

## *Finansowe kwestie działalności gospodarczej: jak się zabezpieczyć?*

*Finansowe konsekwencje naszej działalności gospodarczej są niezmiernie ważne. Ciężko pracować i borykać się z biedą – każdy przedsiębiorca chce tego uniknąć. Na porządku dziennym jednak jest, że człowiek bardzo stara się wykonując zlecenie klienta, a tenże klient nam nie płaci.*

*Artykuł omawia możliwości zapobiegania niektórym sytuacjom, które mogą mieć dla przedsiębiorcy i dla przedsiębiorstwa niekorzystne konsekwencje finansowe. Artykuł zawiera również porady, co robić w razie zaistnienia problemu.*

### **Wymagania prawne w zakresie dokumentów**

„Dobre przygotowanie to połowa roboty”, jak mówi często cytowane holenderskie przysłowie. Ta dobra rada jest niewątpliwie aktualna dla wszystkich, którzy chcą, żeby ich zamierzenia odniosły sukces, zwłaszcza dla obcokrajowców mniej obeznanych z przepisami holenderskimi. W okresie przygotowawczym uwaga przedsiębiorcy jest skierowana na spełnienie podstawowych formalności, niezbędnych do rozpoczęcia działalności w Holandii, jak zapisanie firmy w rejestrze Kamer van Koophandel, uzyskania numeru BTW i VAR w Urzędzie Skarbowym oraz znalezienia solidnego księgowego. W bezpośrednio po tym następującym okresie potrzebujemy jeszcze przygotować kilka ważnych dokumentów. Do takich dokumentów należy wzór firmowego listu, oferty, faktury i tzw. *leverings- en betalingsvoorwaarden*, czy kontraktów dotyczących współpracy między wspólnikami i przedsiębiorstwami. W Holandii te ważne dokumenty muszą być zgodne z obowiązującymi przepisami. Kompletna faktura powinna zawierać pewne wymagane przez Urząd Skarbowy dane. Przykłady różnych dokumentów są dla członków SPPN bezpłatnie dostępne do pobrania na stronie internetowej [www.vpno.nl](http://www.vpno.nl).

### **Ubezpieczenia**

Ubezpieczenia stanowią możliwość ograniczenia ryzyka dla przedsiębiorcy i przedsiębiorstwa. Ryzyko w języku przedsiębiorców oznacza koszty. Ubezpieczenie od tego ryzyka ma na celu zabezpieczenie się od finansowych konsekwencji sytuacji, której - w razie czego - sami nie jesteśmy w stanie sfinansować. Może najpoważniejszym ryzykiem dla przedsiębiorcy jest ryzyko utraty przez niego zdolności do pracy z powodu wypadku czy choroby.

Wykupienie ubezpieczenia na wypadek utraty zdolności do pracy przez przedsiębiorców nie jest w Holandii wymagane przez prawo. Wymagane przez prawo holenderskie są ubezpieczenia dla właścicieli samochodów od ryzyka kosztów zniszczenia komuś samochodu w wyniku spowodowanego przez nas wypadku. Również każdy mieszkaniec Holandii musi być ubezpieczony od ryzyka kosztów leczenia. Wszyscy pracownicy są ubezpieczeni na wypadek bezrobocia i utraty zdolności do pracy. Każdy pracodawca ma obowiązek pracić składki do UWV dla wszystkich swoich pracowników, ubezpieczając ich od finansowych konsekwencji takich losowych sytuacji. Jednak sam właściciel firmy, jest często nieubezpieczony i zdany sam na siebie, gdy w wyniku wypadku nie może wykonywać pracy. Niestety realną sytuacją może być, że nawet w młodym wieku, długo przed wiekiem emerytalnym, zachorujemy lub ulegniemy wypadkowi i nie będziemy zdolni do dalszej pracy. W Holandii nie ma dla przedsiębiorców żadnych prawnych zabezpieczeń w przypadku utraty zdolności do pracy.

Holenderskie ubezpieczenie, które ubezpiecza przedsiębiorców od ryzyka utraty zdolności do wykonywania pracy i tym samym uzyskiwania dochodów na utrzymanie, nazywa się *arbeidsongeschiktheidsverzekering*. W razie wypadku ubezpieczenie wypłaca miesięcznie umówioną kwotę. SPPN analizuje firmy ubezpieczeniowe w celu wykupienia tańszej grupowej polisy na tego typu ubezpieczenia dla wszystkich członków SPPN.

## **Emerytura dla przedsiębiorcy**

Tak samo, jak nam się nic nie należy w razie utraty zdolności do pracy, również jako przedsiębiorcy nie możemy spodziewać się dobrej emerytury na starość chyba że sami o to zadamy. W Holandii przysługują wszystkim mieszkańcom bardzo ograniczone emerytury tzw. *AOW*, z których praktycznie nie da rady się utrzymać. Dlatego rząd holenderski umożliwił przedsiębiorcom, poprzez przepisy fiskalne, składanie na emeryturę, tzw. *oudedagsvoorziening*. Odbывается to w postaci tworzenia rezerw co rok w określonej przepisami wysokości. Tworzenie tych rezerw jest traktowane jako koszty firmy, tzn. Nie płacimy podatku dochodowego od tych pieniędzy.

Inną możliwością odłożenia pieniędzy na emeryturę jest dla przedsiębiorców tzw. *ondernemersaftrek*, który można potrącić sobie od zysku obniżając w ten sposób podatek dochodowy, który mamy do zapłacenia. Każdy przedsiębiorca ma prawo do tzw. *zelfstandigenaftrek* pod warunkiem, że w roku 2008 spełniał kryterium godzin tzw. *uren criterium*. Przedsiębiorca spełnia wymagane kryterium godzin, jeżeli spędza na pracę we własnym przedsiębiorstwie minimalnie 1.225 urobocznie. Do tych godzin – oprócz godzin fakturowanych klientom – zalicza się wszelkie prace przygotowawcze, prowadzenie administracji, uaktualnianie strony internetowej, promocja firmy oraz czas dojazdu do pracy. Godziny

przepracowane należy dokumentować zapisując je w kalendarzu, żeby w razie potrzeby można było udowodnić w Urzędzie Skarbowym.

## **Tabela wyliczenia tzw. *Zelfstandigenaftrek***

### **dla przedsiębiorców urodzonych po 31-12-1942**

<b>W przypadku zysku</b>	<b>Wysokość przysługującego nam potrącenia</b>
Od €0,00 do € 13.465	€ 9.096
Od € 13.465 do € 15.620	€ 8.456
Od € 15.620 do € 17.775	€ 7.820
Od € 17.775 do € 50.895	€ 6.968
Od € 50.895 do € 53.050	€ 6.361
Od € 53.050 do € 55.210	€ 5.688
Od € 55.210 do € 57.360	€ 5.020
Od € 57.360 do <b>nieograniczonej kwoty zysku</b>	€ 4.412

Kolejnym źródłem emerytury jest tzw. *lijfrente*. *Lijfrente* to rodzaj ubezpieczenia, który można wykupić w firmie ubezpieczeniowej. Dla przedsiębiorców składki płacone na *lijfrente* są traktowane w administracji firmy jako koszty. *Lijfrente* jest bardzo korzystnym finansowo sposobem o niskim ryzyku, w porównaniu z zakupieniem akcji, aby uzupełnić zbyt niską emeryturę.

### **Faktura**

Nasza oferta dla klientów i wynikająca z tego faktura ma podstawowy wpływ na finansowe rezultaty naszej firmy. Istotnym jest, żeby zdać sobie sprawę, że oferowanie zbyt niskich cen za nasze produkty lub usługi może doprowadzić do bankructwa naszego przedsiębiorstwa. Zbyt niskie ceny nie pozwalają nam na finansowanie tak niezbędnych kosztów, jak ubezpieczenia, odkładanie na emeryturę, czy innowacje. Zbyt niskie ceny uniemożliwiają również zbudowanie rezerw na trudne czasy, na przykład, gdy jeden czy drugi klient nie zapłaci naszej faktury. Dlatego ceny, które żądamy za naszą pracę powinny być wystarczająco wysokie, abyśmy przynajmniej byli w stanie finansować wszystkie

koszty przedsiębiorstwa i zdolni tworzyć różnego rodzaju rezerwy każdego roku oraz uzyskiwać dochód niezbędny do utrzymania siebie i rodziny.

W celu ograniczenia ryzyka nie otrzymania należności za wykonaną pracę lub nie otrzymania należnych nam pieniędzy w terminie przewidzianych prawem możemy do naszej oferty dołączyć warunki, na jakich dostarczamy nasze usługi . Po holendersku warunki te nazywają się *leverings- en betalingsvoorwaarden*. Dobrze jest, jeżeli przedsiębiorstwo posiada własne, specjalnie dla swojej branży sformułowane warunki. Dla ogólnej orientacji izba handlowa, tzn. kamer van koophandel posiada ogólny przykład takich warunków na swojej stronie internetowej bezpłatnie do wglądu.

Poza tym dobrze jest już na fakturze poinformować klienta o konsekwencjach niezapłacenia w terminie uprzedzając o naliczenia procentów za zwłokę, na co później możemy się w razie potrzeby powołać.

## **Dłużnicy**

W Holandii jest prawnie uregulowane maksymalny, w jakim klient musi zapłacić za fakturę. Termin te wynosi 30 dni od daty faktury. Przepisy regulują również, jak domagać się spóźnionej należności za fakturę.

Najpierw należy wysłać list, po holendersku *Betalingsherinnering* przypominający, że termin płatności już minął, z prośbą o uiszczenie należności. Do listu należy dołączyć kopię naszej faktury. W razie potrzeby można wysłać drugi taki list w trochę ostrzejszym stylu, że faktura jeszcze nie została zapłacona z prośbą o natychmiastowe przekazanie należności na nasze konto bankowe i podać termin, od którego będziemy naliczać karne odsetki, tzw. *de wettelijke rente*.

Po 30 dniach od daty faktury należą nam się karne odsetki. Jeżeli do tej pory należność za naszą fakturę nie wpłynie na nasze konto, to należy wysłać tzw. *aanmaning*. W tym to liście naliczamy karne odsetki i dodajemy je do kwoty faktury, aby uzyskać całkowitą należność. Karne odsetki, czyli tak zwana *de wettelijke rente* wynosi aktualnie w Holandii 9,5 %.

Należy zawsze powołać się na nasz poprzedni list i jego datę. Listy takie powinniśmy wysłać pocztą za pokwitowaniem odbioru. Można zwrócić się do firmy, mającej doświadczenie w odzyskiwaniu należności od dłużników. List na papierze firmowym innej firmy, zwłaszcza poparty rozmową telefoniczną po holendersku, roztaczającą negatywne konsekwencje dla dłużnika w razie nieuiszczenia należności w trybie natychmiastowym - ma często znacznie silniejszy efekt niż własny list.

W przypadku, gdy listy nie skutkują to pozostają nam znacznie droższe metody ściągania należności: tzw. incasso lub ewentualnie droga sądowa. Zanim jednak udamy się do *incassobureau*, czy do sądu dobrze jest najpierw sprawdzić, czy nasz klient ma jakiegokolwiek zasoby finansowe. Jeżeli firma ma długi to wydawanie dodatkowych pieniędzy na uzyskanie zaległych należności nie ma

sensu. Informacje o stanie finansowym klienta, co się po holendersku nazywa *Kredietinformatie*, możemy uzyskać od tzw. *incassobureau* lub od komornika tzw. *deurwaarde*. Dobrze jest poprosić o ofertę w kilku tego typu firmach, gdyż ceny znacznie się różnią.

Zdecydowanie się na procedurę sądową jest poważnym krokiem i w miarę możliwości lepiej tego za unikać starając się najpierw negocjować z dłużnikiem. Procedura sądowa ma na celu uzyskanie wyroku sądu, zezwalającego na zajęcie własności należącej do przedsiębiorstwa dłużnika, tzw. *Beslaglegging*. Możemy położyć rękę na następujących aktywach naszego dłużnika:

- Stan jego konta bankowego
- Należności od jego klientów
- Akcje firmy
- Sprzęt i wyposażenie firmy
- Zawartość magazynu
- Software
- Domeny
- Patenty
- i.t.p.

W ostateczności możemy doprowadzić firmę naszego dłużnika do bankructwa. Samo postraszenie tą możliwością mobilizuje często dłużników do szybkiego zapłacenia za naszą fakturę.

## **SPPN**

Przynależność do branżowych organizacji dla przedsiębiorstw daje dostęp do ważnych dla przedsiębiorcy informacji. Na rynku holenderskim takie możliwości oferuje polskim przedsiębiorcom stowarzyszenie SPPN. SPPN umożliwia omówienie ważnych decyzji, z którymi polski przedsiębiorca boryka się na rynku holenderskim, z kolegami-przedsiębiorcami lub ze specjalistami po fachu. Niewielka inwestycja w członkostwo na cały rok 2009 - to gra warta świeczki. Zapraszamy wszystkich przedsiębiorców działających w Holandii, aby przyłączyli się do nas - razem jest łatwiej.

Najbliższe spotkanie członków SPPN i osób zainteresowanych ewentualnym członkostwem, odbędzie się 22 kwietnia br. o godzinie 19:00 w siedzibie WPHiI Ambasady RP, przy ulicy van Lennepweg 51 w Hadze. Spotkanie to będzie miało formę szkolenia na temat „Techniki promocyjne firm na rynku holenderskim”. Następujące zagadnienia zostaną bliżej omówione

1. Nasza oferta na rynku holenderskim
2. Pozyskiwanie klientów oraz warunki sprzyjające akceptacji oferty
3. Nasze warunki sprzedaży i techniki negocjacyjne z klientem
4. Realizacja naszej oferty
5. Wystawienie faktury i uzyskanie zapłaty w uzgodnionym terminie

Szkolenie poprowadzi pani mgr. Małgorzata van der Meulen-Sołtyśkiewicz MBA MBI z firmy Soltex Services & Solutions, pełniąca również funkcję sekretarza Zarządu SPPN.

Spotkanie stanowi również dobrą okazję do nawiązania kontaktów z innymi przedsiębiorcami, działającymi na rynku holenderskim i wymiany doświadczeń. Szkolenie jest dla wszystkich nieodpłatne. Zapisy są prowadzone poprzez stronę SPPN: [www.vpno.nl](http://www.vpno.nl), email: [info@vpno.nl](mailto:info@vpno.nl). Zapraszamy serdecznie wszystkich zainteresowanych!

*Mgr Małgorzata Sołtyśkiewicz MBA MBI*  
*Soltex Services & Solutions*