

**Anna Wichowska**

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

ORCID: 0000-0003-2862-4424

anna.wichowska@uwm.edu.pl

## Uwarunkowania prowadzenia i wyboru formy prawnej działalności gospodarczej w Polsce

### Wstęp

W roku 2022, zgodnie z wynikami badań opublikowanych w raporcie TMF Group *Global Business Complexity Index*<sup>1</sup>, Polska znalazła się na czwartym miejscu wśród krajów europejskich pod względem trudności i złożoności prowadzenia działalności gospodarczej. Gorszy wynik w Europie dotyczył jedynie Francji, Włoch i Grecji. W skali światowej Polska znalazła się na dziesiątym miejscu. Wśród kryteriów decydujących o tej pozycji są przede wszystkim przepisy podatkowe, przepisy prawa pracy, ale także warunki zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej. W tej ostatniej grupie czynników znajduje się także wybór formy prawnej prowadzenia działalności gospodarczej. Wybór ten ma strategiczne znaczenie dla przedsiębiorcy i to nie tylko na pierwszym etapie podejmowania działalności, ale również w trakcie jej dalszego trwania.

Istnieje wiele pytań, które osoba fizyczna lub wspólnicy rozpoczynający działalność gospodarczą w formie spółki powinni zadać sobie. Są to pytania m.in. o warunki prowadzenia działalności gospodarczej w aktualnym stanie prawnym, z kim chcą prowadzić działalność, jaka będzie rola poszczególnych osób w przedsiębiorstwie, czy wymagane jest ustanowienie organów przedsiębiorstwa, w jaki sposób i gdzie zgłosić działalność gospodarczą, jakie dokumenty należy przygotować i jaki jest koszt rejestracji działalności, w jaki sposób i czy należy najpierw pozyskać kapitał przed rozpoczęciem działalności, jakie są zasady opodatkowania dochodów z działalności gospodarczej, w jaki sposób zakończyć działalność lub odejść z przedsiębiorstwa itp.

---

<sup>1</sup> TMF Group, *The Global Business Complexity Index 2022*, <https://www.tmf-group.com/en/news-insights/publications/2022/global-business-complexity-index/> (data dostępu: 12.09.2022).

Powyższe dylematy mogą towarzyszyć także przedsiębiorcy, którego działalność w toku jej funkcjonowania zmienia charakter, przedmiot bądź rozmiary. W takim przypadku chodzi o zmianę formy prawnej z zachowaniem bytu i następstwa prawnego prowadzonej działalności. Jeśli przedsiębiorstwo było niewielkie i funkcjonowało dotychczas w formie np. spółki jawnej, a jej rozwój sprawił, że forma ta jest ograniczeniem dla dalszego wzrostu, może okazać się konieczne przekształcenie jej w spółkę kapitałową. Podobne dylematy mogą nasunąć się także w przypadku chęci pozyskania dodatkowego kapitału lub zmiany przepisów podatkowych<sup>2</sup>, co – jak wskazano w powoływanym raporcie TMF Group – jest jednym z większych problemów w podejmowaniu działalności gospodarczej w Polsce.

Odpowiedzi na tego typu pytania i problemy powinna poprzedzać analiza kosztów i korzyści, które wiążą się z konkretną formą. Wybór formy powinien również uwzględniać specyfikę przedmiotu działalności gospodarczej oraz jej rozmiary<sup>3</sup>. Ważna jest także analiza czynników zewnętrznych oddziałujących na przedsiębiorstwo, a płynących ze sfery polityczno-prawnej, np. uwzględnienie programów rządowych, polityki podatkowej państwa i jednostek samorządu terytorialnego, sprawności organów administracji publicznej odpowiadającej za rejestrację działalności gospodarczej i długość procedury rejestracyjnej<sup>4</sup>.

Wśród form prawnych prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce można wyróżnić jednoosobową działalność gospodarczą prowadzoną przez osoby fizyczne oraz spółki<sup>5</sup>. Do prowadzenia działalności przez osoby fizyczne jedynym formalnym wymogiem jest wpisanie jej do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej<sup>6</sup>. Drugą grupę form stanowią spółki handlowe: osobowe (jawne, komandytowe, partnerskie, komandytowo-akcyjne) i kapitałowe (z ograniczoną odpowiedzialnością oraz akcyjną)<sup>7</sup>. Spółki osobowe charakteryzują się relatywnie dużą swobodą kształtowania sytuacji prawnej spółki w sposób umowny, brakiem skomplikowanych procedur rejestracyjnych, a także brakiem minimalnego kapitału zakładowego (z wyjątkiem spółki komandytowo-akcyjnej). Ponadto, za wyjątkiem ww. spółki oraz spółki komandytowej, nie są one podatnikami podatku dochodowego od osób prawnych (CIT).

<sup>2</sup> A. Kappes, *Łączenie, podział, przekształcenia spółek*, [w:] W.K. Katner (red.), *Prawo gospodarcze i handlowe*, Warszawa 2020, s. 382.

<sup>3</sup> J.T. Geekie, B.W. McClain, *Legal and tax considerations in choosing the form of business under US laws*, „International Journal of Arts & Sciences” 2014, nr 7(1), s. 33.

<sup>4</sup> G. Abuselidze, G. Katamadze, *The importance of legal forms of business subject for formation of business environment in Georgia*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2018, nr 49(4), s. 87.

<sup>5</sup> Art. 4. ustawy z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców (t.j. Dz.U. z 2022, poz. 4, 974, 1570).

<sup>6</sup> Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej, <https://aplikacja.ceidg.gov.pl/CEIDG.CMS.ENGINE/> (data dostępu: 12.09.2022).

<sup>7</sup> Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (t.j. Dz.U. z 2020 r., poz. 1526).

Charakter spółek osobowych przesądza także o relatywnie szybkim podejmowaniu decyzji w kluczowych sprawach jej działalności<sup>8</sup>. Spółki kapitałowe natomiast stanowią podstawową formę prowadzenia działalności gospodarczej w każdej gospodarce rynkowej. Najważniejszymi cechami tych spółek jest posiadanie przez nie osobowości prawnej oraz funkcjonowanie w oparciu o majątek wniesiony przez wspólników w formie wkładów. Charakteryzują się relatywnie stałym kapitałem zakładowym, brakiem odpowiedzialności wspólników za zobowiązania, swobodnym dysponowaniem udziałami lub akcjami. Spółki kapitałowe funkcjonują za pośrednictwem swoich organów. W przeciwieństwie do spółek osobowych spółki te charakteryzują się większymi formalnościami przy ich rejestracji. Odrębną formą prowadzenia działalności gospodarczej są spółki cywilne<sup>9</sup> powoływane przez osoby fizyczne w formie umowy cywilnoprawnej do realizacji określonego celu gospodarczego<sup>10</sup>.

Każda z wymienionych form charakteryzuje się innymi właściwościami, korzyściami oraz kosztami i może być wykorzystana przez podmioty gospodarcze w zależności od indywidualnych preferencji osób podejmujących działalność. Celem niniejszego opracowania była identyfikacja potencjalnych uwarunkowań prowadzenia i wyboru formy prawnej-działalności gospodarczej w Polsce, a także ocena popularności tych form na tle wyróżnionych uwarunkowań. Powyższy cel badawczy został zrealizowany przy wykorzystaniu metody przeglądu literatury oraz zastosowaniu metody analizy danych statystycznych. Zbiórcze dane pozyskano z Głównego Urzędu Statystycznego, a zakres czasowy analiz objął lata 2010–2021.

Podjęte zagadnienie nie było zbyt często przedmiotem badań, zwłaszcza w kontekście zmian prawnych i nowych wyzwań stojących przed przedsiębiorstwami w ostatnich kilku latach. Problem ten ma więc zarówno charakter teoretyczny, jak i praktyczny oraz odnosi się także do warunków, jakie muszą zaakceptować zagraniczni inwestorzy chcący podejmować działalność w Polsce. Rozpoznanie teoretycznych uwarunkowań prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce oraz wyboru formy prawnej mogą przyczynić się do bardziej racjonalnych decyzji przedsiębiorców i poszerzyć kontekst podejmowania powyższej decyzji. Niniejszy artykuł może więc być pierwszym krokiem w spójnym i całościowym przedstawieniu uwarunkowań wyboru formy prawnej oraz skutków ekonomicznych tego wyboru w aktualnej rzeczywistości społeczno-gospodarczej.

---

<sup>8</sup> O. Bróz, *Poszczególne formy prowadzenia działalności gospodarczej*, [w:] J. Olszewski (red.), *Prawo gospodarcze. Kompendium*, Warszawa 2019, s. 102–103.

<sup>9</sup> Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (t.j. Dz.U. z 2020 r., poz. 1740).

<sup>10</sup> A. Szumański, W. Pyziół, I. Weiss, *Prawo spółek*, Warszawa 2018, s. 3–5.

## Bariery prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce

Autorzy raportu TMF Group wskazali, że po doświadczeniach pandemii COVID-19 najważniejszym czynnikiem, który sprawia, że jurysdykcja danego kraju jest przyjazna dla prowadzenia działalności gospodarczej, jest szeroko rozumiana prostota systemu prawnego. Uzależniona jest ona od czterech czynników. Pierwszym z nich jest stabilność polityczna, społeczna i gospodarcza kraju. Następnie wskazana została digitalizacja, polegająca m.in. na wprowadzeniu cyfrowego kontaktu przedsiębiorstw z organami publicznymi, która nabrała szczególnie znaczenia w dobie pandemii. Ważnym czynnikiem w upraszczaniu prowadzenia działalności gospodarczej są także jasne i niepodlegające szerokiej interpretacji przepisy dotyczące przedsiębiorców oraz dostęp do otwartej informacji prawnej, np. na stronach internetowych instytucji państwowych stanowiących prawo. Ostatnim z czynników jest standaryzacja prawa na arenie międzynarodowej, np. w postaci możliwości stosowania ujednoliconego systemu rachunkowości oraz systemów podatkowych, która ma duże znaczenie zwłaszcza w przypadku przedsiębiorstw rozpoczynających działalność poza granicami państwa<sup>11</sup>.

Jak zaznaczono we wprowadzeniu do niniejszego opracowania, Polska znajduje się na dziesiątym miejscu wśród krajów o największej trudności prowadzenia działalności gospodarczej na świecie. Wynika to z wysokiego poziomu złożoności polskiej jurysdykcji w zakresie prawa przedsiębiorców. W badaniu zaprezentowanym w przytaczanym raporcie, wzięto pod uwagę 292 wskaźników świadczących o złożoności prowadzenia działalności gospodarczej<sup>12</sup>. Wskaźniki te zagregowano w dziesięciu grupach tematycznych. Polska została oceniona na bardzo wysokim poziomie złożoności w zakresie planowania działalności oraz obowiązujących terminów, a także pod względem sprawozdawczości rachunkowej. Na kolejnych miejscach oceniono lokalne wymagania prawne oraz prawo pracy. Na nieco lepszym, ale także relatywnie wysokim poziomie (6 na 10 punktów), oceniono zasady odpowiedzialności karnej, zasady rejestracji i wstępne wymagania oraz zasady prowadzenia działalności poza granicami państwa (5 na 10 punktów). Lepiej natomiast przedstawiało się wykorzystanie technologii, zasady korporacyjne oraz decentralizacja państwa. Wyniki analizy wskaźnikowej w 2022 r. w poszczególnych obszarach przedstawiono w tabeli 1.

<sup>11</sup> TMF Group, *The Global Business...*

<sup>12</sup> *GBCI 2022: Entity management and business complexity*, <https://www.tmf-group.com/en/news-insights/articles/2022/september/gbci-2022-gem-business-complexity/> (data dostępu: 19.11.2022).

Tabela 1

Wskaźniki syntetyczne w poszczególnych obszarach w ocenie TMF Group dla Polski w 2022 r. według stopnia złożoności prowadzenia działalności gospodarczej

Lp.	Wskaźniki złożoności prowadzenia działalności gospodarczej w grupie tematycznej	Poziom wskaźnika złożoności prowadzenia działalności gospodarczej	Punkty
1	Planowanie działalności i terminy	bardzo wysoki	10/10
2	Standardy sprawozdawczości rachunkowej	bardzo wysoki	9/10
3	Lokalne przepisy prawne	wysoki	8/10
4	Prawo pracy	wysoki	7/10
5	Odpowiedzialność karna oraz system kar	średni	6/10
6	Rejestracja i wymagania wstępne	Średni	6/10
7	Zasady prowadzenia działalności poza granicami państwa	średni	5/10
8	Wykorzystanie technologii	niski	4/10
9	Organy i sposób reprezentacji przedsiębiorstwa	niski	4/10
10	Poziom decentralizacji państwa	bardzo niski	1/10

Źródło: opracowanie własne na podstawie TMF Group, *The Global Business...*<sup>13</sup>

Należy także podkreślić, że na tle innych krajów trudności w prowadzeniu działalności gospodarczej w Polsce mogą budzić przepisy dotyczące podatku dochodowego od osób prawnych, które różnią się w zależności od przyjętej formy prawnej prowadzenia działalności. Ponadto obowiązujące w Polsce normy środowiskowe, wprawdzie zgodne z prawem unijnym, to jednak stają się coraz bardziej rygorystyczne, a ich spełnienie wymaga raportowania informacji na ten temat do polskich władz. Autorzy raportu wskazują także na obowiązek ujawniania informacji o transakcjach wewnętrznych i transgranicznych o określonej wartości, co także jest unormowane w sposób bardziej rygorystyczny niż w prawie unijnym. Dużym problemem jest także duża zmienność i złożoność prawa pracy, zwłaszcza dla osób pracujących dla zagranicznych podmiotów, co nasiliło się w 2022 r. na skutek licznych reform prawa.

<sup>13</sup> TMF Group, *The Global Business...*

## Kryteria wyboru formy prawnej prowadzenia działalności gospodarczej

W świetle aktualnych uwarunkowań prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce osoby rozpoczynające działalność powinny dokonać odpowiedniego wyboru formy prawnej prowadzenia działalności gospodarczej. Niektóre ze wskazanych uprzednio problemów mogą bowiem oddziaływać w różnym stopniu na poszczególne formy. W literaturze przedmiotu pojęcie formy prawnej prowadzenia działalności gospodarczej jest znaczeniowo zbliżone zarówno na gruncie prawa, jak i ekonomii oraz finansów. Związane jest ono przede wszystkim z rodzajem własności (indywidualnej lub korporacyjnej), jej strukturą oraz formą organizacyjną przedsiębiorstwa<sup>14</sup>. Inaczej jednak forma prawna rozumiana jest na gruncie nauk o zarządzaniu, w których główny nacisk kładzie się na otoczenie zewnętrzne przedsiębiorstwa, m.in. na poziom i różne aspekty biurokracji w prowadzeniu działalności gospodarczej, ale także na wymogi wewnętrzne w postaci konieczności ustanowienia odpowiednich organów podmiotu gospodarczego, regulacji zakresu uprawnień i obowiązków oraz informacji dzielonych między jednostkami organizacyjnymi i innymi rodzajami struktur organizacyjnych przedsiębiorstwa<sup>15</sup>.

Bez względu na podejście do pojęcia formy organizacyjnoprawnej prowadzenia działalności gospodarczej, dokonanie jej wyboru ma znaczące konsekwencje dla kształtu i funkcjonowania podmiotu gospodarczego. Jak wskazano wcześniej, odnosi się to zarówno do stosunków wewnątrz przedsiębiorstwa, jak i osób trzecich<sup>16</sup>. Jest jednak także związane ze strategią przedsiębiorstwa i może oddziaływać na umiędzynarodowienie jej działalności, jak i na wybór konkretnych rynków, do których przedsiębiorstwo w przyszłości zechce trafić. Forma prawna oddziałuje więc na możliwości ekspansji i alokacji zasobów przez przedsiębiorcę. Nadto może oddziaływać także na skłonność do ryzyka w tym zakresie, jak również na możliwość wykorzystania najnowszych technologii i innowacyjność przedsiębiorstwa, a ostatecznie na poziom zysku i pozycję konkurencyjną na rynku krajowym lub zagranicznym. Czynniki te mogą stanowić więc zarówno skutek, jak i przyczynę wyboru określonej formy prawnej prowadzenia działalności gospodarczej<sup>17</sup>.

---

<sup>14</sup> R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, *Corporate ownership around the world*, „The Journal of Finance” 1999, nr 54(2), s. 511–513.

<sup>15</sup> S.K. Majumdar, D. Vora, A.K. Nag, *Legal form of the firm and overseas market choice in India's software and IT industry*, „Asia Pacific Journal of Management” 2012, nr 29(3), s. 660–662; O. Gutiérrez, P. Ortín-Ángel, *Entrepreneurship and the legal form of businesses: the role of differences in beliefs*, „Review of Law & Economics” 2014, nr 12(1), s. 119–121.

<sup>16</sup> O. Bróz, op. cit., s. 102.

<sup>17</sup> S.K. Majumdar, D. Vora, A.K. Nag, op. cit., s. 661–663.

Jak wskazują Rebel A. Cole i Tatyana Sokolyk<sup>18</sup>, badania empiryczne na temat kryteriów wyboru formy prawnej prowadzenia działalności gospodarczej nie były dotychczas zbyt często podejmowane. Przyczynami tego stanu są m.in. brak danych wtórnych i brak możliwości ich analizy oraz porównań w różnych państwach i systemach prawnych. W dotychczasowej literaturze, wybór formy prawnej działalności gospodarczej stanowił przedmiot rozważań głównie o charakterze teoretycznym. Cytowani autorzy podają również, że początków rozważań teoretycznych na temat formy prawnej można doszukiwać się już u Adama Smitha, ojca ekonomii. Aktualne rozważania teoretyczne na ten temat skupiają się najczęściej na dwóch aspektach: zagadnieniach finansowych i zasobach ludzkich, ale punktem wyjścia jest charakter własności i mechanizmy zarządzania przedsiębiorstwem<sup>19</sup>. W tym też kluczu podzielono kryteria, które mogą być stosowane przez przedsiębiorców przed decyzją dotyczącą wyboru formy prawnej.

Podstawowe znaczenie w wyborze formy prawnej działalności gospodarczej mają kwestie finansowe, a wśród nich najważniejsze są obciążenia podatkowe<sup>20</sup>. Osoby rozpoczynające działalność gospodarczą powinny ocenić, jakie zobowiązania z tytułu podatków mogą na nich ciążyć w przyszłości, ewentualnie, w przypadku możliwości wyboru formy opodatkowania, rozważyć, która forma będzie najkorzystniejsza. Wynika to z faktu istnienia zróżnicowanych stawek podatku dochodowego od osób fizycznych i prawnych, możliwości podwójnego opodatkowanie zysków spółek kapitałowych, a także różnic w obciążeniach z tytułu składek ubezpieczeniowych. W tym zakresie przedsiębiorcy dokonują *de facto* wyboru podatkowego, który powinien uwzględniać ich preferencje. Najczęściej decyzja podatkowa pociąga za sobą również decyzje niepodatkowe, w tym przedmiotową decyzję o wyborze formy prawnej. Jednak należy zauważyć, że jeśli przedsiębiorca z góry decyduje się na określoną formę prawną działalności, kryterium podatkowe może mieć dla niego drugorzędne znaczenie. Podsumowując, forma prawna każdorazowo pociąga za sobą skutki finansowe i sprowadza wybór formy prawnej między spółką osobową a spółką kapitałową, co może oznaczać mniejsze lub większe obciążenia podatkowe<sup>21</sup>.

W przypadku osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą, ale także wspólników spółki jawnej i partnerskiej istnieją trzy możliwości wyboru formy opodatkowania: na zasadach ogólnych według skali podatkowej (stawka podatkowa 12% i 32%), podatek liniowy (stawka 19%), ryczałt od przycho-

<sup>18</sup> R.A. Cole, T. Sokolyk, *How do firms choose legal form of organization?*, Australasian Finance and Banking Conference, July 2018, s. 9.

<sup>19</sup> A. Jagodziński, *Formy prawno-organizacyjne przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku. Nauki Ekonomiczne” 2015, nr 1(21), s. 81.

<sup>20</sup> A. Stolarski, *Podatkowe kryteria wyboru spółki komandytowej jako formy prowadzenia działalności gospodarczej*, „Studia Ekonomiczne” 2018, nr 363, s. 92.

<sup>21</sup> Dokładne analizy w tym zakresie prowadził m.in. M. Poszwa, *Podatek dochodowy a wybór formy prawnej działalności gospodarczej*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2017, nr 88(1), s. 184–185.

dów ewidencjonowanych (nie dotyczy spółki partnerskiej)<sup>22</sup>. Zgodnie z aktualnymi przepisami prawa, w zależności od decyzji podatnika, a także branży, w której funkcjonuje jednoosobowy przedsiębiorca lub spółka osobowa, szacuje się, że efektywna skala podatku może wynieść od kilkunastu do niewiele ponad 20%<sup>23</sup>. W przypadku spółek komandytowo-akcyjnych oraz komandytowych, które od 2021 r. stały się podatnikami podatku od osób prawnych<sup>24</sup>, zasady opodatkowania są tożsame ze spółkami kapitałowymi. Stawka tego podatku wynosi 19% (lub 9% – jeśli spółka komandytowa jest tzw. małym podatnikiem). W przypadku gdy zysk spółki komandytowej wypłacany jest wspólnikom, podlega on ponownemu opodatkowaniu podatkiem dochodowym od osób fizycznych uiszczanym przez wspólników<sup>25</sup>. W przypadku spółek, które uiszczają podatek dochodowy od osób prawnych, efektywna skala podatku może wynieść od 21% do 26%<sup>26</sup>.

Każdy przyszły przedsiębiorca musi ocenić także zasoby ludzkie, które znajdują się w jego dyspozycji na początku podejmowanej działalności i w tym kontekście ocenić wybór formy prawnej. Chodzi przede wszystkim o takie zdolności organizacyjne i zarządcze, umiejętności personalne, wiedzę i przedsiębiorczość, które pozwolą na odniesienie sukcesu przedsiębiorstwu oraz realizację celu gospodarczego, do którego zostało ono powołane. W przypadku jednoosobowej działalności gospodarczej podejmowanej przez osoby fizyczne, wszystkie te zasoby dostarcza i zapewnia sam przedsiębiorca (ewentualnie wspierająca go rodzina lub znajomi), który także w całości odnosi zysk ze swojej działalności lub ponosi ryzyko straty. W przypadku spółek osobowych dostarczają je w większości sami wspólnicy, którzy dzielą się zyskiem oraz ryzykiem straty. Najmniejszą odpowiedzialność w tym zakresie ponoszą wspólnicy spółek kapitałowych, którzy odbierają wynagrodzenie adekwatne do udziałów lub akcji w spółce, a dostarczone zasoby kapitału ludzkiego w niewielkim stopniu mogą zależeć od ich przedsiębiorczych predyspozycji<sup>27</sup>.

<sup>22</sup> *Forma opodatkowania*, <https://www.podatki.gov.pl/dzialalnosc-gospodarcza/forma-opodatkowania/> (data dostępu: 26.09.2022).

<sup>23</sup> *Poradnik przedsiębiorcy*, <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-jaka-forma-dzialalnosci-gospodarczej-jest-najlepsza-polski-lad> (data dostępu: 26.09.2022).

<sup>24</sup> J. Skwirowska, *Opodatkowania podatkiem dochodowym od osób prawnych spółki komandytowej*, „Internetowy Przegląd Prawniczy TBSP UJ” 2021, nr 1(51), s. 125–138.

<sup>25</sup> A. Gałek, *9% efektywnej stawki opodatkowania w spółce komandytowej. Czy jest to możliwe?*, <https://www.komandytowa.pl/9-efektywnej-stawki-opodatkowania-w-spolce-komandytowej-czy-jest-to-mozliwe.html> (data dostępu: 27.09.2022).

<sup>26</sup> *Poradnik przedsiębiorcy...* Warto zwrócić uwagę także na nową regulację prawną, na tzw. estoński CIT, który w Polsce obowiązuje od 2021 r. i został zmodyfikowany w 2022 r., a odnosi się do spółek kapitałowych oraz spółek: komandytowej i komandytowo-akcyjnej. Polega on m.in. na promowaniu efektywności w zakresie płynności finansowej (zapłata podatku następuje w momencie dystrybucji zysków) oraz bardziej atrakcyjnej i efektywnej stawki opodatkowania. Zob. *Estoński CIT*, <https://www.podatki.gov.pl/cit/estonski-cit/> (data dostępu: 29.09.2022).

<sup>27</sup> F. Allen, P.D. Sherer, *The design and redesign of organizational form. Redesigning the firm*, [w:] E.H. Bowman, B.M. Kogut (red.), *Redesigning the firm*, New York–Oxford 1995, s. 186–187.



Kolejnym aspektem funkcjonowania przedsiębiorstwa, często brany pod uwagę przy wyborze formy prawnej, jest odpowiedź na pytania, kto będzie jego właścicielem oraz jakie będą źródła kapitału na prowadzenie działalności gospodarczej. W przypadku jednoosobowej działalności gospodarczej właścicielem oraz odpowiedzialnym za dostarczenie niezbędnych składników majątku i kapitału do prowadzenia działalności jest przedsiębiorca podejmujący działalność gospodarczą. W przypadku spółek osobowych: jawnej, komandytowej i partnerskiej majątek spółki stanowi wszelkie mienie wniesione jako wkład lub nabyte przez spółkę w czasie jej istnienia (art. 28 Kodeksu spółek handlowych, dalej jako k.s.h.). Ich właścicielem jest więc sama spółka, a nie pojedynczy wspólnicy. Ma tu także zastosowanie art. 50 k.s.h., który nadaje prawo wspólnikowi do tzw. udziału kapitałowego odpowiadającego wartości rzeczywiście wniesionego wkładu, który może być związany z prawami i obowiązkami regulowanymi przez k.s.h. lub w drodze umowy spółki. W spółce komandytowo-akcyjnej można wyróżnić majątek wniesiony przez wspólników, do którego stosuje się przepisy o spółce jawnej oraz kapitał zakładowy pokrywany przez akcjonariuszy w zamian za akcje, do których stosuje się przepisy o spółce akcyjnej (art. 125–150 k.s.h.). W przypadku spółek kapitałowych majątkiem są przedmioty nabyte przez spółkę wskutek działania organów spółki, pełnomocników oraz wspólników w czasie jej istnienia, który w całości przysługuje spółce. Spółki te działają w oparciu o kapitał zakładowy i fakultatywnie tworzony kapitał zapasowy, rezerwowy, zakładowy fundusz świadczeń socjalnych<sup>28</sup>.

Mechanizmy zarządzania przedsiębiorstwem w Polsce przewidują przepisy prawa. W spółkach osobowych prawo prowadzenia spraw spółki, reprezentacja spółki oraz prawo kontroli spółki co do zasady przysługuje wspólnikom. Spółki kapitałowe wykazują oddzielenie własności w zakresie mechanizmu kontroli i zarządzania, zostają one bowiem przekazane organom zarządczym (w szczególności zarządowi). Taka organizacja przedsiębiorstwa wymaga jednak ponoszenia kosztów związanych z ich utrzymaniem. Wybór formy prawnej może być podyktowany więc kompromisem między korzyściami, jakimi jest mniejsze ryzyko prowadzenia działalności przy formie przewidującej istnienie organów zarządczych spółki, a kosztami podejmowania samodzielnych decyzji przez przedsiębiorcę, do których musi mieć także odpowiednią wiedzę i adekwatne zasoby finansowe. W trakcie trwania spółek może okazać się, że wystąpią rozbieżności interesów właścicieli oraz zarządu. Według teorii opracowanej przez Franklina Allena i Petera D. Sherera<sup>29</sup> spółki osobowe w większym stopniu skupiają się na szeroko rozumianej jakości swojej działalności dzięki bezpośredniemu zaangażowaniu wspólników w działalność, natomiast spółki

<sup>28</sup> *Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością – podstawowe informacje*, <https://www.biznes.gov.pl/pl/portal/00166#8> (data dostępu: 29.09.2022).

<sup>29</sup> F. Allen, P. D. Sherer, op. cit., s. 183–196.

kapitałowe – na efektywności. W spółkach osobowych występują bowiem nie tylko związki finansowe między współnikami, ale także więzi osobowe.

Innymi aspektami branymi pod uwagę przy wyborze formy organizacyjno-prawnej działalności gospodarczej może okazać się stopień biurokracji towarzyszącej rozpoczęciu działalności lub przekształceniu formy prawnej, a więc zakres dokumentacji wymaganej do rejestracji przedsiębiorstwa, koszt ich sporządzenia, kolejne etapy rejestracji, czas i terminy procedury rejestracji, instytucje i podmioty publiczne, które w tym procesie pośredniczą. Zbyt duża formalizacja podejmowania działalności gospodarczej, może być znaczną barierą zwłaszcza dla inwestorów zagranicznych. Jak wynika z ostatniego raportu *Doing business legacy* Banku Światowego z 2021 r., średni czas na rozpoczęcie działalności gospodarczej w Polsce w 2020 r. wynosił 37 dni, a stopień trudności rozpoczęcia działalności lokował Polskę na 40 miejscu spośród 190 analizowanych krajów świata<sup>30</sup>. Jeśli chodzi o koszt rejestracji działalności gospodarczej, spośród trzech analizowanych form w zasadzie bezkosztowa jest jedynie jednoosobowa działalność gospodarcza osób fizycznych, natomiast rejestracja spółek osobowych i kapitałowych to aktualnie koszt kilkuset złotych<sup>31</sup>.

## Najpopularniejsze formy prawne prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce

W sektorze prywatnym w latach 2011–2021 w Polsce funkcjonowało między 3193,93 tys. a 4040,37 tys. spółek handlowych oraz osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą. W badanym okresie, z roku na rok następował przyrost ich liczby.

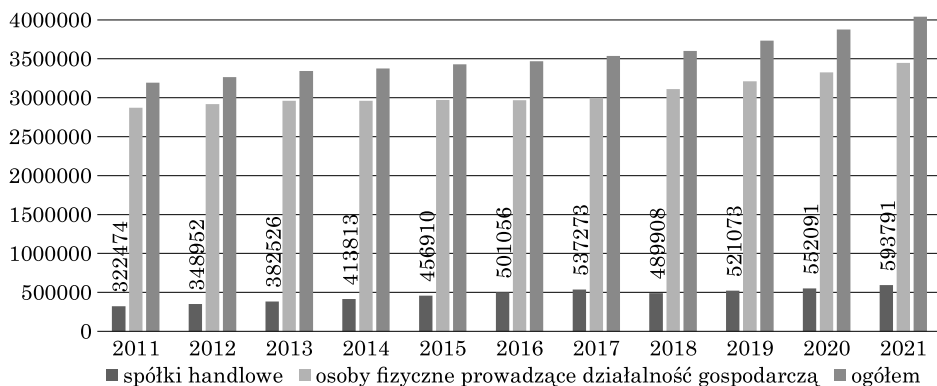
W latach 2011–2020 najbardziej popularną formą prowadzenia działalności gospodarczej była jednoosobowa działalność gospodarcza prowadzona przez osoby fizyczne. Osób fizycznych podejmujących tę działalność w 2011 r. było 2871,46 tys., natomiast w 2021 r. było ich już 3446,58 tys., a więc o 575,12 tys. więcej. Poza 2014 i 2016 r. w całym okresie badawczym liczba tych osób stale wzrastała. Warto przy tym zaznaczyć, że w latach 2011–2017 udział osób fizycznych podejmujących działalność gospodarczą w podmiotach gospodarki narodowej w sektorze prywatnym w Polsce systematycznie malał. W 2011 r. wynosił on 89,90%, natomiast w 2017 r. – 84,82%. W 2018 r. udział ten wzrósł, osiągając 86,40%, a w kolejnych latach ponownie malał – w 2021 r. osiągając poziom 85,30%.

<sup>30</sup> Bank Światowy, *Doing business legacy*, 2021, <https://www.worldbank.org/en/programs/business-enabling-environment/doing-business-legacy> (data dostępu: 27.09.2022).

<sup>31</sup> *Serwis informacyjno-usługowy dla przedsiębiorcy*, <https://www.biznes.gov.pl/pl> (data dostępu: 27.09.2022).

Drugą najliczniejszą formą prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce w sektorze prywatnym były spółki handlowe. Ich liczba w latach 2011–2017 stale wzrastała. W 2011 r. spółek handlowych wpisanych do rejestru REGON było 322,47 tys., natomiast w 2017 r. – 537,27 tys. W 2018 r. liczba spółek zmniejszyła się do 489,91 tys., ale w kolejnych latach znów zaczęła rosnąć. W 2019 r. funkcjonowało w Polsce 521,07 tys. spółek handlowych, a w 2020 r. – o 31,02 tys. więcej, czyli 552,09 tys. W 2021 r. było ich już 593,791 tys. Jeśli chodzi o udział spółek handlowych w podmiotach gospodarczych ogółem, to w latach 2011–2018 tendencja była odwrotna, niż w przypadku udziału osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą w podmiotach gospodarczych ogółem. W latach 2011–2017 udział ten stale rósł (od 10,10% w 2011 r. do 15,18% w 2017 r.), natomiast w 2018 r. – zmalał do poziomu 13,60%. W trzech ostatnich latach okresu badawczego udział spółek handlowych w podmiotach gospodarczych wzrastał ponownie – w 2019 r. wynosił 12,05%, w 2020 r. – 12,36% oraz w 2021 r. – 14,70%.

Liczbę podmiotów gospodarki narodowej w sektorze prywatnym w Polsce w latach 2011–2020 w podziale na osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą oraz spółki handlowe przedstawiono na wykresie 1.



Wykres 1. Podmioty gospodarki narodowej w Polsce w latach 2011–2021 w sektorze prywatnym

Źródło: opracowanie własne na podstawie Głównego Urzędu Statystycznego<sup>32</sup>.

Wśród spółek handlowych w grupie spółek osobowych funkcjonowało od 44,12 tys. spółek w 2011 r. do 84,65 tys. spółek w 2020 r. i liczba ta w tym okresie stale wzrastała. W 2021 r. nastąpił nieznaczny spadek liczby tych spółek do 83,46 tys. Udział spółek osobowych w spółkach handlowych wynosił 13,68% w 2011 r. i 14,06% w 2021 r. Wśród spółek osobowych największą

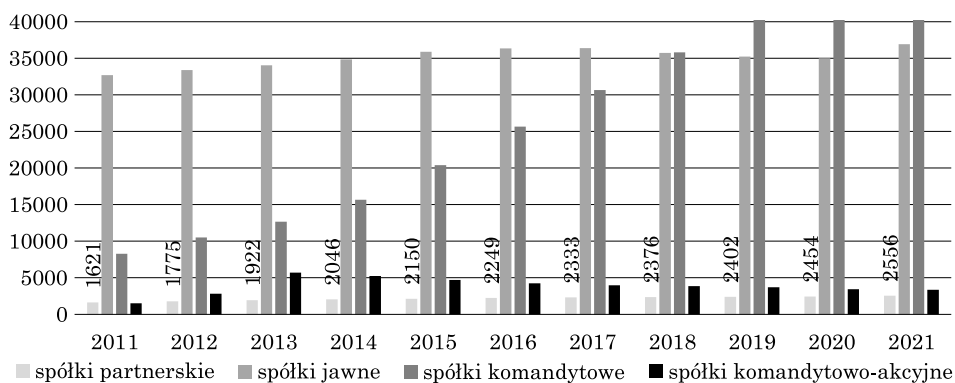
<sup>32</sup> Główny Urząd Statystyczny, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarce-wyniki-finansowe/zmiany-strukturalne-grup-podmiotow/zmiany-strukturalne-grup-podmiotow-gospodarki-narodowej-w-rejestrze-regon-2020-r-1,25.html> (data dostępu: 12.09.2022).

popularnością w latach 2011–2021 cieszyły się spółki jawne i spółki komandytowe. W przypadku spółek jawnych ich liczba utrzymywała się na relatywnie stabilnym poziomie i oscylowała w granicach od 32 tys. do 36,5 tys. w całym okresie badawczym. Jednak udział spółek jawnych w spółkach osobowych malał z roku na rok. W 2011 r. wynosił on aż 74,13%, natomiast w 2020 r. – 41,35%, w 2021 r. – 44,25%, a więc na przestrzeni badanych lat funkcjonuje ich o jedną trzecią mniej. Na uwagę zwraca także rok 2018, kiedy udział spółek jawnych w spółkach osobowych ogółem, po raz pierwszy w analizowanym okresie był mniejszy niż spółek komandytowych. W przypadku tych spółek sytuacja była odwrotna. Ich liczba dynamicznie wrastała z roku na rok. W 2011 r. było ich 8,28 tys., natomiast w 2020 r. – 43,74 tys. oraz 40,62 tys. w 2021 r. Udział spółek komandytowych w spółkach osobowych ogółem także wzrastał dynamicznie – od 18,77% w 2011 r. do 51,67% w 2020 r., a więc wzrósł prawie trzykrotnie. W 2021 r. nastąpił spadek udziału tych spółek w spółkach osobowych do poziomu 48,67%. Można zatem stwierdzić, że w okresie badawczym dynamicznie wzrosło znaczenie spółek komandytowych jako formy prowadzenia działalności gospodarczej.

Mniejsze znaczenie wśród spółek osobowych miały spółki partnerskie i spółki komandytowo-akcyjne. W pierwszej formie w 2011 r. działalność gospodarczą prowadziło 1621 podmiotów, natomiast w 2021 r. ich liczba wynosiła 2556. Należy stwierdzić, że z roku na rok przez cały okres badawczy forma ta cieszyła się rosnącą popularnością, jednak przy rosnącej popularności innych spółek osobowych udział spółek partnerskich w spółkach osobowych z roku na rok był coraz niższy i malał od 3,67% w 2011 r. do 2,90% w 2020 r., natomiast w 2021 r. nieznacznie wzrósł do poziomu 3,06%.

Nieco inaczej sytuacja wyglądała w przypadku spółek komandytowo-akcyjnych. Na tę formę prowadzenia działalności zdecydowało się 1513 podmiotów w 2011 r. Największe ich liczba była zarejestrowana w rejestrze REGON w 2013 r. (5709). Po tym roku liczba przedsiębiorstw funkcjonujących w tej formie prawnej zaczynała być coraz mniejsza. W 2020 r. spółek komandytowo-akcyjnych funkcjonowało już tylko 3355. Podobne tendencje dotyczyły także udziału tej formy prawnej w spółkach osobowych ogółem. Do 2013 r. był on rosnący i wyniósł w 2011 r. – 3,43%, natomiast w 2013 – 10,51%, po czym w kolejnych latach systematycznie malał – do 4,02% w 2021 r.

Na wykresie 2 przedstawiono liczbę poszczególnych rodzajów spółek osobowych w Polsce działających w sektorze prywatnym w latach 2011–2021.



Wykres 2. Spółki osobowe funkcjonujące w Polsce w latach 2011–2021 w sektorze prywatnym

Źródło: opracowanie własne na podstawie Głównego Urzędu Statystycznego<sup>33</sup>.

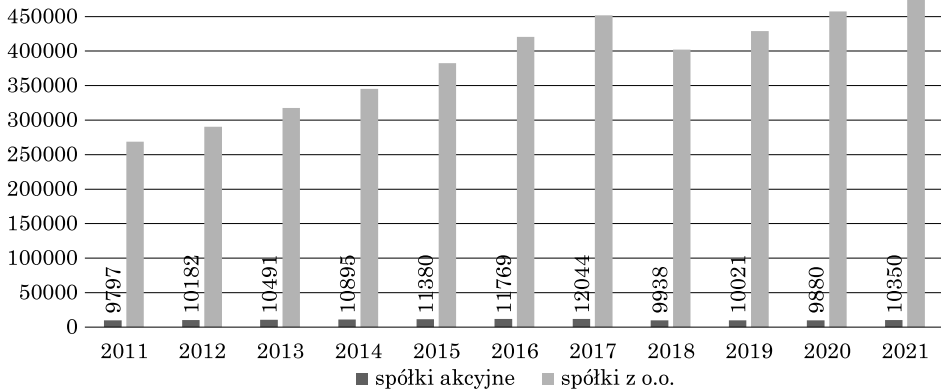
Największą część spółek handlowych stanowiły spółki kapitałowe. Ich liczba od początku okresu badawczego aż do 2017 r. systematycznie rosła. W 2011 r. wynosiła 278,35 tys., natomiast w 2017 r. – 463,91 tys. W 2018 r. nastąpiło zmniejszenie liczby spółek kapitałowych do 412,11 tys., po czym w kolejnych latach ich liczba ponownie zaczęła rosnąć, osiągając poziom 510,33 tys. w 2020 r. Udział spółek kapitałowych w spółkach handlowych ogółem wahał się w granicach 84–86% w całym okresie badawczym. Do 2017 r. udział ten utrzymywał się na stabilnym poziomie, natomiast w 2018 r. nastąpił jego spadek o ponad 2 punkty procentowe, po czym w kolejnych latach nieznacznie wzrósł do poziomu 85,94% w 2021 r.

Wśród spółek kapitałowych największą popularnością cieszyły się spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Ich udział w spółkach kapitałowych ogółem w całym okresie badawczym wzrósł od 96% do prawie 98% w ostatnim roku. Liczba spółek z ograniczoną odpowiedzialnością od 2011 r. do 2017 r. systematycznie rosła. W 2011 r. wynosiła 268,55 tys., natomiast w 2017 r. – 451,86 tys. W 2018 r. ich liczba zmalała, by w kolejnych latach wzrosnąć. W ostatnim roku okresu badawczego liczba tych spółek była najwyższa – 499,98 tys.

Obok spółek z ograniczoną odpowiedzialnością wśród spółek kapitałowych znajdują się spółki akcyjne. Cieszyły się one jednak mniejszą popularnością na tle tych pierwszych. W tej formie w 2011 r. działalność gospodarczą prowadziło 9797 podmiotów, natomiast w 2021 r. ich liczba wynosiła 10350. Liczba spółek akcyjnych w Polsce do 2017 r. rosła, a po tym roku była zmienna. Udział spółek akcyjnych w spółkach kapitałowych z roku na rok był coraz niższy i malał od poziomu 3,52% w 2011 r. do 2,03% w 2021 r.

Na wykresie 3 przedstawiono liczbę spółek kapitałowych w Polsce działających w sektorze prywatnym w latach 2011–2021.

<sup>33</sup> Ibidem.



Rys. 3. Spółki osobowe funkcjonujące w Polsce w latach 2011–2021 w sektorze prywatnym

Źródło: opracowanie własne na podstawie Głównego Urzędu Statystycznego<sup>34</sup>.

## Zakończenie

Rozwój przedsiębiorczości ma kluczowe znaczenie dla wzrostu gospodarczego na poziomie zarówno lokalnym, jak i centralnym. Oddziałuje także na sytuację społeczną. Związek ten jest od wielu lat mierzony i analizowany oraz powinien być w praktyce brany pod uwagę przez poszczególne szczeble zarządzania publicznego celem osiągnięcia założeń różnych polityk. Na rozwój przedsiębiorczości ma bowiem wpływ zakres regulacji prawnych, które odnoszą się do formy prawnej prowadzenia działalności gospodarczej, stopnia trudności jej zakładania, ale także do podstawowych aspektów funkcjonowania przedsiębiorstw, takich jak obciążenia podatkowe i klimat inwestycyjny w danym kraju. Jak wynika z przytaczanego w artykule raportu TMF Group, przepisy dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce charakteryzują się wysoką złożonością, zwłaszcza w zakresie planowania działalności gospodarczej oraz sprawozdawczości rachunkowej. Skomplikowane jest także prawo pracy, zasady odpowiedzialności karnej oraz zasady rejestracji i wstępne wymagania stawiane przyszłym przedsiębiorstwom.

Na bieżącą sytuację prawną przedsiębiorców silnie oddziałuje pakiet zmian legislacyjnych określanych mianem „Polskiego Ładu”. Autorzy raportu, wychodząc od warunków przejrzystego prawa, podkreślili, że zmiany te zostały uchwalone w krótkim czasie i towarzyszył im brak wytycznych w zakresie wykładni nowych przepisów. Sytuacja ta pogłębiła jeszcze bardziej złożoność przepisów podatkowych oraz sposobu naliczania wynagrodzeń. Dodatkowo w krótkim czasie wprowadzono nowelizację do wprowadzonych w styczniu

<sup>34</sup> Ibidem.

2022 r. przepisów. Bieżące funkcjonowanie przedsiębiorców, zwłaszcza inwestorów zagranicznych, może być więc aktualnie utrudnione.

Jak podkreślono w artykule, dla przedsiębiorcy, zwłaszcza na początku prowadzenia działalności gospodarczej, zmienność prawa oraz sposobów opodatkowania różnych form działalności może być dużym wyzwaniem. Należy ponieść, że wybór formy prawnej, który jest podyktowany tymi uwarunkowaniami, może mieć strategiczne znaczenie i wpływać na przyszłe powodzenie lub jego brak w prowadzeniu działalności gospodarczej.

W wielu opracowaniach lub poradnikach na temat wyboru formy prawnej zwraca się uwagę na różne praktyczne aspekty funkcjonowania przedsiębiorstw w oparciu o daną formę. Z uwagi na dość szybko zmieniające się regulacje prawne i kolejne reformy odnoszące się do przedsiębiorców oraz z uwagi na turbulentną sytuację społeczno-gospodarczą, wiedzę tę należy aktualizować i podejmowanie tego problemu także w ujęciu naukowym na gruncie prawa i ekonomii ma swoje stałe uzasadnienie. W literaturze przedmiotu uwarunkowania wyboru formy prawnej prowadzenia działalności gospodarczej dzieli się na cztery podstawowe obszary, są nimi: zagadnienia finansowe, zasoby ludzkie niezbędne do prowadzenia działalności, rodzaj własności, która jest podstawą funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz mechanizmy zarządzania przedsiębiorstwem.

W polskich warunkach, w odniesieniu do wymienionych obszarów, najprostsza formą prowadzenia działalności gospodarczej jest jednoosobowa działalność gospodarcza osób fizycznych. Jest ona także stale najpopularniejszą formą prowadzenia działalności gospodarczej. Na drugim miejscu znalazły się spółki kapitałowe, a wśród nich spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, za którymi przemawia przede wszystkim sposób ukształtowania odpowiedzialności za zobowiązania i wyjęcie z niej majątku wspólników, a także niski poziom kapitału zakładowego oraz możliwość zastosowania tzw. estońskiego CIT-u. W przypadku spółek osobowych w analizowanym okresie największą popularnością początkowo cieszyły się spółki jawne. W ostatnich trzech latach okresu badawczego tendencja ta zmieniła się na korzyść spółek komandytowych, które kojarzone były przede wszystkim z sektorem małych i średnich przedsiębiorstw oraz dużym bezpieczeństwem (z uwagi na odpowiedzialność tylko części wspólników za zobowiązania spółki) i relatywnie niskie obciążenia podatkowe<sup>35</sup>. Z pewnością struktura spółek handlowych, z uwagi na zmiany wprowadzone w zakresie opodatkowania dochodów tej spółki w 2021 r. (podatkiem CIT oraz pewne modyfikacje w tym zakresie w 2022 r. na skutek wejścia pakietu Polski Ład), może w przyszłych latach kształtować się inaczej, a wspólnicy mogą wybierać chętniej spółkę jawną lub spółkę z ograniczoną

---

<sup>35</sup> *Czy spółka komandytowa ma jeszcze sens w 2022 roku?*, <https://dziendobrypodatki.pl/czy-spolka-komandytowa-ma-jeszcze-sens-w-2022-roku/> (data dostępu: 30.09.2022).

odpowiedzialnością. Na koniec należy zauważyć, że z przeprowadzonej analizy liczbowej i struktury form prowadzenia działalności gospodarczej nie wynika, że pandemia COVID-19 i kryzys z nią związany oddziaływał na wybór formy prowadzenia działalności gospodarczej.

Jak wskazują niektórzy autorzy cytowani w artykule, badania nad kryteriami decydującymi o wyborze formy prawnej prowadzenia działalności gospodarczej nie są wystarczające i powszechnie podejmowane. W związku z tym kolejnymi wyzwaniem badawczymi może być przeprowadzenie badań wśród przedsiębiorców na temat motywacji wyboru konkretnej formy prawnej, ich zalet i wad we wstępnej fazie prowadzenia tej działalności (np. wśród nowych przedsiębiorstw), jak i w kolejnych latach ich działania. Badania takie mogą mieć walor nie tylko teoretyczno-poznawczy, ale mogą ułatwić także potencjalnym przedsiębiorcom dokonanie wyboru w tym zakresie.

## Wykaz literatury

- Abuselidze G., Katamadze G., *The importance of legal forms of business subject for formation of business environment in Georgia*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2018, nr 49(4).
- Allen F., Sherer P.D., *The design and redesign of organizational form. Redesigning the firm*, [w:] E.H. Bowman, B.M. Kogut (red.), *Redesigning the firm*, Oxford University Press, New York–Oxford 1995.
- Bank Światowy, *Doing business legacy*, 2021, <https://www.worldbank.org/en/programs/business-enabling-environment/doing-business-legacy>.
- Bróz O., *Poszczególne formy prowadzenia działalności gospodarczej*, [w:] J. Olszewski (red.), *Prawo gospodarcze. Kompendium*, C.H. Beck, Warszawa 2019.
- Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej, <https://aplikacja.ceidg.gov.pl/CEIDG.CMS.ENGINE/>.
- Cole R.A., Sokolyk T., *How do firms choose legal form of organization?*, Australasian Finance and Banking Conference, July 2018.
- Czy spółka komandytowa ma jeszcze sens w 2022 roku?*, <https://dziendobrypodatki.pl/czy-spolka-komandytowa-ma-jeszcze-sens-w-2022-roku/>.
- Estoński CIT*, <https://www.podatki.gov.pl/cit/estonski-cit/>.
- Forma opodatkowania*, <https://www.podatki.gov.pl/dzialalnosc-gospodarcza/forma-opodatkowania/>.
- Gałek A., *9% efektywnej stawki opodatkowania w spółce komandytowej. Czy jest to możliwe?*, <https://www.komandytowa.pl/9-efektywnej-stawki-opodatkowania-w-spolce-komandytowej-czy-jest-to-mozliwe.html>.
- GBCI 2022: Entity management and business complexity*, <https://www.tmf-group.com/en/news-insights/articles/2022/september/gbci-2022-gem-business-complexity/>.
- Geekie J.T., McClain B.W., *Legal and tax considerations in choosing the form of business under US laws*, „International Journal of Arts & Sciences” 2014, nr 7(1).
- Główny Urząd Statystyczny, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/zmiany-strukturalne-grup-podmiotow/zmiany-strukturalne-grup-podmiotow-gospodarki-narodowej-w-rejestrze-regon-2020-r-,1,25.html>.



- Gutiérrez O., Ortín-Ángel P., *Entrepreneurship and the legal form of businesses: the role of differences in beliefs*, „Review of Law & Economics” 2014, nr 12(1).
- Jagodziński A., *Formy prawno-organizacyjne przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku. Nauki Ekonomiczne” 2015, nr 1(21).
- Kappes A., *Łączenie, podział, przekształcenia spółek*, [w:] K. Katner (red.), *Prawo gospodarcze i handlowe*, Wolters Kluwer, Warszawa 2020.
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., *Corporate ownership around the world*, „The Journal of Finance” 1999, nr 54(2).
- Majumdar S.K., Vora D., Nag A.K., *Legal form of the firm and overseas market choice in India's software and IT industry*, „Asia Pacific Journal of Management” 2012, nr 29(3).
- Poradnik przedsiębiorcy*, <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/jaka-forma-dzialalnosci-gospodarczej-jest-najlepsza-polski-lad>.
- Poszwa M., *Podatek dochodowy a wybór formy prawnej działalności gospodarczej*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2017, nr 88(1).
- Serwis informacyjno-usługowy dla przedsiębiorcy*, <https://www.biznes.gov.pl/pl>.
- Skwirowska J., *Opodatkowania podatkiem dochodowym od osób prawnych spółki komandytowej*, „Internetowy Przegląd Prawniczy TBSP UJ” 2021, nr 1 (51).
- Stolarski A., *Podatkowe kryteria wyboru spółki komandytowej jako formy prowadzenia działalności gospodarczej*, „Studia Ekonomiczne” 2018, nr 363.
- Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością – podstawowe informacje*, <https://www.biznes.gov.pl/pl/porta/00166#8>.
- Szumański A., Pyziół W., Weiss I., *Prawo spółek*, C.H. Beck, Warszawa 2018.
- TMF Group, *The Global Business Complexity Index 2022*, <https://www.tmf-group.com/en/news-insights/publications/2022/global-business-complexity-index/>.

## Summary

### Choosing the legal form of economic activity in Poland: key determinants

**Keywords:** entrepreneurs law, legal form of economic activity, commercial companies, entrepreneurship.

The article discusses the problem of the determinants of the choice of the legal form of conducting economic activity in Poland. The aim of the study was to identify the most important determinants of choosing the form of conducting economic activity in Poland, as well as to assess the popularity of these forms against the background of the current economic and legal situation. The article uses a review of the literature on the subject, which allowed for the identification of potential conditions for the choice of the legal form of conducting an economic activity, and for the characterization of individual forms. The popularity of individual legal forms was also analysed in terms of quantity and their structure in Poland. The research period covered the years 2011–2021. The results of the analysis indicated that the most important criteria for se-

lecting the legal form of economic activity are concentrated in four areas: finance and taxes, human resources, ownership type and enterprise management mechanisms. From 2011–2021, the most popular form of conducting an economic activity was a sole proprietorship run by natural persons. In 2011, there were 2,871.46 thousand, while in 2021 there were already 3,446.58 thousand. It is worth noting that in the years 2011–2017, the share of natural persons undertaking business activity in national economy entities in the private sector in Poland was systematically decreasing, but in 2021 it reached the maximum level of 85.30%. The second group of economic entities in terms of popularity of the form were commercial companies, and the most common among them – was capital companies, whose share in total commercial companies fluctuated within the range of 84–86% during the entire research period. In this group of companies, there was the largest number of limited liability companies. Their share in capital companies during the entire research period increased from 96% to almost 98% in 2021, when their number was the highest and amounted to 499.98 thousand. The share of partnerships in commercial companies fluctuated between 14% and 16% during the entire research period. Among partnerships, the most popular partnerships were general partnerships and limited partnerships, while partnerships and limited joint-stock partnerships were much less important. It should be noted that despite quantitative changes, the shares of individual forms of business activity in total entities did not change significantly.