



ZnanaKsięgowa.pl. Wywiad ekspercki z Główną Księgową p. Moniką Górną oraz Dyrektorem ds. Rozwoju mgr. Konradem Górnym

data aktualizacji: 2025.10.16



[Biuro Rachunkowe Ława, Księgowa Ława](#) ZnanaKsięgowa.pl - wywiad ekspercki z Główną Księgową p. Moniką Górną oraz Dyrektorem ds. Rozwoju mgr. Konradem Górnym.



P: Czym dziś zajmuje się Główna Księgowa w nowoczesnym biurze rachunkowym w Łławie — poza „księgowaniem faktur”?

Główna Księgowa Monika Górna: Rola Głównej Księgowej to połączenie: compliance, controllingu i doradztwa operacyjnego. Oprócz nadzoru nad poprawnością ewidencji i rozliczeń podatkowych prowadzimy analizy rentowności, budujemy procesy obiegu dokumentów (w tym elektronicznych), wdrażamy polityki rachunkowości, kontrole wewnętrzne, mapujemy ryzyka podatkowe i wspieramy klientów w decyzjach (np. wybór formy opodatkowania, zakup/ leasing, wejście na estoński CIT, e-commerce i transakcje międzynarodowe). Coraz więcej czasu pochłania też cyfryzacja (JPK, KSeF, MPP, biała lista), automatyzacje i integracje systemowe.



Dyrektor ds. Rozwoju Konrad Górny: Księgowość to jeden z elementów funkcjonowania Biura Rachunkowego w Iławie. Nowoczesne Biuro Rachunkowe w Iławie to nie tylko „wklepywanie faktur w program księgowy” i informowanie Klienta o tym, ile podatku ma do zapłacenia w danym miesiącu.

Nowoczesność, która wyróżnia nas na tle konkurencji, to przede wszystkim konsultacje: czasem krótkie i rzeczowe, zapoznanie się z biznesplanem Klienta, pomoc w doborze formy prowadzenia działalności i edukacja w zakresie otwierania, prowadzenia i optymalizacji wybranej formy prowadzenia działalności. Jednak czasem to długie, wielogodzinne rozmowy, z udziałem specjalistów z różnych branż: prawników, doradców podatkowych, specjalistów od marketingu i reklamy, informatyków, wszystko to ma służyć stworzeniu lub reorganizacji infrastruktury, na której Klient może prowadzić swój biznes w sposób ograniczający koszty, umożliwiający automatyzację

procesów, wykorzystanie wszelkich możliwych zwolnień i ulg podatkowych, aby zmniejszyć ilość czasu potrzebną na prowadzenie działalności, zmniejszyć koszty prowadzenia działalności, a przede wszystkim w znacznym stopniu zwiększyć przychód Klienta oraz umożliwić rozwój i ekspansję na rynku, ponieważ wychodzimy z założenia, że Klient, który rozwija się wraz z Nami, to realizacja naszej Misji - edukacji, wsparcia, ochrony przed instytucjami, które nie zawsze działają na korzyść Przedsiębiorcy, przedstawianie i wdrażanie rozwiązań, dzięki którym pieniądze trafiają do Przedsiębiorcy, a nie do instytucji pobierających daniny, ponieważ rozumiemy, że istotą biznesu jest wzrost i rozwój, a do tego potrzebne są odpowiednie warunki. Naszym zadaniem jest stworzenie środowiska, które będzie w najlepszy możliwy sposób wspierało wzrost i rozkwit Przedsiębiorcy. Nie przepisujemy bezmyślnie faktur, analizujemy, konsultujemy, proponujemy nowe rozwiązania, umożliwiamy ich wdrożenie i edukujemy Przedsiębiorców, aby dać im przewagę, w często nierównej walce z organami Państwa, które wykorzystują brak wiedzy, lęk i chaos w przepisach przeciwko Przedsiębiorcy.



P: Najczęściej zadawane pytania, z jakimi zgłaszają się Klienci Biura Rachunkowego ZnanaKsięgowa.pl w Ławie.

Jaka forma opodatkowania będzie dla mnie najlepsza: skala, liniowy, ryczałt, CIT/estoński CIT?

MG: Nie ma uniwersalnej odpowiedzi. Decyzję podejmujemy na podstawie modelu dochodowości i struktury kosztów:

- * Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych – sprawdza się, gdy marża jest relatywnie wysoka, koszty niskie, a stawka ryczałtu w danej branży korzystna. Ryczałt jest prosty, ale cechuje go brak kosztów podatkowych i ograniczone ulgi.
- * Skala podatkowa (PIT) – dobry wybór, jeśli planujesz korzystać z ulg i preferencji (np. wspólne rozliczenie, ulgi rodzinne) i/lub masz niższe dochody.
- * Liniowy (PIT) – przewidywany przy wyższych dochodach, gdy nie korzystasz z wielu ulg.
- * CIT klasyczny (spółki) – gdy potrzebna jest odporność korporacyjna, reinwestycje i budowanie struktury zespołu.
- * Estoński CIT – atrakcyjny dla spółek nastawionych na reinwestowanie zysków (podatek przy wypłacie, nie przy wypracowaniu zysku), pod warunkiem spełnienia wymogów formalnych i ostrożności przy „ukrytych zyskach”.

Jak decydujemy w praktyce: przygotowujemy trzy scenariusze (ryczałt vs skala/liniowy vs spółka/estoński), symulujemy 12 miesięcy z sezonowością, wrażliwością na zmiany kosztów/stanów zatrudnienia i pokazujemy efekt netto „do kieszeni”. Różnice często wynikają nie z samej stawki, lecz z bazy kosztowej, amortyzacji i składek.

Czy i kiedy opłaca się rejestrować do VAT?

MG: To zależy od rodzaju klientów i zakupów. VAT czynny bywa korzystny, jeśli Twój nabywca to firma i generujesz znaczące zakupy z VAT, który można odliczyć. Jeśli obsługujesz głównie konsumentów, rejestracja do VAT zwiększa cenę brutto — to może uderzyć w popyt. Pamiętaj też o zwolnieniu podmiotowym (limit ustawy — warto sprawdzać jego aktualną wysokość), ale przy

ekspansji międzynarodowej lub usługach profesjonalnych często i tak warto zostać VAT-owcem. Zawsze analizujemy łańcuch dostaw, struktury stawek, split payment i ryzyko sankcji.

Co to jest „optymalizacja podatkowa” w wersji bezpiecznej?

MG: To legalne zarządzanie obciążeniami, oparte na przepisach i interpretacjach. Najczęściej dotyczy:

- * Właściwego doboru formy opodatkowania i momentu zmiany.
- * Ewidencjonowania kosztów (regularność, dowody, racjonalność gospodarcza).
- * Leasingu vs zakupu, amortyzacji (metody, stawki, jednorazówki).
- * Ulgi B+R, IP Box, ulgi na ekspansję/robotyzację/CSR – o ile spełnione są warunki materialne i dokumentacyjne.
- * Estońskiego CIT przy reinwestycjach.
- * Struktury zatrudnienia (UoP, zlecenie, B2B) – z poszanowaniem realiów i ryzyk.
- * Planowania VAT (np. odpowiednie momenty powstania obowiązku, korekty, MPP).

Optymalizacja to nie „kreatywna księgowość”. Zaczynamy od mapy procesów, budujemy teczki dowodowe i ścieżki decyzyjne, tak aby w razie kontroli obronić każde rozwiązanie. Legalnie, bezpiecznie, ale też minimalizując często zbędne koszty wynikające ze źle dobranej formy opodatkowania, braku należnych ulg podatkowych oraz, co najważniejsze, edukacja klientów, przedsiębiorców, z zakresu prowadzenia działalności w sposób rentowny, korzystając z aktualnych rozwiązań prawnych i podatkowych, które są korzystne dla firmy.

Jakie ulgi i preferencje warto rozważyć?

MG: Najczęściej badamy:

- * Ulga B+R – odliczenie kosztów prac B+R (wymaga dobrej kwalifikacji projektów, ewidencji zadań i czasu pracy).
- * IP Box – preferencyjne opodatkowanie dochodu z kwalifikowanych praw własności intelektualnej (wymaga m.in. ewidencji nexus i powiązania przychodów z IP).
- * Ulga na ekspansję / prototyp / robotyzację / sponsoring – zależnie od profilu działalności.
- * Preferencje inwestycyjne (amortyzacja, jednorazowe odpisy w limitach ustawowych).

Każda ulga ma warunki formalne i dokumentacyjne – to nie tylko stawka, ale przede wszystkim dowody.

Samochód w firmie: kupić, leasingować, wynajmować? Jak z kosztami i VAT?

MG: Decyzja zależy od horyzontu użytkowania, przebiegu, ryzyka utraty wartości i płynności.

- * Leasing/ najem – lepszy dla płynności, elastyczny; uważaj na limity zaliczania w koszty/odliczeń i użytek mieszany vs wyłącznie firmowy (ewidencje mogą być wymagane).
- * Zakup – amortyzacja księgowa/podatkowa, ryzyko wartości rezydualnej.
- * VAT – odliczenia zależą od sposobu użytkowania i spełnienia warunków formalnych.

Kluczem jest regulamin samochodowy, procedura wydatków i spójna ewidencja.

E-commerce i sprzedaż międzynarodowa: co z VAT (WSTO/OSS, IOSS)?

MG: W przypadku sprzedaży wysyłkowej do konsumentów w UE często wchodzi w grę progi WSTO i procedura OSS – upraszczają rozliczenia, ale zmieniają moment i miejsce opodatkowania. Dla importu małych przesyłek bywa użyteczne IOSS. Marketplace’y mają własne reguły (czasem pełnią funkcję „deemed supplier”). Ważne są konfiguracje systemów (kasa, ERP, sklep) oraz raporty wspierające JPK/VAT.

Czym jest biała lista, MPP i ZAW-NR w praktyce?

MG:

* Biała lista podatników VAT – rejestr rachunków firmowych kontrahentów; płatności powyżej progu ustawowego powinny iść na rachunek z listy.

* Mechanizm Podzielonej Płatności (split payment, MPP) – szczególnie przy towarach/usługach „wrażliwych”; daje ochronę, ale wymaga dyscypliny płatniczej.

* ZAW-NR – zawiadomienie w przypadku zapłaty na rachunek spoza białej listy.

Wdrożenie: checklista płatności, automaty w systemie bankowym i archiwizacja dowodów weryfikacji.

KSeF – jak się przygotować?

MG: KSeF to krajowy system e-Faktur, czyli obieg ustrukturyzowanych faktur. Harmonogram i obowiązkowość były w ostatnich latach kilkakrotnie przesuwane – dlatego zawsze sprawdzamy aktualny termin ustawowy.

Praca zdalna, umowy cywilnoprawne, B2B – co z podatkami i ZUS?

MG: Kluczowe jest odzwierciedlenie realiów. Jeżeli współpraca ma cechy stosunku pracy (kierownictwo, miejsce, czas, ryzyko pracodawcy), to „B2B” może być podważone. Przy umowach cywilnoprawnych wchodzi w grę składki i podatki właściwe dla danego rodzaju umowy, a przy B2B - kwestie kosztów, VAT, miejsca świadczenia usług i stałego zakładu za granicą. Rekomenduję checklistę zatrudnienia i audyt umów.

Kontrola skarbową – jak się przygotować i przejść bezboleśnie?

MG: Najlepsza „obrona” to prewencja i porządek:

* Teczka podatkowa: polityka rachunkowości, schemat obiegu dokumentów, uprawnienia, procedury VAT/MPP/biała lista, regulaminy (samochody, delegacje).

* Rekonsyliacje: cykliczne uzgodnienia rejestrów VAT z księgą i JPK, uzgodnienia sald.

* Traceability: każdy zapis księgowy ma dowód źródłowy i uzasadnienie gospodarcze.

* Komunikacja: wyznacz pełnomocnika do korespondencji, trzymaj oś czasu zdarzeń i listę odpowiedzi.

* „Czerwone flagi”: nietypowe transakcje, łańcuchy dostaw, konsekwencja w stawkach.

Jak szybko i bezboleśnie wdrożyć się do biura rachunkowego, jak wygląda współpraca z księgową w Ilawie?

MG: Standardowy onboarding w naszym ujęciu wygląda tak:

1. Rozmowa wstępna, zebranie informacji, poznanie i zrozumienie modelu biznesowego, planów, kluczowych ryzyk, już często na tym etapie można udzielić klientowi wielu informacji, które mogą mieć strategiczne znaczenie dla optymalizacji podatkowej, a w konsekwencji, jak dużo pieniędzy pozostaje w kieszeni przedsiębiorcy, zamiast w formie podatków i innych danin trafić do Skarbu Państwa.
2. Lista dokumentów startowych (NIP/REGON/KRS, umowy, rejestr środków trwałych, polityki, stany rozrachunków).
3. Integracje (bank, sprzedaż, magazyn, HR, DMS, KSeF).
4. Ustalenie SLA i kalendarza (terminy dostarczania dokumentów, zamknięć, raportów zarządczych).
5. Pierwszy miesiąc pod lupą (raport różnic, korekty, fiskalne „quickwins”).



Jakie błędy w prowadzeniu księgowości, przejmując dokumenty Klientów, przychodzących z innych biur rachunkowych, widzicie najczęściej?

MG:

- * Dowodowość kosztów (brak opisu związku z działalnością).
- * VAT: błędne stawki, moment obowiązku, brak MPP gdzie wymagany.
- * Biała lista i brak ZAW-NR.
- * E-commerce: nieuwzględnienie WSTO/OSS, nieprawidłowe klasyfikacje.
- * Samochody/telefony: brak procedur i rozdzielenia użytku.
- * Ulgi B+R/IP Box: świetne w teorii, ale bez ewidencji nie do obrony.
- * Brak polityk: reprezentacja vs reklama, wydatki mieszane, prezenty, podróże.

P: Optymalizacja podatkowa - jak to działa w praktyce?

MG: Ministudia przypadków.

Przypadek A — Freelancer IT (JDG, wysokie marże, niskie koszty).

Rozważ: ryczałt vs liniowy. Jeżeli brak ulg osobistych i duża przewidywalność przychodów — często wygrywa prostota ryczałtu. Jeśli planujesz IP Box lub chcesz zaliczać większe koszty (sprzęt, szkolenia, R&D) liniowy z B+R/IP Box może być lepszy.

Przypadek B — sklep internetowy B2C (UE).

Wdrożenie OSS, monitorowanie progu WSTO, polityka zwrotów i korekt, klasyfikacja stawek. VAT czynny bywa konieczny/korzystny. Integracje: sklep ↔ ERP ↔ księgowość, raporty do JPK.

Przypadek C — Spółka produkcyjna (inwestycje, reinwestycje).

Analiza estońskiego CIT (odroczenie podatku do wypłaty), polityka dystrybucji zysku, zarządzanie „ukrytymi zyskami”, harmonogram CAPEX i amortyzacji, ulgi B+R/robotyzacja.

Przygotowałem szybkie pytania, które najczęściej pojawiają się w kontekście prowadzenia własnej działalności gospodarczej, mogę prosić o szybkie i krótkie odpowiedzi?

Czy mogę wrzucić w koszty...? – Jeśli spełnia kryterium celowości i racjonalności dla działalności oraz masz dowód – zwykle tak. Dodatkowe ograniczenia mogą wynikać z ustaw (np. reprezentacja).

Kiedy faktura zaliczkowa? – Gdy pobierasz zaliczkę; pamiętaj o momencie obowiązku podatkowego i późniejszym rozliczeniu zaliczki.

Rachunek czy faktura? – Obecnie standardem jest faktura; dokumentuj sprzedaż zgodnie z przepisami i systemem kasowym, jeśli dotyczy.

Czy muszę mieć kasę fiskalną? – Zależy od rodzaju sprzedaży i obrotu/zwolnień; w e-commerce często wystarcza faktura/paragon elektroniczny, ale są wyjątki.

Jak rozliczyć abonamenty zagraniczne (SaaS)? – Sprawdź miejsce świadczenia usług i obowiązek rozliczenia VAT po stronie nabywcy (import usług), a kosztowo zadbaj o dowody i regulamin korzystania.

Ulga B+R: co dokumentować? – Opis projektów, hipotezy, prace rozwojowe, ewidencja czasu, koszty kwalifikowane, rezultat.

IP Box: od czego zacząć? – Ewidencja przychodów i kosztów na poziomie IP, umowy przeniesienia praw, metoda kalkulacji „nexus”.

Leasing operacyjny czy finansowy? – Operacyjny daje koszt rat, finansowy amortyzację – zależy od strategii podatkowej i bilansowej.

Czy mogę zmienić formę opodatkowania w trakcie roku? – Co do zasady decyzje są na rok podatkowy; są wyjątki przy rozpoczęciu działalności/zmianie formy prawnej.

WSTO/OSS — kiedy wchodzi w grę? – Gdy sprzedajesz B2C do innych krajów UE i przekraczasz unijny próg WSTO; OSS upraszcza rozliczenia.

Czy warto zakładać spółkę? – Jeśli planujesz zespół, kontrakty, reinwestycje, skalowanie – spółka często ułatwia ład korporacyjny i finansowanie.

Estoński CIT — ryzyka? – Głównie ukryte zyski, świadczenia na rzecz wspólników, finansowanie hybrydowe. Potrzebna polityka dystrybucji i compliance.

Reprezentacja vs reklama? – Reklama (szeroka, masowa, sprzedażowa) co do zasady może być kosztem; reprezentacja (okazałość, budowanie wizerunku) – co do zasady nie. Granica bywa cienka — liczą się okoliczności i dowody.

Praca zdalna: ryczałty i zwroty? – Możliwe, ale oprzyj je na regulaminie, metodologii i dowodach (np. powierzchnia, media).

Jak długo przechowywać dokumenty? – Zgodnie z przepisami podatkowymi i rachunkowymi (terminy ustawowe) — i dłużej, jeśli wymaga tego projekt/dotacja.

E-faktury a PDF? – KSeF to ustrukturyzowane e-faktury; PDF to tylko wizualizacja — liczy się **plik strukturalny**.

Czy mogę odliczyć VAT od paliwa/telefonu? - W zależności od użytku i ewidencji; czasem proporcje, czasem wyłączenia.

Dotacje a podatki? - Zależy od rodzaju dotacji; część przychodowa, część zwolniona; koszty kwalifikowane nie zawsze są kosztem podatkowym.

Kiedy robić korekty? - Gdy masz nowe informacje wpływające na rozliczenie (rabaty, zwroty, błędy); stosuj właściwą ścieżkę korekty VAT/PIT/CIT.

Jak przygotować się do zamknięcia miesiąca? - Przygotuj ostateczne wersje dokumentów, uzgodnienie rozrachunków, rezerw, magazynu, raport dla zarządu.

Czy muszę mieć regulaminy? - Nie zawsze „musisz”, ale zawsze warto (samochody, wydatki, prezenty, podróże) — ratunek przy kontroli.

Kiedy rejestrować się na VAT UE/EORI? - Przy określonych transakcjach wewnętrznych/importowych — zrób mapę łańcucha i ustal obowiązki.

Jak dobrać wynagrodzenie właściciela w spółce? - Mix narzędzi (umowa, powołanie, dywidenda, najem, licencja) zawsze oceniał pod kątem realiów i cen rynkowych.

Czy BI/controlling ma sens w małej firmie? - Tak, choćby w wersji „light”: raporty cashflow, marża na produktach, rotacja zapasów, progi ostrzegawcze.

MG: Opowiem jeszcze o tym, jak współpracujemy z klientami — standard pracy w Biurze Rachunkowym ZnanaKsięgowa.pl w Ławie:

* **„Zero niespodzianek”:** kalendarz rozliczeń, SLA, jasne odpowiedzialności.

* **„Paper-trail albo nie było”:** każda decyzja podatkowa ma dowód (notatkę merytoryczną, interpretację, kalkulację).

* **Automatyzacje:** importy banków, OCR, integracje sklepów/ERP, reguły MPP, weryfikacje białej listy.

* **Raporty zarządcze:** wyniki miesięczne, cashflow, wskaźniki, alerty.

* **Edukacja:** krótkie „how to” dla zespołów sprzedaży, zakupów i administracji (np. jak opisywać koszty).

Podsumowanie

Gdyby miała Pani zostawić przedsiębiorcom trzy złote rady?

MG:

1. Dokumentuj i opisuj — podatki lubią dowody.
2. Symuluj — nie wybieraj formy opodatkowania „na czuja”.
3. Upraszczaj procesy — automaty i dobre procedury dają spokój i oszczędzają czas.



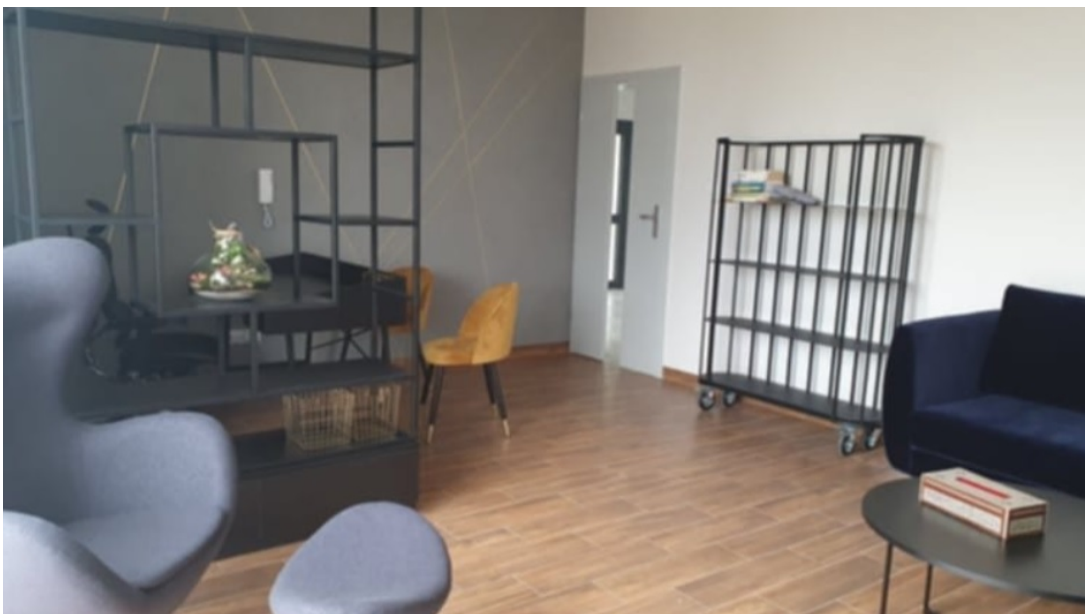
Konrad Górny (BIO: Konrad-Gorny.pl)- Biuro Rachunkowe ZnanaKsięgowa.pl - Dyrektor oraz specjalista do spraw rozwoju, poza tym: doradca biznesowy, [psycholog Ilawa](http://psycholog.ilawa.pl), [psychoterapeuta Ilawa](http://psychoterapeuta.ilawa.pl), [terapeuta uzależnień Ilawa](http://terapeuta.uzaleznien.ilawa.pl), doradca zawodowy, szkoleniowiec i egzaminator ITC, od lat pracujący z ludźmi zarówno w obszarach związanych ze zdrowiem psychicznym (w Ilawie: psycholog.ilawa.pl, w Warszawie: psychologowie.waw.pl oraz online: PsychoPomoc.Online), rozwojem osobistym, pozyskiwaniem klientów poprzez budowanie stron internetowych, które sprzedają, prowadząc agencję marketingu internetowego: WebSpace24.pl, jak również rozwojem biznesowym.

Od siebie mogę dodać informację o prężnie rozwijającym się trendzie wprowadzania rozwiązań z zakresu NGO w prowadzeniu działalności gospodarczej, obecne warunki prawne pozwalają na prowadzenie Fundacji lub Stowarzyszenia, co pozwala na znaczne obniżenie kosztów prowadzenia działalności, przy okazji samemu decydując, na co przeznaczymy część przychodu w postaci realizacji celów statutowych Fundacji lub Stowarzyszenia. Od wielu lat zgłębiam, wdrażam i uczę swoich klientów w zakresie zakładania, prowadzenia i korzystania z przywilejów NGO w przedsiębiorczości w każdej branży. Nie tak dawno, promowaną nowością była spółka zamiast JDG – jest to rozwiązanie dużo bardziej korzystne, jednak z mojego doświadczenia wynika, że najbardziej korzystną formą prowadzenia działalności są wszystkie formy NGO, które, przy odpowiednim statucie, regulaminie i edukacji przedsiębiorcy, mogą realnie doprowadzić do sytuacji, w której zamiast płacić daniny w postaci podatków i składek zdrowotnych, przedsiębiorca jest w stanie stworzyć legalną strukturę prowadzenia działalności, w której zamiast płacić, otrzymuje pieniądze z różnych źródeł finansowania, od grantów i dotacji z funduszy lokalnych, wojewódzkich, krajowych, UE, Funduszy Norweskich i wielu innych możliwości finansowania swojej działalności, nie tylko z dotacji na start, rozwój lub kredytów, ale również całkowicie bezzwrotnych dotacji umożliwiających budowanie infrastruktury w postaci nieruchomości, zaplecza maszynowego, nowoczesnych rozwiązań IT jak również szkoleń podnoszących kwalifikację pracowników jak i samego przedsiębiorcy prowadzącego tego typu działalność. Jako Biuro Rachunkowe zapewniamy kompleksowe wsparcie prawne, doradcze, edukacyjne od konsultacji wyjaśniających sam mechanizm działania tego rozwiązania, przez wsparcie przy tworzeniu odpowiednich form prawnych, aż do prężnie działającej Fundacji lub Stowarzyszenia, które pozyskuje fundusze, sięgając po najróżniejsze źródła finansowania, realizując odpowiednio dobrane, skrojone na miarę, cele statutowe - to wszystko zgodnie z literą prawa, dużo bardziej korzystnie, niż w przypadku jakiegokolwiek innej formy prowadzenia działalności.

Ze swojej strony zapraszam na bezpłatne konsultacje w zakresie księgowości – tym obszarem w naszym Biurze Rachunkowym zajmuje się Główna Księgowa mgr Monika Górna, jak również konsultacji w zakresie tworzenia, prowadzenia i korzystania z rozwiązań, które daje nam NGO – to jest obszar, w którym zawsze chętnie udzielam bezpłatnych informacji, jednocześnie zachęcając do wdrażania zaproponowanych rozwiązań z Naszym Biurem Rachunkowym, przy opiece prawników, doradców podatkowych, doradców z zakresu pozyskiwania dotacji, jak również dzieląc się własnym doświadczeniem i praktycznymi wskazówkami, których przez lata nauczyłem się, korzystając z rozwiązań oferowanych przez NGO.



Dziękujemy Państwu za możliwość podzielenia się swoją wiedzą, doświadczeniem oraz za poświęcony czas. Po więcej ciekawych informacji zapraszamy na bezpłatne konsultacje księgowe:



Główna Księgowa mgr Monika Górna
Dyrektor ds. Rozwoju mgr Konrad Górny

Znajdziesz nas w Internecie:

WWW: ZnanaKsiegowa.pl

FB: fb.com/znanaksiegowa

IG: instagram.com/znanaksiegowapl/

Artykuł sponsorowany.

Źródło:

<https://www.infoilawa.pl/aktualnosci/item/79800-znanaksiegowa-pl-wywiad-ekspercki-z-glowna-ksiegowa-p-monika-gorna-o-raz-dyrektorem-ds-rozwoju-mgr-konradem-gornym>