilansowych sprawiają, że dla jednostek mikro omawiana forma prawna okazuje się najmniej korzystna w porównaniu do pozostałych (tab. 2).

6. Zakończenie

Dynamiczny rozwój i duża chłonność rynku cukierniczego w Polsce stwarza znakomite warunki dla przedsiębiorców chcących podjąć się prowadzenia działalności w sektorze związanym z cukiernictwem. Głównymi czynnikami charakteryzującymi omawianą branżę jest innowacyjność, dynamika rynku oraz obecność trendów konsumenckich. Przeprowadzone badanie wskazało jednoosobową działalność gospodarczą jako optymalną formę prawną dla lokalnej cukierni. Wśród zalet wymienionej formy prawnej można wyróżnić brak kosztów założenia działalności gospodarczej, brak wymogów w tworzeniu kapitału przedsiębiorstwa, elastyczność w otwieraniu, zawieszaniu i likwidacji działalności, niskie koszty obsługi księgowej, ograniczone obowiązki sprawozdawcze oraz możliwość optymalizacji podatkowej przez wybór formy opodatkowania. Należy jednak pamiętać o wadach JDG jako formy prowadzenia działalności, wśród których wyodrębnić można odpowiedzialność całym posiadanym majątkiem za zobowiązania przedsiębiorstwa, obowiązek odprowadzania składek na ubezpieczenie społeczne do ZUS oraz ograniczenie płynności finansowej od początkowego wkładu. Podczas analizy JDG jako formy prawnej dla lokalnej cukierni zauważalna jest dominacja zalet nad wadami omawianej formy prowadzenia działalności. Warto nadmienić, iż podmiotem przeprowadzonego badania są lokalne cukiernie będące często podmiotami z sektora MŚP, wśród których zdecydowana większość to mikroprzedsiębiorstwa mające bariery rozwojowe w postaci np. posiadanego kapitału, skali działalności lub kwestii prawno-podatkowych. Dla nowo powstałych lokalnych przedsiębiorstw, rozpoczynających swoją działalność na rynku, kluczowym aspektem są koszty prowadzenia działalności, dlatego też główną determinantą wykluczającą formy prawne w postaci spółki z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółki komandytowo-akcyjnej są wysokie koszty związane z prowadzeniem działalności, jak np. usługi księgowe. Reasumując, przedsiębiorcy planujący założenie działalności w postaci cukierni o lokalnym zasięgu działania przy wyborze optymalnej formy prawnej dla prowadzonej przez siebie firmy powinni rozważyć jednoosobową działalność gospodarczą.

Literatura

- Kamiński, W. (2021, 31 października). *Konkurencja na rynku – definicja, przykłady, na czym polega?* Pobrano 20.01.2023 z <https://efakty24.pl/konkurencja-na-rynku-definicja-przyklady-na-czym-polega/>
- Mućko, P.i Sokół, A. (2022). *Jak założyć działalność gospodarczą w Polsce i wybranych krajach europejskich* (wyd. 12 zmienione i uaktualnione). Warszawa: Wydawnictwo CeDeWu,
- Szwacka-Mokrzycka, J. (b.d.). *Rynek słodczy a trendy konsumenckie*. Pobrane 14.01.2023 z <https://www.agroindustry.pl/index.php/2019/05/01/rynek-slodyczy-a-trendy-konsumenckie/>
- Ttools.pl. (2020, 21 maja). *Czy rynek cukierniczy w Polsce jest innowacyjny?* Pobrane 14.01.2023 z <http://www.ttools.pl/czy-rynek-cukierniczy-w-polsce-jest-innowacyjny/>
- Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców (Dz. U. z 2021 r., poz. 162)
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz. U. z 2022 r., poz. 1360)
- Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (Dz. U z 2022 r., poz.1467)
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U z 2021, poz. 217)
- Wróblewska, T. (2022). *Analiza rynku piekarniczo-cukierniczego*. Pobrane 14.01.2023 z <https://www.szef-kuchni.com.pl/artyku%C5%82y/analiza-rynku-piekarniczo-cukierniczego-2022>

Choice of Legal Form for Local Confectionery

Summary: The choice of legal form and form of taxation these days is not a simple aspect. Because the decision taken not only affects the amount and method of calculating advance personal income tax payments, but also the type of accounting records kept. In addition, a properly chosen legal form gives the opportunity to minimize the risks that are associated with doing business. Therefore, this choice should be carefully analyzed in order to adopt the optimal solution. A wrong decision can expose the entrepreneur to higher fixed costs of doing business. The purpose of the article is to answer the question of which legal form is optimal for local confectioneries. The research methods adopted in the article are the analysis of legal acts and literature, logical inference (deduction) and the execution of a decision matrix. The presented study identified the optimal legal form of doing business for local confectioneries.

Keywords: local confectionery, legal forms, decision matrix