

Prawnopodatkowe aspekty pozyskiwania kapitału w ramach finansowania społecznościowego przez mikro i małe przedsiębiorstwa

Katarzyna Kocóń*

Streszczenie: *Celem* artykułu jest analiza i ocena aspektów prawnopodatkowych oraz finansowych przychodów i kosztów finansowania przy wykorzystaniu modelu pożyczkowego finansowania społecznościowego (*social lending*).

Metodologia badania – wykorzystano metodę analizy dokumentów z portalu Kokos.pl w zakresie procedur i zasad pozyskiwania środków finansowych modelu pożyczkowego finansowania społecznościowego oraz związanych z tym kosztów i opłat.

Wynik – efektem analizy jest wskazanie, które aspekty prawne i podatkowe są ważne i należy je uwzględnić w strategii pozyskiwania kapitału za pomocą finansowania społecznościowego (modelu pożyczkowego finansowania społecznościowego) w porównaniu z tradycyjnym kredytem bankowym.

Oryginalność/wartość – opracowanie ma walor praktyczny z punktu widzenia MSP, gdyż uwzględnia najnowsze trendy i możliwości finansowania w ramach modelu pożyczkowego finansowania społecznościowego, bardziej elastyczne w porównaniu do kredytu.

Słowa kluczowe: pożyczki społecznościowe, prawo, podatki, MSP, finansowanie

Kody klasyfikacji JEL: G19, G29, H25

Wprowadzenie

Rynek pożyczek społecznościowych w Polsce jest bardzo młodym rynkiem (zaczął się tworzyć w 2008 r.) i charakteryzuje się bardzo wysoką dynamiką wzrostu. Pożyczki społecznościowe stanowiące atrakcyjną alternatywę dla banków i parabanków zyskują na popularności; z roku na rok zainteresowanie pożyczkami społecznościowymi w naszym kraju wzrasta.

Problemy związane z finansowaniem działalności przedsiębiorstw z sektora MSP składają je do poszukiwania różnych źródeł pozyskiwania kapitału. Wśród całego spektrum instrumentów finansowych można pozyskiwać środki finansowe w ramach finansowania społecznościowego. To segment finansowy, który umożliwia pozyskiwanie środków bezpośrednio od osób i firm, które dysponują gotówką i chcą zainwestować w określone przedsięwzięcie, by uzyskać wyższy zysk niż z lokaty czy innych papierów dłużnych.

* mgr Katarzyna Kocóń, Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa w Katowicach, 40-659 Katowice, ul. Harcerzy Września 1939 3, e-mail: k.kocoon@wp.pl.

W literaturze wskazuje się wiele zalet modelu pożyczkowego finansowania społecznościowego (*social lending*). W przeciwieństwie do tradycyjnych praktyk, finansowanie społecznościowe w ramach modelu *social lending* nie przechodzi przez takich pośredników finansowych, jak banki (Keh-Wen, Songtao, Kuan-Chou, Chen, 2016, s. 33; Dziuba, 2012, 2014). Pozyskanie środków może być natychmiastowe, za pośrednictwem portali internetowych. Jedną z cech modelu pożyczkowego finansowania społecznościowego w internecie jest to, że zwykle nie wymaga on zabezpieczeń i przyciąga MSP, które nie mają szans na uzyskanie finansowania w ramach tradycyjnych kredytów bankowych (Keh-Wen i in., 2016, s. 33; Dziuba, 2012, 2014). Pozyskiwanie przez portale P2P środków finansowych pozwala na obniżenie kosztów w stosunku do innych form finansowania dostępnych dla MSP (Dziuba, 2015, s. 103). Zakres korzyści zależy jednak od stosowanego modelu i specyfiki danej platformy. Należy uwzględnić koszty prowizji platformy (do kilkunastu procent wartości) czy opłaty rejestracyjne lub (miesięczne) abonamentowe. Dodatkowe opłaty (np. 2–3%) ustalane są od transferów finansowych, przetwarzania transakcji z użyciem kart kredytowych. Należy też uwzględnić koszty realizacja kampanii związanej na przykład z tworzeniem prezentacji na witrynie platformy, przekazywaniem sygnałów rynkowych (Dziuba, 2015, s. 104). Dlatego tak ważne jest to, by korzystając z finansowania społecznościowego w ramach modelu pożyczkowego finansowania społecznościowego, poznać aspekty prawne i podatkowe danej formy finansowania.

Artykuł ma na celu analizę i ocenę aspektów prawnopodatkowych oraz finansowych przychodów i kosztów finansowania przy wykorzystaniu modelu pożyczkowego finansowania społecznościowego.

1. Podstawy finansowania społecznościowego – ujęcie teoretyczne

Finansowanie społecznościowe [*peer-to-peer (P2P) lending*] to transakcje pieniężne zawierane między osobami niespokrewnionymi (Keh-Wen i in., 2016, s. 33). Pożyczanie na portalach P2P jest zjawiskiem społecznym, które rozpatrywać można w aspekcie konsumentów, non-profit, zarządzania, technologii informatycznych (Mittelman, Rojas-Méndez, 2013, s. 310).

Powszechne stosowanie komputerów osobistych i internetu, rozwój technologii informatycznych i związany z nimi wzrost popularności portali społecznościowych pozwoliły na rozwój pożyczek P2P w internecie (online P2P). Ten innowacyjny model finansowania MSP znacznie zmniejsza znaczenie pośredników i związane z nimi koszty transakcyjne (Keh-Wen i in., 2016, s. 33). Odbywa się to za pomocą jednej z wielu stron internetowych, gdzie pożyczkodawcy chcieliby wesprzeć niewielkimi pożyczkami MSP po zapoznaniu się z profilem danego przedsiębiorcy, jak również zaproponowanym wykorzystaniem funduszy (Mittelman, Rojas-Méndez, 2013, s. 310; Ashta, Assadi, 2010; Assadi, Hudson, 2010). W literaturze wskazuje się na cztery podstawowe modele finansowania społecznościowego wraz z submodelami:

1. Model donacyjny (*donations model – crowdfunding*), w tym:
 - a) model bez nagradzania uczestników (*non-rewards model*), zwany charytatywnym (*charity crowdfunding; charitable & cause-based crowdfunding*), w tym bazujący na zakupach elektronicznych;
 - b) model z nagradzaniem niefinansowym uczestników (*reward-based model*), zwany sponsorskim czy oparty na świadczeniach dodatkowych (*perks-based; pledge-based crowdfunding*), w tym:
 - w ramach sklepów internetowych,
 - model przedsprzedaży (*pre-sale-based model*), w tym integrowany z systemami sprzedaży biletów (*ticketing platforms*).
2. Model pożyczkowy (*lending model*), zwany dłużnym (*debt crowdfunding*), w tym:
 - a) model bezpośrednich pożyczek społecznych (*social lending*), w tym:
 - pożyczek konsumenckich (P2P: *person-to-person*), w tym w pieniądzu cyfrowym bitcoin (P2P BTC) i innych kryptowalutach,
 - pożyczek biznesowych (P2B: *person-to-business*),
 - pożyczek na zakup nieruchomości (P2RE: *P2P Real Estate*),
 - systemów dla franszysobiorców (*franchise loan markets*),
 - systemów zintegrowanych,
 - innych submodeli,
 - b) model mikrokretytów (*microcredits, microfinance-lending, P2P microfinance*).
3. Model inwestycyjny, w tym:
 - a) model udziałowy (*contribution crowdfunding*), zwany „kolektywnym” współfinansowaniem firm (*collective investment*) lub partycypacyjnym,
 - b) model inwestycyjny – akcyjny (*securities model*), w tym:
 - handlu akcjami na rynkach pierwotnym i wtórnym,
 - c) model inwestowania w inne papiery wartościowe (obligacje, *crowd-bonds*),
 - d) model *community shares*,
 - e) model inwestowania w nieruchomości (*real estate crowdfunding*), w tym komercyjne, rezydencje i wielorodzinne/apartamenty,
 - f) model wykupu faktur (*invoice trading*) i innych zobowiązań firmy,
 - g) model bazujący na tantiemach (*royalty-based crowdfunding*),
 - h) model inwestowania pieniądzem cyfrowym bitcoin i innymi kryptowalutami,
 - i) model funduszu inwestycyjnego bazującego na crowdfundingu (*crowdfunding in vestment fund*),
 - j) inne modele inwestycyjne, w tym sieci inwestorów,
 - k) zintegrowany model inwestycyjny.
4. Model hybrydowy (*hybrid model*) (Dziuba, 2015, s. 21–23; 2012, s. 83–103; 2014).

W praktyce najczęściej pozyskuje się kapitały poprzez pożyczki społecznościowe oraz *crowdfunding*. Warto wskazać na istotne różnice tych form finansowania społecznościowego. Pożyczki społecznościowe (*social lending*) to proces, w którym niezabezpieczone pożyczki pochodzą od prywatnych pożyczkodawców i pożyczkobiorców na platformach in-

ternetowych. Relatywnie wyższe zyski wiążą się z większym ryzykiem dla kredytodawców. Pożyczkobiorcy godzą się płacić wyższe oprocentowanie w zamian za szybki i stosunkowo łatwy proces pozyskania kapitału (Keh-Wen i in., 2016, s. 33). Proces rozpoczyna się, gdy pożyczkobiorca tworzy listę, która obejmuje kwotę pożyczki, maksymalną stopę procentową, jaką jest skłonny zapłacić, dane osobowe, poziom dochodów, a także szczegółowy opis celów pożyczki. Kwoty pożyczki są ograniczone, na przykład maksymalnie 25 tys. zł, co narzuca racjonowanie pożyczki (Everett, 2015, s. 18).

Z kolei termin *crowdfunding* jest neologizmem, złączeniem słów *crowd* i *funding*, co znaczy: gromadzenie środków finansowych z (internetowego) „tłumu”. Środki, zwykle o jednostkowych, niewielkich udziałach, uzyskiwane są z relatywnie dużej (sieciowej) populacji. Motywacją takiego działania mogą być inne, pozafinansowe korzyści z punktu widzenia donatora, filantropia czy też pozyskiwanie drobnych nagród rzeczowych, a nawet udziałów i akcji w przedsięwzięciach o charakterze inwestycyjnym (Dziuba, 2015, s. 9). Sam termin zaproponował Sullivan w 2006 roku na forum blogu fundavlog, pisząc między innymi: „gromadzenie środków finansowych z «tłumu» jest bazą, od której wszystko inne zależy i jest tworzone. Zatem crowdfunding jest właściwym określeniem, bym mógł wyjaśnić istotę fundavlog” (*What is Crowd...*).

Powyższe definicje wskazują, że *crowdfunding* i *social lending* to alternatywny typ finansowania. Pożyczki społecznościowe są alternatywą dla tradycyjnych źródeł finansowania, jak kredyty bankowe. Natomiast *crowdfunding* obejmuje różne platformy pożyczkowe, które oferują alternatywny lub komplementarny typ finansowania mniejszymi kwotami start-upów, freelancerów i kreatywnych osób (np. artystów, autorów, muzyków, dziennikarzy, projektantów itp.) bądź prywatnych pożyczkobiorców. Istotą jest wykorzystanie „mocy” tłumu do finansowania niewielkich przedsięwzięć, projektów, dla których pozyskiwanie kapitału tradycyjnymi metodami nie jest możliwe (Dziuba, 2015, s. 10).

2. Przychody i koszty dla MSP związane z modelem pożyczkowym finansowania społecznościowego na tle kredytu bankowego

Koncepcja finansowania społecznościowego może być realizowana na wiele sposobów – poprzez otwarte zgłoszenie na dowolnych witrynach Web albo jako transfer informacji na jakieś publiczne miejsce, zaś najczęściej z wykorzystaniem specjalistycznych platform elektronicznych. W artykule zostanie zaprezentowany najprostszy model pożyczkowy finansowania społecznościowego (Dziuba, 2012, 2014).

Szerzej zbadany zostanie model pożyczek biznesowych (P2B: *person-to-business*). Umożliwia on pożyczanie środków finansowych z pominięciem tradycyjnych instytucji finansowych, na przykład banków. W Polsce przykładem jest portal Kokos.pl. Pożyczki mogą być udzielane na cele konsumpcyjne i/lub biznesowe, zakup nieruchomości (Dziuba, 2015, s. 24). Modele pożyczkowe analizowane w artykule opierają się na koncepcji bezpośrednich relacji (*Direct P2P Model*) (Hassett, Bergeron, Kreger, Looft, 2011, s. 1). Według Penczar

ich istota sprowadza się do „stworzenia [elektronicznej – przyp. K.K.] platformy wymiany środków finansowych pomiędzy osobami, które mają do zaoferowania wolne środki finansowe, a konsumentami, którzy chcą je pożyczyć” (Penczar, Barembruch, 2006, s. 36.).

Analizując przychody (wysokość pozyskanych środków) i koszty (wydatki) dla MSP związane z modelem pożyczkowym finansowania społecznościowego, konieczne jest przedstawienie kilku podstawowych zasad związanych z pozyskaniem środków w ramach finansowania społecznościowego, wynikających z modelu finansowania przez portal Kokos.pl (<https://kokos.pl>). Zgodnie z regulaminem tego portalu mogą z niego korzystać podmioty prowadzące działalność gospodarczą w celach bezpośrednio związanych z działalnością gospodarczą lub zawodową (Regulamin dla przedsiębiorców w Kokos.pl, § I, pkt 4). Po zarejestrowaniu się w Kokos.pl w celu rozpoczęcia korzystania z określonych funkcjonalności serwisu konieczne jest dokonanie wymaganych weryfikacji.

Pożyczkobiorca po spełnieniu warunków weryfikacji składa ofertę zawarcia umowy pożyczki. Zakłada on aukcję poprzez uzupełnienie formularza. W aukcji prezentowane są informacje dotyczące pożyczkobiorcy oraz pożyczki, jaką zamierza zaciągnąć w zakresie określonym w serwisie Kokos.pl. Pożyczkobiorca składa wniosek do inwestora o zawarcie z nim umowy pożyczki na warunkach określonych w ofercie pożyczkowej. Pożyczkobiorca ma prawo zrezygnować z założonej przez siebie aukcji, jeśli kwota przekazana przez inwestorów wynosi mniej niż 50% kwoty wnioskowanej pożyczki. Do każdej raty pożyczki doliczana jest prowizja określona cennikiem, która stanowi procent kwoty spłacanego z daną ratą kapitału pożyczki (Zasady realizacji usług w serwisie Kokos.pl.).

Na ratę składają się: prowizja i oprocentowanie pożyczki (według stanu na 31 grudnia 2016 r. oprocentowanie wynosi 10% w skali roku). Prowizją portal dzieli się po połowie z inwestorami, a jej wysokość zależy od ratingu pożyczkobiorcy. Wysokość prowizji jest uzależniona od liczby uzyskanych „gwiazdek” warunkowanych stażem, które stanowią rating wiarygodności. Tym samym użytkownicy:

- a) z jedną i dwiema zielonymi gwiazdkami (limit do 5000 zł oraz limit do 7500 zł, staż > 3 miesiące) – 20% z kwoty pożyczki w skali roku;
- b) z trzema zielonymi gwiazdkami (limit do 10 000 zł, staż > 6 miesięcy) – 15% z kwoty pożyczki w skali roku;
- c) z czterema zielonymi gwiazdkami (limit do 15 000 zł, staż > 9 miesięcy) – 10% kwoty pożyczki w skali roku;
- d) z pięcioma zielonymi gwiazdkami (limit do 25 000 zł, staż > 12 miesięcy) – 5% z kwoty pożyczki w skali roku;
- e) z co najmniej jedną niebieską gwiazdką (limit do 50 000 zł, staż > 2 lata) – 0,5% pobierane z góry od kwoty pożyczki.

Pożyczka inwestorska to 1% pobierany z góry od kwoty pożyczki (Cennik usług w serwisie Kokos.pl.).

Porównując te warunki finansowania do kredytu, trzeba wskazać, że kredyt to stosunek ekonomiczny wynikający z obustronnej umowy, w której bank stawia do dyspozycji kredytobiorcy określoną kwotę środków pieniężnych, a kredytobiorca zobowiązuje się do jej zwrotu

w ustalonym terminie wraz z należnymi odsetkami (Marecki, 2008, s. 43). Podstawowym obowiązkiem kredytobiorcy jest zatem zwrot kwoty udzielonego mu przez bank kredytu (wraz z odsetkami) oraz zapłaty prowizji od udzielonego kredytu (Mikos-Sitek, Zapadka, 2009, s. 14). Cena kredytu, jaką ponosi kredytobiorca, jest uzależniona od takich elementów, jak: oprocentowanie kredytu, prowizje pobierane przez bank oraz inne koszty.

Oprocentowanie kredytów zwykle równe jest stawce bazowej¹ powiększonej o marżę wynikającą z ryzyka związanego z kredytowanym przedsięwzięciem. Na wysokość oprocentowania wpływają też takie czynniki, jak: kondycja finansowa kredytobiorcy, okres kredytowania czy formy lub rodzaje zabezpieczenia (Szczęsny, 2009, s. 56). Prowizja od kredytu to określony w umowie procent przyznanego kredytu. Najczęściej pobieranymi prowizjami są:

- prowizja przygotowawcza pobierana od kwoty przyznanego kredytu;
- prowizja od zaangażowania pobierana od salda niewykorzystanej części kredytu;
- prowizja rekompensacyjna pobierana od wcześniejszej spłaty kredytu bez uprzedzenia banku;
- prowizje pobierane od aneksów do umów kredytowych (Rutkowski, 2007, s. 285; Dobosiewicz, 2007, s. 53).

Analizując konstrukcję pozyskiwania środków w ramach pożyczek społecznościowych i kredytu, można przedstawić porównanie przychodów i kosztów dla MSP i inwestorów (tab. 1).

Tabela 1

Przychody i koszty dla stron pożyczek społecznościowych i kredytów bankowych wykorzystywanych na finansowanie działalności MSP

Wyszczególnienie	Pożyczka społecznościowa (Kokos.pl)		Kredyt bankowy
	Inwestor	Pożyczkobiorca	
1	2	3	4
Pozyskane środki	Oprocentowanie minus opłaty + 50% prowizji pobieranej przez portal	Wartość pożyczki minus prowizje i opłaty	–
Prowizje	Brak	Od 0,5% (klient o najwyższym ratingu) do 20% (klient początkujący) wartości pożyczki – pobierane z kwoty pożyczki	1. Przygotowawcza pobierana od kwoty przyznanego kredytu 2. Od salda niewykorzystanej części kredytu 3. Prowizja pobierana od wcześniejszej spłaty kredytu 4. Prowizje pobierane od aneksów do umów kredytowych

¹ Na przykład WIBOR, czyli średnia stopa oprocentowania, po jakiej banki skłonne są udzielać pożyczek innym bankom, stopa kredytu dyskontowego NBP lub dla kredytów dewizowych stopa LIBOR.

1	2	3	4
Odsetki	Brak	10% od wartości pożyczonych środków	Według umowy – maksymalnie 10% ²
Forma zabezpieczenia	Brak	–	Zabezpieczenie akceptowalne przez bank
Oplaty transakcyjne	Koszty przelewów	Koszty przelewów Koszty weryfikacji finansowej i BIK	Koszty przelewów Koszty zabezpieczenia akceptowalnego przez bank

Źródło: opracowanie własne.

Można zatem dokonać kalkulacji kosztów pozyskania środków na zakup komputera dla MSP z wykorzystaniem pożyczki społecznościowej oraz kredytu bankowego. Do obliczeń uwzględniono warunki kredytowe mBanku, czyli określające parametry kosztów dla podobnej konstrukcji pożyczki społecznościowej. Wyliczenia przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2

Porównanie kosztów pozyskania środków dla MSP z wykorzystaniem pożyczki społecznościowej oraz kredytu bankowego

	Pożyczka społecznościowa	Kredyt bankowy
Kwota finansowania	4000 zł	4000 zł
Parametry kosztów		
<i>Termin spłaty</i>	12 miesięcy	12 miesięcy
Oprocentowanie	10,00%	8,99%
<i>Prowizje</i>		
prowizja za uruchomienie	0,00%	14,99%
prowizja od pozyskanej kwoty	20,00%	0,00%
<i>Inne koszty</i>		
weryfikacja	15,00 zł	0,00 zł
Koszty kredytu – wartość		
Oprocentowanie	400,00 zł	359,60 zł
<i>Prowizje</i>		
prowizja za uruchomienie	0,00 zł	599,60 zł
prowizja od pozyskanej kwoty	800,00 zł	0,00 zł
Inne koszty		
weryfikacja w całym okresie kredytowym	120,00 zł	0,00 zł
opłaty za przelewy	100,00 zł	0,00 zł
Razem koszty	1 420,00 zł	959,20 zł
RRSO	35,50%	23,98%

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 1 i danych mBanku (według stanu na 31 grudnia 2016 r.).

² Górny limit 10% w skali roku – według stanu na 31 grudnia 2016 r. – wynika z regulacji art. 359 k.c. Przewiduje on, że odsetki maksymalne nie mogą wynieść więcej niż czterokrotność stopy lombardowej NBP.

Powyższe porównanie wskazuje, że koszt pozyskania środków za pośrednictwem portalu społecznościowego Kokos.pl jest wyższy niż w przypadku kredytu bankowego. Nie chodzi tu tylko o różne oprocentowanie – tutaj różnica jest minimalna. Pożyczki społecznościowe wymagają od kredytobiorcy spełnienia wielu warunków narzuconych przez portal. Banki pobierają tylko jedną prowizję – na uruchomienie – i w ramach tej opłaty dokonują weryfikacji klienta. Przelewy za spłaty odsetek i rat kapitałowych są bezpłatne. Jednak wiele MSP, szczególnie na początku swojej działalności, nie ma szans na uzyskanie kredytu bankowego. Dlatego dobrym rozwiązaniem są pożyczki społecznościowej. Może to być także doskonała forma lokowania wolnych środków przez inwestorów, na przykład osoby fizyczne, MSP. Dzięki temu mogą one uzyskiwać wyższe korzyści niż z lokat bankowych czy na rynku kapitałowym.

3. Prawnopodatkowe aspekty pozyskiwania kapitału w ramach pożyczek społecznościowych na tle kredytów bankowych

Porównując aspekty prawnopodatkowe finansowania społecznościowego, warto zauważyć, że są one regulowane przepisami Kodeksu cywilnego (Ustawa, 1964), a kredyt – Prawa bankowego (Ustawa, 1997). Zgodnie z Kodeksem cywilnym pożyczka to taka umowa, w której pożyczkobiorca zobowiązuje się przenieść na własność biorącego określoną ilość pieniędzy albo rzeczy oznaczonych tylko co do gatunku, a biorący zobowiązuje się zwrócić tę samą ilość pieniędzy albo tę samą ilość rzeczy tego samego gatunku i tej samej jakości (art. 720 k.c.). Istota sprowadza się do czasowego korzystania z określonego przedmiotu, przy czym od woli stron zależy czas tego korzystania (pożyczka krótko- lub długoterminowa, pożyczka na czas nieoznaczony) (Wolf-Kalamala, 2014). Do przeniesienia własności przedmiotu pożyczki (z pożyczkodawcy na pożyczkobiorcę i odwrotnie – przy zwrocie pożyczki) mają zastosowanie ogólne zasady przenoszenia własności, a w szczególności reguła wyrażona w art. 155 § 2 k.c. (Ciszewski, 2014; Gudowski, 2013). W praktyce funkcjonuje również umowa pożyczki bankowej, do której mają zastosowanie art. 710–724 k.c. oraz – odpowiednio – niektóre przepisy Prawa bankowego. Udzielanie pożyczek należy do czynności bankowych (art. 5 ust. 2 pkt 1 Prawa bankowego). Pożyczki bankowe są zawsze odpłatne. Odpłata przybiera postać odsetek. Do umów pożyczek pieniężnych zawieranych przez bank stosuje się odpowiednio przepisy dotyczące zabezpieczenia spłaty i oprocentowania kredytu (art. 78 Prawa bankowego) (Gudowski, 2013). Brak kwalifikacji podmiotowej dotyczy też drugiej strony – pożyczkobiorcy. Jeżeli jest nim konsument, zastosowanie mogą znaleźć przepisy Ustawy (2011) dotyczące pożyczki konsumenckiej (por. art. 3 ust. 2 pkt 1 ustawy o kredycie konsumenckim). Z kolei kredyt to umowa, w której bank zobowiązuje się oddać do dyspozycji kredytobiorcy na czas oznaczony w umowie kwotę środków pieniężnych z przeznaczeniem na ustalony cel, a kredytobiorca zobowiązuje się do korzystania z niej na warunkach określonych w umowie, zwrotu kwoty wykorzystanego kredytu wraz z odsetkami w oznaczonych terminach spłaty oraz zapłaty prowizji od udzielonego kredytu (art. 69 Prawa bankowego).

Analizując kwestie prawnopodatkowe w zakresie pożyczek społecznościowych dla MSP, warto zauważyć, że pożyczka taka będzie obciążona podatkiem od czynności cywilnoprawnych. Zasady reguluje Ustawa (2000). Zgodnie z jej art. 1 ust. 1 pkt 1 lit. b podatkiem od czynności cywilnoprawnych są objęte umowy pożyczki pieniędzy lub rzeczy oznaczonych co do gatunku. Forma pożyczki jest w zasadzie dowolna. Umowa pożyczki jest ważna i podlega podatkowi od czynności cywilnoprawnych niezależnie od wydania pieniędzy (ma charakter konsensualny, a więc dochodzi do skutku przez zgodne oświadczenie woli). Obowiązek uiszczenia należnego od takiej umowy podatku powstaje z mocy samego prawa już z chwilą zawarcia umowy (Bogucki, Dumas, Stachurski, 2014, s. 41). Tym samym pożyczkobiorca zostaje obciążony podatkiem od czynności cywilnoprawnej. Podstawę opodatkowania stanowi kwota pożyczki. Stawka podatku dla kredytobiorcy wynosi 2%. Kredytobiorca jest zobowiązany też złożyć deklarację w sprawie podatku od czynności cywilnoprawnych oraz obliczyć i wpłacić podatek w terminie 14 dni od dnia powstania obowiązku podatkowego. W przypadku kredytów bankowych kredytobiorca nie jest zobowiązany do zapłaty tego podatku.

Opłatą za pożyczkę społecznościową, a także kredyt stanowią odsetki, prowizje i inne opłaty. Od strony inwestora działającego za pośrednictwem pożyczkowego portalu społecznościowego za przychód należy uznać uzyskane odsetki z inwestycji. W tym przypadku powstały kontrowersje, jakim podatkiem należy obłożyć inwestora za takie odsetki. Zajmowała się tym Izba Skarbowa w Łodzi. Wszystko zależy od tego, czy inwestor jest osobą fizyczną prowadzącą, czy nieprowadzącą działalności gospodarczej. Powstał dylemat, czy odsetki od pożyczki udzielonej przez osobę fizyczną za pośrednictwem serwisu internetowego pożyczek społecznościowych należy opodatkować podatkiem od przychodów kapitałowych wskazanym w art. 30a ust. 1 pkt 1 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, czy powinny zostać potraktowane jako przychód z pozarolniczej działalności gospodarczej (Ustawa, 1991, art. 10, ust. 1, pkt 3) (Pismo z dnia 21 stycznia 2014 r., Izba Skarbowa w Łodzi, IPTPB2/415-669/13-2/Akr.).

Izba Skarbowa wskazała, że odsetki od pożyczki udzielonej za pośrednictwem portalu pożyczek społecznościowych powinny zostać opodatkowane zgodnie z art. 30a ust. 1 pkt 1 Ustawy (1991). Dotyczy to przypadku, gdy wnioskodawca nie prowadzi działalności gospodarczej polegającej na udzielaniu pożyczek zarówno osobom fizycznym, jak i podmiotom gospodarczym. Warto podkreślić, że dochodem ze źródła przychodów jest nadwyżka sumy przychodów z tego źródła nad kosztami ich uzyskania osiągnięta w roku podatkowym. Na podstawie art. 10 ust. 1 pkt 7 wyżej wymienionej ustawy źródłem przychodów są kapitały pieniężne i prawa majątkowe. Z kolei w świetle art. 17 ust. 1 pkt 1 tej ustawy za przychody z kapitałów pieniężnych uważa się odsetki od pożyczek. Jak stanowi art. 30a ust. 1 pkt 1 Ustawy (1991), od uzyskanych dochodów (przychodów) z odsetek od pożyczek z wyjątkiem, gdy udzielanie pożyczek jest przedmiotem działalności gospodarczej, pobiera się 19-procentowy zryczałtowany podatek dochodowy z zastrzeżeniem art. 52a. W świetle art. 30a ust. 6 Ustawy (1991) zryczałtowany podatek, o którym mowa w ust. 1 pkt 1–4 oraz pkt 6, 8 i 9, pobiera się bez pomniejszania przychodu o koszty uzyskania, z zastrzeżeniem art. 24 ust. 5 pkt 1 i 4, ust. 5a, 5d i 5e.

Tym samym dla osoby fizycznej nieprowadzącej działalności gospodarczej otrzymane odsetki z tytułu udzielonej pożyczki społecznościowej stanowią przychód z kapitałów pieniężnych w rozumieniu art. 17 ust. 1 pkt 1 Ustawy (1991), który zgodnie z art. 30a ust. 1 pkt 1 tej ustawy podlegać będzie – w momencie jego otrzymania przez wnioskodawcę – opodatkowaniu 19-procentowym zryczałtowanym podatkiem dochodowym. W przypadku MSP, które chciałyby inwestować wolne środki za pośrednictwem portali pożyczek społecznościowych, posiada status podmiotu udzielającego pożyczki w celu zarobkowym w sposób zorganizowany i ciągły, przychód z tego tytułu stanowić będzie przychód z pozarolniczej działalności gospodarczej, o której mowa w art. 10 ust. 1 pkt 3 Ustawy (1991) (Pismo z dnia 21 stycznia 2014 r., Izba Skarbowa w Łodzi, IPTPB2/415-669/13-2/Akr.). Dla kredytobiorcy – MSP – odsetki i prowizje oraz inne opłaty zapłacone na rzecz inwestora i portalu pożyczek społecznościowych stanowią koszt uzyskania przychodu (podobnie jak prowizje i odsetki w przypadku kredytu).

Uwagi końcowe

Podsumowując przedstawione zagadnienia, można stwierdzić, że pozyskiwanie kapitału w ramach finansowania społecznościowego przez mikro i małe przedsiębiorstwo stanowić może alternatywę dla kredytu bankowego. Może to być ważne źródło kapitału załączkowego na rozpoczęcie działalności czy wkład kapitału własnego, by pozyskać na przykład dotację w ramach środków unijnych. Konstrukcja prawna pożyczek społecznościowych jest nieco odmienna od kredytu bankowego. Główne różnice dotyczą tego, że bank pobiera prowizję za udzielenie kredytu. Stanowi ona opłatę za weryfikację wniosku oraz inne koszty związane z udzieleniem kredytu. W przypadku pożyczek społecznościowych trzeba przy rejestracji albo przed zawarciem pierwszej transakcji dokonać obowiązkowych procedur rejestracyjnych. Następnie trzeba ponosić wydatki na obowiązkowe sprawdzanie wiarygodności finansowej. Dopiero potem kredytobiorca spłaca raty kapitałowe oraz odsetki. W przypadku kredytu bankowego nie występują procedury weryfikacji (zostały one dokonane przed uzyskaniem kredytu), a kredytobiorca spłaca raty (obejmujące część kapitałową i odsetkową). Dlatego przed podjęciem decyzji dotyczącej finansowania warto poznać wszystkie koszty związane z pożyczanym kapitałem, ale mikro i małe przedsiębiorstwa powinny także poznać zasady ewidencjonowania i wliczania w poczet kosztów poszczególnych elementów pożyczek i/lub kredytów.

Literatura

- Ashta, A., Assadi, D. (2010). An Analysis of European Online Micro-lending Websites. *Innovative Marketing*, 6 (2).
- Assadi, D., Hudson, M. (2010). Marketing Mix of Online Social Lending Website. *Journal of Electronic Commerce in Organizations*, 8 (5), 15–25.
- Bogucki, S., Dumas, A., Stachurski, W. (2014). *Podatek od czynności cywilnoprawnych. Komentarz dla praktyków*. Gdańsk: ODDK.
- Cennik usług w serwisie Kokos.pl.
- Ciszewski, J. (2014). *Kodeks cywilny. Komentarz*. Warszawa: LexisNexis.
- Dobosiewicz, Z. (2007). *Kredyty i gwarancje bankowe*. Warszawa: PWE.
- Dziuba, D.T. (2012). Rozwój systemów crowdfundingu – modele, oczekiwania i uwarunkowania. *Problemy Zarządzania*, 10, 3 (38), 83–103.
- Dziuba, D.T. (2014). *Wstęp do ekonomiki crowdfundingu. Modele finansowania społecznościowego*. Warszawa: Wyd. Fundacji „Fotografia dla przyszłości”.
- Dziuba, D.T. (2015). *Ekonomika crowdfundingu. Zarys problematyki badawczej*. Warszawa: Difin.
- Everett, C.R. (2015). Group Membership, Relationship Banking and Loan Default Risk: The Case of Online Social Lending. *Banking and Finance Review*, 7 (2), 18.
- Gudowski, J. (2013). *Kodeks cywilny. Komentarz. Księga trzecia. Zobowiązania*. Warszawa: LexisNexis.
- Hassett, T., Bergeron, J.D., Kreger, M., Looft, M. (2011). *Indirect P2P Platforms*. Global Microcredit Summit, Workshop Paper, November 14–17, Valladolid, Spain.
- <https://kokos.pl> (28.01.2017).
- Keh-Wen C., Songtao, M., Kuan-Chou, C., Chen, Y. (2016). The Evolving Role of Peer-to-Peer Lending: A New Financing Alternative. *Journal of the International Academy for Case Studies* 2016, 22, 3, 33.
- Marecki, K. (2008). *Podstawy finansów*. Warszawa: PWE.
- Mikos-Sitek, A., Zapadka, P. (2009). *Polskie prawo bankowe. Wybrane zagadnienia*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Mittelman, R., Rojas-Méndez, J.L. (2013). Exploring Consumer’s Needs and Motivations in Online Social Lending for Development. *Journal of Nonprofit & Public Sector Marketing*, 25, 310.
- Oferta kredytu mBank. Pobrane z: <https://www.mbank.pl/nota/kg/> (28.01.2017).
- Penczar, M., Barembuch, A. (2006). *Biznes i ryzyko na rynku consumer finance w Polsce*. Warszawa: CeDeWu.
- Pismo z 21.01.2014. Izba Skarbowa w Łodzi, IPTPB2/415-669/13-2/Akr.
- Regulamin dla przedsiębiorców w Kokos.pl.
- Rutkowski, A. (2007). *Zarządzanie finansami*. Warszawa: PWE.
- Szczęsny, W. (2009). *Finanse. Zarys wykładu*. Warszawa: Difin.
- Ustawa z 23.04.1964 – Kodeks cywilny. Dz.U. 2016, poz. 380.
- Ustawa z 26.07.1991 o podatku dochodowym od osób fizycznych. Dz.U. 2016, poz. 2032.
- Ustawa z 29.08.1997 – Prawo bankowe. Dz.U. 2016, poz. 1988.
- Ustawa z 9.09.2000 o podatku od czynności cywilnoprawnych. Dz.U. 2016, poz. 223.
- Ustawa z 12.05.2011 o kredycie konsumenckim. Dz.U. nr 126, poz. 715, z późn. zm.
- What is Crowd Funding?* Pobrane z: <http://go-trendme.blogspot.com/> (28.12.2016).
- Wolf-Kalamala, M. (2014). Opodatkowanie pieniądza bezgotówkowego stanowiącego przedmiot pożyczki (wybrane problemy). *Zeszyty Naukowe Sądownictwa Administracyjnego*, 6, 43–56.
- Zasady realizacji usług w serwisie Kokos.pl.

LEGAL AND TAX ASPECTS OF CAPITAL ACQUISITION UNDER CROWD FUNDING BY MICRO AND SMALL BUSINESSES

Abstract: *The purpose of this article* is to analyse and assess legal, tax and financial aspects of revenues from and costs of funding by the use of social lending

Methodology of the study: the study is based on an analysis of documents from Kokos.pl in terms of procedures and principles for acquiring financial resources of the model of social lending and related costs and charges.

Outcome: as a result of the analysis, we will indicate which legal and tax aspects are important and should be taken into account in crowd funding strategies in comparison with traditional bank loans.

Uniqueness/value: the paper is practical from the point of view of SMEs as it takes into account the latest funding trends and opportunities, which are more flexible in comparison to loans.

Keywords: social lending, law, taxes, SME, funding

Cytowanie

Kocoń, K. (2017). Prawnopodatkowe aspekty pozyskiwania kapitału w ramach finansowania społecznościowego przez mikro i małe przedsiębiorstwa. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 4 (88/2), s. 207–218. DOI: 10.18276/frfu.2017.88/2-07.