**Startup i rejestracja spółki – czy warto wybrać kierunek zagraniczny?**

Wiele osób tworzących startupy już na starcie zakłada, że z czasem po prostu sprzedadzą swoją nową firmę, ewentualnie oddadzą większą część udziałów inwestorom. W takiej sytuacji pojawia się pytanie:

***Gdzie założyć spółkę – w Polsce, czy może jednak za granicą?***

Na początek podstawy. Startupy to nowo powstałe firmy, będące na etapie poszukiwania inwestora zainteresowanego wsparciem ich modelu biznesowego, który zapewni im pewność zysku i dalszego rozwoju. Startupy powinny charakteryzować się innowacyjnością, ale także niezależnością od jakiegokolwiek innego pomiotu. Jest to nowy projekt, któremu należy zapewnić odpowiedni grunt do startu. Pytanie, gdzie taki grunt znaleźć? Odpowiedź jest prosta: **w wielu przypadkach** **dużo bardziej opłacalne jest założenie takiego podmiotu za granicą.**

Główną przyczyną skłaniającą do podjęcia decyzji o starcie projektu zagranicznego jest **kapitalizacja**. Zarejestrowanie spółki LTD czy INC w USA czy UK cele rozwoju projektu pozwoli na starcie uzyskać dużo lepszą wycenę w porównaniu do polskiego rynku kapitałowego. Często też koszt inkorporacji takiego podmiotu w porównaniu do korzyści, jakie można osiągnąć po sprzedaży de facto gotowego produktu, okazuje się być znikomy i pomimo, że za inkorporacje zagranicznej spółki należy trochę zapłacić, to i tak twórca projektu może liczyć na zysk.

Kolejnym argumentem przemawiającym za założeniem startupu za granicą są **inwestorzy**. Posiadając podmiot zagraniczny można liczyć na większe zainteresowanie zagranicznych inwestorów, którzy zdecydowanie prędzej zwrócą uwagę na przykład na spółkę angielską niż polski podmiot. Wynika to przede wszystkim z faktu, że polskie spółki nie stanowią rozpoznawalnej formy prowadzenia działalności nie tylko w EU, ale także na świecie. Potwierdzi to każdy inwestor z kraju o rozwiniętym rynku VC będący zainteresowany inwestycją lokalną. Spółka polska jest również zdecydowanie trudniejszym podmiotem do zweryfikowania przez potencjalnych kupców z zagranicy - barierę stanowić tu może np. język. Co prawda rejestr KRS jest jawny i powszechnie dostępny, to jednak system nie przewiduje opcji tłumaczenia informacji w nim zawartych. Oznacza to, że potencjalny kupiec nie będzie miał możliwości uzyskania wyciągu z danymi spółki w języku angielskim, co jest standardem chociażby w Danii, Holandii, czy Singapurze. Dlatego też spółki z tych państw są bardziej przejrzyste i łatwiejsze do zweryfikowania i dzięki temu częściej dofinansowywane.

Kolejna kwestia dotyczy dalszego etapu działania biznesu. Już po stracie projektu możemy dojść do wniosku, że dużo bardziej opłacalne będzie przeniesienie go za granicę. Taka decyzja jest uzasadniona - zwłaszcza, gdy startup ma mieć globalny zasięg. Na tym etapie mogą pojawić się problemy natury prawnej i podatkowej. Tworząc na początku pewną wartość w spółce – baza klientów, know how, trzeba liczyć się z trudnościami związanymi z „wytransferowaniem” ich poza Polskę. Takich problemów nie będzie, jeśli od początku weźmiemy pod uwagę inkorporację za granicą.

Dlatego też biznes, który jest kierowany do klientów w skali całego świata, dużo łatwiej rozwinąć i poprowadzić za granicą niż w Polsce. Ponadto polskie ustawodawstwo robi wszystko, aby Polska stała się mało przychylnym krajem dla nowo powstałych projektów i biznesów, co powinno ostatecznie utwierdzić w decyzji o utworzeniu zagranicznego podmiotu.

**Reasumując**

Startup za granicą warto jest założyć w sytuacji, gdy:

- nasz projekt ma być w założeniu projektem globalnym,

- zamierzamy po jakimś czasie sprzedać nowo powstałą firmę lub przynajmniej większość jej udziałów,

- chcemy pozyskać zagranicznych inwestorów.

Pozostaje jednak jeszcze jedno istotne pytanie:

**Od jakiej kwoty włożonej w startup opłaca się zakładanie spółki za granicą?**

Tutaj nie ma jednoznacznej odpowiedzi, gdyż każdy projekt ma swoją specyfikę – przykładowo niektóre są najpierw skierowane na rynek lokalny celem „przetarcia szlaku”, a inne od razu „uderzają” do klienta globalnego. Trzeba także brać pod uwagę kwestie finansowe związane z samym założeniem oraz prowadzeniem spółki zagranicznej, co może stanowić koszt w okolicach 20 tys. PLN / rocznie. Dla mikroprojektu, które jest robiony np. przez programistę jako coś dodatkowego po pracy na etacie, zakładanie pod niego spółki zagranicznej na samym początku może nie mieć sensu. Jeśli jednak ktoś buduje dobry team i wkłada w nowy biznes przynajmniej kilkaset tysięcy PLN, to kierunek zagraniczny na starcie jest już jak najbardziej polecany.

***Z pozdrowieniami***

***Ekipa Białych Kołnierzyków***