



Jednostka organizacyjna
Samorządu
Województwa Łódzkiego



WOJEWÓDZKI URZĄD PRACY W ŁÓDZI

Poradnik dla osób poszukujących pracy

Własna firma – krok po kroku

Spis treści

Pomysł na działalność gospodarczą. Nisze rynkowe. Wskaźniki ekonomiczne – jak sprawdzić czy się opłaci?	5
Motywy zakładania działalności gospodarczej. Wady i zalety prowadzenia własnej firmy.	13
Prowadzenie firmy w domu.	20
Firmy rodzinne	31
Osobowość przedsiębiorcy	43
Jak zarejestrować działalność gospodarczą - Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej i Krajowy Rejestr Sądowy	50
Zakładanie działalności gospodarczej, ułatwienia dla przedsiębiorczych - działalność nierejestrowana, ZUS-ulga na start.	63
Ograniczenia w swobodzie prowadzenia działalności gospodarczej (zezwoleń, koncesje, działalność regulowana.)	71
Formy prowadzenia działalności gospodarczej	83
Możliwości finansowania działalności gospodarczej	95
Pozyskiwanie klientów – kompetencje przedsiębiorcy.	113
Jak wpływać na potrzeby klientów? Marketing i reklama firmy	123
E-biznes najważniejsze informacje.	135
Biznesplan – podstawowe założenia	151
Rola instytucji okołobiznesowych – Instytucje publiczne (Państwowa Inspekcja Sanitarna, Państwowa Inspekcja Pracy, Urząd Skarbowy, Zakład Ubezpieczeń Społecznych)	162
Zatrudnianie pracowników – formy wsparcia Publicznych Służb Zatrudnienia (PSZ) i Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (PFRON).	184
Dofinansowanie szkoleń w ramach Krajowego Funduszu Szkoleniowego	242

Pomysł na działalność gospodarczą. Nisze rynkowe. Wskaźniki ekonomiczne – jak sprawdzić czy się opłaci?

Planowanie działalności gospodarczej jest procesem podejmowania decyzji i łączy się zazwyczaj z dużą zmianą naszego dotychczasowego stylu życia. Choć samodzielna odpowiedzialność bywa przytłaczająca, świadomość tego, że samemu będzie się sterem, żeglarzem i okrętem brzmi zachęcająco. W porównaniu z pracą na etacie, perspektywa własnej firmy na pewno wiąże się z większą odpowiedzialnością finansową i prawną, stałą kontrolą sytuacji na rynku i stresem związanym z koniecznością samodzielnego podejmowania decyzji. Mimo tego decydujemy się na założenie własnej firmy dla innych powodów, jak niezależność i możliwość samorozwoju oraz samorealizacji czy osiągnięcie wysokich dochodów itp.

Realizacja własnej drogi i stylu pracy musi jednak wiązać się z posiadaniem pomysłu na działalność gospodarczą.

Proces określania pomysłu na własną firmę często jest wielotorowy i sekwencyjny i w miarę krystalizowania się jego różnych elementów może wystąpić potrzeba doprecyzowania także pozostałych – tych już wcześniej zdefiniowanych. W Polsce działa wiele różnego rodzaju organizacji i instytucji, w tym np. Centra Informacji i Planowania Kariery Zawodowej, które świadczą usługi w obszarze przedsiębiorczości, od uzyskania informacji dotyczących podstawowych zagadnień związanych z prowadzeniem przedsiębiorstwa i zarządzaniem nim oraz dostępnych instrumentów wsparcia (w tym funduszy unijnych), po badanie predyspozycji zawodowych pod kątem cech przedsiębiorczych, czy właśnie generowania pomysłów. Wiele pomysłów na własną firmę sprawdzało się w praktyce, gdy były budowane wokół następujących atrybutów:¹



- **Posiadanych kompetencji** – np. znajomość języków obcych i umiejętność tłumaczenia dokumentów i rozpoczęcie własnej działalności w tym zakresie; umiejętności techniczne i remontowe i otworzenie własnej firmy konserwacji sprzętu lub remontu mieszkań i domów.
- **Pasji, hobby, talentów** – np. pasja gotowania poparta doświadczeniem i sprzedawanie swoich przetworów do sklepów, kawiarni, na bazarze lub

¹ <http://nawigator.um.warszawa.pl/moduly/pomysl-na-biznes/formulowanie-pomyslu-na-biznes/#more> – dostęp 25.04.2019r.

otworzenie kawiarni albo restauracji, robienie warsztatów z gotowania; pasja zajmowania się zwierzętami i otworzenie sklepu z akcesoriami zwierzęcymi lub stworzenie portalu dedykowanego zwierzętom; miłość do dzieci i zajęcie się ich opieką, stworzenie klubiku malucha albo współpraca z już istniejącymi klubikami, robienie warsztatów dla mam; zdolności artystyczne, które można wykorzystać np. do projektowania graficznego.

- **Zasobów materialnych i niematerialnych** – samochód, który może służyć do przewozów; dom, w którym można otworzyć sklepik, biuro, klub kawiarniany lub klubik malucha itp. Przykładem zasobu niematerialnego może być pomoc członków rodziny lub znajomych, ich kompetencje, które szczególnie w początkowej fazie mogą wesprzeć tworzenie firmy – np. znajomość księgowości, kwestii prawnych, projektowania strony internetowej i sklepu internetowego, remontowania pomieszczeń, dobre relacje z ludźmi i chęć bezpośredniej sprzedaży itp.
- **Mocnych stron** – ten element może mieć istotny wpływ na prowadzenie działalności. Twoje mocne strony mogą predestynować Cię do różnych ról i zależnie od nich możesz czuć się lepiej i sprawdzać np. w bezpośredniej pracy z ludźmi, roli sprzedawcy, w pracy samodzielnego specjalisty, zarządzającego zespołem, analityka, doradcy, w pracy biurowej, na świeżym powietrzu, kreatywnej, z liczbami, artystycznej.

Czasami determinacja posiadania własnej firmy uaktywnia proces twórczy, najczęściej jednak wykorzystujemy zdobyte już doświadczenia. To one wspomagają prowadzenie działalności gospodarczej, a równocześnie ludzie cenią wiarygodność. Spojrzenie na całość swoich zasobów przy kreowaniu pomysłu na biznes może pomóc w stworzeniu unikatowej, jedynej w swoim rodzaju oferty. Dzięki temu można zyskać klientów i zagospodarować specyficzną niszę rynkową.

Mianem niszy rynkowej² zwykło się określać wąskie grono odbiorców, którzy posiadają nietypowe i na ogół jeszcze niezaspokojone potrzeby. Z tego powodu ukierunkowanie działalności na rynki niszowe niesie ze sobą szereg korzyści i szans - w tym m.in.:

- **mniejszą konkurencję** - sprzyja to łatwiejszemu zdominowaniu rynku (zwłaszcza, jeśli na rynku niszowym jest się pierwszym podmiotem podażowym) i daje szansę szybkiego rozwoju i szybszego/tańszego promowania produktów/usług;
- **potrzebę mniejszego kapitału na start** - w związku z niewielkim wymiarem niszy;

2 <https://www.biostat.com.pl/jak-znalezc-nisze.php> – dostęp 25.04.2019r.

- **wyższą rentowność** - mniejsza konkurencyjność oraz nietypowość potrzeb niszy pozwalają na odstąpienie od konkurencji cenowej i na stosowanie wyższych marż;
- **dużą specjalizację** - ukierunkowanie działań i zasobów na konkretnych obszarach;
- **sprawniejszą logistykę** - w związku z niewielkim wymiarem niszy łatwiej kreuje się w jej obrębie kanały dystrybucyjno-zakupowe.

Wykorzystywanie nisz rynkowych może wiązać się jednak także i z pewnym ryzykiem czy negatywnymi następstwami. Nowe obszary działań wymagają niejednokrotnie wnikliwego (często kosztownego) poznania. Nie posiadają również barier wejścia, co stwarza ryzyko pojawienia się dużej konkurencji na bardzo wąskim segmencie rynku. Wybrana nisza rynkowa może okazać się jednak po prostu zbyt mało atrakcyjna na realizację działań przedsiębiorczych. Określanie nisz rynkowych, na które ukierunkować można swoje działania na ogół koncentruje się na wyodrębnieniu pewnych niezaspokojonych potrzeb. Uważa się, że potrzeba rozwiązania określonego problemu jest uczuciem silniejszym niż pragnienie posiadania jakiegoś dobra. Wskazywanie niszy rynkowej, poprzez kierowanie się potrzebami konsumentkimi, odbywa się najczęściej poprzez:



- **wyodrębnienie niszy rynkowej**, czyli rozpoznanie grupy konsumentów, której potrzeby nie są zaspokojone mimo istniejących na rynkach ofert. Ten sposób wynajdywania niszy, uznawany za najczęściej stosowany odbywa się zazwyczaj na bazie cech segmentu rynku, z którego nisza taka się wywodzi (zasięg terytorialny, grupy klientów, asortyment, innowacje)
- **uzupełnienie niszy rynkowej**, czyli uzupełnienie już zaspakajanych potrzeb w efekcie obserwacji zakupowych zachowań dotychczasowych klientów. Odbywać się to może m.in. przez poszerzenie oferowanych produktów o dodatkową usługę, uzupełnienie oferowanego artykułu o darmową informację czy udoskonalenie produktów poprzez nadanie im właściwości pożądaných przez konsumentów;
- **kreowanie niszy rynkowej**, rozumiane jako wykreowanie zupełnie nowego rynku, dla przykładu poprzez stworzenie nowych artykułów lub wpływanie na zmianę preferencji konsumentów.

Oddzielnym zagadnieniem pozostaje ustalenie, czy pomysł jest możliwy do zrealizowania. Urealnieniu, urzeczywistnieniu pomysłów przedsiębiorcy i zarządzającego firmą na prowadzenie działalności gospodarczej służy biznesplan. Można go zdefiniować jako nieformalne narzędzie planistyczne, w którym zawierają się wszelkie ważne szczegóły na temat sposobu wprowadzenia danej usługi lub produktu na rynek. W skład niego może wchodzić np. harmonogram wykorzystania zasobów kapitałowych czy oszacowanie zysków, które można by osiągnąć.³ Biznes plan jest też miejscem na analizę otoczenia, w którym firma ma działać, na zaplanowanie sprawnego działania i rozwoju przedsiębiorstwa. Warto zainwestować swój czas na stworzenie takiego zarysu biznesu, ponieważ niejednokrotnie otwiera on oczy na całe przedsięwzięcie. Nasz pomysł przestaje istnieć tylko w naszej głowie, przeistacza się w liczby i wnioski płynące z analiz, a to pozwala realnie ocenić nasze szanse na danym rynku. Czasami wydaje się, że mając świetny pomysł wszystko nam się uda, nie oglądamy się na koszty, nie analizujemy konkurencji, nie posiadamy środków pozwalających zachować płynność finansową w pierwszych miesiącach aktywności firmy. A to nie wróży dobrze naszemu projektowi, który być może potrzebowałby lepszego finansowania, szukania oszczędności w kosztach, zaplanowania strategii marketingowej, intensywniejszej promocji lub ostatecznie pełnej rezygnacji z niego, gdyż jest zwyczajnie nieopłacalny. Dlatego, aby podjąć właściwą decyzję inwestycyjną, należy przygotować rzetelną analizę ekonomiczną przedsięwzięcia. Oszacować jego opłacalność i przewidzieć jak najdokładniej wyniki finansowe, które można osiągać. Na wstępie należy określić, w jakim horyzoncie czasowym zostaną stworzone wszelkie plany finansowe, a także, jak bardzo będą szczegółowe. W praktyce najczęściej tworzy się prognozy na kilka kolejnych okresów - z reguły 5 lat. Znając już okresy planowania należy przejść do stworzenia założeń, na których zostaną oparte wszystkie stworzone wskaźniki finansowe dotyczące firmy. Co ważne, określenie koncepcji musi mieć solidne podstawy, aby została uznana za zgodną ze stanem faktycznym panującym na rynku.

Założenia powinny dotyczyć przede wszystkim:⁴

- **sprzedaży** - główny element dokonywania szacunków, gdzie zalecane jest wykonanie jak najbardziej ostrożnych obliczeń, popartych faktami. Wszelkie dane powinny wynikać z przeprowadzonej w jednym z poprzednich rozdziałów biznesplanu analizy rynku. Niedopuszczalne są na tym etapie odstępstwa pomiędzy danymi zawartymi w poszczególnych częściach biznesplanu,
- **kosztów** - w szczególności należy przedstawić zarys określający koszty zmienne, koszty stałe oraz marżę osiąganą na sprzedaży,

3 <http://www.firmy-24.pl/biznes-plan/> – dostęp 25.04.2019r.

4 <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/jak-napisac-profesjonalny-biznesplan-plan-finansowy-cz-ii> – dostęp 25.04.2019r.

- **nakładów inwestycyjnych** - czyli wielkość kapitału, jaki zostanie wniesiony do przedsięwzięcia w celu przeprowadzenia inwestycji,
- **kapitału obrotowego** - wskazanie przeciętnej wielkości kapitału obrotowego, w szczególności uwzględniając przy tym zapasy oraz należności,
- **podatków** - nieodłączna część działania każdego przedsiębiorstwa, powinna określać wielkość zobowiązań podatkowych w prognozowanych okresach przy osiągniętych wynikach.

Narzędziem powszechnie stosowanym w analizie finansowej jest analiza wskaźnikowa.⁵

Rentowność jest podstawowym czynnikiem warunkującym rozwój spółki. Analiza rentowności ma na celu ustalenie relacji zysku do istotnych elementów bilansu i rachunku zysków i strat, w celu określenia opłacalności działalności prowadzonej przez przedsiębiorstwo. Bilans jest jednym z podstawowych sprawozdań finansowych. Przedstawia z jednej strony wszystkie składniki majątku przedsiębiorstwa, a z drugiej ukazuje źródła jego finansowania.⁶ Wskaźnik rentowności sprzedaży jest bardzo istotną miarą dochodowości. Ułatwia zarządzanie finansami oraz pomaga ustalić cenę produktu. Żeby móc obliczyć



próg rentowności [BEP] (ang. Break Even Point),⁷ który wyznacza wielkość (wartość) produkcji, przy której ma miejsce zrównanie przychodów z kosztami, czyli występuje zerowy wynik finansowy, trzeba szczegółowo przeanalizować wydatki swojej firmy. Obliczenie tej wielkości ma istotne znaczenie np. przy

planowaniu sprzedaży nowego produktu itp. Dla obliczenia progu rentowności bardzo ważny jest podział kosztów ponoszonych przez firmę na koszty zmienne i koszty stałe.

Koszty zmienne to koszty, które są zależne od różnych czynników i zmieniają się w zależności od wielkości produkcji, wielkości sprzedaży itp. Im większe są

5 http://www.wkuwanko.pl/ekonomia/ekonomia-podstawowe-wskazniki-oceny-ekonomicznej-przedsiębiorstwa_23_707.html - dostęp 25.04.2019r.

6 Skrzypek J. T., *Biznesplan w 10 krokach. Przewodnik od pomysłu do wdrożenia*, Wydawnictwo POLTEXT, Warszawa 2014, s.180

7 <https://analizafinansowa.pl/wskazniki-rentownosci/prog-rentownosci-bep-3473.html>-dostęp 25.04.2019r.

te czynniki, tym większe są koszty. Do kosztów zmiennych należą m.in. koszty zakupu, koszty sprzedaży, koszty energii potrzebnej do produkcji itp.

Koszty stałe to koszty, które przedsiębiorca musi ponosić niezależnie od poziomu produkcji, sprzedaży czy wyników firmy. Do kosztów stałych należą m.in.:

- czynsz,
- pensje pracowników zatrudnionych na stałe,
- opłaty za media,
- odsetki od kredytów,
- koszty konserwacji,
- opłaty za usługi, z których firma regularnie korzysta (np. za działalność biura rachunkowego).

Kiedy będą ustalone zmienne i stałe koszty, jakie w danym okresie ponosi firma, można obliczyć próg rentowności. Można to zrobić na dwa sposoby: ilościowy i wartościowy.⁸

Próg rentowności w ujęciu ilościowym ($BEP_{ilość}$) daje odpowiedź na pytanie, ile produktów/usług trzeba sprzedać, żeby firma wyszła na zero. Oblicza się go według następującego wzoru:

$$\text{Próg rentowności } (BEP_{ilość}) = \frac{\text{Koszty stałe}}{\text{Cena} - \text{Koszty zmienne}} = 4$$

W praktyce wzór ten można przełożyć w następujący sposób:

Można przyjąć orientacyjnie, że cena produktu wynosi 1000 zł. Miesięczne koszty stałe wynoszą 2000 zł, a koszty zmienne w przeliczeniu na 1 produkt wynoszą 500 zł. W takiej sytuacji próg rentowności wynosi 4, bo:

$$\text{Próg rentowności } (BEP_{ilość}) = \frac{2000}{1000 \text{ zł} - 500 \text{ zł}} = 4$$

Oznacza to, że firma nie będzie przynosić strat, jeśli w ciągu miesiąca sprzeda 4 produkty. Ale żeby firma osiągnęła dochody, należałoby sprzedać 5 produktów w ciągu miesiąca.

Próg rentowności w ujęciu wartościowym (BEP_{wart}) odpowiada na pytanie, jakie przychody musi osiągnąć firma, żeby pokryć całkowite koszty działalności (czyli koszty stałe i zmienne). Oblicza się go według następującego wzoru:

$$\text{Próg rentowności } (BEP_{wart}) = \frac{\text{Koszty stałe}}{\text{Cena} - \text{Koszty zmienne}} \times \text{Cena}$$

⁸ <https://www.corazlepszyportalbiznesowy.pl/art/co-to-jest-prog-rentownosci> - dostęp 25.04.2019r.

W rozważanym przykładzie próg rentowności wynosi więc 4000 zł, ponieważ:

$$\text{Próg rentowności (BEP}_{\text{wart}}) = \frac{2000}{1000 \text{ zł} - 500 \text{ zł}} \times 1000 \text{ zł} = 4000 \text{ zł}$$

To z kolei oznacza, że firma musiałaby osiągnąć przychody równe co najmniej 4000 zł, żeby pokryć straty, a zarabiać zacznie wtedy, gdy na sprzedaży zarobi choćby o złotówkę więcej. Im mniejszy próg rentowności, tym szybciej nowy biznes zacznie przynosić zyski. Niski próg rentowności ma jeszcze jedną zaletę: daje on większą swobodę manewru. Z kolei wysoki próg rentowności sprawia, że firma nie tylko wolniej zarabia, ale też jest bardziej wrażliwa na jakiegokolwiek zmiany (np. spadek cen produktów czy wzrost kosztów stałych i zmiennych).

Plan finansowy przedsiębiorstwa zamieszczony w biznesplanie jest istotny ze względu na przekonanie odbiorcy, że podejmowane przedsięwzięcie ma szansę na sukces. Należy zapewnić, że zaplanowane cele oraz poniesione nakłady inwestycyjne będą w stanie nie tylko pokryć wydatki, ale także przyniosą oczekiwane korzyści w postaci wysokich dochodów. Co istotne, wszelkie obliczenia muszą być oparte na danych, które wynikają z przeprowadzonej analizy rynku. Warto pamiętać, że sporządzenie rzetelnego planu finansowego nie jest jednoznaczne z osiągnięciem przez przedsiębiorstwo sukcesu. Poczynione prognozy mogą jedynie pomóc w eliminacji ryzyka, które występuje w każdej branży działającej na rynku. Sprawdzenie opłacalności prowadzenia biznesu jest istotne dla samego przedsiębiorcy, który w projekt wkłada siłę i energię.

Sporządzenie biznesplanu i poddanie go obiektywnej ocenie, pozwala stwierdzić, czy założenie firmy jest dobrym krokiem. Oczywiście nie można zapomnieć, że pojawiają się również nieprzewidziane wydatki. Dokonując oceny efektywności inwestycji, należy poznać nie tylko jej rentowność, ale i słabe punkty, które wymagają poprawy. Dzięki analizie naprawimy błędy i wypracujemy własne optymalne rozwiązania. Jeżeli inwestycja zwróci się w przyszłości i umożliwi utrzymanie się właścicielowi czy jego rodzinie, to z całą pewnością śmiało można zabrać się do realizacji naszego pomysłu.



Opracowanie:
Marzanna Antoniak
CliPKZ - Oddział w Piotrkowie Trybunalskim

Bibliografia:

1. Łopusiewicz A., *Start-UP. Od pomysłu do sukcesu*, Wydawnictwo Samo Sedno, Warszawa 2013
2. Pomykańska B., Pomykański P., *Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Wskaźniki i decyzje w zarządzaniu*, Wydawnictwo naukowe PWN, Warszawa 2017
3. Konieczny M. i in., *Kompendium przedsiębiorczości*, Wydział Wydawnictw i Poligrafii Centrum Obsługi Kancelarii Prezesa Rady Ministrów, Warszawa 2008
4. Sadecki K., *Własny Biznes – dlaczego Tak? Czyli od pomysłu do sukcesu*, Warszawa 2013
5. Skrzypek J. T., *Biznesplan w 10 krokach. Przewodnik od pomysłu do wdrożenia*, Wydawnictwo POLTEXT, Warszawa 2014

Netografia: – dostęp 25.04.2019r.

1. <http://nawigator.um.warszawa.pl/moduly/pomysl-na-biznes/formulowanie-pomyslu-na-biznes/#more>
2. <https://www.biostat.com.pl/jak-znalezc-nisze.php>
3. <http://www.firmy-24.pl/biznes-plan/>
4. <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-jak-napisac-profesjonalny-biznesplan-plan-finansowy-cz-ii>
5. http://www.wkuwanko.pl/ekonomia/ekonomia-podstawowe-wskazniki-oceny-ekonomicznej-przedsiębiorstwa_23_707.html
6. <https://econopedia.pl/fp/ros-wskaznik-rentownosci-sprzedazy-brutto-i-netto-wzor-przyklad-i-interpretacja/>
7. <https://www.corazlepszyportalbiznesowy.pl/art/co-to-jest-prog-rentownosci->
8. <https://analizafinansowa.pl/wskazniki-rentownosci/prog-rentownosci-bep-3473.html>

Motywy zakładania działalności gospodarczej. Wady i zalety prowadzenia własnej firmy.

*„Wszyscy ludzie są przedsiębiorcami,
nie dlatego, że powinni zakładać firmy,
ale dlatego, że jest to zakodowane w naszym DNA.”*

REID HOFFMAN, LinkedIn

Jedną z najważniejszych decyzji o charakterze przedsiębiorczym jest założenie własnej firmy. Decyzja o założeniu własnej działalności gospodarczej to ważny i przede wszystkim odważny krok, łączący się zazwyczaj z dużą zmianą naszego dotychczasowego życia. Uruchomienie działalności gospodarczej wymaga dużo chęci, odwagi, wielu poświęceń oraz motywacji. Motywację można definiować jako stan gotowości człowieka do podjęcia określonego działania. Termin „motywacja” pochodzi od łacińskiego słowa *movere* oznaczającego „ruszać z miejsca”.⁹

W działalności przedsiębiorczej potrzeba nie tylko wewnętrznej determinacji i chęci przedsiębiorcy do działania, ale także korzystnych warunków zewnętrznych, które dzięki odpowiednim instrumentom będą kształtować pozytywne uwarunkowania sprzyjające rozwojowi przedsiębiorczości.

Silnymi motywatorami do działania w tym zakresie mogą być na przykład: brak satysfakcji z wykonywania obecnej pracy, stagnacja zawodowa, sytuacja bezrobocia, chęć dokonania zmiany w swojej karierze zawodowej, realizacja wcześniejszych marzeń, perspektywa osiągania wysokich dochodów, niezależność, samospełnienie to są główne powody, dla których coraz większa liczba Polaków chce pracować na swój rachunek¹⁰. Na rysunku poniżej przedstawiono inne powody, dla których warto zaryzykować i podjąć wyzwanie, które może okazać się dla nas bardzo owocne.

⁹ Glinka B., Gudkova S. 2011: *Przedsiębiorczość*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa, 129.

¹⁰ <https://nowiny24.pl/poznaj-powody-dla-ktorych-polacy-chca-zakladac-wlasne-firmy/ar/10221762> -dostęp 24.06.2019r.



Rys.1 źródło: opracowanie własne.

Każdy przedsiębiorca zakładając własną firmę kieruje się różnymi przesłankami. Prowadzenie własnego przedsiębiorstwa, a w szczególności małej firmy, związane jest w pierwszej kolejności z jej właścicielem. To od niego zależy czy firma się rozwija, jakie osiąga cele i czy spełnia oczekiwania jej założyciela. W dużej mierze jednak to motywy założenia własnej firmy decydują o jej późniejszym powodzeniu. Od charakteru tych motywów zależy funkcjonowanie przedsiębiorstwa na rynku. Niezależnie od tego, jakie to będzie przedsiębiorstwo, istnieją motywacje pozytywne, jak i negatywne w procesie tworzenia firmy.

Wśród motywów pozytywnych wyróżnić można¹¹:

- nowy start,
- otwarcie możliwości,
- ciekawość.
- dostrzeżenie interesujących możliwości i podjęcie próby ich wykorzystania,
- potrzeba poprawienia „własnego losu”,
- potrzeba sprawdzenia się w biznesie,
- nieoczekiwany dopływ kapitału,
- celowe działanie związane z realizacją pragnień, marzeń.

¹¹ B. Glinka, *Kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości w Polsce*, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2007, s. 25.

Natomiast wśród negatywnych powodów podejmowania działań przedsiębiorczych wyróżnić można¹²:

- brak środków na utrzymanie,
- brak satysfakcji z wykonywanej dotychczas pracy,
- utrata pracy,
- problemy w firmie,
- obawa przed utratą pracy, gdy przyszły przedsiębiorca podejrzewa zwolnienie z dotychczasowej pracy,
- zmiana sytuacji rodzinnej, np. rozwód i nowe małżeństwo,
- alternatywa dla zmiany miejsca zamieszkania w związku z przymusową „migracją zarobkową”.

Prowadzenie własnej firmy wiąże się z dużym wyzwaniem zarówno dla samego przedsiębiorcy – założyciela czy właściciela firmy, jak również często dla jego otoczenia, czyli np. rodziny. Bardzo często motywacją do prowadzenia własnej działalności gospodarczej staje się sytuacja zewnętrzna, jakieś zdarzenia losowe.¹³

Jak w każdym aspekcie życia są jasne i ciemne strony, cienie i blaski. Podobnie jest z prowadzeniem firmy – zawsze będzie to jakiś odcień szarości. Poznajmy zatem **zalety i wady prowadzenia własnej działalności gospodarczej**, bowiem warto się z nimi zapoznać jeszcze zanim zarejestruje się działalność gospodarczą. Przedsiębiorcy podejmują trud i ryzyko związane z prowadzeniem własnej działalności gospodarczej ze względu na wiele **zalet** wynikających z posiadania własnej firmy. Poniżej wymieniono najważniejsze z nich:

- **niezależność** – Pracując we własnej firmie nie jesteś uzależniony od szefa i sam dla siebie jesteś szefem. Niezależność przejawia się przede wszystkim w podejmowaniu decyzji, m.in. dotyczących zatrudnienia personelu, twojego czasu pracy, podziału zysków, zakupu wyposażenia, itd.
- **samorealizacja** – Prowadząc działalność gospodarczą możesz zrealizować swoje marzenia, wykorzystać swoje umiejętności i zdobyte kwalifikacje.
- **satysfakcja** – Istotną zaletą prowadzenia firmy na własny rachunek jest satysfakcja z tytułu robienia czegoś co się lubi, tym bardziej gdy przynosi to nam wymierne korzyści w postaci zysków z tytułu prowadzonej działalności.
- **pewność zatrudnienia** – Prowadzenie działalności gospodarczej we własnym zakresie gwarantuje nam zatrudnienie – samozatrudnienie.

12 M. Szarucki, B. Ericsson, P. Larsson, *Motywy przedsiębiorczości w Polsce i w Szwecji*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2007, nr 10, s. 32;

13 M.Konieczny,B.Wesołek,A.Miller i inni, *Kompendium przedsiębiorczości*, Warszawa 2008r., str.12

Jedyna ewentualność utraty pracy istnieć w momencie niepowodzenia prowadzonej działalności.

- **poprawa sytuacji finansowej** – Poprawa sytuacji finansowej osoby prowadzącej własny biznes jest widoczna w dłuższym horyzoncie czasowym. Wynika to z konieczności poniesienia nakładów finansowych na rozpoczęcie działalności¹⁴.

Planując własną działalność gospodarczą, trzeba sobie zdać sprawę z faktu, iż własna firma to nie tylko same „plusy”. Niestety prowadzenie działalności gospodarczej ma też swoje ciemne strony. Minusy są mniejsze lub większe, w zależności od branży i specyfiki danej firmy. Najczęściej wymieniane **wady** własnego biznesu to:

- **nienormowany czas pracy** – Własny biznes oznacza często konieczność pozostawania w pracy po godzinach lub też w czasie dni wolnych od pracy.
- **dodatkowe obowiązki prawno-administracyjne** – Będąc przedsiębiorcą musisz liczyć się z koniecznością prowadzenia dodatkowej dokumentacji podatkowej, ZUS i borykania się z szeroko rozumiana biurokracją.
- **odpowiedzialność** – Prowadząc firmę podejmujesz tym samym odpowiedzialność finansową i prawną za siebie, a w przypadku zatrudnienia pracowników również za nich.
- **nieregularność dochodów** – Prowadząc działalność gospodarczą we własnym zakresie należy nastawić się na otrzymywanie nieregularnych dochodów, a w trakcie rozpoczynania działalności nawet na ich brak.
- **nieustanne ryzyko** – Prowadzenie działalności na własny rachunek wiąże się nierozdzielnie z koniecznością uwzględnienia ryzyka niepowodzenia przedsięwzięcia lub utraty dotychczasowej pozycji na rynku.¹⁵

Praca na własny rachunek daje sporo satysfakcji z realizacji pomysłów i dążenia do urzeczywistniania założonych celów, ale prowadzenie biznesu zazwyczaj nie jest tak łatwe, jak się wydaje. Warto przy tym podkreślić, że zakładając firmę decydujesz się na nieograniczone zaangażowanie – pamiętać należy, że przedsiębiorcą jesteś 24 godziny na dobę.

Doświadczenia innych przedsiębiorców to doskonały materiał do nauki prowadzenia firmy. W tej części artykułu znajdziesz wywiady z różnymi przedsiębiorcami - tymi,



14 <https://mambiznes.pl/poradniki/zarzadzanie/czy-nadajesz-sie-do-prowadzenia-biznesu-3773> - dostęp 10.06.2019r.

15 <https://mambiznes.pl/poradniki/zarzadzanie/czy-nadajesz-sie-do-prowadzenia-biznesu-3773> - dostęp 10.06.2019r.

którzy prowadzą biznes stacjonarny w Internecie oraz tymi, którzy weszli na rynek z nietypowymi produktami i odnieśli sukces. Oto niektóre z nich:

Czym kierował się Pan otwierając własną działalność gospodarczą? „Najpierw sprawdziłem, czy moje marzenie jest realne i czy jego realizacja da mi szczęście. Droga na skróty nie popłaca. Tylko uczciwość, pracowitość, determinacja, korzystanie z wiedzy bardziej doświadczonych, słuchanie i wyciąganie wniosków z uczciwej krytyki pomoże ci osiągnąć sukces”.

wywiad z Mirosławem Rygusem
właścicielem firmy OLSTAL¹⁶

Dlaczego zdecydował się Pan uruchomienie działalności gospodarczej? „Jeśli ktoś chce w życiu zrobić coś więcej niż tylko iść odbębnić swoje osiem godzin w pracy, jeśli ma ambicje i plany, to powinien je realizować, po prostu. Ten, kto nie próbuje, nigdy się nie przekona i na pewno nigdy nie odniesie sukcesu. (...) Teraz nadal ryzykujemy. Tylko ryzyko może zaowocować – nie można się go bać. Mój tata powtarzał, że kasa to jest rzecz, którą zawsze można zorganizować. Wystarczy tylko mieć dobry pomysł i chęci”.

Wywiad z Łukaszem Wójcikiewiczem
właścicielem restauracji meksykańskiej ze zdrową żywnością.¹⁷

Skąd narodził się pomysł na założenie własnej działalności gospodarczej? „Po ukończeniu liceum wybrałem studia, które najbardziej odpowiadały moim zainteresowaniom i pasji. Rozpocząłem naukę na Akademii Wychowania Fizycznego Józefa Piłsudskiego w Warszawie. Tam odnalazłem swoją pasję i prawdziwą miłość, czyli sporty siłowe i już wtedy wiedziałem, że chcę rozwijać się w tym kierunku. Nie mając środków ani możliwości, postanowiłem inwestować w rozwój osobisty i szukać jednocześnie sposobu na założenie własnej firmy. **Czy dobrze jest mieć własną firmę? Czy to się opłaca? Czy to jest intratne zajęcie?** Jeżeli daje to radość, szczęście i poczucie spełnienia – oczywiście warto. Jeżeli jest ciężarem i problemem, który generuje jedynie stres – nie warto.(...)”

Wywiad z przedsiębiorcą Panem Pawłem Marcinkowskim,
właścicielem centrum sportowego FitPark w Radzynie Podlaskim.¹⁸

16 <http://lubon.pl/contents/content/140/1853-> dostęp 10.06.2019r.

17 <http://mfes.pl/wywiad-z-lukaszem-wojcikiewiczem-mlodym-przedsiobiorca-ktory-skorzystal-z-pozyczki-wsparcie-w-starcie/> - dostęp 10.06.2019r.

18 <http://zspradzyn.pl/wywiad-z-przedsiobiorc-panem-pawem-marcinkowskim/> - dostęp 10.06.2019r.

Dlaczego zdecydowała się Pani założyć własną działalność gospodarczą? Z dwóch powodów – pierwszy to chęć połączenia studiów dziennych z pracą związaną z wybranym kierunkiem (Akademia Sztuk Pięknych, Projektowanie ubioru), drugi to dostrzeżenie niszy na rynku. W momencie, w którym zdecydowałam się na otworzenie działalności, takich pracowni jak nasza, było w Polsce dosłownie kilka. Nasza oferta i zaangażowanie sprawiły, że w pewnym momencie nasza firma stała się w pewnym sensie miejscem unikatowym. Dzięki odpowiedniemu rozplanowaniu pracy prowadzenie działalności w żaden sposób nie kolidowało z dziennym trybem studiowania, praktykami i wyjazdami do innych firm, a to było dla mnie na tamtym etapie ogromną wartością i nieocenionym źródłem doświadczeń.

Rozmowa z Ewą Wójcik
założycielką firmy ultraMaszyna¹⁹

Więcej ciekawych wywiadów z przedsiębiorcami na stronie:

www.corazlepszyportalbiznesowy.pl/kat/wywiady

Każdy, kto zakłada własną działalność gospodarczą, powinien zdawać sobie sprawę z tego, jak ta decyzja zmieni jego dotychczasowe życie. Pamiętać należy, że tylko robiąc to, co lubimy, co daje nam satysfakcję, w co się w pełni zaangażujemy, możemy liczyć na sukces. W tym sensie umiejętność dokonania właściwego wyboru jest sukcesem - a tyle ile ludzi, tyle dróg do jego osiągnięcia. Prowadzenie własnej firmy to dla wielu osób duże wyzwanie, dlatego o wiele więcej osób wybiera pracę na etacie, uważaną za bezpieczniejszą, pewniejszą czy stabilniejszą. Posiadanie własnego biznesu wiąże się z dużą odpowiedzialnością czy ryzykiem niepowodzenia, ale to też korzyści: możliwość osiągania większych dochodów, swoboda decydowania o swojej pracy czy po prostu możliwość spełnienia marzeń. Tak więc, jeśli chodzi o przedsiębiorczość, ważne jest nie tylko to, co się robi, ale też dlaczego chce się to robić.

Opracowanie:
Agnieszka Raczyńska
CliPKZ - Oddział w Piotrkowie Trybunalskim

¹⁹ <https://www.corazlepszyportalbiznesowy.pl/art/przedewszystkim-jakosc> - dostęp 10.06.2019r.

Bibliografia:

1. Glinka B., *Kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości w Polsce*, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2007
2. Glinka B., Gudkova S. *Przedsiębiorczość*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa, 2011r.
3. Konieczny M., B. Wesolek, A. Miller i inni, *Kompedium przedsiębiorczości*, Warszawa 2008r.
4. Markowski W. *ABC small business'u*, Marcus , Łódź, 2011
5. Szarucki M., B. Ericsson, P. Larsson, *Motywy przedsiębiorczości w Polsce i w Szwecji*, Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa 2007r.

Netografia:

1. <https://nowiny24.pl/poznaj-powody-dla-ktorych-polacy-chca-zakladac-wlasne-firmy/ar/10221762> -dostęp 24.06.2019r.
2. <https://mambiznes.pl/poradniki/zarzadzanie/czy-nadajesz-sie-do-prowadzenia-biznesu-3773> - dostęp 10.06.2019r.
3. <https://mambiznes.pl/poradniki/zarzadzanie/czy-nadajesz-sie-do-prowadzenia-biznesu-3773>- dostęp 10.06.2019r
4. <http://zspradzyn.pl/wywiad-z-przedsibiorc-panem-pawem-marcinkowskim/> -dostęp 10.06.2019r.
5. <https://www.corazlepszyportalbiznesowy.pl/art/przedewszystkim-jakosc> -dostęp 10.06.2019r.
6. <http://lubon.pl/contents/content/140/1853>- dostęp 10.06.2019r.
7. <http://mfes.pl/wywiad-z-lukaszem-wojcikiewiczem-mlodym-przedsiębiorca-ktory-skorzystal-z-pozyczki-wsparcie-w-starcie/> - dostęp 10.06.2019r.

Prowadzenie firmy w domu

Wstajesz rano z łóżka i już jesteś w pracy... Bez uciążliwych dojazdów, niezadowolonego szefa i ściśle określonego przez zwierzchników grafiku zajęć. Taka wizja jest kusząca i, co więcej, możliwa do zrealizowania pod warunkiem założenia własnej działalności gospodarczej prowadzonej w miejscu zamieszkania.



Uruchomienie firmy jest marzeniem osób chcących zyskać niezależność i swobodę działania na polu zawodowym. Początkujący biznesmeni musi jednak podjąć wiele kluczowych decyzji istotnych dla dalszych losów przedsiębiorstwa, m.in. wybrać siedzibę, w której będzie funkcjonowało. Trzeba mieć świadomość, że ten wybór wpłynie na komfort pracy, koszty utrzymania, wizerunek wśród potencjalnych kontrahentów, a także na perspektywę rozwoju biznesu.²⁰ Z różnych względów najbezpieczniejszym wyjściem wydaje się prowadzenie działalności w domu. Czy rzeczywiście jest to idealna koncepcja? Co zrobić, żeby domowa firma się sprawdziła i przynosiła satysfakcję? - na te pytania będziemy poszukiwać odpowiedzi w dalszej części artykułu.

Dobre, czy złe rozwiązanie?

Na prowadzenie działalności we własnym mieszkaniu decyduje się wielu przedsiębiorców, zwłaszcza tych zakładających swój pierwszy biznes. Trudno się temu dziwić, ponieważ takie rozwiązanie ma wiele zalet. Niestety, podobnie jak alternatywne opcje, posiada również pewne mankamenty. Przyjrzyjmy się zatem wnikliwie „plusom” i „minusom”.

▪ Komfort

Wygoda to jeden z głównych atutów prowadzenia biznesu w miejscu zamieszkania. Będąc właścicielem takiej firmy można sobie pozwolić na elastyczny czas pracy, co pozwala pogodzić zadania zawodowe z obowiązkami domowymi. Chętnie korzystają z tego na przykład młode mamy i świeżo

²⁰ Wady i zalety rejestracji siedziby firmy we własnym mieszkaniu, wynajętym lokalu i wirtualnym biurze, <https://goldplace.eu/blog/wady-i-zalety-rejestracji-siedziby-firmy-we-wlasnym-mieszkaniu-wynajety-m-lokalu-i-wirtualnym-biurze/>, dostęp 31.05.2019r.

upieczeni ojcowie, którzy łączą prowadzenie firmy z opieką nad dziećmi. Dla rodzica biznesmena nie będzie problemem wyjście z dzieckiem do lekarza, czy przygotowanie posiłku dla rodziny. Wystarczy znaleźć dogodny dla siebie moment. A ponieważ firmowe narzędzia i materiały znajdują się w zasięgu ręki, pracę można wykonywać w dowolnym miejscu, na przykład na kanapie przed telewizorem. Wypełnianie obowiązków zawodowych w swoim mieszkaniu nie wymaga zakładania oficjalnego stroju, dopracowywania fryzury i nakładania starannego makijażu, o co należałoby zadbać wychodząc do pracy. W domowej firmie możemy więc postawić na większą swobodę. Okazuje się jednak, że ten upragniony przez etatowych pracowników luz i nielimitowany czas pracy, niosą ze sobą niebagatelne zagrożenia. Właściciel firmy nie ma przełożonego, który narzuci tempo, czy zmobilizuje do bardziej wydajnej pracy. Brak wystarczającej samodyscypliny i samokontroli może doprowadzić do pracoholizmu, lub wręcz przeciwnie, do destrukcyjnego dla biznesu rozleniwienia.

▪ Równowaga między pracą, a życiem prywatnym

Work-life balance, czyli równowaga między sferą prywatną i zawodową, to istotny aspekt naszego codziennego funkcjonowania. Od tego, czy ją zachowamy, zależy kondycja psychiczna przekładająca się na efektywność i satysfakcję z podejmowanych działań. Praca, która staje się sensem życia, zaczyna w nim dominować, jest ważniejsza niż rodzina, znajomi, zdrowie i pozazawodowe pasje, w którymś momencie może doprowadzić do pracoholizmu, wypalenia zawodowego, załamania psychicznego i zaburzenia relacji z ważnymi dla nas osobami. Nie jest dobrze również wtedy, gdy sprawy prywatne regularnie spychają na dalszy plan zadania zawodowe, co skutkuje negatywnymi wynikami. Zdecydowanie najbardziej odpowiedni dla ludzkiej psychiki jest balans i oddzielenie pracy od życia prywatnego. Teoretycznie, to nic trudnego - wystarczy nie zabierać „roboty” do domu, kończyć służbowe zadania po ośmiu zakontraktowanych godzinach, zamknąć drzwi od firmy i zająć się pozazawodowymi sprawami. W praktyce często się okazuje, że projekt na który czeka szef kończymy w wolny wieczór, na służbowe maile odpisujemy w przerwie między niedzielnym obiadem i podwieczorkiem, a w trakcie spotkania ze znajomymi obmyślamy strategię rozwoju działu jakości. Nie jest łatwo utrzymać work-life balance. Sytuacja jest jeszcze trudniejsza, gdy prowadzimy biznes w domu. Przecież nie przychodzimy do pracy, ani z niej nie wychodzimy. Jesteśmy na stanowisku 24 godziny na dobę. Wprawdzie nie mamy zwierzchników narzucających tempo wykonania zadań, ale od tego, co zrobimy i czy ze wszystkim zdążymy, zależy przyszłość naszego przedsięwzięcia. Poza tym w domowej firmie sprawami zawodowymi żyją wszyscy mieszkańcy. Są świadkami sukcesów i niepowodzeń, miłych i niemiłych rozmów z kontrahentami, czy stresujących kontroli urzędników skarbowych. Niełatwo oddzielić sprawy osobiste od służbowych na przykład w sytuacji, kiedy pracując musimy się równocześnie zajmować chorym dzieckiem. Domownicy

i znajomi również nie ułatwiają zadania, bo często nie potrafią zrozumieć, że dyspozycyjność osoby pracującej w domu jest ograniczona. Zachowanie balansu w takich okolicznościach bywa niemożliwe. I to jest największą bolączką osób prowadzących biznes w miejscu zamieszkania.

▪ Organizacja pracy

Domowa firma to konieczność przeorganizowania azylu, który dotychczas służył wyłącznie celom prywatnym, na miejsce pracy. Na takie rozwiązanie decydują się głównie właściciele jednoosobowych firm. Jest to uzasadnione m.in. niewielką przestrzenią przeznaczoną na działalność, w której trudno byłoby się odnaleźć dużemu zespołowi pracowników. Konsekwencją jest ograniczenie kontaktów, brak możliwości skonsultowania ze współpracownikami podejmowanych decyzji, czy wymieniania się doświadczeniami. Prowadzenie jednoosobowej firmy to ogromne wyzwanie. Właściciel jest osobiście odpowiedzialny za wszystkie działania, sam musi pamiętać o każdym terminie, płatności czy dokumencie. Problemem w tym przypadku bywa zatem niedobór interakcji i w konsekwencji - frustracja. A przecież praca, zwłaszcza ta wymarzona, powinna przynosić satysfakcję. Kolejnym problemem związanym z funkcjonowaniem takiego małego przedsiębiorstwa, bywa brak miejsca na spotkania z klientami. Może się okazać, że w warunkach domowych trudno będzie przeprowadzić ważną rozmowę biznesową dbając równocześnie o profesjonalizm i odpowiedni wizerunek firmy. Mankamentem jest też w tym przypadku zazwyczaj ograniczona przestrzeń magazynowa, co może utrudnić rozwój działalności. Oczywiście wszystko zależy od metrażu i koncepcji zagospodarowania lokalu – jeśli gospodarz dysponuje dużą posiadłością, z powodzeniem może we własnym domu wygospodarować wystarczająco dużo przestrzeni, aby zatrudnić liczniejszy personel i stworzyć odpowiednie warunki do spotkań z klientami.

Prowadząc biznes trzeba być przygotowanym na kontrole urzędowe. Warto pamiętać, że kontrola w siedzibie firmy, która jednocześnie jest naszym mieszkaniem, z pewnością będzie źródłem stresu i dyskomfortu.²¹ Ten aspekt warto dobrze przemyśleć, zanim założysz się działalność gospodarczą w miejscu zamieszkania.

▪ Oszczędności

Założenie biznesu w miejscu zamieszkania wiąże się ze znaczącymi oszczędnościami dotyczącymi czasu oraz kosztów. Pracując w domu przede wszystkim zyskujemy cenne minuty, lub nawet godziny nie musząc dojeżdżać do odległego miejsca zatrudnienia. Można ten czas wykorzystać na produktywną działalność na rzecz firmy, lub poświęcić rodzinie, co w codziennym, porannym

²¹ Rejestracja firmy w domu / mieszkaniu. Działalność gospodarcza w domu - wady i zalety, <https://www.biura-rachunkowe.waw.pl/arttykul/rejestracja-firmy-w-domu-mieszkaniu-dzialalnosc-gospodarcza-w-domu-wady-i-zalety-36>, dostęp 31.05.2019r.

pośpiechu okazuje się nieocenionym atutem. Ponadto jeżeli nie dojeżdżamy do miejsca pracy - nie wydajemy pieniędzy na paliwo, czy bilety. A więc znowu oszczędzamy - od kilku do kilkudziesięciu złotych dziennie.

Przyczyn, dla których prowadzenie firmy w domu wiąże się ze stosunkowo niskimi kosztami jest więcej, ponieważ w tym przypadku nie ponosimy zazwyczaj znaczących wydatków związanych z wynajęciem lokalu, dodatkowymi opłatami np. za prąd, wodę, miejsce parkingowe.²²

▪ Podatki

Prowadzenie firmy w domu ma swoje dobre strony z perspektywy prawa podatkowego, istnieje bowiem możliwość odliczenia od podstawy opodatkowania części kosztów czynszu, prądu, ogrzewania, czy wody. Wydatki związane z eksploatacją lokalu można zaliczyć do kosztów uzyskania przychodu.²³

(Młodzikowska, 2015, s. 48)

Odliczenia te stosowane są proporcjonalnie do powierzchni mieszkania wykorzystywanej do prowadzenia działalności gospodarczej. Przykładowo, jeżeli do celów działalności wykorzystywane jest 20% powierzchni lokalu, to do kosztów uzyskania przychodów mamy prawo zaliczyć 20% wydatków ponoszonych na jego



utrzymanie. Dodatkowym atutem jest możliwość częściowego odliczenia rat kredytu zaciągniętego na mieszkanie ze względu na to, że wydatki te są związane z użytkowaniem części przeznaczanej na prowadzenie biznesu. Warunkiem jest wpisanie wyodrębnionej, „firmowej” części lokalu do ewidencji środków trwałych. Wówczas do kosztów prowadzonej działalności można zaliczyć również część odsetek od kredytu zaciągniętego na zakup mieszkania.²⁴

Niestety zarejestrowanie firmy w domu wiąże się z wyższym podatkiem od nieruchomości, którym objęte są lokale przeznaczone na prowadzenie działań biznesowych.²⁵ Innym mankamentem mogą się okazać trudności z prawidłowym

22 Firma w mieszkaniu – wady i zalety, <http://www.prowadzefirme.pl/firma-mieszkaniu-wady-zalety>, dostęp 31.06.2019r.

23 D.Młodzikowska, Björn.Lunden, *Jednoosobowa firma. Jak założyć i samodzielnie prowadzić jednoosobową działalność gospodarczą*, s.48

24 Odsetki od prywatnego kredytu mieszkaniowego mogą być kosztem działalności gospodarczej, <https://zus.pox.pl/pit/odsetki-od-prywatnego-kredytu-mieszkaniowego-moga-byc-kosztem-dzialalnosci-gospodarczej.htm>, dostęp 31.05.2019r.

25 Firma w mieszkaniu – wady i zalety, <http://www.prowadzefirme.pl/firma-mieszkaniu-wady-zalety>, dostęp 31.06.2019r.

wyodrębnieniem części przeznaczanej na firmę oraz wyliczeniem odpowiedniej części kosztów eksploatacji, które można odliczyć.²⁶

Jak widać decyzja o zarejestrowaniu firmy w miejscu zamieszkania niesie za sobą zarówno pozytywne, jak i negatywne konsekwencje. Warto je wziąć pod uwagę i dobrze przemyśleć, aby w przyszłości uniknąć kłopotów i rozczarowań

Co zrobić, żeby się udało?

Prowadzenie biznesu we własnym domu niestety nie zawsze się udaje. Mają na to wpływ między innymi wcześniej opisane czynniki. Wbrew pozorom taka droga nie jest łatwa, są jednak sposoby, żeby poradzić sobie z trudnościami. Przede wszystkim już na etapie planowania należy wziąć pod uwagę opisane poniżej aspekty.

▪ Niezbędne cechy

Poza typowo „przedsiębiorczymi” atrybutami, takimi jak pewność siebie, determinacja, odwaga, kreatywność i chęć współpracy, właściciel firmy prowadzonej w miejscu zamieszkania powinien dysponować zestawem dodatkowych cech, które pozwolą mu sprawnie zawodowo funkcjonować w domowej strefie komfortu.²⁷ Najważniejsze z nich, to:

- **samodzielność** – ponieważ właściciel małej firmy zazwyczaj nie ma współpracowników, z którymi mógłby skonsultować swoje decyzje lub podzielić się obowiązkami i odpowiedzialnością;
- **samokontrola i samodyscyplina** - ze względu na to, że praca w domu nie sprzyja zachowaniu odpowiednich proporcji między zaangażowaniem w pracę i życie pozazawodowe;
- **umiejętność zarządzania czasem** – pracując w miejscu zamieszkania często wykonuje się w jednym czasie zadania firmowe i domowe, co może skutkować dezorganizacją.

Szczęśliwi posiadacze tych cech mają duże szanse na sukces. Pozostali mogą sobie poradzić w inny sposób, na przykład konsultując decyzje związane z funkcjonowaniem biznesu z członkami rodziny, lub korzystając z merytorycznego wsparcia firm zewnętrznych, np. biur rachunkowych, czy doradców z inkubatorów przedsiębiorczości.

Dla wzmocnienia samokontroli i samodyscypliny warto natomiast ustalać sobie dzienne, możliwe do zrealizowania cele. Przydaje się też wypracowanie pewnych

²⁶ Rejestracja firmy w domu / mieszkaniu. Działalność gospodarcza w domu - wady i zalety, <https://www.biura-rachunkowe.waw.pl/artikul/rejestracja-firmy-w-domu-mieszkaniu-dzialalnosc-gospodarcza-w-domu-wady-i-zalety-36>, dostęp 31.05.2019r.

²⁷ Borowska A., Cechy przedsiębiorcy - czy nadajesz się do prowadzenia biznesu, <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-cechy-przedsiębiorcy-czy-nadajesz-sie-do-prowadzenia-biznesu>, dostęp 31.05.2019r.

nawyków, czyli automatycznych zachowań i czynności, które nabywa się przez powtarzanie.²⁸ Tym sposobem można wyrobić w sobie nawyk zasiadania do pracy zaraz po wypiciu porannej kawy, lub nawyk kończenia zajęć firmowych przed powrotem dzieci ze szkoły. Z kolei w zarządzaniu czasem pomaga tworzenie realnych planów w perspektywie dziennej, tygodniowej i miesięcznej. Znając swoje możliwości i tempo pracy, można stworzyć grafik zajęć, który pomoże racjonalnie wykorzystać cenny czas.

Jeżeli jednak przyszły przedsiębiorca nie potrafi samodzielnie się mobilizować, a do efektywnej pracy potrzebuje nadzoru i jasnego zakresu obowiązków, powinien jeszcze raz poważnie przeanalizować myśl o własnej firmie.

▪ Odpowiedni profil działalności

Wybierając miejsce działalności należy racjonalnie ocenić, czy prowadzenie firmy we własnym domu nie będzie jej ograniczało, m.in. ze względu na brak wystarczającej przestrzeni magazynowej na towar, czy komfortowego miejsca na spotkania z klientami.²⁹ Nie każdy biznes ma szansę rozwinąć się w takich warunkach. Są jednak takie rodzaje działalności, które doskonale sprawdzą się w ograniczonych przestrzennie mieszkaniach. Oto kilka pomysłów na profil domowego biznesu:



- Pozyskiwanie informacji na zlecenie,
- Prowadzenie sklepu internetowego z towarami o niewielkich gabarytach,
- Obróbka audio, video, projekty graficzne,
- Korekta tekstów,
- Prowadzenie bloga,
- Rękodzieło artystyczne,
- Udzielanie korepetycji,
- Tworzenie i pozycjonowanie stron internetowych,
- Przygotowywanie koszy prezentowych,³⁰
- Usługi krawieckie,

28 Samodyscyplina – 10 skutecznych strategii, <https://pieknoumyslu.com/samodyscyplina-10-strategii/>, dostęp 31.05.2019r.

29 Biznes w domu, <https://www.infakt.pl/biznes-w-domu>, dostęp 31.05.2019r.

30 Pomysł na biznes w domu, <https://make-cash.pl/poradnik/pomysl-na-biznes-w-domu>, dostęp 31.05.2019r.

- Prowadzenie biura rachunkowego,
- Usługi księgowe,
- Naprawa sprzętu komputerowego.

Oczywiście dużo zależy od metrażu i warunków mieszkaniowych. Właściciele, którzy dysponują dużymi domami z odpowiednim zapleczem, mają o wiele więcej możliwości rozwijania biznesu w miejscu zamieszkania i otwierają np. zakłady mechaniczne, zakłady fryzjerskie, kosmetyczne, czy stacjonarne sklepy.

▪ Właściwa organizacja miejsca pracy

Dla zachowania higieny pracy najwłaściwsze byłoby przeznaczenie jednego wydzielonego pomieszczenia na działalność, i faktyczne wykonywanie w nim czynności związanych z tą działalnością. Symboliczne „zamknięcia za sobą drzwi” od firmy, czyli przejście ze strefy zawodowej do strefy prywatnej, pomaga w oddzieleniu tych dwóch światów. Jeżeli jednak nie ma takiej możliwości, warto zadbać o to, aby po skończonej pracy nasze domowe biuro chociażby wizualnie zmieniło się z powrotem w dom dzięki posprzątaniu z widocznych miejsc narzędzi związanych z naszym biznesem.

▪ Utrzymanie work - life balance

Wykonywanie pracy w mieszkaniu, to duże wyzwanie dla wszystkich domowników, dlatego warto ustalić zasady ułatwiające codzienne funkcjonowanie. Przede wszystkim należy wyjaśnić, na czym będzie polegała nasza praca oraz uzgodnić, w jakich godzinach będziemy się nią zajmować. Trzeba wyraźnie zaznaczyć, że ten czas jest poświęcony na działalność firmy i nie chcemy, aby ktoś nam wówczas przeszkadzał. Oczywiście rodzice małych dzieci mają w tym przypadku utrudnione zadanie. Wyjściem może być znalezienie na kilka godzin opiekuna, który zajmie się pociechami, lub prowadzenie działalności w czasie, kiedy inni domownicy są w stanie przejąć nad nimi opiekę.



Prowadzenie własnej działalności wiąże się z dużą elastycznością, która w tym przypadku oznacza m.in. nienormowany czas pracy. Zdarza się, jeśli zaistnieje taka konieczność, że trzeba się przepracować i wykonać zadania kosztem snu lub czasu spędzonego z rodziną. Nagła kumulacja zleceń, okres składania wniosków

do projektów, koniec okresu rozliczeniowego – to momenty w życiu firmy, kiedy odpowiedzialny właściciel koncentruje się na tym, co najważniejsze dla jego biznesu. Warto wtedy uprzedzić rodzinę i znajomych, że przez jakiś czas będziemy skupieni wyłącznie na sprawach zawodowych. Bardzo istotna w takich chwilach jest świadomość, że po zakończeniu pracy nastąpi czas na odpoczynek i drugą, prywatną stronę życia. Wtedy będzie można spotkać się z przyjaciółmi, wyjść na spacer z dziećmi i zwolnić tempo. To jest balans między sferą zawodową i prywatną. Wprawiony przedsiębiorca wie, gdzie leży granica, kiedy dociążyć się pracą, i kiedy odciążyć bez szwanku dla psychiki i strat dla firmy.³¹ Taką wiedzę nabywa się w praktyce.

Praca, to część życia. CZĘŚĆ, a nie całość. Trzeba o tym pamiętać, zwłaszcza jeżeli prowadzi się domową firmę.

O jakich formalnościach należy pamiętać?

Po przemyśleniu i podjęciu decyzji o założeniu domowej firmy, nadchodzi czas na konkretne działanie i dopełnienie niezbędnych formalności.

Zgodnie z aktualnie obowiązującymi przepisami, właściciel nie ma obowiązku wskazania konkretnego miejsca prowadzenia biznesu. (Dz. U. 2018 poz. 647, art.5)

Jeżeli jednak zdecyduje się zarejestrować działalność pod adresem zamieszkania, powinien pamiętać o konieczności zgłoszenia tego faktu w urzędzie miasta lub gminy. Urzędnicy mogą nadać lokalowi charakter użytkowy, wówczas stawka podatku, jakim zostanie obłożony cały lokal lub jego część, będzie zgodna z uchwałą miejscowych władz. Jednak samo zarejestrowanie działalności w mieszkaniu nie musi powodować wyższych opłat. Wszystko zależy od charakteru prowadzonej działalności - zupełnie inaczej zostanie przez urząd zakwalifikowana zmiana polegająca na zaadaptowaniu jednego z pokoi na gabinet dentystyczny, a inaczej urządzenie w jednym z pomieszczeń biura, na które składa się biurko i regał z dokumentami. A więc procedury i opłaty są uzależnione od rodzaju zakładanej działalności.³²

Znaczące jest również to, czy mieszkanie w którym chcemy założyć biznes należy do nas, czy jest wynajmowane. W drugim przypadku wskazane jest uzyskanie zgody właściciela lokalu. Z kolei przedsiębiorca, który planuje zarejestrować i prowadzić działalność w domu swoich rodziców, np. w jednym pokoju, który udostępni mu bezpłatnie, może zawrzeć z nimi umowę użyczenia.³³

Uruchamiając firmę powinniśmy się również upewnić, czy na prowadzenie planowanej działalności w mieszkaniu zezwalają odrębne przepisy np. z zakresu bezpieczeństwa i higieny pracy (BHP), czy sanitarno-epidemiologiczne

31 Antosiewicz K., Co to jest Work-life balance?, <http://www.antosiewicz.edu.pl/work-life-balance/>, dostęp 31.05.2019r., <http://www.antosiewicz.edu.pl/work-life-balance/>, dostęp 31.05.2019r.

32 Firma w mieszkaniu – wady i zalety, <http://www.prowadzefirme.pl/firma-mieszkaniu-wady-zalety>, dostęp 31.05.2019r.

33 Zmień dom w biuro, <https://taxcare.pl/porady/ksiegowe/zmien-dom-w-biuro>, dostęp 31.05.2019r.

(SANEPID). Informacji na ten temat można zasięgnąć bezpośrednio w instytucjach odpowiedzialnych za te obszary.

Zamierzając założyć działalność w budynku wielorodzinnym, w którym funkcjonuje wspólnota mieszkaniowa, warto wziąć pod uwagę powiadomienie tego organu o swoich planach. Formalnie właściciel mieszkania nie ma takiego obowiązku, jednak w niektórych przypadkach, takich jak działalność salonu fryzjerskiego, czy gabinetu lekarskiego, pozwolenie wspólnoty mieszkaniowej jest niezbędne. Zgodnie z artykułem 140 Kodeksu cywilnego (Dz.U.2019.0.1145, art. 140 KC), właściciel lokalu może go używać do swoich celów „zgodnie ze społeczno-gospodarczym przeznaczeniem” pod warunkiem, że działa w granicach prawa i zasad współżycia społecznego. Może również czerpać zyski z danego lokalu, pod warunkiem, że jego działalność nie jest uciążliwa dla sąsiadów.³⁴

Każda działalność gospodarcza wymaga rejestracji w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej. Można jej dokonać poprzez:

- wypełnienie wniosku online z miejsca innego niż urząd miasta lub gminy (wówczas wymagany jest kwalifikowany podpis elektroniczny lub bezpłatny profil zaufany na platformie ePUAP),
- przygotowanie wniosku on-line i podpisanie go w dowolnej gminie (trzeba zapamiętać numer wypełnionego wniosku i podać go w urzędzie, co ułatwi identyfikację),
- pobranie, wypełnienie i złożenie wniosku papierowego w gminie,
- przesłanie wniosku listem poleconym do wybranej gminy, w tym przypadku podpis na wniosku musi być potwierdzony notarialnie.³⁵

Wypełniając wniosek warto pamiętać, że nie zawsze wskazywana w CEIDG siedziba przedsiębiorstwa jest miejscem faktycznego świadczenia usług. W niektórych przypadkach zgłoszona oficjalnie siedziba firmy to miejsce, w którym przedsiębiorca wykonuje tylko czynności biurowo - organizacyjne, np. przechowuje firmową dokumentację, składa zamówienia, odbiera telefony od klientów, itp. Właściwa działalność (np. produkcja, sprzedaż bezpośrednia) odbywają się w zupełnie innym miejscu.³⁶

Wszelkie niezbędne informacje oraz formularze dotyczące rejestracji w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej można znaleźć na stronie

34 Wspólnota mieszkaniowa, a prowadzenie działalności gospodarczej – co można w swoim lokalu?, <http://www.nawigator-nieruchomosci.pl/wspolnota-mieszkaniowa-a-prowadzenie-dzialalnosci-gospodarczej-co-mozna-w-swoim-lokalu-.html>, dostęp 31.05.2019r.

35 Borowska A., Działalność gospodarcza w mieszkaniu - jak rozliczyć koszty?, <https://poradnikprzedsiebiorcy.pl/-dzialalnosc-gospodarcza-w-mieszkaniu-jak-ja-zalozyc>, dostęp 31.05.2019r.

36 Rejestracja firmy w domu / mieszkaniu. Działalność gospodarcza w domu - wady i zalety, <https://www.biura-rachunkowe.waw.pl/arttykul/rejestracja-firmy-w-domu-mieszkaniu-dzialalnosc-gospodarcza-w-domu-wady-i-zalety-36>, dostęp 31.05.2019r.

internetowej CEIDG pod adresem <https://prod.ceidg.gov.pl/ceidg.cms.engine/> lub bezpośrednio w urzędach miast i gmin na terenie całego kraju.

Reasumując, założenie i prowadzenie działalności gospodarczej w mieszkaniu jest dużym wyzwaniem, które trzeba dobrze przemyśleć i zaplanować. Wymaga to sporo poświęcenia, ale z drugiej strony korzyści płynące z połączenia w jednym miejscu życia rodzinnego i pracy, m.in. komfort i niezależność, równowagę wynikające z tego mariażu problemy. Bywa tak, że mała, skromna firma domowa z czasem zaczyna się rozwijać i daje początek potężnemu imperium. A więc warto zaryzykować.

Opracowanie:
Aneta Knapińska
CIiPKZ - Oddział w Skierniewicach

Bibliografia

1. Młodzikowska Danuta, Lunden Bjorn, (2015). Jednoosobowa firma. Jak założyć i samodzielnie prowadzić jednoosobową działalność gospodarczą. Gdańsk. BL Info Polska Sp. z o.o., (s.48)
2. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964r. o prawie własności, Dz.U.2019.0.1145, art.140 KC
3. Ustawa z dnia 6 marca 2018r. o Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej i Punkcie Informacji dla Przedsiębiorcy, Dz. U. 2018 poz. 647, art.5

Netografia

1. 5 wad działalności prowadzonej we własnym mieszkaniu, <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-5-wad-dzialalnosci-prowadzonej-we-wlasnym-mieszkaniu>, dostęp 31.05.2019r.
2. 19 pomysłów na biznes, który możesz prowadzić w domu, <https://szczęśliwawbiznesie.pl/19-pomyslow-biznes-domu-2017/>, dostęp 31.05.2019r.
3. Antosiewicz Katarzyna, Co to jest Work-life balance?, <http://www.antosiewicz.edu.pl/work-life-balance/>, dostęp 31.05.2019r.
4. Biznes w domu, <https://www.infakt.pl/biznes-w-domu>, dostęp 31.05.2019r.
5. Borowska Angelika, Cechy przedsiębiorcy - czy nadajesz się do prowadzenia biznesu, <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-cechy-przedsiębiorcy-czy-nadajesz-sie-do-prowadzenia-biznesu>, dostęp 31.05.2019r.

6. Borowska Angelika, Działalność gospodarcza w mieszkaniu - jak rozliczyć koszty?, <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-dzialalnosc-gospodarcza-w-mieszkaniu-jak-ja-zalozyc>, dostęp 31.05.2019r.
7. Firma w mieszkaniu – wady i zalety, <http://www.prowadzefirme.pl/firma-mieszkaniu-wady-zalety>, dostęp 31.06.2019r.
8. Odsetki od prywatnego kredytu mieszkaniowego mogą być kosztem działalności gospodarczej, <https://zus.pox.pl/pit/odsetki-od-prywatnego-kredytu-mieszkaniowego-moga-byc-kosztem-dzialalnosci-gospodarczej.htm>, dostęp 31.05.2019r.
9. Rejestracja firmy w domu/mieszkaniu. Działalność gospodarcza w domu - wady i zalety, <https://www.biura-rachunkowe.waw.pl/arttykul/rejestracja-firmy-w-domu-mieszkaniu-dzialalnosc-gospodarcza-w-domu-wady-i-zalety-36>, dostęp 31.05.2019r.
10. Samodyscyplina – 10 skutecznych strategii, <https://pieknoumyslu.com/samodyscyplina-10-strategii/>, dostęp 31.05.2019r.
11. Wady i zalety rejestracji siedziby firmy we własnym mieszkaniu, wynajętym lokalu i wirtualnym biurze, <https://goldplace.eu/blog/wady-i-zalety-rejestracji-siedziby-firmy-we-wlasnym-mieszkaniu-wynajety-lokalu-i-wirtualnym-biurze/>, dostęp 31.05.2019r.
12. Wspólnota mieszkaniowa, a prowadzenie działalności gospodarczej – co można w swoim lokalu?, <http://www.nawigator-nieruchomosci.pl/wspolnota-mieszkaniowa-a-prowadzenie-dzialalnosci-gospodarczej-co-mozna-w-swoim-lokalu-.html>, dostęp 31.05.2019r.
13. Zamień dom w biuro, <https://taxcare.pl/porady/ksiegowe/zmien-dom-w-biuro>, dostęp 31.05.2019r.

*„Bo to jest w dzieciach najpiękniejsza cnota,
gdy trudy rodziców ponoszą z ochotą”.*

Sofokles³⁷

Przedsiębiorstwo rodzinne, ujęcie definicyjne

Przedsiębiorstwa rodzinne bez wątpienia stanowią o sile polskiej gospodarki, będąc jednym z jej najbardziej stabilnych i wiarygodnych elementów. Dlatego w ostatnich latach tak dużo zaczęło się mówić o tej formie aktywności i działalności na krajowym rynku.

Dyskusja dotycząca definiowania pojęcia przedsiębiorstwa rodzinnego trwa od momentu, gdy stały się one przedmiotem badań specjalistów z różnych dziedzin nauki. Był to efekt rozważań nad znaczeniem gospodarczym i społecznym takich firm, a także szukania sposobów wspierania ich rozwoju. Wyodrębnienie problematyki firm rodzinnych nastąpiło w latach osiemdziesiątych XX wieku, głównie w USA. W Polsce świadomość znaczenia firm rodzinnych w gospodarce i życiu społecznym także zaczęła wzrastać, pierwsze publikacje na ten temat pojawiły się w naszym kraju po roku 2000. Prowadzone na świecie i w naszym kraju badania wykazały³⁸, że w gospodarce rynkowej małe i średnie firmy rodzinne są jednym z fundamentów globalnej gospodarki, stanowiąc znaczącą grupę jej przedsiębiorstw. Podkreślić zatem należy, że ich tworzenie, rozwój i funkcjonowanie poprzez pokolenia ma niezwykle istotne znaczenie dla rozwoju rynków zarówno krajowych, jak i zagranicznych. Rola firm rodzinnych w życiu gospodarczym i społecznym została doceniona także przez Komisję Europejską

(DG Enterprise), która w roku 2007 powołała grupę ekspercką ds. Biznesu Rodzinnego, w skład której wchodzi przedstawiciele wszystkich państw członkowskich, w tym również Polski³⁹.

Mimo, że tematyka firm rodzinnych jest poruszana przez różnych specjalistów



37 Zielińska E., Pielęgnowanie relacji nestorzy – sukcesorzy, Relacje, 6(7)/2014, październik 2014, s.20

38 Marjański A., Specyfika firm rodzinnych w: Firma w rodzinie, czy rodzina w firmie, publikacja powstała w ramach projektu partnerskiego Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości i stowarzyszenia Inicjatywa Firm Rodzinnych „Firmy rodzinne” w ramach EFS, PARP Warszawa 2012, str. 30

39 Kowalewska A./red./, Firmy rodzinne w polskiej gospodarce – szanse i wyzwania, PARP, Warszawa 2009, s. 7

(w tym także badaczy) zarówno w kraju, jak i na świecie, wciąż jednak są różnice w postrzeganiu tego typu firm (ich definiowaniu), które wynikają między innymi z odmiennych interpretacji pojęcia „przedsiębiorstwo rodzinne”. Określenie to często stosowane jest zamiennie z takimi pojęciami jak: „firma rodzinna”, „przedsiębiorczość rodzinna” czy family business.

Trudności w definiowaniu pojęcia firmy rodzinnej wynikają przynajmniej z dwóch powodów⁴⁰

- Przedsiębiorstwo rodzinne nie jest podmiotem „jednowymiarowym”, lecz mocno zróżnicowanym. Brakuje formalnych kryteriów jego wyróżniania, co sprawia, że zalicza się do tej grupy przedsiębiorstwa o różnych formach prawnych, własnościowych, wielkości i różnych metodach zarządzania.
- Łączą się w nim dwie grupy terminów (pojęć) o różnych rodowodach, historii i odbiorze społecznym – tj. rodzina i przedsiębiorstwo, które są „ekwiwalentem” instytucji o zupełnie różnych celach. Pierwsza z nich to instytucja społeczna, której celem jest prokreacja, prowadzenie wspólnego gospodarstwa domowego, organizowanie życia członków rodziny oraz zabezpieczanie swoich potrzeb wewnętrznych. Natomiast przedsiębiorstwo posiada cele związane z zaspokajaniem potrzeb obcych, podejmowaniem ryzyka czy też ekonomiczną samodzielnością.

W literaturze przedmiotu istnieje wiele definicji przedsiębiorstwa rodzinnego, które próbują wyjaśnić jego społeczno-ekonomiczną specyfikę. Dla potrzeb tego artykułu zastosowanie mają poniższe przykłady⁴¹:

- Z biznesem rodzinnym mamy do czynienia wtedy, gdy co najmniej dwa pokolenia jednej rodziny miały znaczący wpływ na cele i politykę firmy;
- Przedsiębiorstwo rodzinne to podmiot gospodarczy, w którym większość struktury własności oraz funkcja zarządzania całym podmiotem pozostają w rękach jednej rodziny;
- Firma rodzinna posiada dowolną formę prawną, kapitał przedsiębiorstwa znajduje się w całości lub w decydującej części w rękach rodziny i przynajmniej jeden członek rodziny wywiera decydujący wpływ na kierownictwo lub sam sprawuje funkcję kierowniczą z zamiarem trwałego utrzymania przedsiębiorstwa w rękach rodziny;
- Przedsiębiorstwo rodzinne to przedsięwzięcie, które obejmuje własność, zarządzanie i odpowiedzialność rodziny za biznes;

40 Safin K., Przedsiębiorstwo rodzinne – istota i zachowania strategiczne (2006), w: Andrzejewski M., Ryzyko w zarządzaniu firmą rodzinną, Seria SWSPiZ w Łodzi: Przedsiębiorczość i Zarządzanie Tom XII, Zeszyt 6, Łódź 2011r., s. 23–32

41 Marjański A., Specyfika firm rodzinnych, op.cit s.31

- Biznes rodzinny ma miejsce wtedy, gdy co najmniej dwóch członków rodziny pracuje w nim, sprawując kontrolę nad zarządzaniem i finansami, a sukcesja już się odbyła lub jest planowana;
- Firma rodzinna jest kierowana przy pomocy nadzoru właścicielskiego rodziny i /lub/ menedżerów posiadających intencję kształtowania i /lub/ kontynuowania wizji przedsiębiorstwa przez koalicję, którą kontrolują członkowie jednej lub kilku rodzin w taki sposób, który umożliwia utrzymanie wizji pomiędzy pokoleniami.

Istniejące definicje opisują istotę firmy rodzinnej poprzez trzy różne kryteria: własności, własności i zarządzania oraz sukcesji (ważnego momentu w życiu tego rodzaju firm), czyli międzygeneracyjnego transferu władzy i własności.

Definiowanie firm rodzinnych, w polskiej rzeczywistości

W związku z rozwojem przedsiębiorczości rodzinnej w Polsce, warto przytoczyć definicję charakterystyczną dla polskiej rzeczywistości. Badania przeprowadzone dotychczas przez polskich naukowców pokazują, że większość obecnie prosperujących polskich firm rodzinnych jest prowadzona przez pierwsze pokolenie właścicieli, a zagadnienie sukcesji dopiero pojawia się na horyzoncie planowania. W kwestii własności – formalnie większość biznesów jest własnością jednej osoby. Celowe wydaje się /wg polskich naukowców/ przyjęcie szerokiej definicji przedsiębiorstwa rodzinnego, że jest to „podmiot gospodarczy, w którym kontrola własnościowa i ewentualne zarządzanie podmiotem pozostają w rękach przedstawicieli rodziny”. Oznacza to, że w biznesie rodzinnym muszą być zaangażowani co najmniej dwaj członkowie rodziny, a zaangażowanie to może przybierać różne formy, niekoniecznie sformalizowane prawnie ⁴².



W badaniu zrealizowanym w roku 2009 dla Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości przyjęto szeroką definicję tego typu podmiotów gospodarczych sektora MMSP w Polsce, która stanowi połączenie kryterium zarządu i własności. Zgodnie z tą definicją **firma rodzinna** to: „każdy podmiot gospodarczy z sektora mikro, małych lub średnich przedsiębiorstw, o dowolnej formie prawnej, zarejestrowany i działający w Polsce, w którym:

42 Zawadka M., red Firma w rodzinie czy rodzina w firmie, PARP Warszawa 2012r., s.35

- co najmniej dwóch członków rodziny wspólnie pracuje w tym przedsiębiorstwie,
- co najmniej jeden członek rodziny ma istotny wpływ na zarządzanie,
- członkowie rodziny posiadają znaczące lub większościowe udziały w przedsiębiorstwie⁴³. Taki sposób pojmowania biznesu rodzinnego w Polsce uwzględnia społeczno -historyczne uwarunkowania naszej gospodarki oraz umożliwia podjęcie prób tworzenia modelu przedsiębiorstwa rodzinnego i jego funkcjonowania. Opisanie przedsiębiorstwa rodzinnego umożliwia takie wymierne kryteria, jak własność i zarządzanie oraz chęć utrzymania firmy dla następnego pokolenia.

Zarządzanie przez wartości w życiu rodzinnego biznesu

Rozwój firm rodzinnych wymaga, poza czynnikami charakterystycznymi dla każdego typu przedsiębiorstw – uwzględnienia wpływu dodatkowych czynników,



wynikających ze specyfiki tych podmiotów. Jednym z nich jest bez wątpienia uczestnictwo członków tej samej rodziny w zarządzaniu. W związku z tym, że w funkcjonowanie firm rodzinnych zaangażowani są różni uczestnicy, np.: żona, mąż oraz dzieci, istotną kwestią w odniesieniu sukcesu jest to, aby decyzje co

do dalszych działań i aktywności firmy były podejmowane i akceptowane przez wszystkich uczestników.

Nasuwa się więc pytanie - w dobie rozwoju firm rodzinnych, od czego zależy ich powodzenie i sukces?

W rozwiniętej gospodarce rynkowej firmy rodzinne zawdzięczają swoje powodzenie w dużej mierze przyjętemu systemowi wartości. System ten, najczęściej stworzony przez założycieli i przekazywany następnym pokoleniom – stanowi zbiór zasad i reguł dotyczących funkcjonowania przedsiębiorstwa, jak też pożądanej postawy etyczno-moralnej członków rodziny zaangażowanych w przedsięwzięcie. Jest on swoistą „konstytucją” firmy, wyznaczającą postępowanie właścicieli, pracowników i organizacji jako całości. Najczęściej przybiera formę ustnego porozumienia, coraz częściej jednak rady rodzinne

43 Firmy rodzinne w polskiej gospodarce – szanse i wyzwania, PARP, Warszawa 2009, s. 30

opracowują zbiór obowiązujących w firmie zasad w formie pisemnej. Ostatecznie ma on jednak charakter dobrowolny i ulega powolnym zmianom w czasie⁴⁴.

Na system wartości firm rodzinnych⁴⁵ mogą składać się najczęściej zasady o charakterze moralnego obowiązku spełnianego zarówno wobec rodziny, jak też prowadzonego przez nią przedsięwzięcia, m.in.: konieczność utrzymania rodzinnego charakteru firmy i przekazania jej następnemu pokoleniu, przywiązanie członków rodziny do firmy, ich lojalność, jedność, zaangażowanie, pracowitość, kultywowanie tradycji rodzinnej, wiara w siebie i upór w dążeniu do określonego celu, wierność obranej branży, gałęzi i programom produkcji.

(Nie)zmiennność stylu kierowania?

Do niedawna jeszcze ważnym elementem systemu wartości firmy rodzinnej była niezmiennność stylu kierowania⁴⁶, w chwili obecnej kwestionuje się również zasadę wierności obranemu przez poprzednie pokolenia rodzajowi działalności. Dzięki raczej konserwatywnemu charakterowi oraz pomimo całej swojej „ulotności” system wartości przedsiębiorstwa rodzinnego może spełniać wysoce użyteczną i stabilizującą rolę:

- powoduje, że członkowie rodziny identyfikują swoje drogi życiowe z rozwojem i pomyślnością firmy, odpowiadają się za ciągłością i kontynuacją przedsięwzięcia oraz zachowaniem rodzinnej tradycji,
- modyfikacje stylów postępowania w przedsiębiorstwie mają kontrolowany przebieg i noszą cechy ewolucji, co może być niewątpliwą zaletą, zważywszy na specyfikę firmy rodzinnej i trudne do przewidzenia stosunki na linii rodzina-firma,
- konsoliduje i jednoczy rodzinę wokół działalności firmy, czyniąc z niej czynnik powodzenia przedsiębiorstwa, a nie barierę rozwoju.

Rola sukcesji międzypokoleniowej w rozwoju firmy rodzinnej

*„W naszej sztuce zwanej sukcesją nie mamy napisanych gotowych ról, które daje nam reżyser, musimy sami je napisać, przy pomocy innych... Refleksja powinna być naszą towarzyszką, a jej głównym i jedynym zadaniem jest uchronić nas od błędów, od których nie ma odwrotu.”*⁴⁷

44 Safin K., Zachowania strategiczne przedsiębiorstw rodzinnych w RFN, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, nr 2/1993, w: Winnicka-Popczyk A., Rola rodziny w zarządzaniu biznesem. Od teorii do praktyki współdziałania; Magazyn Firm Rodzinnych, Relacje nr 1, XI. 2013, s. 3, <http://firmyrodzinne.pl/category/publikacje/>, dostęp 6.06.2019r.

45 Winnicka-Popczyk A., Rola rodziny w zarządzaniu własnym biznesem...op.cit. s.3

46 Winnicka-Popczyk A., Rola rodziny w zarządzaniu własnym biznesem...op.cit. s.4

47 Konarska-Błaszczyk K., Sztuka zwana sukcesją?!, Magazyn Firm Rodzinnych, Nr 1(34), II.2019r., s.25-26, <http://firmyrodzinne.pl/category/publikacje/>, dostęp 6.06.2019r.

Sukcesja, pojęcie to rozumiane jest zwykle jako (z łaciny *successio* – następstwo) następstwo prawne, w wyniku którego uprawniony zbywca przenosi na nabywcę swoje prawa, potocznie zaś jako dziedziczenie, przechodzenie na spadkobierców. Nieliczni polscy autorzy, zajmujący się strategiami sukcesyjnymi⁴⁸, sukcesję traktują jako „szczególny problem przedsiębiorstwa rodzinnego, które ma trwać ponad generacjami lub pomimo wymieniających się generacji” i dotyczy przekazania własności i kierowania przedsiębiorstwem albo jako „przekazanie kierowania firmą przez założyciela – właściciela następcy, którym może być albo członek rodziny, albo ktoś spoza rodziny”⁴⁹.

Obok formalno-prawnego aspektu sukcesji jest ten, znacznie trudniejszy od niego - aspekt emocjonalny. Ktoś zapyta – trudniejszy?! Tak, trudniejszy, bo firma rodzinna to nie tylko wartość rynkowa, ale też nośnik rodzinnych tradycji, ambicji i nadziei na przyszłość. To miejsce, w którym pokolenie odchodzące spędziło kilkadziesiąt najowocniejszych lat swojego życia. Rozstanie się tego pokolenia z firmą jest więc decyzją bardzo trudną, zarówno w kwestii jej przygotowania, podjęcia, jak i przeprowadzenia⁵⁰.

Skuteczna sukcesja, czy jest możliwa...?



Jednym z największych wyzwań, przed którym stoją obecnie firmy rodzinne, jest przekazanie sterów kolejnemu (następnemu) pokoleniu.

Nie jest to proces łatwy ani szybki. Wymaga on wieloletniego przygotowania oraz dobrania odpowiednich narzędzi. Żle „skrojona” sukcesja może nie tylko zaszkodzić rozwojowi przedsiębiorstwa, ale stać się również źródłem problemów w rodzinie.

Założeniem procesu sukcesji jest zapewnienie przedsiębiorstwu trwałości w obliczu trudnych i nieuniknionych zmian pokoleniowych oraz zabezpieczenie przyszłości rodziny w oparciu o zgromadzony majątek. Trwałe rozwiązania muszą być budowane na solidnych fundamentach. Nie inaczej jest z sukcesją. Wymaga ona starannego zaplanowania oraz dobrania narzędzi uwzględniających interesy wszystkich stron, ale także przygotowania planu awaryjnego na wypadek nieprzewidzianych zdarzeń.

48 Sułkowski Ł., Marjański A., *Firmy rodzinne. Jak osiągnąć sukces w sztafecie pokoleń*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2009, s. 38

49 Surdej A., Wach K., *Przedsiębiorstwo rodzinne wobec wyzwań sukcesji*, Difin, Warszawa 2012, s. 54

50 Blikle A., *Specyfika zarządzania w firmach rodzinnych*, w: Zawadka M., (red.) *Firma w rodzinie...* op.cit., s. 43

No co położyć nacisk i co zatem należy zrobić, aby odpowiednio przygotować siebie i przedsiębiorstwo do przekazania władzy? Poniżej zaprezentowano osiem kroków, których poznanie pozwoli odpowiednio wcześniej zaplanować działania ukierunkowane na skuteczne (i bezbolesne) przeprowadzenie procesu sukcesji w rodzinnej firmie.

Sukcesja w 8 krokach:

Krok 1. Planowanie – im wcześniej, tym lepiej

Sukcesja, która spełni oczekiwania zarówno aktualnego właściciela przedsiębiorstwa, jak i przyszłych sukcesorów, wymaga stworzenia „skrojonej na miarę” strategii oraz zabezpieczenia odpowiedniego czasu na jej wdrożenie. *Nie zwlekaj – pomyśl o przyszłości już dzisiaj!*

Krok 2. Biznes rodzinny – co naprawdę przekazujemy?

Należy dokładnie przeanalizować, co naprawdę chcemy przekazać następcom. W tym celu należy przeprowadzić audyt majątku i przedsiębiorstwa, który pozwoli dokładnie określić posiadane aktywa i ryzyka sukcesyjne z nimi związane. Przy okazji warto rozważyć uproszczenie i uporządkowanie struktury korporacyjnej prowadzonego biznesu.

Krok 3. Komu przekazać biznes?

Niezwykle istotne jest, aby z odpowiednim wyprzedzeniem dokonać wyboru przyszłych sukcesorów, od których zależeć będzie dalszy rozwój firmy, a także odpowiednio ich przygotować do roli, którą mają pełnić w przyszłości.

Krok 4. Zgoda w rodzinie

Wybór sukcesorów oraz wskazanie lidera spośród nich to jedna z najtrudniejszych i najbardziej odpowiedzialnych decyzji. Ważne jest określenie roli oraz uprawnień pozostałych członków rodziny tak, aby nie dochodziło w niej do konfliktów, a przedsiębiorstwo sprawnie funkcjonowało. Pomoc może w tym stworzenie konstytucji rodzinnej.

Krok 5. Brak naturalnych sukcesorów?

Co zrobić w sytuacji, gdy naturalny sukcesor nie jest zainteresowany prowadzeniem rodzinnego biznesu? Wówczas należy rozważyć inne możliwości, np.: sprzedaż zewnętrznemu inwestorowi, wykup dokonany przez grupę menedżerską niezwiązaną do tej pory z firmą i mającą na celu jej przejęcie oraz późniejsze nią zarządzanie (MBI – management buy-in), wykup przez osoby dotychczas zarządzające firmą samodzielnie lub we współpracy z wybranym partnerem kapitałowym, np. z funduszem private equity, które stają się właścicielem

największego pakietu akcji/udziałów (MBO – management buy-out) czy też zachowanie własności bez aktywnego udziału w zarządzaniu.

Krok 6. Porządek w kwestiach prawnych

Uporządkowanie wszelkich kwestii prawnych przed przekazaniem biznesu sukcesorom pozwoli im skoncentrować się na rozwoju firmy. W tym celu należy uregulować kwestie związane ze spadkobranie, czy to w oparciu o polski system prawny, czy też korzystając z regulacji oferowanych przez inne państwa (np. fundacje prywatne, wykorzystanie struktur powierniczych itp.). Warto również zawnazs zorientować się, z jakimi procedurami będą musieli zmierzyć się spadkobiercy obejmując dziedziczony majątek rodzinny.

Krok 7. Podatki

Uporządkowanie kwestii podatkowych oraz poprawności rozliczeń podatkowych pozwoli na efektywne przeprowadzenie procesu sukcesji zarówno po stronie właściciela, jak i sukcesorów.

Krok 8. Finanse

Uporządkowanie kwestii finansowych, w tym związanych z zewnętrznym finansowaniem firmy oraz strukturą jej zadłużenia, w znacznym stopniu uprości proces przekazania biznesu następcy ⁵¹.

Warto pamiętać o tym, że uwarunkowania rodzinne i majątkowe, różne formy prowadzenia działalności gospodarczej czy też specyficzne cele i założenia powodują, że plan sukcesji zawsze powinien być „szyty na miarę”. Bez tego nie będzie możliwe wprowadzenie rozwiązań, które zapewnią w przyszłości ochronę dwóch najcenniejszych wartości: dobra i bezpieczeństwa rodziny oraz kontynuacji biznesu.

Jedno nie ulega wątpliwości – nie istnieje jeden model przeprowadzenia sukcesji. Ilu przedsiębiorców, tyle rozwiązań. Te najprostsze, niby oczywiste, mogą nie przynieść oczekiwanych rezultatów. Sukcesja, szczególnie w przypadku firm rodzinnych, jest procesem na tyle skomplikowanym, że wymaga współdziałania przedsiębiorcy, członków jego najbliższej rodziny, a także doradcy finansowego, prawnego, podatkowego czy wreszcie banku.

Sam proces może trwać nawet kilka lat... J Dlatego warto o nim myśleć z pewnym wyprzedzeniem. Oczywistym jest fakt, że nikt z nas nie lubi myśleć o przemijaniu. Niemniej jednak, tylko dzięki podjęciu odpowiednich działań i to ze stosownym

⁵¹ Karpiuk K., Sukcesja, *Magazyn Firm Rodzinnych*, Nr 6(33), XII.2018r., <http://firyrodzinne.pl/category/publikacje/>, dostęp 6.06.2019r.

wyprzedzeniem, istnieje możliwość zabezpieczenia bytu najbliższych oraz zapewnienia trwałości budowanego przez lata, a niekiedy także przez poprzednie pokolenia, biznesu. Niech cele przeszłości (twórców firmy), staną się wyzwaniem dla przyszłości (nowych pokoleń) ...

Ważną cechą firmy rodzinnej

- będącą konsekwencją wpływu systemu rodziny - jest specyfika zarządzania tym podmiotem. W zarządzaniu firmą rodzinną możemy mieć generalnie do czynienia z trzema sytuacjami związanymi z określoną fazą jej rozwoju, takimi jak: zarządzanie bezpośrednio przez właścicieli-założycieli, bezpośrednie zarządzanie przez kolejne generacje potomków założyciela, rozdział własności firmy i jej zarządzania.



O istotności procesu sukcesji, czyli przekazywania firmy w ręce następnego pokolenia świadczy fakt, iż niewłaściwe jego przeprowadzenie może być powodem upadku firmy rodzinnej. Wśród najczęściej wymienianych przyczyn wpływających na krótką żywotność firm rodzinnych wymienia się⁵²:

- złe planowanie spraw spadkowych i wynikającą z tego niezdolność zapłaty przez następną generację podatku od spadku,
- nieprzekazanie firmy młodszemu pokoleniu w odpowiednim momencie,
- nieumiejętność wyboru sukcesora (wiele rodzin ma więcej niż jedno dziecko, co rodzi pytanie, jak rozwiązać kwestię dziedziczenia i któremu dziecku przekazać szefostwo nad firmą).

Przyczyną upadku rodzinnego biznesu może być też brak zainteresowania potencjalnego sukcesora firmą rodzinną, czy też konflikt między rodzeństwem i brak porozumienia w sprawie przejęcia firmy. W związku z powyższym, aby nie dopuścić do trudnych sytuacji czas już teraz rozpocząć sukcesję...

Proces sukcesji zaczyna się od pierwszych nadziei związanych z drugim pokoleniem, poprzez wprowadzanie go do firmy, po budowanie pozycji menedżera i właściciela. Bardzo ważne są tu: umiejętność pogodzenia się z faktem, że dzieci idą swoją drogą, oraz ustalenie, w jaki sposób dzieło życia

52 Lewandowska A., Greser J., Jakubowski J., Sukcesja w firmie rodzinnej, w: Firma w rodzinie czy rodzina w firmie..., op.cit, s.121

w postaci firmy będzie dalej rozwijane, kto nim będzie zarządzał, w jaki sposób i kiedy będzie przekazana własność⁵³.

Niech podsumowaniem treści dotyczących „sukcesji” będzie poniższy tekst, który podkreśla istotę tego, jakże ważnego z punktu widzenia „życia firmy” procesu:

„Pracujemy latami nad dziełem naszego życia – nad marką, majątkiem, prestiżem, szeroko rozumianym rozwojem – z myślą że będzie ono trwało przez pokolenia. Sukcesja jednak jest chyba w naszej świadomości pewnym konstruktem myślowym, gdyż decyzję o przekazaniu firmy wciąż przerysujemy na dalszy plan, a skupiamy się na „tu i teraz”. Tymczasem zmianę pokoleniową trzeba dobrze zaplanować i rozłożyć nawet na wiele lat”. Dobre planowanie to skuteczne działanie... Czas na sukcesję: teraz!⁵⁴

(U)Znane od pokoleń – przykłady firm rodzinnych

Jak podkreślano w treści artykułu, nie tylko rynki zagraniczne stwarzają warunki dla rozwoju firm rodzinnych, ale także i w Polsce ich liczba stopniowo wzrasta.

Więcej ciekawych historii i przykładów firm rodzinnych znaleźć można w publikacjach, które powstały w ramach dwóch projektów „Firmy Rodzinne” oraz „Firmy Rodzinne 2” wspierających firmy rodzinne w Polsce, finansowane ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego: Zawadka M., Hoffmann U., *„Moja historia, moja firma. Portrety polskich przedsiębiorców rodzinnych”*, PARP Warszawa 2012, publikacja dostępna na stronie: <https://www.parp.gov.pl/component/publications/publication/moja-historia-moja-firma-portrety-polskich-przedsiębiorców-rodzinnych>, dostęp 6.06.2019r., Hoffmann U., Jaszewska M., Zawadka M., *„Firma rodzinna. Opowieści polskich przedsiębiorców”*, PARP Warszawa 2015, publikacja dostępna za pośrednictwem strony: <https://www.parp.gov.pl/component/publications/publication/firma-rodzinna-opowiesci-polskich-przedsiębiorców>, dostęp 6.06.2019r.

Opisane w publikacjach historie mówią o początkach, powstaniu i rozwoju wybranych firm – uczestników (beneficjentów) projektów, opowiedziane przez ich założycieli i członków ich rodzin. Każda z prezentowanych historii dowodzi ogromnej żywotności i różnorodności środowiska firm rodzinnych w Polsce. Mimo, że bohaterowie mają inne zainteresowania, inne pomysły na rozwój biznesu, inne sposoby działania, jest coś co ich łączy... Wszystkich łączy żyłka ryzykanctwa, odwaga brania losu w swoje ręce i przekonanie, że rodzinność firmy to wartość, która odpowiednio wykorzystana daje szansę na przetrwanie ich przedsiębiorstwa. Jest to ciekawa lektura dla każdego, kogo interesują ludzkie opowieści. Zgłębiając jej treści nie sposób nie zauważyć, że dzięki niej słowo

53 <https://www.parp.gov.pl/files/74/81/545/13066.pdf>, dostęp 6.06.2019r.

54 Markiewicz D., Sukcesja, *Magazyn Firm Rodzinnych*, Nr 3(11), IV.2015, s. 16

„biznes” nabiera ludzkiego, jednostkowego wymiaru. Natomiast biorąc pod uwagę wkład, jaki mają firmy rodzinne w rozwój wolnego rynku w naszym kraju, opowieści te są po prostu portretem polskiej przedsiębiorczości.

Opracowanie:
Edyta Kolenda
CiPKZ Łódź

Bibliografia:

1. Blikle A., Specyfika zarządzania w firmach rodzinnych, w : Zawadka M., (red). Firma w rodzinie czy rodzina w firmie, PARP Warszawa 2012r.
2. Inglot Z., Inglot - Z Przemysła na Broadway: rozwijanie globalnej marki w Polsce, Firmy rodzinne – studia przypadków; Badanie firm rodzinnych 2016. Firmy rodzinne w obliczu zmian, PwC Polska Sp. z o.o. 2016
3. Karpiuk K., Sukcesja, Magazyn Firm Rodzinnych, Nr 6(33), XII.2018r.
4. Konarska-Błaszczuk K., Sztuka zwana sukcesją?!, Magazyn Firm Rodzinnych, Nr 1(34), II.2019r.
5. Kowalewska A.(red), Firmy rodzinne w polskiej gospodarce – szanse i wyzwania, PARP, Warszawa 2009r.
6. Lewandowska A., Greser J., Jakubowski J., Sukcesja w firmie rodzinnej, w: Firma w rodzinie czy rodzina w firmie, PARP Warszawa 2012r.
7. Mączyńska M., Sukcesja – bariera czy szansa, w: „Dobra sukcesja”, Raport ThinkTank 2012r.
8. Markiewicz D., Sukcesja, Magazyn Firm Rodzinnych, Nr 3(11), IV.2015r.
9. Marjański A., Specyfika firm rodzinnych w: Firma w rodzinie, czy rodzina w firmie, PARP Warszawa 2012r.
10. Safin K., Przedsiębiorstwo rodzinne – istota i zachowania strategiczne (2006), w: Andrzejewski M., Ryzyko w zarządzaniu firmą rodzinną, Seria SWSPiZ w Łodzi: Przedsiębiorczość i Zarządzanie Tom XII, Zeszyt 6, Łódź 2011r.
11. Safin K., Zachowania strategiczne przedsiębiorstw rodzinnych w RFN, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, nr 2/1993.
12. Sułkowski.Ł., Marjański.A. , Firmy rodzinne. Jak osiągnąć sukces w sztafecie pokoleń, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2009r.
13. Surdej.A., Wach.K., Przedsiębiorstwo rodzinne wobec wyzwań sukcesji, Difin, Warszawa 2012r.
14. Winnicka-Popczyk A., Rola rodziny w zarządzaniu biznesem. Od teorii do praktyki współdziałania; Magazyn Firm Rodzinnych, Relacje nr 1, XI. 2013r.

15. Zawadka M.(red.), Firma w rodzinie czy rodzina w firmie, publikacja powstała w ramach projektu partnerskiego Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości i stowarzyszenia Inicjatywa Firm Rodzinnych „Firmy rodzinne” w ramach EFS, PARP Warszawa 2012r.
16. Zawadka M., Hoffmann U., „Moja historia, moja firma. Portrety polskich przedsiębiorców rodzinnych”, PARP Warszawa 2012.

Netografia: (dostęp na 6.06.2019r.)

1. <http://firmyrodzinne.pl/category/publikacje/>,
2. <https://www.parp.gov.pl/files/74/81/545/13066.pdf>,
3. http://firmyrodzinne.pl/download/relacje-2013-2015/RELACJE_nr_001.pdf
4. www.pwc.pl/firmy-prywatne

Osobowość przedsiębiorcy

Czym jest osobowość?

W największym skrócie osobowość jest tym co nas wyróżnia – to cechy, dzięki którym jesteśmy tacy jacy jesteśmy i zachowujemy się w charakterystyczny dla siebie sposób.

Osobowość odpowiada zarówno za stałość zachowania (to, że w różnych sytuacjach człowiek zachowuje się podobnie np. w sytuacji stresu zachowuje spokój, pozostaje skoncentrowany na zadaniu), jaki i za różnice indywidualne (czyli za to, iż w podobnych sytuacjach ludzie zachowują się w odmienny sposób np. są takie osoby, które w sytuacji niemożności znalezienia zatrudnienia zakładają własną firmę ale są też osoby, które w tej samej sytuacji ukierunkowują swoje działania na zdobycie świadczeń socjalnych).



Obecnie badacze osobowości zgodnie uznają, że istnieje pięć podstawowych wymiarów cech, za pomocą których można scharakteryzować osobowość. Pięcioczynnikowy model cech osobowości (tzw. „Wielka Piątka”) obejmuje następujące wymiary: neurotyczność, ekstrawersję/introwersję, otwartość na doświadczenia, ugodowość i sumienność.⁵⁵

Wielka piątka a przedsiębiorczość

Neurotyczność

Osoby neurotyczne to osoby, które są skłonne do przeżywania emocji negatywnych, takich jak strach, smutek, zaniepokojenie, złość, poczucie winy. Słabiej kontrolują impulsy i gorzej radzą sobie ze stresem niż osoby nieneurotyczne. Często towarzyszy im lęk. Odznaczają się niskim poczuciem bezpieczeństwa i skłonnością do zamartwiania się. Wykazując pesymistyczne nastawienie do życia, są z reguły mniej atrakcyjne społecznie, dlatego też mają mniej kontaktów z innymi i otrzymują mniej wsparcia społecznego.⁵⁶

⁵⁵ Butcher J. i in. Psychologia zaburzeń DSM-5, GWP, Sopot 2017, s. 409

⁵⁶ Ogińska-Bulik N., Juczyński Z., Osobowość. Stres a zdrowie. Wyd. 2 Difin, Warszawa 2010, s. 143

Liczne badania pokazują iż wysokie natężenie tej cechy jest negatywnie skorelowane z sukcesem życiowym, zarówno wewnętrznym (związanym z odczuwaniem satysfakcji z pracy) jak i zewnętrznym (dotyczącym poziomu dochodu i statusu zawodowego)⁵⁷. Jeśli chodzi zaś o przedsiębiorców dużo lepszym prognostykiem sukcesu będzie niskie natężenie tej cechy, przede wszystkim ze względu na konieczność działania w ciągłym stresie, konieczność podejmowania ryzyka i pracy w mniej przewidywalnym otoczeniu.⁵⁸ Neurotyczność należy do cech osobowości, które trudno zaliczyć do sprzyjających zdrowiu i dobremu funkcjonowaniu.⁵⁹

Ekstrawersja/Introwersja

Osoby ekstrawertywne to osoby określane jako przyjacielskie, towarzyskie, rozmowne, spontaniczne, energiczne, otwarte na kontakty społeczne. W najnowszych ujęciach zauważa się również iż są one radosne, pewne siebie, aktywne, energiczne, czerpiące satysfakcję z życia. W pracy często przedkładają szybkość wykonania nad jego precyzję.

Osoby introwertywne z kolei postrzegane są jako wycofane, zahamowane, ciche, powściągliwe, zdystansowane w relacjach interpersonalnych. Gorzej radzą sobie w zadaniach wymagających podzielności uwagi ale lepiej wypadają w zadaniach wymagających czujności i uważnego analizowania szczegółów. Są też bardziej odporne na działanie bodźców monottonnych.

Wysoki poziom ekstrawertyczności jest istotnym predyktorem powodzenia w zawodach wymagających częstych kontaktów społecznych i związanych z wysokim stopniem autonomii⁶⁰ – a więc między innymi dotyczy to także właścicieli firm.

Otwartość na doświadczenia

Osoby otwarte na doświadczenie są bardzo zainteresowane zarówno światem, który je otacza, jak i własnymi przeżyciami, dlatego ich życie, pod względem doznań, jest bogatsze od życia innych osób. Charakteryzują się akceptowaniem niekonwencjonalnych wartości, silniejszym doznawaniem emocji niż osoby zamknięte na doświadczenie, a także poszukiwaniem sytuacji, które mogłyby im dostarczyć nowych doznań. Znajdują przyjemność w wymyślaniu nowych rzeczy.⁶¹

W jednym z nielicznych jak dotąd badań związanych z tym wymiarem osobowości wykazano, iż otwartość na doświadczenie wiązała się pozytywnie z większą

57 Siuta J. (red.), Diagnostyka osobowości. Inwentarz NEO-PI-R w teorii i praktyce. PTP, Warszawa 2009, s.22

58 Ibidem, s. 22.

59 Ibidem, s. 23.

60 Ibidem, s. 44

61 Siuta, J. Inwentarz osobowości NEO-PI-R, PTP, Warszawa 2006, s.27

liczbą klientów i kontrahentów, z większą liczbą kontaktów biznesowych oraz z większą liczbą osób pracujących na rzecz firmy.⁶²



Ugodowość

Osoba ugodowa (uzyskująca wysoki wynik w kwestionariuszu mierzącym natężenie tej cechy) jest altruistą, darzy inne osoby życzliwością i gotowa jest do pomagania innym. Wierzy, że gdy sama będzie w potrzebie, również uzyska od innych pomoc. Osoba mało ugodowa z kolei, jest postrzegana jako konfliktowa, egocentryczna, sceptyczna w stosunku do intencji żywnionych przez inne osoby i raczej rywalizująca niż współpracująca. Wdawać by się mogło, że jeden z tych biegunów jest społecznie pożądany jak i „zdrowszy” psychologicznie; ludzie nastawieni ugodowo mogą być bardziej popularni niż ludzie antagonistyczni.⁶³ Jednak gotowość do walki o własne interesy jest często zaletą a wysoka ugodowość nie jest raczej dobra w sytuacji walki rynkowej, z jaką przyjdzie się zetknąć przyszłemu przedsiębiorcy. Z drugiej strony niska ugodowość i związana z tym konfliktowość nie jest pożądana w sytuacji walki o klienta, wychodzenia naprzeciw jego potrzebom i nawiązywania z nim pozytywnych relacji interpersonalnych. Wydaje się zatem że w przypadku tej cechy średnie jej natężenie będzie optymalne dla działań przedsiębiorczych.

Sumiennność

Sumiennność jest to czynnik charakteryzujący stopień zorganizowania jednostki, jej upór i motywację w dążeniu do celu. Osoby o wysokim poziomie sumienności mają poczucie własnej kompetencji i dążą do jej ujawnienia. Wykazują się samodyscypliną i rozważą, stawianiem sobie wysokich wymagań i ambitnych celów. Wysokim aspiracjom zawodowym czy twórczym towarzyszy duża pracowitość i dążenie do perfekcjonizmu. Wysokie wymagania wobec siebie idą w parze z takimi samymi wymaganiami wobec innych. Osoby sumienne w porównaniu z niesumiennymi wykazują większą energię i dyscyplinę, działają w sposób bardziej zorganizowany i planowy; są efektywne w działaniu.⁶⁴

Osoby o niskiej sumienności charakteryzuje skłonność do wygodnictwa i lenistwa oraz nastawienie hedonistyczne. Jednocześnie osoby mało sumienne rzucają wyzwania ustalonemu porządkowi, łamią zasady i ustalone granice

62 Kaczmarek M., Kaczmarek-Kurczak P., Cechy osobowości oraz poczucie własnej skuteczności jako predyktory efektywności działania przedsiębiorców: badanie podłużne. W: Roczniki Psychologiczne/Annals Of Psychology 2016, XIX, 1, s.103-120

63 Siuta, J. Inwentarz...op.cit., s.28

64 Poskrobko B., Nauka o kreowaniu wiedzy. Podręcznik kreatywnego naukowca i menedżera. Difin, Warszawa 2017, s.133

możliwości, czasami podejmują zbyt duże ryzyko. Łatwo przystosowują się do nowych sytuacji, są spontaniczne, nieortodoksyjne. Bywają postrzegane jako nieorganizowane i niesolidne, niestawiające sobie wysokich wymagań i ambitnych celów.⁶⁵

Na pierwszy rzut oka, analizując powyższe opisy, wydaje się, że osoby bardziej sumienne będą miały większe szanse jako przedsiębiorcy. Faktycznie ma to odzwierciedlenie w wynikach badań⁶⁶

Inne cechy

Prowadzący od 30 lat badania dotyczące predyspozycji przedsiębiorców, Walter i Heinrichs wyodrębnili zestaw cech osobowościowych, które wyróżniają tę grupę i skutkują efektywnością prowadzenia własnej firmy. Są to m.in. skłonność do podejmowania działań ryzykownych, potrzeba osiągnięć, wewnętrzne poczucie kontroli, innowacyjność, kreatywność.⁶⁷

- Skłonność do podejmowania działań ryzykownych,

Przedsiębiorca, aby odnieść sukces na rynku musi podejmować decyzje w warunkach niepewności, spowodowanej brakiem wystarczających informacji oraz dużą ich złożonością i dynamiką.⁶⁸ Mimo wszystko przedsiębiorcy są w stanie postrzegać ryzyka nie tylko jako zagrożenie, ale również jako szansę. Ten element odróżnia ich od innych osób, które właśnie ze względu na brak pewności działania skłonne byłyby wycofać się w tych okolicznościach.



- Potrzeba osiągnięć

W sytuacjach, gdy wynik działania może być oceniony jako sukces lub jako porażka u podstaw naszej motywacji leżą dwa konkurujące motywy – potrzeba odniesienia sukcesu i potrzeba uniknięcia porażki. Ludzie różnią się siłą każdej z tych potrzeb. Dla opisu różnic indywidualnych w tym zakresie zaproponowano koncepcję potrzeby osiągnięć. Osoby, u których chęć odniesienia sukcesu góruje nad dążeniem do zabezpieczenia się przed

⁶⁵ Ibidem., s. 134

⁶⁶ Kaczmarek M., Cechy osobowości jako predyktor motywacji i efektywności działań przedsiębiorcy. W: Problemy Zarządzania 12/1, s. 175-190, 2014.

⁶⁷ Postuła A., Majczyk J., Darecki M (red.), Przedsiębiorczość. Jednostka, organizacja, kontekst. Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego. Warszawa 2015, s. 95.

⁶⁸ Piskorz Z., Psychologia przedsiębiorczości – sylwetka psychologiczna przedsiębiorcy. W: Zeszyty Naukowe Dolnośląskiej Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Techniki. Studia z Nauk Społecznych, Nr 1/2009, s. 30.

porażką, to osoby o wysokiej potrzebie osiągnięć, czyli inaczej mówiąc to jednostki charakteryzujące się orientacją na sukces.

Skuteczne funkcjonowanie w roli przedsiębiorcy wymaga wyznaczania sobie celów możliwych do osiągnięcia, konstruktywnej reakcji na porażki oraz niejednokrotnie rezygnacji z szybkiego otrzymania korzyści na rzecz większych, lecz odłożonych w czasie.⁶⁹

- Wewnętrzne poczucie kontroli

Jednostki o wewnętrznym poczuciu kontroli mają przekonanie, że są zdolne do wpływu na swój przyszły rozwój poprzez podejmowane działania. Osoby o zewnętrznym poczuciu kontroli są przekonane, że ich własne działania mają mały wpływ na ich przyszłe wyniki, a sukces lub porażka w dużym stopniu zdeterminowane są przez czynniki losowe lub przez zewnętrzne otoczenie. Można więc przewidywać, że jednostki o wewnętrznym poczuciu kontroli mają większe szanse na sukces w roli przedsiębiorcy niż jednostki o zewnętrznym poczuciu kontroli. Wewnętrzsterowność sprzyja bowiem samodzielnemu wyznaczaniu celów, one zaś wpływają na zachowania poprzez:

- » ukierunkowanie uwagi na istotne elementy zadania,
- » opracowanie strategii działania,
- » mobilizację do podjęcia wysiłku,
- » zwiększenie wytrwałości.

Literatura psychologiczna dostarcza dowodów, że poczucie kontroli jest stabilną cechą osobowości o ważnych konsekwencjach behawioralnych. Właściwości osób wewnętrzsterownych to cechy osób, które mają szanse z powodzeniem funkcjonować w warunkach niepewności, samodzielnego wyznaczania sobie celów – czyli w roli przedsiębiorcy.⁷⁰

- Innowacyjność

Duża konkurencja w gospodarce wymusza na przedsiębiorcach poszukiwanie innowacyjnych rozwiązań pozwalających na wprowadzanie nowych produktów, lepiej zaspokajających potrzeby rynku, konsumentów oraz środowiska. Innowacyjność to każda zmiana, która coś ulepsza, daje nową jakość lub pozwala stworzyć nowy produkt czy usługę.⁷¹ Przedsiębiorca jako osoba nie może być zwolennikiem stagnacji, wprost przeciwnie przedsiębiorczość innowacyjna dąży do ciągłej aktywności we wprowadzeniu na rynek nowych produktów lub usług, dokonywaniu zmian produktu istniejącego, które zwiększają jego jakość i użyteczność. Innowacyjność może przejawiać się także w nowych metodach produkcji,

69 Ibidem, s.25.

70 Ibidem, s. 27.

71 https://www.pi.gov.pl/Firma/chapter_95851.asp. Dostęp w dniu 25.06.2019r.

wykorzystaniu nowoczesnych technologii, znajdowaniu nowych rynków zbytu czy wykorzystaniu nowych surowców.

- **Kreatywność**

Zdaniem psychologów mówimy, że coś jest twórcze jeśli jest zarówno oryginalne (rzadkie lub nowe), jak i użyteczne (np. wartościowe). Konieczne jest spełnienie obu tych warunków, bo sama oryginalność (na przykład jakiś zupełnie kosmiczny pomysł), o ile nie prowadzi do rozwiązania jakiegoś problemu, nie jest wystarczająca i sprowadza się wyłącznie do ekstrawagancji. W biznesie twórcze myślenie wydaje się być przydatne zarówno na samym początku, podczas formułowania pomysłu na firmę, jak i później, gdy prowadzi się i rozwija firmę. Zauważono na przykład, że bardziej twórcze osoby lepiej dostrzegają okazje na rynku, preferują sposoby myślenia, które prowadzą je do mniej typowych rozwiązań.⁷² A wszystko po to by skutecznie konkurować z innymi o klienta i sukces...



Osobowość a działanie

W opracowaniach dotyczących przedsiębiorczości możemy natknąć się na stwierdzenia, iż cechy nie wystarczą – potrzebne jest działanie.⁷³ Pamiętajmy jednak, że opisane wyżej cechy osobowości przejawiają się właśnie w działaniu (lub czasami w zaniechaniu działania, wycofaniu), w określonych zachowaniach.

Analizując różne badania oraz obserwując przedsiębiorców, wyraźnie widać, że na skuteczność ich działania ma wpływ ich osobowość. Pożądane cechy omówione wyżej należy oczywiście traktować jako jeden z elementów mających wpływ na sukces przedsiębiorcy. W układance składającej się na niego znajdują się oczywiście konkretne umiejętności, otoczenie w jakim działa przedsiębiorca czy zespół pracowników. Jednakże na początkowym etapie budowania firmy, gdy jest to zazwyczaj działalność jednoosobowa, cechy przedsiębiorcy mogą odgrywać znaczącą rolę w rozwoju firmy i satysfakcji jej właściciela.

Opracowanie:
Mariusz Kubat
CiiPKZ Łódź

⁷² https://www.kozminski.edu.pl/fileadmin/wspolne_elementy/Jednostki/sfop/Artykuly_expertow/22_Kreatywnosc_i_przedsiębiorczosc.pdf Dostęp w dniu 25.06.2019r.

⁷³ Młodzikowska D., Lunden B., Jednoosobowa firma. Jak założyć i samodzielnie prowadzić jednoosobową działalność gospodarczą, BL Info, Gdańsk 2014, s. 17

Bibliografia:

1. Butcher J. i in. Psychologia zaburzeń DSM-5, GWP, Sopot 2017
2. Gąsiorowska-Mącznik E., Teoretyczne podstawy przedsiębiorczości, W: Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, nr 52 (4/2017),
3. Kaczmarek M., Cechy osobowości jako predyktor motywacji i efektywności działań przedsiębiorcy. W: Problemy Zarządzania 12/1, 2014.
4. Kaczmarek M., Kaczmarek-Kurczak P., Cechy osobowości oraz poczucie własnej skuteczności jako predyktory efektywności działania przedsiębiorców: badanie podłużne. W: Roczniki Psychologiczne/Annals Of Psychology 2016, XIX,
5. Ogińska-Bulik N., Juczyński Z., Osobowość. Stres a zdrowie. Wyd. 2 Difin, Warszawa 2010
6. Piskorz Z., Psychologia przedsiębiorczości – sylwetka psychologiczna przedsiębiorcy. W: Zeszyty Naukowe Dolnośląskiej Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Techniki. Studia z Nauk Społecznych, Nr 1/2009
7. Poskrobko B., Nauka o kreowaniu wiedzy. Podręcznik kreatywnego naukowca i menedżera. Difin, Warszawa 2017,
8. Postuła A., Majczyk J., Darecki M (red.), Przedsiębiorczość. Jednostka, organizacja, kontekst. Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego. Warszawa 2015
9. Siuta J. (red.), Diagnoza osobowości. Inwentarz NEO-PI-R w teorii i praktyce. PTP, Warszawa 2009
10. Siuta, J. Inwentarz osobowości NEO-PI-R, PTP, Warszawa 2006

Netografia:

1. https://www.pi.gov.pl/Firma/chapter_95851.asp
2. https://www.kozminski.edu.pl/fileadmin/wspolne_elementy/Jednostki/sfop/Artykuly_expertow/22_Kreatywnosc_i_przedsiębiorczosc.pdf

Jak zarejestrować działalność gospodarczą - Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej i Krajowy Rejestr Sądowy

CEIDG – wpis

Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej to rejestr przedsiębiorców którzy są osobami fizycznymi. Została utworzona na mocy



ustawy o swobodzie działalności gospodarczej i funkcjonuje od 1 lipca 2011 r. W miejsce wielu rejestrów prowadzonych przez urzędy gmin i miast, powstał jeden zbiór ewidencyjny o zasięgu ogólnokrajowym, prowadzony w systemie teleinformatycznym. Takie przedsięwzięcie zapewniło łatwy dostęp do podmiotów gospodarczych, a w efekcie przyczyniło się do zwiększenia bezpieczeństwa obrotu gospodarczego. Ewidencja jest przykładem rejestru administracyjnego. Oznacza to, że jest on prowadzony przez organ administracji publicznej (Ministerstwo Gospodarki) z użyciem form i procedur określonych w prawie publicznym. Zadania Centralnej Ewidencji określa Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. o Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej i Punkcie Informacji dla Przedsiębiorcy (Dz.U. 2018 poz. 647). Do zadań CEIDG należy ewidencjonowanie przedsiębiorców będących osobami fizycznymi, udostępnianie informacji o przedsiębiorcach i innych podmiotach w zakresie wskazanym ustawie, umożliwienie wglądu do danych bezpłatnie udostępnianych przez Centralną Informację Krajowego Rejestru Sądowego, umożliwienie ustalenia terminu i zakresu zmian wpisów w CEIDG oraz wprowadzającego je organu. Wpis do CEIDG polega na wprowadzeniu do systemu teleinformatycznego informacji wskazanych w art. 5 ust. 1 ustawy o Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej i Punkcie Informacji dla Przedsiębiorcy. Taki wpis ma charakter osobisty i służy jak najlepszej identyfikacji konkretnego przedsiębiorcy. Można stwierdzić, że większość informacji o podmiocie gospodarczym jest zamieszczana w ewidencji w chwili, gdy przedsiębiorca składa wniosek o dokonanie wpisu, rozpoczynając prowadzenie działalności gospodarczej. Prawo przewiduje, że pozostałe z nich mogą zostać umieszczone w CEIDG w późniejszym czasie, jeśli pojawią się okoliczności które będą uzasadniały uzupełnienie wpisu (np. informacja dotycząca zawarcia umowy spółki cywilnej czy ustanowienia pełnomocnika).

CEIDG – wniosek o wpis

Od dnia 1 lipca 2011 r. rejestrowanie działalności gospodarczej odbywa się na zasadzie tzw. jednego okienka. Zasada ta, umożliwia przedsiębiorcy wnioskującemu o wpis do CEIDG jednocześnie wnioskowanie o wpis do rejestrów prowadzonych w celach statystycznych (REGON), podatkowych (Urząd Skarbowy) oraz ubezpieczeń społecznych (Zakład Ubezpieczeń Społecznych). Te trzy zgłoszenia dokonuje się za pomocą jednego wniosku – CEIDG – 1, dostępnego na stronie internetowej ceidg.gov.pl w zakładce formularze i instrukcje. Jest to duże ułatwienie dla przedsiębiorców będących osobami fizycznymi. Warto wskazać obszary⁷⁴, które obejmuje wniosek CEIDG – 1.

1. wpis albo zmiana wpisu do krajowego rejestru urzędowego podmiotów gospodarki narodowej (REGON);
2. zgłoszenie identyfikacyjne albo aktualizacyjne, o którym mowa w przepisach o zasadach ewidencji i identyfikacji podatników i płatników (NIP);
3. zgłoszenie płatnika składek albo jego zmiany w rozumieniu przepisów o systemie ubezpieczeń społecznych albo zgłoszenie oświadczenia o kontynuowaniu ubezpieczenia społecznego rolników w rozumieniu przepisów o ubezpieczeniu społecznym rolników (ZUS/KRUS)⁷⁵;
4. przyjęcie oświadczenia o wyborze przez przedsiębiorcę formy opodatkowania podatkiem dochodowym od osób fizycznych albo wniosku o zastosowanie opodatkowania w formie karty podatkowej, albo rezygnacji z wybranej formy opodatkowania;
5. przyjęcie zawiadomienia o wyborze sposobu wpłacania zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych albo zawiadomienia o rezygnacji z wybranego sposobu wpłacania zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych;
6. przyjęcie zawiadomienia o wyborze opłacania ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych co kwartał albo zawiadomienia o zaprzestaniu opłacania ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych co kwartał;
7. przyjęcie zawiadomienia o prowadzeniu podatkowej księgi przychodów i rozchodów albo zawiadomienia o zamiarze prowadzenia ksiąg rachunkowych;
8. przyjęcie zawiadomienia o zawarciu z biurem rachunkowym umowy o prowadzenie podatkowej księgi przychodów i rozchodów albo umowy

⁷⁴ Ograniczenia w wolności prowadzenia działalności gospodarczej. Monografia prawnicza. Wydawca, Fundacja Obywatelskiego rozwoju- Ryki. 2016 str.82

⁷⁵ Przedsiębiorca jest zobowiązany w terminie 7 dni od dnia powstania obowiązku ubezpieczeń do złożenia (w formie elektronicznej lub pisemnej bezpośrednio do ZUS) formularza ZUS ZUA lub ZUS ZZA - niezależnie od złożenia wniosku CEIDG-1

o prowadzenie ewidencji przychodów, a także zawiadomienia o rozwiązaniu tych umów;

9. przyjęcie, w przypadku przedsiębiorcy będącego płatnikiem składek, wyłącznie na własne ubezpieczenia:
 - a) zgłoszenia do ubezpieczeń społecznych i do ubezpieczenia zdrowotnego albo do ubezpieczenia zdrowotnego, zmiany danych wykazanych w tym zgłoszeniu, zgłoszenia wyrejestrowania z powyższych ubezpieczeń,
 - b) zgłoszenia do ubezpieczenia zdrowotnego członków rodziny, zmiany danych wykazanych w tym zgłoszeniu, zgłoszenia wyrejestrowania z powyższych ubezpieczeń.

W świetle ustawy o Centralnej Ewidencji, przedsiębiorca może podjąć działalność gospodarczą w dniu złożenia wniosku o wpis do CEIDG lub we wskazanym przez siebie innym, późniejszym terminie. **Jesli przedsiębiorca zamierza podjąć działalność podlegającą reglamentacji, to powinien pamiętać, że jej rozpoczęcie może nastąpić dopiero po dopełnieniu przez niego wymaganych prawem formalności - uzyskaniu koncesji, zezwolenia, lub odpowiednio wpisu do rejestru działalności regulowanej.**

Złożenie wniosku o wpis do CEIDG może nastąpić poprzez:

1. zalogowanie się do CEIDG, wypełnienie wniosku online i złożenie go elektronicznie (wymaga opatrzenia wniosku podpisem elektronicznym, weryfikowanym za pomocą kwalifikowanego certyfikatu lub podpisem potwierdzonym profilem zaufanym ePUAP⁷⁶);
2. zalogowanie się do CEIDG, przygotowanie wniosku online i podpisanie go własnoręcznie w dowolnym urzędzie gminy;
3. przygotowanie wniosku online w trybie anonimowym (bez logowania się do CEIDG) i podpisanie go własnoręcznie w dowolnym urzędzie gminy;
4. pobranie i złożenie wniosku papierowego opatrzonego własnoręcznym podpisem w dowolnym urzędzie gminy (organ gminy przekształca wnioski na formę dokumentu elektronicznego);
5. pobranie i przesłanie wniosku papierowego, opatrzonego podpisem, którego własnoręczność poświadczona jest przez notariusza, listem poleconym do dowolnego urzędu gminy.

⁷⁶ Profil zaufany to bezpłatna metoda potwierdzania tożsamości obywatela w systemach elektronicznej administracji. Profil zaufany działa jak odrębny podpis. Można dzięki niemu wysyłać przez internet dokumenty i wnioski do różnych urzędów (np. wnieść podanie, odwołanie, skargę) Profil Zaufany potwierdza tożsamość Obywatela — podpis potwierdzony profilem zaufanym, podobnie jak kwalifikowany podpis elektroniczny, skutecznie zastępuje w kontaktach z podmiotami publicznymi podpis własnoręczny. Por. <https://www.gov.pl/web/cyfrizacja/profil-zaufany-ego> - data dostępu 24 maja 2019 r.

Wzór wniosku jest jednakowy - niezależnie od sposobu składania dokumentu. Osobą uprawnioną do złożenia wniosku o wpis do ewidencji jest osoba fizyczna zamierzająca podjąć działalność gospodarczą lub wykonująca już taką działalność (w wypadku zmiany wpisu lub wykreślenia), a także jej pełnomocnik. Wpis do ewidencji jest dokonywany, jeśli złożony przez osobę uprawnioną wniosek jest poprawny, tzn. nie jest obciążony żadną wadą wymienioną w art. 10 ust. 2 ustawy o Centralnej Ewidencji. Wniosek poprawny to taki który:

1. zawiera dane, które podlegają wpisowi do CEIDG;
2. nie zawiera danych niezgodnych z przepisami prawa;
3. dotyczy działalności objętej przepisami ustawy;
4. został złożony przez osobę, wobec której nie orzeczono zakazu prowadzenia działalności gospodarczej;
5. dotyczy osoby niewpisanej do CEIDG;
6. posiada (wniosek) załączone oświadczenia o braku orzeczonych (wobec osoby, której wpis dotyczy) zakazów wskazanych przez ustawodawcę;
7. jest podpisany lub podpisany przez osobę nieuprawnioną.

W przypadku formularza wysyłanego drogą elektroniczną system teleinformatyczny weryfikuje poprawność składanego przez wnioskodawcę formularza a następnie informuje go o wadach wniosku. Jeżeli wniosek złożony w urzędzie gminy albo przekazany do niego pocztą okaże się niepoprawny, wówczas wnioskodawca zostaje wezwany przez organ gminy do skorygowania lub uzupełnienia wniosku w terminie 7 dni roboczych. Urząd wskazuje przy tym wnioskodawcy błędy popełnione we wniosku.

CEIDG – wykreślenie wpisu

Wykreślenie wpisu z CEIDG następuje na wniosek przedsiębiorcy. Wykreślenie może też nastąpić z urzędu. W każdym przypadku wykreślenie dotyczy całości wpisu, nie zaś pojedynczych danych. Na przedsiębiorcy spoczywa obowiązek złożenia wniosku o wykreślenie wpisu w ciągu 7 dni od trwałego zaprzestania wykonywania przez niego działalności gospodarczej. Prawo nie definiuje przy tym pojęcia trwałego zaprzestania wykonywania działalności gospodarczej. W literaturze wskazuje się, że powinno się je wiązać z podjęciem przez przedsiębiorcę licznych czynności o charakterze faktycznym (np. wstrzymanie produkcji czy świadczenia usług) i prawnym (np. wyrejestrowanie osoby ubezpieczonej w ZUS), składających się na proces zakończenia działalności gospodarczej.

Krajowy Rejestr Sądowy

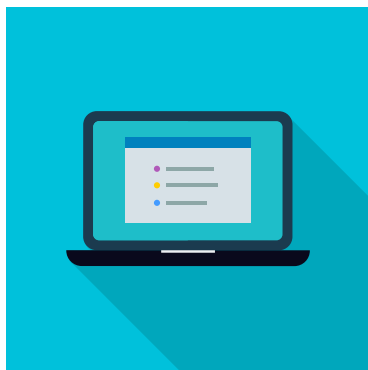
Poprzez wprowadzenie do Krajowego Rejestru Sądowego odpowiedniego wpisu, przedsiębiorca uzyskuje osobowości prawną dla swojej firmy oraz zyskuje określony status przedsiębiorcy, umożliwiający prowadzenie działalności gospodarczej. Podstawy prawne funkcjonowania Krajowego Rejestru Sądowego zostały zawarte w ustawie z dnia 20 sierpnia 1997 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. 1997 nr 121 poz. 769). Krajowy Rejestr Sądowy obejmuje wszystkich przedsiębiorców (spółki) niebędących osobami fizycznymi, funkcjonuje w systemie teleinformatycznym i jest dostępny w sieci internetowej⁷⁷

Charakterystyka Krajowego Rejestru Sądowego

Krajowy Rejestr Sądowy jest to prowadzony przez sądy w systemie informatycznym, ogólnopolski, publiczny i jawny zbiór wskazanych ustawowo, aktualnych, zupełnych i uznanych za prawdziwe danych identyfikujących w obrocie podmioty do tego rejestru wpisane⁷⁸. Odpowiedzialność za prowadzenie rejestru została przyporządkowana władzy sądowniczej. Z Rejestru mogą korzystać organy administracji publicznej, sądy oraz osoby trzecie – między innymi przedsiębiorcy. Można wyróżnić dwie grupy korzystających z KRS. Pierwsza grupa to przedsiębiorcy, którzy chcą zwiększyć swoją wiarygodność wobec potencjalnych partnerów w prowadzeniu działalności gospodarczej. Druga grupa to przedsiębiorcy i konsumenci, którzy chcą uzyskać wiarygodne informacje o swoich partnerach biznesowych. Mogą to zrobić, zapoznając się z informacjami ujawnionymi w rejestrze lub dokumentami które są w nim zgromadzone.

Rejestr przedsiębiorców

Wpis do rejestru przedsiębiorców muszą uzyskać wszystkie podmioty, na które taki obowiązek nakłada ustawa o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. 1997 Nr 12 poz. 769). Artykuł 36 ustawy o Krajowym Rejestrze Sądowym, precyzuje jakie podmioty podlegają obowiązkowi uzyskania wpisu do Rejestru przedsiębiorców – są to: spółki jawne, europejskie zrępowania interesów gospodarczych, spółki partnerskie, spółki komandytowe, spółki komandytowo-akcyjne, spółki z ograniczoną



⁷⁷ <https://ekrs.ms.gov.pl/> - dostępne 20 maja 2019 r.

⁷⁸ Ograniczenia w wolności prowadzenia działalności gospodarczej. Monografia prawnicza. Wydawca, Fundacja Obywatelskiego rozwoju- Ryki. 2016 str.88

odpowiedzialnością, spółki akcyjne, spółki europejskie, spółdzielnie, przedsiębiorstwa państwowe, instytuty badawcze, przedsiębiorcy określani w przepisach o zasadach prowadzenia na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej działalności gospodarczej w zakresie drobnej wytwórczości przez zagraniczne osoby prawne i fizyczne, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, towarzystwa reasekuracji wzajemnej, inne osoby prawne, jeżeli wykonują działalność gospodarczą i podlegają obowiązkowi wpisu do rejestru, oddziały przedsiębiorców zagranicznych działających na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, główne oddziały zagranicznych zakładów ubezpieczeń, główne oddziały zagranicznych zakładów reasekuracji oraz instytucje gospodarki budżetowej.

Organy prowadzące Krajowy Rejestr Sądowy

Artykuł 2 ustawy o KRS wskazuje, że Rejestry publiczne mogą być prowadzone przez organy administracji publicznej albo przez sądy powszechne. Krajowy Rejestr Sądowy prowadzą w systemie teleinformatycznym sądy rejonowe (sądy gospodarcze) obejmujące swoją właściwością obszar województwa lub jego część⁷⁹. (struktura sądownictwa powszechnego obejmuje: sądy rejonowe, sądy okręgowe oraz sądy apelacyjne). Prowadzenie KRS to zadanie sądów. Jednak to ustawa przewiduje w tym zakresie ograniczoną pomoc ze strony samorządu gminnego, który jako zadania zlecone wykonuje czynności związane z prowadzeniem rejestrów. Czynności te polegają na zapewnieniu zainteresowanym:

1. wglądu do Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD);
2. uzyskania urzędowych formularzy wniosków wymaganych ustawą umożliwiających rejestrację spółek jawnych;
3. dostępu do informacji o wysokości opłat, sposobie ich uiszczania oraz o właściwości miejscowej sądów rejestrowych.

Zadania wykonywane przez gminy a związane z Krajowym Rejestrem Sądowym mają charakter informacyjny i pomocniczy.

Zasady postępowania rejestrowego

Postępowanie w sprawach o wpis do KRS jest regulowane przez art. 506–525 oraz art. 694 –694 Kodeksu Postępowania Cywilnego (Dz.U. 1964 nr 43 poz. 296). Podmiot wnioskujący o wpis czy też sam sąd nie mogą dowolnie zmieniać czy też wybierać właściwego dla rejestracji sądu. W przypadku zmiany miejsca siedziby danego podmiotu wnioski o wpis nowych danych należy złożyć do sądu rejestrowego dotychczas właściwego. Dopiero po dokonaniu wpisu sąd, w którym zarejestrowano podmiot, stanie się niewłaściwy i przekaże sprawę temu sądowi, który miejscowo stał się właściwy w sprawie. W postępowaniu rejestrowym wykorzystywane są urzędowe formularze, których wzory określa

⁷⁹ <https://arch-bip.ms.gov.pl/pl/rejestry-i-ewidencje/krajowy-rejestr-sadowy/adresy/> – pod tym adresem można uzyskać informację na temat adresów poszczególnych sądów gospodarczych. - dostępne 20 maja 2019 r.

wielokrotnie nowelizowane rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 21 grudnia 2000 roku (Dz.U. z 2015 r. poz. 724). Wypełniając formularze, warto skorzystać z aktualnych wzorów dostępnych na oficjalnej stronie Ministerstwa Sprawiedliwości. Do formularzy wykorzystywanych w postępowaniu rejestrowym należy dołączyć dokumenty wskazane w przepisach dotyczących funkcjonowania konkretnej kategorii podmiotów, przykładowo przepisy kodeksu spółek handlowych będą wskazywały, jakie dokumenty należy dołączyć do zgłoszenia poszczególnych rodzajów spółek. Zgodnie z wymogami Kodeksu Postępowania Cywilnego, dokumenty, na których podstawie dokonuje się wpisu do KRS, składa się w oryginałach albo poświadczonych przez notariusza (konsula) odpisach lub wyciągach. Natomiast w przypadku składania dokumentów drogą elektroniczną powinny być one opatrzone bezpiecznym podpisem elektronicznym weryfikowanym przy pomocy ważnego kwalifikowanego certyfikatu albo podpisem potwierdzonym profilem zaufanym Platformy Usług Administracji Publicznej (ePUAP).

Uproszczona rejestracja przedsiębiorców w KRS

Możliwość uproszczonej rejestracji przedsiębiorców zapewnia Ustawa z dnia 26 czerwca 2014 r. o zmianie ustawy o Krajowym Rejestrze Sądowym oraz o zmianie niektórych innych ustaw (Dz.U. 2014 poz. 1161). Wprowadziła ona uproszczoną procedurę rejestracji spółki jawnej, spółki komandytowej oraz spółki z ograniczoną odpowiedzialnością za pośrednictwem portalu Ministerstwa Sprawiedliwości eMS (<https://ems.ms.gov.pl/>)⁸⁰.

Portal umożliwia zawarcie umowy spółki przy użyciu tak zwanych uproszczonych wzorców umownych określonych w rozporządzeniach Ministra Sprawiedliwości. Taka rejestracja spółki wymaga, żeby wszyscy wspólnicy utworzyli konta na portalu eMS. Login i hasło stanowią podpis elektroniczny, który umożliwia podpisywanie i wysyłanie dokumentów. Korzystanie z portalu eMS nie wymaga więc bezpiecznego podpisu elektronicznego, weryfikowanego certyfikatami. Uproszczony tryb rejestracji spółek zakłada, że spółka powinna zostać zarejestrowana w ciągu 24 godzin, z zastrzeżeniem, że wnioski złożone w tym trybie są rozpatrywane w dni robocze w godzinach pracy sądów. Rejestracja spółek za pomocą platformy eMS przebiega według następującego schematu:

1. założenie przez wspólników lub udziałowców kont w systemie eMS;
2. rejestracja umowy wraz wyborem opcji przy postanowieniach zamiennych;



⁸⁰ <https://ems.ms.gov.pl/> dostępne 27 maja 2019 r.

3. rejestracja dokumentów dodatkowych do umowy spółki (np. prokura⁸¹ czy lista wspólników);
4. rejestracja wniosku o zarejestrowanie spółki;
5. wniesienie opłaty za wniosek;
6. wysłanie za pośrednictwem portalu eMS wniosku i dokumentów do sądu i otrzymanie potwierdzenia i korespondencji z sądu.

Portal eMS umożliwia również wprowadzanie zmian w umowie, podwyższenie kapitału zakładowego, a także podejmowanie uchwał dotyczących m.in. zmiany adresu spółki i zatwierdzenia sprawozdania finansowego wraz ze złożeniem w tym zakresie wniosku o wpis do KRS.

Opłaty w postępowaniu rejestracyjnym

Opłata za wpis do KRS w przypadku spółek rejestrowanych za pośrednictwem portalu eMS wynosi 250 zł (w przypadku klasycznej rejestracji jest to 500 zł)⁸². Opłata za ogłoszenie pierwszego wpisu w Monitorze Sądowym i Gospodarczym wynosi 100 zł (tyle samo co w przypadku klasycznej rejestracji). Dodatkowo, w przypadku rejestracji spółki z ograniczoną odpowiedzialnością przy pomocy portalu eMS, znika wymóg zawarcia umowy w formie aktu notarialnego, a więc nie trzeba płacić taksy notarialnej.

Zasada jawności

KRS jest rejestrem jawnym pod względem formalnym. Jawność formalna oznacza, że każdy ma prawo dostępu do danych zawartych w rejestrze. Informacje umieszczone w internecie obejmują dla każdego podmiotu następujące dane:

1. nazwę lub firmę;
2. numer KRS;
3. numer REGON;
4. siedzibę;
5. adres siedziby;
6. numer NIP;
7. imiona i nazwiska oraz funkcje osób wchodzących w skład organu reprezentacji, a także sposób reprezentacji;
8. datę wykreślenia z rejestru, która zostaje ujawniona po uprawomocnieniu się postanowienia sądu rejestrowego w tym zakresie.

⁸¹ Prokura – specjalny rodzaj pełnomocnictwa dla osoby fizycznej posiadającej pełną zdolność do czynności prawnych, którego udzielić może każdy przedsiębiorca podlegający wpisowi do rejestru przedsiębiorców w Krajowym Rejestrze Sądowym. Wikipedia – dostępne 27 maja 2019 r.

⁸² <https://www.ekrs.pl/oplaty-obowiazujace-w-postepowaniu-rejestrowym-w-krs/> dostępne 27 maja 2019 r.

Ponadto zasada jawności jest realizowana przez zapewnienie każdemu:

1. prawa dostępu do danych zawartych w Rejestrze;
2. możliwości wglądu do danych zawartych w Rejestrze przy pomocy strony internetowej <https://ems.ms.gov.pl/>;
3. prawa otrzymania poświadczonych odpisów, wyciągów, zaświadczeń i informacji z Rejestru;
4. prawa otrzymania z katalogu, drogą elektroniczną, poświadczonych kopie dokumentów zgromadzonych w katalogu;
5. możliwości przeglądania akt rejestrowych.

Dodatkowo, przejawem zasady jawności formalnej jest ogłaszanie wpisów do KRS w Monitorze Sądowym i Gospodarczym.

Centralna Informacja KRS

Zadaniem Centralnej Informacji KRS jest prowadzenie zbioru informacji KRS oraz elektronicznego katalogu dokumentów spółek, udzielanie informacji z KRS, przechowywanie i udostępnianie kopii dokumentów z katalogu, utworzenie i eksploatacja połączeń KRS i katalogu w systemie teleinformatycznym.

Centralna Informacja (CI) wydaje odpisy, wyciągi i zaświadczenia oraz udziela informacji z KRS, które mają moc dokumentów urzędowych, jeżeli zostały wydane w postaci papierowej lub elektronicznej. Na stronie Ministerstwa Sprawiedliwości, która jest dostępna pod adresem <https://www.gov.pl/web/sprawiedliwosc/pobierz> -wniosek-skladany-do-centralnej-informacji-krs, dostępne są wszystkie wnioski do centralnej informacji KRS.

Rejestracja przedsiębiorcy w KRS na przykładzie spółki jawnej i spółki z ograniczoną odpowiedzialnością

Aby uzyskać wpis w rejestrze przedsiębiorców należy wypełnić odpowiednie dokumenty wraz z załącznikami, a następnie złożyć je do sądu rejestrowego. Można to uczynić osobiście (składając wniosek w sekretariacie sądu) lub drogą elektroniczną. Można także przesłać wniosek drogą pocztową. Należy zadbać o poprawne wypełnienie wszystkich wymaganych formularzy i pamiętać o załączeniu odpowiednich dokumentów. Rejestracja wymaga uiszczenia stosownej opłaty. Aby zarejestrować spółkę, należy wypełnić urzędowe, obowiązujące w danym momencie formularze. W zależności od rodzaju spółki, którą wybierzemy dla prowadzenia naszej działalności, będą to różne formularze. Istnieją ogólne zasady wypełniania formularzy⁸³:

⁸³ Ograniczenia w wolności prowadzenia działalności gospodarczej. Monografia prawnicza. Wydawca, Fundacja Obywatelskiego rozwoju- Ryki. 2016 str.102

1. Szare pola pozostawia się puste
2. Białe pola formularza należy wypełnić czytelnie wielkimi, drukowanymi literami, na maszynie, komputerowo lub ręcznie.
3. Pola, które nie są wypełniane, należy przekreślić.
4. Wypełnionych pól nie poprawia się, nie zamalowuje korektorem ani nie parafuje.
5. Do wniosku należy dołączyć wszelkie wymagane w danej sytuacji załączniki: formularze oraz inne załączniki, w tym także informację o wniesionej opłacie.
6. Wniosek składa się do sądu rejestrowego właściwego miejscowo ze względu na siedzibę spółki.

Fragment wniosku KRS W3 (spółka z ograniczoną odpowiedzialnością) ilustruje, w jaki sposób, poprawnie wypełniać taki wniosek⁸⁴ :

C.4	INFORMACJA NA TEMAT UMOWY SPÓŁKI <i>(Dla spółki uprzednio zarejestrowanej należy podać informację o umowie stanowiącej podstawę dokonania wpisu do Rejestru Handlowego oraz o zmianach umowy spółki dotychczas nie zarejestrowanych.)</i>
45.	Data sporządzenia aktu notarialnego (dzień – miesiąc – rok), oznaczenie notariusza i kancelarii notarialnej, numer repertorium oraz dla spółki przerejestrowywanej, w przypadku zmiany umowy - numery zmienionych, dodanych, usuniętych paragrafów (innych jednostek redakcyjnych) 22.09.2011, NOTARIUSZ ADAM NOTARIUSZOWSKI, KANCELARIA NOTARIALNA W DĄBROWIE GÓRNICZEJ, UL. HALLERA 15, REP. A NR 4214/11
C.5	INFORMACJA O CZASIE, NA JAKI UTWORZONA JEST SPÓŁKA
46.	Spółka utworzona jest na czas: ☐ 1. Oznaczony, jaki? ☒ 2. Nieoznaczony
C.6	INFORMACJA O PIŚMIE PRZEZNACZONYM DO OGŁOSZEŃ SPÓŁKI INNYM NIŻ MONITOR SĄDOWY I GOSPODARCZY
47.	Oznaczenie pisma przeznaczonego do ogłoszeń spółki
C.7	INFORMACJA CZY WSPÓLNIK MOŻE MIEĆ JEDEN, CZY WIĘKSZĄ LICZBĘ UDZIAŁÓW
48.	Wspólnik może mieć: ☐ 1. Jeden udział ☒ 2. Większą liczbę udziałów

⁸⁴ <https://rejestracjaspolkizoo.pl/2011/10/03/jak-wypelnic-formularz-krs-w3/> dostępne 30 maja 2019 r.

W tabelach 2 i 3 wymienione zostały formularze wymagane do zarejestrowania spółki jawnej oraz spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

Tabela 2. Dokumenty, jakie trzeba złożyć przy rejestracji spółki jawnej

Nazwa	Opis wniosku
SPÓŁKA JAWNA	
KRS W1	Wniosek o rejestrację podmiotu w rejestrze przedsiębiorców – spółka jawna, spółka partnerska, spółka komandytowa – PODSTAWOWY FORMULARZ
KRS WB	Stosowany celem wpisania danych wspólników spółki jawnej
KRS WK	Stosowany dla wskazania wspólników reprezentujących spółkę i sposobu reprezentacji spółki
KRS WM	Wskazuje przedmiot działalności
KRS WA	Dodawany, gdy spółka będzie posiadała oddziały
KRS WH	Dodawany w przypadku, gdy spółka jawna powstaje w wyniku przekształcenia
Dodatkowe dokumenty dołączane w formie załączników do wniosku:	1. umowa spółki jawnej 2. lista wspólników spółki jawnej zawierającą nazwiska i imiona bądź nazwy wspólników oraz ich adresy (adresy do doręczeń) 3. wzory podpisów osób uprawnionych do reprezentacji spółki jawnej, złożone wobec sądu albo poświadczone notarialnie 4. dowód uiszczenia opłaty sądowej (500 zł) 5. dowód uiszczenia opłaty za ogłoszenie w Monitorze Sądowym i Gospodarczym (100 zł) 6. wniosek o wpis do krajowego rejestru urzędowego podmiotów gospodarki narodowej (REGON) 7. zgłoszenie płatnika składek w rozumieniu przepisów o systemie ubezpieczeń społecznych (ZUS ZPA) 8. zgłoszenie identyfikacyjne, o którym mowa w ustawie z dnia 13 października 1995 r. o zasadach ewidencji i identyfikacji podatników i płatników³⁰⁴ wraz ze wskazaniem właściwego naczelnika urzędu skarbowego (NIP 2) 9. dokument potwierdzający uprawnienie spółki do lokalu lub nieruchomości, w których znajduje się jej siedziba, czyli np. umowa najmu itp.

Źródło: Ograniczenia w wolności prowadzenia działalności gospodarczej. Monografia prawnicza. Wydawca, Fundacja Obywatelskiego rozwoju- Ryki. 2016 str.103

Tabela 3. Dokumenty, jakie trzeba złożyć przy rejestracji spółki z ograniczoną odpowiedzialnością

Nazwa	Opis wniosku
SPÓŁKA Z O.O.	
KRS W3	Wniosek o rejestrację podmiotu w rejestrze przedsiębiorców – spółka z ograniczoną odpowiedzialnością – PODSTAWOWY FORMULARZ
KRS WE	Wspólnicy spółki z ograniczoną odpowiedzialnością podlegający wpisowi do rejestru
KRS WK	Stosowany dla wskazania wspólników reprezentujących spółkę i sposobu reprezentacji spółki
KRS WM	Wskazuje przedmiot działalności
Dodatkowe dokumenty dołączane w formie załączników do wniosku:	1. akt notarialny obejmujący umowę spółki 2. oświadczenie członków zarządu, że wkłady na pokrycie kapitału zakładowego zostały wniesione 3. lista wspólników wraz z liczbą ich udziałów i wartością nominalną tychże udziałów 4. lista obejmująca nazwiska, imiona i adresy członków zarządu 5. potwierdzenie uiszczenia opłaty sądowej oraz opłaty za ogłoszenie w Monitorze Sądowym i Gospodarczym

Źródło : Ograniczenia w wolności prowadzenia działalności gospodarczej. Monografia prawnicza. Wydawca, Fundacja Obywatelskiego rozwoju- Ryki. 2016 str.103

Formularz wniosku o rejestrację podmiotu w rejestrze przedsiębiorców – spółka jawna lub spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, jest dostępny tak jak wszystkie inne potrzebne przedsiębiorcom formularze, na stronie Ministerstwa Sprawiedliwości pod adresem <https://www.gov.pl/web/sprawiedliwosc/formularze-wnioskow-o-wpis-do-krajowego-rejestru-sadowego>.

Opracowanie:
Janusz Grochmalwski
CiiPKZ - Oddział w Sieradzu

Przydatne adresy internetowe

- <http://prawo.sejm.gov.pl>
- www.biznes.gov.pl
- <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl>
- <https://www.gov.pl/web/sprawiedliwosc/>
- <https://mojafirma.infor.pl/>

Przydatne linki

- <https://www.gov.pl/web/sprawiedliwosc/pobierz-wniosek-skladany-do-centralnej-informacji-kr>
- <https://www.gov.pl/web/sprawiedliwosc/formularze-wnioskow-o-wpis-do-krajowego-rejestru-sadowego>
- <https://www.biznes.gov.pl/pl/firma/zakladanie-firmy/chce-zalozyc-firme-jednoosobowa-samozatrudnienie/gdzie-zarejestrowac-firme-i-cowinienes-zrobic-po-rejestracji/dzialalnosci-wymagajace-koncesji-zezwolen-i-wpisow-do-rejestrow>
- <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-spolka-jawna-1>

Literatura

1. Dobaczewska A, Powalowski A, Wolska H. Nowe prawo przedsiębiorców. Wydawnictwo Beck. Warszawa 2018
2. Kamińska A. (red) Działalność gospodarcza 542 pytania i odpowiedzi. Wydawnictwo Wolters Kluwer Warszawa 2013
3. Kozieł G. (red.), Prawo przedsiębiorców. Przepisy wprowadzające do Konstytucji Biznesu Wydawnictwo Beck. Warszawa 2019
4. Ograniczenia w wolności prowadzenia działalności gospodarczej. Monografia prawnicza. Wydawca, Fundacja Obywatelskiego Rozwoju-Ryki 2016

Zakładanie działalności gospodarczej, ułatwienia dla przedsiębiorczych - działalność nierejestrowana, ZUS-ulga na start

„Rozwój osobisty to ważna rzecz. Moje przesłanie dla ludzkości wiąże się z nadzieją, że ludzie będą raczej zmierzali w kierunku rozwoju samych siebie niż w stronę rozwoju swojego wizerunku. Liczę, że będą szukali głęboko w swym wnętrzu w dążeniu do szczerego wyrażania siebie”.

Bruce Lee

Wstęp

Celem niniejszego opracowania jest przybliżenie problematyki dotyczącej zakładania własnej działalności gospodarczej. Jak również omówienie niektórych czynników wchodzących w skład tzw. „**pasa startowego dla początkujących firm**”. „**Pas startowy dla początkujących firm**”



jest wynikiem prac Sejmu nad przepisami, które mają zachęcić do zakładania nowych firm i ułatwić początkującym przedsiębiorcom prowadzenie działalności gospodarczej. W skład wspomnianego pakietu wchodzi następujące uprawnienia dla przedsiębiorcy: „*działalność nierejestrowana i ulga na start*”.

1. Zakładanie działalności gospodarczej

Mimo krążących w społeczeństwie mitów i stereotypów o prowadzeniu własnej firmy coraz więcej osób decyduje się na pracę „u siebie”. Osoby prowadzące własną firmę często chwalą sobie niezależność, pracę na własny rachunek oraz szerokie pole do rozwoju osobistego. Prowadzenie własnej firmy w formie samozatrudnienia, tj. indywidualnej działalności gospodarczej jest korzystne z takich względów jak:

- praca dla siebie;
- satysfakcja z realizowanych celów;
- poczucie niezależności i wolności – możliwość decydowania o swoich działaniach;
- wszystko zależy od Ciebie - jesteś sam sobie szefem;
- możliwość realizacji swoich planów i marzeń;
- niezależność i możliwość samorozwoju i samorealizacji;

- indywidualne dobieranie współpracowników;
- elastyczny i nielimitowany czas pracy;
- możliwość wyboru miejsca pracy, np.: w domu, biurze itp.;
- brak górnej granicy zarobków;
- koszty prowadzenia działalności zmniejszają podatek dochodowy - wiele przedmiotów, sprzętów i usług można odliczyć od podatku jeśli są związane z działalnością;
- możliwość przekształcenia swojej pasji lub hobby w źródło zarobku;
- pewność zatrudnienia.

Prowadzenie własnej działalności gospodarczej i związana z tym niezależność ma także swoje wady:

- ryzyko niepowodzenia spoczywa wyłącznie na właścicielu – ryzyko nie tylko majątkiem firmy, jak również majątkiem osobistym;
- często nieregularne dochody;
- praca ponadnormatywna – często po 12 i więcej godzin na dobę;
- poczucie osamotnienia w trudnych momentach;
- problemy z motywacją do pracy i dalszego wysiłku przy braku sukcesów;
- odpowiedzialność prawna i finansowa za działania i zaniechania zarówno swoje jak i pracowników;
- częste zmiany przepisów prawnych i podatkowych utrudniające prowadzenie firmy i wymuszające ich stałe śledzenie;
- brak wielu przywilejów np. utrudnienia w braniu opieki nad dziećmi itp.;
- znacznie niższa emerytura w porównaniu z osobami zatrudnionymi na umowę o pracę (przy tej samej wysokości składki);
- konieczność samodzielnego oszczędzania na emeryturę.⁸⁵

Zaangażowanie i pasja mają wpływ na to jak będzie wyglądało życie przedsiębiorcy. Osobista satysfakcja jest czynnikiem wielokrotnie podkreślanym przez przedsiębiorców. Wielu z nich wskazuje na przyjemność, jaką daje praca we własnej firmie i na własny rachunek. Prowadząc własny biznes można realizować swoje pasje i zainteresowania. Istnieje też możliwość rozwoju w różnych kierunkach, zadaniach i branżach. Należy jednak pamiętać że niezależność uzyskana przy otwarciu własnej firmy ma i swoją drugą stronę, którą jest *odpowiedzialność*. Niezależność jest kusząca, ale i wymagająca. Podlegając samozatrudnieniu przedsiębiorca bezpośrednio odpowiada przed swoimi klientami.

⁸⁵ <https://verdum.pl/jak-zalozyc-jednoosobowa-dzialalnosc-gospodarcza-2019>, dostępne na 15.05.2019r.

2. Pas startowy dla początkujących firm

W tym miejscu należy wspomnieć o **Konstytucji Biznesu**, w której zawarty jest pakiet ułatwień dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą. A zatem **Konstytucja Biznesu** to pakiet 5 ustaw zmieniających polską



rzeczywistość biznesową. Ich wprowadzenie to największa reforma prawa gospodarczego od prawie 30 lat. Miejsce nowelizowanej niemal stukrotnie, nieczytelnej, przeregulowanej *Ustawy z 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej* zajęło **Prawo przedsiębiorców**, to jest *Ustawa z dnia 6 marca 2018 r., opublikowana w Dzienniku Ustaw z 2018 r. pod pozycją 646*. Akt prawny nazwany jako **Prawo Przedsiębiorców** jasno i zwięźle określa fundamenty ustroju gospodarczego Polski. Dla firm jest „kartą praw podstawowych”, która zwiększy świadomość przedsiębiorców w zakresie podstawowych zasad prowadzenia biznesu i przysługujących im gwarancji. Po 29 latach po transformacji gospodarki prawo dotyczące strefy przedsiębiorczości dojrzało do tego, aby reguły szczególnie ważne dla gospodarki zebrać w jednym podstawowym akcie prawa. W centrum tych przepisów jest **przedsiębiorca** – prezentują one zestaw jego uprawnień i gwarancji, jak również obowiązków Państwa i administracji wobec przedsiębiorców.⁸⁶

Jednym z najważniejszych i najbardziej oczekiwanych rozwiązań Konstytucji Biznesu jest pakiet ułatwień dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą w skład, który wchodzi: *działalność nierejestrowana i ulga na start*.

Działalność nierejestrowana na podstawie *Ustawy Prawa przedsiębiorców* jest drobną działalnością zarobkową, z której osiągany przychód nie może przekroczyć *50% minimalnego wynagrodzenia (obecnie 1125zł miesięcznie)*.⁸⁷ Działalność nierejestrowana to również działalność prowadzona w sposób wolny, czyli bez konieczności wpisu do CEIDG (Centralnej Ewidencji i Informacji Działalności Gospodarczej) i wiążących z tym konsekwencji, także finansowych w postaci składek ZUS. Działalność nierejestrowana jest doskonałym rozwiązaniem dla osób, które chcą postawić pierwsze kroki w biznesie. Przedsiębiorca może zająć się rozwijaniem własnego pomysłu i poszukiwaniem klientów, zamiast skupiać się na formalnościach związanych z założeniem firmy.⁸⁸

86 Ministerstwo przedsiębiorczości i technologii, *Prawo do przedsiębiorczości, małe firmy, wielkie zmiany*, PARP wydanie I, Warszawa 2018, s.4

87 <https://mambiznes.pl/poradniki/rozliczyc-dzialalnosc-nierejestrowana-89391> - dostępne na 20.07.2019r.

88 Ministerstwo przedsiębiorczości i technologii, *Prawo do przedsiębiorczości, małe firmy, wielkie zmiany*, PARP wydanie I, Warszawa 2018, s.14

Obowiązki wynikające z działalności nierejestrowej

Osoba prowadząca działalność nierejestrowaną, jest „przedsiębiorcą” w świetle prawa cywilnego. Oznacza to, że np. w relacjach z konsumentami jest traktowany jako przedsiębiorca i ma z tego tytułu obowiązki (np. związane z reklamacją czy naprawą). Dotyczy to również prawa konsumenta do odstąpienia w terminie 14 dni od umowy zawartej na odległość.⁸⁹

Rachunki przy działalności nierejestrowej

Osoba prowadząca działalność nierejestrową jest co do zasady zwolniona z obowiązku wystawiania faktury. Musi to uczynić jedynie w przypadku, gdy żądanie jej wystawienia zostało zgłoszone w terminie 3 miesięcy od końca miesiąca, w którym dostarczono towar lub wykonano usługę bądź otrzymano całość lub część zapłaty. W tym przypadku będzie to mogła być faktura, która zawiera jedynie:

- datę wystawienia;
- kolejny numer wykonanej usługi/ sprzedanego towaru;
- imię i nazwisko lub nazwę podatnika i nabywcy towaru lub usług oraz ich adresy;
- nazwę (rodzaj) towaru lub usługi;
- miarę i ilość (liczbę) dostarczonych towarów lub zakres wykonanych usług;
- cenę jednostkową towaru lub usługi;
- kwotę należności ogółem.

Przy sprzedaży nierejestrowej wystarczy podane na dokumentach sprzedaży przez „przedsiębiorcę” imię i nazwisko.⁹⁰

Jak liczyć przychód przy działalności nierejestrowej

O tym, czy można prowadzić działalność nierejestrową, decyduje kwota miesięcznego przychodu (w żadnym miesiącu nie może przekroczyć *50 proc. kwoty minimalnego wynagrodzenia*). Przychodem z działalności nierejestrowej będą należności, które zostaną otrzymane ze sprzedaży towarów/usług. Należy pamiętać, że do przychodów zaliczane są również kwoty, które są należne, nawet jeśli jeszcze przedsiębiorca ich nie otrzymał (np. w przypadku kiedy na sprzedany towar został wystawiony dokument sprzedaży, ale fizycznie nie otrzymano za niego jeszcze zapłaty). Do przychodu **nie zalicza** się wartości towarów, które

⁸⁹ https://www.gov.pl/documents/910151/911704/dzialalnosc_nierejestrowa.pdf/- dostępne na 20.05.2019r.

⁹⁰ Tamże

zostały zwrócone oraz udzielonych bonifikat. *Do ustalania przychodu służyć będzie ewidencja sprzedaży.*

Ewidencja sprzedaży przy działalności nierejestrowej

Jeśli przedsiębiorca prowadzi działalność nierejestrową, powinien prowadzić uproszczoną ewidencję sprzedaży (na podstawie art. 109 ust. 1 ustawy o VAT). Zapisuje w niej sprzedaż za dany dzień. Należy jednak pamiętać, że wpisy za dany dzień powinny być dokonane nie później niż przed sprzedażą towaru/usługi w dniu następnym (czyli po sprzedaniu towaru/usługi następnego dnia, nie można dokonać wpisu do ewidencji sprzedaży z dnia poprzedniego).⁹¹



Co powinien zawierać rejestr sprzedaży

W obowiązujących przepisach prawa „*Prawo przedsiębiorcy*” nie regulują, jakie dokładnie elementy powinien zawierać uproszczony rejestr sprzedaży. Zazwyczaj zawiera on takie informacje, jak:

- liczbę porządkową;
- datę sprzedaży;
- wartość sprzedaży;

W **rejestrze można dopisywać również** inne informacje, jak np. numer dowodu sprzedaży, jak również informacje o rodzaju transakcji. Dokładna ewidencja pozwoli szybko ustalić, czy nie został przekroczony próg dochodowy uprawniający do prowadzenia działalności nierejestrowej. Rejestr może być prowadzony w formie papierowej.⁹²

Ulga na start jest jednym z wielu rozwiązań wchodzących w skład pakietu Konstytucji Biznesu, który to znaczenie ułatwia młodym przedsiębiorcom prowadzenie działalności gospodarczej. **Ulga na start** polega na zwolnieniu z obowiązku opłacania składek na ubezpieczenie społeczne przez 6 miesięcy kalendarzowych od dnia podjęcia działalności gospodarczej. Uprawnienie to **nie**

⁹¹ Ustawa o podatku od towarów i usług z dnia 11 marca 2004, (Dz. U. z 2018 r. poz.2174), art.109

⁹² Tamże

jest obowiązkowe, a więc od przedsiębiorcy zależy, czy z niej skorzysta. Jeśli prowadzący działalność zrezygnuje z ulgi na start, uprawnienie to nie przepada. Przedsiębiorca ponownie będzie mógł skorzystać z ulgi na start dopiero po upływie 60 miesięcy od dnia zakończenia prowadzenia działalności gospodarczej bądź jej zawieszenia.

Na podstawie *art. 18 Ustawy Prawo Przedsiębiorców* (Dz. U. z 2018 r. poz. 646, art. 18) przedsiębiorca chcąc skorzystać z ulgi na start powinien spełnić następujące warunki:

jest osobą fizyczną (czyli prowadzi działalność jednoosobową bądź jest współnikiem spółki cywilnej);

- podejmuje działalność gospodarczą po raz pierwszy lub podejmuje ją ponownie po upływie co najmniej 60 miesięcy od dnia jej ostatniego zawieszenia lub zakończenia;
- nie wykonuje działalności na rzecz byłego pracodawcy, u którego w bieżącym lub w poprzednim roku kalendarzowym pracował na etacie i wykonywał czynności wchodzące w zakres obecnie wykonywanej działalności;
- nie podlegają ubezpieczeniu w KRUS.⁹³

Zawieszenie działalności gospodarczej na nowych zasadach

Jak już wcześniej zostało wspomniane Konstytucja Biznesu wprowadziła również zmiany w przepisach określających zasady zawieszenia działalności gospodarczej. W tym zakresie zostały wprowadzone dwie najważniejsze zasady:

- działalność można zawiesić bez konieczności wskazywania daty jej wznowienia. W tym przypadku przedsiębiorca będzie zobowiązany złożyć wniosek o jej wznowienie, jeśli będzie chciał powrócić do prowadzenia działalności,
- działalność można zawiesić na określony czas, a podając datę zakończenia zawieszenia we wniosku CEIDG-1, można podać okres dłuższy niż 24 miesiące.⁹⁴

Ulga na start a ubezpieczenie zdrowotne

Przedsiębiorca, który zdecydował się na korzystanie z omawianej ulgi, jest zobowiązany do opłacenia tylko składki zdrowotnej. Obecnie składka na ubezpieczenie zdrowotne wynosi 9% podstawy wymiaru (w 2019 r. najniższa składka wynosi 342,32 zł). Osoba korzystająca z ulgi na start będzie opłacała składkę zdrowotną co miesiąc w pełnej wysokości, bez względu na to kiedy

⁹³ Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców (Dz. U. z 2018 r. poz. 646), art. 18

⁹⁴ <https://poradnikprzedsiebiorcy.pl/-zawieszenie-dzialalnosci-na-nowych-zasadach> -dostępne na 20.07.2019r.

rozpoczęła korzystanie z ulgi, ponieważ składka zdrowotna **jest niepodzielna**. Przedsiębiorca w okresie ulgi na start będzie mógł zgłosić do ubezpieczenia zdrowotnego członków swojej rodziny.⁹⁵ Po upływie 6 miesięcy ulgi na start przedsiębiorca będzie mógł skorzystać przez kolejne 24 miesiące ze *składek preferencyjnych*. Są one obliczane od podstawy wymiaru w wysokości 30% minimalnego wynagrodzenia. Obecnie (2019 r.) podstawa ta wynosi 675,00 zł. Wyliczenie 24 miesięcy po upływie 6 miesięcy ulgi będzie zależne od trybu zakończenia okresu ulgi:

- jeśli przedsiębiorca rezygnuje z ulgi na start przed upływem 6 miesięcy, wówczas okres 24 miesięcy będzie liczny od dnia wskazanego na wniosku dotyczącego zgłoszenia do ubezpieczenia społecznego;
- jeśli przedsiębiorca wykorzysta pełny okres 6 miesięcznej ulgi, wówczas tryb 24-miesięcznej preferencji rozpocznie się od następnego dnia po zakończonym okresie korzystania ulgi.⁹⁶

Ulga na start może znacznie ułatwić prowadzenie działalności gospodarczej, gdyż jest to spora oszczędność. Przedsiębiorca w każdej chwili może zrezygnować z ulgi i zacząć opłacać składki na ubezpieczenie społeczne. Należy jednak podkreślić, że w trakcie korzystania z ulgi *na start przedsiębiorca ma możliwość skorzystania z opieki medycznej w ramach NFZ, ponieważ będzie opłacać składkę zdrowotną. Jednak w przypadku choroby, przedsiębiorca nie będzie mógł otrzymywać zasiłku chorobowego, ponieważ w okresie ulgi nie opłacał składek społecznych w tym składki chorobowej.*⁹⁷

Podsumowanie

Obecnie zauważalna poprawa środowiska prawno-instytucjonalnego, w którym działają polscy przedsiębiorcy spowodowana jest gruntowną reformą prawa gospodarczego. Konstytucja Biznesu, która w sposób systemowy, jasno i zwięźle określa fundamenty ustroju gospodarczego Polski w duchu wolności gospodarczej. Jest dla firm „kartą praw podstawowych”, obejmuje ona podstawowe zasady prowadzenia biznesu i przysługujące przedsiębiorcom gwarancje. Większość zmian zawartych w Konstytucji Biznesu weszła w życie **30 kwietnia 2018 roku**.

Opracowanie:
Karolina Woźniak-Olejnik
CIiPKZ - Oddział w Sieradzu

⁹⁵ Tamże, art.18

⁹⁶ Tamże, art.18

⁹⁷ <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-ulga-na-start-dla-przedsiębiorców-kto-może-z-niej-skorzystać> dostępne na 20.05.2019r

Bibliografia:

1. Ministerstwo przedsiębiorczości i technologii, *Prawo do przedsiębiorczości, małe firmy, wielkie zmiany*, PARP wydanie I, Warszawa 2018,s.4
2. Ustawa z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych(DZ.U. z 2019 r.,poz.300)
3. Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2018 r. poz.2174,art.109)
4. *Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców* (Dz. U. z 2018 r. poz. 646, art. 18)

Netografia

1. <http://www.mpit.gov.pl>- dostępne na 20.05.2019r.
2. <https://mambiznes.pl/poradniki/rozliczyc-dzialalnosc-nierejestrowana-89391> - dostępne na 20.07.2019r.
3. <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-zawieszenie-dzialalnosci-na-nowych-zasadach> -dostępne na 20.07.2019r.
4. <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-ulga-na-start-dla-przedsiębiorcow-kto-może-z-niej-skorzystac>-dostępne na 20.05.2019r.
5. <https://verdum.pl/jak-zalozyc-jednoosobowa-dzialalnosc-gospodarcza-2019> - dostępne na 15.05.2019
6. https://www.gov.pl/documents/910151/911704/dzialalnosc_nierejestrowa.pdf/- dostępne na 20.05.2019r.
7. www.biznes.gov.pl dostępne na 5.06.2019r.
8. www.mikroporady.pl- dostępne na 125.05.2019r.
9. www.zus.pl- dostępne na 05.06.2019r.

Ograniczenia w swobodzie prowadzenia działalności gospodarczej (zezwolenia, koncesje, działalność regulowana.)

Wolność gospodarcza

Wolność gospodarczą gwarantuje obywatelom Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Konstytucja RP określa ustrój gospodarczy naszego kraju jako „społeczną gospodarkę rynkową opartą na wolności działalności gospodarczej, własności prywatnej oraz solidarności, dialogu i współpracy partnerów społecznych”⁹⁸. Konstytucja nakłada na organy władzy publicznej obowiązek powstrzymywania się od wszelkich działań prawnych, ingerujących w wolność działalności gospodarczej obywateli⁹⁹.



Szeroko rozumiana wolność gospodarcza odnosi się przede wszystkim do osób fizycznych. Osoby fizyczne na mocy art. 58 Konstytucji RP mają swobodę wyboru formy organizacyjno-prawnej działalności gospodarczej, a także swobodę zrzeszania się. Z wolność gospodarczej korzystają również tak zwane podmioty prawne prawa prywatnego¹⁰⁰ – jak na przykład spółki prawa handlowego, spółdzielnie czy stowarzyszenia, oraz, jak spółki kapitałowe prawa handlowego lub fundacje. Natomiast Państwo, instytucje państwowe oraz jednostki samorządu terytorialnego, nie korzystają z wolności gospodarczej¹⁰¹. Instytucje państwowe mogą ingerować w swobodę prowadzenia działalności gospodarczej o ile posiadają do tego odpowiednie instrumenty w postaci ustaw oraz są przekonane, że przedsiębiorca działa na niekorzyść Państwa i jego obywateli. Zadania organów Państwa wskazuje art. 22 Konstytucji RP, który brzmi następująco : cytat: „*Ograniczenie wolności działalności gospodarczej jest dopuszczalne tylko w drodze ustawy i tylko ze względu na ważny interes publiczny*”¹⁰².

Ograniczenia wolności gospodarczej

Osoba prowadząca działalność gospodarczą ma obowiązek legalizacji swojej firmy poprzez złożenie wniosku o wpis do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej albo poprzez uzyskanie wpisu w Krajowym

98 Zob. Art. 20 Konstytucji RP

99 Klecha K. Wolność działalności gospodarczej w Konstytucji RP, Wydawnictwo Ch. Beck. Warszawa 2009, s. 63.

100 Prawo prywatne (łac. ius privatum) – jedna z dwóch podstawowych gałęzi prawa (obok prawa publicznego), skupiająca normy prawne, których zadaniem jest ochrona interesu jednostek i regulacja stosunków pomiędzy nimi. (Źródło – Wikipedia)

101 Zob. wyrok TK z dnia 7 maja 2001 r., K 19/00, OTK 2001, nr 4, poz. 82.

102 <https://www.lexlege.pl/konstytucja-rzeczypospolitej-polskiej/> dostępne 20 maja 2019 r.

Rejestrze Sądowym. Na przedsiębiorcach spoczywają obowiązki rejestracyjne w zakresie podatków, ubezpieczeń społecznych i statystyki publicznej.

Warto wskazać w jakich obszarach Państwo może podejmować działania ograniczające swobodę prowadzenia działalności gospodarczej. Można mówić o przesłankach, przemawiających za ograniczaniem wolności gospodarczej – są to następujące przesłanki¹⁰³:



1. ochrona porządku i bezpieczeństwa publicznego,
2. ochrona życia,
3. ochrona zdrowia,
4. ochrona mienia,
5. ochrona środowiska,
6. ochrona moralności publicznej

Organy Państwa mają obowiązek zapewnienia bezpieczeństwa publicznego, sanitarnego, zdrowotnego. Państwo czyni to za pomocą swoich służb, których aktywność ogranicza wolność prowadzenia działalności gospodarczej.

Pojęcie i istota koncesji

Koncesja jest to forma tak zwanej reglamentacji działalności gospodarczej przez państwo. Obowiązek uzyskania koncesji wprowadzany jest tam, gdzie wymaga tego istotny interes państwa, który najczęściej związany jest z potrzebą zapewnienia ochrony obszarów ważnych dla gospodarki a także dla bezpieczeństwa obywateli. Prowadzenie działalności reglamentowanej, opisanej w rozdziale 4 ustawy prawo przedsiębiorców (Dz.U. z 2018 r. poz. 646), wymaga specjalnego pozwolenia, które z reguły jest odpłatne. W zależności od przedmiotu działalności może to być:

- koncesja
- wpis do rejestru działalności regulowanej
- zezwolenie

Koncesja, zezwolenie oraz działalność regulowana uprawniają przedsiębiorcę, do wykonywania działalności gospodarczej na terenie całego kraju i przez czas

¹⁰³ T. Kocowski, Reglamentacja działalności gospodarczej w polskim administracyjnym prawie gospodarczym, Wydawnictwo Kolonia Limited. Wrocław 2009, s. 178.

nieokreślony. W przypadku koncesji, najczęściej trzeba występować do ministra właściwego ze względu na przedmiot działalności. Możliwe jest także wydawanie decyzji przez organy administracji samorządowej, jeśli wynika to z konkretnych przepisów. Na stronach internetowych urzędów można znaleźć wszystkie szczegółowe informacje, jakie trzeba spełnić warunki do uzyskania koncesji, oraz co należy napisać we wniosku i jakie dostarczyć dokumenty. Podstawa prawna koncesjonowania działalności gospodarczej w Polsce znajduje się w Konstytucji RP Art. 216 ust. 3, oraz w Ustawie Prawo przedsiębiorców (Dz.U. z 2018 r. poz. 646), wchodzącej w skład tak zwanej Konstytucji Biznesu¹⁰⁴. Zgodnie z art. 37 ust. 1 Ustawy Prawo przedsiębiorców, wykonywanie działalności gospodarczej w dziedzinach mających szczególne znaczenie ze względu na bezpieczeństwo państwa lub obywateli albo inny ważny interes publiczny wymaga uzyskania koncesji. Konieczność posiadania koncesji dotyczy przede wszystkim firm, które zajmują się następującymi obszarami działalności gospodarczej¹⁰⁵

1. poszukiwanie, rozpoznawanie złóż węglowodorów oraz kopalin stałych objętych własnością górnictw, poszukiwanie lub rozpoznawanie kompleksu podziemnego składowania dwutlenku węgla, wydobywanie kopalin ze złóż, podziemne bezzbiornikowe magazynowanie substancji, podziemne składowanie odpadów oraz podziemne składowanie dwutlenku węgla;
2. wytwarzanie i obrót materiałami wybuchowymi, bronią i amunicją oraz wyrobami i technologią o przeznaczeniu wojskowym lub policyjnym;
3. wytwarzanie, przetwarzanie, magazynowanie, przesyłanie, dystrybucja i obrót paliwami i energią;
4. przesyłanie dwutlenku węgla w celu jego podziemnego składowania;
5. ochrona osób i mienia;
6. rozpowszechnianie programów radiowych i telewizyjnych, z wyłączeniem programów rozpowszechnianych wyłącznie w systemie teleinformatycznym, które nie są rozprowadzane naziemnie, satelitarnie lub w sieciach kablowych;
7. przewozy lotnicze;
8. prowadzenie kasyna gry.

¹⁰⁴ Konstytucja Biznesu jest to pakiet ustaw, których celem jest zreformowanie i uproszczenie przepisów dotyczących prowadzenia działalności. Zmiany, które wprowadziła Konstytucja biznesu dotyczą takich obszarów, jak m.in. relacje przedsiębiorcy z urzędami i załatwianie spraw u ubezpieczeń urzędowych, zakładanie firmy, zawieszenie działalności, zasady tworzenia prawa gospodarczego, obowiązki związane z prowadzeniem działalności. Najważniejszą ustawą w ramach Konstytucji Biznesu jest Prawo przedsiębiorców, które określa najważniejsze prawa przedsiębiorcy i zasady prowadzenia działalności gospodarczej

¹⁰⁵ <https://mikroporady.pl/porady/jakie-dzialalnosci-wymagaja-koncesji> dostępne 28 maja 2019 r.

Organ koncesyjny

Jak już wspomniano, wnioski o nadanie koncesji, są dostępne na stronach internetowych organów koncesyjnych¹⁰⁶ Oto przykładowi adresaci wniosku o udzielenie koncesji¹⁰⁷ :

Tabela 1

Sfera działalności	Organ wydający koncesję
poszukiwania, rozpoznawania kopaliny, wydobywania kopaliny ze złóż, podziemnego bezziarnikowego magazynowania substancji, podziemnego składowania odpadów lub dwutlenku węgla	Minister właściwy do spraw środowiska lub też w sprawach nie zastrzeżonych dla tego Ministra, wojewoda lub starosta
wytwarzanie i obrót materiałami wybuchowymi, bronią, amunicją, produktami o przeznaczeniu wojskowym i policyjnym	Minister właściwy do spraw wewnętrznych
wytwarzania, przetwarzania, magazynowania, transportowania i sprzedaży paliwami i energią	Prezes Urzędu Regulacji Energetyki
przesyłania dwutlenku węgla w celu jego podziemnego składowania	Minister właściwy do spraw środowiska
ochrony osób i mienia, czyli działalność tzw. agencji ochrony	Minister właściwy do spraw wewnętrznych
przewozów lotniczych	Prezes Urzędu Lotnictwa Cywilnego
rozpowszechniania programów radiowych i telewizyjnych	Przewodniczący Krajowej rady Radiofonii i Telewizji
procedury kasyn gry	Minister Finansów

Decyzja w sprawie udzielenia, odmowy udzielenia, zmiany czy cofnięcia koncesji lub ograniczenia jej zakresu, jest wydawana przez ministra właściwego ze względu na przedmiot działalności gospodarczej. Przepisy odrębnych ustaw mogą jednak przyznawać kompetencje w tym zakresie innym organom administracji publicznej. Przykładowo minister właściwy do spraw wewnętrznych, przed udzieleniem koncesji na wykonywanie działalności gospodarczej w zakresie wytwarzania i obrotu materiałami wybuchowymi, bronią, amunicją oraz wyrobami i technologią o przeznaczeniu wojskowym lub policyjnym jest obowiązany zasięgnąć opinii ministra właściwego do spraw gospodarki, Szefa Agencji Bezpieczeństwa Wewnętrznego, Szefa Służby Kontrwywiadu Wojskowego i właściwego komendanta wojewódzkiego Policji;

106 http://www.krrit.gov.pl/Data/Files/_public/Portals/0/koncesje/formularze/formularz_1_informacje-o-podmiocie_2019-01-19.pdf dostępne 28 maja 2019 r.

107 <https://www.biznes.gov.pl/pl/firma/zakladanie-firmy/chce-zalozyc-firme-jednoosobowa-samozatrudnienie/gdzie-zarejestrowac-firme-i-co-powinienes-zrobic-po-rejestracji/dzialalnosci-wymagajace-koncesji-zezwole-i-wpisow-do-rejestrow> dostępne 22 maja 2019 r.

Postępowanie koncesyjne

Typowe postępowanie koncesyjne, tzn. postępowanie prowadzone przez naczelne lub centralne organy administracji, jest postępowaniem jednoinstancyjnym – wnioskującemu nie przysługuje prawo odwołania od decyzji organu koncesyjnego.

W sytuacjach wyjątkowych, gdy ustawodawca przyznaje kompetencje do prowadzenia postępowania i wydania decyzji w sprawie udzielenia koncesji podmiotom innym niż naczelne lub centralne organy administracji, postępowanie jest dwuinstancyjne, a wnioskującemu przysługuje odwołanie od decyzji. Odwołanie takie, jest rozpatrywane przez organ wyższego stopnia. Taka sytuacja może mieć miejsce m.in. w przypadku niektórych koncesji na wydobywanie kopalin ze złóż, które są wydawane przez marszałka województwa. Przedsiębiorca niezadowolony z wydanej przez marszałka województwa decyzji może wnieść odwołanie do organu wyższego stopnia, którym w tym przypadku jest minister właściwy do spraw środowiska.

Promesa koncesji

Uzasadnieniem dla udzielenia promesy koncesji jest przede wszystkim ochrona interesu ekonomicznego przedsiębiorcy. Ubiegając się o koncesję, przedsiębiorca bardzo często musi ponieść wysokie koszty związane ze zorganizowaniem kadry i miejsca prowadzenia działalności gospodarczej. Przrzeczenie ze strony organu koncesyjnego pomaga w zapobieganiu powstania strat finansowych, jakie mogą wystąpić w wyniku odmowy udzielenia koncesji. Promesa koncesji dotyczy sfery działalności gospodarczej, jaką jest wytwarzanie, przetwarzanie, magazynowanie, transportowanie i sprzedaż paliw i energii. Promesa polega na tym, że organ koncesyjny zobowiązuje się wobec przedsiębiorcy, że udzieli koncesji w określonym terminie, pod warunkiem spełnienia określonych wymogów. Przewiduje to Art. 43 ustawy Prawo energetyczne (Dz.U. 1997 nr 54 poz. 348).

Cofnięcie, odmowa udzielenia koncesji

Cofnięcie koncesji, jak również zmiana jej zakresu odbywają się w wyniku przeprowadzenia postępowania koncesyjnego. Przewiduje to Ustawa Prawo Przedsiębiorcy (Dz.U. 2018 poz. 646). Cofnięcie koncesji powoduje, że przedsiębiorca zostaje pozbawiony prawa do legalnego wykonywania działalności objętej koncesją. Jednocześnie wydanie decyzji o cofnięciu koncesji nie pozbawia przedsiębiorcy prawa kontynuowania innej działalności gospodarczej. Przedsiębiorca, któremu cofnięto koncesję, może także ubiegać się o jej ponowne udzielenie (np. po usunięciu uchybień, z powodu których nastąpiło cofnięcie koncesji).

Organ koncesyjny cofa koncesję w sytuacjach kiedy :

1. wydano prawomocne orzeczenie zakazujące przedsiębiorcy wykonywania działalności gospodarczej objętej koncesją;
2. przedsiębiorca nie podjął w wyznaczonym terminie działalności objętej koncesją, mimo wezwania organu koncesyjnego, lub trwale zaprzestał wykonywania działalności gospodarczej objętej koncesją.

Poza powyższymi przesłankami organ koncesyjny cofa koncesję albo zmienia jej zakres, w przypadku gdy przedsiębiorca:

1. rażąco narusza warunki określone w koncesji lub inne warunki wykonywania koncesjonowanej działalności gospodarczej, określone przepisami prawa;
2. w wyznaczonym terminie nie usunął stanu faktycznego lub prawnego niezgodnego z warunkami określonymi w koncesji lub z przepisami regulującymi działalność gospodarczą objętą koncesją.

W takich sytuacjach decyzja o cofnięciu koncesji lub zmianie jej zakresu (np. terytorialnym czy ilościowym) ma charakter sankcji administracyjnej – jest ona stosowana w każdym przypadku naruszenia warunków wykonywania koncesjonowanej działalności gospodarczej.



Pojęcie i istota działalności regulowanej

Podstawy prawne prowadzenia działalności regulowanej określa Ustawa Prawo przedsiębiorców (Dz.U. z 2018 r. poz. 646). Działalność regulowana jest najprostszą formą reglamentacji działalności gospodarczej w Polsce. Wymaga jedynie spełnienia przez przedsiębiorcę, poza złożeniem wniosku, określonych w przepisach warunków jej prowadzenia oraz wpisu do rejestru działalności regulowanej. Rejestry te są prowadzone przez urzędy administracji lokalnej, w zależności od rodzaju działalności. Są one jawne i każdy może je przeglądać za pośrednictwem organu, który go prowadzi. W rejestrze ujawnione są dane dotyczące firmy, numer NIP oraz inne dane ujawnione na wniosek organu ale tylko te, które są zgodne z przepisami o ochronie danych osobowych. Z punktu widzenia przedsiębiorcy wprowadzenie działalności regulowanej oznacza przede wszystkim skrócenie i uproszczenie procedur związanych z podjęciem działalności gospodarczej, a także zmniejszenie kosztów ponoszonych przez przedsiębiorcę.

Przykładowe rodzaje działalności regulowanej to¹⁰⁸:

- przechowywanie dokumentacji osobowej i płacowej pracodawców o czasowym okresie przechowywania, rejestr prowadzi marszałek województwa
- usługi detektywistyczne, rejestr prowadzi minister właściwy do spraw wewnętrznych
- prowadzenie indywidualnej praktyki lekarskiej, indywidualnej specjalistycznej praktyki lekarskiej, grupowej praktyki lekarskiej, rejestr prowadzi okręgowa rada lekarska
- prowadzenie indywidualnej praktyki pielęgniarek, położnych, indywidualnej specjalistycznej praktyki pielęgniarek, położnych albo grupowej praktyki pielęgniarek, rejestr prowadzi Naczelna Rada Pielęgniarek i Położnych
- wyrób i rozlew wyrobów winiarskich, wyrób lub rozlew napojów spirytusowych, rejestr prowadzi minister właściwy do spraw rynków rolnych
- prowadzenie ośrodka szkolenia kierowców, pracowni psychologicznej dla instruktorów, egzaminatorów kierowców, organizowanie kursów doszkalających dla kierowców przewożących towary niebezpieczne, rejestr prowadzi starosta właściwy ze względu na miejsce wykonywania działalności
- prowadzenie stacji kontroli pojazdów, rejestr prowadzi starosta właściwy ze względu na miejsce wykonywania działalności
- organizowanie imprez turystycznych, rejestr prowadzi marszałek województwa
- działalność kantorowa, rejestr prowadzi Prezes Narodowego Banku Polskiego
- działalność gospodarcza polegająca na świadczeniu usług w zakresie pośrednictwa pracy na terenie Polski, pośrednictwa do pracy za granicą obywateli polskich, doradztwa personalnego, poradnictwa zawodowego, pracy tymczasowej, rejestr prowadzi marszałek województwa właściwy ze względu na miejsce siedziby agencji zatrudnienia.

Wpis do rejestru działalności regulowanej

Wpis do rejestru działalności regulowanej, w odróżnieniu od koncesji czy zezwoleń, nie posiada formy decyzji administracyjnej. Przed złożeniem wniosku do rejestru działalności regulowanej, przedsiębiorca powinien posiadać już

108 <https://www.biznes.gov.pl/pl/firma/zezwolenia-koncesje-wpisy-do-rejestru/chce-uzyskac-zezwolenie-koncesje-wpis-do-rejestru-dzialalnosci-regulowanej54/dzialalnosc-wymagajaca-koncesji-zezwolen-i-wpisow-do-rejestrow> dostępne 28 maja 2019 r.

zarejestrowaną działalność gospodarczą. Organ rejestrowy ma obowiązek dokonać wpisu przedsiębiorcy do tego rejestru w terminie 7 dni od dnia wpływu do tego organu wniosku o wpis wraz z oświadczeniem o spełnieniu warunków wymaganych do wykonywania działalności gospodarczej, dla której rejestr jest prowadzony. Do wniosku o wpis do rejestru, przedsiębiorca musi również dołączyć dokumenty potwierdzające, że spełnia warunki do wykonywania działalności regulowanej. Na przykład działalność lecznicza dla której organem rejestracyjnym jest wojewoda powinna być prowadzona w oparciu o Ustawę z dnia 15 kwietnia 2011 r. o działalności leczniczej (Dz.U. z 2015 r. poz. 618). W zależności od rodzaju działalności gospodarczej rejestry działalności regulowanej są prowadzone przez wójta (burmistrza, prezydenta miasta), starostę, marszałka województwa, wojewodę, właściwego ministra (gospodarki, pracy i polityki społecznej, rolnictwa i rozwoju wsi, spraw wewnętrznych), centralny organ administracji rządowej (np. Komisję Nadzoru Finansowego, Prezesa Urzędu Komisji Elektronicznej, wojewódzkiego inspektora ochrony roślin i nasiennictwa), inny podmiot o charakterze publicznoprawnym (np. Narodowy Bank Polski, Prezes Agencji Rynku Rolnego), a także organy samorządu zawodowego (np. okręgowe izby pielęgniarów i położnych, okręgowe rady lekarsko-weterynaryjne). W większości przypadków przepisy szczególnie przewidują możliwość prowadzenia rejestrów w systemie informatycznym.

Kontrola i wykreślenie z rejestru działalności regulowanej

Kontrola administracyjna przedsiębiorców wykonujących działalność regulowaną ma wszystkim charakter weryfikacyjny co oznacza że organ prowadzący rejestr działalności regulowanej – sprawdza czy przedsiębiorca spełnia warunki wymagane do wykonywania określonej działalności regulowanej. Przedsiębiorca musi przechowywać wszystkie dokumenty potwierdzające spełnianie warunków do wykonywania działalności regulowanej.

Zezwolenia

Podstawy prawne zezwolenia

Przepisy prawa ściśle określają, czy dana działalność wymaga zezwolenia oraz jaki urząd lub ministerstwo go wydaje. Art. 41 ust. 1 – ustawy Prawo przedsiębiorców określa, że uzyskanie zezwolenia wymaga wykonywanie działalności gospodarczej w zakresie określonym w odrębnych przepisach. Dla przykładu Artykuł 3 Ustawy o grach hazardowych (Dz.U. 2009 nr 201 poz. 1540), wskazuje obowiązek uzyskania stosownego zezwolenia, cytat: „*Urządzanie gier losowych, zakładów wzajemnych, gier w karty i gier na automatach oraz prowadzenie działalności w tym zakresie jest dozwolone na podstawie właściwej koncesji, zezwolenia lub dokonanej zgłoszenia*”.

Oto przykładowe rodzaje działalności, które wymagają uzyskania zezwolenia¹⁰⁹:

- sprzedaż hurtowa i detaliczna napojów alkoholowych
- prowadzenie działalności w zakresie gier losowych
- odbieranie odpadów komunalnych od właścicieli nieruchomości, opróżniania zbiorników bezodpływowych i transportu nieczystości ciekłych
- ochrona przed bezdomnymi zwierzętami, prowadzenie schronisk dla bezdomnych zwierząt
- wytwarzania i dopuszczenia do obrotu produktów leczniczych, prowadzenia aptek ogólnodostępnych, hurtowni farmaceutycznych
- prowadzenie składu podatkowego
- wykonywanie rybołówstwa morskiego
- prowadzenie szeregu działalności w zakresie finansów np. działalności maklerskiej lub rachunków papierów wartościowych, prowadzenie funduszu emerytalnego albo banku i instytucji kredytowej
- prowadzenie giełdy towarowej
- instalacje lub naprawa określonych rodzajów przyrządów pomiarowych, w tym m.in. tachografów cyfrowych
- prowadzenie zbiorowego zaopatrzenia w wodę lub zbiorowego odprowadzania ścieków.



Można stwierdzić, że zezwolenie jest najpowszechniej stosowana formą reglamentowania działalności gospodarczej¹¹⁰

Promesa zezwolenia

Podobnie jak w przypadku koncesji, przedsiębiorca, który zamierza podjąć działalność gospodarczą w dziedzinie podlegającej zezwoleniu, może ubiegać się o przyrzeczenie wydania zezwolenia, zwane promesą. Organ wydający zezwolenie może uzależnić wydanie takiego dokumentu od spełnienia warunków wykonywania działalności gospodarczej objętej zezwoleniem. Promesa jest udzielana każdorazowo na określony czas, tak żeby przedsiębiorca mógł zrealizować przewidziane w niej wymogi. Poszczególne ustawy szczegółowe, jak

109 <https://www.biznes.gov.pl/pl/firma/zezwozenia-koncesje-wpisy-do-rejestru/chce-uzyskac-zezwozenie-koncesje-wpis-do-rejestru-dzialalnosc-regulowanej54/dzialalnosc-wymagajaca-koncesji-zezwozenie-wpisow-do-rejestrow> dostępne 28 maja 2019 r.

110 Ograniczenia w wolności prowadzenia działalności gospodarczej. Monografia prawnicza. Wydawca, Fundacja Obywatelskiego rozwoju- Ryki. 2016 str.62

na przykład ustawa z dnia 26 października 1982 r. o wychowaniu w trzeźwości i przeciwdziałaniu alkoholizmowi (Dz. U. z 2016 r. poz. 487), ustawa z dnia 19 listopada 2009 r. o grach hazardowych (Dz. U. z 2016 r. poz. 47), ustawa z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych (Dz. U. z 2017 r. poz. 1010) dopuszczają możliwość uzyskania promesy zezwolenia na określoną działalność.

Organy wydające zezwolenia

W przypadku zezwoleń, decyzje są wydawane przez zróżnicowane kategorie organów, np.:

1. organy naczelne – ministrowie poszczególnych resortów;
2. organy centralne – np. Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej;
3. terenowe organy administracji rządowej – np. wojewoda;
4. organy samorządowe – np. wójt, burmistrz, prezydent miasta;

Cechą charakterystyczną odróżniającą zezwolenie od koncesji jest brak uznaniowości organu administracji w procesie przyznawania zezwolenia. Jeśli więc przedsiębiorca spełni wszystkie wymogi niezbędne do wydania zezwolenia, organ administracji musi wydać pozytywną decyzję w danej sprawie.

Konstrukcja zezwolenia na podstawie przykładu zezwolenia na wybraną działalność

Konstrukcja zezwolenia na wykonywanie działalności gospodarczej wynika każdorazowo z ustawy która daną działalność reguluje. Na przykład wspomniane wcześniej zezwolenie, o którym mowa w art. 18 ustawy o wychowaniu w trzeźwości z dnia 26 października 1982 r. jest tak zwanym uprawnieniem podmiotowym co oznacza, że jest nierozzerwalnie związane z oznaczonym przedsiębiorcą ponieważ jest wydawane na konkretnego przedsiębiorcę wskazanego we wniosku.

Elementy wniosku o wydanie zezwolenia na sprzedaż alkoholu¹¹¹ :

1. Oznaczenie przedsiębiorcy;
2. Siedzibę i adres przedsiębiorcy;
3. Numer w Krajowym Rejestrze Sądowym, o ile przedsiębiorca taki numer posiada, oraz numer identyfikacji podatkowej (NIP)
4. Adresy magazynów stacjonarnych dostosowanych do przechowywania napojów alkoholowych, o ile przedsiębiorca z takich magazynów korzysta;
5. Wnioskowany termin ważności zezwolenia;

¹¹¹ <https://bip.lodzkie.pl/departament-infrastruktury/sprawy/item/339-udzielanie-zezwole%C5%84-na-prowadzenie-w-kraju-obrotu-hurtowego-napojami-alkoholowymi-o-zawarto%C5%9Bci-alkoholu-do-18> - dostępne 29 maja 2019 r.

6. Oświadczenie o wartości sprzedaży napojów alkoholowych w ostatnim roku kalendarzowym:
 - a) o zawartości do 4,5% alkoholu oraz piwa,
 - b) o zawartości powyżej 4,5% do 18% alkoholu, z wyjątkiem piwa;
7. Oświadczenie o posiadaniu tytułu prawnego do korzystania z nieruchomości w celach przechowywania napojów alkoholowych, których adresy zawarte są we wniosku. Oświadczenia składa się pod rygorem odpowiedzialności karnej za podanie nieprawdziwych informacji. Składający oświadczenie jest obowiązany do zawarcia w nim klauzuli o następującej treści: „Jestem świadomy odpowiedzialności karnej za złożenie fałszywego oświadczenia.”

Do wniosku o wydanie zezwolenia na obrót hurtowy napojami alkoholowymi należy dołączyć:

1. Dowód wniesienia opłaty za wydanie zezwolenia;
2. Dokument pełnomocnictwa, o ile został ustanowiony pełnomocnik;
3. Dowód wniesienia opłaty z tytułu udzielenia pełnomocnictwa, o ile został ustanowiony.

Opracowanie:
Janusz Grochmański
CIiPKZ - Oddział w Sieradzu

Przydatne adresy internetowe

- <http://prawo.sejm.gov.pl>
- www.biznes.gov.pl
- <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl>
- <https://www.gov.pl/web/sprawiedliwosc/>
- <https://mojafirma.infor.pl/>

Przydatne linki

- <http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20180000646/T/D20180646L.pdf>
- <http://rzecznikpodatnikow.pl/promesa-koncesji-co-to-jest.html>

Literatura

1. Blicharz R. (red.), Publiczne prawo gospodarcze, Wydawnictwo Wolters Kluwer Polska Warszawa 2017.
2. Dobaczewska A, Powąłowski A. Wolska H. Nowe prawo przedsiębiorców. Wydawnictwo Beck. Warszawa 2018
3. Kozieł G. (red.), Prawo przedsiębiorców. Przepisy wprowadzające do Konstytucji Biznesu Wydawnictwo Beck. Warszawa 2019
4. Ograniczenia w wolności prowadzenia działalności gospodarczej. Monografia prawnicza. Wydawca, Fundacja Obywatelskiego Rozwoju- Ryki 2016

Formy prowadzenia działalności gospodarczej

Tym co odróżnia człowieka utalentowanego od człowieka sukcesu, jest mnóstwo ciężkiej pracy”.

Stephen King

Decydując się na założenie własnej firmy, musimy wybrać formę prawną swojej działalności. Ma to znaczący wpływ na koszty prowadzenia działalności, sposób jej rejestracji, a także na opodatkowanie i odpowiedzialność osobistą za zobowiązania firmy. W związku z tym od wyboru formy prawnej uzależnione są wszystkie czynniki związane z jej funkcjonowaniem. Dlatego też przyszły przedsiębiorca powinien przeanalizować, jaka forma prawna działalności gospodarczej będzie dla niego najkorzystniejsza.



Działalność gospodarcza oparta jest na kilku zasadach, należą do nich: ¹¹²

- zasada wolności (swobody) jej prowadzenia,
- zasada równości prawnej podmiotów gospodarczych,
- zasada samodzielnej odpowiedzialności przedsiębiorców za zobowiązania,
- zasada uczciwej konkurencji,
- zasada poszanowania słuszných praw konsumentów,
- wpieranie działalności gospodarczej przez organy administracji publicznej w szczególności wspieranie mikro-przedsiębiorców.

Zgodnie z art. 2 Ustawy o Swobodzie Działalności Gospodarczej - działalność gospodarcza powinna przyjmować charakter zarobkowy, zorganizowany i ciągły.¹¹³

Według nowej *Konstytucji Biznesu* - **działalność gospodarcza** to zorganizowana działalność zarobkowa, wykonywana we własnym imieniu i w sposób ciągły.¹¹⁴

¹¹² <http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20041731807/U/D20041807Lj.pdf> - dostęp 24.06.2019

¹¹³ Ustawa z dnia 2 lipca 2004r, Dz.U.2004 Nr173 poz.1807

¹¹⁴ <https://www.gov.pl/web/przedsiębiorczosc-technologie/konstytucja-biznesu> - dostęp 24.06.2019; <https://konstytucjabiznesu.biz/dzialalnosc-gospodarcza-definicja-nowemu-sie-zmieni/> - dostęp 24.06.2019

Elementy definicji działalności gospodarczej ¹¹⁵

- **zorganizowanie** – muszą być wykorzystane konkretne składniki materialne i/lub niematerialne w definicji, połączone w sensowny funkcjonalny kompleks, który może uczestniczyć w obrocie gospodarczym. “Zorganizowanie” oznacza również **podjęcie działań**, które czynią naszą działalność widoczną na zewnątrz, np. baner reklamowy, wynajęcie lokalu i zagospodarowanie witryny sklepowej.
- **zarobkowy charakter** – uwaga! Nie jest to **tożsame z przynoszeniem dochodu**. Możemy ponieść stratę w naszym biznesie i jest to normalne i logiczne, natomiast musimy się nastawić na zysk. Niezarobkową będzie działalność, która od początku zakłada, że nie będziemy czerpać z niej zysku.
- **ciągłość** – wykonujemy pewne czynności **regularnie i powtarzalnie**. Jednorazowa akcja ze sprzedażą truskawek z ogródka wszystkim sąsiadkom nie czyni z nas przedsiębiorcy. Natomiast jeśli raz do roku sprzedajemy nasze owoce do hurtowni albo na targu, ale czynimy to regularnie co roku i takie są nasze założenia przy rozpoczynaniu działalności, to oczywiście jest to działalność ciągła. Ciągłość nie musi być tożsama z nieprzerwanym wykonywaniem danych czynności.
- **we własnym imieniu** – prowadzenie działalności na swoją rzecz i zaciąganie zobowiązań we własnym imieniu.

Pierwszym krokiem przy zakładaniu własnej firmy będzie wybór formy prawnej prowadzonej działalności gospodarczej. Forma prawna firmy ma ogromny wpływ na koszty jej założenia, dalszego prowadzenia, czas oczekiwania na rejestrację, wysokość opodatkowania, wysokość składek ZUS, a także na to, czy przedsiębiorca będzie ponosił odpowiedzialność osobistą za zobowiązania przedsiębiorstwa, czy też ze współnikiem.

Do wyboru są następujące formy prawne prowadzenia działalności gospodarczej:¹¹⁶

- jednoosobowa działalność gospodarcza,
- spółka cywilna,
- spółka jawna,
- spółka partnerska,
- spółka komandytowa,
- spółka komandytowo-akcyjna,
- spółka z ograniczoną odpowiedzialnością,
- spółka akcyjna.

¹¹⁵ <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-cechy-dzialalnosci-gospodarczej-kiedy-trzeba-zalozyc-dzialalnosc> – dostęp 24.06.2019

¹¹⁶ <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-forma-prawna-dzialalnosci-gospodarczej-wszystkie-rodzaje> – dostęp 24.06.2019 ; https://pl.wikipedia.org/wiki/Formy_prawne_przed%C4%99biorstw – dostęp 24.06.2019 ; <https://6krokow.pl/wyberz-forme-prawna-dzialalnosci-gospodarczej/> -dostęp 24.06.2019; <https://sse.lodz.pl/images/stories/poradnik.pdf> - dostęp 24.06.2019

Charakterystyka form działalności gospodarczej

Jednoosobowa działalność gospodarcza

Obecnie najczęściej wybraną formą prawną prowadzenia działalności jest jednoosobowa działalność gospodarcza. W sytuacji, gdy podatnik chce prowadzić działalność osobiście, ta forma prawna jest dla niego najlepsza. Prowadząc własną działalność (samozatrudnienie) mamy realny wpływ na jej kształt i jakość świadczonych usług. Co więcej, możemy samodzielnie decydować o wyborze kontrahentów i dopasować godziny pracy do potrzeb życia prywatnego. Osoby prowadzące własną firmę często chwalą sobie niezależność oraz szerokie pole do rozwoju osobistego. Formalności związane z założeniem jednoosobowej działalności gospodarczej zostały zredukowane do minimum. Wystarczy bowiem złożyć wniosek o wpis działalności do **Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG)** i na tej podstawie zakładana jest firma. Nazwą firmy (przedsiębiorcy indywidualnego) jest imię i nazwisko przedsiębiorcy plus ewentualnie dodatkowe określenie (NAZWA np. „*Lodziarnia u Jana*”). Przepisy nie przewidują żadnych wymagań dotyczących wniesienia kapitału początkowego. Ponadto przedsiębiorcy mogą korzystać z prowadzenia uproszczonej księgowości, tj.:

- księgi przychodów i rozchodów
- ryczału ewidencjonowanego
- karty podatkowej

Prowadzenie własnej firmy w formie samozatrudnienia, tj. indywidualnej działalności jest korzystne z wielu względów. Poniżej kilka z nich: ¹¹⁷

- elastyczność w otwieraniu, zawieszaniu i likwidacji działalności gospodarczej,
- brak kosztów założenia działalności i brak wymogów tworzenia kapitału przedsiębiorstwa,
- podział praw i obowiązków w firmie ustala sam przedsiębiorca,
- większy wybór form opodatkowania oraz niskie koszty obsługi księgowej,



¹¹⁷ <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-jednoosobowa-dzialalnosc-gospodarcza-krok-po-kroku> – dostęp 24.06.2019

- w razie niepowodzenia przedsiębiorca może na dwa lata zawiesić działalność i przeczekać kryzys (gdy nie zatrudnia pracowników).

Oczywiście, jak każda forma prawna prowadzenia działalności, tak i jednoosobowa działalność gospodarcza oprócz zalet ma także swoje wady np.:

- za zobowiązania firmy odpowiada całym majątkiem. W sytuacji, gdy właściciel firmy nie ma rozdzielności majątkowej z małżonkiem, wówczas i on może zostać pociągnięty do odpowiedzialności finansowej,
- obowiązek odprowadzania składek na ubezpieczenia do ZUS bez względu na to, czy firma przynosi zyski, czy też straty.

Prowadząc jednoosobową działalność gospodarczą, przedsiębiorca ma możliwość zatrudniania pracowników.

WAŻNE

Istnieje także możliwość, że przedsiębiorca nie musi rejestrować własnej działalności gospodarczej w CEIDG. Ma to miejsce wtedy gdy:¹¹⁸

- jest osobą fizyczną a przychody z prowadzonej działalności nie przekroczą w żadnym miesiącu 50% kwoty min. wynagrodzenia (w 2019r. to 1125 zł);
- nie prowadził wcześniej działalności gospodarczej albo prowadził ją, ale przed 30 kwietnia 2017r. jego firma została wykreślona z ewidencji przedsiębiorców.

Jeśli skorzystasz z przepisów o działalności gospodarczej nierejestrowej to nie musisz zgłaszać działalności gospodarczej w ewidencji przedsiębiorców, urządzie skarbowym i GUS, nie musisz płacić z tego tytułu składek w ZUS i zaliczek na podatek a także nie musisz prowadzić rozbudowanej księgowości a uproszczoną ewidencję sprzedaży.

Przykład 1.

Pani Halina tworzy własnoręcznie biżuterię w domowym zaciszu. W miesiącu ze sprzedaży biżuterii otrzymuje od 100 do 500 zł - nie musi zakładać firmy, składać deklaracji i kontaktować się z urzędem skarbowym. Wystarczy, że prowadzi rejestr sprzedaży - czyli jedno miejsce (zabezpieczone przed zniszczeniem i zgubieniem), w którym odnotowuje każdą zapłatę otrzymaną od swojego klienta. Na koniec roku pani Halina złoży deklarację PIT-36, w której uzupełni "przychód z tzw. innych źródeł", przepisując sumę sprzedaży wykazaną w prowadzonym przez nią w ciągu roku rejestrze i opłaci podatek z tego tytułu należny, czyli 18% x przychód - to koniec obowiązków pani Haliny.

¹¹⁸ <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-dzialalnosc-nierejestrowa-brak-obowiazku-rejestracji-drobnej-firmy> – dostęp 24.06.2019

Przykład 2.

Janek zawsze był dobry z matematyki. Obecnie studiuje na Politechnice. Sąsiadka poprosiła, by pomógł jej synowi, udzielając korepetycji. Umówili się że lekcje będą udzielane przez cały rok szkolny. W każdym miesiącu Janek otrzymuje za nie od 400 do 1000 zł. Dzięki nowym przepisom może legalnie udzielać korepetycji, spisując w każdym miesiącu uzyskaną zapłatę za lekcje. Na koniec roku na tej podstawie wypełnia roczny PIT-36 i płaci do urzędu podatek w wysokości 18% od uzyskanych w ciągu roku przychodów.

Spółka cywilna

Spółka cywilna to forma prawna działalności gospodarczej - jest spółką osobową, w której decydującą rolę odgrywa czynnik osobowy, a nie majątek, kapitał. Należy do najprostszych form spółek i jest umową przedsiębiorców – wspólników, którzy zobowiązują się dążyć do osiągnięcia wspólnego celu gospodarczego poprzez działanie w sposób oznaczony, a w szczególności przez wniesienie wkładów.¹¹⁹



Warunkiem powstania spółki jest zarejestrowanie się wspólników jako przedsiębiorców w CEIDG i założenie spółki poprzez podpisanie umowy spółki cywilnej. Majątek wniesiony przez każdego z nich do spółki stanowi wspólny majątek wszystkich wspólników, którzy to za zobowiązania spółki odpowiadają solidarnie. Jeśli członkami spółki są osoby fizyczne to księgowość może być prowadzona w formie uproszczonej, tj. księgi przychodów i rozchodów lub ryczałtu. Działalność spółki cywilnej reguluje Kodeks Cywilny.¹²⁰ Umowa spółki cywilnej powinna zawierać co najmniej następujące elementy:

- nazwę spółki (nazwa składa się z nazwisk wspólników z dodatkiem „s.c.”),
- listę wspólników,
- przedmiot prowadzonej działalności,
- wartość i rodzaj wniesionego wkładu oraz czas na jaki zawarto umowę.

¹¹⁹ <https://www.arslege.pl/istota-umowy-spolki/k9/a6383/> – dostępne 25.06.2019
Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964r. – Kodeks cywilny Dz.U.2019.0.1145 art.860

¹²⁰ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964r. – Kodeks cywilny Dz.U.2019.0.1145

Umowa może zostać zawarta na czas określony lub nieokreślony.

Spółka cywilna nie posiada zdolności prawnej, a więc w obrocie występują wspólnicy a nie spółka. W wyniku tego, gdy działalność zostaje zarejestrowana w ewidencji, to rejestrowani są wspólnicy, którzy są osobami fizycznymi, a nie sama spółka. Spółka cywilna nie płaci podatku dochodowego, każdy bowiem ze wspólników rozlicza się z tego podatku samodzielnie.

Forma prawna działalności gospodarczej w postaci spółki cywilnej to prosta struktura i łatwość zarządzania, gdyż wszyscy wspólnicy uprawnieni są do reprezentowania spółki. Ponadto przy jej zakładaniu nie jest wymagany kapitał początkowy.

Za wadę spółek cywilnych uważa się duże ryzyko związane z solidarną odpowiedzialnością wspólników. Jeśli nawet tylko jeden z nich podejmie zobowiązanie, to wszyscy stają się odpowiedzialni za jego uregulowanie. Należy mieć również na względzie to, że wspólnicy spółki cywilnej za zobowiązania odpowiadają całym swoim majątkiem.

Spółki prawa handlowego (spółki osobowe i spółki kapitałowe)

Spółka osobowa (jawna, partnerska, komandytowa, komandytowo-akcyjna) - tworzy ją zrzeszenie osób (wspólników). Istotą spółek osobowych jest współdziałanie wspólników dla osiągnięcia celu ustalonego w umowie spółki. Umowy spółki i ich zmiany podlegają opodatkowaniu od czynności cywilnoprawnych.

Spółka kapitałowa (z ograniczoną odpowiedzialnością, akcyjna) - opiera się przede wszystkim na połączeniu kapitałów. Ma ona osobowość prawną, a za swoje zobowiązania odpowiadają własnym majątkiem (wydzielonym z majątku wspólników). W spółkach kapitałowych prowadzenie spraw spółki należy do Zarządu, reprezentacja należy do zgromadzenia wspólników, zaś kontrola do rady nadzorczej lub Komisji rewizyjnej.

Spółka jawna

Spółka jawna to forma prawna działalności gospodarczej, uregulowana w Kodeksie spółek handlowych.¹²¹ W celu jej rejestracji konieczne jest zawarcie umowy spółki w formie pisemnej, zastrzeżonej pod rygorem nieważności, oraz zarejestrowanie spółki w KRS. Do założenia spółki jawnej nie jest wymagany określony kapitał założycielski. Spółka prowadzona jest przez wspólników w ich własnym imieniu tzn. nie występują w niej władze i jej organy. Wspólnik, który

¹²¹ <https://www.arslege.pl/kodeks-spolek-handlowych/k8/> - dostęp 24.06.2019
Ustawa z dnia 15 września 2000r. – Kodeks spółek handlowych DZ.U.2019.0.505
https://pl.wikipedia.org/wiki/Sp%C3%B3%C5%82ka_jawna/ - dostęp 24.06.2019

przystępuje do spółki w czasie trwania jej działalności gospodarczej, odpowiada także za zobowiązania, które powstały przed jego przystąpieniem. Sprawy spółki prowadzone są przez wszystkich wspólników, przy czym występuje pewna swoboda w formułowaniu treści umowy spółki (np. można w niej zawrzeć wzmiankę, że dany wspólnik nie ma prawa do reprezentacji spółki w zewnętrznych sprawach). Każdy ze wspólników może prowadzić sprawy spółki, jak również ją reprezentować, o ile umowa spółki nie stanowi inaczej. Jednak ze względu na fakt, że spółka jawna posiada własny majątek, to jej zobowiązania regulowane są w pierwszej kolejności tymi środkami. Natomiast, gdy majątek ten okaże się niewystarczający na pokrycie roszczeń wierzycieli, wówczas wspólnicy odpowiadają solidarnie swoim prywatnym majątkiem.

Spółka jawna nie płaci podatku dochodowego. Jest on odprowadzany indywidualnie przez każdego ze wspólników. Księgowość spółki jawnej można prowadzić w formie uproszczonej, tzn. księgi przychodów i rozchodów lub ryczałtu bądź w formie pełnej księgowości.

Cechą charakterystyczną spółki jawnej jest nazwa, w której po wymienieniu wszystkich wspólników niezbędne jest zaznaczenie, że jest to spółka jawna.

Spółka partnerska

Kolejnym przykładem spółki osobowej jest **spółka partnerska**. Jest to dość specyficzny rodzaj spółki, może bowiem zostać założona wyłącznie przez przedstawicieli wolnych zawodów, które określone są w Kodeksie spółek handlowych są to m.in. np. lekarze, architekci, biegli rewidenci, notariusze czy adwokaci.¹²² Warunkiem koniecznym do zawiązania spółki partnerskiej jest sporządzenie umowy w formie pisemnej w formie aktu notarialnego¹²³ oraz jej rejestracja w KRS.



Podobnie jak w omawianych powyżej spółkach, również spółka partnerska nie płaci podatku dochodowego. Zobowiązani są do tego wspólnicy, każdy z nich indywidualnie odprowadza podatek. Partnerzy mają do wyboru opodatkowanie podatkiem dochodowym od osób fizycznych na zasadach ogólnych lub opodatkowanie podatkiem liniowym. Nie mogą natomiast skorzystać z ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych. Z kolei księgowość spółki partnerskiej

¹²² Ustawa z dnia 15 września 2000r. – Kodeks spółek handlowych DZ.U.2019.0.505

¹²³ <https://www.infor.pl/prawo/umowy/postanowienia-ogolne/685852,Umowa-spolki-partnerskiej.html> - dostęp 24.06.2019

<https://www.arslege.pl/kodeks-spolkek-handlowych/k8/> - dostęp 24.06.2019

może być prowadzona za pomocą pełnej księgowości lub księgowości uproszczonej. Zakładając spółkę partnerską, należy pamiętać, że za zobowiązania spółki odpowiadają wszyscy jej członkowie. Jednak wspólnicy nie ponoszą odpowiedzialności za szkody powstałe w związku z wykonywaniem zawodów przez pozostałych jej członków.

W nazwie spółki powinno znajdować się nazwisko co najmniej jednego partnera z oznaczeniem “i partner” bądź “i partnerzy” lub oznaczenie “spółka partnerska”, a także określenie wolnego zawodu wykonywanego w spółce.

Spółka komandytowa

Spółka komandytowa to forma prawna działalności gospodarczej, w której jeden ze wspólników (**komplementariusz**) odpowiada bez ograniczeń za zobowiązania spółki. Natomiast odpowiedzialność pozostałych wspólników (**komandytariuszy**) jest ograniczona do sumy komandytowej, którą określa się w umowie spółki.¹²⁴ Jest to idealna forma prawna działalności gospodarczej dla podmiotów o różnym potencjale finansowym, gdy jeden z nich ma niezbędne środki finansowe, a drugi pomysł na realizację przedsięwzięcia. W celu dokonania rejestracji spółki komandytowej konieczne jest sporządzenie umowy w formie aktu notarialnego oraz rejestracja spółki w KRS. Do zapłaty podatku dochodowego zobowiązani są poszczególni wspólnicy, bowiem sama spółka komandytowa nie płaci podatku. Księgowość musi być prowadzona za pomocą pełnej księgowości zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości. W nazwie spółki komandytowej powinno znajdować się nazwisko jednego bądź kilku komplementariuszy, a także oznaczenie “spółka komandytowa”.

Komplementariusz – wspólnik aktywny

Komplementariusz jest wspólnikiem, który przypomina wspólnika spółki jawnej. Ma ustawowe prawo do kierowania i reprezentacji spółki. Jednocześnie odpowiada całym swoim majątkiem osobistym za zobowiązania spółki.

Komandytariusz – wspólnik pasywny

Komandytariusz jest natomiast wspólnikiem, którego rola zasadniczo opiera się na biernym inwestowaniu w spółkę. Komandytariusz nie ma ustawowego prawa do kierowania i reprezentacji spółki.

¹²⁴ <https://www.biznes.gov.pl/pl/firma/zakladanie-firmy/chce-zalozyc-spolke-komandytowa/spolka-podstawowe-informacje> - dostęp 24.06.2019

komandytowa-

Spółka komandytowo-akcyjna

Spółka komandytowo-akcyjna jest spółką osobową, podobnie jak spółka jawna, spółka partnerska oraz spółka komandytowa. Zawiera w sobie cechy dwóch typów spółek – akcyjnej i komandytowej, co czyni ją wyjątkowo atrakcyjną formą prowadzenia działalności gospodarczej. W spółce występują zarówno **komplementariusze**, jak i **akcjonariusze**, którzy odpowiadają za odrębne dziedziny spółki.¹²⁵ Komplementariusz prowadzi działalność spółki



oraz jest jej przedstawicielem na zewnątrz, za zobowiązania spółki ponosi odpowiedzialność nieograniczoną, całym własnym majątkiem. Natomiast **Akcjonariusze** co do zasady nie odpowiadają za zobowiązania spółki komandytowo-akcyjnej, wnoszą kapitał i ponoszą odpowiedzialność ograniczoną do jego wysokości. Posiadają prawo do dywidendy, jednak nie mają pełnej decyzyjności odnośnie uchwał walnego zgromadzenia wspólników. Podstawą funkcjonowania spółki

jest statut i stanowi on jeden z elementów umowy założycielskiej spółki. Statut powinien zostać podpisany przez wszystkich komplementariuszy, a akcjonariusze powinni wyrazić pisemną zgodę na powstanie spółki oraz brzmienie statutu. Cała formalność może się odbyć za pomocą jednego aktu notarialnego. Rejestracja odbywa się poprzez zgłoszenie spółki w rejestrze przedsiębiorców w KRS. Wysokość kapitału zakładowego spółki to 50 tysięcy złotych. Księgowość musi być prowadzona za pomocą pełnej księgowości zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości.

Firma spółki komandytowo-akcyjnej powinna zawierać między innymi określenie formy prawnej, czyli oznaczenie “spółka komandytowo-akcyjna” bądź w skrócie S.K.A. Powinna być ona unikalna, tak aby wyróżniać się na rynku i zawierać imię i nazwisko przynajmniej jednego komplementariusza.

Warto zauważyć, że komplementariusz może poprzez wniesienie wkładu do kapitału spółki uzyskać status akcjonariusza. I na odwrót, akcjonariusz może uzyskać status komplementariusza, jeśli np. w nazwie spółki znajdzie się jego imię i nazwisko.

Akcjonariusz – wspólnik spółki akcyjnej lub spółki komandytowo-akcyjnej będący posiadaczem akcji wyemitowanych przez taką spółkę. Podmiot nabywający akcje spółki staje się jej akcjonariuszem. W spółce komandytowo-

¹²⁵ Krzysztof Sadecki, Własny biznes – dlaczego tak?, Wydawnictwo ISBN Warszawa 2013, s.

akcyjnej akcjonariusze są obok komplementariuszy jedną z dwóch kategorii wspólników i co do zasady pełnią w tej spółce funkcję bierną. Za akcjonariusza – wobec spółki – uznaje się tylko taką osobę, która jest wpisana do księgi akcyjnej lub jest posiadaczem akcji na okaziciela.¹²⁶

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (sp. z o.o.) jest kapitałową spółką handlową, posiadającą osobowość prawną.¹²⁷ Może być utworzona przez jednego bądź więcej wspólników. Jej założenie wymaga wniesienia kapitału zakładowego, który wynosi 5000 zł, dzięki czemu odpowiedzialność majątkowa wspólników ograniczona zostaje do wysokości wniesionego wkładu. W celu założenia tego rodzaju spółki niezbędne jest sporządzenie pisemnej umowy, która musi mieć formę aktu notarialnego i w ciągu 6 miesięcy od podpisania umowy należy dokonać wpisu spółki do KRS. Ten rodzaj spółki zobowiązany jest do prowadzenia pełnej księgowości, a co za tym idzie do składania sprawozdań finansowych. Ponadto wspólnicy muszą także uiszczać podatek PIT od wypłaconej dywidendy (udział w zysku wynikający z rocznego sprawozdania finansowego). W związku z tym wspólnicy spółki z o.o. poniekąd są podwójnie opodatkowani. Do organów spółki zalicza się zgromadzenie wspólników, radę nadzorczą oraz zarząd. Za sprawą zgromadzenia wspólników podejmowane są uchwały o najważniejszych sprawach spółki.

Nazwa spółki z ograniczoną odpowiedzialnością jest dowolna nie ma konieczności umieszczania nazwisk wspólników, wymagany jest jedynie dodatek „Spółka z o.o.”.

Spółka akcyjna

Drugim przykładem spółki kapitałowej jest spółka akcyjna, która nazywana jest również towarzystwem akcyjnym. Jej założenie jest procesem złożonym, który zostaje ostatecznie zakończony poprzez prawomocny wpis spółki akcyjnej do rejestru, dzięki któremu spółka nabywa osobowość prawną. Jako osoba prawna odpowiada za swoje zobowiązania całym swoim majątkiem. Do założenia spółki akcyjnej wymagane jest sporządzenie pisemnej umowy spółki (ustalenie statutu) w formie aktu notarialnego przez jej założycieli, wniesienie wkładu własnego przez akcjonariuszy, ustanowienie zarządu i rady nadzorczej, oraz dokonanie wpisu w KRS. Do założenia spółki akcyjnej wymagany jest kapitał wynoszący minimum 100 000,00 zł. Kapitał utworzony z wkładów akcjonariuszy dzielony jest na akcje o równej wartości nominalnej.

¹²⁶ <https://pl.wikipedia.org/wiki/Akcjonariusz> - dostęp 25.06.2019

¹²⁷ Krzysztof Sadecki, Własny biznes – dlaczego tak?, Wydawnictwo ISBN Warszawa 2013, s.

<https://www.biznes.gov.pl/firma/zakladanie-firmy/chce-zalozyc-spolke-z-o-o/spolka-z-o-ograniczona-odpowiedzialnoscia> – dostęp 25.06.2019

Statut spółki jest ustalany i podpisywany przez jej założycieli (osoby powołujące spółkę) i powinien określać:¹²⁸

- firmę i siedzibę spółki,
- przedmiot jej działalności,
- czas trwania, jeśli jest oznaczony,
- wysokość kapitału zakładowego,
- wartość nominalną akcji i ich liczbę,
- nazwiska, imiona założycieli,
- liczbę członków zarządu i rady nadzorczej oraz podmiot uprawniony do ustalenia składu zarządu i rady nadzorczej.

Spółka akcyjna jest formą działalności przeznaczoną dla prowadzenia średnich i dużych przedsiębiorstw, jest najbardziej odpowiednia dla tych firm, które mają na celu wejście na giełdę. Księgowość spółki akcyjnej musi być prowadzona za pomocą pełnej księgowości. Natomiast roczne sprawozdania finansowe muszą być każdorazowo badane przez biegłego rewidenta.

Spółkę akcyjną może założyć jedna lub więcej osób, nie może zostać zawiązana wyłącznie przez jednoosobową spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością.

Podsumowanie

Wybór formy prawnej dla każdej działalności gospodarczej wymaga indywidualnego podejścia. Forma prawna działalności gospodarczej ma wpływ na funkcjonowanie firmy, a przede wszystkim na sposób rozliczania się z fiskusem. Ponadto określa możliwości i ograniczenia firmy oraz decyduje o sposobie kierowania przedsiębiorstwem. Przepisy dopuszczają zmianę i przekształcenia formy prawnej firmy, jednak w wielu wypadkach wymaga to długotrwałych i czasochłonnych działań. Dlatego też zakładając firmę, warto zastanowić się nad wyborem odpowiedniej formy prawnej prowadzenia działalności gospodarczej.

Opracowanie:
Krystyna Depczyńska
CiiPKZ - Oddział w Piotrkowie Trybunalskim

¹²⁸ https://mfiles.pl/pl/index.php/Sp%C3%B3%C5%82ka_akcyjna –dostęp 25.06.2019

<https://firma.biznesfinder.pl/zakladanie-firmy/formy-prawne-dzialalnosci/co-warto-wiedziec-o-spolce-akcyjnej-15330> -
dostęp 25.06.2019

Bibliografia:

1. Włodzimierz Markowski, ABC small businessu, Wydawnictwo MARKUS s.c. Łódź 2011
2. Krzysztof Sadecki, Własny biznes – dlaczego tak?, Wydawnictwo ISBN Warszawa 2013
3. Michael Morris, Jak założyć własną firmę, Wydawnictwo HELION Gliwice 2005

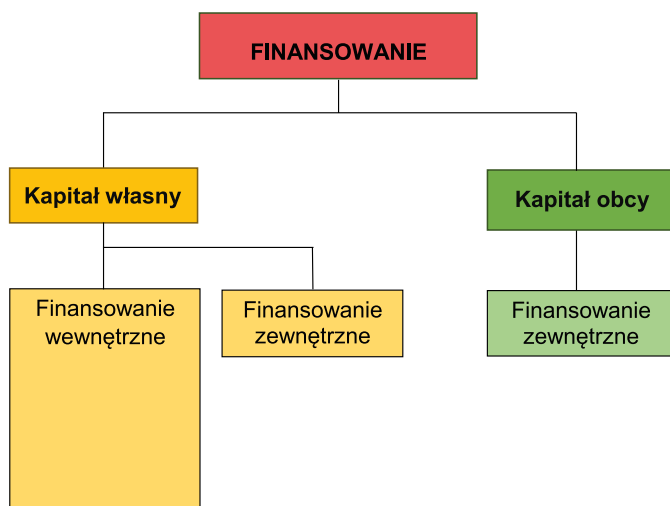
Netografia: – dostępna w okresie 19.06 - 26.06.2019r.

1. <http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20041731807/U/D20041807Lj.pdf>
2. <https://www.gov.pl/web/przedsiębiorczosc-technologie/konstytucja-biznesu>
3. <https://konstytucjabiznesu.biz/dzialalnosc-gospodarcza-definicja-nowemu-sie-zmieni/>
4. https://pl.wikipedia.org/wiki/Formy_prawne_przedsi%C4%99biorstw
5. <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-forma-prawna-działalności-gospodarczej-wszystkie-rodzaje>
6. <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-rodzaje-społec-w-polsce>
7. <https://sse.lodz.pl/images/stories/poradnik.pdf>
8. <https://www.biznes.gov.pl/pl/firma/zakładanie-firmy/chce-zalozyć-spolke-cywilna/spolka-cywilna-podstawowe-informacje>
9. <https://www.ekrs.pl/spolka-jawna-przewodnik-po-formach-prawnych-w-krs-i-formularzach/>
10. <https://www.infor.pl/prawo/umowy/postanowienia-ogolne/685852,Umowa-spolki-partnerskiej.html>
11. https://mfiles.pl/pl/index.php/Sp%C3%B3%C5%82ka_akcyjna
12. <https://firma.biznesfinder.pl/zakładanie-firmy/formy-prawne-działalności-co-warto-wiedzieć-o-spolce-akcyjnej-15330>
13. <https://www.biznes.gov.pl/pl/firma/zakładanie-firmy/chce-zalozyć-spolke-z-o-o/spolka-z-ograniczona-odpowiedzialnością>

Możliwości finansowania działalności gospodarczej

Otwierając własną działalność gospodarczą nie każdy dysponuje na samym początku zasobami, jakie są potrzebne do jej prowadzenia. Finansowanie działalności jest podstawą sprawnego funkcjonowania firmy. Również już działające na rynku przedsiębiorstwa często borykają się z problemami dotyczącym braku kapitału na rozwój. Dlatego też na rynku funkcjonują instytucje, pomagające przedsiębiorcom pozyskać kapitał w celu otwarcia lub rozwoju prowadzonej działalności.

Formy finansowania działalności gospodarczej



Opracowanie na podstawie <http://wfil.uni.wroc.pl>, dostęp: maj – czerwiec 2019

Kapitał własny

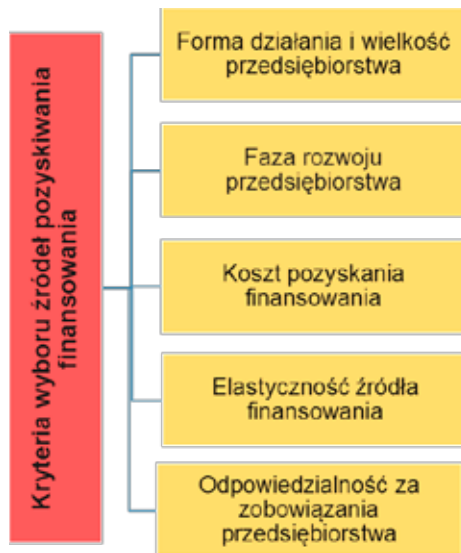
Kapitał własny to wartość środków wniesionych do firmy przez właścicieli (udziałowców, akcjonariuszy, wspólników) oraz środków wygospodarowanych przez przedsiębiorstwo w trakcie działalności.

Kapitał obcy

Kapitały obce to środki pozyskane od osób trzecich (prawnych i fizycznych) nie będących właścicielami ani udziałowcami przedsiębiorstwa. Mają zawsze charakter zewnętrzny w stosunku do przedsiębiorstwa. Ich cechą

charakterystyczną jest czasowość wykorzystania środków obcych, konieczność zwrotu w określonym terminie, jak i odpłatność za możliwość wykorzystania tych kapitałów.

Kryteria wyboru źródeł pozyskiwania finansowania



Opracowanie na podstawie <http://wfil.uni.wroc.pl>, dostęp: maj – czerwiec 2019

Zalety i wady finansowania kapitałem własnym

Zalety	Wady
Brak konieczności regulowania zobowiązań, wynikających z oprocentowania kapitału.	Ograniczony dostęp
Niezależność właścicieli w rozporządzaniu kapitałem	W przypadku inwestora zewnętrznego – możliwość zmniejszenia wpływu na decyzje
Przy zaangażowaniu inwestora zewnętrznego, możliwość szybkiego wzrostu wartości firmy	

Źródło: <http://wfil.uni.wroc.pl>, dostęp: maj – czerwiec 2019

Zalety i wady finansowania kapitałem obcym

Zalety	Wady
Brak ingerencji w strukturę właścicielską firmy.	Konieczność regulowania zobowiązań – ryzyko niewypłacalności
Korzyści podatkowe, płynące z traktowania odsetek jako kosztów.	Wymóg posiadania odpowiedniej zdolności kredytowej i zabezpieczeń.
	Konieczna ciągła dostępność środków na obsługiwane długi.

Źródło: <http://wfil.uni.wroc.pl>, dostęp: maj – czerwiec 2019

Wsparcie urzędów pracy

Osoba planująca założenie własnej działalności gospodarczej może starać się o przyznanie jednorazowych środków z **Funduszu Pracy lub środków Unii Europejskiej** na podjęcie działalności gospodarczej, w tym na pokrycie kosztów pomocy prawnej, konsultacji i doradztwa związanych z podjęciem tej działalności, w wysokości określonej w umowie, nie wyższej niż 6-krotna wysokość przeciętnego wynagrodzenia. Dotacja jest bezzwrotna. Po pozytywnej decyzji dotacja wypłacana jest z góry - bez konieczności ponoszenia uprzednich wydatków z własnej kieszeni¹²⁹.

Starając się o dofinansowanie z urzędu pracy należy spełnić kilka warunków:

1. posiadanie statusu osoby bezrobotnej,
2. w ciągu 12 miesięcy przed dniem złożenia wniosku osoba nie prowadziła działalności gospodarczej ani nie posiadała wpisu do ewidencji działalności gospodarczej.
3. w ciągu 2 lat przed dniem złożenia wniosku wnioskodawca nie był karany za przestępstwa przeciwko obrotowi gospodarczemu,
4. działalność musi być prowadzona przez minimum 12 miesięcy,
5. środki muszą być wykorzystane zgodnie z przeznaczeniem,
6. osoba starająca się o środki nie skorzystała wcześniej ze środków z Funduszu Pracy lub innych bezzwrotnych środków publicznych na podjęcie działalności gospodarczej lub rolniczej albo założenie lub przystąpienie do spółdzielni socjalnej,
7. dotacje z urzędu pracy nie są przyznawane także osobom, które w okresie 12 miesięcy przed złożeniem wniosku bez uzasadnienia odmówiły przyjęcia propozycji zatrudnienia, przygotowania zawodowego lub stażu.

¹²⁹ Jak założyć i skutecznie prowadzić własną firmę, Warszawa 2017, s. 8,

Pomoc z urzędu pracy jest **bezzwrotna**. Zwrotowi podlega jedynie równowartość odliczonego lub zwróconego, zgodnie z ustawą z dnia 11 marca 2004r. o podatku od towarów i usług, podatku dotyczącego zakupionych towarów i usług w ramach przyznanego dofinansowania. Informację o wysokości udzielanej dotacji możesz znaleźć na stronie Ministerstwa Rodziny Pracy i Polityki Społecznej. Urząd pracy może jednak ustalić niższą kwotę dotacji oraz opracować własny regulamin przyznawania dotacji uwzględniający między innymi potrzebę ukończenia szkolenia z zakresu przedsiębiorczości, zatwierdzony przez Powiatową Radę Rynku Pracy uwzględniającą lokalne potrzeby.

Aby starać się o **środki z Funduszu Pracy**, należy złożyć we właściwym powiatowym urzędzie pracy kompletny i prawidłowo wypełniony wniosek, w którym wymagane są następujące informacje:

- kwota, o jaką wnioskujesz,
- rodzaj działalności gospodarczej w rozumieniu przepisów o swobodzie działalności gospodarczej,
- kalkulacja kosztów związanych z podjęciem działalności,
- specyfikację wydatków przeznaczonych na zakup towarów i usług, w szczególności na zakup środków trwałych, urządzeń, maszyn, materiałów, towarów, usług i materiałów reklamowych, pozyskanie lokalu, pokrycie kosztów pomocy prawnej, konsultacji i doradztwa związanych z podjęciem działalności gospodarczej,
- proponowaną formę zabezpieczenia zwrotu dotacji (poręczenie, weksel z poręczeniem wekslowym, gwarancja bankowa, zastaw na prawach lub rzeczach, blokada rachunku bankowego, akt notarialny o poddaniu się egzekucji przez dłużnika).

Jeśli wniosek otrzyma pozytywną ocenę, zostanie podpisana umowa. Zobowiązuje ona do prowadzenia działalności gospodarczej przez co najmniej **12 miesięcy** oraz do nieskładania w tym okresie wniosku o zawieszenie jej, wydatkowania środków zgodnie z wnioskiem oraz rozliczenia się z otrzymanej dotacji w terminie 2 miesięcy od dnia podjęcia działalności gospodarczej¹³⁰.

Środki na podjęcie działalności są przyznawane w szczególności na:

- zakup maszyn, urządzeń, oprogramowania oraz wyposażenia niezbędnego do prowadzenia działalności
- zakup materiałów, surowców i towarów
- reklamę
- zakup materiałów przeznaczonych na remont oraz koszty adaptacji lokalu, w tym koszty podłączeń mediów, połączenia sieciowego

¹³⁰ <https://zielonalinia.gov.pl/zrodla-finansowania-dzialalnosci-gospodarczej-46363>, dostęp: maj – czerwiec 2019

- koszty pomocy prawnej, konsultacji i doradztwa związanych z podjęciem działalności gospodarczej
- zakup domeny internetowej, oprogramowania

Na poszczególne kategorie wydatków, urzędy mogą wprowadzić limit (np. do 5% wnioskowanej kwoty), co oznacza, że nie można wnioskować o np. 100% dotacji przeznaczonej tylko na reklamę.

Dotacje ze środków unijnych

Dotację ze środków unijnych można pozyskać będąc uczestnikiem projektu realizowanego przez Instytucję, która uzyskała dofinansowanie w ramach ogłoszonego wcześniej przez Wojewódzki Urząd Pracy konkursu. Podobnie jak w wypadku dotacji uzyskiwanej od PUP, osoba ubiegająca się o wsparcie nie może mieć zarejestrowanej działalności gospodarczej w ostatnim roku i po otrzymaniu dotacji musi prowadzić działalność przez co najmniej 12 miesięcy.



Fundusze Europejskie

Na korzyść dotacji ze środków unijnych przemawiają następujące okoliczności:

- można ubiegać się o tzw. dodatkowe wsparcie pomostowe w formie wsparcia finansowego przez okres 6 lub 12 miesięcy oraz doradztwa,
- nie zawsze trzeba być zarejestrowanym jako osoba bezrobotna (jest to uzależnione od założeń projektu, w ramach którego przydzielane jest dofinansowanie),
- nie ma odgórnego obowiązku wniesienia wkładu własnego (ale w niektórych województwach ten wymóg został wprowadzony),
- można się odwoływać od decyzji komisji o nieprzyznaniu dofinansowania.

Ważnym wymogiem uzyskania dofinansowania jest zameldowanie (lub zamieszkiwanie z zamiarem stałego pobytu), a także otwarcie działalności (głównej siedziby) na terenie danego województwa. Każde województwo ma pewną dowolność w ustalaniu kryteriów dostępu.

Dotacje na założenie działalności z Unii Europejskiej przeznaczone są:

- dla osób młodych, które nie ukończyły 30 lat, nie uczą się ani nie pracują.
- dla osób, które ukończyły 30 lat oraz bezrobotnych.

Przyznawanie tego rodzaju dotacji i jej warunki różnią się w zależności od danego województwa.

Informacji na temat dotacji na założenie firmy udzielają Wojewódzkie Urzędy Pracy, punkty informacyjne o funduszach unijnych i punkty konsultacyjne. Najłatwiej znaleźć je za pomocą wyszukiwarki udostępnionej na stronie internetowej Funduszy Europejskich. To narzędzie jest o tyle wygodne, że od razu wskazuje, do kogo skierowany jest dany projekt i jakie są kryteria naboru. Dopiero z tą wiedzą udać się należy do specjalistycznych punktów informacyjnych.

Dotacje z Państwowego Funduszu Osób Niepełnosprawnych (PFRON)

Dotacja ze środków Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (PFRON) na podjęcie przez osobę niepełnosprawną działalności gospodarczej, rolniczej albo działalności w formie



**Państwowy Fundusz
Rehabilitacji Osób
Niepełnosprawnych**

spółdzielni socjalnej na jednego członka założyciela spółdzielni oraz na jednego członka przystępującego do spółdzielni socjalnej po jej założeniu, jeżeli ta osoba nie otrzymała bezzwrotnych środków publicznych na ten cel.

Dotację ze środków PFRON mogą uzyskać osoby niepełnosprawne w rozumieniu ustawy z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnieniu osób niepełnosprawnych (t. j. Dz. U. 2018 r. poz. 511 z późn. zm.) zarejestrowane w powiatowym urzędzie pracy jako bezrobotne lub poszukujące pracy niepozostające w zatrudnieniu.

Maksymalna wysokość pomocy wynosi :

1. nie więcej niż sześciokrotność przeciętnego wynagrodzenia, w przypadku zobowiązania do prowadzenia działalności gospodarczej, rolniczej lub członkostwa w spółdzielni socjalnej nieprzerwanie przez okres co najmniej 12 miesięcy,
2. od sześciokrotności do piętnastokrotności przeciętnego wynagrodzenia, w przypadku zobowiązania do prowadzenia działalności gospodarczej, rolniczej lub członkostwa w spółdzielni socjalnej nieprzerwanie przez okres co najmniej 24 miesięcy¹³¹.

Osoba niepełnosprawna zainteresowana otrzymaniem takiej pomocy powinna złożyć wniosek do starosty właściwego ze względu na miejsce jej zarejestrowania w powiatowym urzędzie pracy, z którego również pobiera druk wniosku do wypełnienia.

¹³¹ <https://www.pfron.org.pl/osoby-niepełnosprawne/dofinansowanie-dzialalnosci-gospodarczej/dotacja-na-rozpoczecie-dzialalnosci-gospodarczej>, dostęp: maj – czerwiec 2019

Starosta rozpatrując wniosek bierze pod uwagę:

- formę prawną i sposób wykonywania planowanej działalności;
- wolę innych osób lub podmiotów prowadzących działalność gospodarczą, rolniczą albo działalność w formie spółdzielni socjalnej przyjęcia wnioskodawcy do tej działalności;
- popyt i podaż lokalnego rynku na planowaną działalność;
- planowane wydatki, które wnioskodawca zamierza sfinansować z wnioskowanych środków;
- wysokość wkładu własnego wnioskodawcy;
- uprawnienia i kwalifikacje:
 - » wnioskodawcy, w przypadku samodzielnego wykonywania czynności wymagających tych uprawnień i kwalifikacji,
 - » wnioskodawcy lub innych osób, w przypadku wykonywania przez nie czynności wymagających tych uprawnień i kwalifikacji;
- doświadczenie i umiejętności wnioskodawcy lub innych osób przydatne w planowanej działalności;
- zgodę małżonka na zawarcie umowy przyznającej środki wnioskodawcy, w przypadku pozostawania we wspólności majątkowej;
- wysokość pozostających w dyspozycji starosty środków PFRON przeznaczonych na przyznanie osobie niepełnosprawnej środków na podjęcie działalności gospodarczej, rolniczej albo działalności w formie spółdzielni socjalnej w danym roku.

Przedstawienie danych w powyższym zakresie ma na celu dokonanie oceny prawdopodobieństwa prowadzenia planowanego przez osobę niepełnosprawną przedsięwzięcia w okresie przewidzianym w umowie ze starostą. Środki na podjęcie działalności gospodarczej, rolniczej albo działalności w formie spółdzielni socjalnej są przyznawane jako pomoc de minimis¹³².

Pomoc de minimis

Pomoc de minimis to duża szansa dla firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Jej obecność zaznacza się zarówno w dotacjach ze środków unijnych, jak również w ulgach w spłacie zobowiązań podatkowych i wielu innych formach wsparcia ze strony państwa. Stanowi ona podstawowy rodzaj pomocy publicznej, który nie wymaga spełnienia wielu skomplikowanych warunków¹³³. Może być udzielona przedsiębiorcy w różnych formach: na szkolenia, inwestycje

132 <https://www.pfron.org.pl/osoby-niepelnosprawne/dofinansowanie-dzialalnosci-gospodarczej/dotacja-na-rozpoczecie-dzialalnosci-gospodarczej/>, dostęp: maj – czerwiec 2019

133 <https://poradnikprzedsiebiorcy.pl/-pomoc-de-minimis-zasady-udzielaniadostep: maj – czerwiec 2019>

ale także w formie zwolnień podatkowych czy umorzenia odsetek ZUS i innych. Ponieważ każdy przedsiębiorca ma ograniczoną kwotowo wartość pomocy de minimis jaką może otrzymać – warto zawsze dowiedzieć się od organu udzielającego pomocy, czy udzielane wsparcie nie jest pomocą de minimis i sprawdzić, czy otrzymując daną pomoc nie przekraczamy dopuszczalnego limitu. Zgodnie z przepisami nie może ona przekroczyć 200 tys. euro brutto w ciągu trzech kolejnych lat. Co ważne, w przypadku firm z sektora transportu drogowego towarów limit ten został zmniejszony i wynosi 100 tys. euro. Limit otrzymanej pomocy de minimis można zweryfikować w Urzędzie Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

Pomoc de minimis może zostać udzielona w różnych formach, np¹³⁴..

- dofinansowania szkoleń,
- dotacji na inwestycje,
- w formie umorzeń podatkowych,
- w postaci umorzenia odsetek ZUS,
- jako jednorazowa amortyzacja środka trwałego,
- w formie gwarancji kredytowych.

Fundusze pożyczkowe

System funduszy pożyczkowych stał się ważnym elementem systemu finansowego w Polsce. Fundusze pożyczkowe wypełniły lukę na rynku usług finansowych dotyczących sektora mikro i małych przedsiębiorstw. W okresie spowolnienia gospodarczego i ograniczenia innych form finansowania zewnętrznego, w tym kredytów bankowych, fundusze pożyczkowe często stają się jedynym źródłem wsparcia finansowego małych firm. Fundusze pożyczkowe świadczą usługi finansowe w zakresie udzielania pożyczek wyłącznie na rzecz mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Firmy te muszą prowadzących działalność na obszarze, który swym zasięgiem obejmuje dany fundusz.



O pożyczkę może starać się przedsiębiorca, który:

- zatrudnia do 250 pracowników lub prowadzi jednoosobową działalność gospodarczą,
- posiada siedzibę i prowadzi podstawową działalność na terenie działania funduszu,

¹³⁴ tamże, dostęp: maj – czerwiec 2019

- prowadzi działalność co najmniej 3 miesiące,
- posiada wyraźnie określony cel, na który zostanie wykorzystana pożyczka i dobrze przygotowaną strategię działania,
- nie działa w sektorze rolniczym, zbrojeniowym oraz nie prowadzi działalności przemysłowej określonej jako szkodliwa dla środowiska czy powszechnie uznawanej za nieetyczną.

Zasady udzielania pożyczek:

- pożyczka może być udzielona na cele inwestycyjne lub obrotowe,
- kwota pożyczki wynosi maksymalnie do 120 tys. zł na jeden cel,
- okres spłaty pożyczki to maksymalnie 36 miesięcy od momentu podpisania umowy. Dopuszczalny jest 6 miesięczny okres karencji w spłacie kapitału. W indywidualnych przypadkach, istnieje możliwość udzielenia pożyczki o okresie spłaty do 60 miesięcy,
- minimalny wkład własny usługobiorcy (ubiegającego się o pożyczkę) wynosi 20% wartości przedsięwzięcia,
- oprocentowanie pożyczek uzależnione jest od stóp rynkowych i jest nie niższe niż stopa referencyjna (ustalana zgodnie z metodologią określoną w Komunikacie Komisji Europejskiej),
- od przyznanej pożyczki pobierana jest opłata manipulacyjna ustalana indywidualnie w zależności od branży działalności i stopnia ryzyka,
- z tytułu zabezpieczenia pożyczki ustanawiane jest zabezpieczenie w postaci weksla *in blanco* oraz w innej indywidualnie ustalonej formie, np.: poręczenie funduszu poręczeniowego, poręczenie przez osoby trzecie, hipoteka, przewłaszczenie

Standard usług funduszy pożyczkowych

Fundusze posiadają wdrożony standard organizacyjny oraz standard świadczenia usług pożyczkowych. Działają na podstawie regulaminu działalności pożyczkowej oraz przestrzegają zasad etyki zawodowej.

Korzyści dla przedsiębiorców płynące z korzystania z usług finansowych funduszy pożyczkowych to przede wszystkim:

- ułatwiony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania w przypadku gdy nie można skorzystać z oferty banków komercyjnych,
- minimalny wkład własny,
- elastyczne formy zabezpieczenia spłaty pożyczki,
- uproszczona procedura uzyskania pożyczki.

Fundusze pożyczkowe działające na terenie woj. łódzkiego:

- Fundacja Centrum Wspierania Przedsiębiorczości w Poddębicach ul. Targowa 7B, 99-200 Poddębice
- Fundacja Inkubator ul. Tymienieckiego 22/24, 90-349 Łódź
- Fundacja Rozwoju Gminy Żelów ul. Mickiewicza 4, 97-425 Żelów
- Łódzka Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. ul. Narutowicza 34, 90-135 Łódź

Program Banku Gospodarstwa Krajowego „Wsparcie w starcie”

Rządowy Program „Pierwszy biznes – Wsparcie w starcie” realizowany jest przez jedyny państwowy bank w Polsce – Bank Gospodarstwa Krajowego. Inicjatorem Programu jest Minister Pracy i Polityki Społecznej, na zlecenie którego BGK będzie zarządzać Programem przez cały okres jego funkcjonowania. Środki na realizację Programu pochodzą z Funduszu Pracy.

Celem Programu jest rozwój przedsiębiorczości oraz tworzenie nowych miejsc pracy, jako elementów rozwoju rynku pracy, przeciwdziałania bezrobociu i promowania zatrudnienia. W ramach Programu, wybrani przez BGK pośrednicy finansowi udzielają nisko oprocentowanych pożyczek z przeznaczeniem na:

- podjęcie działalności gospodarczej,
- utworzenie miejsca pracy dla osoby bezrobotnej.

O pożyczkę na podjęcie działalności gospodarczej może starać się osoba, która nie posiada zatrudnienia i nie wykonuje innej pracy zarobkowej oraz jest:

- studentem ostatniego roku studiów wyższych lub
- poszukującym pracy absolwentem szkoły lub uczelni wyższej do 4 lat od dnia ukończenia szkoły lub uzyskania tytułu zawodowego albo
- zarejestrowanym bezrobotnym lub
- poszukującym pracy opiekunem osoby niepełnosprawnej¹³⁵.

Maksymalna wartość pożyczki na podjęcie działalności nie może przekroczyć 20-krotnej wysokości przeciętnego wynagrodzenia, obowiązującego w dniu złożenia wniosku o udzielenie pożyczki i nie może być wyższa niż 20-krotna wysokość przeciętnego wynagrodzenia obowiązującego w dniu podpisania umowy z pożyczkobiorcą. Okres spłaty pożyczki na podjęcie działalności gospodarczej, liczony od daty uruchomienia pożyczki do dnia ostatecznej spłaty nie może przekroczyć 7 lat. Możliwa jest karencja w spłacie kapitału na okres nie dłuższy niż 12 miesięcy. Okres karencji wliczany jest do okresu kredytowania.

¹³⁵ <http://wsparciestarcie.bgk.pl/program/pozyczka-na-dzialalnosc/dla-kogo>, dostęp: maj – czerwiec 2019

Oprocentowanie pożyczki jest stałe i wynosi, w skali roku, 0,25 stopy redyskonta weksli przyjmowanych przez NBP. Oprocentowanie pożyczki na podjęcie działalności gospodarczej polegającej na prowadzeniu żłobka lub klubu dziecięcego z miejscami integracyjnymi lub polegającej na świadczeniu usług rehabilitacyjnych dla dzieci



niepełnosprawnych w miejscu zamieszkania, w tym usług mobilnych, a także pożyczki dla poszukujących pracy opiekunów osób niepełnosprawnych jest stałe i wynosi, w skali roku, 0,1 stopy redyskonta weksli przyjmowanych przez NBP.

O pożyczkę na utworzenie stanowiska pracy dla bezrobotnego, poszukującego pracy niepozostającego w zatrudnieniu lub niewykonującego innej pracy zarobkowej opiekuna osoby niepełnosprawnej lub poszukującego pracy absolwenta mogą ubiegać się:

- żłobki lub kluby dziecięce na utworzenie stanowiska pracy związanego bezpośrednio ze sprawowaniem opieki nad dziećmi niepełnosprawnymi lub prowadzeniem dla nich zajęć;
- podmioty świadczące usługi rehabilitacyjne na utworzenie stanowiska pracy związanego bezpośrednio ze świadczeniem usług rehabilitacyjnych dla dzieci niepełnosprawnych w miejscu zamieszkania, w tym usług mobilnych.
- Pożyczka na utworzenie stanowiska pracy może zostać Ci przyznana w kwocie określonej w umowie, nie wyższej jednak niż 6-krotność przeciętnego wynagrodzenia.
- Oprocentowanie pożyczki jest stałe w całym okresie kredytowania i wynosi w skali roku 0,25 stopy redyskonta weksli przyjmowanych przez Narodowy Bank Polski, a dla żłobków, klubów dziecięcych i podmiotów świadczących usługi rehabilitacyjne 0,1 stopy redyskonta weksli przyjmowanych przez Narodowy Bank Polski.

Pożyczka na utworzenie stanowiska pracy spłacana jest w równych ratach, a okres jej spłaty nie może być dłuższy niż 3 lata. W przypadku tego rodzaju pożyczki nie przysługuje również prawo do karencji w spłacie pożyczki¹³⁶.

136 <https://zielonalinia.gov.pl/pozyczka-na-utworzenie-stanowiska-pracy-41140>, dostęp: maj – czerwiec 2019

Inicjatywa Jeremie 2

Inicjatywa JEREMIE (ang. Joint European Resources for Micro-to-Medium Enterprises – Wspólne zasoby dla małych i średnich przedsiębiorstw) jest nową formą pomocy oferowaną mikro, małym i średnim przedsiębiorcom. Zakłada ona odejście od tradycyjnych dotacji, na rzecz zwrotnej pomocy finansowej w formie kredytów, pożyczek i poręczeń. JEREMIE ma na celu pomoc przede wszystkim tym przedsiębiorstwom, których instytucje finansowe nie są w stanie finansować lub wymagają od nich spełnienia dodatkowych, często zaporowych warunków. Misją inicjatywy JEREMIE jest dostarczanie kapitału na inwestycje tym podmiotom, które z wielu przyczyn nie mają dostępu do bankowych linii kredytowych, tym, które rozpoczynają działalność lub nie posiadają historii kredytowej i zabezpieczeń o wystarczającej wartości.

Województwo Łódzkie we współpracy z Bankiem Gospodarstwa Krajowego wdraża Projekt pn. *Instrumenty finansowe dla rozwoju województwa łódzkiego* (Jeremie2) o wartości 670 mln zł realizowany ze środków Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Łódzkiego na lata 2014-2020 stanowiący kontynuację Inicjatywy JEREMIE z poprzedniego okresu programowania. Podstawowym celem Projektu jest udzielanie niskooprocentowanych pożyczek przedsiębiorcom, osobom bezrobotnym, ale również jednostkom samorządu terytorialnego, spółdzielniom czy wspólnotom mieszkaniowym z terenu województwa łódzkiego. Projekt podzielony został na trzy główne rodzaje wspieranych przedsięwzięć.

- Pożyczki na rozwój przedsiębiorstw (w ramach Poddziałania II.3.2 – Instrumenty finansowe dla MŚP)
- Pożyczki na termomodernizację budynków mieszkalnych i użyteczności publicznej (w ramach Poddziałania IV.2.3 – Termomodernizacja budynków w oparciu o zastosowanie instrumentów finansowych)
- Mikropożyczki na rozpoczęcie działalności gospodarczej dla osób bezrobotnych i poszukujących pracy (w ramach Poddziałania VIII.3.2 – Wsparcie przedsiębiorczości w formach zwrotnych)¹³⁷.

Osoby bezrobotne lub poszukujące pracy, które nie ukończyły 29 roku życia, mogą otrzymać **mikropożyczkę na rozpoczęcie działalności gospodarczej**.

Aby otrzymać pożyczkę należy przedstawić biznesplan, nie zapominając o wyliczeniu początkowych kosztów oraz dostarczyć go do biura Pośrednika Finansowego. Przyszli przedsiębiorcy w ramach jednorazowej pożyczki mogą liczyć nawet na **70 tysięcy złotych**. Preferencyjne **oprocentowanie** środków

¹³⁷ <https://www.biura-rachunkowe.waw.pl/arttykul/finansowanie-dzialalnosci-gospodarczej-kapital-na-rozkrecenie-firmy-31>, dostęp: maj – czerwiec 2019

wynosi jedynie **0,175%**. Okres spłaty może wynosić **do 84 miesięcy**, a karencja, czyli czasowe wstrzymanie płatności rat, określono aż na 12 miesięcy¹³⁸.

Pośrednikiem finansowym dla „Mikropożyczki na rozpoczęcie działalności gospodarczej” jest Polska Fundacja Przedsiębiorczości.

Polska Fundacja Przedsiębiorczości (PFP) w dniu 3 października 2017 roku podpisała Umowę Operacyjną z Bankiem Gospodarstwa Krajowego (MFF) w wysokości 7 mln złotych. Środki pochodzą z Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Łódzkiego na lata 2014-2020. Dzięki wniesieniu przez PFP dodatkowego wkładu własnego do projektu, dostępne środki na pożyczki dla przedsiębiorców wynoszą ponad 8,3 mln złotych. W ramach zawartej umowy PFP oferuje niskooprocentowane pożyczki dla bezrobotnych chcących założyć własny biznes bez żadnych innych opłat i prowizji¹³⁹.

Fundusze poręczeniowe

Fundusze poręczeniowe to ośrodki działające w ramach Krajowego Stowarzyszenia Funduszy Poręczeniowych oraz Krajowej Grupy Poręczeniowej, które oferują dla przedsiębiorców poręczenia kredytów/pożyczek, leasingów oraz wadium przetargowych. Usługi funduszy poręczeniowych skierowane są do firm m.in. chcących pozyskać zewnętrzne środki na rozwój działalności, od których instytucja finansująca wymaga wiarygodnego zabezpieczenia. Celem



funduszy poręczeniowych jest ułatwienie przedsiębiorcom oraz osobom rozpoczynającym działalność gospodarczą dostępu do zewnętrznego finansowania w postaci kredytów bankowych oraz pożyczek na prowadzenie działalności gospodarczej. Z ich pomocy mogą korzystać osoby posiadające zdolność kredytową ale nie posiadają wymaganych

przez instytucje finansującą zabezpieczeń. Skorzystanie z Funduszy poręczeniowych jest dobrym sposobem na start dla osób z dobrze opracowanym pomysłem, biznesplanem, i pewnym zabezpieczeniem finansowym.

Zgodnie z przepisami Kodeksu cywilnego, przez umowę poręczenia poręczyciel zobowiązuje się względem wierzyciela wykonać zobowiązanie na wypadek, gdyby dłużnik zobowiązania nie wykonał¹⁴⁰.

138 <https://rpo.lodzkie.pl/blog/item/3462-jeremie-2-wielkie-pozyczki-malym-kosztem>, dostęp: maj – czerwiec 2019

139 <http://www.piotrkow.pl/gospodarka-t71/aktualnosci-a107/jeremie-2-preferencyjne-pozyczki-r14228>, dostęp: maj – czerwiec 2019

140 <http://msp.katowice.eu/Finansowanie/FunduszePoręczeniowe/Pages/FunduszePoręczeniowe.aspx>, dostęp: maj – czerwiec 2019

Inne źródła finansowania działalności gospodarczej

Finansowanie działalności poprzez kredyty

Tradycyjnym już źródłem na finansowanie działalności gospodarczej jest kredyt. Pozyskując go, przedsiębiorca nie wykazuje przychodu ani kosztu. Dopiero w momencie sfinansowania zakupu danego towaru, majątku firmowego lub usługi związanej z prowadzoną działalnością środkami z kredytu w działalności zostanie zaksięgowany koszt na podstawie faktury zakupu. Przy księgowaniu zakupu nie ma więc znaczenia, że został on sfinansowany kredytem. Dodatkowo jednak, poza zaliczeniem do kosztu faktycznej ceny nabycia danego towaru czy majątku, przedsiębiorca będzie mógł również uznać za koszt naliczone od kredytu odsetki. Warunkiem jednak jest, by były one zapłacone, bo tylko takie zalicza się do kosztów podatkowych. Potwierdzeniem ich opłacenia może być wyciąg bankowy lub dowód wpłaty¹⁴¹.

Kredyt kupiecki

Kredyt kupiecki, zwany również handlowym lub towarowym, udzielany jest przez sprzedawcę kupującemu i ma formę odroczonego terminu płatności. Jest to pozabankowa forma finansowania działalności gospodarczej. Taka forma pozyskiwania kapitału sprawdza się jako alternatywa dla tradycyjnego kredytu bankowego, szczególnie w przypadku małych przedsiębiorstw o niskiej zdolności kredytowej. Kredyt kupiecki nie wymaga specjalnej formy prawnej, a jego zawarcie może być potwierdzone jedynie terminem odroczonej płatności zamieszczonym na fakturze. Tak więc zdecydowanymi zaletami kredytu kupieckiego są bardzo ograniczone formalności oraz łatwość uzyskania¹⁴².

Leasing

Leasing polega na przekazaniu przez jedną ze stron – leasingodawcę przedmiotu do użytkowania leasingobiorcy na określony w umowie okres oraz za określonymi opłatami – ratami leasingowymi. Wyróżniamy dwa rodzaje leasingu: **operacyjny** oraz **finansowy**.

¹⁴¹ <https://poradnikprzedsiebiorcy.pl/finansowanie-dzialalnosci>, dostęp: maj – czerwiec 2019

¹⁴² <https://www.totalmoney.pl/artykuly/8774,kredyty-dla-firm,jakie-korzysci-daje-kredyt-kupiecki,1,1>, dostęp: maj – czerwiec 2019

Leasing operacyjny	Leasing finansowy
▪ Udzielany na okres krótszy niż przewidywany czas zużycia leasingowanego przedmiotu ▪ Przedmiot leasingu zaliczany jest do aktywów leasingodawcy i u niego podlega amortyzacji ▪ Opłaty leasingowe nie pokrywają pełnej wartości przedmiotu leasingu ▪ Do kosztów uzyskania przychodów zaliczamy ratę kapitałową i odsetkową	▪ Udzielany na okres zbliżony do przewidywanego czasu amortyzacji ▪ Przedmiot leasingu zaliczany jest do aktywów leasingobiorcy i u niego podlega amortyzacji ▪ Opłaty leasingowe pokrywają pełną wartość przedmiotu leasingu ▪ Do kosztów uzyskanych przychodów zaliczamy tylko część odsetkową raty

Zaletami leasingu są: łatwy dostęp do potrzebnych urządzeń nawet w przypadku braku większej ilości gotówki oraz minimum trudności związanych z uzyskaniem leasingu. Wadami natomiast są wysokie koszty transakcji oraz ryzyko bankructwa firmy leasingowej¹⁴³.

Wynajem długoterminowy

Atrakcyjną propozycją na odnowienie lub rozbudowę floty samochodowej może być wynajem długoterminowy. Obecnie wiele firm oferuje te produkty łącznie: najem długoterminowy lub leasing z obsługą flot. Istotą wynajmu jest ponoszenie kosztów związanych z użytkowaniem samochodu w postaci stałych miesięcznych rat obejmujących część finansową i eksploatacyjną, takich jak przeglądy, naprawy, wymiana i przechowanie ogumienia itp. W momencie zakończenia umowy klient nie dokonuje wykupu samochodu. Zostaje on sprzedany przez wynajmującego na rynku wtórnym. Atutem wynajmu długoterminowego jest to, że poprawia on kondycję finansową firmy oraz ułatwia utrzymanie jej płynności. Jego zaletą są nie tylko korzyści podatkowe, analogiczne jak w przypadku leasingu operacyjnego, ale także możliwość łatwego zaplanowania wydatków związanych z utrzymaniem floty w założonym okresie.

W formie **najmu długoterminowego finansowane mogą być:**

- samochody osobowe (najczęściej)
- lekkie samochody dostawcze (rzadziej)
- samochody ciężarowe (bardzo rzadko)

W Polsce usługa wynajmu długoterminowego rozwinęła się w zasadzie tylko w odniesieniu do samochodów osobowych, ewentualnie (ale już rzadziej) do lekkich samochodów dostawczych. Tylko jedna firma flotowa świadczy usługę wynajmu samochodów ciężarowych, jednak robi to głównie dla dużych firm.

W sporadycznych przypadkach przedmiotem wynajmu długoterminowego może być sprzęt komputerowy i biurowy. Najczęściej jednak jest to usługa skierowana

143 <https://6krokow.pl/leasing-co-to-jest-jak-dziala-i-jakie-sa-jego-rodzaje/>, dostęp: maj – czerwiec 2019

do korporacji i dużych instytucji (np.: banki). Wynajmu długoterminowego nie stosuje się w przypadku maszyn budowlanych, sprzętu rolniczego, czy jakichkolwiek innych urządzeń. Usługi tego typu na naszym rynku w zasadzie nie istnieją¹⁴⁴.

Rok 2019 przyniósł polskim przedsiębiorcom poważne zmiany w zakresie rozliczania finansowania samochodu w firmie. Od 1 stycznia do kosztów prowadzenia działalności można zaliczyć tylko tę część ceny, która mieści się w pułapie 150 000 zł. Pozostała część, która znajduje się powyżej tej granicy, nie będzie zaliczała się do kosztów wpływających na podatek dochodowy. Limit ten ustawodawca wprowadził zarówno dla umów leasingowych, jak i wynajmu długoterminowego. Pozornie więc obydwa te rozwiązania stały się jednakowo mniej korzystne¹⁴⁵.

Karty kredytowe



Obecnie karty kredytowe są najprostszą formą uzyskiwania źródeł finansowania. Często przedsiębiorca otrzymuje taką kartę, jako dodatek do firmowego konta bankowego. Przy pomocy karty przedsiębiorca ma wsparcie w doposażeniu firmy, oraz utrzymaniu płynności w początkowych miesiącach.

Kredyt obrotowy Kredyt obrotowy można wykorzystać do finansowania bieżących potrzeb firmy. Pozwala zachować płynność finansową firmy¹⁴⁶.

Emisja papierów dłużnych (obligacji)

Obligacje są to papiery wartościowe. Ich emitent potwierdza zaciągnięcie pożyczki i jednocześnie wyraża swoje zobowiązanie wobec posiadacza obligacji do jej zwrotu w określonym terminie i z określonymi odsetkami. Podstawową różnicą, jaka występuje pomiędzy akcjami i obligacjami, jest fakt, że posiadacze akcji nie są właścicielami firmy. Emisja obligacji jest uznawana za jedną z najbardziej stabilnych form pozyskiwania kapitału i stanowi alternatywę dla

¹⁴⁴ <https://www.fmleasing.pl/wynajem-dlugoterminowy/wynajem-dlugoterminowy-na-czym-polega>, dostęp: maj – czerwiec 2019

¹⁴⁵ <https://www.money.pl/gospodarka/leasing-kontra-wynajem-dlugoterminowy-ktore-rozwiazanie-bardziej-oplaca-sie-w-2019-roku-6366079390865025a.html>dostęp: maj – czerwiec 2019

¹⁴⁶ <https://www.biura-rachunkowe.waw.pl/artukul/finansowanie-dzialalnosci-gospodarczej-kapital-na-rozkrecenie-firmy-31>, dostęp: maj – czerwiec 2019

długoterminowych środków pieniężnych pochodzących z instytucji bankowych. Zdecydowaną wadą są jednak duże koszty emisji oraz wysoka stopa procentowa.

Anioł Biznesu – to osoba fizyczna, inwestor prywatny, który zainteresowany atrakcyjnym i innowacyjnym pomysłem godzi się całkowicie sfinansować jego wprowadzenie w życie. Może też wspierać swoją wiedzą, doświadczeniem, siecią kontaktów. Zazwyczaj są to biznesmeni posiadający doświadczenie w prowadzeniu działalności gospodarczej, znający rynek, potrafiący ocenić skalę ryzyka, ale także wielkość przychodów, co pozwala im oszacować zyski dla siebie. Za pomoc w zrealizowaniu projektu biznesowego oczekują wysokich udziałów w zyskach.

Fundusze Venture Capital – fundusze, których działalność polega na inwestowaniu, często w nowe, rokujące przedsięwzięcie lub w konkretne działanie np. finansują zakup maszyn niezbędnych do uruchomienia linii produkcyjnej. Inwestorzy decydują, jakiego rodzaju działalność gospodarczą będą wspierać. Nastawieni są na firmy, które mają ciekawe, innowacyjne pomysły lub rozwiązania technologiczne. Oceniają i podejmują ryzyko niepowodzenia, ale oczekują zwrotu z inwestycji oraz udziału w zyskach. Ich celem jest wzrost wartości rynkowej firmy. Fundusze VC są jedną z form finansowania nowych firm.

Crowdfunding (finansowanie społeczne) – osoba, która ma pomysł na biznes przedstawia go szerszemu gronu osób. Jeśli pomysł okaże się atrakcyjny, może liczyć na finansowe wsparcie. Zbiórki crowdfundingowe najczęściej organizuje się w Internecie – na wybranych portalach prezentuje się swój pomysł i zbiera środki. W zamian osoby wspierające mogą bezpłatnie skorzystać z usług/produktów, które same częściowo sfinansowały lub pomysłodawca rekompensuje im to w inny sposób¹⁴⁷.

Podsumowując, należy powiedzieć że możliwości na pozyskanie kapitału jest bardzo wiele. A zatem zanim zostanie podjęta decyzja, należy przeanalizować wszystkie dostępne opcje i wybrać tę najodpowiedniejszą. Od odpowiednio podjętej decyzji może zależeć powodzenie przedsięwzięcia.

Opracowanie:
Ewa Mrozińska
CliPKZ - Oddział w Piotrkowie Trybunalskim

¹⁴⁷ <https://www.swps.pl/uczelnia/doradztwo-zawodowe/13969-formy-finansowania-dzialalnosci-gospodarczej>, dostęp: maj – czerwiec 2019

Bibliografia:

1. Bednarz J., Gostomski E., Finansowanie działalności gospodarczej, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2008.
2. Choroszczak J., Mikulec M., Pomoc publiczna a rozwój firmy. Szanse i zagrożenia, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2012
3. Dobaczewska A., Formy finansowania przedsiębiorców w świetle prawa pomocy publicznej, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2013.
4. Kołosowska B., Finansowanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw poprzez rynek kapitałowy w Polsce, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2013.
5. Jak założyć i skutecznie prowadzić własną firmę, Warszawa 2017, s.8
6. Krawczyk M., Finansowanie działalności innowacyjnej MŚP, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2012

Netgrafia, dostęp: maj – czerwiec 2019

1. <https://www.biura-rachunkowe.waw.pl/artikul/finansowanie-dzialalnosci-gospodarczej-kapital-na-rozkrecenie-firmy-31>
2. <https://www.fmleasing.pl/wynajem-dlugoterminowy/wynajem-dlugoterminowy-na-czym-polega>
3. <http://msp.katowice.eu/Finansowanie/FunduszePoreczeniowe/Pages/FunduszePoreczeniowe.aspx>
4. <https://www.money.pl/gospodarka/leasing-kontra-wynajem-dlugoterminowy-ktore-rozwiazanie-bardziej-oplaca-sie-w-2019-roku-6366079390865025a.html>
5. <https://www.pfron.org.pl/osoby-niepelnosprawne/dofinansowanie-dzialalnosci-gospodarczej/dotacja-na-rozpozecie-dzialalnosci-gospodarczej/>
6. <http://www.piotrkow.pl/gospodarka-t71/aktualnoscia107/jeremie-2-preferencyjne-pozyczki-rl4228>
7. <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-finansowanie-dzialalnosci>
8. <https://rpo.lodzkie.pl/blog/item/3462-jeremie-2-wielkie-pozyczki-malym-kosztom>
9. <https://www.swps.pl/uczelnia/doradztwo-zawodowe/13969-formy-finansowania-dzialalnosci-gospodarczej>
10. <https://www.totalmoney.pl/artykuly/8774,kredyty-dla-firm,jakie-korzysci-daje-kredyt-kupiecki,1,1>
11. http://wsparciewstarcie.bgk.pl/wsparcie/plik/do-pobrania-doradztwo-i-szkolenia-regulamin-udzielania-pozyczek-uslug_nn220.pdf
12. <https://zielonalinia.gov.pl/zrodla-finansowania-dzialalnosci-gospodarczej-46363>
13. <https://6krokow.pl/leasing-co-to-jest-jak-dziala-i-jakie-sa-jego-rodzaje/>

Pozyskiwanie klientów – kompetencje przedsiębiorcy

Klient jest najważniejszy...klient nasz pan...to zasada, która od dziesięcioleci stanowi podwaliny nowoczesnego kapitalizmu. Czy sprawdza się współcześnie? Czy „nasz pan” oznacza „nasz władca” i wiąże się z tym, że przedsiębiorca jedynie jako niewolnik klienta jest w stanie wygenerować dochód? Czy jest wręcz przeciwnie - zorientowanie na klienta rozumiemy dzisiaj raczej jako budowanie z nim relacji, opartej na emocjonalnej lojalności? Czym jest współczesne „pozyskiwanie” klienta? Uprzedmiotowanie klienta pomaga czy przeszkadza w powiększaniu liczby odbiorców naszego towaru lub usługi? Wreszcie – jakie zasoby warto posiadać będąc przedsiębiorcą, aby pozyskiwanie klientów było bardziej skuteczne? Te dylematy dotyczą zagadnień związanych z tzw. **marketingiem relacji**, którego najważniejszym aspektem jest stworzenie i utrzymanie więzi z klientem.

Pod pojęciem marketingu relacji ukryty jest sposób komunikowania się przedsiębiorstwa z każdym indywidualnym klientem. „Celem, dla którego podejmowany jest marketing relacji, jest ciągły, nieprzerwany rozwój długoterminowej relacji pomiędzy klientem, a firmą i na odwrót, z korzyścią dla obu stron. Marketing relacji bardzo często nazywany jest marketingiem partnerskim, marketingiem powiązań czy marketingiem związków”¹⁴⁸.

Budując relacje w życiu prywatnym, wkładamy w ten proces sporą dawkę energii, zaangażowania, ale także zrozumienia odmiennej perspektywy patrzenia na rzeczywistość. Podobnie jest podczas kształtowania relacji z naszym klientem – im większe zaangażowanie, tym lepsza jakość porozumienia między przedsiębiorcą, a konsumentem produktu czy usługi. Ostateczny wynik relacji może zatem zależeć od **zasobów klienta, zasobów przedsiębiorcy oraz cech sytuacji**, w jakiej oboje znaleźli się.

Zasoby klienta. Będąc przedsiębiorcą warto zastanowić się nad profilem swojego docelowego klienta, który zawiera informacje na temat zestawu pożądanych cech. Najczęściej definiujemy go poprzez określony wiek, płeć, poziom dochodów, wielkość rodziny, wykształcenie, zawód. Taki bazowy model demograficzny mówi nam o tym, kim dokładnie jest nasz klient i z jakich powodów kupuje on



148 <https://jaceklipski.pl/2013/01/marketing-relacji-na-czym-to-polega/> Dostęp: 26.06.2019 r.

konkretny towar bądź usługę.¹⁴⁹ Czynniki motywujące do zakupu, wynikają z indywidualnych potrzeb potencjalnego klienta i stanowią bardzo istotny składnik podczas budowania relacji przedsiębiorca – klient. Warto przeczytać inne materiały tego poradnika, które analizują tę więź z perspektywy klienta oraz opisują cechy otoczenia i poszczególnych sytuacji, w jakich biorą udział obie strony.

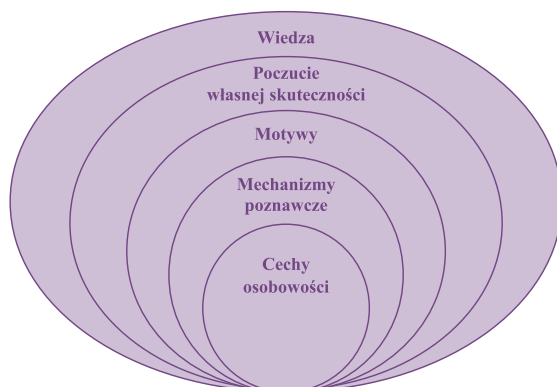
Zasoby przedsiębiorcy. W niniejszym artykule punkt ciężkości w relacji przedsiębiorca – klient został przeniesiony właśnie na osobę prowadzącą firmę, na jej umiejętności, niezbędne do pozyskiwania nowych oraz utrzymania obecnych klientów. Dlaczego jednym udaje się „rozkreślić” wielkie firmy od podstaw, a inni wycofują się z działań przedsiębiorczych po krótkim czasie? Jakie cechy, umiejętności posiada przedsiębiorca, który konsekwentnie realizuje swoje cele biznesowe w zakresie zdobywania odbiorców? Czy istnieje profil idealnego przedsiębiorcy? Takie i podobne pytania spędzają sen z powiek kolejnym pokoleniom badaczy tego zjawiska, którzy poszukując na nie odpowiedzi, ogniskowali swoje rozważania na różnorodnych obszarach. Poszukiwania te koncentrowały się początkowo (od lat 50. do połowy 80.) głównie na określeniu **przedsiębiorczej osobowości**. „Jej poznanie miało pozwolić zgłębić tajemnicę sukcesu przedsiębiorców. Negowano natomiast rolę pozostałych czynników, w tym sytuacyjnych. Niestety, mimo wielu prób empirycznych wyróżniono jedynie kilka cech, co do których znaczenia panuje zgoda w środowisku badaczy. Nie udało się natomiast stworzyć **profilu idealnego przedsiębiorcy**, a istnienie takowego zostało uznane za jeden z mitów przedsiębiorczości”¹⁵⁰. Znaczenie indywidualnych cech osoby prowadzącej firmę, ponownie wysunęło się na pierwszy plan w drugiej połowie lat 90., kiedy to analizując kompetencje menedżerów, zaczęto ponownie zastanawiać się, dlaczego jedne osoby dostrzegają i wykorzystują szanse rynkowe, a inne nie¹⁵¹. Tym razem jednak analitycy zagadnienia wyszli w swoich badaniach poza cechy osobowości, biorąc pod uwagę: **motywy przedsiębiorców, wiedzę i proces jej pozyskiwania, mechanizmy poznawcze przedsiębiorców, poczucie własnej skuteczności** i nazywając je elementami składowymi kompetencji przedsiębiorczych. Badacze twierdzą, że te „czynniki wewnętrzne” warunkują sukces przedsiębiorcy na rynku, przedstawiono je na Rysunku nr 1. Poniżej znajduje się krótka analiza tych elementów, składających się na kompetencje przedsiębiorcze pod kątem ich przydatności w procesie pozyskiwania klientów. Różni badacze dokonują odmiennych podziałów cech osobowych niezbędnych przedsiębiorcy; w tym materiale uwaga została zogniskowana na koncepcji kompetencji przedsiębiorczych, mającej źródło w modelu R. A. Boyatzisa, opracowanym w celu opisu kompetencji menedżerskich¹⁵².

149 Gerber M. E., „Mit przedsiębiorczości. Dlaczego większość małych firm upada i jak temu zaradzić”, MT Biznes, Warszawa 2014, str.123.

150 Glinka B., Gutkova S., *Przedsiębiorczość*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 121.

151 Glinka B., Gutkova S., *Przedsiębiorczość*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 122.

152 Glinka B., Gutkova S., *Przedsiębiorczość*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011. S. 122.



Pierwszym elementem kompetencji przedsiębiorczych są **motywy działania przedsiębiorców**. Istnieje duża różnorodność czynników, które motywują przyszłego przedsiębiorcę do *uruchomienia* działalności, a także wielość tych motywatorów, które pomagają w *prowadzeniu* firmy pomimo przeszkód i kryzysów. Rodzaje motywacji przedsiębiorców zostały przeanalizowane w materiale dotyczącym wad i zalet prowadzenia działalności gospodarczej. W niniejszym materiale natomiast warto wspomnieć o wpływie klientów na poziom motywacji przedsiębiorcy. Kiedy klienci są zadowoleni z produktu lub usługi to nie jest to jedynie oznaką popytu, ale także stanowi wsparcie emocjonalne dla przedsiębiorcy: zadowolony klient motywuje właściciela firmy do kolejnych działań. Z kolei utrzymanie zainteresowania klientów naszą ofertą wymaga od przedsiębiorcy ciągłego motywowania się do podejmowania nowych zadań, wprowadzania dodatkowych usług. Klient wraz z całym procesem dotyczącym pozyskiwania go stanowi siłę napędową dla właściciela firmy, warto więc zadbać o dobrą relację z każdym potencjalnym klientem naszego przedsiębiorstwa.

Kolejny element kompetencji przedsiębiorczych, bez którego nie jest możliwe uruchomienie i rozwój firmy, w tym również pozyskiwanie klienta to **wiedza**, rozumiana nie tylko jako ta zdobyta w szkole. Osoba, która rozważa rozpoczęcie własnego biznesu będzie znacznie lepiej do tego przygotowana, kiedy uświadomi sobie jak ważna jest wiedza z kilku zakresów. *Wiedza o sobie* czyli świadomość swoich silnych i słabych stron oraz funkcji pełnionych w firmie, ale także świadomość potrzeb własnych i rodziny czy kierunku rozwoju osobistego jest niezwykle istotna. Ważność tego zakresu wiedzy jest często umniejszana przez przedsiębiorców, a przecież stanowi ona fundament podczas budowania firmy oraz pozyskiwania klientów. Często przecież przedsiębiorca utożsamia firmę z własną osobą, twierdząc, że „moja firma to ja”. Inwestycja czasowa w zdobywanie wiedzy o sobie samym z pewnością zaprocentuje w postaci zadowolonych konsumentów. Drugim zakresem wiedzy, w którą warto wyposażać się, jest tzw. *wiedza o biznesie*, „związana z silnymi i słabymi stronami, szansami

i zagrożeniami, wewnętrznymi potrzebami, kierunkami oraz uwarunkowaniami rozwoju, a także zrozumieniem i wsparciem pracowników”¹⁵³. Według badaczy zjawisk związanych z prowadzeniem firmy, przedsiębiorca powinien posiadać także *wiedzę o otoczeniu oraz sieciach powiązań*, która dotyczy zarządzania relacjami z potencjalnymi i obecnymi klientami, dostawcami, konkurencją oraz wszelkimi podmiotami, które oferują swoje usługi przedsiębiorstwu. Ten rodzaj wiedzy ma największe znaczenie w procesie zdobywania nowych klientów oraz utrzymania obecnych. Im więcej będziemy wiedzieli jako przedsiębiorcy o swoich potencjalnych klientach, tym łatwiej i skuteczniej będzie nam do nich dotrzeć, pozyskać ich, a następnie nie utracić. Wyróżnia się jeszcze *wiedzę o zarządzaniu małym przedsiębiorstwem*, dotyczącą takich spraw, jak rekrutacja i wynagradzanie pracowników czy nadzór nad finansami, prowadzącą do zwiększenia efektywności. Jeżeli uruchamiając działalność gospodarczą będziemy odpowiednio zmotywowani do działań, jakie chcemy podjąć, posiadamy wiedzę ogólną, specjalistyczną oraz wiedzę z powyższych zakresów to z pewnością będzie to miało odzwierciedlenie w poziomie funkcjonowania naszej firmy i przełoży się na efektywność w zdobywaniu klientów.

Osoba prowadząca firmę przeważnie posiada kompetencję **poczucie własnej skuteczności** na wysokim poziomie, co odzwierciedla się w jej opinii na temat własnych możliwości podczas konkretnych biznesowych sytuacji. Człowiek biznesu wierzy we własną skuteczność przede wszystkim w momencie podejmowania decyzji o uruchomieniu firmy, ale także podczas kolejnych decyzji, mających wpływ na rozwój przedsiębiorstwa. Współcześnie wiele osób rozważa prowadzenie działalności gospodarczej; generują pomysły, układają biznesplan, ale często pozostawiają to w sferze planów i nigdy nie podejmują pierwszego kroku realizując swoje marzenia. Takie podejście zależy często właśnie od poczucia własnej skuteczności, które dodaje odwagi i popycha do działania. Im wyższy poziom tej kompetencji posiada przedsiębiorca, tym częściej będzie decydował się na podejmowanie kontrolowanego ryzyka i na korzystanie z biznesowych okazji, na przykład w zakresie wprowadzania innowacyjnych pomysłów na pozyskiwanie klienta. Przekonanie o własnej skuteczności ma ogromne znaczenie podczas generowania pomysłów na docieranie do nowych klientów oraz na wprowadzanie tych inicjatyw w życie. Skąd pochodzi ta kompetencja i od czego zależy jej posiadanie? „Poczucie własnej skuteczności potencjalnego przedsiębiorcy jest kształtowane od wczesnego dzieciństwa w procesie socjalizacji przedsiębiorczej”.¹⁵⁴ Osoby, których rodzice prowadzą rodzinne interesy, już od najmłodszych lat mają okazję sprawdzać swoje zdolności podczas pomagania w prowadzeniu firmy. Pozostałe osoby trenują swoje umiejętności w tym obszarze, wykonując zadania zawodowe „na etacie”. Im więcej doświadczeń zawodowych posiada przyszły właściciel firmy, również tych związanych

153 Glinka B., Gutkova S., *Przedsiębiorczość*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 139.

154 Glinka B., Gutkova S., *Przedsiębiorczość*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 135.

z relacjami międzyludzkimi, tym efektywniej będzie w przyszłości pozyskiwał nabywców swojego produktuczyusługi. Doświadczenia pozytywne w kontaktach z ludźmi pomagają budować poczucie własnej skuteczności i utwierdzać się w posiadaniu wielu zalet, a to wpływa na zaangażowanie i wytrwałość w osiąganiu wyznaczonych celów jeśli chodzi o powiększanie liczby klientów.



Przedsiębiorca przekonany o własnej skuteczności emanuje pozytywnymi emocjami, które mają ogromne znaczenie podczas budowania więzi z klientami. Postawa, ton głosu i inne niewerbalne sygnały wysyłane przez pewnego siebie przedsiębiorcę, wpływają na decyzje konsumentów i pomagają utrzymać go na dłużej jako odbiorcę usługi czy produktu.

Mechanizmy poznawcze. Ten element kompetencji przedsiębiorczych jest często pomijany podczas potocznych rozmów na temat umiejętności niezbędnych osobie prowadzącej firmę. Badacze tych zagadnień wskazują jednak na fakt, że przedsiębiorcy charakteryzują się nieprzeciętnym, nieschematycznym widzeniem świata, co wiąże się ze zdolnościami poznawczymi. Jednostki przedsiębiorcze potrafią dostrzegać szanse rynkowe, okazje, łączyć elementy, które pozornie nie mają ze sobą nic wspólnego. Wszystko to dzięki specyficznym działającym mechanizmom poznawczym, od których zależy to, jak ludzie myślą o sobie samych i o świecie. Mają one także wpływ na sposób interpretacji zdarzeń, wydawanie sądów i podejmowanie decyzji. Człowiek przedsiębiorczy, posiadający umiejętności pozyskiwania klientów, różni się w zakresie zdolności poznawczych od przeciętnej osoby, która nie posiada takich kompetencji. Pomocna w zdobywaniu nowych klientów jest dobrze funkcjonująca uwaga, zwłaszcza jej zdolność do selektywnego wypatrywania z otoczenia okazji oraz podzielność uwagi, która zdecydowanie pomaga przedsiębiorcy w sytuacjach, kiedy wiele rzeczy dzieje się jednocześnie. Prowadzenie firmy wiąże się z wciąż nowymi sytuacjami i dużą niepewnością, gdzie dodatkowo należy działać pod presją czasu. Umysł przedsiębiorcy zmuszony jest więc działać w dynamicznym otoczeniu i podejmować szybkie decyzje. Dobrze funkcjonujące procesy poznawcze z pewnością ułatwiają prowadzenie przedsiębiorstwa. Warto poznawać nowe sposoby na ich trenowanie, wcielać je w życie, co będzie przekładało się na skuteczne budowanie relacji z klientami.

Prowadzenie działalności jest nieprzerwanie związane z chaosem informacyjnym, mogącym powodować u osoby prowadzącej firmę „informacyjne przeciążenie”. W takich warunkach coraz trudniejsze staje się pozyskanie uwagi odbiorcy,

pozyskanie klienta, który wybierze nasz produkt lub usługę po raz pierwszy, ale także lojalnie pozostanie z nami na dłużej. Czy jest jeszcze coś poza wymienionymi wyżej kompetencjami, co może ułatwić pozyskiwanie klientów, a co pochodzi od przedsiębiorcy? Doskonale w ten obszar wpisuje się zagadnienie **budowania świadomości marki** (z ang. brand) oraz **marki osobistej** (z ang. personal brand). Dobrze przemyślany, precyzyjnie wykreowany i spójny wizerunek firmy, przedsiębiorcy czy samego produktu, często staje się podstawą skutecznego pozyskania klientów, a tym samym sprzedaży. Warto zaznajomić się z podstawowymi terminami z tego obszaru jeśli chcemy rozwijać rozpoznawalną, wyróżniającą się spośród innych firmę oraz planujemy pomnażać grono oddanych klientów. Posiadanie informacji dotyczących budowania marki oraz zastosowanie tej wiedzy w praktyce wydaje się być niezbędne dla przedsiębiorcy. Współczesnemu klientowi nie wystarcza wysoka jakość i niska cena produktu – współczesny klient „kupując emocjami” pragnie, aby zakupiony produkt czy usługa były zgodne z jego tożsamością, stylem życia czy wyznawanymi wartościami. Jedynie przedsiębiorca świadomy tych zależności i otwarty na wprowadzanie zmian może osiągnąć biznesowy sukces, mierzony ostatecznie ilością zadowolonych klientów. Istnieje tutaj jednak jedno ważne „ale”: „W marketingu relacji najpierw budujemy więź, a później dochodzi do transakcji (...) Jeśli konsument „lubi” naszą markę, to ją wybiera”¹⁵⁵. Na takim mechanizmie opiera się właśnie lojalność emocjonalna klienta, która jest celem każdego właściciela firmy. Tak oddanych klientów przedsiębiorstwo nie zdobywa poprzez przedstawienie walorów swojego produktu, usługi czy oferty promocyjnej lecz oddziałując na ich poziom emocjonalny i „walcząc” o ich uczucia. Wypracowana marka firmy, marka osobista czy w ogóle marka produktu bądź usługi jest doskonałym narzędziem, służącym do pozyskiwania klientów, istnieje wiele firm, będących tego przykładem.

Marka to znak firmowy, znak fabryczny, np. nazwa, logo, ale także wszelkie elementy komunikacyjne, behawioralne, wizualne, które opisują dane przedsiębiorstwo. Technikę marketingową, polegającą na kreowaniu i utrwalaniu w umysłach konsumentów pozytywnego wizerunku konkretnej marki, nazywamy **brandingiem**. Zastosowanie tej techniki przez przedsiębiorcę świadczy o jego dużej świadomości mechanizmów związanych z budowaniem trwałej „więzi” z klientami ijest na to rzeczywiście skutecznym sposobem.

Marka osobista. Posługiwanie się własnym nazwiskiem jako nazwą firmy ma szczególnie duże znaczenie w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw. Reputacja oraz rozpoznawalność nazwiska właściciela w prosty sposób przekładają się na reputację całego przedsiębiorstwa oraz na skuteczne zdobywanie klientów i tym samym na generowane przez firmę obroty. Czym jest marka osobista i jak ją kreować, aby uzyskiwać wymierne korzyści w postaci liczby klientów? **Personal brand** polega na budowaniu reputacji i zwiększaniu wartości danej

155 Teslański M., *Lojalność konsumenta. Jak budować trwałe relacje z klientem*, HELION, Gliwice 2012, s. 21.

firmy na rynku pracy. Marka to konglomerat samoświadomości, zarządzania sobą, efektywnego działania oraz pozytywnego wizerunku¹⁵⁶. Wszystko po to, aby przekonać odbiorców, że dana marka może być ważnym elementem ich codziennego życia, a zdobywanie nowych klientów można właściwie nazwać pozyskiwaniem przyjaciół. Jak w rzeczywistości wygląda sytuacja firmy, która może poszczycić się wypracowaniem silnej marki? Spośród wielu firm wyróżniają się pojedynczy liderzy, którzy są rozpoznawalni i najczęściej wybierani przez konsumentów. Firmy te potrafią bowiem różnymi metodami wytworzyć emocje, wejść z odbiorcami relacje. „Ze strategii obliczonej na tworzenie wiernych fanów marki skorzystać może każda firma. Wszystko opiera się przecież na zadbaniu o wyjątkowe doświadczenie, jakie odbiorcy będą mieć w kontakcie z nią. I to od jakości tych doświadczeń zależeć będzie, czy uda się pozyskać lojalnego klienta, czy tylko dokonać transakcji”¹⁵⁷.

Kiedy już wiemy czym jest marka oraz jak ogromne znaczenie ma ona podczas kreowania wizerunku naszej firmy, a tym samym podczas pozyskiwania klientów, warto zająć się jej budowaniem. Proces ten jest długotrwały i pochłaniający sporo energii, jednakże z czasem wymagający od nas coraz mniej zasobów ponieważ w miarę rosnącej popularności przedsiębiorstwa – marka osobista, marka firmy czy produktu – broni się sama. Klienci zadowoleni z produktu lub usługi polecają je kolejnym osobom, co jest tak naprawdę najlepszą naszą reklamą. Im dłużej firma funkcjonuje na rynku, tym bardziej zapada w świadomości konsumentów.

Jakimi zasadami warto kierować się aby efektywnie budować swoją markę?¹⁵⁸



Bardzo istotną kwestią podczas kreowania biznesowego wizerunku osobistego jest **spójność**. Znaczenie marki osobistej zależy od tego, w jaki sposób przedsiębiorca przedstawia siebie oraz jak zachowuje się w kontaktach z drugim człowiekiem. Jednak deklarowane wartości oraz sposób postępowania musi być autentyczny: jeśli deklarujemy

coś innego niż wynika to z naszych czynów, odbiorcy wyczują każdą taką dwuznaczność i z pewnością nie staną się naszymi stałymi klientami.

Użyteczność. Współcześnie klienci bardzo chętnie korzystają z markowych „dóbr” ponieważ ich posiadanie wiąże się ściśle z pożądanymi przez nich

156 Tkaczyk P., *Zakamarki marki. Rzeczy, o których mogłeś nie wiedzieć, zapomnieć lub pominąć podczas budowania marki*, HELION, Gliwice 2011, s. 14-15, 80-81.

157 <https://theeventstudio.com/blog/marketing-eventowy-jako-narzedzie-do-budowania-relacji> Dostęp: 12.07.2019

158 https://www.pi.gov.pl/PARP/chapter_86197.asp?soid=E9B5A48E1DF24560A4FD2BFE5A1F9FDB Dostęp: 26.06.2019.

wartościami. Podobnie jest w przypadku marek osobistych. Wartością dla klientów mogą być wiedza, umiejętności, postawa, doświadczenie czy kontakty danego przedsiębiorcy, co często staje się kryterium wyboru tej, a nie innej firmy.

Skuteczne pozyskiwanie klientów jest możliwe tylko wtedy, gdy przedsiębiorca zadba o **dostępność** swojej firmy. Potencjalni odbiorcy naszego produktu lub usługi muszą najpierw dowiedzieć się o nich. W dobie Internetu rozwiązaniem jest obecność w portalach społecznościowych dla profesjonalistów lub stworzenie własnej strony internetowej.

„Sama obecność w Internecie nie wystarcza do zbudowania silnej i rozpoznawalnej marki. Należy być aktywnym w dyskusjach, rzetelnie odpowiadać na pytania oraz rozwiązywać problemy innych uczestników dyskusji. Taka strategia zapoczątkuje również w momencie, kiedy przedsiębiorca sam napotka problem. Inni użytkownicy chętnie odwdzięczą się za wcześniejsze porady”¹⁵⁹.

Innowacyjność to kolejna ważna zasada. Kiedy przedsiębiorca proponuje klientom nowe, niestandardowe rozwiązania, ma większe szanse na wyeksponowanie swojej działalności oraz zdobycie ich zainteresowania.



Potencjalni klienci oraz ci obecni pozostaną przy ofercie danej firmy na dłużej, jeśli w kontakcie z nią będą czuć się bezpiecznie. Tutaj ogromna **odpowiedzialność** spoczywa na właścicielu firmy, który dotrzymując zobowiązań buduje trwałe relacje z odbiorcą.

Wartością jest również ciągłe podnoszenie swoich kwalifikacji,

specjalizowanie się w zakresie swojej działalności. **Ciągła nauka** przedsiębiorcy gwarantuje większą wiedzę, ale także nowe, liczne kontakty międzyludzkie, co wzmacnia markę osobistą przedsiębiorcy. Dodatkowo przedsiębiorca, który inwestuje w rozwój osobisty ma możliwość zaoferowania klientowi dodatkowych wartości – a tego przecież poszukują współcześnie konsumenci.

Pracując nad budową własnej marki, warto pamiętać, że nie da się tego zrobić szybko, działając bez wcześniejszego planu. Proces ten dla każdego przedsiębiorcy będzie przebiegał inaczej ponieważ zawsze należy uwzględnić w nim indywidualny etap rozwoju, możliwości oraz plany na przyszłość. „Dlatego akcja budowania osobistej marki właśnie wtedy, kiedy tracimy pracę, jest z góry skazana na porażkę”¹⁶⁰. Branding, niezbędny w pozyskiwaniu klientów, jest więc związany z ciągłym, świadomym podwyższaniem własnego potencjału. Marka

159 j.w. Dostęp: 26.06.2019.

160 <https://zwierniadlo.pl/lifestyle/praca-i-finance/rozwarzania-o-budowaniu-osobistej-marki> Dostęp: 26.06.2019

firmy, zbudowana w zgodzie z wartościami przedsiębiorcy, nawet w czasach kryzysu firmy lub zawirowań na rynku może stać się jego największą wartością¹⁶¹. Pozyskiwanie nowych klientów i utrzymywanie aktualnych jest nierozdzielnie związane z prowadzeniem działalności gospodarczej, a wpływ cech przedsiębiorcy jest na ten proces bardzo znaczący. Istnieją więc pożądane kompetencje przedsiębiorcze, które wyróżniają właścicieli firm spośród społeczeństwa i pomagają im w realizacji własnej wizji przyszłości. Wizja ta najczęściej jest nieporównanie inna od zastanego stanu rzeczywistości, dzięki czemu świat wokół się zmienia. Działania przedsiębiorców napędzane są dzięki pasji, a „pasja udziela się również klientom, którzy często stają się wyznawcami filozofii głoszonej przez przedsiębiorcę – dla nich oferowane przez niego produkty stają się jedynym możliwym wyborem”¹⁶². Przykładów takich przedsiębiorców, którzy entuzjazmem, energią oraz zapałem do swojego produktu bądź usługi potrafią zarazić podwładnych, współpracowników oraz klientów jest wiele. Warto poznawać przedsiębiorcze historie ich życia oraz wzorować się na tym, jak funkcjonują w relacji z odbiorcami swojego produktu lub usługi. Jeżeli bowiem do posiadanych kompetencji i prawdziwej pasji dołączymy otwartość na to, co przynosi życie oraz gotowość do ciągłego poszerzania wiedzy to uzyskamy receptę na skuteczne pozyskiwanie klientów. Warto pamiętać, że umysł klienta nie jest czystą kartą, a jego długotrwała pamięć mieści w sobie wszystkie wcześniejsze życiowe doświadczenia, także te nieprzyjemne. Nasz klient z pewnością pamięta to uczucie, jeśli został w przeszłości oszukany. Umiejętnością przedsiębiorcy jest więc w takiej sytuacji nie tylko perswazja, siła argumentów czy konkurencyjna oferta produktu / usługi, ale przede wszystkim **zbudowanie przymierza** z potencjalnym klientem – nawiązanie nici porozumienia. Taki sojusz zaprocentuje w przyszłości wieloma korzystnymi transakcjami, na co przecież liczy każdy przedsiębiorca.

Opracowanie:
Agnieszka Solarek
CIiPKZ - Oddział w Sieradzu

Bibliografia:

1. Gerber M. E., *Mit przedsiębiorczości. Dlaczego większość małych firm i jak temu zaradzić*, MT Biznes, Warszawa 2014;
2. Glinka B., Gudkova S., *Przedsiębiorczość*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011;
3. Kall J., *Jak zbudować silną markę od podstaw*, HELION, Gliwice 2006;

161 Tkaczyk P., *Zakamarki marki. Rzeczy, o których mogłeś nie wiedzieć, zapomnieć lub pominąć podczas budowania marki*, HELION, Gliwice 2011, s. 132-146.

162 Glinka B., Gudkova S., *Przedsiębiorczość*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 126.

4. Tesławski M., *Lojalność konsumenta. Jak budować trwałe relacje z klientem*, HELION, Gliwice 2012;
5. Tkaczyk P., *Zakamarki marki. Rzeczy, o których mogłeś nie wiedzieć, zapomnieć lub pominąć podczas budowania swojej marki*, HELION, Gliwice 2011;
6. Praca zbiorowa, *Ważne rozmowy o biznesie i nie tylko...*, INFOR, Warszawa 2018;

Netografia:

1. <https://jacekklipski.pl/2013/01/marketing-relacji-na-czym-to-polega/> Dostęp: 26.06.2019;
2. <https://lheventstudio.com/blog/marketing-eventowy-jako-narzedzie-do-budowania-relacji> Dostęp: 12.07.2019;
3. https://www.pi.gov.pl/PARP/chapter_86197asp?soid=E9B5A48E1DF24560A4FD2BFE5A1F9FDB Dostęp: 26.06.2019;
4. <https://zwierciadlo.pl/lifestyle/praca-i-finanse/rozważania-o-budowaniu-osobistej-marki> Dostęp: 26.06.2019;

Jak wpływać na potrzeby klientów? Marketing i reklama firmy

Powodzenie działalności zależy od umiejętności trafienia w potrzeby rynku na warunkach akceptowanych przez klientów. Wykorzystanie przemyślanej strategii marketingowej wykorzystującej odpowiednie narzędzia i zasoby firmy a także nadarzające się okazje pozwalają na zminimalizowanie ryzyka niepowodzenia powstającego biznesu.

Początkujący przedsiębiorcy nierzadko pomijają działania marketingowe, wychodząc z założenia, że - po pierwsze - dobry produkt zawsze się sprzeda, po drugie - że zawsze znajdzie się klient, w którego potrzeby producent czy usługodawca celuje ze swoją ofertą. Tymczasem



takie podejście stanowi podstawę wielu porażek i zaniechania prowadzenia własnej firmy. Warto więc pamiętać, że marketing w firmie to przede wszystkim rozpoznawanie, przewidywanie i zaspokajanie potrzeb klientów, to także zespół różnorodnych metod i działań, które będą skuteczne tylko wówczas, kiedy zostaną właściwie dobrane, wykorzystane w odpowiednim czasie i charakteryzować się będą odpowiednim poziomem jakości.

Budowanie wizerunku firmy: nazwa, logo, grupa docelowa, kanały informacyjne, badania rynku.

Wizerunek firmy to sposób, w jaki postrzegana jest firma przez całe jej otoczenie biznesowe, nie tylko jego klientów i kontrahentów, także konkurencję i media, a nawet pracowników. To, czy wizerunek jest pozytywny czy negatywny, w bardzo dużym stopniu przekłada się na sukces lub niepowodzenie firmy. W czasach silnej konkurencji rynkowej to właśnie odpowiedni wizerunek firmy jest elementem, który może zdecydować o zdobyciu wysokiej pozycji na rynku.

Budowanie wizerunku firmy przedsiębiorca rozpoczyna od określenia dwóch kluczowych elementów, które na stałe skojarzone będą z jego firmą, tj. nazwy firmy i jej znaku firmowego (logo). **Nazwa firmy** wpływa na postrzeganie przez klientów, od niej bardzo często zależy, czy firma zaistnieje w świadomości klientów. Dlatego też nie powinna być wybrana przypadkowo, najlepiej jeśli będzie krótka i powiązana z zakresem wykonywanej działalności. **Logo firmy**¹⁶³

¹⁶³ Logo a logotyp - różnica. Online: <http://creativeheads.pl/logo-a-logotyp-jakie-sa-roznice/> (dostępna 24.06.2019)

spełnia to samo co nazwa zadanie – wykorzystując graficznie dopracowaną nazwę (tzw. logotyp), często połączoną z obrazem, grafiką czy symbolem (tzw. sygnet) – umożliwia wizualną identyfikację firmy oraz wywołanie pozytywnego wrażenia na kliencie. O ile nazwę firmy początkujący przedsiębiorca wymyśla zwykle samodzielnie, to w przypadku firmowego logo warto zlecić stworzenie projektu profesjonalście, gdyż wybór ten będzie miał kluczowe znaczenia przy tworzeniu późniejszej strategii marketingowej.

Wizerunek firmy to nie tylko wspomniany system identyfikacji wizualnej, ale również inne czynniki: materialne (materiały reklamowe, wygląd siedziby firmy) i niematerialne (kultura organizacyjna, prezentowane wartości oraz sposób postępowania z klientami), które umożliwiają zbudowanie w umysłach odbiorców wyobrażenia o firmie, jej właścicielu oraz oferowanych produktach lub usługach. Bardzo istotne jest również to, w jaki sposób swoją firmę odbierają osoby w niej pracujące. Pracownicy także tworzą wizerunek firmy, począwszy do szeregowego pracownika, na kierownictwie lub właścicielu kończąc. W dobie ogólnodostępnego internetu i rosnącej popularności social mediów krytyczne komentarze mogą zrujnować nawet ten najbardziej profesjonalnie wypracowany wizerunek.

Kolejnym krokiem niezbędnym, choć nierzadko przez rozwijających własną firmę pomijany, jest ocena potencjalnego klienta i ustalenie **grupy docelowej** (ang. target group) - zbioru osób lub firm, do których kieruje się lub planuje kierować działania marketingowe (reklamowe) i sprzedażowe¹⁶⁴. Określenie odbiorcy już na etapie planowania działalności i budowania strategii działania firmy zwiększa prawdopodobieństwo sprzedaży oferowanych produktów czy usług przez przedstawicieli tego zbioru i osiągnięcie przez przedsiębiorcę sukcesu w segmencie rynku, na którym rozpoczyna działalność. Dokonując wyboru grupy docelowej należy założyć, że grupa ta posiada pewne cechy wspólne, które powodują większą skłonność do zakupu określonego rodzaju towarów/usług. W celu dokładnego doboru targetu korzysta się z różnych kryteriów, a najczęściej z poniższych:

- kryterium geograficzne: region geograficzny lub administracyjny (kraj, województwo), miejsce zamieszkania (miasto, wieś) oraz jego wielkość (np. do 10 tys. mieszkańców, do 100 tys., powyżej 100 tys.);
- kryterium demograficzne, do którego zalicza się m.in. wiek, płeć, wykształcenie, zawód, klasa społeczna, dochody;
- kryterium psychograficzne, mające wpływ na skłonności i preferencje zakupowe, tj. styl życia, osobowość, wyznawane wartości;

¹⁶⁴ Grupa docelowa - najpierw celuj, potem strzelaj! Praktyczne informacje. Online: <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-grupa-docelowa-najpierw-celuj-potem-strzelaj> (dostępna 24.06.2019)

- kryterium behawioralne, określające postawy nabywców wobec produktu i tego, w jaki sposób mogą się oni zachowywać w stosunku do proponowanej oferty.

Przemysłany wybór grupy docelowej pozwala na opracowanie sposobu **komunikacji marketingowej**, mającej na celu z jednej strony przekazanie potencjalnemu klientowi najważniejszych informacji o prowadzonej działalności w firmie i o przygotowanej przez nią ofercie rynkowej, z drugiej zaś pozyskanie informacji zwrotnej, która wpłynie na zmiany w ofercie i dostosowanie jej do aktualnych potrzeb i wymagań klientów lub partnerów biznesowych. Komunikacja marketingowa rozumiana właśnie jako dwukierunkowy przepływ informacji realizowana jest obecnie przede wszystkim za pomocą Internetu: firmowych strony www i social mediów. Dodatkowo kanałami informacji w komunikacji marketingowej stosowanymi przez przedsiębiorców są ulotki, reklama prasowa i bannery internetowe, a także pozycjonowanie w wyszukiwarkach internetowych i marketing e-mail¹⁶⁵.

Jedną z form komunikacji z grupą docelową mającą na celu pozyskanie informacji niezbędnych do zaplanowania i organizacji działań marketingowych, w tym wiedzy na temat zachowań, potrzeb i opinii na temat oferowanych produktów/usług są **badania rynku**¹⁶⁶. Badania te już na początkowym etapie planowania działalności pozwalają doprecyzować grupę docelową i poznać jej zachowania konsumenckie, poznać możliwości i zagrożenia wybranego sektora działalności, a także tendencje rynkowe i perspektywy rozwoju – a w efekcie sporządzić plan marketingowy dla prowadzonego przedsięwzięcia. W trakcie prowadzenia działalności badania rynkowe pozwalają przedsiębiorcy poznać opinie na temat oferty oraz zorientować się, czy nakłady ponoszone na działalność marketingową przynoszą spodziewane efekty.

Marketing w firmie: plan i strategia marketingowa, narzędzia marketingu - marketing mix.

Opracowanie **planu marketingowego**, wyznaczającego cele marketingowe i sposoby ich osiągania, pozwala na zaplanowanie działań podnoszących sprzedaż. Plan marketingowy stanowi część biznesplanu i obejmuje okres co najmniej jednego roku, zawiera szczegółowe informacje o wprowadzeniu na rynek



165 Kuchta M., Z jakich narzędzi komunikacji marketingowej korzystamy najczęściej? Online: <https://marketinglink.pl/jakie-narzedzia-komunikacji-marketingowej-wykorzystujemy-najczesciej/> (dostępna 24.06.2019)

166 Badania rynku. Encyklopedia Zarządzania. Online: https://mfiles.pl/pl/index.php/Badania_rynk (dostępna 24.06.2019)

nowych produktów, usług lub udoskonaleniu podejścia do już istniejących produktów¹⁶⁷.

Przy tworzeniu planu dla powstającej firmy należy odpowiedzieć sobie na następujące pytania:

- Jaki jest cel i misja mojej firmy? Czy się będzie zajmować?
- Jak wygląda moja konkurencja? Czy jest dużo firm działających w tej branży? Jaki mają zasięg terytorialny? W jaki sposób działają?
- Czym wyróżnia się moja firma? Co mogę zaoferować nowego, innowacyjnego w porównaniu z konkurencją?
- Jak wygląda moja sytuacja finansowa? Czy mam oszczędności? Jak chcę finansować działania w początkowym i późniejszym okresie?

Analiza powyższych informacji pozwoli na stworzenie całościowej strategii działania przedsiębiorstwa zawierającej następujące części składowe¹⁶⁸:

1. misja przedsiębiorstwa określająca najważniejsze zasady, którymi firma będzie się kierować, by skutecznie działać;
2. analiza bieżącej sytuacji rynkowej uwzględniającej popyt i trendy obejmujące decyzje zakupowe klientów; analizę konkurencji; dane dotyczące sprzedaży (w przypadku firmy już działającej) oraz dane związane z dystrybucją (sieć dostawców, koszty);
3. analiza szans i zagrożeń dla firmy wynikających z działania czynników zewnętrznych (sytuacja polityczna i gospodarcza, rynki zbytu, grupy odbiorców) oraz silnych i słabych stron wynikających z warunków wewnętrznych firmy (lokalizacja, kadra pracownicza, styl zarządzania, płynność finansowa);
4. określenie kierunków produkcji, które mają znaczenie strategiczne dla funkcjonowania firmy;
5. cele finansowe i marketingowe firmy, które firma chce osiągnąć w konkretnym czasie przy pomocy określonych działań;
6. strategia marketingowa czyli zestaw jasno określonych działań i zasad postępowania, które przedsiębiorstwo musi spełnić, aby efektywnie prowadzić swoją działalność i osiągnąć maksymalizację zysku;
7. program wdrożenia, tj. odpowiedź na pytanie, kiedy i jak firma zrealizuje zapisane w planie zamierzenia;

167 Plan marketingowy. Encyklopedia Zarządzania. Online: https://mfiles.pl/pl/index.php/Plan_marketingowy (dostępna 24.06.2019)

168 Oprac. na podstawie: Plan marketingowy. Online: https://pl.wikipedia.org/wiki/Plan_marketingowy, Plan marketingowy firmy - jak powinien wyglądać? Online: <https://poradnikprzedsiobiorcy.pl/-plan-marketingowy-w-biznesie-proces-planowania-marketingowego-cz-1> oraz Analiza SWOT. Encyklopedia Zarządzania. Online: https://mfiles.pl/pl/index.php/Analiza_SWOT (dostępne 24.06.2019)

8. analiza finansowa określająca środki finansowe niezbędne do realizacji założonych celów, zadań i zamierzeń marketingowych oraz programu ich wdrożenia (tzw. budżet marketingowy);
9. opis działań kontrolnych do oceny stopnia realizacji planu i osiągnięcia założonych celów marketingowych.

Plan marketingowy stanowi pełen obraz wszystkich czynników odnoszących się do potrzeb konsumenta bądź nabywcy, które to potrzeby firma chce zaspokoić.

Narzędziem, które firma może świadomie i umiejętnie wykorzystywać dla zwiększenia popytu na swój produkt jest kompozycja marketingowa, inaczej zwana marketingiem mix, obejmująca podstawowe elementy oddziałujące na relacje między firmą a jej klientami¹⁶⁹:



Analiza wszystkich elementów marketingu mix pozwala na uchwycenie powiązań między nimi i skuteczne wykorzystanie ich w prowadzonej działalności. Znajomość grupy docelowej: odbiorców oferowanego przez przedsiębiorcę **produktu lub usługi** umożliwia precyzyjne dopasowanie oferty do potrzeb klientów i dotarcie do grup rzeczywiście zainteresowanych tą ofertą. Charakteryzując produkty czy usługi należy wziąć pod uwagę kwestie nie tylko związane z samymi ich właściwościami (asortyment, jakość, wzornictwo, nazwa marki czy opakowanie), ale również elementy uzupełniające do oferowanych produktów/usług, takie jak wyposażenie dodatkowe, instrukcje obsługi, usługi przed- i posprzedażowe, gwarancje i reklamacje oraz serwis. Trzeba też pamiętać o cyklu życia każdego produktu, gdyż każda faza, w której znajduje się produkt (wejście na rynek, rozwój, dojrzałość i spadek, skutkujący wycofaniem z rynku), ma wpływ na kolejny element marketingu mix - cenę.

Cena produktu zależy od trzech czynników: popytu na produkt, rentowności (opłacalności przy uwzględnieniu kosztów wytworzenia, wydatków na promocję

¹⁶⁹ Marketing mix. Online: <https://witalni.pl/slowniczek/marketing/marketing-mix/> (dostępna 24.06.2019)

oraz kosztów dystrybucji) oraz cen praktykowanych przez konkurencję. Istnieją różne strategie kształtowania cen¹⁷⁰:

- strategia polegająca na zawyżaniu cen buduje w klientach przeświadczenie o wysokiej jakości bądź elitarności danego produktu/usługi (np. sprzęt elektroniczny firmy Apple);
- określenie cen na poziomie neutralnym (podobnym do cen ustalonych przez konkurencję) sprawdzi się w przypadku, gdy produkt/usługa wyróżnia się innymi cechami;
- strategia cen niskich (ustalenie poziomu cen poniżej cen przeciętnych w danym sektorze produktów, nierzadko poniżej kosztów wytworzenia) jest pomocna przy strategiach ekspansywnych, nastawionych na zdobywanie danego segmentu rynku, stąd często korzystają z tego nowe firmy, próbujące zwiększyć świadomość swojej marki wśród klientów.

Ukierunkowana polityka cenowa pozwala nie tylko określić cenę produktu czy usługi na optymalnym poziomie, ale też zmieniać ją w zależności od sytuacji na rynku, by wejść na rynek, opanować określoną jego część oraz uzyskać założony zysk.

Analiza obszarów związanych z **dystrybucją** pozwala na określenie sposobów dotarcia do klienta: od rodzaju sklepów (luksusowy butik, sieć handlowa, sklep internetowy), przez ich lokalizację aż po ułożenie produktu na sklepowych półkach. W przypadku handlu elektronicznego (e-commerce) ważne są m.in. dostępne sposoby płatności (im więcej, tym lepiej), warunki dostarczenia przesyłki (forma dostawy, czas i koszt) czy zasady zwrotu towaru od nabywcy.

Zwieńczeniem ustaleń związanych z produktem, jego ceną oraz rodzajami dystrybucji jest zaplanowanie strategii **promocji** – kombinacji działań i sposobów komunikacji firmy z otoczeniem, ukierunkowanej na maksymalizację zbytu oferowanych towarów lub usług. Promocja ma wpływ na wiele aspektów działalności firmy: dzięki niej można budować pozytywny wizerunek, oddziaływać na obecnych oraz potencjalnych klientów i wpływać na budowanie ich lojalności względem naszej marki. Wynikiem przemyślanych działań promocyjnych jest wzrost sprzedaży, rosnące zyski i w konsekwencji sukces przedsięwzięcia biznesowego. Promocja może być realizowana w następujących formach¹⁷¹:

- różnych rodzajów reklamy, kierowanych do masowego odbiorcy poprzez rozmaite kanały informacyjne;
- akwizycji, osobistego kontaktu sprzedawcy z potencjalnym nabywcą;
- promocji dodatkowej (np. próbki produktu, pokazy i degustacje), mającej na celu zwiększenie atrakcyjności produktu dla nabywców;

170 Strategia cenowa. Encyklopedia Zarządzania. Online: https://mfiles.pl/pl/index.php/Strategia_cenowa (dostępna 18.06.2019)

171 Promocja. Encyklopedia Zarządzania. Online: <https://mfiles.pl/pl/index.php/Promocja> (dostępna 18.06.2019)

- działań kompleksowych w ramach PR (public relations), wpływających na wzrost zaufania i akceptacji opinii publicznej wobec firmy;
- sponsorowania różnych przedsięwzięć np. imprez sportowych, kulturalnych, wsparcia instytucji charytatywnych.

Chociaż klasyczna kompozycja marketingowa składająca się z czterech omówionych wyżej elementów nadal znajduje zastosowanie w planowaniu działalności, nowoczesne zarządzanie marketingowe dodaje cztery kolejne składniki odnoszące się do całej działalności firmy¹⁷²:



Kategoria **ludzie** bierze pod uwagę nie tylko konsumenta - nabywcę produktów i usług, ale również pracowników przedsiębiorstwa, bez których niemożliwe jest przygotowanie, wyprodukowanie oraz sprzedaż dóbr, więc to od nich zależy sukces marketingowy firmy.

Procesy odnoszą się do całego twórczego podejścia do marketingu i zarządzania marketingowego, a przy tym dyscypliny i uporządkowania, jakie cechują zarządzanie marketingowe. Cały proces marketingowy musi być przemyślany, nie może opierać się na spontanicznych decyzjach, za to powinien zakładać wykorzystanie nowych koncepcji oraz pojawiających się trendów. Są to procesy sterujące działaniami i programami firmy, które w perspektywie czasu umożliwiają firmie nawiązywanie długotrwałych relacji z otoczeniem.

Programy z kolei obejmują te działania w przedsiębiorstwie, które są maksymalnie zorientowane na klienta oraz wychodzą poza horyzont tradycyjnego marketingu, np. działania firmy w Internecie.

Kategoria **dokonania** definiowana jest jako zestaw wskaźników, które dowodzą skuteczności prowadzonych działań marketingowych. Są to zarówno dane finansowe (zyski) jak i niefinansowe (wartość marki w oczach konsumenta). W tej grupie mieści

172 Marketing mix. Online: <https://witalni.pl/slowniczek/marketing/marketing-mix/> (dostępna 24.06.2019)

się również ocena wartości firmy dla społeczeństwa (społeczne zaangażowanie), konsekwencje etyczne i prawne oraz wpływ na społeczność lokalną.

Reklama firmy: rodzaje reklamy oraz jej wady i zalety

Reklama jest najczęściej i najchętniej wykorzystywaną formą działań promocyjnych przedsiębiorstwa. Jej podstawowym celem jest przyciągnięcie uwagi potencjalnego nabywcy, wzbudzenie chęci oraz wskazanie sposobów nabycia określonych towarów i usług. Ponadto, prezentując często informacje o produkcie (właściwości, cena, forma sprzedaży), pozwala zapoznać się z ofertą konkurencji.

Ze względu na ogromne nasycenie w otoczeniu (realnym i wirtualnym) reklamami strategia reklamowa powinna być dobrze przemyślana, a jej formy dopasowane do wybranej grupy docelowej.

Zestawienie klasycznych form reklamowych¹⁷³:

Materiały promocyjne	
ulotki, katalogi, informatory, broszury, prospekty, gazetki handlowe, listy reklamowe dostarczane drogą pocztową, dostępne w punktach handlowych i usługowych, dołączane do innych materiałów/produktów	
Zalety: + dostarczenie przesyłki do konkretnego adresata, do określonej grupy docelowej; + wygoda dla nadawcy i odbiorcy; + możliwość porównania konkurencyjnych ofert;	Wady: – metoda powszechnie używana przez firmy może powodować zniechęcenie odbiorcy nadmiarem materiałów; – wyrzucanie materiałów bez zajązżenia do nich;
Reklama prasowa	
ogłoszenia drobne, ilustrowane i reklama modułowa w gazetach codziennych, tygodnikach i miesięcznikach, prasie lokalnej, regionalnej i ogólnokrajowej, a także w prasie specjalistycznej	
Zalety: + duża częstotliwość przekazu informacji, odbiór uzależniony od nakładu gazety; + możliwość szybkiego umieszczenia reklamy jak i jej modyfikacji; + łatwy kontakt odbiorcy z reklamą, możliwość jej wielokrotnego zobaczenia; + docieranie do grupy docelowej (w przypadku branż specjalistycznych); + w czasopiśmie hobbyistycznych reklamy w równej mierze interesują czytelnika jak artykuły;	Wady: – krótki cykl życia gazety (zwłaszcza w przypadku gazet codziennych); – brak zainteresowania czytelników reklamami w przypadku ich nadmiaru; – niebezpieczeństwo dominacji reklamy konkurenta (większa, bardziej zwracająca uwagę), co może prowadzić do niezauważenia promowanej oferty; – brak dokładnych danych na temat liczby czytelników, co utrudnia dotarcie do pojedynczego klienta;

¹⁷³ Oprac. na podstawie materiałów dostępnych w serwisie Encyklopedia Zarządzania. Online: <https://mfiles.pl/pl/index.php/> (dostępna 18.06.2019)

Reklama telewizyjna	
Spoty reklamowe, reklamowe paski tekstowe, product placement (lokowanie produktu) w programach emitowanych w tv	
Zalety: + duża siła oddziaływania poprzez wykorzystanie jednocześnie dźwięku i obrazu; + dostępność zarówno do grupy docelowej jak i pozostałych – potencjalnych – odbiorców; + demonstracja za pomocą reklamy sposobu działania i użycia produktu;	Wady: – bardzo krótki cykl życia reklamy; – wysoki koszt produkcji i emisji reklamy (zwłaszcza w godzinach najlepszej dostępności), konieczność rezerwowania czasu antenowego na długo przed planowaną emisją; – utrudniony odbiór i zrozumienie przekazu spowodowane krótkim czasem trwania spotu reklamowego;
Reklama radiowa	
Spoty reklamowe, sponsoring audycji, konkursy antenowe	
Zalety: + prostota i szybkość w przygotowaniu spotu; + dużo niższy koszt kampanii reklamowej w porównaniu z emisją telewizyjną;	Wady: – krótki czas emisji utrudnia zapamiętanie informacji w niej zawartych; – odbiorcy słuchają radia często traktując go jako tło dla innych czynności;
Reklama zewnętrzna	
Szyld firmowy, billboardy, słupy reklamowe, stojaki, bandy reklamowe, gabloty, tablice zlokalizowane w pobliżu firmy, a także w centrach miast, przy drogach i w ciągach ruchu pieszego itp.	
Zalety: + relatywnie niskie koszty przy wysokiej trwałości materiałów reklamowych w tej formie; + bezpośredni dostęp do odbiorcy i powszechność pozwala na utrwalenie informacji.	Wady: – brak selektywności odbiorców; – trudność w oszacowaniu skuteczności takiej formy reklamy.

Reklama internetowa

Rozwój nowych technologii i powszechny obecnie dostęp do Internetu spowodował, że konsumenci coraz częściej przed podjęciem ostatecznych decyzji zakupowych poszukują informacji na temat towarów lub usług w sieci WWW. Choć klasyczna reklama prasowa, telewizyjna czy stacjonarna (zewnętrzna) stanowi nadal efektywną metodę promowania własnej oferty, to niewiele firm na starcie dysponuje środkami finansowymi pozwalającymi na rozbudowane kampanie reklamowe. A narzędzia dostępne w Internecie – nowocześniejsze i tańsze – stanowić mogą równie skuteczną formę reklamowania własnego biznesu.

Reklama internetowa występuje w bardzo wielu odmianach, do najpopularniejszych zalicza się¹⁷⁴:

- **firmowa strona internetowa** – domena, którą tworzy się dla firmy powinna pochodzić od jej nazwy lub też mocno do niej nawiązywać, do branży w której działa, usługi lub wytwarzanego produktu;
- **pozycjonowanie strony www** - działanie mające na celu uzyskanie jak najwyższej pozycji w wyszukiwarkach internetowych;
- **reklama internetowa w wyszukiwarce** dotyczy przede wszystkim wyszukiwarki Google, wykorzystując zapytania użytkowników pozwala na precyzyjne dopasowanie komunikatów: odnośników do stron zawierających poszukiwane treści (linki sponowane - AdWords lub reklama bezpłatna - SEO);
- **fanpage** – strona firmowa w serwisie społecznościowym, np. Facebooku, LinkedIn, Goldenline – dzięki niej można promować firmę i jej ofertę, budować pozytywny wizerunek a jednocześnie umożliwia ona stały kontakt z klientami, zbieranie i wymianę informacji na temat oferowanych produktów czy usług;
- **umieszczenie danych kontaktowych firmy i znaków firmowych** na GoogleMaps, Zumi i innych mapach internetowych (tzw. mapvertising);
- **umieszczenie informacji o firmie i jej ofercie w internetowych katalogach firmowych**, zarówno wielobranżowych (np. Panorama Firm), jak i branżowych – specjalistycznych;
- **reklama graficzna w Internecie**: baner i button (grafika pojawiająca się na witrynach internetowych, stanowiąca hiperłącze do strony reklamowanego produktu), pop-up (wyskakujące nowe okno zawierające baner lub witrynę firmową), skyscraper (pionowy banner umieszczony zazwyczaj po prawej stronie witryny internetowej przesuwający się wraz całą treścią strony);
- **e-mail marketing** – reklamy przesyłane na adresy e-mail użytkowników zarejestrowanych w danej usłudze (np. newslettery), ale także w formie tzw. spamu do wszystkich istniejących odbiorców;
- **blog/vlog firmowy** – podobnie jak strona www firmy czy fanpage – pozwala budować długofalowe relacje z klientami, prezentować rozbudowaną w formie (poszerzoną np. o prezentację działania, informacje dodatkowe na jej temat, recenzje i opinie klientów) ofertę produktów czy usług

Reklama internetowa jest bardzo atrakcyjną formą promowania firmy, przede wszystkim dzięki dostępności terytorialnej i czasowej: klient ma praktycznie

174 Oprac. na podstawie: Formy promocji i reklamy w internecie. Encyklopedia Zarządzania. Online: https://mfiles.pl/pl/index.php/Formy_promocji_i_reklamy_w_internecie, Rodzaje reklamy. Encyklopedia Zarządzania. Online: https://mfiles.pl/pl/index.php/Rodzaje_reklamy, Marketing online. Encyklopedia Zarządzania. Online: https://mfiles.pl/pl/index.php/Marketing_online (dostępne 24.06.2019)

cyjna wizualnie, wykorzystuje różne kanały jednocześnie jest formą bardzo dynamiczną, zebrać i oczekiwań klientów rozbudowywać,

od wad, największą trudnością w skutecznym ocji jest przede wszystkim nadmiar reklam i częstszym blokowaniem wyświetlania stron Internetu. Skuteczność reklamy internetowej popularności Internetu w określonej przez e każda grupa docelowa wykorzystuje Internet o ofercie produktów i usług.

planowych rośnie wraz z zaangażowaniem w przekaz informacji. Dobrze zaplanowana działalność marketingowa, realizująca założonego celu marketingowego, jakim może być zwiększenie sprzedaży produktu czy budowanie dobrego wizerunku firmy.

Opracowanie:

Aleksandra Zajac

ChPKZ - Oddział w Piotrkowie Trybunalskim

- line: <https://mfiles.pl/pl/>
celuj, potem strzelaj! Praktyczne informacje.
dsiebiorycy.pl/-grupa-docelowa-najpierw-celuj-

3. Kuchta M., Z jakich narzędzi komunikacji marketingowej korzystamy najczęściej? Online: <https://marketinglink.pl/jakie-narzedzia-komunikacji-marketingowej-wykorzystujemy-najczesciej/>
4. Logo a logotyp - różnica. Online: <http://creativeheads.pl/logo-a-logotyp-jakie-sa-roznice/>
5. Marketing mix. Online: <https://witalni.pl/slowniczek/marketing/marketing-mix/>
6. Plan marketingowy. Online: https://pl.wikipedia.org/wiki/Plan_marketingowy,
7. Plan marketingowy firmy - jak powinien wyglądać? Online: <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-plan-marketingowy-w-biznesie-proces-planowania-marketingowego-cz-1>

Przydatna literatura:

- D'Vari M., *Zdobądź rozgłos dla siebie i swojej firmy*, Oficyna Wolters Kluwer business, Kraków 2007
- *Kompendium przedsiębiorczości*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2008
- Markowski W., *ABC small business'u*, Wydawnictwo MARCUS s.c., Łódź 2011
- Matusiak K., Mażewska M., *Pierwsza praca – pierwszy biznes. Vademecum przedsiębiorczości*, MGIP, Warszawa 2005
- Morris M., *Jak założyć własną firmę*, Wydawnictwo HELION, Gliwice 2005
- Sadecki K., *Własny biznes – dlaczego tak?* Warszawa 2013

Geneza i cele e-biznesu

Działalność współczesnych firm opiera się w dużej mierze na dorobku technologicznym XX i XXI wieku. Nowe organizacje i strategię ich funkcjonowania oparte są głównie na możliwościach stworzonych przez Internet. Dzięki temu proces komunikacji przebiega w sposób płynny, a wprowadzanie produktów na rynek oraz zdobywanie nowych klientów jest wielokrotnie przyspieszone. To z kolei przyczynia się do powstania nowych metod prowadzenia biznesu. Jedną z takich metod jest e-biznes.¹⁷⁵ Przez ostatnie dwadzieścia lat pojęcie e-biznesu ciągle się zmieniało i ewoluowało, ale mimo to nie ma jednej obowiązującej definicji. Samo słowo e-biznes pochodzi z angielskiego zwrotu *electronic business* i w przekładzie na język polski oznacza biznes elektroniczny. Sformułowanie to po raz pierwszy zostało użyte przez firmę IBM w 1995 roku. Najogólniej rzecz biorąc pod pojęciem e-biznesu kryje się metoda zarządzania biznesem stosująca rozwiązania teleinformatyczne, głównie aplikacje internetowe. Dotyczy to m.in. wymiany danych pomiędzy producentami, dystrybutorami i kontrahentami, wysyłkę dokumentacji, zdobywanie nowych klientów i przeprowadzanie telekonferencji. Przed powstaniem biznesu internetowego w dużych przedsiębiorstwach korzystano z metod biznesu elektronicznego o nazwie EDI (*Elektronicznej Wymiany Dokumentów*). Zgodnie z najpełniejszą definicją e-biznesu już w latach 60. XX w. po raz pierwszy użyto komputerów do celów komercyjnych. Stało się to w chwili, gdy banki wdrożyły system ERMA (maszyn rejestrujących służących do elektronicznego księgowania). Po zmechanizowaniu tego systemu, w Bank of America dziewięciu pracowników było w stanie wykonywać tę samą pracę, którą wcześniej wykonywało pięćdziesiąt osób. Wykorzystywanie sprzętu komputerowego w biznesie bardzo szybko zostało przejęte przez przedsiębiorstwa, które wdrożyły m.in. automatyczne zarządzanie płacami, generowanie raportów oraz opracowywanie harmonogramów ich wytwarzania. Z kolei lata 70-te. i 80-te. przyniosły pierwsze formy komunikacji w biznesie między partnerami handlowymi. Przykładem może być kilka firm kolejowych, które w 1968r.



175 T. Piecuch, A. Szajna, E-biznes jako forma prowadzenia działalności gospodarczej przez współczesne przedsiębiorstwa, „Zeszyty Naukowe Politechniki Rzeszowskiej” nr 285, Zarządzanie i Marketing zeszyt 19 (3/2012), Rzeszów 2012, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, str.51

stawiając na wysoki poziom wymiany informacji, utworzyło TDCC (Komitet ds. koordynacji danych w transporcie). W tym samym czasie tacy giganci rynkowi jak: General Motors, Suer Valu, Sears, K-Mart stworzyli dla kluczowych partnerów swoje własne oprogramowania elektroniczne. Z kolei w latach 70. opracowano po raz pierwszy przemysłowe standardy wymiany dokumentacji dotyczące m.in.: lotnictwa, przemysłu motorowego, oceanicznego, kolejowego i niektórych banków. Obecnie obowiązują standardy z roku 1985: EDIFACT (Międzynarodowa norma dotycząca elektronicznej wymiany danych, opracowana w ramach Organizacji Narodów Zjednoczonych), a także KOD SWIFT dla branży finansowej. Praktycznie codziennie powstają także nowe aplikacje i modele biznesowe, które do tej pory nie istniały w przestrzeni biznesu opartego o Internet. Dziś czymś normalnym są aplikacje takie jak Snapchat, Istagram, czy Youtube, ale to tylko ułamek ogromnej całości i lata udoskonalanych usług, z których korzystają miliony osób na całym świecie¹⁷⁶. Podstawowym celem e-biznesu jest przeniesienie tradycyjnej działalności biznesowej do rzeczywistości wirtualnej. Polega to na zamianie formy dokumentacji z papierowej na elektroniczną, a także metod jej wysyłania i odbierania z tradycyjnej na elektroniczną. Zmiana obejmuje także kontakty z klientem. Rezygnuje się z komunikacji twarzą w twarz na rzecz komunikacji elektronicznej, która jest szybsza i wygodniejsza dla obu stron. W tym rodzaju biznesu obok produktów i usług tradycyjnych pojawiają się także usługi elektroniczne i teleinformatyczne. E-biznes korzysta z narzędzi elektronicznych, informatycznych, w tym internetowych¹⁷⁷.

Kategorie e-biznesu

Biznes elektroniczny wykorzystywany jest przez coraz więcej podmiotów na rynku. Wymienić należy kilka najważniejszych rodzajów e-biznesu:

B2B (business-to-business) - relacja „przedsiębiorstwo – przedsiębiorstwo,” polegająca na realizacji procesów biznesowych pomiędzy dwoma firmami. Firmy oferują dobra i usługi innym firmom. Jest to handel zarówno między różnymi przedsiębiorstwami, jak i w obrębie jednej firmy między jej oddziałami. Przykładem jest tu sprzedaż hurtowa.

B2C (business-to-consumer lub business-to-client) - relacje „przedsiębiorstwo-klient” to relacje realizujące transakcje między przedsiębiorstwami, a konsumentami. Firma za pośrednictwem strony internetowej oferuje informacje, wyroby i usługi dla osób prywatnych czego, przykładem mogą być centra handlowe czy usługi bankowe.

INTRA BIZNES (Intranet) - elektroniczny biznes wewnątrz przedsiębiorstwa polegający na realizacji na drodze elektronicznej wewnętrznych procesów biznesowych.

¹⁷⁶ <https://www.heuristic.pl/blog/e-biznes/e-Biznes-definicja-biznesu-elektronicznego;315.html> – dostęp 06.06.2019r.

¹⁷⁷ <https://www.heuristic.pl/blog/e-biznes/e-Biznes-definicja-biznesu-elektronicznego;315.html> – dostęp 06.06.2019r.

Biznes elektroniczny rozwija się bardzo szybko i obejmuje swoim zasięgiem również innego rodzaju relacje np.:

C2C (consumer-to-consumer) - relacja „konsument-konsument”, dotyczy transakcji zawieranych przez osoby prywatne, są to aukcje, drobne ogłoszenia, wymiana przedmiotów nowych i używanych.



B2A (business-to-administration) - „biznes – administracja”. To sytuacja, kiedy działania firmy skierowane są w stronę sektora publicznego dot. to np. usług związanych z podatkami, bezpieczeństwem, socjalnym, zatrudnieniem, korzystaniem z różnego rodzaju rejestrów opłat, a także handlem odbywający się najczęściej w formie przetargów on-line oraz targów.

C2A (customer to administration) – „klient - administracja”, pozwala obywatelowi na załatwienie istotnych spraw w urzędzie poprzez kontakt elektroniczny. Przykładem może być złożenie wniosku o wydanie paszportu czy złożenie rozliczenia podatkowego poprzez skorzystanie z serwisu www.

C2B (consumer to business) – „klient-biznes” model odwrotny do B2C. Działania handlowe prowadzone są na specjalnie w tym celu zorganizowanych obszarach rynku internetowego, zwanych aukcjami grupowymi. Pojedynczy kupujący zamieszcza ofertę skierowaną do wielu sprzedających, podając opis wyrobu lub usługi oraz cenę. Sprzedający przeglądają oferty i wybierają najbardziej korzystną. Klient jest zobowiązany do uiszczenia wcześniej zadeklarowanej ceny. Przykładem mogą tu być usługi turystyczne, przewozowe, hotelarskie, bilety lotnicze itp.

F2B (finance-to-business) – „finanse – biznes”. Jest odmianą modelu B2B. W tym przypadku instytucje finansowe oferują innym firmom obsługę operacji finansowych oraz dodatkowe usługi w zakresie usług bankowych, brokerskich, ubezpieczeniowych, doradztwa inwestycyjnego itp. Procesy realizowane są za pomocą Internetu i wyspecjalizowanych aplikacji sieciowych, dzięki którym klienci mogą zarządzać swoim kontem. Usługi te dopasowane są do preferencji poszczególnych klientów.

F2C (finance-to-klient) – „finanse – klient”, są to tego samego typu usługi co w przypadku F2B tylko w odniesieniu do klienta indywidualnego.

B2E (business to employee) – „biznes – pracownik” to relacja, w której firma wykorzystuje elektroniczne środki przekazu (Internet, Intranet, rozwiązania mobilne, itp.) w celu komunikacji z pracownikami, a także ułatwienia lub umożliwienia im realizacji zadań, w sposób zdalny – praca na odległość.¹⁷⁸

178 <http://mariusz.makuchowski.staff.iia.pwr.wroc.pl/download/courses/komputerowe.wspomaganie.zarzadzania/wyk.slajdy/wyk14.e-biznes.pdf> - dostęp 06.06.2019r.

Zalety i wady prowadzenia e-biznesu

Prowadzenie biznesu przez Internet ma wiele zalet, ale ma także i wady.

Zalety prowadzenia biznesu przez Internet to:

- wygoda – firmę można prowadzić bez wychodzenia z domu,
- brak sztywnych godzin pracy – własna firma daje większą swobodę,
- niskie koszty działalności – prowadzenie firmy on-line najczęściej nie jest związane z wysokimi kosztami. Bardziej liczy się pomysł i wiedza na dany temat,
- rosnący rynek – coraz więcej osób korzysta z usług i zamawia produkty on-line,
- specjalne udogodnienia – prowadzenie biznesu przez Internet jest jeszcze prostsze dzięki dodatkowym udogodnieniom, np .dzięki innowacyjnym systemom płatności, systemom do zamawiania wysyłek on-line, usługom bankowym, możliwościom załatwienia spraw urzędowych przez Internet itp.

Wady prowadzenia biznesu przez Internet to:

- rosnąca konkurencja – w Internecie można znaleźć prawie wszystko, dlatego aby się przebić, trzeba zaproponować atrakcyjną ofertę lub produkt niszowy,
- nieustannie zwiększające się wymagania - sieć internetowa ciągle się rozwija, dlatego na bieżąco trzeba obserwować nadchodzące zmiany i obowiązujące trendy tak aby obsługa internautów odbywała się na najwyższym poziomie,
- długi okres, budowania zaufania wśród klientów – użytkownicy Internetu dokonują głównie wyborów w sieci na podstawie opinii i komentarzy innych użytkowników, dlatego w przypadku nowego serwisu proces budowania zaufania jest wydłużony,
- forma nie dla każdego biznesu – trzeba sobie zdawać sprawę z tego, iż nie wszystkie firmy możemy prowadzić tylko w oparciu o Internet. Dotyczy to m.in. działalności, gdzie wymagany jest bezpośredni kontakt z klientem.
- ważny marketing - bez wsparcia ze strony marketingu internetowego popularność biznesu on-line będzie niska i może on nie przynosić oczekiwanych zysków¹⁷⁹.

¹⁷⁹ <https://dorzeczy.pl/ekonomia/76714/Wady-i-zalety-prowadzenia-e-biznesu.html> - dostęp 06.06.2019r.

Narzędzia internetowe pomocne w rozwoju e-firmy

Narzędzia internetowe to zbiór wszystkich dostępnych możliwości elektronicznego wsparcia, które pozwalają w prosty i szybki sposób prowadzić e-biznes. Do najważniejszych z nich zaliczamy:

Portale społecznościowe

Jest to najmłodsze, a jednocześnie najszybciej rozwijające się źródło pozyskiwania informacji. Należy do nich m.in. jeden z największych portali społecznościowych



na świecie, jakim jest Facebook. W ciągu 15 lat jego użytkownikami zostało ponad miliard osób. Portale społecznościowe mają ogromny wpływ na rozwój e-biznesu. Dzisiaj oprócz strony internetowej, obligatoryjnie musimy posiadać stronę firmową lub fanpage na Facebooku. Dzięki niej jesteśmy w stanie przekazywać na bieżąco ciekawostki z życia firmy, ważne informacje, reklamę,

czy nowe oferty handlowe. Nie jesteśmy już w stanie wyobrazić sobie życia bez Facebooka, czy jak w przypadku Stanów Zjednoczonych Tweetera.

Portale biznesowe

Ich główną funkcją jest przekazywanie informacji o różnego rodzaju umiejętnościach i kontaktach biznesowych. Dzięki nim jesteśmy w stanie stworzyć swoje internetowe CV i pokazywać przedsiębiorcom swoje osiągnięcia. Największym tego typu portalem jest LinkedIn. W Polsce popularny jest jeszcze portal GoldenLine. Główną zaletą tych portali jest budowanie własnej historii pracy, opinii na temat siebie jako pracownika, tworzenie sieci kontaktów z innymi osobami, tak aby nasz profil trafił do większej grupy odbiorców. Możemy także wystawiać opinie innym użytkownikom, co podnosi wartość ich profili. Ale przede wszystkim narzędzie to daje szansę na znalezienie nie tylko pracy ale i dobrego pracownika.

Strona internetowa

Obecnie Internet to miliardy stron internetowych, będących głównym narzędziem reklamy firmy, przekazywania informacji na jej temat, czy przedstawienia jej oferty. To również wizytówka biznesu w Internetowym świecie. Dzięki stronom internetowym jesteśmy w stanie zachęcić klienta do skorzystania z naszej oferty, czy poinformować go o zaletach produktu. Dlatego też warto znaleźć firmę, która

w sposób profesjonalny przygotowuje projekt strony, fanpage na Facebooku, bloga oraz całą kampanię reklamową.

Sklep internetowy

Każda firma zajmująca się handlem zarówno towarów, jak i usług musi pomyśleć o stworzeniu własnego sklepu internetowego. Jest to narzędzie, które nie tylko pozwala klientom zakupić towary bądź usługi, ale głównie służy do prezentacji asortymentu i jego reklamy. Otwarcie e-sklepu jest bardzo proste i najczęściej bardzo tanie m.in. dzięki możliwości wykorzystania wielu narzędzi internetowych. Poza tym klienci coraz chętniej korzystają z e-sklepów, także z uwagi na niższe ceny proponowanych w nich towarów oraz ze względu na wygodę zakupów. Nie trzeba jechać do dużego miasta aby kupić produkty wybranej firmy. Można zakupić je przez Internet.

Blog

W ostatnich latach prowadzenie bloga stało się bardzo popularne. Kiedyś blogi utożsamiano z internetowymi pamiętnikami, jednak dziś ich tematyka jest bardzo szeroka. Są to strony internetowe, na których publikujemy swoje myśli, artykuły, prace, poradniki. Służą promowaniu naszej działalności bądź prac oraz reklamowaniu danej firmy. Obecnie blogi tekstowe przeistoczyły się w wideoblogi, audioblogi, fotoblogi, czy linklogi.¹⁸⁰

Źródła finansowania e-biznesu

Początki prowadzenia każdego biznesu, w tym e-biznesu są z reguły trudne. Warto więc zagwarantować sobie pieniądze, które pozwolą nam na jego prowadzenie przez najbliższe miesiące niezależnie od osiąganego wyniku finansowego. Jeśli nie wystarczy nam środków na dotarcie do progu rentowności, to wszystkie nasze dotychczasowe wydatki mogą pójść na marne. Aby temu zapobiec z pomocą startującemu przedsiębiorcy mogą przyjść m.in.¹⁸¹:



180 http://dspace.uni.lodz.pl:8080/xmlui/bitstream/handle/11089/18290/5-043_053-Piotr%20Jacek.pdf?sequence=1&isAllowed=y – dostęp 06.06.2019r.

181 T.Bisewski, 7 Kroków do własnej firmy, Warszawa 2015, Wydawnictwo Samo sedno Edgard, str.34

Rodzina i znajomi.

Jeśli nie posiadamy wystarczających funduszy na uruchomienie własnej działalności możemy poprosić o pomoc rodzinę lub znajomych. Niezbędne jest posiadanie nawet niewielkiego kapitału, ponieważ banki przed udzieleniem pożyczki określają naszą zdolność kredytową. Instytucje finansowe nie patrzą przychylnie na początkującego przedsiębiorcę, ponieważ inwestycja w nasz pomysł niesie ze sobą ryzyko niepowodzenia. W takich chwilach pomocne może okazać się wsparcie ze strony rodziny. Ta metoda wiąże się z mniejszą liczbą formalności niż w przypadku pozostałych form. Umowa opiera się z reguły na moralnym zobowiązaniu i zaufaniu. Początkujący przedsiębiorcy zazwyczaj bardziej szanują środki osób bliskich i prowadzą biznes w sposób odpowiedzialny.

Dotacje z Urzędu Pracy.

Aby skorzystać z tego rodzaju wsparcia, pomysłodawca musi zarejestrować się jako osoba bezrobotna w urzędzie pracy właściwym dla miejsca zameldowania. Następnym krokiem jest przygotowanie wniosku o uzyskanie dotacji z załączeniem stworzonego biznesplanu. W niektórych miastach obligatoryjna bywa także rozmowa z doradcą zawodowym na temat projektowanej działalności gospodarczej. Jeśli wniosek beneficjenta uzyska pozytywną ocenę następuje podpisanie umowy z urzędem pracy oraz poręczycielami. Po otrzymaniu środków wnioskodawca dokonuje rejestracji działalności. Od tego momentu możliwe jest wydatkowanie funduszy oraz zakup produktów i usług, zgodnych z wcześniej złożonym biznesplanem. Należy jednak pamiętać o rozliczeniu dotacji i konieczności prowadzenia działalności gospodarczej przez okres 12 miesięcy. Liczyć się trzeba również z kontrolą powiatowego urzędu pracy. Aby zwiększyć swoje szanse na otrzymanie dofinansowania warto udać się do urzędu jeszcze przed ogłoszeniem konkursu i zorientować się jakie inicjatywy do tej pory otrzymywały wsparcie i jakie będą realizowane w najbliższym czasie¹⁸².

Fundusze europejskie

Wykorzystywanie różnorodnych technologii informatycznych i internetowych jest koniecznością w prowadzeniu działalności e-biznesowej. Dofinansowanie z funduszy europejskich można uzyskać m.in. na: przygotowanie portali e-usługowych, rozwijanie handlu elektronicznego, rozwiązania B2B (business to business). Szczegółowe informacje o programach krajowych i regionalnych w podziale na poszczególne województwa można znaleźć na portalu **www.funduszeuropejskie.gov.pl** w zakładce „Serwisy programów”. Zasada korzystania z Funduszy Europejskich jest taka, że nawet jeśli zasięg projektu (np. portalu handlowego) jest ogólnopolski, to o dofinansowanie i tak występuje się

¹⁸² http://dspace.uni.lodz.pl/xmlui/bitstream/handle/11089/18298/13-135_145-Sob%C3%B3tka.pdf?sequence=1&isAllowed=y
– dostęp 06.06.2019r.

w swoim regionie. Programy regionalne różnią się między sobą. W niektórych województwach na rozwiązania informatyczne i elektroniczne można dostać dotacje, a w innych tylko pożyczki na preferencyjnych warunkach. Zróżnicowane są także warunki, terminy składania wniosków, kwoty dofinansowania. Z powodu wyżej wspomnianych różnic między programami, przed złożeniem wniosku najlepiej zapoznać się z warunkami konkretnego programu dla danego województwa.¹⁸³ W serwisie **www.funduszeuropejskie.pl** możemy także sprawdzić, na jakie cele są aktualnie przyznawane dotacje, w jakim obszarze oraz kto może się o nie ubiegać. Poza tymi informacjami można dowiedzieć się również o wysokości dofinansowania i wymaganiach dotyczących wkładu własnego¹⁸⁴

Inkubatory przedsiębiorczości.

Inkubatorami przedsiębiorczości nazywamy instytucje o różnej formie prawnej, mające na celu wspieranie działań biznesowych. Ich oferta skierowana jest do różnych grup odbiorców: Pierwszą z nich stanowią początkujący przedsiębiorcy z sektora Małych i Średnich Przedsiębiorstw bądź podmioty zamierzające otworzyć własny biznes. Drugą młodzież i studenci – Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości i trzecią podmioty ekonomii społecznej, instytucje rynku pracy, pomocy i integracji społecznej, osoby zainteresowane założeniem lub działalnością na rzecz podmiotów ekonomii społecznej. Inkubatory Przedsiębiorczości Społecznej, tworzone są przez samorządy i organizacje pozarządowe¹⁸⁵. Otwierając działalność w ramach inkubatora nie zakłada się oddzielnego przedsiębiorstwa, ale działa jako część organizacyjna wewnątrz inkubatora. Warto wówczas negocjować warunki współpracy, bowiem organizacje te są bardzo elastyczne i dopasowują się do przedsiębiorców. Każdy inkubator przedsiębiorczości ma inny zakres usług. Jedne skupiają się na wsparciu merytorycznym przy prowadzeniu działalności, inne zapewniają zaplecze lokalowe, dostęp do powierzchni biurowej lub hal produkcyjnych. Nie należy poprzestawać jedynie na pierwszej ofercie współpracy, negocjując przy tym takie elementy jak: obsługę księgową, prawną, promocję czy lokalizację.

Anioły biznesu.

Aniołami biznesu nazywamy prywatnych inwestorów dysponujących dużym majątkiem, który inwestują w przedsiębiorstwa we wczesnej fazie rozwoju, oczekując w zamian pakietu udziałów. Często są również w stanie wspierać przedsiębiorców swoim doświadczeniem i kontaktami. W Polsce aniołowie biznesu skupiają się w tzw. sieciach, dzięki którym pozostają anonimowi. Przykładem

183 <https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/skorzystaj/wsparcie-dla-mikro-malych-lub-srednich-przedsiębiorcow/#Co%20jeszcze?> – dostęp 06.06.2019r.

184 <https://6krokow.pl/-dotacje-i-programy-unijne-dla-przedsiębiorcow/> – dostęp 06.06.2019r.

185 https://pl.wikipedia.org/wiki/Inkubator_przedsiębiorczości – dostęp 06.06.2019r.

takiej sieci są np. Łowcy Biznesu, Anioły Biznesu Amber czy Lewiatan Business Angels. Na terenie Łódzkiej Agencji Rozwoju Regionalnego działa Gildia Aniołów Biznesu, która zajmuje się poszukiwaniem innowacyjnych pomysłów na biznes, bądź firm we wczesnej fazie rozwoju. Następnie przekazują kontakt aniołom biznesu, w skład których wchodzi przedsiębiorcy z kilkudziesięcioletnim doświadczeniem i dobrą reputacją. W tej metodzie największą rolę odgrywają czynniki psychologiczne. To, czy ktoś nam zaufa i uwierzy w sukces naszego projektu ma ogromny wpływ na decyzję inwestora. Branża w tym przypadku nie ma żadnego znaczenia. Wystarczy w umiejętny sposób przedstawić pomysł na biznes, którego nawet nie trzeba wcześniej rejestrować.

Kredyty i pożyczki.

Najprostszym rozwiązaniem pozyskania zewnętrznego źródła finansowania wydaje się uzyskanie kredytu lub pożyczki z banku. To rozwiązanie wiąże się z wieloma korzyściami, jak chociażby przejrzyste zasady spłaty czy niezależność w prowadzeniu biznesu. Minusem takiego rozwiązania jest trudność uzyskania kredytu czy pożyczki. Duże instytucje finansowe w swoich działaniach kierują się statystykami, z których wynika, że ok. 80% start-upów upada w ciągu pierwszych dwóch lat działalności. W związku z tym banki niechętnie udzielają kredytów właścicielom tego typu przedsięwzięć. Istnieją jednak banki, które mają inne podejście do początkujących przedsiębiorców i udzielają pożyczek np. pod dotacje unijne. Pożyczek dla firm działających zaledwie trzy miesiące udziela także Polska Fundacja Przedsiębiorczości.

Fundusze załączkowe.

Fundusz załączkowy stanowi przykład funduszu, którego zadaniem jest inwestowanie kapitału w inicjatywy biznesowe we wczesnej fazie rozwoju, nazywanej również etapem



załączkowym. Projekty, które otrzymują dofinansowanie znajdują się zazwyczaj w fazie opracowania pomysłu, to znaczy jeszcze przed założeniem firmy, bądź są to firmy dopiero powstałe. Aby nawiązać współpracę z funduszem załączkowym zajmującym się odpowiednią branżą (np. handlem elektronicznym) należy najpierw przygotować wstępny opis pomysłu, który następnie zostanie poddany ocenie przez określony fundusz. Po pozytywnym przejściu procesu kwalifikacyjnego następuje etap preinkubacji, na który składa się doradztwo oraz wsparcie infrastrukturalne. Gdy fundusz zdecyduje się na zainwestowanie w projekt, rozpoczyna się etap inkubacji, w czasie którego fundusz pokrywa koszty niezbędnych analiz ekonomicznych, badań rynku, czy opracowania biznesplanu.

Po kilku latach następuje wyjście funduszu z inwestycji. Przykładem takiego funduszu jest chociażby StartMoney **www.startmoney.pl**. Fundusz ten posiada własne zaplecze ekspertów ze sfery nauki oraz biznesu. Za jego pośrednictwem możemy uzyskać kwotę od kilkuset tysięcy do kilku milionów złotych.¹⁸⁶

Fundusze venture capital

Na rynku istnieje szerokie spektrum funduszy inwestycyjnych. Interesującą formę przedstawiają tzw. venture capital, czyli fundusze inwestujące na niepublicznym rynku kapitałowym w przedsiębiorstwa znajdujące się w początkowej fazie rozwoju. Model ten stanowi ogromną szansę na pozyskanie kapitału, zwłaszcza dla innowacyjnych projektów obarczonych dużym ryzykiem. W celu nawiązania kontaktu z funduszami venture capital niezbędne jest przygotowanie opisu oferowanego przedsięwzięcia. Jeśli projekt uzyska pozytywną opinię dochodzi do negocjacji dotyczących szczegółów transakcji, a następnie do podpisania umowy o dofinansowanie. Po kilku latach współpraca kończy się odsprzedaniem przez inwestora udziałów, co skutkuje opuszczeniem przez niego firmy. W naszym kraju dużą aktywnością w podejmowaniu inwestycji typu Venture Capital odznaczają się Regionalne Fundusze Inwestycji, wśród których wymienia się m.in.:

- PBK Inwestycje SA,
- Pekao Fundusz Kapitałowy sp. z o.o.,
- Towarzystwo Inwestycji Społeczno Ekonomicznych SA,
- Towarzystwo Inwestycyjne Dolmel sp. z o. o itp.¹⁸⁷

Crowdfunding.

Crowdfunding (inaczej: finansowanie społecznościowe) jest stosunkowo nową formą finansowania. Podstawą tej metody jest pozyskiwanie od zbiorowości niezbędnych środków finansowych w celu pokrycia wymaganych kosztów realizacji projektu w zamian za określone świadczenia zwrotne takie jak:

- darowizny – korzyści oferowane dawcom kapitału mają charakter wizerunkowy, np. podziękowania na stronie internetowej,
- nagrody – świadczenie przekazywane jest wtedy w postaci gadżetów reklamowych, płyt, biletów na koncert itp.,
- przedsprzedaż – profity przybierają postać gadżetów, które mają zostać wytworzone,
- inwestowanie społecznościowe – finansujący otrzymuje część udziałów/akcji w spółce, która realizuje określony projekt,

186 http://dspace.uni.lodz.pl/xmlui/bitstream/handle/11089/18298/13-135_145-SobnC3%B3tka.pdf?sequence=1&isAllowed=y – dostęp 06.06.2019r.

187 <http://www.biznes-firma.pl/najbardziej-znane-fundusze-venture-capital-w-polsce/27753> – dostęp 06.06.2019r.

- pożyczki społecznościowe – polegają one na udzieleniu pomysłodawcy pożyczki na potrzeby realizacji przedsięwzięcia.

Osoba udostępniająca środki finansowe oczekuje w takiej sytuacji zwrotu swojego majątku z odsetkami lub bez.¹⁸⁸

Przyczyny niepowodzeń w e-biznesie

Czasy, kiedy prowadzenie biznesu w sieci musiało się skończyć sukcesem odeszły bezpowrotnie wraz z latami 90-tymi. Co prawda na rodzimym gruncie istnieje wiele słabo zagospodarowanych nisz, ale ich wypełnienie jest tylko kwestią czasu. Dlatego chcąc rozpocząć swój biznes w sieci należy w plan działania wpisać ryzyko niepowodzenia. Oto kilka z najczęściej popełnianych błędów, które mogą stać się jego przyczyną:¹⁸⁹



- **niewłaściwe prognozy twórców i analityków** – entuzjazm pomysłodawców nie zawsze spotyka się z entuzjazmem klientów,
- **błędne oszacowanie źródeł finansowania** – dokładnie należy wyliczyć koszty utrzymania danego przedsięwzięcia, aby ustalić na jak długo wystarczy nam funduszy na jego prowadzenie - jeśli nie dopiszą kupujący lub reklamodawcy, warto mieć kapitał rezerwowy albo plan zasilania awaryjnego,
- **nieskuteczny marketing i nieracjonalne wydatki na promocję** – trzeba wiedzieć jak i gdzie reklamować swoje przedsięwzięcie, aby wydatki na promocję nie zostały bezpowrotnie stracone,
- **brak należytego zabezpieczenia transakcji** – prowadząc rozliczenia on-line z klientami należy pamiętać o właściwych zabezpieczeniach tych transakcji lub korzystać z usług profesjonalnych firm obsługujących płatności, a także należytej ochronie pieniędzy i danych poszczególnych kontrahentów,
- **błędy technologiczne, funkcjonalne i estetyczne** – niejeden z dobrze zapowiadających się e-biznesów został zamknięty przez złe narzędzia, brak ergonomii i wygody w korzystaniu z serwisu oraz złą prezentację ofert,

188 http://dspace.uni.lodz.pl/xmlui/bitstream/handle/11089/18298/13-135_145-Sob%C3%B3tka.pdf?sequence=1&isAllowed=y – dostęp 06.06.2019r.

189 <https://www.supermarketing.pl/e-biznes/e-bizes-dlaczego-czasem-sie-nie-udaje/> - dostęp 06.06.2019r.

- **brak integracji z innymi kanałami i narzędziami wspierającymi sprzedaż** – jeśli sprzedajemy coś na aukcjach internetowych dobrze mieć sklep. Z kolei mając sklep, należy wyposażyć go w dodatkowe moduły np. system opiniowania produktów, system sprzedaży krzyżowej, mechanizm automatycznie zgłaszający każdy nowo dodany produkt do popularnych wyszukiwarek internetowych itp.
- **nieumiejętność utrzymania klientów** – jeśli oferta jest nieciekawa, nieaktualna i niekonkurencyjna, a obsługa nie jest na wysokim poziomie, kupujący odejdą do innego sprzedającego, robiąc nam negatywną reklamę,
- **niewłaściwe rozpoznanie potrzeb rynku, konkurencji, ewentualnych klientów i asortymentu** – zanim zaczniemy działać musimy analizować i planować, a także sprawdzić, czy na nasza usługę lub towar w ogóle będą chętni i czy ktoś inny nie oferuje już podobnego rozwiązania¹⁹⁰.

Internet pełen jest obiecujących i ciekawych pomysłów, jednak nie wszystkie z nich odniosły sukces, a nawet stały się niewypałami. Porażki były wpisane w działanie nawet największych gigantów, którym wszyscy w koło wróżyli sukces. Dotyczyło to m.in. Ebay.pl, Aol.pl, Myspace.com, DomZaMilion.pl., itp. Zatem widzimy, iż nie ma złotego środka na odniesienie sukcesu w e-biznesie również ze względu na to, że każdy z nas jest inny. Dysponujemy różnymi umiejętnościami, przejawiamy odmienne zainteresowania, różnimy się światopoglądem. ale zawsze należy pamiętać że, najważniejszy jest pomysł. To od niego wszystko się zaczyna. W obecnych czasach nie brakuje przecież inwestorów ani programów wspierających start działalności gospodarczych. Ważna jest jednak odpowiednia wizja, połączona z przemyślanym i właściwie uzasadnionym ekonomicznie modelem biznesowym. Często do odniesienia sukcesu nie jest potrzebna także wielka wiedza z zakresu finansów, rachunkowości, zarządzania czy marketingu. Wręcz przeciwnie, wiele firm, które na przestrzeni ostatnich dekad odniosło sukces, opierało się głównie na osobie charyzmatycznego założyciela i twórcy, który miał pomysł, wizję i konsekwencję w działaniu.¹⁹¹

Pomysły na e-biznes

Dobry pomysł na działalność zarobkową w Internecie to punkt wyjścia do sukcesu. Strategii może być wiele. Można np. określić niszę na rynku, czyli znaleźć obszar, w którym nie działają jeszcze inni przedsiębiorcy, albo wejść w branżę, które są stosunkowo dobrze zagospodarowane, przez co lepiej znane i mniej narażone na ryzyko niepowodzenia. Rozwiązań jest bardzo dużo, a oto kilka przykładowych pomysłów¹⁹²:

190 http://www.structure.pl/czytelnia-pdf-op/E_biznes_Poradnik_praktyka_ebizpp.pdf - dostęp 06.06.2019r.

191 <http://xn--wietny-ebiznes-4xc.pl/pomysl-jest-najwazniejszy/> - dostęp 06.06.2019r.

192 <https://pdf.helion.pl/ebizp2/ebizp2.pdf> - dostęp 06.06.2019r.



Social media i blogowanie

- promocja programów partnerskich – polecanie produktów partnerów w zamian za prowizję,
- prowadzenie sponsorowanych profili na Facebooku, Twitterze, YouTube, czy Instagramie,
- prowadzenie kanału na Youtube – zarabianie na reklamach Google,

Usługi pisania na zlecenie

To ciekawy pomysł na własny biznes internetowy, jeżeli lubisz pisać i chciałbyś na tym zarabiać np.:

- pisanie wpisów na bloga,
- usługi tłumaczeniowe,
- pisanie e-booków,

Tworzenie kursów on-line

Jeśli posiadasz specjalistyczną wiedzę albo praktyczne umiejętności umiałbyś je przekazać warto pomyśleć o stworzeniu i sprzedaży własnych kursów internetowych np.:

- kursy językowe,
- kursy hobbystyczne,
- kursy śpiewania lub obsługi instrumentu muzycznego,

Usługi marketingowe

Ze względu na coraz większą liczbę nowo otwieranych firm, wzrasta zapotrzebowanie na usługi marketingu internetowego np.:

- projektowanie i tworzenie stron internetowych,
- projektowanie grafiki komputerowej,
- tworzenie planów e-marketingowych,

Usługi coachingowe

Jeśli umiesz i lubisz pomagać ludziom w osiągnięciu ich celów coaching jest dla ciebie. Może to być np.:

- coaching produktywności,
- coaching przywództwa,
- coaching odchudzania,

Sprzedaż produktów fizycznych

Internet jest wspaniałym miejscem do sprzedaży wszelkiego rodzaju towarów. Możesz to zrobić np. poprzez:

- sprzedaż we własnym sklepie internetowym,
- sprzedaż na Allegro,
- aukcje internetowe,

Inne pomysły na e-biznes np.:

- handel domenami, sprzedaż usług hostingowych - pośrednictwo w sprzedaży miejsca na serwerach, stworzenie własnego katalogu internetowego np. ze stronami www¹⁹³

Należy jednak pamiętać, nim jakikolwiek pomysł na biznes internetowy zaświta nam w głowie, że jednym z podstawowych wyznaczników sukcesu w e-biznesie jest zaangażowanie. Efekty nie pojawiają się od razu, często trzeba na nie czekać tygodniami, a nawet miesiącami. Aby utrzymać nasze zaangażowanie w projekt na wysokim poziomie po prostu trzeba lubić to, co się robi. Dlatego największe sukcesy odnoszą te e-biznesy, których właściciele zdecydowali się na realizację swoich pasji¹⁹⁴.

Opracowanie:
Marzena Popińska
CliPKZ - Oddział w Skierniewicach

¹⁹³ <https://pomyslynabiznes.org.pl/pomysly-na-biznes-internecie/> - dostęp 06.06.2019r.

¹⁹⁴ <https://pracabezszefa.pl/pomysl-na-udany-biznes-internetowy> - dostęp 06.06.2019r.

Bibliografia:

1. Piecuch. T. , Szajna A. , *E-biznes jako forma prowadzenia działalności gospodarczej przez współczesne przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Rzeszowskiej” nr 285, Zarządzanie i Marketing zeszyt 19 (3/2012), Rzeszów 2012, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, str.51
2. Bisewski T. „7 Kroków do własnej firmy”, Warszawa 2015, Wydawnictwo Samo sedno Edgard, str.34

Netografia: (data dostępu 6.06.2019r.)

1. E-Biznes – geneza powstania elektronicznego biznesu, <https://www.heuristic.pl/blog/e-biznes/e-Biznes-definicja-biznesu-elektronicznego;315.html>
2. Siła nowoczesnych narzędzi internetowych i ich wkład w rozwój e-biznesu, http://dspace.uni.lodz.pl:8080/xmlui/bitstream/handle/11089/18290/5-043_053-Piotr%20Jacek.pdf?sequence=1&isAllowed=y
3. Wady i zalety prowadzenia e-biznesu, <https://dorzeczy.pl/ekonomia/76714/Wady-i-zalety-prowadzenia-e-biznesu.html>
4. Komputerowe wspomaganie zarządzania, <http://mariusz.makuchowski.staff.iar.pwr.wroc.pl/download/courses/komputerowe.wspomaganie.zarzadzania/wyk.slajdy/wyk14.e-biznes.pdf>
5. E-Biznes poradnik praktyka, <https://pdf.helion.pl/ebizp2/ebizp2.pdf>
6. Skąd pozyskać kapitał na e-biznes <http://www.biznes-firma.pl/skad-pozyskac-kapital-na-e-biznes/28275>
7. Źródła finansowanie e-biznesu, zasoby procesy, technologie, http://dspace.uni.lodz.pl/xmlui/bitstream/handle/11089/18298/13-135_145-Sob%C3%B3tka.pdf?sequence=1&isAllowed=y
8. Najbardziej znane fundusze venture capital w Polsce, <http://www.biznes-firma.pl/najbardziej-znane-fundusze-venture-capital-w-polsce/27753>
9. E-biznes poradnik praktyka, http://www.structum.pl/czytelnia-pdf-op/E_biznes_Poradnik_praktyka_ebizpp.pdf
10. E-biznes, dlaczego czasem się nie udaje?, <https://www.supermarketing.pl/e-biznes/e-biznes-dlaczego-czasem-sie-nie-udaje/>
11. Pomysł jest najważniejszy, <http://xn--wietny-ebiznes-4xc.pl/pomysl-jest-najwazniejszy/>
12. Inkubator przedsiębiorczości, https://pl.wikipedia.org/wiki/Inkubator_przedsi%C4%99biorczo%C5%9Bci
13. Dotacje i programy unijne dla przedsiębiorców, <https://6krokow.pl/-dotacje-i-programy-unijne-dla-przedsiębiorcow/>

14. Wsparcie dla mikro, małych lub średnich przedsiębiorców, <https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/skorzystaj/wsparcie-dla-mikro-malych-lub-srednich-przedsiębiorcow/#Co%20jeszcze?>
15. 54 Pomysły na biznes w Internecie, <https://pomyslynabiznes.org.pl/pomysly-na-biznes-internecie/>
16. Pomysł na biznes internetowy, <https://pracabezszefa.pl/pomysl-na-udany-biznes-internetowy>
17. E-biznes jako sposób na sukces, <https://www.zlotemysli.pl/prod/6526/e-biznes-jako-sposob-na-sukces-jolanta-gajda.html>

Biznesplan – podstawowe założenia

Wyobraź sobie taką sytuację: Masz (w swoim mniemaniu) pomysł na doskonały biznes. Brakuje Ci tylko funduszy na jego sfinansowanie. Umówiłeś się z osobą, która może być zainteresowana współpracą. Do windy, którą jedziesz na spotkanie wsiada ta osoba. Okazuje się, że coś jej wypadło i nie może się dziś z Tobą spotkać. Pozostaje Ci tylko ten czas spędzony w windzie. Masz zatem tylko chwilę, by przekonać potencjalnego inwestora do swojego biznesowego pomysłu. Czy jesteś na to gotowy?

To ćwiczenie, często realizowane na zajęciach z przedsiębiorczości, pokazuje jak ważne jest przygotowanie do potencjalnej okazji biznesowej. W takiej sytuacji jak przytoczona powyżej, bardzo dobrze sprawdza się element biznesplanu – tzw. streszczenie menedżerskie. To krótkie wprowadzenie ma za zadania uzasadnić rynkowo twój pomysł. Warto tutaj wskazać element wyróżniający twój biznes. Ta zwięzła wersja biznesplanu jest wizytówką twojego pomysłu – zachęcającą potencjalnego inwestora (takim może być również bank czy Powiatowy Urząd Pracy) do poświęcenia swojego czasu na dalszą lekturę biznesplanu. Należy tu zawrzeć kluczowe informacje i argumenty wskazujące na potencjał sukcesu opisywanego pomysłu biznesowego. „Znaleźć się powinny w nim takie informacje jak: cel opracowania biznesplanu, wysokość i przeznaczenie potrzebnych środków, krótki opis produktów, usług i rynków zbytu ze szczególnym uwzględnieniem korzyści dla klienta, doświadczenie i umiejętności kierownictwa w kontekście przydatności do danego przedsięwzięcia oraz główne dane finansowe”¹⁹⁵. Syntezę tą najlepiej przygotować na końcu tworzenia biznesplanu, kiedy zebrane są już wszystkie, niezbędne informacje. Inne części biznesplanu to pomysł - opis firmy, jej charakterystyka, zarządzanie, plan marketingowy, plan organizacyjny, ryzyka, plan realizacji przedsięwzięcia, plan finansowy (analiza finansowa). Nazwy tych składowych mogą się zmieniać (np. streszczenie menedżerskie to synteza). Czym więc jest biznesplan?

Biznesplan to dokument (tak – dokument – istniejący fizycznie – zarówno w postaci cyfrowej jak i papierowej) opisujący biznes, jego produkt lub usługę oraz specyfikę wprowadzenia jej na rynek przy uwzględnieniu aspektu finansowego całego przedsięwzięcia. Zawiera opis działań inwestycyjnych już realizowanych oraz planowanych. Biznesplan powinien zawierać odpowiedzi na cztery pytania: „kto, co, jak i ile to będzie kosztować?”¹⁹⁶ Zawiera cele i sposoby ich osiągnięcia – dopasowane do aktualnej kondycji firmy i całego rynku i oparte o prognozy na przyszłość. Kluczowym elementem opracowania jest prognoza finansowa danego przedsięwzięcia – czy z finansowego punktu widzenia zakładanie takiej firmy,

195 <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/vademecum-pocztukujacego-przedsiębiorcy-czyli-jak-napisac-dobry-biznesplan> dostęp 26.04.2019 r.

196 <https://6krokow.pl/jak-napisac-biznesplan/> dostęp 26.04.2019 r.

z takim produktem, usługą, w obecnej sytuacji rynkowej ma sens. Innymi słowy – czy na bazie posiadanych danych wynika, że firma przyniesie zysk. Biznesplan to „ocena firmy, jej potencjału oraz szans i zagrożeń czyhających na nią.”¹⁹⁷

Biznesplan powinien, wręcz musi być dostosowany do swego adresata. Instytucja finansowa do której zgłosisz się po kapitał na pewno zwróci szczególną uwagę na finansową stronę przedsięwzięcia: zabezpieczenie, rezerwy finansowe, przepływy gotówkowe. Inwestor, anioł biznesu zwróci swą uwagę głównie na kwestie merytoryczne przedsięwzięcia, w tym także na potencjał kadry realizującej dany projekt.

Jakie zatem korzyści da Ci opracowanie biznesplanu Twojej firmy? Oto one: ^{198 199}

- To doskonałe narzędzie, by sprawdzić czy przeszedłeś już od etapu „myślenia” do etapu „działania”.
- To także prezentacja pomysłu zrobienia biznesu – by pozyskać inwestora, wspólnika.
- To również narzędzie pozwalające odkryć potencjalne słabości, zagrożenia ale i szanse firmy.
- To pomoc w planowaniu rozwoju o dostosowywaniu firmy do zmian zachodzących na rynku.
- To wsparcie w procesie zarządzania oraz planowania dalszych działań, firmy jako takiej ale także pomaga wspierać zarząd w procesie kreowania marki oraz budowy motywacji zespołu.

Warunek jest jeden – biznesplan musi być opracowany poprawnie i być realny (oparty na rzeczywistych a nie fałszywych danych czy przekonaniach).

1. Charakterystyka przedsiębiorstwa

Charakterystyka przedsiębiorstwa powinna być stosunkowo krótka. Jest ona swego rodzaju metryczką firmy i zawiera następujące informacje:

- nazwa i forma prawna przedsiębiorstwa,
- misja i cele (krótko i długofalowe) przedsiębiorstwa,
- przedmiot i zakres jej działalności, rodzaj działalności (np. handel, produkcja, usługi)
- pełne dane teledadresowe,
- charakterystyka właścicieli (wykształcenie, doświadczenie zawodowe i inne kwalifikacje) – podział obowiązków.

¹⁹⁷ https://www.pfp.com.pl/fmeuo_jak_napisac_biznes_plan.htm dostęp 26.04.2019 r.

¹⁹⁸ http://greszata.pl/asso/klasa_4/9_dzialalnosc_uslugowa_w_zawodzie/94_95_96_biznesplan_firmy.pdf dostęp 26.04.2019 r.

¹⁹⁹ https://www.pfp.com.pl/fmeuo_jak_napisac_biznes_plan.htm dostęp 26.04.2019 r.

Warto (w zależności od odbiorcy biznesplanu) dołączać takie dane jak: posiadane certyfikaty, otrzymane nagrody związane z profilem działalności firmy, jej produktem lub inną sferą związaną z planowaną działalnością. Przydatne mogą okazać się zapisy dotyczące posiadanych zasobów przydatnych dla przedsiębiorstwa (np. samochód czy patenty). Warto wskazać plan rozwoju firmy a także motyw jej założenia.



Oczywiście biznesplan jest elastycznym opracowaniem a zatem każdy jego element może przyjmować różną formę – w zależności jakiej firmy, organizacji dotyczy. Inaczej wyglądać będzie opis nowej, dopiero co powstającej firmy, inaczej takiej, która od pewnego czasu działa już na rynku.

Dla nowopowstającej firmy ważnym będzie chwalenie się tym co udało się już osiągnąć, zrobić uzyskać - pozwolenia, listy intencyjne dotyczące przyszłej współpracy, lokal na prowadzoną działalność czy też profesjonalny plan marketingowy firmy i przedmiotu jej działalności.

Ci, którzy już prowadzą firmę powinni przedstawić jej krótką historię, ze szczególnym uwzględnieniem pozycji firmy na rynku, przewag konkurencyjnych czy też informacji o realizacji dotychczasowych celów przedsiębiorstwa.

2. Opis oferowanego produktu/usługi

Charakterystyka oferowanego produktu/ usługi powinna być oparta na dogłębnej analizie przedmiotu działalności firmy. Kluczowe są te ich cechy, które pozwalają wyróżnić ofertę firmy na tle konkurencji. Innymi słowy należy wyjaśnić, co chcesz zaoferować i dlaczego ktoś będzie chciał to od Ciebie kupić. Charakterystyka ta powinna zawierać^{200 201}:

- szczegółowy opis oferowanego produktu lub usługi (na przykład jego nazwę, wymiary, funkcje, bądź też zasady działania),
- unikalne cechy, które wyróżniają Twoją ofertę na rynku, zapewnią przewagę nad konkurencją,
- informacje o aktualnej fazie cyklu życia produktu (szczególnie istotne dla firmy produkcyjnej – na przykład czy jest to gotowy do dystrybucji produkt, czy też jest dopiero projektowany),

200 <http://www.jaknapisac.com/jak-napisac-biznesplan/> dostęp 29.04.2019 r.

201 <https://www.portalfk.pl/planowanie-i-prognozowanie/biznesplan-przewodnikiem-przedsiębiorstwa-14819.html#> dostęp 29.04.2019 r.

- fotografie produktu w formie załącznika do biznesplanu,
- kwestie finansowe – koszty wytworzenia, ceny produktu/usługi, polityka cenowa
- dystrybucja – strategii sprzedaży, kanały dystrybucji (na przykład sprzedaż tylko poprzez e-sklep), formy płatności, usługi posprzedażowe i serwis.

Opis powinien być możliwie jak najbardziej dokładny dlatego uwzględnić też następujące informacje²⁰²:

- na jaki rynek przeznaczony jest Twój produkt/usługa (lokalny, regionalny, krajowy, eksport)?
- w jaki sposób zapewniona zostanie odpowiednia jakość, poziom oferowanych dóbr, usług?
- wielkość planowanej produkcji (miesięczna, kwartalna, roczna)?

Nie ma co koloryzować rzeczywistości – lepiej trzymać się faktów i podporać się liczbami. Jeśli to możliwe, to należy podać wyniki badań czy testów związanych z ofertą Twojej. Podpieraj się danymi z oficjalnych źródeł, na przykład dotyczących takich samych (lub podobnych), konkurencyjnych produktów (oczywiście jeśli są na rynku). Nie ma potrzeby zbytniej profesjonalizacji języka – lepszym rozwiązaniem jest użycie języka zrozumiałego dla odbiorców spoza Twojej branży. Jeśli posiadasz licencje, prawo własności, patent, zarejestrowany znak towarowy czy wzór użytkowy – napisz o tym. Ma to szczególne znaczenie gdy posiadanie odpowiednich uprawnień wymagane jest przepisami prawa. Przedstaw dlaczego Twój produkt jest lepszy w porównaniu z innymi, istniejącymi już na rynku i dlaczego warto zainwestować właśnie w niego. Musisz przekonać potencjalnych inwestorów lub kredytodawców do Twojej oferty, ale pozostań jak najbliższej prawdy.

3. Zarządzanie i kadra pracownicza

Warto kilka linijek poświęcić w biznesplanie na obszar związany z zarządzaniem firmą. Oczywiście, nie w każdej firmie pojawią się od razu pracownicy – ten element będzie nieco inaczej wyglądał w firmie gdzie pracuje tylko właściciel a nieco inaczej w firmie od początku planującej większe zatrudnienie. Ludzie tworzący firmę to istotny element jej funkcjonowania, mogący zadecydować o powodzeniu całego przedsięwzięcia. Dlatego warto przez chwilę się zastanowić i opisać następujące elementy:

²⁰² <https://6krokow.pl/jak-napisac-biznesplan/> dostęp 26.04.2019 r.

- wykształcenie, kwalifikacje, kompetencje i osiągnięcia zawodowe, certyfikaty kadry kierowniczej (szczególnie warto wskazać są te, przydatne przy realizacji planowanego przedsięwzięcia),
- strukturę organizacyjną firmy i system komunikacji wewnętrznej,
- podział obowiązków pomiędzy poszczególnymi członkami zarządu (jeżeli firma funkcjonować będzie w formie spółki),
- strukturze zatrudnienia (w tym także planowanego), z uwzględnieniem kwalifikacji pracowników,
- polityce płacowej (poziom wynagrodzeń, system motywacyjny).
- ewentualnych usługach doradczych, zewnętrznych z jakich skorzysta firma (na przykład księgowość, wsparcie IT, prawnicy)
- nadzór nad całokształtem funkcjonowania kadry: system kontroli, monitoringu podejmowanych działań.

Wbrew pozorom to istotna część biznesplanu - pamiętać bowiem należy, że nawet najlepszy pomysł na biznes nie jest wiele wart bez odpowiednich ludzi, którzy potrafią i chcą go zrealizować.

4. Rynek i konkurencja

Ta część biznesplanu ma za zadanie przedstawienie świata wokół firmy, otoczenia w jakim przyjdzie jej funkcjonować. Powinna zostać zbudowana w taki sposób aby adresat biznesplanu jak i przedsiębiorca mieli pełen obraz otoczenia firmy. Należy szczegółowo scharakteryzować rynek, na którym przedsiębiorstwo będzie funkcjonowało, panującą tendencję w branży, konkurencję oraz klientów. Dlaczego ten punkt jest tak ważny? Dlatego, że im lepiej poznasz swoją konkurencję i potrzeby klientów, tym lepiej przygotujesz się do prowadzenia działalności. Właściwa analiza rynku to klucz do sukcesu. Warto dokonać analizy mocnych i słabych strony biznesu oraz zagrożenia i możliwości, które mogą zaistnieć w trakcie funkcjonowania firmy. Innymi słowy należy przeprowadzić analizę SWOT. Należy też pamiętać, że analiza SWOT to kluczowe narzędzie tworzenia strategii marketingowej, dlatego tak istotnym jest rzetelne przygotowanie.



Dane i analizy zawarte w tym punkcie powinny obejmować następujące zagadnienia:

- charakterystyka branży,
- wielkość rynku (wartościowo i ilościowo),
- tendencje rynkowe,
- zależność popytu od czynników zewnętrznych (na przykład sezonowość),
- szacunkowa liczba potencjalnych klientów,
- Twoi główni odbiorcy/ nabywcy, kontrahenci,
- oczekiwania i potrzeby nabywców względem Twojego produktu/usługi,
- bezpośrednia i pośrednia konkurencja Twojej firmy i jej charakterystyka rynkowa,
- ograniczenia, bariery wejścia Twojego przedsiębiorstwa na rynek.

5. Marketing i reklama

Działania marketingowe i sprzedaż produktów to także bardzo istotne składowe warunkujące sukces przedsięwzięcia biznesowego. Aby wiedzieć w jaki sposób dotrzeć do klienta i czym zachęcić go do skorzystania z Twojej oferty, trzeba sprecyzować grupy (lub grupę) docelowe, czyli odbiorców Twoich towarów lub usług. Kluczowym elementem jest zatem charakterystyka klienta, która opracowana być powinna bardzo dokładnie i rzetelnie. Działanie takie, pozwoli ustalić najbardziej adekwatne metody budowania relacji handlowej z potencjalnym klientem. W wyborze strategii i jej planowaniu należy wziąć pod uwagę takie czynniki jak: produkt, cena, miejsce i sposób dystrybucji, promocja i reklama. Uzupełnieniem strategii marketingowej jest plan sprzedaży, który z kolei opisuje, w jaki sposób i komu sprzedawane będą produkty czy usługi. Wiedząc jakie narzędzia będą stosowane w realizacji strategii marketingowej można określić jej koszty. Ten element biznesplanu powinien zawierać następujące informacje:

- charakterystyka odbiorcy/ klienta,
- preferowane formy reklamy i promocji,
- metody dotarcia do klienta (ulotki, foldery, billboardy, prasa, Internet, radio, telewizja),
- budżet reklamowy (na przykład jaki procent od dochodu będzie przeznaczany na reklamę),
- sposoby kreowania pozytywnego wizerunku firmy (Public Relations).

Należy pamiętać, by poszczególne elementy były ze sobą spójne – na przykład kanały komunikacyjne dostosowane do preferowanych przez potencjalnego

klienta – nastolatkiem z miast -> Instagram). Przygotowując strategię marketingową warto zastanowić się nad poniższymi kwestiami²⁰³:

- W jaki sposób będzie odbywała się sprzedaż?
- Jakim kanałem dystrybucji zamierzasz dotrzeć do swoich klientów (na przykład franszyza, hurtownie; sklepy firmowe, własna sieć sprzedaży bezpośredniej)?
- W jaki sposób będą oni informowani o Twoich produktach/usługach?
- Czy (a jeśli tak) to jaka jest przewidywana forma promocji i reklamy (ogłoszenia w prasie, wystawy i targi, roznoszenie ulotek, mailing)? Skąd pozyskasz bazę danych do mailingu?
- Jaką przewidujesz reakcję konkurencji na wejście Twojego produktu/usługi na rynek (na przykład obniżenie ceny, dodatkowa akcja promocyjna)?
- W jaki sposób będziesz pozycjonował swój produkt względem konkurencji?



Przygotowując strategię marketingową warto pamiętać, że różne metody i kanały promocji i sprzedaży działają na różnych odbiorców. Warto zatem zadbać by były one dopasowane do siebie.

6. Plany i harmonogram realizacji

Nawet najlepsze założenia należy osadzić w czasie. Warto też określić cele do jakich będzie dążyć firma i jej zarząd (właściciel). Połączenie tych dwóch działań pozwoli na bieżąco śledzić postępy w rozwoju przedsiębiorstwa. Także dla osób oceniających plan firmy z perspektywy instytucji finansującej wiedza ta jest niezwykle ważna. Przyjęło się uważać, że harmonogram powinien obejmować od 3 do 5 lat od momentu założenia firmy. Ważne jest aby wskazać w nim²⁰⁴:

- cele firmy a także zakładane terminy ich osiągnięcia,
- mechanizm realizacji założonych celów,
- główne czynniki mające zarówno pozytywny jak i negatywny wpływ na osiągnięcie założonych planów.

²⁰³ <https://6krokow.pl/jak-napisac-biznesplan/> dostęp 26.04.2019 r.

²⁰⁴ <https://mambiznes.pl/poradniki/zarzadzanie/plany-i-harmonogram-3620> dostęp 30.04.2019 r.

Warto „duże”, trudne do osiągnięcia cele rozbijać na mniejsze, łatwiejsze w realizacji; warto też wskazywać pewne „kamienie milowe”, czyli kluczowe momenty realizacji inwestycji, rozwoju firmy warunkujące dalsze powodzenie planu biznesowego.

7. Plan finansowy

Jednym z planów zawieranych w biznesplanie jest ten dotyczący kwestii finansowych firmy. Kluczowym aspektem stworzenia planu finansowego przedsiębiorstwa jest określenie ekonomicznego sensu zakładania firmy. Zawierać on powinien wszelkie koszty i przychody jakie przewidujesz a także ich zmiany w czasie. W konsekwencji otrzymasz plan przebiegu sytuacji finansowej w przyjętej przez Ciebie perspektywie finansowej. Przygotowując tę część biznesplanu warto odpowiedzieć sobie na następujące pytania²⁰⁵:

- Z jakich źródeł będzie pochodzić finansowanie przedsiębiorstwa?
- Jakie będą planowane przychody i wydatki firmy?
- Jaką firmę planuje osiągać zyski?

Analiza finansowa jest ostatnią i obok analizy rynku, najważniejszą częścią biznesplanu. Oczywiście, każdy może spróbować zbudować swój własny plan finansowy, który będzie się różnił od innych. Jednakże, zazwyczaj zawiera on zawsze 3 podstawowe elementy²⁰⁶:

- bilans,
- rachunek zysków i strat (wraz z prognozowanymi nakładami inwestycyjnymi),
- rachunek przepływów środków pieniężnych.

„Bilans stanowi fotografię składników majątkowych przedsiębiorstwa i źródeł ich finansowania w określonym momencie. Jest obowiązkowym elementem sprawozdania finansowego i informuje o zasobach kontrolowanych przez jednostkę oraz sposobach ich pozyskania (zobowiązaniach i kapitałach własnych).”²⁰⁷ Innymi słowy, bilans to zestawienie stanu posiadania firmy; podzielone na aktywa - posiadane aktualnie zasoby (środki pieniężne, maszyny i urządzenia, lokale, itp.) i pasywa - czyli źródła finansowania aktywów, pozyskania pieniędzy (np. kredyty, pożyczki, kapitał własny). Bilans jest obrazem sytuacji finansowej Twojej działalności w danej chwili.²⁰⁸

²⁰⁵ <https://6krokow.pl/jak-napisac-biznesplan/> dostęp 26.04.2019 r.

²⁰⁶ <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/vademecum-pocztujacego-przedsiębiorcy-czyli-jak-napisac-dobry-biznesplan> dostęp 29.04.2019 r.

²⁰⁷ Świdarska G.K., 2013, Jak czytać sprawozdanie finansowe, Difin/MAC, Warszawa, s. 44.

²⁰⁸ <https://6krokow.pl/jak-napisac-biznesplan/> dostęp 26.04.2019 r.

Rachunek zysków i strat „podsumowuje przychody i koszty przedsiębiorstwa i ukazuje jego zdolność do generowania zysków i samofinansowania. W zestawieniu znajdują się różne kategorie zwiększające lub zmniejszające wynik finansowy.”²⁰⁹ Zestawienie to zawiera wszystkie przychody przedsiębiorstwa i ponoszone przez nie koszty (pośrednie i bezpośrednie).

Rachunek (plan) przepływów pieniężnych (ang. cash flow) - to „zestawienie wpływów i wydatków gotówkowych, czyli przepływów pieniężnych netto, w układzie miesięcznym na najbliższe lata. Jego celem jest wyjaśnienie źródeł zwiększenia lub zmniejszenia stanu środków zawartych w bilansie oraz stwierdzenie ile pieniędzy i kiedy firma będzie potrzebowała.”²¹⁰ Szersze omówienie tego zagadnienia znaleźć można na tej stronie: <https://www.findict.pl/slownik/rachunek-przeplywow-pienieznych-cash-flow>.

Plan finansowy obejmować powinien także takie elementy jak:

- źródła finansowania działalności,
- perspektywy sprzedaży,
- analizę prognozy rentowności,
- stopę zwrotu zainwestowanego kapitału,
- informacje o obecnym i przyszłym zapotrzebowaniu na kapitał,
- założenia, na bazie których przedstawiono prognozy.

Bardzo często, w ramach analizy finansowej wymagane jest wskazanie konkretnych pozycji zakupowych z uwzględnieniem ich ceny, charakterystyki technicznej oraz źródła finansowania.

Przygotowując analizę finansową warto rozważyć różne warianty rozwoju wydarzeń: poczynawszy od negatywnego a skończywszy na optymistycznym. Niezależnie od przyjętej optyki warto być realistą i podpieierać swoje przewidywania o rzeczywiste dane, informacje. Powinny one mieć weryfikowalny charakter, szczególnie, gdy przygotowywany biznesplan służyć będzie pozyskaniu dotacji lub kredytu.

Kontrola działalności – w jaki sposób i z jaką częstotliwością będzie prowadzona kontrola finansowa; jak prowadzony będzie monitoring sprzedaży; jaka jest planowana kontrola jakości realizacji poszczególnych elementów łańcucha sprzedaży – do zamówienia towaru przez Ciebie do realizacji gwarancji (czy rękojmi). Warto rozważyć, kto będzie w firmie odpowiadał za poszczególne elementy kontroli działalności firmy.

Elementem kończącym biznesplan jest zazwyczaj krótkie podsumowanie, zawierające jeszcze raz wskazane główne punkty planowanej działalności.

²⁰⁹ https://pl.wikipedia.org/wiki/Rachunek_zysk%C3%B3w_i_strat dostęp 20.05.2019 r.

²¹⁰ <https://6krokow.pl/jak-napisac-biznesplan/> dostęp 26.04.2019 r.

Niekiedy warto dołączyć do biznesplanu dokumentację potwierdzającą zawarte w nim dane. Tymi załącznikami mogą być: życiorysy kluczowej kadry, dokumenty patentowe, badania i analizy na temat produktu/usługi i rynku, informacje o umowach przedwstępnych, zamówieniach, analizy dotyczące firmy opracowane przez profesjonalnych konsultantów i biegłych księgowych.

Zamiast podsumowania – kilka cech dobrego biznesplanu

Wiadomo już co powinno się znaleźć w biznesplanie, warto zatem zwrócić uwagę na kilka cech technicznych dobrego biznesplanu. Są nimi:

Horyzont czasowy jaki obejmuje biznesplan – najczęściej to co najmniej kilka lat, aż do zwrócenia kosztów nakładu.

Kompleksowość – ukazanie przyszłości przedsiębiorstwa jako całości, przy jednoczesnej zwięzłości.

Adekwatność – dostosowanie formy i treści do celu, np. plan dotyczący fuzji z inną firmą będzie się różnił od planu założenia działalności cateringowej.

Czytelność – przejrzysta treść, unikanie skomplikowanego języka (o ile to możliwe), jasna prezentacja informacji i wniosków, używanie tabel i grafik, przedstawienie założeń przed obliczeniami. Czytelność może mieć znaczny wpływ na decyzje podejmowane na podstawie biznesplanu.

Optymalna objętość – biznesplan małej, jednoosobowej działalności gospodarczej będzie krótszy niż dużej firmy. Mimo wszystko tworzenie kilkuset stronicowego dokumentu mija się z celem.

Wariantowość – wszystkie wyliczenia przeprowadza się w trzech wariantach: gdy sytuacja rzeczywista jest korzystniejsza niż przewidywana, gdy sytuacja rzeczywista jest mniej korzystna niż przewidywana oraz gdy sytuacja rzeczywista jest zgodna z przewidywaniami.

Elastyczność – elastycznością powinien wykazywać się biznesplan oraz osoby realizujące go.

Rzetelność danych i wiarygodność założeń – biznesplan warto pokazać osobie niezwiązanej z przedsięwzięciem w nim opisywanym. Najlepiej by opinie swą przedstawił niezależny ekspert – ułatwi to wykrycie błędów, nierealnych założeń czy błędnych decyzji.

Wysoka jakość – warto uważać biznesplan za wizytówkę firmy.

Poufność – miej na uwadze kto ma dostęp do biznesplanu Twojej firmy.

Opracowanie:
Bartłomiej Babczyński
CiiPKZ Łódź

Bibliografia:

1. Młodzikowska D., Lunden B., 2012, *Jednoosobowa firma* BL Info Polska Sp. z o.o., Białystok
2. Sitkiewicz R., 2014, *Praktyczne sporządzenie biznesplanu* DIFIN SA. Warszawa
3. Świdarska G.K., 2013, *Jak czytać sprawozdanie finansowe*, Difin/MAC, Warszawa
4. Tokarski A., Tokarski M., Wójcik J. 2013, *Biznesplan po polsku* Wydawnictwo Cedetu, Warszawa

Netografia (dostęp 26.04.2019 r. – 20.05.2019 r.):

1. <https://www.biznes.gov.pl/pl/firma/zakladanie-firmy/chce-wiedziec-jak-zalozyc-wlasna-firme/zanim-zdecydujesz-sie-na-wlasna-firme/biznesplan>
2. http://greszata.pl/asso/klasa_4/9_dzialalnosc_uslugowa_w_zawodzie/94_95_96_biznesplan_firmy.pdf
3. <http://www.jaknapisac.com/jak-napisac-biznesplan/>
4. <https://mambiznes.pl/poradniki/zarzadzanie/plany-i-harmonogram-3620>
5. https://www.pfp.com.pl/fmeuo_jak_napisac_biznes_plan.htm
6. https://pl.wikipedia.org/wiki/Rachunek_zysk%C3%B3w_i_strat
7. <https://poradnikprzedsiobiorcy.pl/-vademecum-poczatkujacego-przedsiobiorcy-czyli-jak-napisac-dobry-biznesplan>
8. <https://www.portalfk.pl/planowanie-i-prognozowanie/biznesplan-przewodnikiem-przedsiobiorstwa-14819.html#>
9. https://witalni.pl/baza_wiedzy/jak-napisac-biznesplan/
10. <https://6krokow.pl/jak-napisac-biznesplan/>

Rola instytucji okołobiznesowych – Instytucje publiczne (Państwowa Inspekcja Sanitarna, Państwowa Inspekcja Pracy, Urząd Skarbowy, Zakład Ubezpieczeń Społecznych)

Instytucje okołobiznesowe

Własna działalność gospodarcza to nie tylko uprawnienia, ale przede wszystkim zobowiązania, które podejmujemy zakładając własną firmę. Przyszły przedsiębiorca musi pamiętać, że istnieje szereg instytucji, z którymi ma obowiązek współpracować w zależności od rodzaju wykonywanej działalności oraz podejmowanych działań. Na każdym przedsiębiorcy spoczywa obowiązek opłacania podatków, składek na ubezpieczenie społeczne, przestrzegania przepisów Kodeksu Pracy oraz bezpieczeństwa i higieny pracy. Dlatego też do instytucji, z którymi jako przedsiębiorcy na pewno będziemy utrzymywali kontakty należą Urząd Skarbowy, Zakład Ubezpieczeń Społecznych, Państwowa Inspekcja Pracy oraz Sanepid. Warto już na etapie planowania własnej działalności gospodarczej mieć świadomość, jakie są obowiązki przedsiębiorcy wobec tych instytucji, i znać uprawnienia tych instytucji wobec osób prowadzących własne firmy.

Państwowa Inspekcja Pracy (PIP)

Państwowa Inspekcja Pracy to organ powołany do sprawowania nadzoru i kontroli przestrzegania prawa pracy, w szczególności przepisów i zasad bezpieczeństwa i higieny pracy, a także przepisów dotyczących legalności zatrudnienia i innej pracy zarobkowej. Jeżeli w ramach działalności gospodarczej przedsiębiorca zamierza zatrudnić pracowników, będzie musiał przestrzegać podstawowych obowiązków wynikających z Kodeksu Pracy, które stanowią, że pracodawca jest zobowiązany m.in. do:

- zaznajamiania pracowników podejmujących pracę z zakresem ich obowiązków, sposobem wykonywania pracy na wyznaczonych stanowiskach oraz podstawowymi uprawnieniami;
- organizowania pracy w sposób zapewniający pełne wykorzystanie czasu pracy, jak również osiągania przez pracowników, przy wykorzystaniu ich uzdolnień i kwalifikacji, wysokiej wydajności i należytej jakości pracy;



- organizowania pracy w sposób zapewniający zmniejszenie uciążliwości pracy, zwłaszcza pracy monotonnej i pracy w ustalonym z góry tempie;
- przeciwdziałania dyskryminacji;
- zapobiegania mobbingowi;
- ułatwiania pracownikom podnoszenia kwalifikacji zawodowych;
- stosowania obiektywnych i sprawiedliwych kryteriów oceny pracowników oraz wyników ich pracy;
- wpływania na kształtowanie w zakładzie pracy zasad współżycia społecznego;
- zapewnienia pracownikom bezpiecznych i higienicznych warunków pracy.²¹¹

Przedsiębiorca jest również zobowiązany do informowania Państwowej Inspekcji Pracy o wypadkach przy pracy, a także o kontakcie pracowników z substancjami niebezpiecznymi.

Państwowa Inspekcja Pracy ma uprawnienia do przeprowadzania **kontroli** celem ustalenia, czy w danej firmie przestrzegane jest prawo pracy - a zwłaszcza zasady bezpieczeństwa i higieny pracy oraz przepisy na temat legalności zatrudnienia. Kontrola Państwowej Inspekcji Pracy dotyczy:

- pracodawców,
- przedsiębiorców niebędących pracodawcami, na rzecz których czynności wynikające ze stosunku pracy wykonują osoby fizyczne,
- osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą.²¹²

Przedsiębiorca może spodziewać się kontroli inspektora PIP w każdej chwili, ponieważ odbywają się one bez wcześniejszego uprzedzenia. Inspektor PIP będzie sprawdzał przede wszystkim:

- przestrzeganie prawa pracy (np. wynagrodzenie za pracę, urlopy, zatrudnianie małoletnich, cudzoziemców, osób niepełnosprawnych),
- bezpieczeństwo i higienę pracy,
- legalność zatrudnienia (również cudzoziemców),
- czy spełnione są wszystkie warunki bezpieczeństwa pracy z materiałami lub produktami niebezpiecznymi,
- czy były wypadki przy pracy oraz jakie zastosowano środki zapobiegawcze,

211 <https://www.pip.gov.pl/bhp/stres-w-pracy/6429,dla-pracodawcow.html> – dostęp 15.07.2019r.

212 <https://www.biznes.gov.pl/firma/obowiazki-przedsiębiorcy/chce-przygotowac-sie-do-kontroli-w-firmie/kontrola-w-firmie/kontrola-pip-panstwowej-inspekcji-pracy> – dostęp 15.07.2019r.

- czy wykonane zostały wszystkie polecenia wydane w trakcie poprzednich kontroli PIP.²¹³

Za nieprzestrzeganie przepisów prawa pracy oraz zasad BHP kontroler z PIP może nałożyć na pracodawcę następujące kary:

- obowiązek usunięcia nieprawidłowości,
- wstrzymanie prac lub działalności (gdy jest zagrożone życie lub zdrowie pracowników),
- wstrzymanie eksploatacji maszyn i urządzeń,
- wykonanie wydanych przez inspektora poleceń i decyzji,
- wniesienie powództwa do sądu pracy (np. z powództwem o ustalenie istnienia stosunku pracy).²¹⁴

Niektóre sankcje Inspekcji Pracy mogą mieć rygor natychmiastowej wykonalności np. zakaz wykonywania pracy lub prowadzenia działalności w miejscach, w których stan warunków pracy stanowi bezpośrednie zagrożenie dla życia lub zdrowia ludzi. Ponadto inspektor ma prawo do skierowania wniosku do odpowiedniego sądu o nałożenie kary na osobę odpowiedzialną za naruszenia. Jest także uprawniony do poinformowania właściwych instytucji (np. ZUS, kontrola skarbową, Policja i Straż Graniczna) o wykrytym wykroczeniu.²¹⁵

Wykaz Inspektoratów Pracy w woj. łódzkim:

- **Państwowa Inspekcja Pracy**
Okręgowy Inspektorat Pracy w Łodzi
al. Kościuszki 123, 90-441 Łódź
tel. 42 636 23 13, e-mail: kancelaria@lodz.pip.gov.pl
- **Oddział Sieradz** (obejmujący swoim zasięgiem powiaty: sieradzki, wieluński, zduńskowski, wieruszowski, łaski, pajęczański)
ul. Polskiej Organizacji Wojskowej 64, 98-200 Sieradz
tel.: 43 822 49 29, 43 828 61 06, e-mail: sieradz@lodz.pip.gov.pl
- **Oddział Kutno** (obejmujący swoim zasięgiem powiaty: kutnowski, łęczycki)
ul. Grunwaldzka 5, 99-300 Kutno
tel.: 24 254 21 90, e-mail: kutno@lodz.pip.gov.pl
- **Oddział Piotrków Trybunalski** (obejmujący swoim zasięgiem powiaty: piotrkowski, tomaszowski, radomszczański, opoczyński, bełchatowski)

213 <https://www.biznes.gov.pl/pl/firma/obowiazki-przedsiębiorcy/chce-przygotowac-sie-do-kontroli-w-firmie/kontrola-w-firmie/kontrola-pip-panstwowej-inspekcji-pracy> - dostęp 15.07.2019r.

214 <https://www.biznes.gov.pl/pl/firma/obowiazki-przedsiębiorcy/chce-przygotowac-sie-do-kontroli-w-firmie/kontrola-w-firmie/kontrola-pip-panstwowej-inspekcji-pracy> - dostęp 15.07.2019r.

215 <https://www.biznes.gov.pl/pl/firma/obowiazki-przedsiębiorcy/chce-przygotowac-sie-do-kontroli-w-firmie/kontrola-w-firmie/kontrola-pip-panstwowej-inspekcji-pracy> - dostęp 15.07.2019r.

ul. 3-go Maja 4, 97-300 Piotrków Trybunalski
tel.: 44 649 65 86, 44 647 42 67, e-mail: piotrkow@lodz.pip.gov.pl

- **Oddział Skierniewice** obejmujący swoim zasięgiem powiaty:
skierniewicki, rawski, łowicki
ul. Reymonta 23, 96-100 Skierniewice
tel.: 46 832 17 64, e-mail: skierniewice@lodz.pip.gov.pl

Państwowa Inspekcja Sanitarna (SANEPID)

Prowadzenie działalności gospodarczej w niektórych branżach (np. spożywczej) wymaga zatwierdzenia i wpisu do rejestru zakładów podlegających urzędowej kontroli żywności Państwowej Inspekcji Sanitarnej bądź samego wpisu do rejestru zakładów. Zatwierdzenie i wpis do rejestru zakładów podlegających urzędowej kontroli żywności konieczne są w przypadku przedsiębiorstw, które:



- sprzedają lub produkują żywność niepodlegającą kontroli weterynaryjnej;
- sprzedają produkty pochodzenia zwierzęcego niepodlegające kontroli weterynaryjnej;
- sprzedają lub produkują żywność, w której są zarówno produkty spożywcze niezwierzęce, jak i zwierzęce;
- zajmują się materiałami i wyrobami przeznaczonymi do kontaktu z żywnością, w tym recyklingiem.²¹⁶

Natomiast wpis do rejestru zakładów podlegających urzędowej kontroli żywności dotyczy następujących działalności:

- produkcji i sprzedaży małej ilości plonów rolnych na targu lub w lokalnym sklepie (dostawy bezpośrednie);
- automatów do sprzedaży żywności;
- zaplecza mobilnego (np. food truck) lub czasowego (np. namiot lub kiosk gastronomiczny), w którym można wytwarzać żywność lub nią handlować – jeśli mamy już pozwolenie wydane w innym kraju UE;
- gospodarstw agroturystycznych;

²¹⁶ na podst. art. 61 Ustawy o bezpieczeństwie żywności i żywienia z dnia 25 sierpnia 2006r. (tekst jednolity Dz.U. z 2019r. poz. 1252) <http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20190001252/O/D20191252.pdf> - dostęp 15.07.2019r.

- produkcji win gronowych z własnych upraw – nie więcej niż 1000 hl w ciągu roku, zgodnie z przepisami o wyrobie i rozlewie wyrobów winiarskich, handlu nimi i organizacji rynku wina;
- aptek, punktów aptecznych i hurtowni farmaceutycznych;
- sklepów zielarskich;
- handlu detalicznego artykułami, które nie są żywnością oraz obrotu żywnością opakowaną i z długą datą do spożycia;
- produkcji gazów technicznych;
- wysyłkowej sprzedaży żywności, w tym przez internet;
- materiałów i wyrobów, które mają kontakt z żywnością, w tym recyklingu;
- produkcji pierwotnej, czyli uprawy roślin lub chowu i hodowli zwierząt dla tzw. produktów pierwotnych (np. zbóż, owoców i warzyw, jaj, surowego mleka, miodu). Dotyczy to też łowiectwa, rybołówstwa i zbierania runa leśnego.²¹⁷

Wniosek o wpis do rejestru należy złożyć do państwowego inspektora sanitarnego (powiatowego lub granicznego) odpowiedniego ze względu na siedzibę zakładu lub miejsce prowadzenia działalności przez zakład, co najmniej 14 dni przed planowanym rozpoczęciem działalności.²¹⁸

Państwowa Inspekcja Sanitarna zajmuje się **kontrolą** przedsiębiorców prowadzących działalność związaną z życiem i zdrowiem klientów, w tym sprawuje nadzór nad warunkami higieny środowiska, higieny pracy w zakładach pracy, higieny radiacyjnej, bezpieczeństwem żywności, żywienia i przedmiotów użytku higieniczno-sanitarnego. Sprawuje też nadzór nad prawidłowością stosowania zasad systemu HACCP (ang. Hazard Analysis and Critical Control Points – System Analizy Zagrożeń i Krytycznych Punktów Kontroli) w zakładach objętych nadzorem Sanepidu. W trakcie takiej kontroli sprawdzane są pomieszczenia, w których jest przygotowywana, przechowywana i sprzedawana żywność, kosmetyki, środki chemiczne oraz świadczone są usługi. Pobierane są również próbki produktów do badań laboratoryjnych. Celem kontroli jest ochrona konsumentów przed chorobami, zatruciami, zakażeniem bakteriami oraz innym wpływem niekorzystnym i szkodliwym na organizm ludzki.²¹⁹

Przedsiębiorca musi zostać powiadomiony zarówno o celu, zakresie jak i terminie kontroli. Od tej reguły jest jednak odstępstwo; w nagłych wypadkach, gdy jest zagrożone życie lub zdrowie ludzi, kontrola interwencyjna może być przeprowadzona bez żadnych wcześniejszych powiadomień. Jeżeli w trakcie

217 https://www.biznes.gov.pl/firma/zezwozenia-koncesje-wpisy-do-rejestru/chce-uzyskac-zezwozenie-koncesje-wpis-do-rejestru-dzialalnosci-regulowanej54/proc_520-wpis-zakladu-do-rejestru-sanepid - dostęp 15.07.2019r.

218 <http://pskeskierniewice.pl/informacje/informacje-dla-klientow/pion-nadzoru-sanitarnego-1> - dostęp 15.07.2019r.

219 <https://www.biznes.gov.pl/pl/firma/obowiazki-przedsiębiorcy/chce-przygotowac-sie-do-kontroli-w-firmie/kontrola-w-firmie/jakie-urzędy-moga-kontrolowac-przedsiębiorce> - dostęp 15.07.2019r.

kontroli pracownicy SANEPIDU wykryją nieprawidłowości, to przedsiębiorca/pracodawca musi liczyć się z karami takimi jak:

- mandat (np.: za brak książki sanepidu),
- decyzja nakazująca usunięcie nieprawidłowości (np. zły stan techniczny budynku – zagrzybienie, uszkodzona kanalizacja – nakaz wyremontowania wskazanych elementów budynku),
- decyzja o wstrzymaniu produkcji (np. jeśli wytwarzany produkt stwarza zagrożenie dla życia lub zdrowia ludzi, to produkcja będzie wstrzymana do czasu przeprowadzenia oceny i badań jego bezpieczeństwa),
- zamknięcie firmy lub stanowiska pracy (jeśli działalność firmy spowodowała bezpośrednie zagrożenie dla życia lub zdrowia),
- likwidacja hodowli lub chowu zwierząt,
- wycofanie substancji chemicznej, jej mieszaniny lub wyrobu z rynku i niezwłocznie powiadomienie Inspektora do Spraw Substancji Chemicznych.²²⁰

Wykaz Stacji Sanitarno-Epidemiologicznych w woj. łódzkim

- Wojewódzka Stacja Sanitarno-Epidemiologiczna
ul. Wodna 40, 90-046 Łódź,
tel.: 42 25 36 200, e-mail: wsselodz@pis.lodz.pl, www.pis.lodz.pl
- Powiatowa Stacja Sanitarno-Epidemiologiczna w Bełchatowie
ul. Okrzei 49, 97-400 Bełchatów
tel.: 44 631 31 08; 631 31 18
- Powiatowa Stacja Sanitarno-Epidemiologiczna w Brzezinach
ul. Reformacka 3, 95-060 Brzeziny
tel.: 46 874 31 60
- Powiatowa Stacja Sanitarno-Epidemiologiczna w Kutnie
ul. Kościuszki 14, 99-300 Kutno
tel.: 24 355 71 00
- Powiatowa Stacja Sanitarno-Epidemiologiczna w Łasku
ul. Warszawska 38, 98-100 Łask
tel.: 43 675 23 15, 675 22 94
- Powiatowa Stacja Sanitarno-Epidemiologiczna w Łęczycy
ul. A. Mickiewicza 18, 99-100 Łęczycza
tel.: 24 721 21 88

²²⁰ <https://www.biznes.gov.pl/firma/obowiazki-przedsiębiorcy/chce-przygotowac-sie-do-kontroli-w-firmie/kontrola-w-firmie/kontrola-sanepidu-panstwowej-inspekcji-sanitarnej> - dostęp 15.07.2019r.

- Powiatowa Stacja Sanitarno-Epidemiologiczna w Łodzi
ul. Przybyszewskiego 10, 93-189 Łódź
tel.: 42 253 99 00
- Powiatowa Stacja Sanitarno-Epidemiologiczna w Łowiczu
ul. Podrzeczna 24, 99-400 Łowicz
tel.: 46 837 64 94
- Powiatowa Stacja Sanitarno-Epidemiologiczna w Opocznie
Plac Kościuszki 9, 26-300 Opoczno
tel.: 44 755 23 29
- Powiatowa Stacja Sanitarno-Epidemiologiczna w Pabianicach
ul. J. Kilińskiego 10/12, 95-200 Pabianice
tel.: 42 215 27 76
- Powiatowa Stacja Sanitarno-Epidemiologiczna w Pajęcznie
ul. Żeromskiego 7, 98-330 Pajęczno
tel.: 34 311 10 31
Powiatowa Stacja Sanitarno-Epidemiologiczna w Piotrkowie
Trybunalskim
al. 3 Maja 8, 97-300 Piotrków Trybunalski
tel.: 44 647 64 98; 647 18 45; 647 62 80
- Powiatowa Stacja Sanitarno-Epidemiologiczna w Poddębicach
ul. Mickiewicza 16, 99-200 Poddębice
tel.: 43 678 86 00
- Powiatowa Stacja Sanitarno-Epidemiologiczna w Radomsku
al. Jana Pawła II 9, 97-500 Radomsko
tel.: 44 685 23 50
- Powiatowa Stacja Sanitarno-Epidemiologiczna w Rawie Mazowieckiej
ul. Łowicka 15, 96-200 Rawa Mazowiecka
tel.: 46 814 34 95
- Powiatowa Stacja Sanitarno-Epidemiologiczna w Sieradzu
ul. POW 52, 98-200 Sieradz
tel.: 43 822 36 85
- Powiatowa Stacja Sanitarno-Epidemiologiczna w Skierniewicach
ul. Piłsudskiego 33, 96-100 Skierniewice
tel.: 46 833 30 21
- Powiatowa Stacja Sanitarno-Epidemiologiczna w Tomaszowie
Mazowieckim
ul. Majowa 1/13, 97-200 Tomaszów Mazowiecki
tel.: 44 724 45 84

- Powiatowa Stacja Sanitarno-Epidemiologiczna w Wieluniu
ul. POW 14, 98-300 Wieluń
tel.: 43 843 39 21
- Powiatowa Stacja Sanitarno-Epidemiologiczna w Wieruszowie
ul. Warszawska 75, 98-400 Wieruszów
tel.: 62 783 19 90
- Powiatowa Stacja Sanitarno-Epidemiologiczna w Zduńskiej Woli
ul. Łaska 13, 98-220 Zduńska Wola
tel.: 43 823 21 99
- Powiatowa Stacja Sanitarno-Epidemiologiczna w Zgierzu
ul. Andrzeja Struga 23, 95-100 Zgierz
tel.: 42 714 03 30

Urząd Skarbowy (US)

Obowiązkiem każdego przedsiębiorcy osiągającego w danym roku dochody, bez względu na ich wysokość, jest rozliczenie z podatku. **Podatek dochodowy** od osób fizycznych (PIT) dotyczy, jak sama nazwa wskazuje, osób fizycznych, także i tych prowadzących indywidualną działalność gospodarczą, czy będących współnikami spółki cywilnej lub spółek osobowych. Rozliczenia podatku dokonujemy w urzędzie skarbowym. W zależności od tego, z jakiego tytułu dokonywane są rozliczenia z urzędem skarbowym, przedsiębiorca powinien zwrócić uwagę na to, by opłaty uiszczać w urzędzie skarbowym odpowiednim ze względu na miejsce zamieszkania. Wyjątek stanowi opodatkowanie w formie karty podatkowej, gdzie urzędem właściwym jest urząd, na terenie którego znajduje się siedziba firmy.²²¹

Już podczas wypełniania wniosku CEIDG-1 (wpis do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej) wybieramy konkretną formę opodatkowania. Osoba fizyczna może wybrać (jeżeli inne przepisy nie stanowią inaczej) jedną z poniższych form opodatkowania:



- **Opodatkowanie na zasadach ogólnych** (według skali podatkowej). Najprościej rzecz ujmując opodatkowany jest dochód, czyli różnica pomiędzy osiągniętymi przychodami, a kosztami uzyskania przychodu. Ten sposób rozliczenia ma wiele pozytywnów, np. w zeznaniu rocznym można skorzystać z różnego rodzaju ulg podatkowych (internetowej,

²²¹ <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-rozliczenia-z-urzedem-skarbowym-czesc-i> – dostęp 15.07.2019r.

prorodzinnej itd.). Jednak jeśli dochody będą wysokie (powyżej 85. 528 zł), powinny zostać opodatkowane 32 proc. stawką podatku. W przypadku zasad ogólnych obowiązkowe jest także prowadzenie ewidencji księgowych: księgi rachunkowej lub księgi przychodów i rozchodów.

- **Podatek liniowy** - podobnie jak w przypadku opodatkowania na zasadach ogólnych, to różnica pomiędzy przychodami i poniesionymi kosztami. Jednak przy podatku liniowym stawka podatku wynosi 19 proc. i jest stała. I właśnie to jest największym plusem tego rodzaju opodatkowania. Niezależnie od tego, jakie jednoosobowa działalność gospodarcza przynosi dochody, stawka podatku będzie zawsze taka sama. Dodatkowo, tak jak w przypadku zasad ogólnych – jeżeli nie osiągnie się żadnego przychodu, nie płaci się nic.
- **Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych** to forma, w której jednoosobowa działalność gospodarcza opodatkowana jest jedynie od przychodu, którego nie można pomniejszyć o poniesione koszty uzyskania przychodu. Wybierając tę opcję, podatnik decyduje się na jedną z pięciu zasadniczych stawek: 3 proc. 5,5 proc. 8,5 proc. 17 proc. i 20 proc. Stawka, jaką wybierze przedsiębiorca, zależy od rodzaju wykonywanej działalności. Rozliczając się w ten sposób trzeba prowadzić uproszczoną ewidencję przychodów (w której nie wykazuje się kosztów). Dodatkowo, każde posunięcie przedsiębiorcy musi zostać udokumentowane – jest zobligowany do przechowywania dowodów zakupów, prowadzenia ewidencji przychodów oraz wykazu środków trwałych.
- **Karta podatkowa** - charakterystyczne dla tej formy opodatkowania jest to, że wysokość podatku nie ma nic wspólnego z dochodem osiąganym przez przedsiębiorcę. Wysokość stawek karty podatkowej jest ustalana indywidualnie z naczelnikiem urzędu skarbowego i zależy od wielu czynników, między innymi od liczby mieszkańców miejscowości, gdzie zarejestrowano działalność gospodarczą i rodzaju usług wykonywanych przez jednoosobową działalność gospodarczą. Kartę podatkową wybiera się przede wszystkim ze względu na rodzaj działalności. Przeznaczona jest przede wszystkim dla firm działających w zakresie gastronomii (ze sprzedażą napojów o zawartości alkoholu do 1,5 proc.), usług rozrywkowych, edukacyjnych itp. Karta podatkowa posiada bardzo ściśle limity zatrudnienia, oraz wymaga wypełniania dodatkowych formalności.²²²

Oprócz podatku dochodowego jest również **podatek VAT**, czyli podatek od towarów i usług. Większość małych firm jest zwolniona z obowiązku rozliczania podatku VAT. Obowiązek stania się podatnikiem VAT następuje w przypadku

²²² <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-jednoosobowa-dzialalnosc-gospodarcza-krok-po-kroku> – dostęp 15.07.2019r.

przekroczenia progu 200 tysięcy złotych rocznych przychodów (liczonych bez kwoty podatku VAT), jak również w przypadku prowadzenia niektórych rodzajów działalności. Jeśli więc prowadzimy działalność związaną ze sprzedażą m.in.:

- wyrobów z metali szlachetnych lub z udziałem tych metali,
- towarów opodatkowanych podatkiem akcyzowym (z wyjątkiem energii elektrycznej, wyrobów tytoniowych oraz samochodów osobowych),
- terenów budowlanych,
- nowych środków transportu

lub świadczymy usługi:

- prawnicze,
- w zakresie doradztwa, z wyjątkiem doradztwa rolniczego związanego z uprawą i hodowlą roślin oraz chowem i hodowlą zwierząt, a także związanego ze sporządzaniem planu zagospodarowania i modernizacji gospodarstwa rolnego,
- jubilerskie

to jesteśmy podatnikiem VAT.²²³

Urząd Skarbowy może u przedsiębiorcy przeprowadzić **kontrolę**, której przedmiotem jest sprawdzenie, czy przedsiębiorca wywiązuje się z obowiązków wynikających z przepisów prawa podatkowego np.: w przedmiocie zwrotu VAT, prawidłowego naliczania i opłacania podatku dochodowego oraz prawidłowego prowadzenia dokumentacji i ewidencji księgowej, wystawienia faktury, czy wydania paragonu. Jeżeli w trakcie kontroli, kontrolujący stwierdzą nieprawidłowości to przedsiębiorca musi liczyć się z karami za wykroczenia bądź przestępstwa skarbowe. Kwalifikacja zależy od wartości popełnionego czynu, i tak: **z wykroczeniem skarbowym** mamy do czynienia jeżeli kwota uszczuplonej lub narażonej na uszczuplenie należności publicznoprawnej (mówiąc wprost – zaniżenie podatku do zapłaty) albo wartość przedmiotu czynu nie przekracza pięciokrotnej wysokości minimalnego wynagrodzenia w czasie jego popełnienia – w 2019 roku kwota ta wynosi **11 250**



²²³ <https://www.biznes.gov.pl/firma/podatki-i-ksiegowosc/chce-rozliczac-vat/co-powinienes-wiedziec-jesli-chesz-rozliczac-vat> - dostęp 15.07.2019r.

zł. Powyżej tej kwoty mamy do czynienia z **przestępstwem skarbowym**. Karą za wykroczenie skarbowe jest kara grzywny. Może być ona nałożona mandatem karnym lub wyrokiem nakazowym. Natomiast karami za przestępstwo skarbowe są: kara grzywny w stawkach dziennych, kara ograniczenia wolności oraz kara pozbawienia wolności.²²⁴

Wykaz Urzędów Skarbowych w woj. łódzkim

- **Łódzki Urząd Skarbowy**
Aleja Kościuszki 85, 90-436 Łódź
tel. 42 25 30 500, e-mail: lodzki.us@mf.gov.pl
- **Drugi Urząd Skarbowy Łódź-Baluty**
ul. Św. Teresy od Dzieciątka Jezus 105, 91-222 Łódź
tel. 42 25 34 000, e-mail: 2us.lodz.baluty@mf.gov.pl
- **Drugi Urząd Skarbowy Łódź-Górna**
ul. Wróblewskiego 10 a, 93-578 Łódź
tel. 42 25 88 200, e-mail: 2us.lodz.gorna@mf.gov.pl
- **Pierwszy Urząd Skarbowy Łódź-Baluty**
ul. Zachodnia 47, 91-066 Łódź
tel. 42 25 35 600, e-mail: 1us.lodz.baluty@mf.gov.pl
- **Pierwszy Urząd Skarbowy Łódź-Górna**
ul. Wróblewskiego 10, 93-578 Łódź
tel. 42 25 88 100, e-mail: 1us.lodz.gorna@mf.gov.pl
- **Urząd Skarbowy Łódź-Polesie**
ul. 6 Sierpnia 86A, 90-646 Łódź
tel. 42 25 46 000, e-mail: us.lodz.polesie@mf.gov.pl
- **Urząd Skarbowy Łódź-Śródmieście**
ul. Dowborczyków 9/11, 90-019 Łódź
tel. 42 25 30 600, e-mail: us.lodz.srodmiescie@mf.gov.pl
- **Urząd Skarbowy Łódź-Widzew**
ul. Papiernicza 7, 92-312 Łódź
tel. 42 27 50 800, e-mail: us.lodz.widzew@mf.gov.pl
- **Urząd Skarbowy w Bełchatowie**
ul. Piłsudskiego 18, 97-400 Bełchatów
tel. 44 632 49 86, 632 49 02, e-mail: us.belchatow@mf.gov.pl
- **Urząd Skarbowy w Brzezinach**
ul. Sienkiewicza 16, 95-060 Brzeziny
tel. 46 874 16 77, 874 16 86, 874 21 05, e-mail: us.brzeziny@mf.gov.pl

²²⁴ <https://www.prawo.pl/podatki/kary-za-przestepstwa-i-wykroczenia-skarbowe-stawki-2019,319407.html>
15.07.2019r.

- **Urząd Skarbowy w Głownie**
ul. Ludwika Norblina 2, 95-015 Głowno
tel. 42 71 06 700, e-mail: us.glowno@mf.gov.pl
- **Urząd Skarbowy w Kutnie**
ul. Troczewskiego 12, 99-300 Kutno
tel. 24 355 61 00, e-mail: us.kutno@mf.gov.pl
- **Urząd Skarbowy w Łasku**
ul. 9-go Maja 31, 98-100 Łask
tel. 43 671 13 00, e-mail: us.lask@mf.gov.pl
- **Urząd Skarbowy w Łęczycy**
Al. Jana Pawła II 17, 99-100 Łęczycza
tel. 24 72 17 012, 72 17 088, 72 14 094, e-mail: us.leczyca@mf.gov.pl
- **Urząd Skarbowy w Łowiczu**
ul. Chełmońskiego 2, 99-400 Łowicz
tel. 46 83 74 358, e-mail: us.lowicz@mf.gov.pl
- **Urząd Skarbowy w Opocznie**
ul. Piotrkowska 14, 26-300 Opoczno
tel. 44 755 31 01, 755 26 88, 755 22 32, e-mail: us.opoczno@mf.gov.pl
- **Urząd Skarbowy w Pabianicach**
ul. Zamkowa 26, 95-200 Pabianice
tel. 42 27 04 100, e-mail: us.pabianice@mf.gov.pl
- **Urząd Skarbowy w Pajęcznie**
ul. 1-go Maja 9, 98-330 Pajęczno
tel. 34 311 39 60, 311 39 65, e-mail: us.pajeczno@mf.gov.pl
- **Urząd Skarbowy w Piotrkowie Trybunalskim**
ul. Wronia 65, 97-300 Piotrków Trybunalski
tel. 44 645 01 00, e-mail: us.piotrkow-trybunalski@mf.gov.pl
- **Urząd Skarbowy w Poddębicach**
ul. Narutowicza 12, 99-200 Poddębice
tel. 43 678 77 00, e-mail: us.poddebice@mf.gov.pl
- **Urząd Skarbowy w Radomsku**
ul. Mickiewicza 4, 97-500 Radomsko
tel. 44 685 49 00, e-mail: us.radomsko@mf.gov.pl
- **Urząd Skarbowy w Rawie Mazowieckiej**
ul. Słowackiego 4, 96-200 Rawa Mazowiecka
tel. 46 814 47 46, e-mail: us.rawa-mazowiecka@mf.gov.pl
- **Urząd Skarbowy w Sieradzu**
ul. Spółdzielcza 3, 98-200 Sieradz
tel. 43 826 56 00, e-mail: us.sieradz@mf.gov.pl

- **Urząd Skarbowy w Skierniewicach**
ul. Czerwona 22, 96-100 Skierniewice
tel. 46 83 46 300, 83 46 301, e-mail: us.skierniewice@mf.gov.pl
- **Urząd Skarbowy w Tomaszowie Mazowieckim**
ul. Mireckiego 37, 97-200 Tomaszów Mazowiecki
tel. 44 725 60 00, e-mail: us.tomaszow-mazowiecki@mf.gov.pl
- **Urząd Skarbowy w Wieluniu**
ul. Krakowskie Przedmieście 34, 98-300 Wieluń
tel. 43 843 91 36 do 40, e-mail: us.wielun@mf.gov.pl
- **Urząd Skarbowy w Wieruszowie**
ul. Rynek 12/13, 98-400 Wieruszów
tel. 62 78 31 961, 78 31 971, e-mail: us.wieruszow@mf.gov.pl
- **Urząd Skarbowy w Zduńskiej Woli**
ul. Zielona 15, 98-220 Zduńska Wola
tel. 43 824 19 00, e-mail: us.zdunska-wola@mf.gov.pl
- **Urząd Skarbowy w Zgierzu**
ul. Księdza Jerzego Popiełuszki 8, 95-100 Zgierz
tel. 42 27 01 000, e-mail: us.zgierz@mf.gov.pl

Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS)

Dla Zakładu Ubezpieczeń Społecznych osoba prowadząca działalność gospodarczą występuje w podwójnej roli. Z jednej strony jest ubezpieczonym, czyli osobą, która nabywa od ZUS-u świadczenia zdrowotne, emerytalne, itp. Z drugiej strony przedsiębiorca jest płatnikiem składek, czyli podmiotem zobowiązanym płacić za świadczenia ubezpieczonych – swoje i pracowników (jeżeli takich zatrudnia).²²⁵



Jeżeli zatem zamierzasz założyć działalność gospodarczą to musisz:

- zgłosić się jako płatnik składek w ZUS,
- zgłosić siebie i swoich pracowników do ubezpieczeń,
- zgłosić członków swojej rodziny oraz członków rodziny swoich pracowników do ubezpieczenia zdrowotnego,
- obliczać i terminowo opłacać składki,

²²⁵ T. Bisewski, 7 kroków do własnej firmy, Warszawa 2015, Samo Sedno, str.68

- składać deklaracje rozliczeniowe i raporty za siebie i pracowników,
- zgłaszać zmiany danych swojej firmy lub danych swoich pracowników.²²⁶

Przedsiębiorca obowiązkowo podlega ubezpieczeniom społecznym (emerytalnemu, rentowemu i wypadkowemu) oraz zdrowotnemu. Dobrowolne jest tylko ubezpieczenie chorobowe. Natomiast jeżeli zamierzasz uruchomić działalność gospodarczą i rejestrujesz ją po raz pierwszy, albo minęło 5 lat od zakończenia poprzedniej działalności, to możesz skorzystać z **ulgi na start** i nie płacić składek na ubezpieczenia społeczne przez 6 miesięcy. Ulga ta nie obejmuje składek na ubezpieczenie zdrowotne, które trzeba opłacać (zgłoszenie do ZUS musi nastąpić w ciągu 7 dni od daty rozpoczęcia działalności), ale można je odliczyć od podatku. **Zwolnienie z ubezpieczeń społecznych dotyczy tylko osoby prowadzącej działalność.** W okresie ulgi na start, ubezpieczeniami społecznymi będą objęte osoby współpracujące oraz zatrudnieni przez przedsiębiorcę pracownicy, czy zleceniobiorcy.²²⁷ Po upływie 6 miesięcy przedsiębiorca może przejść na obniżone (preferencyjne) składki na ubezpieczenia społeczne. Z ulgi może korzystać przez 24 pełne miesiące kalendarzowe. Należy jednak pamiętać, że przy uldze na start przedsiębiorca nie ma prawa m.in. do świadczeń chorobowych i wypadkowych. Natomiast przy opłacaniu składek preferencyjnych przedsiębiorcy będą przysługiwały niższe świadczenia np.: z tytułu choroby.²²⁸

Zakład Ubezpieczeń Społecznych ma prawo **przeprowadzić kontrolę**, której przedmiotem jest rzetelność i prawidłowość wywiązywania się z zadań i obowiązków w zakresie ubezpieczeń społecznych. Podczas kontroli inspektorzy kontroli ZUS mają prawo badać, czy np.: płatnik składek w odpowiednich terminach zgłosił do ubezpieczeń społecznych i ubezpieczenia zdrowotnego wszystkie osoby, które powinien, prawidłowo obliczył wszystkie należne składki, prawidłowo obliczył wysokość świadczeń z ubezpieczeń społecznych, wypłacił te świadczenia i prawidłowo je rozliczył.²²⁹ Jeżeli w trakcie kontroli inspektorzy ZUS stwierdzą nieprawidłowości, to na przedsiębiorcę mogą być nałożone sankcje oraz środki dyscyplinujące takie jak:

- ukaranie karą grzywny,
- naliczenie odsetek za zwłokę,
- wymierzenie opłaty dodatkowej,
- wszczęcie postępowania egzekucyjnego,

226 <https://www.biznes.gov.pl/pl/firma/zus/chce-rozliczac-zus/co-powinienes-wiedziec-zanim-zacziesz-placic-zus> - dostęp 15.07.2019r.

227 <https://www.biznes.gov.pl/pl/firma/zus/chce-rozliczac-zus/co-powinienes-wiedziec-zanim-zacziesz-placic-zus/ulga-na-start-wlasna-firma-przez-6-miesiecy-bez-zus> - dostęp 15.07.2019r.

228 <https://www.biznes.gov.pl/pl/firma/zus/chce-rozliczac-zus/co-powinienes-wiedziec-zanim-zacziesz-placic-zus/maly-zus-obnizone-skladki-na-zus-przez-24-miesiace> - dostęp 15.07.2019r.

229 <https://www.zus.pl/przedmiot-i-zakres-kontroli> - dostęp 15.07.2019r.

- zabezpieczenie na majątku płatnika poprzez wystąpienie do sądu rejonowego z wnioskiem o założenie księgi wieczystej, wnioskiem o wpis do hipoteki oraz złożenie wniosku do Urzędu Skarbowego o ustanowienie zastawu skarbowego,

oraz:

- złożenie zawiadomienia o podejrzeniu popełnienia przestępstwa z zakresu ubezpieczeń społecznych, określonych przepisami Kodeksu Karnego,
- zgłoszenie wniosku o ogłoszenie upadłości dłużnika do sądu upadłościowego,
- wystąpienie do sądu upadłościowego z wnioskiem o pozbawienie prawa prowadzenia działalności gospodarczej lub pełnienia określonej funkcji,
- wykluczenie wykonawcy z postępowania o uzyskanie zamówienia publicznego w związku z zaleganiem w opłacaniu składek na ubezpieczenia społeczne lub zdrowotne,
- złożenie wniosku o zmianę wpisu w Krajowym Rejestrze Sądowym.²³⁰

Wykaz Zakładów Ubezpieczeń Społecznych w woj. łódzkim:

- Zakład Ubezpieczeń Społecznych I Oddział w Łodzi
ul. Zamenhofa 2, 90-431 Łódź
www.zus.pl

Jednostki podległe:

1. ZUS II Inspektorat w Łodzi
 2. ZUS Inspektorat w Kutnie
 3. ZUS Inspektorat w Zgierzu
 4. ZUS Inspektorat w Łowiczu
 5. ZUS Biuro Terenowe w Brzezinach
 6. ZUS Biuro Terenowe w Łęczycy
- Zakład Ubezpieczeń Społecznych II Oddział w Łodzi
ul. Kilińskiego 7/11, 98-220 Zduńska Wola
www.zus.pl

Jednostki podległe:

1. ZUS Inspektorat w Pabianicach
2. ZUS Inspektorat w Sieradzu
3. ZUS Inspektorat w Wieluniu
4. ZUS Inspektorat w Łodzi

²³⁰ <https://www.zus.pl/firmy/rozliczenia-z-zus/sankcje-za-niewykonywanie-obowiazkow-z-zakresu-ubezpieczen-spoecznych> - dostęp 15.07.2019r.

5. ZUS Biuro Terenowe w Pajęcznie
 6. ZUS Biuro Terenowe w Poddębicach
 7. ZUS Biuro Terenowe w Wieruszowie
- Zakład Ubezpieczeń Społecznych Oddział w Tomaszowie Mazowieckim
ul. Prezydenta Ignacego Mościckiego 40/42, 97-200 Tomaszów
Mazowiecki
www.zus.pl

Jednostki podległe:

1. ZUS Inspektorat w Bełchatowie
2. ZUS Inspektorat w Opocznie
3. ZUS Inspektorat w Piotrkowie Trybunalskim
4. ZUS Inspektorat w Radomsku
5. ZUS Inspektorat w Skierniewicach
6. ZUS Biuro Terenowe w Rawie Mazowieckiej

Uruchamiając własną działalność gospodarczą musimy mieć świadomość z jak bardzo skomplikowanym systemem instytucjonalno-prawnym będziemy mieli do czynienia. Jeżeli posiadamy wiedzę w zakresie obowiązków i praw przedsiębiorcy, planujemy rozpocząć działalność na niewielką skalę i znajdziemy na to czas, to możemy zająć się formalnościami na własną rękę. Jeżeli nie mamy odpowiedniej wiedzy, a nasza działalność gospodarcza będzie bardziej absorbująca niż zakładaliśmy i nie podołamy dodatkowym obowiązkom, warto pomyśleć o pomocy fachowców, np. biur rachunkowych, które za miesięczną opłatą wypełnią za nas szereg obowiązków²³¹. Przy rozwijaniu własnej działalności gospodarczej zwłaszcza mikro, małych i średnich przedsiębiorstw warto skorzystać również z pomocy i wsparcia instytucji z otoczenia biznesu.

Instytucje otoczenia biznesu

Instytucje otoczenia biznesu to podmioty wypełniające lukę między mechanizmami rynkowymi, a działami administracji publicznej. Działają non-profit, co oznacza, że ich zamiarem nie jest zysk, a ewentualnie uzyskany przychód przeznaczany jest na dane statutowe danego przedsiębiorstwa. Ich głównym celem jest przyspieszanie rozwoju przedsiębiorstw oraz wsparcie realizacji zamierzonych strategii. Działają najczęściej w formie stowarzyszeń, fundacji bądź spółek i świadczą usługi pomocy dla małych i średnich przedsiębiorstw, głównie w zakresie doradztwa.²³²

231 <https://mojafirma.infor.pl/raport-dnia/212324,Comiesięczne-obowiazki-prowadzacych-dzialalnosc-gospodarcza.html> – dostęp 15.07.2019r.

232 <https://innowacyjni.mazovia.pl/dzialania/instytucje-otoczenia-biznesu.html> – dostęp 15.07.2019r.

Przedsiębiorca może oczekiwać pomocy od instytucji otoczenia biznesu w szczególności w:

1. doradztwie i szkoleniach, w tym w ramach ośrodków szkoleniowo-doradczych;
2. transferze i komercjalizacji nowych technologii w ramach centrów transferu technologii;
3. tworzeniu nowych przedsiębiorców w otoczeniu instytucji naukowych i szkół wyższych w ramach preinkubatorów oraz akademickich inkubatorów przedsiębiorczości;
4. wspieraniu nowo powstałych przedsiębiorców w ramach inkubatorów przedsiębiorczości, inkubatorów technologicznych i centrów technologicznych;
5. tworzeniu skupisk przedsiębiorców w ramach parków technologicznych, stref biznesu, parków przemysłowych ²³³

System instytucji otoczenia biznesu w Polsce jest niezwykle rozwinięty, w jego skład wchodzi ogromna ilość instytucji o wielorakim charakterze. Wyróżnia się trzy główne grupy tych instytucji:

- **Ośrodki przedsiębiorczości** – celem działania ośrodków jest szeroka promocja i dostarczanie usług wsparcia zwłaszcza dla firm małych oraz aktywizacja rozwoju terytoriów dotkniętych kryzysem strukturalnym bądź peryferyjnych. Adresują one często swoją ofertę do grup wykluczonych, czy dyskryminowanych. Ośrodkami przedsiębiorczości są ośrodki szkoleniowo-doradcze, centra biznesu, kluby przedsiębiorczości, punkty konsultacyjne, punkty konsultacyjno-doradcze, inkubatory przedsiębiorczości
- **Ośrodki innowacji** – ich celem jest transfer technologii i dostarczanie usług proinnowacyjnych, aktywizacja przedsiębiorczości akademickiej i współpracy nauki z biznesem. Ośrodki innowacji to np. centra transferu technologii, akademickie inkubatory przedsiębiorczości, inkubatory technologiczne, parki technologiczne, naukowe, badawcze, przemysłowo-technologiczne



²³³ Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 20 maja 2009r. w sprawie udzielania pomocy na wzmacnianie potencjału instytucji otoczenia biznesu w ramach regionalnych programów operacyjnych <http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20090850719/O/D20090719.pdf> - dostęp 15.07.2019r.

- **Instytucje finansowe** – mają za zadanie pomoc w zdobyciu finansowania. Dostarczają usług finansowych dostosowanych do specyfiki innowacyjnych przedsięwzięć gospodarczych. Instytucje finansowe to regionalne i lokalne fundusze pożyczkowe, fundusze poręczeń kredytowych, fundusze kapitału załazkowego, Sieci Aniołów Biznesu²³⁴ Głównym zadaniem pozabankowych instytucji finansowych działających w obszarze wsparcia innowacji i przedsiębiorczości jest ułatwianie dostępu do finansowania firmom innowacyjnym, przede wszystkim przedsiębiorcom małym, nie posiadającym historii kredytowej oraz dostarczanie usług finansowych dostosowanych do specyfiki nowych przedsięwzięć gospodarczych.²³⁵

Instytucje otoczenia biznesu mają różny zasięg działania. Są instytucje, które:

- prowadzą aktywność na skale lokalną, tj. w gminie bądź w powiecie,
- wykonują swe zadania w skali regionalnej, obejmując co najmniej kilka powiatów lub obszar całego województwa,
- realizują swe cele w skali ponadregionalnej, tzn. obejmują co najmniej kilka województw, bądź obręb całego kraju, mogą również działać na arenie międzynarodowej.²³⁶

Wykaz wybranych Instytucji Otoczenia Biznesu

- **Łódzka Agencja Rozwoju Regionalnego S.A**
ul. Narutowicza 34, 90-135 Łódź
Tel. 42 208 92 10, e-mail: kontakt@larr.lodz.pl , www.larr.lodz.pl
oraz działające w jej ramach
Łódzki Inkubator Przedsiębiorczości
tel. 42 208 92 90, 605 090 963, e-mail: t_cebortowicz@larr.lodz.pl
Zduńskowski Inkubator Przedsiębiorczości
ul. Szadkowska 6 c 98-220 Zduńska Wola
tel. 519 407 731, e-mail: m_gorska@larr.lodz.pl
- **Biuro Obsługi Inwestora i Współpracy z Zagranicą w Urzędzie Miasta Łodzi**
ul. Piotrkowska 104a, 90-926 Łódź
tel. 42 638 59 40, e-mail: boi@uml.lodz.pl ,www.invest.lodz.pl
- **Urząd Marszałkowski Województwa Łódzkiego**
Departament ds. Przedsiębiorczości
Wydział – Regionalne Centrum Obsługi Inwestora i Eksportera

234 <https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/19503egf54h6h5nb35.pdf> - dostęp 15.07.2019r.

235 <http://eregion.wzp.pl/obszary/osrodki-innowacji-i-przedsiębiorczosci> - dostęp 15.07.2019r.

236 https://mfiles.pl/pl/index.php/Instytucje_otoczenia_biznesu - dostęp 15.07.2019r.

ul. Tuwima 22/26, pokój 540, 90-002 Łódź
Tel. 42 291 98 42, e-mail: przeds@lodzkie.pl, przedsiębiorczosc@lodzkie.pl
www.investin.lodzkie.pl, www.lodzkie.pl

- **Łódzka Specjalna Strefa Ekonomiczna S.A.**
ul. Ks. Biskupa Wincentego Tymienieckiego 22G, 90-349 Łódź
Tel. 42 676 27 55, 676 27 54, e-mail: info@sse.lodz.pl, www.sse.lodz.pl
- **Fundacja Centrum Wspierania Przedsiębiorczości w Poddębicach**
ul. Łódzka 27, 99-200 Poddębice,
tel. 43 678 31 58, e-mail: biuro@fcwp.pl; www.fcwp.pl
- **Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości**
ul. Piotrkowska 86, 90-103 Łódź
tel. 42 630 36 67, 632-90-89, e-mail: fundacja@frp.lodz.pl
- **Fundacja Inkubator**
ul. ks. Tymienieckiego 22/24, 90-349 Łódź
tel. 42 633 16 55, e-mail: sekretariat@inkubator.org.pl
- **Łódzki Dom Biznesu**
ul. Piotrkowska 262/264, 90-361 Łódź,
Instytut Europejski
tel. 798 789 500, e-mail: biuro@ldb.net.pl
- **Łódzkie Centrum Przedsiębiorczości**
Urząd Miasta Łodzi
Biuro Promocji Zatrudnienia i Obsługi Działalności Gospodarczej
al. Politechniki 32, 93-590 Łódź
tel. 42 638 59 88, e-mail: kontakt@przedsiębiorczosc.lodz.pl
www.facebook.com/przedsiębiorczosc.lodz
- **Agencja Rozwoju Regionu Kutnowskiego S.A.**
ul. Wyszyńskiego 11, 99-300 Kutno
tel. 24 355 74 50, e-mail: arrk@kutno.net.pl
- **Agencja Rozwoju Regionalnego ARREKS**
ul. Główna 122, 97-410 Kleszczów
tel. 44 731 37 10, e-mail: szkolenia@arreks.com.pl
- **Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości**
- **AIP przy Uniwersytecie Łódzkim**
Wydział Fizyki i Matematyki Stosowanej
ul. Pomorska 149/153, 90-001 Łódź
tel. 577 573 309, e-mail: shs@inkubatory.pl
- **AIP przy Społecznej Akademii Nauk**
ul. Sienkiewicza 9 (pokój 3), 90-113 Łódź
tel. 577 573 309, e-mail: shs@inkubatory.pl

- **AIP przy Wyższej Szkole Informatyki i Umiejętności**
ul. Rzgowska 17a bud. A, pok. 122, 91-867 Łódź, bud. A, pok. 122
tel. 533 316 510, e-mail:shs@inkubatory.pl
- **Fundacja Rozwoju Gminy Żelów
z Punktami Konsultacyjnymi w Piotrkowie Trybunalskim,
Belchatowie i Zduńskiej Woli**
ul. Mickiewicza 4, 97-425 Żelów
tel. 44 634 10 06, 634 10 14, e-mail:frgz@frgz.pl
- **Centrum Innowacji Biznesowej
w Łodzi, Kutnie, Zduńskiej Woli, Zgierzu, Sieradzu, Belchatowie
i Radomsku**
biuro koordynatora
ul. Tuwima 22/26, 90-002 Łódź
<https://cib.lodzkie.pl/>
- **Skierniewicka Izba Gospodarcza**
ul. Rybickiego 8, lok. 409, 96-100 Skierniewice
tel. 46 832 10 59, e-mail: biuro@sig-skierniewice.com.pl

Opracowanie:
Hanna Komorowska
CIiPKZ - Oddział w Skierniewicach

Bibliografia:

1. Bisewski T. *7 kroków do własnej firmy*, Warszawa 2015, Wydawnictwo Samo Sedno

Netografia: (data dostępu 15.07.2019r.)

1. Państwowa Inspekcja Pracy – dla pracodawców, <https://www.pip.gov.pl/pl/bhp/stres-w-pracy/6429,dla-pracodawcow.html>
2. Kontrola PIP (Państwowej Inspekcji Pracy) <https://www.biznes.gov.pl/pl/firma/obowiazki-przedsiębiorcy/chce-przygotowac-sie-do-kontroli-w-firmie/kontrola-w-firmie/kontrola-pip-panstwowej-inspekcji-pracy>
3. Ustawa o bezpieczeństwie żywności i żywienia z dnia 25 sierpnia 2006r. (tekst jednolity Dz.U. z 2019r. poz. 1252) <http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20190001252/O/D20191252.pdf>
4. Wpis zakładu do rejestru zakładów podlegających urzędowej kontroli Państwowej Inspekcji Sanitarnej <https://www.biznes.gov.pl/pl/firma/zezwozenia-koncesje-wpisy-do-rejestru/chce-uzyskac-zezwozenie-koncesje->

wpis-do-rejestru-dzialalnosci-regulowanej54/proc_520-wpis-zakladu-do-rejestru-sanepid

5. Informacja dla przedsiębiorstw sektora spożywczego działających na rynku spożywczym oraz materiałów i wyrobów przeznaczonych do kontaktu z żywnością dotycząca rejestracji i zatwierdzania zakładów. <http://psseskierniewice.pl/informacje/informacje-dla-klientow/pion-nadzoru-sanitarnego-1>
6. Jakże urzędy mogą kontrolować przedsiębiorcę? <https://www.biznes.gov.pl/pl/firma/obowiazki-przedsiębiorcy/chce-przygotowac-sie-do-kontroli-w-firmie/kontrola-w-firmie/jakie-urzed-y-moga-kontrolowac-przedsiębiorce>
7. Kontrola sanepidu (Państwowej Inspekcji Sanitarnej) <https://www.biznes.gov.pl/pl/firma/obowiazki-przedsiębiorcy/chce-przygotowac-sie-do-kontroli-w-firmie/kontrola-w-firmie/kontrola-sanepidu-panstwowej-inspekcji-sanitarnej>
8. Lazarowicz A. Rozliczenia z urzędem skarbowym - część I <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-rozliczenia-z-urzedem-skarbowym-czesc-i>
9. Lazarowicz A. Jednoosobowa działalność gospodarcza <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-jednoosobowa-dzialalnosc-gospodarcza-krok-po-kroku>
10. Co powinieneś wiedzieć, jeśli chcesz rozliczać VAT <https://www.biznes.gov.pl/pl/firma/podatki-i-ksiegowosc/chce-rozliczac-vat/co-powiniene-s-wiedziec-jesli-chcesz-rozliczac-vat>
11. Koślicki K. Od stycznia fiskus nałoży wyższe kary <https://www.prawo.pl/podatki/kary-za-przestępstwa-i-wykroczenia-skarbowe-stawki-2019,319407.html>
12. Co powinieneś wiedzieć, zanim zaczniesz płacić ZUS <https://www.biznes.gov.pl/pl/firma/zus/chce-rozliczac-zus/co-powiniene-s-wiedziec-zanim-zaczniesz-placic-zus>
13. Ulga na start – 6 miesięcy bez składek ZUS <https://www.biznes.gov.pl/pl/firma/zus/chce-rozliczac-zus/co-powiniene-s-wiedziec-zanim-zaczniesz-placic-zus/ulga-na-start-wlasna-firma-przez-6-miesiecy-bez-zus>
14. Obniżone (preferencyjne) składki ZUS przez 24 miesiące <https://www.biznes.gov.pl/pl/firma/zus/chce-rozliczac-zus/co-powiniene-s-wiedziec-zanim-zaczniesz-placic-zus/maly-zus-obnizone-skladki-na-zus-przez-24-miesiace>
15. Przedmiot i zakres kontroli <https://www.zus.pl/przedmiot-i-zakres-kontroli>
16. Sankcje za niewykonywanie obowiązków z zakresu ubezpieczeń społecznych <https://www.zus.pl/firmy/rozliczenia-z-zus/sankcje-za-niewykonywanie-obowiazkow-z-zakresu-ubezpieczen-spoecznych>

17. Comiesięczne obowiązki prowadzących działalność gospodarczą <https://mojafirma.infor.pl/raport-dnia/212324,Comiesieczne-obowiazki-prowadzacych-dzialalnosc-gospodarcza.html>
18. Instytucje Otoczenia Biznesu <https://innowacyjni.mazovia.pl/dzialania/instytucje-otoczenia-biznesu.html>
19. Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 20 maja 2009r. w sprawie udzielania pomocy na wzmacnianie potencjału instytucji otoczenia biznesu w ramach regionalnych programów operacyjnych <http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20090850719/O/D20090719.pdf>
20. Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości <http://eregion.wzp.pl/obszary/osrodki-innowacji-i-przedsiębiorczosci>
21. Instytucje otoczenia biznesu https://mfiles.pl/pl/index.php/Instytucje_otoczenia_biznesu

Zatrudnianie pracowników – formy wsparcia Publicznych Służb Zatrudnienia (PSZ) i Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (PFRON)

Zatrudnienie pracownika/ów może być kolejnym krokiem na drodze rozwoju Twojej firmy. Finansowe wsparcie dla firm w zatrudnianiu osób bezrobotnych i niepełnosprawnych ze środków pochodzących z państwowych funduszy celowych jakimi są Fundusz Pracy i Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych stanowi jeden z ważnych elementów oddziaływania naszego państwa na aktywizację i rozwój polskiego rynku pracy oraz wyrównywanie szans osób w najtrudniejszej sytuacji na rynku pracy. Dofinansowanie zatrudniania osób bezrobotnych i niepełnosprawnych przynosi obustronne korzyści; pracodawcy mogą zminimalizować koszty związane z zatrudnieniem nowego pracownika (zwłaszcza, jeżeli kandydat nie spełnia wszystkich wymagań stawianych na stanowisku pracy), a osoby bezrobotne i niepełnosprawne mają w ten sposób większe szanse na znalezienie zatrudnienia.

Czym jest Fundusz Pracy (FP) ²³⁷ – to państwowy fundusz celowy, na którym centralnie gromadzone są środki finansowe z przeznaczeniem na cele wskazane w Ustawie o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. z 2018 r. poz. 1265, z późn. zm.). Pieniądze te przeznaczane są w szczególności na różne formy i instrumenty aktywizacji osób bezrobotnych oraz wspieranie pracodawców w zatrudnianiu bezrobotnych, realizowane przez Publiczne Służby Zatrudnienia (PSZ). Na poziomie centralnym, Funduszem Pracy dysponuje Minister Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej za pośrednictwem ministerstwa którym kieruje. Na poziomie regionu, otrzymana pula środków dysponuje Marszałek Województwa, który realizuje ustawowe zadania na rzecz aktywizacji rynku pracy za pośrednictwem Wojewódzkiego Urzędu Pracy. Natomiast na poziomie powiatu, dysponentem FP jest starosta, który za pośrednictwem podległego Powiatowego Urzędu Pracy realizuje różne rozwiązania przewidziane ustawą, w tym, kierowane do pracodawców na rzecz rozwoju zatrudnienia. Zatem, urzędy zaliczane do Publicznych Służb Zatrudnienia, które bezpośrednio oferują swoje usługi pracodawcom to Powiatowe Urzędy Pracy (PUP) i Wojewódzkie Urzędy Pracy (WUP). Należy podkreślić znaczący wkład pracodawców w zasilanie konta Funduszu Pracy obowiązkowymi składkami odprowadzanymi przez pracodawców (2,45% podstawy wymiaru), dotacją z budżetu państwa, środkami pochodzącymi z budżetu Unii Europejskiej, odsetkami od środków na rachunkach bankowych i innych. Wszystkie usługi i instrumenty wspierające zatrudnianie pracowników, oferowane pracodawcom przez Publiczne Służby Zatrudnienia

²³⁷ <http://psz.praca.gov.pl/rynek-pracy/fundusze/fundusz-pracy> - dostępna 26.06.2019 r.

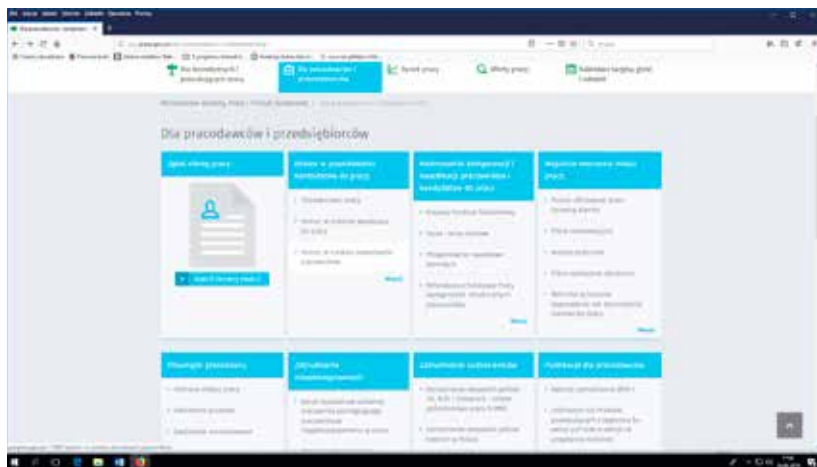
reguluje wyżej wymieniona ustawa oraz akty wykonawcze do ustawy, z którymi można się zapoznać **na stronie Wortalu Publicznych Służb Zatrudnienia**. Należy podkreślić, że wszystkie formy wsparcia oferowane pracodawcom przez powiatowe i wojewódzkie urzędy pracy są bezpłatne.

Czym jest Wortal Publicznych Służb Zatrudnienia²³⁸ - to serwis/portal informacyjny na stronie www.psz.praca.gov.pl, prowadzonej przez Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej (MR, PiPS). Wortal PSZ umożliwia ministerstwu oraz powiatowym i wojewódzkim urządowi pracy publikowanie informacji adresowanych do osób bezrobotnych, poszukujących pracy oraz pracodawców. Na głównej stronie Wortalu (zrzut strony poniżej) znajduje się 5 głównych zakładek tematycznych: 1) „Dla bezrobotnych i poszukujących pracy”, 2) „Dla pracodawców i przedsiębiorców”, 3) „Rynek pracy”, 4) „Oferty pracy”, 5) „Kalendarz Targów pracy, giełd i szkoleń”:



Po otwarciu zakładki – „Dla pracodawcy i przedsiębiorcy” można uzyskać kompleksową informację o formach i instrumentach jakimi dysponują wojewódzkie i powiatowe urzędy pracy z których może skorzystać pracodawca zatrudniając pracowników spośród osób bezrobotnych i poszukujących pracy, w tym osób niepełnosprawnych oraz cudzoziemców.

238 [http://psz.praca.gov.pl/-/1524581-czym-jest-wortal-psz-i-jak-moge-z-niego-korzysta c-dostęp 02 .07.2019](http://psz.praca.gov.pl/-/1524581-czym-jest-wortal-psz-i-jak-moge-z-niego-korzysta-c-dostęp 02 .07.2019)



Wachlarz ustawowych form wspierających zatrudnienie obejmuje:

I. Pomoc w poszukiwaniu kandydatów do pracy realizowaną poprzez:

1. Pośrednictwo pracy(krajowe), polegające w szczególności na:

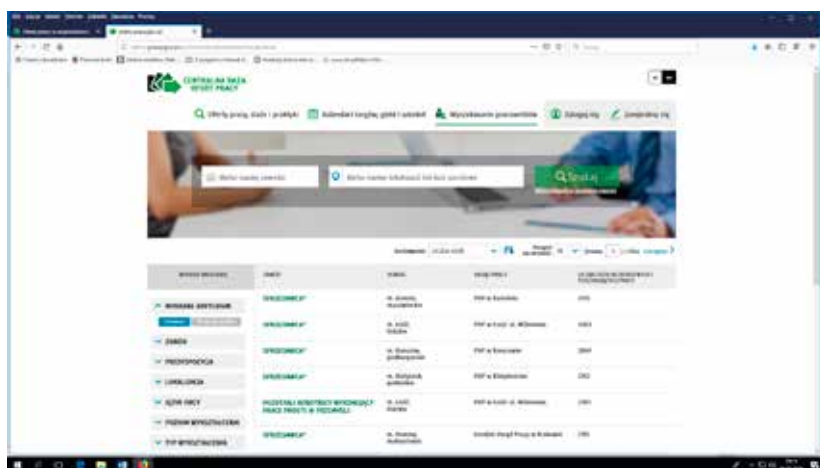
- udzielaniu przez pośrednika pracy PUP pomocy w pozyskaniu pracowników o poszukiwanych kwalifikacjach zawodowych; udzielaniu pracodawcom informacji o kandydatach do pracy w związku ze zgłoszoną ofertą pracy; inicjowaniu i organizowaniu kontaktów bezrobotnych i poszukujących pracy z pracodawcą. Powiatowe Urzędy Pracy na swoich stronach internetowych w zakładce Usługi elektroniczne dla pracodawców i przedsiębiorców umożliwiają poszukiwanie kandydatów w bazie CV on-line,
- pomocy w opracowaniu oferty pracy,
- przyjmowaniu, ofert pracy, staży, praktyk, przygotowania zawodowego zgłaszanych przez pracodawcę. Powiatowe Urzędy Pracy umożliwiają pracodawcom wykonanie zgłoszenia krajowej oferty pracy:
 - » osobiście w PUP (formularz do pobrania w urzędzie lub ze strony www urzędu)

lub drogą elektroniczną poprzez:

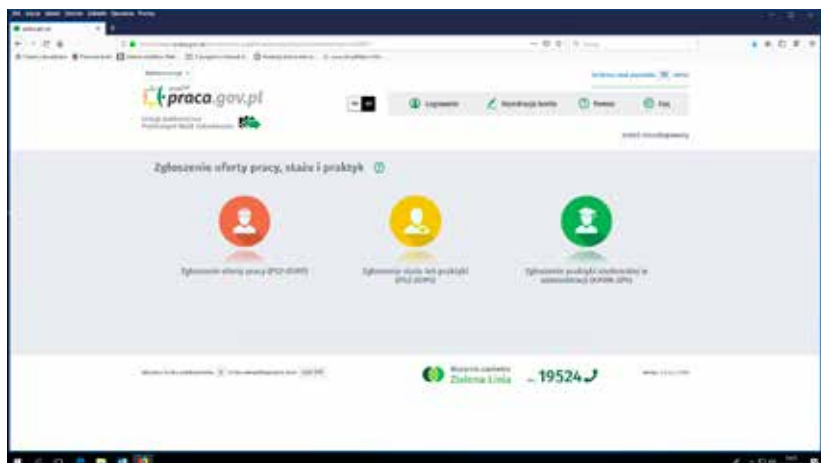
- » wypełnienie e-formularza na stronie www urzędu w zakładce Zgłoszenie oferty pracy dostępnej w dziale usług elektronicznych.
- » pobranie formularza zgłoszeniowego ze strony internetowej PUP i po wypełnieniu przesłaniu na adres e-mail PUP lub pocztą zwykłą,
- upowszechnianiu ofert pracy, staży, praktyk, przygotowania zawodowego. Powiatowe Urzędy Pracy mają obowiązek zamieszczania ofert na Portalu

Publicznych służb Zatrudnienia w Centralnej Bazie Ofert Pracy. Ponadto publikują oferty na stronie internetowej urzędu, niejednokrotnie na monitorach w urzędzie i w prasie lokalnej. Pracodawca zainteresowany upowszechnianiem oferty na terenie państw UE, EOG i Szwajcarii powinien zaznaczyć to w odpowiednim miejscu formularza oferty. Wówczas, po zarejestrowaniu oferty pracy w systemie teleinformatycznym Powiatowego Urzędu Pracy, oferta ta automatycznie zostanie upubliczniona na portalu EURES z odpowiednim oznaczeniem.

- zorganizowaniu giełdy pracy na życzenie pracodawcy;
- zaproszeniu pracodawcy do wzięcia udziału (jako wystawca) w Targach Pracy, organizowanych przez powiatowe lub wojewódzkie urzędy pracy.
- uruchomieniu przez ministra na stronie <http://oferty.praca.gov.pl/> **Centralnej Bazy Ofert Pracy (CBOP)** w której prezentowane są informacje o możliwości odbycia staży/praktyk, a także ofertach pracy pracodawców krajowych, którzy poszukują pracowników z obszaru naszego kraju i rynku unijnego, realizowanych przez powiatowe i wojewódzkie urzędy pracy – poniżej wygląd strony startowej CBOP:



W ramach usług elektronicznych oferowanych przez urzędy pracy, pracodawca może zgłosić ofertę do bazy CBOP za pośrednictwem [e-formularza](#) dostępnego na stronie praca.gov.pl – zakładka [Oferty pracy, staże i praktyki](#), po wybraniu z listy odpowiedniego powiatowego urzędu pracy (należy pamiętać, że ofertę można zgłosić tylko do jednego urzędu pracy). Dla zobrazowania poniżej zamieszczono zrzut podstrony:



Centralna Baza Ofert Pracy to także źródło informacji o organizowanych przez powiatowe i wojewódzkie urzędy pracy targach pracy, giełdach pracy oraz szkoleniach i seminariach – zakładka Kalendarz targów, giełd i szkoleń. (odpowiednio na stronie PUP lub WUP).

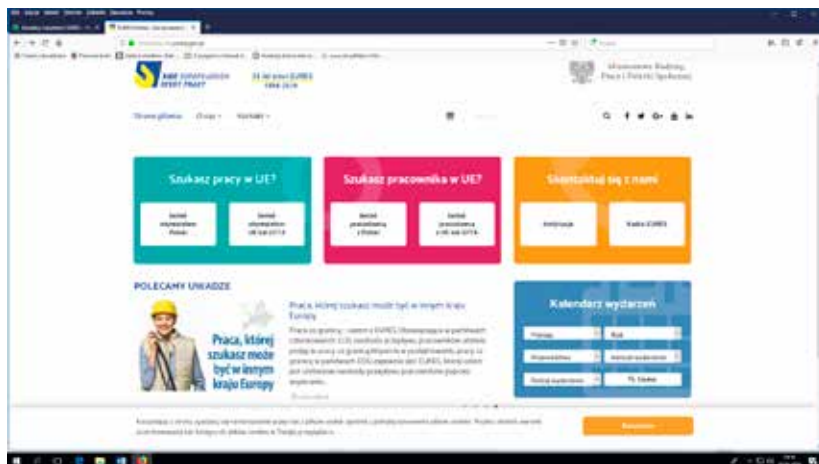
2. Międzynarodowe pośrednictwo pracy w ramach sieci EURES wspierające polskich pracodawców w poszukiwaniu pracowników na europejskim rynku pracy.²³⁹

Sieć **EURES (EUROpean Employment Services – Europejskie Służby Zatrudnienia)** to sformalizowana sieć współpracy publicznych służb zatrudnienia z państw członkowskich UE, EOG i Szwajcarii oraz innych uprawnionych organizacji działających w obszarze zatrudnienia na poziomie lokalnym, regionalnym, krajowym i unijnym. **Usługi sieci EURES są ogólnodostępne dla pracodawców, którzy chcą prowadzić rekrutację pracowników z innego państwa członkowskiego UE, EOG lub Szwajcarii.** W Polsce sieć EURES jest koordynowana przez Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej. Usługi sieci EURES mogą świadczyć jedynie podmioty do tego uprawnione czyli Publiczne Służby Zatrudnienia (każdy Wojewódzki Urząd Pracy i Powiatowy Urząd Pracy) oraz wyznaczone (akredytowane) w danym państwie członkowskim organizacje, spełniające odpowiednie kryteria. Usługi sieci EURES świadczone przez instytucje niepubliczne, **mogą podlegać opłacie.**²⁴⁰ W ramach Publicznych Służ Zatrudnienia, usługi sieci świadczą doradcy EURES i asystenci EURES działający w każdym WUP na terenie Polski. Podstawowych informacji udzielają również wyznaczeni pracownicy PUP; najczęściej, pośrednik pracy/doradca klienta). Dane kontaktowe

239 <http://psz.praca.gov.pl/dla-pracodawcow-i-przedsiębiorcow/zatrudnianie-cudzoziemcow/zatrudnianie-obywateli-państw-ue-eog-i-szwajcarii-unijne-posrednictwo-pracy-eures> dostępny – 02.07.2019

240 <https://eures.praca.gov.pl> – dostęp 01.07.2019 r.

do polskiej i zagranicznej kadry EURES dostępne są na polskiej stronie EURES <https://eures.praca.gov.pl> , w bloku: „Skontaktuj się z nami , jak poniżej:



Pracodawca zainteresowany rekrutowaniem pracowników z innych krajów członkowskich, może kontaktować się bezpośrednio z kadrą EURES Publicznych Służb Zatrudnienia. W przypadku, gdy pracodawca polski jest zainteresowany rekrutacją z wybranego państwa członkowskiego UE, EOG lub Szwajcarii, oferta pracy przekazywana jest do realizacji przez doradcę EURES Wojewódzkiego Urzędu Pracy, który przyjmuje ofertę, tłumaczy na język obcy i upowszechnia w wybranym państwie, a także przyjmuje podania o pracę i życiorysy, weryfikuje je, i przekazuje pracodawcy (w przypadku gdy oferta pracy nie zawierała danych identyfikujących pracodawcę). Doradcy EURES świadczą zindywidualizowane usługi wszystkim pracodawcom, mającym szczególne potrzeby rekrutacyjne; mogą pomóc zaplanować strategię rekrutacyjną oraz udzielić wsparcia przy redagowaniu oferty pracy. Co najważniejsze, mają oni również dostęp do sieci doradców EURES w innych krajach europejskich, którzy mogą odpowiedzieć na szczegółowe pytania. W przypadku gdy pracodawca polski zgłosi taką potrzebę, Wojewódzki Urząd Pracy może (ale tylko jeśli posiada możliwości realizacji tej usługi):

- pomagać pracodawcy w prowadzeniu rozmów kwalifikacyjnych z kandydatami z państw członkowskich UE, EOG i Szwajcarii,
- wspierać pracodawcę w udziale w targach pracy za granicą lub reprezentować pracodawcę na takich targach.

Więcej informacji o ofercie wsparcia dla pracodawców przez polską kadrę EURES można uzyskać na polskiej stronie EURES <https://eures.praca.gov.pl>. Ponadto, pracodawca może poszukiwać pracownika z Europy drogą elektroniczną,

korzystając z **Europejskiego Portalu Mobilności Zawodowej EURES**, uruchomionego przez Komisję Europejską na stronie www.eures.europa.eu (umożliwiono wejście bezpośrednio z polskiej strony EURES, w zakładce „Usługi EURES dla krajowych pracodawców dostępne w Polsce”).



Dostęp do bazy CV na Europejskim Portalu Mobilności Zawodowej odbywa się poprzez rejestrację w zakładce „Mój EURES” znajdującej się w części przeznaczonej dla pracodawców. Rejestracja na portalu umożliwia stworzenie profilu wyszukiwania i otrzymywanie zawiadomień drogą elektroniczną lub poprzez SMS, o pojawieniu się kandydatów odpowiadających kryteriom wyszukiwania. Konto „Mój EURES” może założyć każda firma lub przedsiębiorstwo zarejestrowane na terenie Unii Europejskiej/Europejskiego Obszaru Gospodarczego, po zaakceptowaniu deklaracji prywatności i szczegółowych warunków korzystania z portalu. Portal umożliwia uzyskanie wielu ciekawych informacji w tym, o bieżących wydarzeniach informacyjnych i rekrutacyjnych EURES. Udział w międzynarodowych targach pracy, które organizowane są przez sieć EURES, również umożliwia rekrutację zagranicznych pracowników. Aktualna lista targów znajduje się w zakładce „Kalendarz wydarzeń”, na europejskim portalu mobilności zawodowej EURES - www.eures.europa.eu. Aby dowiedzieć się więcej o usługach EURES drogą elektroniczną, można odwiedzić stronę w zakładce „Usługi sieci EURES” , znaleźć dane kontaktowe członków i partnerów EURES w zakładce - „EURES w Twoim kraju” lub skontaktować się bezpośrednio z polskim doradcą EURES: telefonicznie, e-mailowo lub na czacie. Szczegółowe informacje dotyczące zatrudniania obywateli państw UE,EOG i Szwajcarii oraz **Przewodnik dla pracodawców**, którzy chcą rekrutować w Europie, można również uzyskać **na stronie Wortalu**

Publicznych Służb Zatrudnienia, w Dziale „Zatrudnianie cudzoziemców” miejscu jak poniżej:

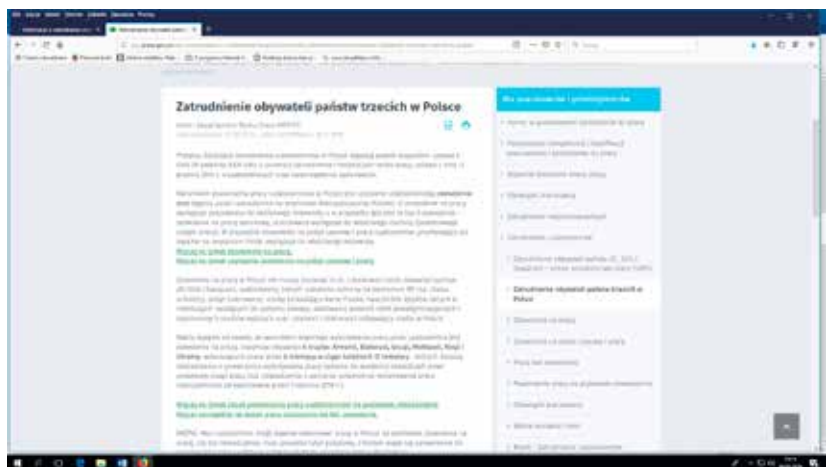


Wortal informuje również pracodawców o możliwościach zatrudniania obcokrajowców spoza UE, EOG i Szwajcarii; kto i jak pomaga, obowiązkach, jakie należy dopełnić aby takie zatrudnienie mogło mieć miejsce. Szczegółowe informacje o zasadach, procedurach postępowania „krok po kroku”, wzorach dokumentów, gdzie pobrać formularze, itp., zaprezentowano w następujących blokach tematycznych:

Zatrudnianie obywateli państw trzecich;

1. Zezwolenia na pracę
2. Zezwolenia na pobyt czasowy i pracę
3. Praca bez zezwolenia
4. Powierzenie pracy na podstawie oświadczenia
5. Obowiązki pracodawcy
6. Ważne kontakty i linki
7. Brexit-Zatrudnianie cudzoziemców

Poniżej pierwsza strona Wortalu PSZ z informacjami jak zatrudnić cudzoziemca spoza UE,EOG i Szwajcarii.



3. Pomoc w doborze kandydatów do pracy spośród osób bezrobotnych i poszukujących pracy:²⁴¹

Pomoc w doborze kandydatów do pracy spośród osób bezrobotnych i poszukujących pracy świadczą pośrednicy pracy i doradcy zawodowi PUP. Oferują pracodawcy pomoc w profesjonalnej rekrutacji kandydatów na wolne miejsca pracy. Pomoc polega w szczególności na podejmowaniu działań w celu określenia **profilu kandydata** na zgłoszone stanowisko pracy i wyborze odpowiednich osób. W tym celu, mając do dyspozycji między innymi, wystandaryzowane narzędzia diagnostyczne (udostępnione przez ministerstwo), analizują predyspozycje zawodowe, cechy psychofizyczne i kompetencje niezbędne do wykonywania konkretnego zawodu. W razie potrzeby, kierują kandydatów na badania psychologiczne bądź lekarskie, umożliwiające wydanie opinii o przydatności zawodowej do pracy (wyłącznie za zgodą osoby bezrobotnej lub poszukującej pracy). Aby pracodawca mógł skorzystać z pomocy w doborze kandydatów na zgłoszone stanowisko pracy, powinien złożyć w urzędzie pracy wniosek o możliwość skorzystania z tej formy pomocy (wniosek może być złożony równocześnie z ofertą pracy). Wniosek powinien zawierać: imię i nazwisko lub nazwę pracodawcy, adres, numer telefonu i faksu, adres poczty elektronicznej i adres strony internetowej, jeżeli pracodawca takową posiada, nazwisko osoby wyznaczonej do kontaktów, numer identyfikacji podatkowej NIP oraz określenie zakresu oczekiwanej pomocy. Więcej szczegółów na stronie Wortalu PSZ lub bezpośrednio w PUP.

²⁴¹ <http://psz.praca.gov.pl/-/14633-pomoc-w-doborze-kandydata-do-pracy> - dostęp 02.07.2019

4. Pomoc we wspieraniu rozwoju zawodowego pracodawcy i jego pracowników przez udzielanie porad zawodowych:²⁴²

Pomoc we wspieraniu rozwoju zawodowego pracodawcy i jego pracowników świadczą bezpłatnie doradcy zawodowi PUP oraz doradcy zawodowi **Centra Informacji i Planowania Kariery Zawodowej (CIiPKZ)** Wojewódzkich Urzędów Pracy. Pomoc świadczona jest w formie konsultacji indywidualnych; wizyt bezpośrednich w CIiPKZ/PUP lub na odległość za pośrednictwem łącza telefonicznego lub internetowego. Z pomocy doradcy zawodowego może skorzystać każdy pracownik, który chce poprawić swoje funkcjonowanie zawodowe, dostosować je do potrzeb organizacji, a w szczególności:

- oczekuje pomocy w pokonaniu trudności pojawiających w pracy, np. związanych z odczuwaną stagnacją i zniechęceniem na obecnym stanowisku pracy, brakiem satysfakcji z pracy, trudnościami związanymi z realizacją powierzonych zadań, problemami w relacjach ze współpracownikami/przełożonym;
- myśli o zmianie zawodu lub stanowiska pracy, np. w związku z planowanymi zmianami w firmie lub zwolnieniami grupowymi; planuje dalszy rozwój edukacyjno-zawodowy;
- chce zbadać swój potencjał zawodowy i określić możliwości dalszego rozwoju dostosowane do jego sytuacji osobistej i realiów rynku pracy; poszukać sposobów wykorzystania indywidualnych zasobów.

Wykwalifikowana kadra doradców zawodowych zatrudnionych w Centrach Informacji i Planowania kariery Zawodowej oraz Powiatowych Urzędach Pracy dysponuje różnymi metodami i narzędziami diagnostycznymi wspierającymi świadczenie porad zawodowych, udostępnionymi przez ministerstwo wyłącznie Publicznym Służbom Zatrudnienia. Wspieranie przez specjalistów rozwoju zawodowego pracodawcy i jego pracowników, niejednokrotnie odbywa się poprzez uczenie nowego sposobu podejścia do pracy (zmianę postaw wobec pracy i pracodawcy), rozwój kompetencji osobistych niezbędnych do współpracy w zespole czy zarządzania zespołem; współdziałania, dzielenia wiedzą, umiejętnościami, planowania rozwoju i elastycznego dostosowywania się do oczekiwań pracodawcy. Pomoc oferowana przez doradców zawodowych może przyczynić się do rozwoju kompetencji personelu firm i tym samym lepszego wykorzystanie potencjału zawodowego pracowników, a nawet zmniejszenia rotacji pracowników. Pracodawca zainteresowany skorzystaniem z pomocy w doradcy zawodowego powiatowego lub wojewódzkiego urzędu pracy powinien złożyć **wniosek o udzielenie pomocy w rozwoju zawodowym** i przesłać go do urzędu pracy.²⁴³ Wniosek powinien zawierać następujące informacje:

242 <http://psz.praca.gov.pl/-/14623-pomoc-w-rozwoju-zawodowym-pracownikow> - 02.07.2019

243 Podstawa prawna: Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 14 maja 2014 r. w sprawie szczegółowych warunków realizacji oraz trybu i sposobów prowadzenia usług rynku pracy (Dz. U. z 2014 r. poz. 667)

1. Dane pracodawcy:

- Imię i nazwisko pracodawcy lub nazwa pracodawcy
- NIP
- Adres
- Numer telefonu i faxu
- Adres e-mail
- Adres strony internetowej (jeśli posiada)
- Imię i nazwisko osoby wyznaczonej do kontaktów

2. Zakres oczekiwanej pomocy

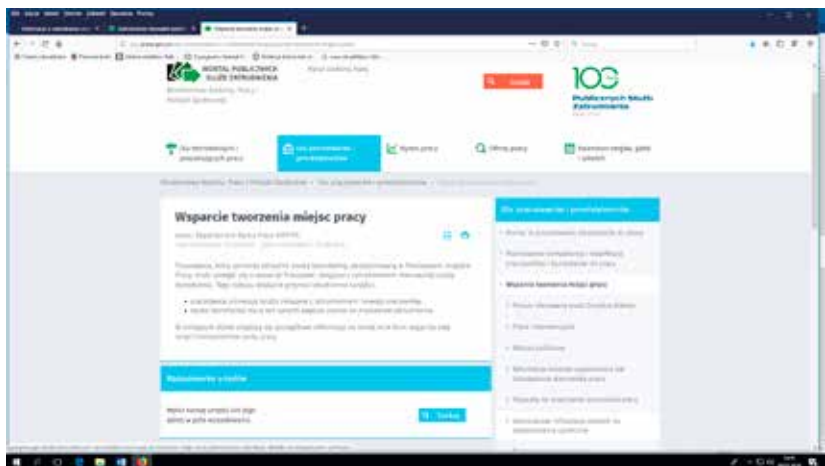
3. Lista osób, którym ma być świadczona pomoc w indywidualnym rozwoju zawodowym:

- Imię i nazwisko pracownika/pracowników
- PESEL pracownika/pracowników, a w przypadku cudzoziemca numer dokumentu stwierdzającego tożsamość

Wniosek do pobrania i szczegółowe informacje znajdują się na stronie internetowej każdego powiatowego i wojewódzkiego urzędu pracy (do pobrania elektronicznie).

II. Wsparcie tworzenia miejsc pracy

Pracodawca, który zamierza zatrudnić osobę bezrobotną, zarejestrowaną w Powiatowym Urzędzie Pracy, może ubiegać się o wsparcie finansowe, związane z zatrudnieniem skierowanej osoby bezrobotnej. Każdy Powiatowy Urząd Pracy na swojej stronie internetowej prezentuje wszystkie ustawowe instrumenty finansowego wsparcia kierowane do pracodawców i przedsiębiorców, ze szczegółowym opisem zasad, procedury ubiegania się o dofinansowanie, terminami naboru wniosków oraz formularzami, drukami oświadczeń niezbędnymi do złożenia osobiście lub drogą elektroniczną w urzędzie. Katalog ustawowych form wspierających tworzenie miejsc pracy oraz możliwości uzyskania przez pracodawcę dofinansowania w związku z tworzeniem nowych miejsc pracy i zatrudnianiem bezrobotnych z grup ryzyka, opisuje również Wortal Publicznych Służb Zatrudnienia, umożliwiając jednocześnie pracodawcy dostęp do wybranego urzędu pracy, z którego usług zamierza skorzystać (wiele Powiatowych Urzędów Pracy przekierowuje ze swojej strony bezpośrednio do informacji zawartych w Wortalu PSZ). Poniżej pierwsza strona z Wortalu:



Katalog ustawowych form wspierających pracodawcę w tworzeniu nowych miejsc pracy dla bezrobotnych z grupy ryzyka obejmuje:²⁴⁴

1. Prace interwencyjne²⁴⁵

► Co zyskuje pracodawca organizujący prace interwencyjne?

Pracodawca, który zatrudnił w ramach prac interwencyjnych skierowanych przez urząd pracy bezrobotnych otrzymuje **zwrot części kosztów** poniesionych na ich:

- wynagrodzenia,
- nagrody,
- składki na ubezpieczenia społeczne.

Refundacja może być wypłacana:

- **przez okres do 6 miesięcy** za zatrudnienie skierowanych bezrobotnych; wysokość refundacji nie może przekroczyć kwoty obliczanej jako iloczyn liczby zatrudnionych w miesiącu w przeliczeniu na pełny wymiar czasu pracy oraz kwoty zasiłku dla bezrobotnych (obowiązującej w ostatnim dniu zatrudniania każdego rozliczeniowego miesiąca) i składek na ubezpieczenia społeczne od refundowanego wynagrodzenia;
- **przez okres do 6 miesięcy** za zatrudnienie skierowanych bezrobotnych; wysokość refundacji nie może przekroczyć połowy minimalnego

²⁴⁴ <http://psz.praca.gov.pl/dla-pracodawcow-i-przedsiębiorców/wsparcie-tworzenia-miejsc-pracy> - dostęp - 08.07.2019

²⁴⁵ <http://psz.praca.gov.pl/dla-pracodawcow-i-przedsiębiorców/wsparcie-tworzenia-miejsc-pracy/prace-interwencyjne> - dostęp 08.07.2019

wynagrodzenia za pracę i składek na ubezpieczenia społeczne od refundowanego wynagrodzenia za każdą osobę bezrobotną;

- **przez okres do 6 miesięcy** za zatrudnionych co najmniej w połowie wymiaru czasu pracy skierowanych bezrobotnych opiekunów osoby niepełnosprawnej; refundacja nie może przekroczyć kwoty ustalonej jako iloczyn liczby zatrudnionych w miesiącu w przeliczeniu na pełny wymiar czasu pracy oraz kwoty połowy minimalnego wynagrodzenia za pracę;
- **przez okres do 12 miesięcy** za zatrudnienie skierowanych bezrobotnych, jeżeli zwrot obejmuje koszty poniesione za co drugi miesiąc zatrudnienia; wysokość refundacji nie może przekroczyć minimalnego wynagrodzenia za pracę i składek na ubezpieczenia społeczne od refundowanego wynagrodzenia za każdą bezrobotnego;
- **przez okres do 12 miesięcy** za zatrudnienie skierowanego bezrobotnego w pełnym wymiarze czasu w wysokości nieprzekraczającej kwoty zasiłku (obowiązującej w ostatnim dniu każdego miesiąca) i składek na ubezpieczenia społeczne od refundowanego wynagrodzenia;
- **przez okres do 18 miesięcy** za zatrudnienie skierowanego bezrobotnego w pełnym wymiarze czasu pracy w wysokości nieprzekraczającej minimalnego wynagrodzenia za pracę i składek na ubezpieczenia społeczne od tego wynagrodzenia, jeżeli zwrot obejmuje koszty poniesione za co drugi miesiąc;
- **przez okres do 24 miesięcy** za zatrudnienie skierowanego bezrobotnego w wieku powyżej 50 roku życia, a nawet przez okres do 4 lat - jeżeli zwrot obejmuje koszty poniesione za co drugi miesiąc zatrudnienia takiej osoby; wysokość refundacji za skierowanie do prac interwencyjnych tej grupy osób nie może przekroczyć połowy minimalnego wynagrodzenia za pracę i składek na ubezpieczenia społeczne od refundowanego wynagrodzenia, jeśli skierowane osoby nie spełniają warunków koniecznych do nabycia prawa do świadczenia przedemerytalnego, zaś 80% - jeśli już spełniają warunki konieczne do nabycia wyżej wymienionego świadczenia przedemerytalnego.



► W jaki sposób starać się o pomoc na zorganizowanie prac interwencyjnych?

Pracodawca zainteresowany zorganizowaniem prac interwencyjnych powinien złożyć do wybranego powiatowego urzędu pracy **wniosek**, w którym podane

będą m.in. dane firmy, proponowana liczba bezrobotnych i okres ich zatrudnienia, miejsce i rodzaj prac, wymogi kwalifikacyjne, a także proponowana wysokość wynagrodzenia i wysokość refundacji. Do wniosku o organizację prac interwencyjnych pracodawca musi dołączyć oświadczenie o niezaleganiu z zapłatą wynagrodzeń pracownikom oraz z opłacaniem należnych składek na ubezpieczenia społeczne, ubezpieczenie zdrowotne, Fundusz Pracy, Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych oraz innych danin publicznych. Pracodawca - beneficjent pomocy w rozumieniu ustawy z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej (Dz. U. z 2018 r. poz. 362, z późn. zm.) do wniosku musi dołączyć zaświadczenia lub oświadczenie o pomocy de minimis, w zakresie określonym w art. 37 tej ustawy oraz informacje określone w przepisach wydanych na podstawie art. 37 ust. 2a powołanej wyżej ustawy, przedkładane na wymaganym formularzu. Limit pomocy minimis stanowi równowartość 200 tys. euro w okresie trzech kolejnych lat obrotowych. Pracodawca w ciągu 30 dni od złożenia wniosku powinien otrzymać od starosty powiadomienie o decyzji w sprawie organizacji prac interwencyjnych. Jeśli decyzja jest pozytywna starosta zawiera z pracodawcą umowę. Pracodawca zawiera umowy o pracę z bezrobotnymi, którzy będą wykonywać prace interwencyjne.

► Jakie są uprawnienia i obowiązki pracodawcy organizującego prace interwencyjne?

Pracodawca po zakończeniu okresu refundacji jest zobowiązany do utrzymania w zatrudnieniu skierowanego bezrobotnego przez wskazany w umowie okres po zakończeniu refundacji wynagrodzeń i składek na ubezpieczenia społeczne. W przypadku prac interwencyjnych trwających do 6 miesięcy – jest to okres 3 miesięcy, natomiast w przypadku prac interwencyjnych trwających 12 miesięcy lub dłużej – jest to okres 6 miesięcy. W przypadku niewywiązania się z dalszego zatrudnienia osoby skierowanej przez urząd pracy lub naruszenia innych warunków umowy, pracodawca zobowiązany będzie do zwrotu uzyskanej pomocy wraz z odsetkami ustawowymi naliczonymi od całości uzyskanej pomocy od dnia otrzymania pierwszej refundacji, w terminie 30 dni od dnia doręczenia wezwania starosty. Jeżeli pracodawca bezpośrednio po zakończeniu prac interwencyjnych trwających co najmniej 6 miesięcy zatrudniał skierowanego bezrobotnego przez okres dalszych 6 miesięcy i po upływie tego okresu dalej go zatrudnia w pełnym wymiarze czasu pracy, starosta może przyznać pracodawcy jednorazową refundację wynagrodzenia w wysokości uprzednio uzgodnionej, nie wyższej jednak niż 150% przeciętnego wynagrodzenia obowiązującego w dniu spełnienia tego warunku. Jednak ta dodatkowa refundacja musi być wpisana do umowy.

► Dodatkowe informacje

Na stronie internetowej Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów znajdują się m.in.:

- szczegółowe informacje dotyczące pomocy de minimis;
- polskie akty prawne związane z udzielaniem m.in. pomocy de minimis;
- unijne akty prawne.

Podstawa prawna

- ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz.U. z 2018 r. poz. 1265, z późn. zm.) - art. 2 ust. 1 pkt 26, art. 51, art. 56, art. 59 i art. 59a - 59c
- rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 24 czerwca 2014 r. w sprawie organizowania prac interwencyjnych i robót publicznych oraz jednorazowej refundacji kosztów z tytułu opłaconych składek na ubezpieczenia społeczne (Dz.U. z 2014 r. poz. 864)

Więcej szczegółowych informacji na stronie Wortalu PSZ i Powiatowego Urzędu Pracy

2. Roboty publiczne²⁴⁶

► Kto może być organizatorem robót publicznych?

Roboty publiczne mogą być organizowane przez:

- powiaty (z wyłączeniem prac organizowanych w urzędach pracy),
- gminy,
- organizacje pozarządowe statutowo zajmujące się problematyką ochrony środowiska, kultury, oświaty, kultury fizycznej i turystyki, opieki zdrowotnej, bezrobocia oraz pomocy społecznej,
- spółki wodne i ich związki.

Organizator robót publicznych może wskazać pracodawcę, u którego będą wykonywane roboty publiczne i wówczas ten wskazany pracodawca będzie beneficjentem pomocy.

► Co zyskują pracodawcy organizujący roboty publiczne?

Pracodawca, który w ramach robót publicznych zatrudniał skierowanych bezrobotnych otrzymuje **zwrot części kosztów** poniesionych na ich:

- a. wynagrodzenia,

²⁴⁶ <http://psz.praca.gov.pl/dla-pracodawcow-i-przedsiębiorców/wsparcie-tworzenia-miejsc-pracy/roboty-publiczne> - dostęp 08.07.2019

- b. nagrody,
- c. składki na ubezpieczenia społeczne.

Refundacja może być wypłacana organizatorowi robót publicznych:

- **przez okres do 6 miesięcy** za zatrudnienie skierowanych bezrobotnych; wysokość refundacji nie może przekroczyć kwoty obliczanej jako iloczyn liczby zatrudnionych w miesiącu w przeliczeniu na pełny wymiar czasu pracy oraz 50% przeciętnego wynagrodzenia w ostatnim dniu zatrudnienia każdego rozliczeniowego miesiąca i składek na ubezpieczenia społeczne od refundowanego wynagrodzenia (art. 57 ust. 1);
- **przez okres do 12 miesięcy** za zatrudnienie skierowanych bezrobotnych w wysokości nieprzekraczającej przeciętnego wynagrodzenia i składek na ubezpieczenia społeczne od refundowanego wynagrodzenia za każdego bezrobotnego, jeżeli obejmuje koszty poniesione za co drugi miesiąc ich zatrudnienia (art., 57 ust. 2);
- **przez okres do 6 miesięcy** za zatrudnienie bezrobotnych będących dłużnikami alimentacyjnymi w wymiarze nieprzekraczającym połowy wymiaru czasu pracy, w instytucjach użyteczności publicznej oraz organizacjach zajmujących się problematyką kultury, oświaty, sportu i turystyki, opieki zdrowotnej lub pomocy społecznej; wysokość tej refundacji nie może przekraczać kwoty ustalonej jako iloczyn liczby zatrudnionych bezrobotnych i połowy minimalnego wynagrodzenia za pracę (w ostatnim dniu zatrudnienia każdego rozliczeniowego miesiąca) łącznie ze składką na ubezpieczenia społeczne od refundowanego wynagrodzenia.

► W jaki sposób starać się o pomoc na zorganizowanie robót publicznych?

Pracodawca zainteresowany zorganizowaniem robót publicznych powinien złożyć wniosek do powiatowego urzędu pracy właściwego ze względu na miejsce tych robót. Do wniosku o organizację robót publicznych pracodawca musi dołączyć oświadczenie o niezaleganiu z wypłacaniem wynagrodzeń pracownikom oraz z opłacaniem należnych składek na ubezpieczenia społeczne, ubezpieczenie zdrowotne, Fundusz Pracy, Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych oraz innych danin publicznych. Pracodawca - beneficjent pomocy w rozumieniu ustawy z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej (Dz. U. z 2018 r. poz. 362, z późn. zm.) do wniosku musi dołączyć zaświadczenia lub oświadczenie o pomocy de minimis, w zakresie określonym w art. 37 tej ustawy oraz informacje określone w przepisach wydanych na podstawie art. 37 ust. 2a powołanej wyżej ustawy, przedkładane na wymaganym formularzu. Limit pomocy de minimis stanowi równowartość 200 tys. euro w okresie trzech kolejnych lat obrotowych. Organizator robót publicznych w ciągu 30 dni od złożenia wniosku powinien otrzymać od starosty

powiadomienie o podjętej decyzji. Jeśli jest to decyzja pozytywna starosta zawiera z organizatorem robót publicznych umowę. Naruszenie warunków umowy w zakresie zatrudniania skierowanego bezrobotnego przez okres trwania robót publicznych powoduje obowiązek zwrotu uzyskanych refundacji wraz z odsetkami ustawowymi.

► **Dodatkowe informacje**

Na stronie internetowej Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów znajdują się m.in.:

- szczegółowe informacje dotyczące pomocy de minimis;
- polskie akty prawne związane z udzielaniem m.in. pomocy de minimis;
- unijne akty prawne.

Podstawa prawna

- ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. z 2018 r. poz. 1265, z późn. zm.) - art. 2 ust 1 pkt 32 oraz art. 57
- rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 24 czerwca 2014 r. w sprawie organizowania prac interwencyjnych i robót publicznych oraz jednorazowej refundacji kosztów z tytułu opłaconych składek na ubezpieczenia społeczne (Dz.U. z 2014 r. poz. 864)

Więcej szczegółowych informacji na stronie Wortalu PSZ i Powiatowego Urzędu Pracy

3. Refundacja kosztów wyposażenia lub doposażenia stanowiska pracy²⁴⁷

Refundacja kosztów wyposażenia lub doposażenia stanowiska pracy to pomoc finansowa udzielana przez powiatowy urząd pracy w związku z wyposażeniem lub doposażeniem stanowiska pracy i zatrudnieniem na tym stanowisku skierowanego bezrobotnego lub skierowanego niepozostającego w zatrudnieniu lub niewykonującego innej pracy zarobkowej opiekuna osoby niepełnosprawnej przez okres 24 miesięcy.

► **W jakiej wysokości środki można otrzymać?**

Refundacja kosztów wyposażenia lub doposażenia stanowiska pracy może być przyznana w wysokości nie wyższej niż 6-krotność przeciętnego wynagrodzenia.

²⁴⁷ <http://psz.praca.gov.pl/dla-pracodawcow-i-przedsiębiorców/wsparcie-tworzenia-miejsc-pracy/refundacja-kosztów-wyposażenia-lub-doposażenia-stanowiska-pracy> - dostęp 08.07.2019

► Co należy zrobić, aby otrzymać refundację kosztów wyposażenia lub doposażenia stanowiska pracy?

Podmiot ubiegający się o refundację kosztów wyposażenia lub doposażenia stanowiska pracy dla skierowanego bezrobotnego / skierowanego opiekuna²⁴⁸ składa odpowiedni wniosek w powiatowym urzędzie pracy właściwym ze względu na swoją siedzibę lub ze względu na miejsce wykonywania pracy przez skierowanego bezrobotnego/skierowanego opiekuna. Wniosek o refundację może być uwzględniony, jeżeli jest kompletny i prawidłowo sporządzony, a starosta dysponuje środkami na jego sfinansowanie. Szczegółowe warunki, jakie muszą spełnić ubiegający się o refundację kosztów wyposażenia lub doposażenia stanowiska pracy określa rozporządzenie Ministra Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej z dnia 14 lipca 2017 r. w sprawie dokonywania z Funduszu Pracy refundacji kosztów wyposażenia lub doposażenia stanowiska pracy oraz przyznawania środków na podjęcie działalności gospodarczej (Dz.U. poz. 1380). Refundacja jest dokonywana na podstawie umowy zawieranej ze starostą (działającym w jego imieniu dyrektorem powiatowego urzędu pracy). Refundacja stanowi pomoc de minimis i jest udzielana zgodnie z warunkami dopuszczalności tej pomocy.



Uwaga: Przed złożeniem wniosku o refundację, należy zapoznać się z regulaminem ubiegania się o tę formę wsparcia, obowiązującym w wybranym urzędzie pracy.

► Obowiązki wynikające z umowy o refundację kosztów wyposażenia lub doposażenia stanowiska pracy

Środki są przekazywane pracodawcy po:

- przedłożeniu rozliczenia zawierającego zestawienie kwot wydatkowanych od dnia zawarcia umowy na poszczególne wydatki dotyczące wyposażenia lub doposażenia stanowiska pracy ujęte we wniosku o refundację,
- stwierdzeniu przez powiatowy urząd pracy utworzenia i wyposażenia zgodnie z umową stanowiska pracy dla skierowanego bezrobotnego / skierowanego opiekuna.

²⁴⁸ Opiekun oznacza poszukującego pracy niepozostającego w zatrudnieniu lub niewykonującego innej pracy zarobkowej opiekuna osoby niepełnosprawnej, z wyłączeniem opiekunów osoby niepełnosprawnej pobierających świadczenie pielęgnacyjne lub specjalny zasiłek opiekuńczy na podstawie przepisów o świadczeniach rodzinnych, lub zasiłek dla opiekuna na podstawie przepisów o ustaleniu i wypłacie zasiłków dla opiekunów

Do podstawowych obowiązków podmiotu, który otrzymał refundację należy:

- zatrudnienie na wyposażonym lub doposażonym stanowisku pracy przez okres co najmniej 24 miesięcy skierowanego bezrobotnego w pełnym wymiarze czasu pracy lub skierowanego opiekuna co najmniej w połowie wymiaru czasu pracy,
- utrzymanie przez okres co najmniej 24 miesięcy stanowisk pracy utworzonych w związku z przyznaną refundacją.

Szczególne (bardziej elastyczne) warunki przyznania i realizacji refundacji kosztów wyposażenia lub doposażenia stanowiska pracy przysługują:

- żłobkom lub klubom dziecięcym, tworzonym i prowadzonym przez osoby fizyczne, osoby prawne i jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej, na wyposażenie lub doposażenie stanowiska pracy związanego bezpośrednio ze sprawowaniem opieki nad dziećmi niepełnosprawnymi lub prowadzeniem dla nich zajęć
- podmiotom prowadzącym działalność gospodarczą polegającą na świadczeniu usług rehabilitacyjnych na wyposażenie lub doposażenie stanowiska pracy związanego bezpośrednio ze świadczeniem usług rehabilitacyjnych dla dzieci niepełnosprawnych w miejscu zamieszkania, w tym usług mobilnych.

Podstawa prawna

- ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. z 2018 r. poz. 1265, z późn. zm.) – art. 46
- rozporządzenie Ministra Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej z dnia 14 lipca 2017 r. w sprawie dokonywania z Funduszu Pracy refundacji kosztów wyposażenia lub doposażenia stanowiska pracy oraz przyznawania środków na podjęcie działalności gospodarczej. (Dz. U. poz. 1380)
- rozporządzenie Komisji (UE) nr 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy de minimis (Dz. Urz. UE L 352 z 24.12.2013, str. 1)
- rozporządzenie Komisji (UE) Nr 1408/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy de minimis w sektorze rolnym (Dz. Urz. UE L 352/9)

Więcej szczegółowych informacji na stronie Wortalu PSZ i Powiatowego Urzędu Pracy

4. Pożyczka na utworzenie stanowiska pracy²⁴⁹

Pożyczka na utworzenie stanowiska pracy to niskooprocentowane środki zwrotne przyznawane na utworzenie stanowiska pracy i zatrudnienie na tym stanowisku bezrobotnego lub niepozostającego w zatrudnieniu lub niewykonującego innej pracy zarobkowej opiekuna osoby niepełnosprawnej²⁵⁰ przez okres minimum 12 miesięcy, z zachowaniem wszystkich korzyści pożyczki w przypadku zatrudnienia ww. osób przez okres 36 miesięcy.

► Kto może otrzymać pożyczkę na utworzenie stanowiska pracy?

Pożyczkę na utworzenie stanowiska pracy może otrzymać:

- podmiot prowadzący działalność gospodarczą, w tym żłobek lub klub dziecięcy,
- niepubliczne przedszkole i niepubliczna szkoła, o których mowa w ustawie z dnia 14 grudnia 2016 r. Prawo oświatowe (Dz. U. z 2018 r. poz. 996, z późn. zm.),
- osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, zamieszkująca lub mająca siedzibę na terytorium RP, będąca posiadaczem gospodarstwa rolnego w rozumieniu ustawy z dnia 15 listopada 1984 r. o podatku rolnym (Dz. U. z 2017 r. poz. 1892, z późn. zm.) lub prowadząca dział specjalny produkcji rolnej, o którym mowa w ustawie z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2018 r. poz. 1509, z późn. zm.) lub w ustawie z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 2018 r. poz. 1036, z późn. zm.), zatrudniająca w okresie ostatnich sześciu miesięcy, w każdym miesiącu, co najmniej jednego pracownika w pełnym wymiarze czasu pracy.

► W jakiej wysokości środki można otrzymać?

Pożyczka na utworzenie stanowiska pracy może być przyznana w wysokości nie wyższej niż 6-krotność przeciętnego wynagrodzenia. Podstawą oprocentowania pożyczki jest stopa redyskonta weksli w wysokości 0,25 stopy. Okres spłaty pożyczki wynosi maksymalnie 3 lata.

249 <http://psz.praca.gov.pl/dla-pracodawcow-i-przedsiębiorców/wsparcie-tworzenia-miejsc-pracy/pozyczka-na-utworzenie-stanowiska-pracy> - dostęp 09.07.2019

250 Opiekun oznacza poszukującego pracy niepozostającego w zatrudnieniu lub niewykonującego innej pracy zarobkowej opiekuna osoby niepełnosprawnej, z wyłączeniem opiekunów osoby niepełnosprawnej pobierających świadczenie pielęgnacyjne lub specjalny zasiłek opiekuńczy na podstawie przepisów o świadczeniach rodzinnych, lub zasiłek dla opiekuna na podstawie przepisów o ustaleniu i wypłacie zasiłków dla opiekunów

► Co należy zrobić, aby otrzymać pożyczkę na utworzenie stanowiska pracy?

Podmiot ubiegający się o pożyczkę na utworzenie stanowiska pracy dla bezrobotnego / opiekuna składa odpowiedni wniosek u pośrednika finansowego działającego w ramach danego regionu kraju, terytorialnie właściwego ze względu na miejsce, w którym tworzone będzie stanowisko pracy. Do wniosku załącza się m.in. kosztorys tworzonego stanowiska pracy, proponowaną formę zabezpieczenia środków. Szczegółowe informacje dotyczące pośredników finansowych udzielających pożyczek są dostępne na



stronie internetowej Banku Gospodarstwa Krajowego. Pożyczka na utworzenie stanowiska pracy udzielana jest na podstawie umowy zawartej pomiędzy wnioskodawcą i pośrednikiem finansowym. Wsparcie w formie pożyczki stanowi pomoc de minimis i jest udzielane zgodnie z warunkami dopuszczalności tej pomocy.

► Obowiązki wynikające z umowy o pożyczkę na utworzenie stanowiska pracy

Do podstawowych obowiązków podmiotu, który otrzymał pożyczkę na utworzenie stanowiska należy:

- rozliczenie udzielonej pożyczki,
- zatrudnienie na utworzonym stanowisku pracy przez okres co najmniej 12 miesięcy bezrobotnego w pełnym wymiarze czasu pracy lub opiekuna co najmniej w połowie wymiaru czasu pracy.

Konsekwencje nieutrzymania zatrudnienia bezrobotnego / opiekuna lub nieutrzymania utworzonego stanowiska pracy przez wymagany okres:

- okres krótszy niż 12 miesięcy – pożyczkobiorca obowiązany jest dokonać zwrotu niespłaconej kwoty pożyczki na utworzenie stanowiska pracy wraz z odsetkami ustawowymi naliczonymi od dnia otrzymania pożyczki oraz kwoty uzyskanej korzyści wynikającej z różnicy oprocentowania spłaconej części pożyczki w stosunku do oprocentowania równego stopie referencyjnej obliczonej zgodnie z metodologią określoną w Komunikacie Komisji w sprawie zmiany metody ustalania stóp referencyjnych i dyskontowych (Dz.Urz. UE C 14 z 19.01.2008, str. 6) obowiązującego w dniu otrzymania pożyczki

- okres powyżej 12 miesięcy, ale krótszy niż 36 miesięcy – pożyczkobiorca spłaca pozostały do spłaty kapitał pożyczki na utworzenie stanowiska pracy z podwyższonym oprocentowaniem (równym stopie referencyjnej obliczonej zgodnie z metodologią określoną w Komunikacie Komisji w sprawie zmiany metody ustalania stóp referencyjnych i dyskontowych), naliczonym od dnia likwidacji utworzonego stanowiska pracy.

Szczególne (bardziej elastyczne) warunki przyznania i realizacji pożyczki na utworzenie stanowiska pracy przysługują:

- żłobkom lub klubom dziecięcym, tworzonym i prowadzonym przez osoby fizyczne, osoby prawne i jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej, na utworzenie stanowiska pracy związanego bezpośrednio ze sprawowaniem opieki nad dziećmi niepełnosprawnymi lub prowadzeniem dla nich zajęć
- podmiotom prowadzącym działalność gospodarczą polegającą na świadczeniu usług rehabilitacyjnych na utworzenie stanowiska pracy związanego bezpośrednio ze świadczeniem usług rehabilitacyjnych dla dzieci niepełnosprawnych w miejscu zamieszkania, w tym usług mobilnych.

► Kto może ubiegać się o umorzenie pożyczki na utworzenie stanowiska pracy?

O umorzenie pożyczki na utworzenie stanowiska pracy może ubiegać się pożyczkobiorca korzystający jednocześnie z pożyczki na podjęcie działalności gospodarczej i pożyczki na utworzenie pierwszego stanowiska pracy, na którym zatrudniony jest bezrobotny skierowany przez powiatowy urząd pracy. Wniosek o umorzenie pozostałej do spłaty pożyczki na utworzenie stanowiska pracy można złożyć po upływie co najmniej 12 miesięcy zatrudnienia skierowanego bezrobotnego. Kwota podlegająca umorzeniu nie może przekroczyć kwoty pozostałej do spłaty pożyczki na utworzenie pierwszego stanowiska pracy dla skierowanego bezrobotnego wraz z należnymi odsetkami.

Podstawa prawna

- ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. z 2018 r. poz. 1265, z późn. zm.), Rozdział 11b Pożyczki na utworzenie stanowiska pracy oraz pożyczki na podjęcie działalności gospodarczej
- rozporządzenie Komisji (UE) nr 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy de minimis (Dz. Urz. UE L 352 z 24.12.2013, str. 1)

- rozporządzenie Komisji (UE) nr 1408/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy de minimis w sektorze rolnym (Dz. Urz. UE L 352 z 24.12.2013, str. 9)
- rozporządzenie Komisji (UE) nr 717/2014 z dnia 27 czerwca 2014 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy de minimis w sektorze rybołówstwa i akwakultury (Dz. Urz. UE L 190 z 28.6.2014, str. 45)

5. Jednorazowa refundacja składek na ubezpieczenie społeczne²⁵¹

Celem refundacji składek na ubezpieczenia społeczne jest wsparcie osób mających trudności z wejściem lub powrotem na rynek pracy.

► Co zyskują pracodawcy i jakie warunki muszą spełnić aby otrzymać jednorazową refundację składek na ubezpieczenia społeczne?

O refundację składek na ubezpieczenia społeczne może ubiegać się każdy pracodawca w związku z zatrudnieniem bezrobotnego skierowanego przez powiatowy urząd pracy, pod warunkiem, że:

- pracodawca zatrudniał skierowanego bezrobotnego w pełnym wymiarze czasu pracy przez okres co najmniej 12 miesięcy oraz
- po upływie 12 miesięcy zatrudnienia skierowany bezrobotny jest nadal zatrudniony.

Wysokość jednorazowo refundowanych składek na ubezpieczenia społeczne nie może przekroczyć 300% wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę obowiązującego w dniu spełnienia przez pracodawcę ww. warunków.

► W jaki sposób starać się o przyznanie jednorazowej refundacji składek na ubezpieczenia społeczne?

Pracodawca musi **złożyć wniosek** o zawarcie umowy na jednorazowe refundowanie poniesionych kosztów z tytułu opłaconych składek na ubezpieczenia społeczne w związku z zatrudnieniem skierowanego bezrobotnego. Do wniosku o jednorazową refundację składek na ubezpieczenie społeczne pracodawca musi dołączyć oświadczenie o niezaleganiu z wypłacaniem wynagrodzeń pracownikom oraz z opłacaniem należnych składek. Pracodawca będący beneficjentem pomocy w rozumieniu ustawy z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej (Dz. U. z 2018 r. poz. 362, z późn.

²⁵¹ <http://psz.praca.gov.pl/dla-pracodawcow-i-przedsiębiorców/wsparcie-tworzenia-miejsc-pracy/jednorazowa-refundacja-skladek-na-ubezpieczenia-spoeczne> - dostęp 09.07.2019

zm.) do wniosku musi dołączyć zaświadczenia lub oświadczenie o pomocy de minimis, w zakresie określonym w art. 37 tej ustawy oraz informacje określone w przepisach wydanych na podstawie art. 37 ust. 2a powołanej wyżej ustawy, przedkładane na wymaganym formularzu. Limit pomocy de minimis stanowi równowartość 200 tys. euro w okresie trzech kolejnych lat obrotowych. Jednorazowa refundacja kwoty opłaconych składek na ubezpieczenia społeczne w związku z zatrudnieniem skierowanego bezrobotnego realizowana jest na podstawie umowy ze starostą.

► Dodatkowe informacje

Na stronie internetowej Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów znajdują się m.in.:

- szczegółowe informacje dotyczące pomocy de minimis;
- polskie akty prawne związane z udzielaniem m.in. pomocy de minimis;
- unijne akty prawne.

Podstawa prawna

- ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. z 2018 r. poz. 1265, z późn. zm.) - art. 47
- rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 24 czerwca 2014 r. w sprawie organizowania prac interwencyjnych i robót publicznych oraz jednorazowej refundacji kosztów z tytułu opłaconych składek na ubezpieczenia społeczne (Dz.U. z 2014 r. poz. 864)

Więcej szczegółowych informacji na stronie Wortalu PSZ i Powiatowego Urzędu Pracy.

6. Świadczenie aktywizacyjne²⁵²

Celem świadczenia aktywizacyjnego jest pomoc pracodawcy w zatrudnieniu bezrobotnych powracających na rynek pracy po przerwie związanej z wychowaniem dziecka lub sprawowaniem opieki nad osobą zależną.

► Kogo należy zatrudnić, aby otrzymać świadczenie aktywizacyjne?

Świadczenie aktywizacyjne może być przyznane za zatrudnienie skierowanego przez urząd pracy bezrobotnego rodzica lub opiekuna osoby zależnej, który w okresie 3 lat przed rejestracją w urzędzie pracy zrezygnował z pracy ze względu na wychowywanie dziecka lub sprawowanie opieki nad osobą zależną. Bezrobotny powinien posiadać wymagane przez pracodawcę kwalifikacje,

252 <http://psz.praca.gov.pl/dla-pracodawcow-i-przedsiębiorców/wsparcie-tworzenia-miejsc-pracy/swiadczenie-aktywizacyjne> - dostęp 10.07.2019

umiejętności i doświadczenie zawodowe niezbędne do wykonywania pracy na proponowanym przez pracodawcę stanowisku.

► Kto może otrzymać świadczenie aktywizacyjne?

Świadczenie aktywizacyjne może otrzymać pracodawca albo przedsiębiorca. Świadczenie aktywizacyjne nie przysługuje w przypadku uzyskania przez pracodawcę prawa do pożyczki z Funduszu Pracy na utworzenie miejsca pracy dla osoby, która miałaby być objęta świadczeniem aktywizacyjnym.

► Co zyskują pracodawcy i jakie warunki muszą spełnić aby otrzymać świadczenie aktywizacyjne?

Pracodawca albo przedsiębiorca może otrzymać z Funduszu Pracy świadczenie aktywizacyjne wypłacane:

- **przez 12 miesięcy** w wysokości 50% minimalnego wynagrodzenia za pracę, jeśli zobowiąże się do dalszego zatrudniania skierowanego bezrobotnego po upływie okresu przysługiwania świadczenia aktywizacyjnego przez **okres 6 miesięcy**;
- **przez 18 miesięcy** w wysokości 1/3 minimalnego wynagrodzenia za pracę, jeśli zobowiąże się do dalszego zatrudniania skierowanego bezrobotnego po upływie okresu przysługiwania świadczenia aktywizacyjnego przez **okres 9 miesięcy**.

Świadczenie aktywizacyjne jest udzielane zgodnie z warunkami dopuszczalności pomocy de minimis.

► W jaki sposób starać się o przyznanie świadczenia aktywizacyjnego?

Przyznanie świadczenia aktywizacyjnego odbywa się poprzez zawarcie umowy między starostą, a pracodawcą lub przedsiębiorcą. Beneficjent pomocy w rozumieniu ustawy z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej (Dz. U. z 2018 r. poz. 362, z późn. zm.) do zawieranej umowy musi dołączyć zaświadczenia lub oświadczenie o pomocy de minimis, w zakresie określonym w art. 37 tej ustawy oraz informacje określone w przepisach wydanych na podstawie art. 37 ust. 2a powołanej wyżej ustawy, przedkładane na wymaganym formularzu. Limit pomocy de minimis stanowi równowartość 200 tys. euro w okresie trzech kolejnych lat obrotowych.

► Obowiązki pracodawcy

W sytuacji rozwiązania przez pracodawcę umowy o pracę w trakcie uzyskiwania świadczenia aktywizacyjnego lub nie wywiązania się z warunku utrzymania

osoby w zatrudnieniu przez okres odpowiednio 6 lub 9 miesięcy przypadających po ustaniu prawa do tego świadczenia – pracodawca zobowiązany jest do zwrotu uzyskanych świadczeń z odsetkami ustawowymi.

► **Dodatkowe informacje**

Na stronie internetowej Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów znajdują się m.in.:

- szczegółowe informacje dotyczące pomocy de minimis;
- polskie akty prawne związane z udzielaniem m.in. pomocy de minimis;
- unijne akty prawne.

Podstawa prawna

- ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. z 2018 r. poz. 1265, z późn. zm.) - art. 60b.

7. Bon zatrudnieniowy dla bezrobotnego do 30 roku życia²⁵³

Bon zatrudnieniowy stanowi gwarancję zrefundowania pracodawcy części kosztów wynagrodzenia i składek na ubezpieczenia społeczne w związku z zatrudnieniem bezrobotnego posiadacza bonu. Celem tego instrumentu aktywizacyjnego jest zachęcenie młodych bezrobotnych do samodzielnego podejmowania działań zmierzających do uzyskania zatrudnienia.



► **Jakie są warunki przyznania bezrobotnemu bonu zatrudnieniowego?**

Przyznanie bonu musi być ujęte w indywidualnym planie działania. Bon zatrudnieniowy może być przyznany zarejestrowanej osobie bezrobotnej w wieku do 30 roku życia, która znalazła pracodawcę chętnego zatrudnić ją na okres 18 miesięcy. Bon zatrudnieniowy przyznawany jest na wniosek bezrobotnego. Termin ważności bonu określa starosta, ustalając czas na znalezienie pracodawcy.

²⁵³ <http://psz.praca.gov.pl/dla-pracodawcow-i-przedsiobiorcow/wsparcie-tworzenia-miejsc-pracy/bon-zatrudnieniowy> - dostęp 09.07.2019

► Co zyskują pracodawcy zatrudniający bezrobotnych w ramach bonu zatrudnieniowego?

W ramach bonu zatrudnieniowego pracodawca otrzymuje refundację części kosztów wynagrodzenia i składek na ubezpieczenia społeczne za zatrudnionego bezrobotnego w wysokości zasiłku dla bezrobotnych, przez okres pierwszych 12 miesięcy zatrudnienia. Refundacja części kosztów wynagrodzenia i składek na ubezpieczenia społeczne za zatrudnionego bezrobotnego jest przyznawana zgodnie z warunkami dopuszczalności pomocy de minimis.

► W jaki sposób starać się o przyjęcie do pracy bezrobotnego w ramach bonu zatrudnieniowego?

Wstępnym krokiem zmierzającym do zatrudnienia bezrobotnego posiadacza bonu jest złożenie deklaracji zawierającej zobowiązanie do zatrudnienia go przez okres 18 miesięcy. **Realizacja bonu zatrudnieniowego następuje na podstawie umowy między starostą, a pracodawcą.** Beneficjent pomocy



w rozumieniu ustawy z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej (Dz. U. z 2018 r. poz. 362, z późn. zm.) do zawieranej umowy musi dołączyć zaświadczenia lub oświadczenie o pomocy de minimis, w zakresie określonym w art. 37 tej ustawy oraz informacje określone w przepisach wydanych na podstawie art. 37 ust. 2a powołanej wyżej ustawy, przedkładane na wymaganym formularzu. Limit pomocy de minimis stanowi równowartość 200 tys. euro w okresie trzech kolejnych lat obrotowych.

► Jakie są obowiązki pracodawcy zatrudniającego posiadacza bonu zatrudnieniowego?

Po podpisaniu umowy, skierowany przez urząd pracy młody człowiek podejmuje zatrudnienie u pracodawcy w ustalonym terminie. W przypadku niewywiązania się z obowiązku zatrudniania posiadacza bonu przez okres 18 miesięcy, pracodawca zwraca całość lub część uzyskanej refundacji (zależnie od momentu zwolnienia). Wyjatek stanowi zwolnienie z pracy z inicjatywy posiadacza bonu lub z jego winy.

► Dodatkowe informacje

Na stronie internetowej Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów znajdują się m.in.:

- szczegółowe informacje dotyczące pomocy de minimis;
- polskie akty prawne związane z udzielaniem m.in. pomocy de minimis;
- unijne akty prawne.

Podstawa prawna

- ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. z 2018 r. poz. 1265, z późn. zm.) - art. 66m

8. Dofinansowanie wynagrodzenia za zatrudnienie bezrobotnego w wieku 50⁺²⁵⁴

Celem dofinansowania pracodawcy wynagrodzenia za zatrudnienie bezrobotnego, który ukończył 50 rok życia jest zachęcenie pracodawców do zatrudniania bezrobotnych w tej grupie wiekowej. Dofinansowanie może otrzymać pracodawca albo przedsiębiorca.

► Co zyskują pracodawcy otrzymujący dofinansowanie wynagrodzenia za zatrudnienie bezrobotnego w wieku 50 lat i więcej i jakie warunki muszą spełnić?

Dofinansowanie wynagrodzenia bezrobotnego w wieku 50 lat i więcej skierowanego przez urząd pracy przysługuje przez okres:

- 12 miesięcy w przypadku bezrobotnych w wieku 50 lat - 60 lat,
- 24 miesięcy w przypadku bezrobotnych, którzy ukończyli 60 lat.

Wysokość dofinansowania wynosi maksymalnie do 50% minimalnego wynagrodzenia za pracę miesięcznie. Pracodawca lub przedsiębiorca są obowiązani do dalszego zatrudniania skierowanego bezrobotnego po zakończeniu dofinansowania przez okres równy co najmniej połowie okresu dofinansowania, tj.:

- przez okres 6 miesięcy w przypadku 12-miesięcznego dofinansowania wynagrodzenia osób w wieku 50-60 lat;
- przez okres 12 miesięcy w przypadku 24-miesięcznego dofinansowania wynagrodzenia osób w wieku powyżej 60 lat.

Dofinansowanie wynagrodzenia za zatrudnienie bezrobotnego, który ukończył 50 rok życia jest udzielane zgodnie z warunkami dopuszczalności pomocy de minimis.

²⁵⁴ <http://psz.praca.gov.pl/dla-pracodawcow-i-przedsiębiorców/wsparcie-tworzenia-miejsc-pracy/dofinansowanie-wynagrodzenia-za-zatrudnienie-bezrobotnego-w-wieku-50-> - dostęp 09.07.2019

► W jaki sposób starać się o przyznanie dofinansowania wynagrodzenia za zatrudnienie bezrobotnego, który ukończył 50 rok życia?

Przyznanie dofinansowania wynagrodzenia za zatrudnienie bezrobotnego odbywa się na podstawie umowy między starostą a pracodawcą lub przedsiębiorcą. Beneficjent pomocy w rozumieniu ustawy z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej (Dz. U. z 2018 r. poz. 362, z późn. zm.) do zawieranej umowy musi dołączyć zaświadczenia lub oświadczenie o pomocy de minimis, w zakresie określonym w art. 37 tej ustawy oraz informacje określone w przepisach wydanych na podstawie art. 37 ust. 2a powołanej wyżej ustawy, przedkładane na wymaganym formularzu. Limit pomocy de minimis stanowi równowartość 200 tys. euro w okresie trzech kolejnych lat obrotowych.



► Obowiązki pracodawcy

W przypadku nieutrzymania zatrudnienia skierowanego bezrobotnego w okresie przysługiwania dofinansowania wynagrodzenia lub też rezygnacji z dalszego zatrudnienia po zakończeniu dofinansowania - pracodawca lub przedsiębiorca są obowiązani do zwrotu wszystkich otrzymanych środków wraz z odsetkami ustawowymi.

► Dodatkowe informacje

Na stronie internetowej Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów znajdują się m.in.:

- szczegółowe informacje dotyczące pomocy de minimis;
- polskie akty prawne związane z udzielaniem m.in. pomocy de minimis;
- unijne akty prawne.

Podstawa prawna

- ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. z 2018 r. poz. 1265, z późn. zm.) – art. 60d.

9. Grant na telepracę²⁵⁵

Celem grantu na telepracę jest pomoc pracodawcy w utworzeniu miejsca pracy dla bezrobotnych powracających na rynek pracy po przerwie związanej z wychowaniem dziecka lub sprawowaniem opieki nad osobą zależną oraz bezrobotnych opiekunów osoby niepełnosprawnej. Grant może otrzymać pracodawca albo przedsiębiorca

► Kogo można zatrudnić na zasadach telepracy?

Na stanowisku finansowanym z grantu na telepracę może być zatrudniony:

1. skierowany przez urząd pracy bezrobotny rodzic wychowujący co najmniej jedno dziecko w wieku do 6 lat, który w okresie 3 lat przed rejestracją w urzędzie pracy zrezygnował z zatrudnienia lub innej pracy zarobkowej ze względu na wychowywanie dziecka;
2. bezrobotny opiekun osoby zależnej, który w okresie 3 lat przed rejestracją w urzędzie pracy zrezygnował z zatrudnienia lub innej pracy zarobkowej ze względu na sprawowanie opieki nad osobą zależną;
3. bezrobotny opiekun osoby niepełnosprawnej.

Grant **nie może zostać przyznany** na utworzenie stanowiska pracy dla bezrobotnego, który jest osobą bliską:

- małżonkiem pracodawcy lub przedsiębiorcy;
- rodzicem pracodawcy lub przedsiębiorcy;
- rodzeństwem pracodawcy lub przedsiębiorcy;
- dzieckiem własnym lub przysposobionym: pracodawcy lub przedsiębiorcy, małżonka pracodawcy lub przedsiębiorcy, rodzeństwa pracodawcy lub przedsiębiorcy.

► Co zyskują pracodawcy i jakie warunki muszą spełnić aby otrzymać grant na utworzenie stanowiska telepracy?

Pracodawca albo przedsiębiorca może otrzymać z Funduszu Pracy grant na utworzenie stanowiska telepracy wypłacany z góry w wysokości do 6-krotności minimalnego wynagrodzenia za pracę obowiązującego w dniu zawarcia umowy, za każdego skierowanego bezrobotnego. W przypadku zatrudnienia skierowanego bezrobotnego opiekuna osoby niepełnosprawnej pracodawca albo przedsiębiorca może otrzymać ww. grant w wysokości do 12-krotności minimalnego wynagrodzenia za pracę obowiązującego w dniu zawarcia umowy. Pracodawca albo przedsiębiorca są obowiązani, stosownie do zawartej umowy, do utrzymania zatrudnienia skierowanego bezrobotnego przez okres:

²⁵⁵ <http://psz.praca.gov.pl/dla-pracodawcow-i-przedsiębiorcow/wsparcie-tworzenia-miejsc-pracy/grant-na-teleprace> - dostęp 10.07.2019

- 12 miesięcy w pełnym wymiarze czasu pracy lub
- 18 miesięcy w wymiarze ½ etatu.

Jeśli pracodawca / przedsiębiorca nie w pełni wywiąże się z utrzymania w zatrudnieniu osoby skierowanej przez urząd pracy, ma obowiązek zwrócić grant w wysokości proporcjonalnej do czasu zatrudnienia określonego w umowie. W przypadku gdy grant będzie wykorzystany niezgodnie z umową lub nie zostanie wykorzystany - zwrot następuje w pełnej wysokości. Grant na utworzenie stanowiska telepracy jest przyznawany zgodnie z warunkami dopuszczalności pomocy de minimis.

► W jaki sposób starać się o przyznanie grantu na utworzenie stanowiska telepracy?

Przyznanie grantu na utworzenie stanowiska telepracy następuje na podstawie umowy między starostą a pracodawcą albo przedsiębiorcą. Pracodawca albo przedsiębiorca będący beneficjentem pomocy w rozumieniu ustawy z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej (Dz. U. z 2018 r. poz. 362, z późn. zm.) do zawieranej umowy musi dołączyć zaświadczenia lub oświadczenie o pomocy de minimis, w zakresie określonym w art. 37 ust. 1 i ust. 2 tej ustawy oraz informacje określone w przepisach wydanych na podstawie art. 37 ust. 2a powołanej wyżej ustawy, przedkładane na wymaganym formularzu. Limit pomocy de minimis stanowi równowartość 200 tys. euro w okresie trzech kolejnych lat obrotowych.

► Obowiązki pracodawcy

Niewywiązanie się z warunków umowy, czy też wykorzystanie grantu niezgodnie z umową lub jego niewykorzystanie powoduje obowiązek zwrotu grantu wraz z odsetkami ustawowymi. Odsetki naliczane są od dnia otrzymania grantu.

► Dodatkowe informacje

Na stronie internetowej Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów znajdują się m.in.:

szczegółowe informacje dotyczące pomocy de minimis;

polskie akty prawne związane z udzielaniem m.in. pomocy de minimis;

unijne akty prawne.

Podstawa prawna

- ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. z 2018 r. poz. 1265, z późn. zm.) – art. 60a.

10. Zwolnienie z opłacania składki na Fundusz Pracy oraz składki na Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych za zatrudnionych bezrobotnych do 30 roku życia ²⁵⁶

Celem zwolnienia ze składki na Fundusz Pracy oraz składki na Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych za zatrudnione osoby do 30 roku życia skierowane z urzędu pracy, jest zachęcenie pracodawców do oferowania miejsc pracy bezrobotnym w tej grupie wiekowej i ułatwienie młodym osobom wejścia na rynek pracy.

► Kogo należy zatrudnić, aby otrzymać zwolnienie z ponoszenia kosztów składki na Fundusz Pracy oraz kosztów składki na Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych?

Zwolnienie z odprowadzania składki na Fundusz Pracy oraz składki na Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych przysługuje w przypadku zatrudnienia każdego młodego człowieka, który jako bezrobotny został skierowany do pracy przez urząd pracy i w momencie skierowania nie ukończył 30 roku życia.

► Kto może otrzymać zwolnienie z ponoszenia kosztów składki na Fundusz Pracy oraz składki na Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych za zatrudnienie bezrobotnych do 30 roku życia i co zyskuje pracodawca?

Zwolnienie z opłacania składki na Fundusz Pracy oraz składki na Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych przysługuje pracodawcom i innym jednostkom organizacyjnym, które zatrudnią skierowanego przez urząd pracy młodego człowieka na podstawie umowy o pracę. Zwolnienie z opłacania składki na Fundusz Pracy oraz składki na Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych obejmuje okres 12 miesięcy, począwszy od pierwszego miesiąca po zawarciu umowy o pracę, za skierowanych zatrudnionych bezrobotnych.

Podstawa prawna

- ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. z 2018 r. poz. 1265, z późn. zm.) - art. 104c.

²⁵⁶ <http://psz.praca.gov.pl/dla-pracodawcow-i-przedsiębiorcow/wsparcie-tworzenia-miejsc-pracy/zwolnienie-z-oplacania-skladki-na-fundusz-pracy-oraz-skladki-na-fundusz-gwarantowanych-swiadczen-pracowniczych-za-zatrudnionych-bezrobotnych-do-30-roku-zycia> - dostęp 10.07.2019

- ustawa z dnia 13 lipca 2006 r. o ochronie roszczeń pracowniczych w razie niewypłacalności pracodawcy (Dz. U. z 2014 r. poz. 272) - art. 9c.

11. Zwolnienie z opłacania składki na Fundusz Pracy za zatrudnione osoby powyżej 50 roku życia²⁵⁷

Celem zwolnienia ze składki na Fundusz Pracy za zatrudnione osoby powyżej 50 roku życia jest zachęcenie pracodawców do oferowania miejsc pracy bezrobotnym w tej grupie wiekowej.

► Kogo należy zatrudnić, aby otrzymać zwolnienie z ponoszenia kosztów składki na Fundusz Pracy?

Zwolnienie z odprowadzania składki na Fundusz Pracy przysługuje:

- przez okres 12 miesięcy, począwszy od pierwszego miesiąca po zawarciu umowy o pracę, za osoby zatrudnione, które ukończyły 50 rok życia i w okresie 30 dni przed zatrudnieniem pozostawały w ewidencji bezrobotnych powiatowego urzędu pracy;
- za osoby, które ukończyły co najmniej 55 lat (w przypadku kobiet) i 60 (w przypadku mężczyzn).

► Kto może otrzymać zwolnienie z ponoszenia kosztów składki na Fundusz Pracy za zatrudnienie osób powyżej 50 roku życia i co zyskuje pracodawca?

Zwolnienie z opłacania składki na Fundusz Pracy przysługuje pracodawcom i innym jednostkom organizacyjnym, które zatrudnią skierowane przez urząd pracy osoby powyżej 50 roku życia na podstawie umowy o pracę.

Podstawa prawna

- ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. z 2018 r. poz. 1265, z późn. zm.) - art. 104b

12. Refundacja składek na ubezpieczenia społeczne za bezrobotnych do 30 roku życia²⁵⁸

Celem refundacji kosztów poniesionych na składki na ubezpieczenia społeczne za bezrobotnych do 30 roku życia jest zachęcenie pracodawców do zatrudniania bezrobotnych w tej grupie wiekowej i ułatwienie wejścia na rynek pracy młodym osobom bez doświadczenia zawodowego.

²⁵⁷ <http://psz.praca.gov.pl/dla-pracodawcow-i-przedsiębiorców/wsparcie-tworzenia-miejsc-pracy/zwolnienie-z-opłacania-składki-na-fundusz-pracy-za-zatrudnione-osoby-powyżej-50-roku-życia> - dostęp 10.07.2029

²⁵⁸ <http://psz.praca.gov.pl/dla-pracodawcow-i-przedsiębiorców/wsparcie-tworzenia-miejsc-pracy/refundacja-skladek-na-ubezpieczenia-społeczne-za-bezrobotnych-do-30-roku-życia> - dostęp 10.07.2019

► **Kogo należy zatrudnić, aby otrzymać refundację kosztów poniesionych na składki na ubezpieczenia społeczne za bezrobotnych do 30 roku życia?**

Refundacja może być przyznana za zatrudnienie skierowanego do pracy (przez urząd pracy) bezrobotnego do 30 roku życia, który podjął to zatrudnienie po raz pierwszy w życiu i zaplanowano tę formę pomocy w indywidualnym planie działania.

► **Kto może otrzymać refundację kosztów poniesionych na składki na ubezpieczenia społeczne za bezrobotnych do 30 roku życia i co zyskuje pracodawca?**

Refundację kosztów poniesionych na składki na ubezpieczenia społeczne za bezrobotnych do 30 roku życia może otrzymać pracodawca przez **okres do 12 miesięcy** w wysokości nie przekraczającej 50% minimalnego wynagrodzenia za pracę miesięcznie. Refundacja jest przyznawana zgodnie z warunkami dopuszczalności pomocy de minimis.

► **W jaki sposób starać się o przyznanie refundacji kosztów poniesionych na składki na ubezpieczenia społeczne za bezrobotnych do 30 roku życia?**

Przyznanie refundacji kosztów poniesionych na składki na ubezpieczenia społeczne odbywa się na podstawie umowy między starostą a pracodawcą. Pracodawca będący beneficjentem pomocy w rozumieniu ustawy z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej (Dz. U. z 2018 r. poz. 362, z późn. zm.) do zawieranej umowy musi dołączyć zaświadczenia lub oświadczenie o pomocy de minimis, w zakresie określonym w art. 37 tej ustawy oraz informacje określone w przepisach wydanych na podstawie art. 37 ust. 2a powołanej wyżej ustawy, przedkładane na wymaganym formularzu. Limit pomocy de minimis stanowi równowartość 200 tys. euro w okresie trzech kolejnych lat obrotowych.



► **Jakie są obowiązki pracodawcy, któremu przyznano refundację kosztów poniesionych na składki na ubezpieczenia społeczne za bezrobotnych do 30 roku życia?**

Pracodawca jest obowiązany do dalszego zatrudniania skierowanego bezrobotnego przez okres 6 miesięcy po zakończeniu okresu refundacji po rygorem zwrotu otrzymanych środków.

► **Dodatkowe informacje**

Na stronie internetowej Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów znajdują się m.in.:

- szczegółowe informacje dotyczące pomocy de minimis;
- polskie akty prawne związane z udzielaniem m.in. pomocy de minimis;
- unijne akty prawne.

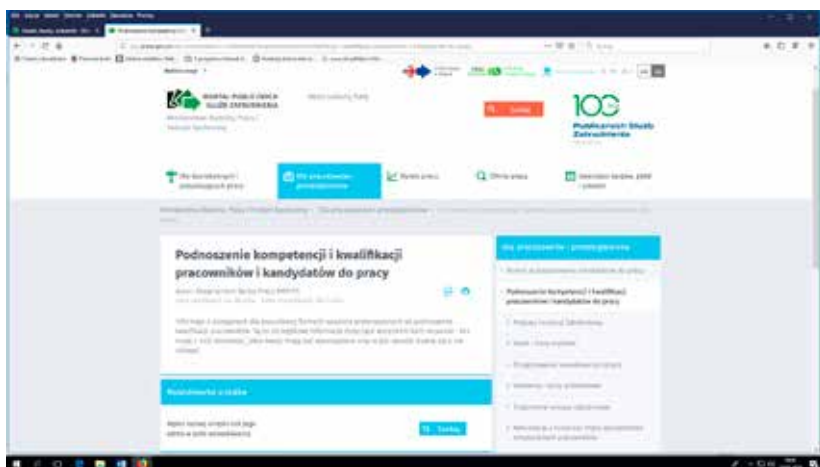
Podstawa prawna

- ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. z 2018 r. poz. 1265, z późn. zm.) – art. 60c.

III. Podnoszenie kompetencji i kwalifikacji kandydatów do pracy²⁵⁹

To oferta kolejnych ustawowych działań, podejmowanych przez Publiczne Służby Zatrudnienia na rzecz aktywizacji zawodowej bezrobotnych w szczególnej sytuacji na rynku pracy, w które mogą włączyć się pracodawcy i skorzystać z dofinansowania z Funduszu Pracy lub Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS), mając jednocześnie wpływ na pozyskanie nowego, dobrze przygotowanego kandydata do pracy w firmie. Wszelkie informacje o dostępnych dla pracodawcy formach wsparcia związanych z podnoszeniem kwalifikacji potencjalnych kandydatów do pracy; o tym kto może z nich skorzystać, jakie kwoty mogą być wykorzystane oraz w jaki sposób można się o nie ubiegać, prezentują na swojej stronie wszystkie Powiatowe rządy pracy. Można się z nimi zapoznać również na stronie wortalu PSZ – poniżej odpowiednia strona Wortalu:

²⁵⁹ <http://psz.praca.gov.pl/dla-pracodawcow-i-przedsiębiorców/podnoszenie-kompetencji-i-kwalifikacji-pracowników-i-kandydatów-do-pracy> - dostęp 10.07.2019



Ponadto, szczegółowe informacje na temat tego Funduszu można znaleźć w artykule tego poradnika zatytułowanym „Dofinansowanie szkoleń w ramach Krajowego Funduszu Szkoleniowego”

1. Staże i bony stażowe:²⁶⁰

Staż to nabywanie przez osoby bezrobotne umiejętności praktycznych do wykonywania pracy poprzez wykonywanie zadań w miejscu pracy bez nawiązania stosunku pracy. Pracodawca, czy inny organizator stażu, w związku z przyjęciem osoby bezrobotnej na staż, nie ponosi kosztów wynagrodzenia, natomiast stażysta w tym czasie otrzymuje stypendium w wysokości **120% kwoty zasiłku dla bezrobotnych**, które jest wypłacane aktualnie przez starostę ze środków Funduszu Pracy lub w ramach realizowanych projektów ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS).

► Przez jaki okres oraz kto może organizować staż?

- Staż może trwać od **3 do 6 miesięcy** i może z niego skorzystać każdy skierowany bezrobotny;
- Bezrobotny, który nie ukończył 30 roku życia może zostać skierowany do odbycia stażu przez okres **do 12 miesięcy**.

Staze mogą być organizowane u pracodawców, jednoosobowych przedsiębiorców niezatrudniających pracowników oraz w organizacjach pozarządowych, w rolniczych spółdzielniach produkcyjnych lub u pełnoletnich osób fizycznych zamieszkujących i prowadzących na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej,

²⁶⁰ <http://psz.praca.gov.pl/dla-pracodawcow-i-przedsiębiorcow/podnoszenie-kompetencji-i-kwalifikacji-pracownikow-i-kandydatow-do-pracy/staze-i-bony-stazowe> - dostęp 10.07.2019

osobiście i na własny rachunek działalność w zakresie produkcji roślinnej lub zwierzęcej, w tym ogrodniczej, sadowniczej, pszczelarskiej i rybnej, w pozostających w ich posiadaniu gospodarstwach rolnych obejmujących obszar użytków rolnych o powierzchni przekraczającej 2 ha przeliczeniowe lub prowadzących dział specjalny produkcji rolnej, o którym mowa w ustawie z dnia 20 grudnia 1990 r. o ubezpieczeniu społecznym rolników.

► W jaki sposób można przyjąć osobę na staż?

Pracodawca chcąc przyjąć osobę na staż, składa odpowiedni wniosek w Powiatowym Urzędzie Pracy. Każdy PUP na swojej stronie informuje o terminie naboru wniosków od organizatorów stażu. Przed złożeniem wniosku, **pracodawca powinien zapoznać się szczegółowo z Regulaminem i zasadami organizacji stażu i ubiegania się o tę formę**



wsparcia, obowiązującym w danym PUP (wnioski i niektóre wymagania mogą się różnić w zależności od urzędu). Składając wniosek, można wskazać imię i nazwisko osoby bezrobotnej, którą pracodawca chce przyjąć na staż. Jeżeli pracodawca nie wskaże takiej osoby, to ma możliwość wyboru spośród bezrobotnych skierowanych przez PUP. Wniosek o organizację stażu należy złożyć przed przyjęciem na staż osoby bezrobotnej. Dopiero po pozytywnym rozpatrzeniu wniosku przez PUP oraz **podpisaniu umowy określającej warunki należytej realizacji stażu zgodnie z ustalonym programem,** możliwe jest przyjęcie na staż skierowanej osoby bezrobotnej.

► Jakie korzyści pracodawcy może przynieść organizacja stażu dla bezrobotnych

Pracodawca zyskuje osobę do pracy bez ponoszenia kosztów wynagrodzenia. Może sprawdzić kompetencje posiadane przez bezrobotnego, a także może go praktycznie wyszkolić na stanowisku pracy, zgodnie z potrzebami firmy

► Czym jest bon stażowy?

Bon stażowy jest instrumentem aktywizacji najmłodszych bezrobotnych do 30. roku życia. Stanowi **gwarancję skierowania do odbycia stażu u pracodawcy wskazanego przez bezrobotnego na okres 6 miesięcy, o ile pracodawca zobowiąże się do zatrudnienia bezrobotnego po zakończeniu stażu przez**

okres 6 miesięcy. Termin ważności bonu stażowego określa starosta. W ramach bonu stażowego starosta finansuje dodatkowo:

- **koszty przejazdu** do i z miejsca odbywania stażu – w formie ryczałtu, do wysokości 600 zł, wypłacanego bezrobotnemu w miesięcznych transzach w wysokości do 100 zł, łącznie ze stypendium;
- koszty niezbędnych **badan lekarskich** lub psychologicznych – w formie wpłaty na konto wykonawcy badania.

Pracodawcy, który zatrudni bezrobotnego przez deklarowany okres 6 miesięcy, starosta wypłaca **premię - według stanu prawnego na dzień 1 czerwca 2019 r. w wysokości 1568,50 zł** (premia i maksymalna kwota ryczałtu podlegają waloryzacji).

Podstawa prawna

- ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. z 2018 r. poz. 1265, z późn. zm.) – art. 53, art. 66l
- rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 20 sierpnia 2009 r. w sprawie szczegółowych warunków odbywania stażu przez bezrobotnych (Dz.U. z 2009 r. poz. 1160)

2. Przygotowanie zawodowe dorosłych²⁶¹

Przygotowanie zawodowe dorosłych to instrument aktywizacji zawodowej bezrobotnych i poszukujących pracy, bez nawiązywania stosunku pracy z pracodawcą, według programu obejmującego nabywanie umiejętności praktycznych i wiedzy teoretycznej, zakończonego egzaminem. Przygotowanie zawodowe dorosłych realizowane jest u pracodawców, często we współpracy z instytucją szkoleniową. Może odbywać się w dwóch formach:

- praktycznej nauki zawodu dorosłych, która trwa **od 6 miesięcy do 12 miesięcy** – umożliwiające przystąpienie do egzaminu potwierdzającego kwalifikacje w zawodzie lub egzaminu czeladniczego,
- przyuczenia do pracy dorosłych trwającego **od 3 miesięcy do 6 miesięcy** – mającego na celu zdobycie wybranych kwalifikacji zawodowych lub umiejętności, niezbędnych do wykonywania określonych zadań zawodowych, właściwych dla zawodu występującego w klasyfikacji zawodów i specjalności dla potrzeb rynku pracy.

²⁶¹ <http://psz.praca.gov.pl/dla-pracodawcow-i-przedsiębiorcow/podnoszenie-kompetencji-i-kwalifikacji-pracowników-i-kandydatów-do-pracy/przygotowanie-zawodowe-dorosłych> - dostęp 11.07.2019

► Kogo dotyczy?

Przygotowanie zawodowe dorosłych dotyczy osób bezrobotnych i osób poszukujących pracy które:

- otrzymują świadczenie socjalne przysługujące na urlopie górniczym lub górniczy zasiłek socjalny,
- uczestniczą w zajęciach w centrum integracji społecznej lub indywidualnym programie integracji, o którym mowa w przepisach o pomocy społecznej,
- są żołnierzami rezerwy,
- pobierają rentę szkoleniową,
- pobierają świadczenie szkoleniowe

w celu uzyskania przez nich kwalifikacji lub umiejętności zawodowych.

► W jaki sposób można skorzystać z tej formy wsparcia?

Przygotowanie zawodowe dorosłych może realizować każdy pracodawca, który spełni określone warunki:

1. zaoferuje program przygotowania zawodowego w formie przyuczenia do pracy lub w formie praktycznej nauki zawodu,
2. wyznaczy opiekuna uczestnika przygotowania zawodowego dorosłych.

Opiekun uczestnika przyuczenia do pracy dorosłych musi mieć co najmniej:

- wykształcenie średnie,
- umiejętności kształtowane w trakcie przyuczenia,
- roczne doświadczenie w wykonywaniu zadań z zakresu nadzoru nad pracownikami, stażystami lub praktykantami.

W przypadku realizacji praktycznej nauki zawodu dorosłych opiekun musi posiadać kwalifikacje instruktora praktycznej nauki zawodu (tak jak w przypadku kształcenia pracowników młodocianych). Pracodawca zainteresowany utworzeniem miejsca przygotowania zawodowego dorosłych, składa odpowiedni wniosek w Powiatowym Urzędzie Pracy. Przed złożeniem wniosku, **należy zapoznać się z Regulaminem ubiegania się o tę formę wsparcia, obowiązującym w wybranym Urzędzie Pracy.** Po przypadku pozytywnego rozpatrzenia wniosku przez Powiatowy Urząd Pracy, następuje podpisanie umowy w sprawie realizacji przygotowania zawodowego dorosłych zawieranej między starostą a pracodawcą lub między starostą, pracodawcą i instytucją szkoleniową, wpisaną do rejestru prowadzonego przez wojewódzki urząd pracy w której zawarte będą informacje dotyczące programu, według którego będzie realizowane przygotowanie zawodowe dorosłych.

► Jakich korzyści dostarcza pracodawcy?

Pracodawca realizujący przygotowanie zawodowe dorosłych ma do dyspozycji osobę niewykwalifikowaną lub z kwalifikacjami zdezaktualizowanymi, którą na stanowisku pracy przygotowuje do profesjonalnej realizacji zadań w firmie. Pracodawca nie ponosi kosztów wynagrodzenia uczestnika aktywizacji- uczestnik otrzymuje stypendium w wysokości **120% kwoty zasiłku dla bezrobotnych**. Natomiast przysługuje pracodawcy:

- **refundacja wydatków bieżących** niezbędnych do realizacji programu, poniesionych na każdego uczestnika (w szczególności na materiały i surowce, eksploatację maszyn i urządzeń, odzież roboczą, posiłki regeneracyjne) w wysokości określonej w umowie, maksymalnie do wysokości 2% przeciętnego wynagrodzenia za każdy pełny miesiąc realizacji programu Na podstawie zawartej umowy,
- **jednorazowa premia po zdaniu egzaminu przez uczestnika**; zgodnie z warunkami umowy jest ona przyznawana na wniosek pracodawcy w wysokości **500,9 zł. (kwota podlega waloryzacji)** za każdy pełny miesiąc programu zrealizowanego dla każdego skierowanego uczestnika; po zdaniu egzaminu.

Podstawa prawna

- ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. z 2018 r. poz. 1265, z późn. zm.) – art. 53a – h
- rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 11 kwietnia 2014 r. w sprawie przygotowania zawodowego dorosłych (Dz.U. z 2014 r. poz. 497)

3. Szkolenia i bony szkoleniowe²⁶²

Szkolenia dla osób bezrobotnych i poszukujących pracy są rodzajem aktywizacji zawodowej finansowaną przez urzędy pracy, prowadzoną w formie kursu obejmującego przeciętnie nie mniej niż 25 godzin zegarowych w tygodniu, chyba że przepisy odrębne przewidują niższy wymiar szkolenia. Szkolenie może trwać do 6 miesięcy, ale gdy wymaga tego program – do 12 miesięcy. Szkolenie dla osób bez kwalifikacji zawodowych może trwać do 12 miesięcy, a gdy wymaga tego program – do 24 miesięcy. Uczestnik szkolenia otrzymuje co miesiąc stypendium **równe 120% zasiłku dla bezrobotnych, jeżeli miesięczny wymiar godzin szkolenia wynosi co najmniej 150 godzin**. W przypadku niższego miesięcznego wymiaru godzin szkolenia wysokość stypendium ustala się proporcjonalnie,

²⁶² <http://psz.praca.gov.pl/dla-pracodawcow-i-przedsiębiorców/podnoszenie-kompetencji-i-kwalifikacji-pracowników-i-kandydatów-do-pracy/szkolenia-i-bony-szkoleniowe> - dostęp 11.07.2019

z tym że stypendium nie może być niższe niż 20% zasiłku. Po ukończeniu szkolenia uczestnik otrzymuje zaświadczenie lub inny dokument wystawiony przez instytucję szkoleniową.

► Kto może skorzystać ze szkolenia?

Skierowanie na szkolenie może dostać zarejestrowana w urzędzie pracy:

- osoba bezrobotna,
- osoba poszukująca pracy:
 - » będąca w okresie wypowiedzenia stosunku pracy lub stosunku służbowego, z winy pracodawcy,
 - » pracująca u pracodawcy w stanie upadłości lub likwidacji,
 - » otrzymująca świadczenia socjalne na urlopie górniczym lub górniczy zasiłek socjalny,
 - » uczestnicząca w indywidualnym programie integracji lub zajęciach Centrum Integracji Społecznej,
 - » będąca żołnierzem rezerwy,
 - » pobierająca rentę szkoleniową,
 - » pobierająca świadczenie szkoleniowe wypłacane przez pracodawcę,
 - » będąca domownikiem lub małżonkiem rolnika, szukającym pracy poza rolnictwem i podlegającym ubezpieczeniu społecznemu,
 - » będąca cudzoziemcem, m.in. obywatelem państwa należącego do Unii Europejskiej lub państwa, które zawarło odpowiednie umowy ze Wspólnotą Europejską; uchodzącą; osoba posiadającą zezwolenie na pobyt stały, osiedlenie się,
- pracująca w wieku 45 lat i powyżej.

► Co to jest bon szkoleniowy dla bezrobotnego do 30 roku życia?

Osoba bezrobotna, która nie przekroczyła 30 roku życia może otrzymać z urzędu pracy bon szkoleniowy, który gwarantuje jej skierowanie na wybrane szkolenie wraz z opłaceniem kosztów ponoszonych w związku z podjęciem szkolenia. Wartość bonu szkoleniowego wynosi do 100% przeciętnego wynagrodzenia obowiązującego w dniu przyznania bonu szkoleniowego.

► Jakie są warunki przyznania bezrobotnemu bonu szkoleniowego?

Bon szkoleniowy jest przyznawany na wniosek bezrobotnego. **Przed decyzją o przyznaniu bonu młody bezrobotny musi znaleźć pracodawcę chętnego do zatrudnienia go po odbytych szkoleniu** lub w inny sposób wykazać, że szkolenie

zwiększy szansę na podjęcie zatrudnienia, innej pracy zarobkowej lub działalności gospodarczej. Osoba, która otrzyma bon szkoleniowy musi w ustalonym terminie dostarczyć do urzędu pracy bon wypełniony przez instytucję szkoleniową. Termin ważności bonu określa starosta.



► Jak wygląda bon szkoleniowy?

Każdy urząd pracy może zaprojektować własny bon szkoleniowy. Bon powinien jednak zawierać m.in. informacje o urzędzie pracy i dane bezrobotnego, dane o instytucji szkoleniowej i zgłoszeniu się bezrobotnego na określony kurs, informacje o zakresie kosztów finansowanych w ramach bonu.

► Jakie koszty finansuje bon szkoleniowy?

W ramach bonu szkoleniowego starosta finansuje koszty:

1. jednego lub kilku szkoleń;
2. badań lekarskich lub psychologicznych niezbędnych do podjęcia szkolenia i/lub pracy po szkoleniu;
3. przejazdu na szkolenia (ryczałt maksymalnie do 200 zł.);
4. zakwaterowania, jeśli zajęcia odbywają się poza miejscem zamieszkania (ryczałt maksymalnie do 1500 zł.).

Starosta finansuje koszty do wysokości określonej w bonie szkoleniowym, a bezrobotny pokrywa koszty przekraczające ten limit. Bezrobotny, który wybierze sobie szkolenie z oferty rynkowej i uzasadni możliwość podjęcia pracy po tym szkoleniu, otrzymuje skierowanie na szkolenie, co oznacza także, że otrzyma stypendium szkoleniowe w wysokości 120% zasiłku.

► Jakie korzyści mogą przynieść pracodawcy bony szkoleniowe dla bezrobotnych?

Bezrobotny ubiegając się o realizację bonu szkoleniowego musi wykazać, że szkolenie zwiększy jego szanse na zatrudnienie, podjęcie innej pracy zarobkowej czy uruchomienie działalności gospodarczej. **Najchętniej urzędy pracy uznają za uprawdopodobnienie zatrudnienia deklarację pracodawcy o zatrudnieniu bezrobotnego po ukończeniu szkolenia.** Bezrobotny poszukując pracy będzie zatem informować pracodawców o możliwościach nabycia nowych/

specjalistycznych umiejętności, a z drugiej strony będzie zainteresowany, aby pracodawca zadeklarował jego zatrudnienie po odbytym szkoleniu. Pracodawca poszukujący kandydatów do pracy może uzgodnić z bezrobotnym posiadającym bon szkoleniowy szczegółowy zakres szkolenia, także odpowiedzieć gdzie można zdobyć pożądane kwalifikacje i po zrealizowanym szkoleniu pozyskać osobę dobrze przygotowaną do podjęcia pracy.

Podstawa prawna

- ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. z 2018 r. poz. 1265, z późn. zm.) – art. 1 ust. 3 pkt 2, art. 2 ust. 1 pkt 37, art. 40, art. 41, art. 43, art. 66k
- rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 14 maja 2014 r. w sprawie szczegółowych warunków realizacji oraz trybu i sposobów prowadzenia usług rynku pracy (Dz.U. z 2014 r. poz. 667) – rozdział 4

4. Trójstronne umowy szkoleniowe²⁶³

Trójstronne umowy szkoleniowe to umowy zawierane **na wniosek pracodawcy** pomiędzy starostą pracodawcą i instytucją szkoleniową, w celu przygotowania bezrobotnych do podjęcia zatrudnienia na konkretnych stanowiskach pracy. W ramach umowy:

- **starosta** zobowiązuje się do skierowania na szkolenie i sfinansowania kosztów szkolenia określonej liczby osób
- **instytucja szkoleniowa** zobowiązuje się do przeprowadzenia szkolenia zgodnie z programem uzgodnionym z pracodawcą i ściśle dostosowanym do jego potrzeb
- **pracodawca** zobowiązuje się do zatrudnienia osób bezrobotnych na okres co najmniej 6 miesięcy w trakcie lub po ukończeniu szkolenia lub po zdaniu egzaminu, jeśli został przeprowadzony

► Kto może być przeszkolony na potrzeby pracodawcy ?

Skierowanie na szkolenie w ramach umowy trójstronnej może dostać zarejestrowana w urzędzie pracy:

- osoba bezrobotna,
- osoba poszukująca pracy:
 - » będąca w okresie wypowiedzenia stosunku pracy lub stosunku służbowego, z winy pracodawcy,

²⁶³ <http://psz.praca.gov.pl/dla-pracodawcow-i-przedsiębiorców/podnoszenie-kompetencji-i-kwalifikacji-pracowników-i-kandydatów-do-pracy/trójstronne-umowy-szkoleniowe> - dostęp 11.07.2019

- » pracująca u pracodawcy w stanie upadłości lub likwidacji,
- » otrzymująca świadczenia socjalne na urlopie górniczym lub górniczy zasiłek socjalny,
- » uczestnicząca w indywidualnym programie integracji lub zajęciach Centrum Integracji Społecznej,
- » będąca żołnierzem rezerwy,
- » pobierająca rentę szkoleniową,
- » pobierająca świadczenie szkoleniowe wypłacane przez pracodawcę,
- » będąca domownikiem lub małżonkiem rolnika, szukającym pracy poza rolnictwem i podlegasz ubezpieczeniu społecznemu,
- » będąca cudzoziemcem, m.in. obywatelem państwa należącego do Unii Europejskiej lub państwa, które zawarło odpowiednie umowy ze Wspólnotą Europejską; uchodzącą; osoba posiadającą zezwolenie na pobyt stały, osiedlenie się,
- pracująca w wieku 45 lat i powyżej.

► W jaki sposób można ubiegać się o podpisanie trójstronnej umowy szkoleniowej?

Pracodawca zainteresowany zamówieniem szkolenia dostosowanego do jego potrzeb, składa w powiatowym urzędzie pracy właściwym ze względu na siedzibę pracodawcy albo miejsce prowadzenia działalności, wniosek zawierający:

- nazwę pracodawcy, adres siedziby i miejsce prowadzenia działalności;
- oznaczenie przeważającego rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej według Polskiej Klasyfikacji Działalności;
- wskazanie pożądanego poziomu i rodzaju wykształcenia lub kwalifikacji kandydatów na szkolenie;
- wskazanie zakresu umiejętności, uprawnień, kwalifikacji do uzyskania w wyniku szkolenia;
- wskazanie liczby uczestników szkolenia.

Wniosek zawierać może także wskazanie preferowanego realizatora szkolenia, terminu i miejsca realizacji. Do wniosku pracodawca dołącza:

- zobowiązanie do zatrudnienia bezrobotnych skierowanych na szkolenie na okres co najmniej 6 miesięcy w trakcie lub po ukończeniu szkolenia lub po zdaniu egzaminu, jeśli został przeprowadzony;
- zaświadczenia lub oświadczenie o pomocy *de minimis*.

► Jakie są korzyści z podpisania trójstronnej umowy szkoleniowej?

W umowach ujęte są w szczególności umiejętności i kwalifikacje wymagane od potencjalnych kandydatów do pracy, które są uwzględniane w programie szkolenia finansowanego przez PUP z Funduszu Pracy.

Podstawa prawna

- ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. z 2018 r. poz. 1265, z późn. zm.) – art. 40 ust. 2e-2g
- rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 14 maja 2014 r. w sprawie szczegółowych warunków realizacji oraz trybu i sposobów prowadzenia usług rynku pracy (Dz.U. z 2014 r. poz. 667)

IV. Pomoc w zatrudnianiu osób niepełnosprawnych ²⁶⁴

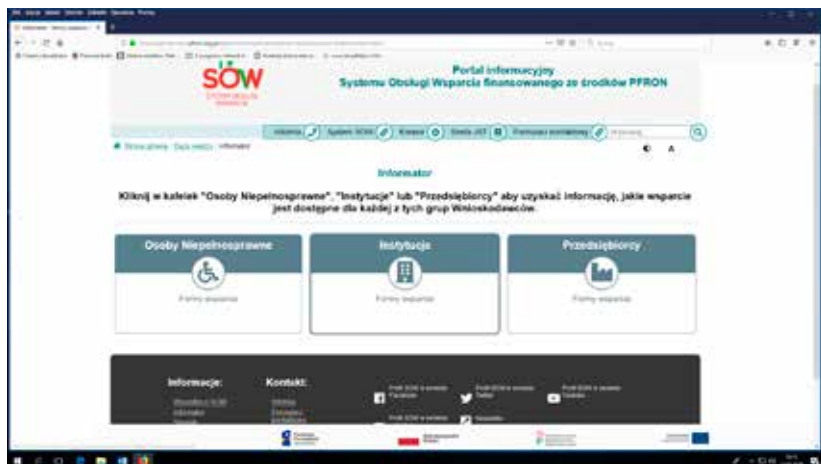
Wszystkie formy wsparcia, jakie pracodawca może uzyskać z urzędu pracy zatrudniając osobę niepełnosprawną na otwartym rynku pracy, mogą być finansowane ze środków Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych.

Czym jest Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (PFRON)²⁶⁵ – to fundusz /nowoczesna organizacja publiczna, których celem jest (najogólniej) tworzenie warunków ułatwiających Osobom z Niepełnosprawnościami pełne uczestnictwo w życiu zawodowym i społecznym. Mechanizm finansowania PFRON opiera się przede wszystkim na wpłatach od pracodawców, którzy nie zatrudniają odpowiedniej liczby osób niepełnosprawnych. Środki na realizację zadań PFRON są pozyskiwane z obowiązkowych miesięcznych wpłat pracodawców, którzy zatrudniają co najmniej 25 pracowników w przeliczeniu na pełny wymiar czasu pracy, a wskaźnik zatrudnienia osób niepełnosprawnych w ich zakładzie jest niższy niż 6%. Beneficjentami środków funduszu PFRON są pracodawcy, osoby indywidualne oraz organizacje pozarządowe i fundacje. Największą część środków, PFRON (jako instytucja publiczna) przekazuje bezpośrednio pracodawcom na różne formy wspierania **zatrudnienia osób niepełnosprawnych**. Szczegółowe informacje o tym z jakich form wsparcia może korzystać pracodawca zatrudniając osoby z niepełnosprawnościami, zamieszczone są na stronie internetowej PFRON <https://www.pfron.org.pl/> w zakładce „PRACODAWCY” oraz na Portalu Informacyjnym Systemu Obsługi Wsparcia finansowanego ze środków PFRON - <https://portal-sow.pfron.org.pl/opencms/export/sites/pfron-sow/sow/> w bloku „Informator 2019 Formy wsparcia” – zakładka „Przedsiębiorcy formy wsparcia” Ponadto, ogólne informacje w tym zakresie można znaleźć na stronie Wortalu

²⁶⁴ <http://psz.praca.gov.pl/dla-pracodawcow-i-przedsiębiorcow/zatrudnianie-niepełnosprawnych> - dostęp 12.07.2019

²⁶⁵ <https://www.pfron.org.pl/o-funduszu/czym-sie-zajmujemy/>

Publicznych Służb Zatrudnienia, opracowane przez Biuro Pełnomocnika Rządu do spraw Osób Niepełnosprawnych MPiPS.



Pracodawca, który chce zatrudnić osobę niepełnosprawną może ubiegać się o:

1. Zwrot kosztów przystosowania tworzonych lub istniejących stanowiska pracy dla osoby niepełnosprawnej²⁶⁶

Pracodawca, który zatrudni osobę niepełnosprawną przez okres co najmniej 36 miesięcy (zatrudnienie oznacza tu umowę o pracę, a nie umowę cywilnoprawną) może otrzymać zwrot ze środków Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych kosztów:

- adaptacji pomieszczeń zakładu pracy do potrzeb osób niepełnosprawnych, w szczególności poniesionych w związku z przystosowaniem tworzonych lub istniejących stanowisk pracy dla tych osób, stosownie do potrzeb wynikających z ich niepełnosprawności;
- adaptacji lub nabycia urządzeń ułatwiających osobie niepełnosprawnej wykonywanie pracy lub funkcjonowanie w zakładzie pracy;
- zakupu i autoryzacji oprogramowania na użytek pracowników niepełnosprawnych oraz urządzeń technologii wspomagających lub przystosowanych do potrzeb wynikających z ich niepełnosprawności;
- rozpoznania przez służby medycyny pracy potrzeb, o których mowa wyżej.

²⁶⁶ <http://psz.praca.gov.pl/dla-pracodawcow-i-przedsiębiorcow/zatrudnianie-niepełnosprawnych/zwrot-kosztów-przystosowania-stanowiska-pracy-dla-osoby-niepełnosprawnej> - dostępny 12.07.2019

► Dla jakich osób niepełnosprawnych?

Zwrot kosztów dotyczy osób niepełnosprawnych:

- bezrobotnych lub poszukujących pracy niepozostających w zatrudnieniu, skierowanych do pracy przez powiatowy urząd pracy;
- pozostających w zatrudnieniu u pracodawcy występującego o zwrot kosztów, ale tylko w stosunku do tych osób, których niepełnosprawność powstała w okresie zatrudnienia u tego pracodawcy, z wyjątkiem przypadków, gdy przyczyną powstania niepełnosprawności było zawinione przez pracodawcę lub przez pracownika naruszenie przepisów, w tym przepisów prawa pracy

Jeżeli okres zatrudnienia Osoby Niepełnosprawnej będzie krótszy niż 36 miesięcy, pracodawca zwraca otrzymane wsparcie finansowe. Zwrot przyznanych środków nie jest wymagany, jeśli w terminie 3 miesięcy od dnia rozwiązania stosunku pracy z Osobą Niepełnosprawną zostanie zatrudniona inna Osoba Niepełnosprawna, zarejestrowana

w powiatowym urzędzie pracy jako bezrobotna lub poszukująca pracy i niepozostająca w zatrudnieniu. Wynikająca z tego powodu przerwa nie jest wliczana do wymaganego okresu 36 miesięcy.



► Wysokość pomocy

- Maksymalna wysokość pomocy na przystosowanie jednego stanowiska wynosi dwudziestokrotność przeciętnego wynagrodzenia (tj. przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w gospodarce narodowej w poprzednim kwartale od pierwszego dnia następującego po ogłoszeniu przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego - obecnie jest to kwota 4.950,94 zł.)²⁶⁷ za każde przystosowane stanowisko pracy osoby niepełnosprawnej.
- Maksymalna kwota zwrotu kosztów poniesionych w związku z rozpoznaniem potrzeb Osób Niepełnosprawnych wynosi 15% kosztów związanych z przystosowaniem tworzonych lub istniejących stanowisk pracy do potrzeb Osób Niepełnosprawnych.

²⁶⁷ <http://psz.praca.gov.pl/rynek-pracy/stawki-kwoty-wskazniki> - dostęp 12.07.2019

Zwrotu kosztów dokonuje starosta na podstawie umowy cywilnoprawnej, która określa wysokość pomocy oraz prawa i obowiązki stron ją zawierających (starosty i pracodawcy).

► **Należy pamiętać:**

- zwrotowi nie podlegają koszty poniesione przez pracodawcę przed dniem zawarcia umowy
- warunkiem zwrotu kosztów jest uzyskanie pozytywnej opinii Państwowej Inspekcji Pracy – wydanej na wniosek starosty - o przystosowaniu stanowiska pracy do potrzeb wynikających z niepełnosprawności zatrudnionego pracownika.

Podstawa prawna:

- Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 roku o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych - art. 26
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 23 grudnia 2014 r. w sprawie zwrotu dodatkowych kosztów związanych z zatrudnianiem pracowników niepełnosprawnych

2. Zwrot kosztów wyposażenia stanowiska pracy osoby niepełnosprawnej ²⁶⁸

O zwrot kosztów wyposażenia stanowiska pracy może ubiegać się pracodawca, który:

- prowadzi działalność przez okres co najmniej 12 miesięcy;
- przez okres 36 miesięcy zatrudni osobę niepełnosprawną zarejestrowaną w powiatowym urzędzie pracy jako bezrobotną albo poszukującą pracy niepozostającą w zatrudnieniu.

► **Wysokość pomocy**

Maksymalna wysokość pomocy na wyposażenie jednego stanowiska wynosi piętnastokrotność przeciętnego wynagrodzenia (tj. przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w gospodarce narodowej w poprzednim kwartale od pierwszego dnia następującego po ogłoszeniu przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego obecnie jest to kwota 4.950,94 zł.). **Zwrotu kosztów dokonuje starosta na podstawie umowy cywilnoprawnej, która określa wysokość pomocy oraz prawa i obowiązki stron ją zawierających (starosty i pracodawcy).** Jeżeli okres zatrudnienia Osoby Niepełnosprawnej będzie krótszy niż 36 miesięcy, pracodawca zwraca otrzymane wsparcie finansowe. Zwrot przyznanych środków

²⁶⁸ <http://psz.praca.gov.pl/dla-pracodawcow-i-przedsiębiorcow/zatrudnianie-niepełnosprawnych/zwrot-kosztow-wyposazenia-stanowiska-pracy-osoby-niepełnosprawnej> - dostęp 12.07.2019

nie jest wymagany, jeśli w terminie 3 miesięcy od dnia rozwiązania stosunku pracy z Osobą Niepełnosprawną zostanie zatrudniona inna Osoba Niepełnosprawna, zarejestrowana w powiatowym urzędzie pracy jako bezrobotna lub poszukująca pracy i niepozostająca w zatrudnieniu. Wynikająca z tego powodu przerwa nie jest wliczana do wymaganego okresu 36 miesięcy.

► Procedura postępowania

Wniosek o refundację kosztów wyposażenia stanowisk pracy składa się do starosty właściwego ze względu na miejsce zarejestrowania osoby niepełnosprawnej. W zdecydowanej większości powiatów zadanie to realizuje powiatowy urząd pracy. Jeżeli wniosek po ocenie formalnej i merytorycznej zostanie pozytywnie zaopiniowany, następuje podpisanie umowy między pracodawcą a starostą. Umowa jest podstawą przekazania środków publicznych na refundację.

► Należy pamiętać:

Warunkiem dokonania zwrotu kosztów jest uzyskanie pozytywnej opinii Państwowej Inspekcji Pracy, wydanej na wniosek starosty o przystosowaniu stanowiska pracy do potrzeb wynikających z niepełnosprawności zatrudnionego pracownika lub w przypadku gdy zatrudnienie osoby niepełnosprawnej nie wymagało przystosowania o spełnieniu warunków bezpieczeństwa i higieny pracy na tym stanowisku. Zwrot kosztów obejmuje udokumentowane koszty zakupu lub wytworzenia wyposażenia stanowiska pracy wraz z niepodlegającym odliczeniu podatkiem VAT i podatkiem akcyzowym. Wydatki poniesione przez pracodawcę przed podpisaniem umowy nie mogą zostać zrefundowane ze środków PFRON.

Podstawa prawna:

- ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 roku o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych - art. 26e
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej dnia 11 marca 2011 r. w sprawie zwrotu kosztów wyposażenia stanowiska pracy osoby niepełnosprawnej
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 3 grudnia 2013 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie zwrotu kosztów wyposażenia stanowiska pracy osoby niepełnosprawnej
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 17 czerwca 2014 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie zwrotu kosztów wyposażenia stanowiska pracy osoby niepełnosprawnej

3. Zwrot kosztów zatrudnienia pracownika pomagającego pracownikowi niepełnosprawnemu w pracy (pracownika wspomagającego)²⁶⁹

Pracodawca, który zatrudnia pracownika niepełnosprawnego może otrzymać ze środków Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych zwrot miesięcznych kosztów zatrudnienia pracowników pomagających pracownikowi niepełnosprawnemu w pracy w zakresie czynności ułatwiających komunikowanie się z otoczeniem, a także czynności niemożliwych lub trudnych do samodzielnego wykonania przez pracownika niepełnosprawnego na stanowisku pracy.

► Wysokość pomocy

Wysokość zwrotu ustala się dzieląc liczbę godzin przeznaczonych na pomoc osobom niepełnosprawnym przez liczbę godzin pracy osób niepełnosprawnych w danym miesiącu i mnożąc uzyskany wynik przez kwotę najniższego wynagrodzenia. Liczba godzin przeznaczonych na pomoc pracownikowi niepełnosprawnemu **nie może przekroczyć 20% liczby godzin pracy pracownika w miesiącu.**

► Jak ubiegać się o zwrot kosztów?²⁷⁰

Aby uzyskać zwrot, pracodawca musi złożyć wniosek o zwrot kosztów zatrudnienia pracowników pomagających pracownikowi niepełnosprawnemu w pracy (...) do starosty lub prezydenta miasta na prawach powiatu. Starosta lub prezydent miasta na prawach powiatu dokonuje zwrotu kosztów po zawarciu umowy. Przepisy nie zabraniają, aby pracownikiem pomagającym pracownikowi niepełnosprawnemu była inna osoba niepełnosprawna. Należy jednak wziąć pod uwagę, że niepełnosprawny pracownik pomagający osobie niepełnosprawnej nie powinien mieć problemów związanych z wykonywaniem czynności, w zakresie których służy pomocą innemu pracownikowi niepełnosprawnemu. Refundacja kosztów zatrudnienia pracownika pomagającego pracownikowi niepełnosprawnemu w pracy, może dotyczyć również sytuacji, w której zarówno osoba niepełnosprawna, jak i pracownik pomagający, pracują w danym podmiocie od dawna, a zajmowane przez pracownika niepełnosprawnego stanowisko pracy i zakres obowiązków nie uległy zmianie. Taka sytuacja może zaistnieć jeśli dojdzie do pogorszenia stanu zdrowia pracownika niepełnosprawnego i wyniknie z niego



269 <http://psz.praca.gov.pl/dla-pracodawcow-i-przedsiębiorców/zatrudnianie-niepełnosprawnych/zwrot-kosztów-zatrudnienia-pracownika-pomagającego-pracownikowi-niepełnosprawnemu-w-pracy> - dostępny 12.07.2019

270 <https://www.pfron.org.pl/pracodawcy/zatrudnienie-pracownika-wspomagającego/> - dostępny 12.07.2019

potrzeba udzielenia mu pomocy w wykonywaniu czynności na dotychczasowym stanowisku pracy.

► Ważna informacja dotycząca przepisów

Zwrot kosztów stanowi pomoc publiczną udzielaną w ramach tzw. „wyłączeń blokowych” (patrz: rozporządzenie Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającym niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu (Dz. Urz. UE L 187 z 26.06.2014, str. 1)). Pracodawca zobowiązany jest do przechowywania przez okres 10 lat dokumentacji pozwalającej na sprawdzenie zgodności przyznanej pomocy z przepisami rozporządzenia.

Podstawa prawna:

- rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 23 grudnia 2014 r. w sprawie zwrotu dodatkowych kosztów związanych z zatrudnianiem pracowników niepełnosprawnych (Dz. U. Nr 1987);
- rozporządzenie Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającym niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu (Dz. Urz. UE L 187 z 26.06.2014, str. 1);
- art. 26 d ustawy z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych (Dz. U. z 2011 r., Nr 127, poz. 721 z późn. zm.);
- ustawa z dnia 28 listopada 2014 r. o zmianie ustawy o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych (Dz. U. Nr 1873).

4. Zwrot kosztów szkolenia pracownika niepełnosprawnego²⁷¹

Pracodawca, który zatrudnia osoby niepełnosprawne może zorganizować dla nich szkolenie, a poniesione przez niego koszty tego szkolenia mogą zostać zrefundowane ze środków Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych.

²⁷¹ <http://psz.praca.gov.pl/dla-pracodawcow-i-przedsiębiorców/zatrudnianie-niepełnosprawnych/zwrot-kosztów-szkolenia-pracownika-niepełnosprawnego> - 12.07.2019

► Maksymalna kwota dofinansowania²⁷²

Koszty szkolenia mogą być zrefundowane ze środków PFRON do wysokości 70% tych kosztów, maksymalnie do wysokości dwukrotnego przeciętnego wynagrodzenia na jedną osobę. Maksymalna kwota wynosi:

- 70% kosztów szkolenia kwalifikujących się do objęcia pomocą – w odniesieniu do małych i średnich przedsiębiorców,
- 60% kosztów szkolenia kwalifikujących się do objęcia pomocą – w odniesieniu do dużych przedsiębiorców.

► Co może być objęte refundacją?

Refundacja obejmuje następujące koszty poniesione przez pracodawcę:

1. wynagrodzenie osób prowadzących szkolenie;
2. wynagrodzenia tłumacza języka migowego albo lektora dla niewidomych lub opiekuna zatrudnionej osoby niepełnosprawnej ruchowo, zaliczonej do znacznego stopnia niepełnosprawności;
3. koszty podróży osób prowadzących szkolenie i uczestników szkolenia;
4. koszty podróży przewodnika lub opiekuna zatrudnionej osoby niepełnosprawnej zaliczonej do znacznego stopnia niepełnosprawności;
5. koszty zakwaterowania i wyżywienia osób prowadzących szkolenie i uczestników szkolenia oraz tłumacza języka migowego albo lektora dla osób niewidomych;
6. koszty usług doradczych, związanych z danym szkoleniem;
7. koszty obsługi administracyjno-biurowej stanowiące wydatki bieżące związane z realizacją szkolenia;
8. koszty wynajmu pomieszczeń związanych bezpośrednio z realizacją szkolenia;
9. koszty amortyzacji narzędzi i wyposażenia w zakresie, w jakim są one wykorzystywane na potrzeby szkolenia, z wyłączeniem narzędzi i wyposażenia zakupionych w ramach wsparcia ze środków publicznych w okresie siedmiu lat przed realizacją szkolenia;
10. koszty materiałów szkoleniowych.

Refundacja jest przeznaczona również na pokrycie wydatków obejmujących koszty płacy pracownika niepełnosprawnego za czas, w którym pracownik ten uczestniczy w szkoleniu. PFRON nie zwraca kosztów poniesionych przed zawarciem umowy o dofinansowanie ze środków PFRON.

²⁷² <https://portal-sow.pfron.org.pl/opencms/export/sites/pfron-sow/sow/baza-wiedzy/informator/pracodawcy/szkolenia-organizowane-przez-pracodawce/> - 12.07.2019

Łączna wysokość kosztów obsługi administracyjno-biurowej i wynajmu pomieszczeń (pkt 7 i 8) oraz wydatków obejmujących koszty zatrudnienia pracownika, jakie ponosi pracodawca w okresie, w którym pracownik ten uczestniczy w szkoleniu, nie może przekroczyć łącznej wysokości pozostałych kosztów wymienionych w pkt 1-6, 9 i 10.

► Gdzie składać wniosek?



Aby uzyskać refundację pracodawca składa wniosek o przyznanie refundacji do starosty właściwego ze względu na miejsce siedziby pracodawcy. Starosta pisemnie informuje pracodawcę o sposobie rozpatrzenia wniosku w terminie 30 dni od dnia otrzymania kompletnego wniosku. W przypadku negatywnego rozpatrzenia wniosku starosta sporządza uzasadnienie. W przypadku pozytywnego rozpatrzenia wniosku starosta informuje pracodawcę o rozpatrzeniu wniosku, wzywając go do negocjacji warunków umowy. Negocjacje powinny zakończyć się w terminie 14 dni od dnia doręczenia wezwania. W terminie 14 dni od dnia zakończenia negocjacji starosta zawiera umowę z pracodawcą. Umowę zawiera się w formie pisemnej.

Podstawa prawna:

- Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnieniu osób niepełnosprawnych (tekst jedn. Dz. U. 2016, Poz. 2046),
- rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 23 grudnia 2014 r. w sprawie refundacji kosztów szkolenia pracowników niepełnosprawnych (Dz.U. z 2014 r., Nr 1970).

5. Miesięczne dofinansowanie do wynagrodzeń osób niepełnosprawnych ²⁷³

Pracodawcy zatrudniającemu osoby niepełnosprawne przysługuje ze środków Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (PFRON) miesięczne dofinansowanie do wynagrodzenia pracownika niepełnosprawnego. W realizacji tej formy pomocy nie uczestniczą urzędy pracy.

²⁷³ <http://www.pfron.org.pl/pracodawcy/dofinansowanie-wynagrodzen/warunki-ubiegania-sie-o-dofinansowanie/> - dostępny 12.07.2019

► Jak ubiegać się o pomoc?

Podmiotem udzielającym pomocy jest Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (PFRON). Adres: Al. Jana Pawła II 13, 00-828 Warszawa Tel. (022) 50 55 500 INFOLINIA: (0) 800 533 335 Strona internetowa: www.pfron.org.pl

Pracodawca, który chce uzyskać dofinansowanie do wynagrodzenia pracownika niepełnosprawnego musi spełnić warunki wynikające z przepisów, opisane szczegółowo na stronie internetowej PFRON <http://www.pfron.org.pl/pracodawcy/> w zakładce „Dofinansowanie wynagrodzeń”.

► Rejestracja

Jeżeli pracodawca spełnia warunki ubiegania się o dofinansowanie do wynagrodzeń pracowników niepełnosprawnych, w celu otrzymania tej formy pomocy, powinien zarejestrować się w PFRON Aby dokonać rejestracji, pracodawca powinien przekazać osobiście lub pocztą (na adres Biura Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (jak powyżej), dokumenty zgłoszeniowe dotyczące dofinansowania do wynagrodzeń pracowników niepełnosprawnych. Formularz wniosku można pobrać ze strony internetowej. Dokonując rejestracji należy we wniosku zaznaczyć odpowiednie pole - „Zgłoszeniowy”. Kolejne wnioski dotyczące miesięcznego dofinansowania pracodawca składa do właściwego terytorialnie oddziału PFRON (może to zrobić drogą elektroniczną). Dokumenty niezbędne do rejestracji:

- 1. wniosek WN-D (pdf 313 kB)**
- 2. kopia aktualnych dokumentów potwierdzających:**
 - pełna nazwę pracodawcy, a także jej skrót, o ile posiada, oraz
 - numery REGON i NIP, o ile ich nadanie wynika z przepisów prawa.
- 3. formularz INF-D-P** jest to miesięczna informacja o wynagrodzeniach, zatrudnieniu, stopniach i rodzaju niepełnosprawności pracowników niepełnosprawnych (do wniosku Wn-D załączasz tyle formularzy INF-D-P na ilu pracowników ubiegasz się o dofinansowanie);
- 4. formularz informacji przedstawianych przy ubieganiu się o pomoc w rolnictwie lub rybołówstwie inną niż pomoc de minimis w rolnictwie i rybołówstwie (INF-O-PR)** - w przypadku gdy pracodawca prowadzi działalność gospodarczą w sektorze rybołówstwa i akwakultury lub w dziedzinie produkcji podstawowej produktów rolnych bądź
- 5. formularz informacji przedstawianych przy ubieganiu się o pomoc inną niż pomoc w rolnictwie lub rybołówstwie, pomoc de minimis lub pomoc de minimis w rolnictwie lub rybołówstwie (INF-O-PP)**

- w przypadku gdy pracodawca prowadzi działalność gospodarczą w pozostałych sektorach;
- 6. **oświadczenie o nieotrzymaniu pomocy publicznej** - w przypadku, gdy pracodawca nie otrzymał dotychczas pomocy publicznej na te same koszty, na które ubiega się o dofinansowanie z Funduszu;
- 7. **sprawozdania finansowe za okres 3 ostatnich lat obrotowych lub oświadczenie o braku obowiązku sporządzania sprawozdań finansowych** - obowiązek ten nie dotyczy pracodawcy jeśli prowadzi działalność gospodarczą w sektorach rolnictwa i rybołówstwa (do wniosku załącza wtedy formularz INF-O-PR) lub jeśli jest mikro- lub małym przedsiębiorcą.
- 8. **pełnomocnictwo** - jeżeli pracodawca chce upoważnić inną osobę do podpisywania i przysyłania dokumentów w swoim imieniu.

W kolejnych miesiącach pracodawca może składać wniosek o dofinansowanie w formie elektronicznej, zaznaczając pole **wybieram elektroniczną formę składania wniosków** w części **Oświadczenia na wniosku Wn-D**. Po złożeniu takiego oświadczenia otrzymuje od Funduszu identyfikator oraz hasło dostępu do programu informatycznego udostępnionego przez Fundusz. Jeżeli elektroniczne złożenie dokumentu w danym miesiącu jest niemożliwe lub nadmiernie utrudnione, w celu zachowania terminu może wysłać wniosek w formie papierowej.

Natomiast kolejne wnioski o dofinansowanie składasz do właściwego terytorialnie oddziału PFRON.

Ważne:

Od 1 lipca 2016 r. można złożyć wniosek o dofinansowanie pracownika niepełnosprawnego dopiero po wypłacie wynagrodzenia tego pracownika (tj. z chwilą, gdy pracownik dysponuje wypłaconą kwotą) - z zachowaniem wszystkich terminów określonych w ustawie i aktach wykonawczych.

► Wysokość dofinansowania

Kwota miesięcznego dofinansowania uzależniona jest od:

1. stopnia niepełnosprawności pracownika,

- **1800 zł** – w związku z zatrudnieniem pracownika o znacznym stopniu niepełnosprawności
- **1125 zł** – w związku z zatrudnieniem pracownika o umiarkowanym stopniu niepełnosprawności
- **450 zł** – w związku z zatrudnieniem pracownika z lekkim stopniem niepełnosprawności.

Powyższe kwoty dofinansowania zwiększa się o **600 zł** w przypadku osób niepełnosprawnych w odniesieniu do których orzeczono:

- chorobę psychiczną (02-P),
- upośledzenie umysłowe (01-U),
- całościowe zaburzenia rozwojowe (12-C),
- epilepsję (06-E) oraz
- niewidomych w stopniu znacznym i umiarkowanym (04-O).

Stwierdzenie dotyczące schorzenia szczególnego musi wynikać z sentencji, symbolu przyczyny niepełnosprawności, wskazań lub uzasadnienia podanego na orzeczeniu o stopniu niepełnosprawności.

2. Wymiaru czasu pracy pracownika niepełnosprawnego;

Fundusz wypłaca miesięczne dofinansowanie w wysokości proporcjonalnej do wymiaru etatu pracownika. Kwoty dofinansowania podane powyżej są kwotami maksymalnego dofinansowania jakie możesz otrzymać na pracownika zatrudnionego na pełen etat. W przypadku gdy pracownik zatrudniony jest na część etatu kwoty te należy



przeliczyć proporcjonalnie do części etatu jaką pracownik przepracował w danym miesiącu. W przypadku gdy osoba niepełnosprawna jest zatrudniona u więcej niż jednego pracodawcy w wymiarze:

- nieprzekraczającym ogółem pełnego etatu - dofinansowanie przyznaje się pracodawcom, u których jest ona zatrudniona, w wysokości proporcjonalnej do wymiaru etatu tej osoby,
- przekraczającym ogółem pełny etat - dofinansowanie przyznaje się na tę osobę w wysokości nieprzekraczającej kwoty pomocy przyporządkowanej do pełnego etatu. Dofinansowanie w pierwszej kolejności przyznaje się pracodawcy, który wcześniej zatrudnił tę osobę- w wysokości proporcjonalnej do wymiaru etatu tego pracownika

3. Typu pracodawcy, u którego niepełnosprawny jest zatrudniony oraz wysokości kosztów płacy.

Kwota miesięcznego dofinansowania nie może przekroczyć:

- 75% poniesionych kosztów płacy- jeżeli jesteś **pracodawcą prowadzącym działalność gospodarczą**
- 90 % poniesionych kosztów płacy- jeżeli jesteś **pracodawcą, który nie prowadzi działalności gospodarczej**

W koszty płacy wlicza się:

- wynagrodzenie brutto,
- obowiązkowe składki na ubezpieczenia emerytalne, rentowe i wypadkowe naliczane od tego wynagrodzenia,
- obowiązkowe składki na Fundusz Pracy i Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych

Uwaga:

Pracodawca powinien pamiętać, że miesięczne dofinansowanie nie obejmuje wynagrodzenia pracownika w części sfinansowanej ze środków publicznych. Wyjątek stanowi przypadek, gdy pracodawca sfinansował wynagrodzenie pracownika niepełnosprawnego ze środków publicznych z prowadzonej działalności lub z dochodów publicznych, o których mowa w ustawie o finansach publicznych.

Podstawa prawna

- Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych (Dz. U. z 2019 r. poz. 1172, ze zm.)
- Rozporządzenie Ministra Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej z dnia 22 czerwca 2016 r. w sprawie miesięcznego dofinansowania do wynagrodzeń pracowników niepełnosprawnych (Dz. U. z 2016 r. poz. 951)
- Ustawa z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej (Dz. U. z 2018 r. poz. 362, ze zm.)
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 29 marca 2010 r. w sprawie zakresu informacji przedstawianych przez podmiot ubiegający się o pomoc inną niż de minimis lub pomoc de minimis w rolnictwie lub rybołówstwie (Dz.U. z 2010, Nr 53, Poz. 312, ze zm.)
- Rozporządzenie Komisji (WE) NR 800/2008 z dnia 6 sierpnia 2008 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem

w zastosowaniu art. 87 i 88 Traktatu (ogólne rozporządzenie w sprawie wyłączeń blokowych) (Dz. Urz. UE L 214 z 09.08.2008, str. 3 ze zm.)

- Rozporządzenie Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu (Dz. Urz. UE L 187 z 26.06.2014, str. 1)

Opracowanie:
Renata Kolbusz-Kielska
CIiPKZ - Oddział w Sieradzu

Netografia:

1. <http://psz.praca.gov.pl/>
2. <http://oferty.praca.gov.pl>
3. <https://eures.praca.gov.pl>
4. www.eures.europa.eu
5. <https://www.pfron.org.pl/>
6. <https://portal-sow.pfron.org.pl/opencms/export/sites/pfron-sow/sow/>

Dofinansowanie szkoleń w ramach Krajowego Funduszu Szkoleniowego

*„Musisz wziąć odpowiedzialność za siebie.
Nie możesz zmienić okoliczności, p
ór roku albo tego skąd wieje wiatr,
ale możesz zmienić siebie. To jest coś, na co masz wpływ.”*

Jim Rohn

Żyjemy w świecie, który ewoluuje każdego dnia. Ciągłe zmienia się technika, technologia, przepisy. Celem istnienia każdej firmy, bez względu na wielkość jest jak najlepsze jej funkcjonowanie i rozwój, a co za tym idzie jak największe zyski. Firma to nie tylko jej nazwa, ale są to wszystkie osoby pracujące na jej rzecz, na jej dobrą opinię. Wszyscy, czyli



zarówno właściciel oraz pracownicy. Ich umiejętności i kwalifikacje przekładają się na jakość firmy. Jeżeli firma ma sprawnie funkcjonować na rynku, konieczne jest wprowadzanie innowacji. Występujące zmiany technologiczne mogą przyczynić się do potrzeby zmian organizacyjnych. Może spowodować to likwidację niektórych stanowisk i jednocześnie konieczność utworzenia nowych. Wówczas pracodawca musi przeanalizować, co będzie dla firmy korzystniejsze. Czy zwolnienie sprawdzonych pracowników i poszukiwanie nowych na tworzone miejsca pracy? A może przekwalifikowanie i stworzenie im możliwości pracy w nowych warunkach?

Inwestowanie w kapitał intelektualny przedsiębiorstwa²⁷⁴ jest ważnym czynnikiem wpływającym na rozwój pracowników, a tym samym całej firmy. Jednak nie wszyscy pracodawcy są zainteresowani, aby pracownicy podnosili swoje kwalifikacje. Często powodem takiego podejścia jest zmieniająca się i niepewna sytuacja finansowa przedsiębiorstw oraz sytuacja makroekonomiczna. Bariera finansowa jest postrzegana, jako najważniejszy czynnik ograniczający aktywność szkoleniową Małych i Średnich Przedsiębiorstw.

Zwiększone nakłady na rozwój pracowników wpływają na wzmacnianie kapitału ludzkiego, czyli rozwój firmy o nowe umiejętności, specjalistyczną wiedzę, kreatywność i potencjał, a tym samym wzrost jej wartości. Jednocześnie pracownicy czują się doceniani, co przekłada się na wzrost lojalności do firmy.

²⁷⁴ <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-dlaczego-warto-sie-szkolic> – dostęp 28.05.2019

Dla firm, które dysponują niewielkim budżetem szkoleniowym, bardzo korzystnym rozwiązaniem jest skorzystanie ze środków Krajowego Funduszu Szkoleniowego (KFS). Niniejszy artykuł przedstawia najważniejsze zagadnienia dotyczące powyższej formy pomocy. Czyli wszystko to, co powinniśmy wiedzieć, aby móc uzyskać wsparcie finansowe w ramach KFS. Pomimo, że funkcjonuje dopiero szósty rok, cieszy się bardzo dużym zainteresowaniem. Z każdym rokiem coraz więcej pracodawców ubiega się o możliwości dofinansowania do kształcenia dla siebie i swoich pracowników.

Co to jest Krajowy Fundusz Szkoleniowy?

Urzędy Pracy od początku swojego istnienia kierowały swoją pomoc zarówno dla osób pozostających bez pracy jak i pracodawców. Jednak głównym celem powyższego wsparcia był powrót osób bezrobotnych na rynek pracy. Od 2014r. wraz ze zmianą „Ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy” (Dz. U. z 2018r., poz. 1265z późn.zm.) doszły nowe formy pomocy. Jedną z nich jest Krajowy Fundusz Szkoleniowy (KFS), który skierowany został bezpośrednio do pracodawców, gdyż to jedynie oni mogą o niego wnioskować. Natomiast może on być przeznaczony zarówno na kształcenie ich jak i ich pracowników.

Krajowy Fundusz Szkoleniowy, jest instrumentem rynku pracy²⁷⁵. Został wprowadzony w 2014 roku nowelizacją Ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. z 2018 r. 1265 i 1149). Głównym celem²⁷⁶ jego powstania jest zapobieganie utracie zatrudnienia osób pracujących wówczas, gdy posiadane kompetencje stają się nieadekwatne do zmieniającej się gospodarki, lub istnieje potrzeba przekwalifikowania się w celu zmiany stanowiska pracy.

Zgodnie z obowiązującymi przepisami pracodawca może przeznaczyć środki KFS²⁷⁷ na:

- doprecyzowanie potrzeb szkoleniowych, które można będzie zaspokoić dzięki środkom KFS,
- kursy, studia podyplomowe oraz egzaminy w których wezmą udział pracownicy z inicjatywy pracodawcy lub za jego zgodą,
- badania lekarskie i psychologiczne, jeśli okażą się one niezbędne,
- ubezpieczenia od następstw nieszczęśliwych wypadków w związku z udziałem w kształceniu ustawicznym.

Pracodawcy odprowadzają składkę na fundusz pracy. Część z tej składki przeznaczana jest na wsparcie kształcenia ustawicznego w ramach KFS. O takie

275 <https://www.gov.pl/web/rodzina/krajowy-fundusz-szkoleniowy> - dostęp 28.05.2019

276 <https://www.gov.pl/web/rodzina/krajowy-fundusz-szkoleniowy> - dostęp 28.05.2019

277 <https://www.gov.pl/web/rodzina/kfs-2019> - dostęp 28.05.2019

wsparcie, czyli dofinansowanie do podnoszenia kwalifikacji, mogą ubiegać się pracodawcy dla siebie oraz swoich pracowników.

Funkcjonowanie Krajowego Funduszu Szkoleniowego²⁷⁸ (KFS) regulowane jest przepisami ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. 2018 poz. 1265 z późn. zm.) oraz rozporządzenia Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 14 maja 2014 r. w sprawie przyznawania środków z Krajowego Funduszu Szkoleniowego (tekst jednolity Dz. U. 2018, poz. 117).

Zasady tworzenia i wydatkowania KFS regulują przepisy ww. ustawy:

- art. 69a i 69b mówi o utworzeniu i przeznaczeniu środków KFS,
- art. 109 ust. 2d-2n określa zasady podziału środków KFS i ustalenia limitów,
- art. 22 ust 1 i 4 pkt 3 i 4 określa zadania Rady Rynku Pracy,
- art. 4 ust. 1 pkt 7, lit. h - i wskazuje zadania ministra właściwego do spraw pracy,
- art. 8 ust. 1 pkt 2a określa zadania samorządu województwa,
- art. 9 ust. 1 pkt 3c określa zadania samorządu powiatu.

Ponadto rozporządzenie Ministra Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej w sprawie przyznawania środków z Krajowego Funduszu Szkoleniowego określa szczegółowy sposób i tryb przyznania pracodawcom środków na kształcenie ustawiczne.

Podział środków Krajowego Funduszu Szkoleniowego.

W planie Funduszu Pracy **na dany rok** Minister właściwy do spraw pracy w porozumieniu z Radą Rynku Pracy **decyduje o podziale środków Krajowego Funduszu Szkoleniowego.**

Z całkowitej kwoty przeznaczanej na KFS wydzielona zostaje kwota ok. 1% przeznaczona na działania 16 Wojewódzkich Urzędów Pracy oraz Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej. Środki te są przeznaczone na działania, które obejmują badanie zapotrzebowania na zawody, promocję KFS, konsultacje i poradnictwo dla pracodawców oraz badanie efektywności udzielonego wsparcia. (zgodnie z art. 69a ust 2 pkt 2-5 ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy).

Z pozostałej puli (99%) środków:

- **80% jest dzielona jest na województwa**, proporcjonalnie do wielkości zatrudnienia. Są to środki, które będą wydatkowane przez powiatowe urzędy pracy - zgodnie z priorytetami Ministra.

²⁷⁸ <https://www.gov.pl/web/rodzina/kfs-2019> - dostęp 28.05.2019

- Pozostała kwota tzn. **20% puli środków KFS tworzy rezerwę KFS**. Decyzja o jej podziale i priorytetach wydatkowania podejmowana jest przy udziale Rady Rynku Pracy.

Kto może skorzystać ze środków Krajowego Funduszu Szkoleniowego? Priorytety

Ze środków Krajowego Funduszu Szkoleniowego mogą skorzystać zarówno pracodawcy jak i ich pracownicy, którzy mają potrzebę i chcieliby brać udział w różnych formach kształcenia ustawicznego. Jednak o dofinansowanie kosztów kształcenia ustawicznego mogą wystąpić jedynie podmioty definiowane jako pracodawcy, w rozumieniu w art. 2 ust. 1 pkt 25 ustawy o promocji zatrudnienia..., czyli każda jednostka organizacyjna, chociażby nie posiadała osobowości prawnej, a także osoba fizyczna, **jeżeli zatrudnia, co najmniej jednego pracownika w ramach umowy o pracę**. Nie ma znaczenia, na jaki rodzaj umowy o pracę zatrudnieni są pracownicy korzystający z kształcenia wspieranego środkami KFS, a także na jaki wymiar etatu pracują.

Natomiast o dofinansowanie kształcenia w ramach KFS **nie mogą ubiegać się przedsiębiorcy**, czyli prowadzący działalność gospodarczą, jeżeli **nie zatrudniają pracowników w ramach umowy o pracę**, jedynie współpracują wyłącznie ze współmałżonkiem, lub zatrudniają osoby na podstawie umowy o dzieło lub umowy - zlecenie.

W każdym roku formułowane są priorytety, które muszą spełnić osoby chcące skorzystać ze Środków Krajowego Funduszu Szkoleniowego. Ustalane są przez Ministra Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej dla 80 % środków oraz Radę Rynku Pracy dla 20 % środków.

W 2019 roku określonych zostało 6 priorytetów przez Ministra Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej (80%)²⁷⁹:

1. Wsparcie kształcenia ustawicznego w zidentyfikowanych w danym powiecie lub województwie zawodach deficytowych. - www.barometrzawodow.pl.
Zadaniem powyższego priorytetu jest promowanie działań szkoleniowych zapobiegających utracie zatrudnienia oraz ułatwienie tzw. rekrutacji wewnętrznej na stanowiska w zawodach, w których występują niedobory kadrowe.
2. Wsparcie kształcenia ustawicznego osób, które nie posiadają świadectwa doradzości;

²⁷⁹ <http://wupwarszawa.praca.gov.pl/documents/10828/6350486/Krajowy%20Fundusz%20Szkoleniowy%202019%20-%20material%20informacyjny%20dla%20pracodawc%C3%B3w.pdf/333bd11c-62fe-4bb4-93d4-2aa6ae5aee32> - dostęp 28.05.2019

Priorytet ten ma zachęcić do dalszego kształcenia się, zdobywania nowych umiejętności i kwalifikacji. Powyższa grupa osób jest najbardziej narażona na utratę pracy z powodu posiadania kwalifikacji nieadekwatnych do wymagań i potrzeb pracodawcy.

3. Wsparcie kształcenia ustawicznego pracowników pochodzących z grup zagrożonych ubóstwem lub wykluczeniem społecznym, zatrudnionych w podmiotach posiadających status przedsiębiorstwa społecznego, wskazanych na liście przedsiębiorstw społecznych prowadzonej przez MRPiPS, członków lub pracowników spółdzielni socjalnych pochodzących z grup, o których mowa w art. 4 ust. 1 ustawy o spółdzielniach socjalnych lub pracowników Zakładów Aktywności Zawodowej.

Pracodawcy wskazani w tym priorytecie to podmioty realizujące cele reintegracyjne w stosunku do osób w trudnej sytuacji życiowej. Aktualne zestawienie znajduje się na stronie: <http://www.ekonomiaspoleczna.gov.pl/Lista,przedsiębiorstw,społecznych,4069.html>

Wsparciem tym mogą być objęci zarówno pracownicy jak i pracodawcy, mimo, że w treści priorytetu zawarto sformułowanie odnoszące się jedynie do pracowników.

4. Wsparcie kształcenia ustawicznego osób, które mogą udokumentować wykonywanie przez co najmniej 15 lat prac w szczególnych warunkach lub o szczególnym charakterze, a którym nie przysługuje im prawo do emerytury pomostowej;

Powyższy priorytet wynika z zobowiązania zapisanego w Strategii Kapitału Ludzkiego do wsparcia osób pracujących w szczególnie trudnych warunkach. Osoby te powinny mieć ułatwioną możliwość przekwalifikowania się, aby pozostać na rynku pracy.

5. Wsparcie kształcenia ustawicznego instruktorów praktycznej nauki zawodu, nauczycieli kształcenia zawodowego oraz pozostałych nauczycieli, o ile podjęcie kształcenia ustawicznego umożliwi im pozostanie w zatrudnieniu; Podstawową grupą adresatów są nauczyciele teoretycznych przedmiotów zawodowych i nauczyciele praktycznej nauki zawodu, którzy mogą skorzystać ze środków na szkolenia i studia podyplomowe. Wsparcie w ramach powyższego priorytetu mogą otrzymać również tzw. „pozostali nauczyciele”. (np. fizyki, matematyki, nauczyciel w przedszkolu itp.), w przypadku zagrożenia utraty pracy, a zdobycie nowych kwalifikacji czy umiejętności umożliwi im pozostanie na rynku pracy (nawet jeśli będzie to praca w innym zawodzie).

6. Wsparcie kształcenia ustawicznego osób po 45 roku życia.

Ma zachęcić do kształcenia ustawicznego osoby, które należą do grupy najrzadziej spośród wszystkich korzystających z możliwości doksztalcania.

Priorytety Rady Rynku Pracy dla rezerwy KFS (20%)²⁸⁰:

1. Wsparcie kształcenia ustawicznego pracowników Centrów Integracji Społecznej, Klubów Integracji Społecznej, Warsztatów Terapii Zajęciowej
Pracodawcy zamierzający skorzystać z tego priorytetu powinni wykazać, że współfinansowane ze środków KFS działania zmierzające do podniesienia kompetencji pracowników związane są z ich zadaniami realizowanymi w CIS, KIS lub WTZ.
2. Wsparcie kształcenia ustawicznego osób z orzeczoną stopniem o niepełnosprawności
Wnioskodawca składający wniosek o środki w ramach powyższego priorytetu powinien udowodnić (przedstawić orzeczenie o niepełnosprawności kandydata na szkolenie bądź oświadczenie o posiadaniu takiego orzeczenia), że kandydat na szkolenie posiada orzeczenie o niepełnosprawności.
3. Wsparcie kształcenia ustawicznego w związku z zastosowaniem w firmach nowych technologii i narzędzi pracy



Wnioskodawca, który chce spełnić wymagania tego priorytetu powinien udowodnić, że w ciągu jednego roku przed złożeniem wniosku bądź w ciągu trzech miesięcy po jego złożeniu zostały/zostaną zakupione nowe maszyny i narzędzia, bądź będą wdrożone nowe technologie i systemy, a pracownicy objęci kształceniem ustawicznym będą wykonywać nowe zadania związane

z wprowadzonymi / planowanymi do wprowadzenia zmianami. Należy jednak pamiętać, że wskazane wyżej terminy nie są sztywne. Ostateczna decyzja w tej sprawie należy do urzędu pracy i zależy przede wszystkim od jednostkowej oceny sytuacji (np. termin dostawy sprzętu, dostępne terminy szkolenia).

Wsparciem kształcenia ustawicznego w ramach priorytetu można objąć jedynie pracownika, który w ramach wykonywania swoich zadań zawodowych/ na stanowisku pracy korzysta lub będzie korzystał z nowych technologii i narzędzi pracy.

²⁸⁰ <http://wupwarszawa.praca.gov.pl/documents/10828/6350486/Krajowy%20Fundusz%20Szkoleniowy%202019%20-%20material%20informacyjny%20dla%20pracodawc%C3%B3w.pdf/333bd11c-62fe-4bb4-93d4-2aa6ae5aec32> - dostęp 28.05.2019

Gdzie wnioskuje się o sfinansowanie szkolenia w ramach KFS?

Pracodawca zainteresowany ubieganiem się o szkolenie w ramach KFS, musi złożyć odpowiedni wniosek do powiatowego urzędu pracy właściwego ze względu na siedzibę pracodawcy albo miejsce prowadzenia działalności²⁸¹. Powyższy wniosek składa się zgodnie z terminami naboru określonymi przez PUP.

Aby wniosek mógł być rozpatrzony, musi zostać prawidłowo wypełniony. W przypadku błędnego wypełnienia lub braku niezbędnych załączników, musi zostać poprawiony. Zostaje wyznaczony na to termin nie krótszy niż 7 dni i nie dłuższy niż 14 dni. Przyznanie środków z Krajowego Funduszu Szkoleniowego na kształcenie ustawiczne pracowników i pracodawcy jest dokonywane na podstawie umowy cywilnoprawnej, a nie na podstawie decyzji administracyjnej. Wobec powyższego w przypadku odmowy przyznania tych środków nie ma możliwości odwołania.

Po przyznaniu dofinansowania w ramach KFS musi być podpisana umowa z pracodawcą o finansowanie działań na rzecz kształcenia ustawicznego pracowników i pracodawcy. Musi być w niej zawarta informacja o realizacji umowy, sposobie kontroli i postępowania w przypadku nieprawidłowości.

Również pracodawca ma obowiązek zawarcia umowy z pracownikiem, któremu zostaną sfinansowane koszty kształcenia. Powinna ona określać prawa i obowiązki stron.

Jeżeli pracownik nie ukończy kształcenia ustawicznego finansowanego ze środków KFS z powodu rozwiązania przez niego umowy o pracę lub rozwiązania z nim umowy o pracę bez wypowiedzenia z winy pracownika (tzw. zwolnienie dyscyplinarne), musi zwrócić pracodawcy poniesione koszty, na zasadach określonych w podpisanej umowie. W następnej kolejności pracodawca zwraca je do urzędu.

Zasady przyznawania środków

Złożone przez pracodawców wnioski rozpatrywane są w terminie 30 dni. Komisja podczas oceniania wniosków bierze pod uwagę:

- Czy jest spełniony, co najmniej jeden z ustalonych priorytetów na dany rok;
- Czy kompetencje, które nabędą uczestników kształcenia ustawicznego są zbieżne z potrzebami lokalnego lub regionalnego rynku pracy;
- Czy koszty usługi kształcenia ustawicznego wskazanej do sfinansowania ze środków KFS są porównywalne z kosztami podobnych usług dostępnych na rynku

²⁸¹ <http://wuplodz.praca.gov.pl/-/55453-krajowy-fundusz-szkoleniowy> - dostęp 28.05.2019r.

- Czy realizator usługi kształcenia ustawicznego finansowanej ze środków KFS posiada certyfikaty jakości oferowanych usług kształcenia ustawicznego;
- Czy realizator usługi kształcenia ustawicznego posiada dokument, na podstawie, którego prowadzi on pozaszkolne formy kształcenia ustawicznego (w przypadku kursów);
- Jakie są plany dotyczące dalszego zatrudnienia osób, które mają być objęte kształceniem ustawicznym finansowanym ze środków KFS.

Nabory wniosków, a następnie ich rozpatrywanie, a co się z tym wiąże przyznawanie dofinansowań w ramach KFS, realizowane jest w określonej, ogólnie ustalonej kolejności. Najpierw rozdysponowywane są środki z tzw. puli ministra, czyli musi być spełniony jeden z 6 priorytetów określonych w puli ministra. Dopiero, gdy zostaną rozdzielone wszystkie środki, ogłaszany jest nabór na tzw. pulę rezerwy Rady Rynku Pracy. Obie pulę środków rozdzielane są odrębnie. W związku z tym składane wnioski z puli rezerwy, aby mogły być rozpatrzone, nie muszą spełniać jednocześnie priorytetów Ministra i Rady Rynku Pracy.

Jeżeli przeprowadzane nabory są nieskuteczne, w wyniku czego zostają niewykorzystane środki z rezerwy KFS. Wówczas istnieje możliwość, że mogą one zostać spożytkowane na działania niemieszczące się w priorytetach. W tym przypadku jest możliwość przyjęcia do realizacji wniosków niespełniających priorytety. W przypadku dalszego braku zainteresowania pracodawców, środki te mogą zostać przeznaczone przez powiatowy urząd pracy na promocję KFS. Koszty promocji mogą być finansowane zarówno z limitu podstawowego, jak i z rezerwy KFS zaś o ich wysokości decyduje sam urząd pracy. Podobnie jak w przypadku puli ministra decyduje, co do liczby ogłaszanych naborów pozostawiono urzędowi.

Środki KFS mogą być przyznane w wysokości:

- **80%** kosztów kształcenia ustawicznego, nie więcej jednak niż **300%** przeciętnego wynagrodzenia w danym roku na jednego uczestnika, pozostałe **20%** kosztów kształcenia stanowi wkład własny Pracodawcy,
- **100%** kosztów kształcenia ustawicznego w przypadku **mikroprzedsiębiorstw**, nie więcej jednak niż **300%** przeciętnego wynagrodzenia w danym roku na jednego uczestnika.
- **Mikroprzedsiębiorstwo**²⁸² jest wówczas, gdy zatrudnia mniej niż 10 pracowników, a jego obrót roczny (kwota przyjętych pieniędzy w danym

282 <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=LEGISSUM%3An26026> – dostęp 28.05.2019

okresie) lub bilans (zestawienie aktywów i pasywów firmy) wynosi poniżej 2 mln EUR.



Przy wyliczaniu kosztów pracodawcy, nie uwzględnia się innych kosztów, które pracodawca ponosi w związku z udziałem pracowników w kształceniu ustawicznym, np. wynagrodzenia za godziny nieobecności w pracy w związku z uczestnictwem w zajęciach, kosztów delegacji w przypadku konieczności dojazdu do miejscowości innej niż

miejsce pracy, itp. **Uwzględniane się wyłącznie koszty samego kształcenia ustawicznego;**

Środki KFS przyznane Pracodawcy na sfinansowanie kosztów kształcenia ustawicznego stanowią pomoc udzielaną zgodnie z warunkami dopuszczalności pomocy de minimis.

Pomoc de minimis

Pomoc de minimis²⁸³ jest pomocą udzielaną przez państwo dla małych i średnich przedsiębiorstw. Może ona pochodzić zarówno ze środków unijnych lub własnych, czyli budżetu państwa. Przekazana może być w różnych formach: dofinansowania szkoleń, inwestycji, ale także w formie zwolnień podatkowych czy umorzenia odsetek ZUS i innych. Poszczególne państwa Członkowskie UE decydują o formie i wysokości przyznawanej pomocy.

Od 1 stycznia 2014 roku zasady przyznawania pomocy de minimis reguluje Rozporządzenie Komisji Europejskiej 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. (Dz. Urz. UE L 352 z 24.12.2013, str.1). Wysokość pomocy została ustalona w taki sposób, aby były zapewnione porównywalne warunki rozwoju dla wszystkich przedsiębiorstw. Jeżeli firma miałaby uzyskać wyższą niż ustalona, pomoc finansową, wówczas musiałaby otrzymać zgodę Komisji Europejskiej. Jej wartość nie może przekroczyć 200 tys. euro w ciągu 3 lat²⁸⁴.

Przedsiębiorca występując z wnioskiem o przyznanie pomocy de minimis w konkretnym momencie, sprawdza czy w okresie danego roku podatkowego i 2 poprzednich latach podatkowych poprzedzających dzień złożenia wniosku otrzymał pomoc de minimis i jeśli tak, to w jakiej wysokości²⁸⁵.

²⁸³ <https://poradnikprzedsiebiocy.pl/-pomoc-de-minimis-sprawdz-czy-i-ile-mozesz-dostac> – dostęp 28.05.2019

²⁸⁴ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32013R1407> – dostęp 28.05.2019

²⁸⁵ <https://www.parp.gov.pl/pomoc-de-minimis#czym-jest-pomoc-de-minimis> – dostęp 28.05.2019

Państwa Członkowskie Wspólnoty, wykluczają możliwość udzielania przedsiębiorcom pomocy publicznej (przez poszczególne kraje członkowskie), która zakłócałaby zasady równej konkurencji²⁸⁶.

Do najistotniejszych ograniczeń w dostępie do pomocy de minimis zaliczamy²⁸⁷:

- Brak możliwości łączenia pomocy de minimis w ramach jednego projektu, z innymi formami wsparcia.
- Powyższe wsparcie nie może być udzielone przedsiębiorcom, znajdującym się w trudnej sytuacji finansowej.
- W przypadku sektora transportowego – pomoc przyznana nie może przekroczyć 100 tys. euro i nie może zostać przeznaczona na zakup pojazdów.
- Udzielana pomoc nie może dotyczyć przetwarzania i wprowadzania do obrotu produktów rolnych.

Z pomocy de minimis nie mogą skorzystać²⁸⁸:

- Przedsiębiorcy, którzy działają w sektorze rybołówstwa i akwakultury,
- Przedsiębiorstwa zajmujące się produkcją podstawową produktów rolnych,
- Przedsiębiorstwa zajmujące się wywozem artykułów do państw trzecich lub państw członkowskich

Opracowanie:
Anna Jargieło
CIIPKZ Łódź

Netografia (dostęp 28.05.2019):

1. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32013R1407>
2. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=LEGISSUM%3An26026>
3. https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/media/15727/ZW_za_6_Wytyczne.pdf
4. https://lexplay.pl/arttykul/Prawo-Dzialalnosci-Gospodarczej/pomoc_de_minimis_zasady_ogolne
5. <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-dlaczego-warto-sie-szkolic>

²⁸⁶ <https://www.zafirmowani.pl/arttykuly-i-wideo/finansowanie-dzialalnosci/abc-pomocy-de-minimis> - dostęp 28.05.2019

²⁸⁷ https://lexplay.pl/arttykul/Prawo-Dzialalnosci-Gospodarczej/pomoc_de_minimis_zasady_ogolne - dostęp 28.05.2019

²⁸⁸ https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/media/15727/ZW_za_6_Wytyczne.pdf – dostęp 28.05.2019

6. <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-pomoc-de-minimis-sprawdz-czy-i-ile-mozesz-dostac>
7. <http://wuplodz.praca.gov.pl/-/55453-krajowy-fundusz-szkoleniowy>
8. <http://wupwarszawa.praca.gov.pl/documents/10828/6350486/Krajowy%20Fundusz%20Szkoleniowy%202019%20-%20material%20informacyjny%20dla%20pracodawc%C3%B3w.pdf/333bd11c-62fe-4bb4-93d4-2aa6ae5aee32>
9. <https://www.gov.pl/web/rodzina/kfs-2019>
10. <https://www.gov.pl/web/rodzina/krajowy-fundusz-szkoleniowy>
11. <https://www.parp.gov.pl/pomoc-de-minimis#czym-jest-pomoc-de-minimis>
12. <https://www.zafirmowani.pl/artykuly-i-wideo/finansowanie-dzialalnosci/abc-pomocy-de-minimis>