

2013

Jak zostać i pozostać przedsiębiorcą



Poradnik dla
nowo powstałych firm

Jak zostać i pozostać przedsiębiorcą

Poradnik dla nowo powstałych firm

Wydanie IV

Stan na grudzień 2013

Publikacja bezpłatna

Redakcja: Iwona Jackowska

Współpraca: Mirosława Płyta, PARP

Konsultacja: Katarzyna Kalinowska, PARP

Skład i korekta: Bonnier Business Polska

Wydawca

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

ul. Pańska 81-83

00-834 Warszawa

tel.: 022 432 80 80

faks: 022 432 86 20

biuro@parp.gov.pl

www.parp.gov.p

Copyright © by Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

Spis treści

Wprowadzenie	5
ROZDZIAŁ 1. Pomysł na biznes.....	7
1.1. Co to znaczy mieć pomysł	9
1.2. Ocena szansy na sukces	10
Biznesplan – nie tylko w głowie	10
Analiza SWOT – co wzmocni firmę, co ją osłabi	11
1.3. Wizja przyszłości	12
Strategia – po pierwsze nie stać w miejscu.....	13
Firma to ludzie – jak motywować zespół	14
ROZDZIAŁ 2. Założenie firmy.....	16
2.1. Wybór formy prawnej	18
Biznes na własny rachunek.....	18
Wspólny interes w spółce cywilnej	20
Działanie w spółkach osobowych	21
Spółki kapitałowe.....	23
2.2. Rejestracja działalności	24
Ewidencja firm jednoosobowych	24
Przedsiębiorca w rejestrze sądowym.....	26
Spółka z o.o. w 24 godziny	27
Odpisy z KRS i CEIDG – szybko i bezpłatnie	28
2.3. Promocja firmy.....	28
ROZDZIAŁ 3. Z prawem na co dzień.....	30
3.1. Przedsiębiorca podatnikiem	32
Prawa i obowiązki	32
3.2. Podatki dochodowe – obowiązki i przywileje	33
CIT – od osób prawnych	33
PIT – od osób fizycznych	33
Liniowy – z jedną stawką 19%	35
Ryczałtowiec – proste zasady	36
Karta podatkowa – jeszcze prościej	37

Spis treści

3.3.	VAT – kto go płaci, kiedy musi	37
	Zwolnienie z podatku	37
	Zróżnicowane stawki	39
	Termin na zapłatę	39
	Dyscyplinowanie dłużników	40
3.4.	Koszty firmowe – jak je rozliczać.....	40
3.5.	Składki ZUS – preferencje na starcie	41
3.6.	Księgowość – własna czy zewnętrzna.....	43
	Księgowy na etacie.....	43
	Księgowy poza firmą.....	43
3.7.	Firmy rodzinne	44
3.8.	Przedsiębiorca pracodawcą – wymagające prawo pracy	45
	Nie od razu na wieloletni etat.....	45
	Obowiązki pracodawcy.....	47
	Koszty zatrudnienia.....	47
	Umowa o pracę i nie tylko.....	48
3.9.	Przedsiębiorca sprzedawcą – obowiązki wobec konsumenta	49
	Transakcje poza firmą	50
	Załatwianie reklamacji.....	50
3.10.	Finanse firmy – zarządzanie płynnością	51
	Kontrahent „pod lupą”	52
	Zaczyna się od umowy	52
3.11.	Zawieszenie działalności – ograniczenia i prawa.....	54
ROZDZIAŁ 4. Pieniądze na start i rozwój.....		56
4.1.	Na rozpoczęcie działalności	58
	Dofinansowanie z urzędu pracy	58
	Dotacje z Unii Europejskiej	58
	Po pieniądze do banku.....	59
	Pożyczki i poręczenia.....	60
	Preferencje z JEREMIE	60
	Mikrofirma na obszarach wiejskich	61
4.2.	Na rozwój firmy.....	61
	Kredyty i poręczenia z JEREMIE.....	61
	Regionalne Programy Operacyjne	62

Spis treści

Auta, maszyny w leasingu	62
Gwarancja spłaty kredytu	62
4.3. Na nowe technologie, produkty i rozwój B+R	63
Z unijnego komponentu	63
Bon na innowacje.....	63
Duży bon na nowy wyrób.....	64
Pożyczka dla innowacyjnej firmy.....	64
Kredyt technologiczny	65
Komercjalizacja i rozwój technologii.....	65
Ochrona własności przemysłowej.....	65
4.4. Na ekspansję zagraniczną	66
Paszport do eksportu	66
Promocja za granicą	67
Targi i misje z RPO	67
Promocje branżowe	67
Erasmus dla młodych przedsiębiorców.....	67
Polski Most Krzemowy	68
4.5. Na szkolenia	69
4.6. Na wsparcie Społecznej Odpowiedzialności Biznesu	69
4.7. Poszukiwanie inwestora	70
Preinkubacja i inwestycja	71
Anioły biznesu	71
Fundusze venture capital	71
Łączenie pomysłu z kapitałem	72
4.8. Czy warto wejść na giełdę	72
 ROZDZIAŁ 5. Doradztwo, wsparcie projektów, przydatne usługi.....	74
5.1. Szkolenia, doradztwo	76
Zarządzanie kompetencjami dla MSP	76
Firmy rodzinne II	77
Akademia PARP	77
Usługi KSU.....	78
Marketing „spożywców”	79
5.2. Inkubatory	79
5.3. Z nauki do biznesu	80
Centra transferu technologii (CTT)	80

Spis treści

Inkubatory technologiczne	81
Parki technologiczne	81
Krajowa Sieć Innowacji KSU	81
5.4. Rozwojowe klastry	82
5.5. e-PUNKT	83
5.6. Enterprise Europe Network.....	84
5.7. Krajowy System Usług	85
5.8. Portal Innowacji.....	86
5.9. Portal e-biznesu.....	86
5.10. Informacje o programach	87
5.11. Do poczytania.....	87
 Słownik przydatnych pojęć	 89

Wprowadzenie



Każdy może zostać przedsiębiorcą. Coraz więcej osób przekonuje się, że praca na własny rachunek to droga do zabezpieczenia sytuacji materialnej – własnej i rodziny. Sondaże pokazują ponadto, że w tej formie aktywności zawodowej wielu ludzi docenia po pierwsze możliwość samorealizacji, większą niż gdziekolwiek, po drugie niezależność. Według statystyk z ostatnich kilkunastu miesięcy, każdego dnia jest rejestrowanych w Polsce kilkaset nowych firm. To między innymi efekt proceduralnych ułatwień, aczkolwiek nie tylko. Obecnie przedsiębiorcą można zostać w jeden dzień, nawet na odległość. Przez internet można wpisać do rejestru zarówno jednoosobową firmę, jak i spółkę.

Formalnie start jest zdecydowanie łatwiejszy niż przed laty. Ale na sukces trzeba zapracować. Pomysł i finanse na początek to nie wszystko. O przyszłości decyduje wiele czynników. Przedsiębiorca powinien się rozwijać, wtedy umacnia firmę i czerpie z niej

radość. W tym celu nierzadko rozszerza grono kontrahentów, szuka pracowników, kapitału, nowych rynków zbytu. Na każdym etapie musi zadać sobie pytanie: jak zrealizować plan. To fundamentalne pytanie towarzyszy każdemu przedsiębiorcy od początku – od tej pierwszej chwili, gdy postanowił wziąć los we własne ręce.

Poradnik, który oddajemy do Państwa rąk, to zbiór wielu odpowiedzi na to pytanie i skrócenie drogi do pozyskania wiedzy niezbędnej, aby rozpocząć działalność i ją rozwijać. Także żeby nie popełnić błędów, które mogą drogo kosztować. W tej edycji poradnika stawiamy duży nacisk na wiedzę o tym, na co prawo pozwala przedsiębiorcy i czego mu zabrania. Nieznajomość przepisów nie uzasadnia decyzji podejmowanych niezgodnie z obowiązującym ustawodawstwem, może też okazać się zgubna w relacjach z kontrahentami i klientami. W publikacji zwracamy też uwagę na ostatnie prawne nowości, w tym wprowadzane w 2014 r. Dla działalności gospodarczej zmiany prawa nie są obojętne, trzeba je śledzić na bieżąco, od tego może zależeć niejedna decyzja biznesowa. Omawiamy je, a także kierujemy wprost na strony internetowe, gdzie można zapoznać się z treścią ważnych ustaw.

„Według statystyk z ostatnich kilkunastu miesięcy, każdego dnia jest rejestrowanych w Polsce kilkaset nowych firm. To między innymi efekt proceduralnych ułatwień, aczkolwiek nie tylko. Obecnie przedsiębiorcą można zostać w jeden dzień, nawet na odległość.”

Jest oczywiste, że nawet najlepszy plan ma większe szanse powodzenia, gdy wystarczy nań pieniędzy. W poradniku tym zainteresowani znajdą informacje o dostępnych na rynku programach i narzędziach pomocy dla przedsiębiorców, nie tylko początkujących. Jednych

Wprowadzenie

mogą zainteresować możliwości dofinansowania przygotowywanego przedsięwzięcia, innych oferty doskonalenia wiedzy i doradztwa przydatnego w prowadzeniu biznesu, także na rynkach zagranicznych.

Aby ułatwić dotarcie do instytucji, które wspólnie tworzą system wsparcia dla przedsiębiorców i koordynatorów tego typu programów, przedsiębiorcy mogą przejść wprost z poradnika na ich strony internetowe, np. Ministerstwa Gospodarki, Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Banku Gospodarstwa Krajowego czy aniołów biznesu. To powinno poszerzyć wiedzę o poszczególnych o programach pomocowych, a także dotrzeć do szczegółowych informacji o warunkach, jakie należy spełnić, aby móc z nich skorzystać.

Pragnę zaprosić Państwa do współtworzenia treści przewodnika. Na wszelkie uwagi, spostrzeżenia oraz sugestie dotyczące tematyki, o jaką warto rozbudować jego treść, czekamy pod adresem e-mail: promocja@parp.gov.pl. Mam nadzieję, że wiedza zgromadzona w publikacji ułatwi Państwu podjęcie decyzji o założeniu firmy i stawianie pierwszych kroków w biznesie.

Bożena Lublińska-Kasprzak

Prezes PARP

ROZDZIAŁ 1.

Pomysł na biznes



Pomysł na działalność jest ważny, od tego wszystko się zaczyna, ale nie tylko on decyduje o sukcesie przedsięwzięcia i wcale nie musi polegać na tym, żeby trafić w niezagospodarowany obszar. To mogą być usługi dobrze znane na rynku.

Spis treści rozdziału 1.

1.1.	Co to znaczy mieć pomysł	9
1.2.	Ocena szansy na sukces	10
	Biznesplan – nie tylko w głowie	10
	Analiza SWOT – co wzmocni firmę, co ją osłabi.....	11
1.3.	Wizja przyszłości	12
	Strategia – po pierwsze nie stać w miejscu.....	13
	Firma to ludzie – jak motywować zespół	14

Oznaczenia w rozdziale 1.

przydatna informacja



przykładowe rozwiązanie



Rodzaje linków w rozdziale 1.



– link do strony internetowej



– link wewnętrzny

1.1. Co to znaczy mieć pomysł

Genialne wizje bez sprawnego wdrożenia pozostają mrzonkami, a odtwórcze koncepcje (typu „otwieramy bar”) dzięki sprawnej realizacji często przynoszą dostatek. Pomysł na biznes to nie tylko znalezienie tzw. niszy, ale też zbudowanie strategii wejścia na rynek i późniejszego działania.

Przed startem trzeba sobie odpowiedzieć m.in. na takie pytania: gdzie firma będzie działać, dla kogo szykuje swoją ofertę, jakimi siłami chce ją realizować, z jakim kapitałem. A gdy rodzajem planowanej działalności nie będzie się wyróżniać, warto zastanowić się, czy można ją wykonywać w sposób, który szczególnie zainteresuje potencjalnych odbiorców – chociażby przez wygodniejszy dla nich dostęp do oferowanych usług. Może wystarczy tylko wprowadzić inne niż w większości podobnych firm godziny obsługi klienta – zwiększając im szansę zakupu świadczeń czy towarów, z których wcześniej nie korzystali z uwagi na ograniczenia czasowe.

Na tego rodzaju myśl, jeśli się sprawdzi, można często usłyszeć komentarz: jakie to proste! Owszem, ale ktoś musi to odkryć – przyda się zatem „burza mózgów” (z rodziną, znajomymi, sąsiadami, potencjalnymi klientami), a także próba odpowiedzi na pytanie: czego ja, jako konsument, oczekiwałbym od danej firmy.

Gotowej recepty nikt nie da. Jest oczywiste, że więcej można powiedzieć o pomysle, gdy przetestuje go rynek. Wtedy też łatwiej go wycenić – po to np., aby podjąć kroki dla ochrony praw własności intelektualnej. W każdym razie wśród licznych publikacji dotyczących wyceny przedsiębiorstw trudno znaleźć pozycję poświęconą cenie rynkowej pomysłu na firmę. Być może wynika to z popularnego przekonania o zerowej wartości niewdrożonego projektu, a może po prostu nie ma jeszcze zapotrzebowania rynkowego na tego typu ekspertyzy.

Wycena pomysłu to wycena możliwości generowania zysków. Jeśli brakuje pieniędzy na jego realizację, ale znajdzie się osoba gotowa zainwestować w czyjś plan, to znaczy, że jest on „coś” wart. Trzeba jednak pamiętać, że inwestor ocenia projekt na podstawie prezentacji autora. Im bardziej jest on przekonujący, tym rośnie wartość przedsięwzięcia. Ważne, aby pomysł był przemyślany.



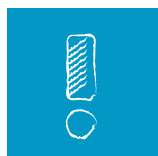
Przykład 1: Zapalony kibic tenisa ubolewał, że podczas meczu nie ma szans na obejrzenie powtórki jakiejś akcji i że ze swojego miejsca nie wszystko może zobaczyć. Pomyślał, że przydałaby się aplikacja na urządzenia mobilne, która pozwoliłaby odbierać obraz z kamer umieszczonych na korcie i dowolnie go przetwarzać. Sprawdził, że nigdzie nie wdrożono takiego pomysłu. Liczba miłośników tenisa oglądających na żywo turnieje była obiecująca.

Klienci na pewno by się znaleźli. Ponadto, aplikacja mogłaby być stosowana podczas innych zawodów sportowych lub w innych sytuacjach. Założył, że przy stosunkowo niskiej cenie oprogramowania można byłoby sporo zarobić. Szanse dodatkowo zwiększa szybko rosnąca liczba użytkowników smartfonów i tabletów. Nie bez znaczenia było też, że syn pomysłodawcy jest utalentowanym informatykiem.



Przykład 2: Charakterystycznym obiektem małego miasteczka jest stara wieża ciśnień. Jedna z tamtejszych mieszanek często spaceruje obok niej. Pewnego dnia, przechodząc tamtędy z narzeczoną, powiedziała, że byłoby miło usiąść na szczycie wieży, popijać kawę i podziwiać okolicę. Narzeczoną przyznał, że to jedyne miejsce, z którego można byłoby obejrzeć panoramę, i że w miasteczku jest bar, restauracja, ciastkarnia, ale nie ma kawiarni. Narzeczoną, absolwentka szkoły gastronomicznej, snuła opowieść, wymyślając menu dla kawiarni – nazwy kojarzyła z wieżą, ciśnieniem, chmurami. Pomysł potraktowała na tyle poważnie, że złożyła wizytę w urzędzie gminy. Dowiedziała się, że historyczną wieżę można wydzierżawić i pod okiem konserwatora zabytków zaadaptować na kawiarnię. Narzeczoną pomógł jej stworzyć przybliżony koszt remontu.

Dla obu przykładów wspólne jest to, że pomysłodawcy wykonali pracę, która pozwoliła zbudować konkretne koncepcje przedsięwzięć i zdobyć podstawowe informacje o szansach na ich rozwój. Siłą w przykładzie 1 jest innowacyjność, która może podnosić wartość pomysłu. Firma zarabiałaby na sprzedaży licencji do oprogramowania. W przykładzie 2 nie wymyślono szczególnie oryginalnej działalności – kawiarnia to nic nowego. Istotą jest jednak ciekawa dla niej lokalizacja i zabawne menu. Nie ma jednak wartości intelektualnej, którą na tym etapie trzeba byłoby chronić.



Jeden z doradców biznesowych na swoim blogu porównał pomysł na start-up z projektem architektonicznym. Indywidualny projekt, nad którego realizacją projektant sprawuje nadzór autorski, wycenia się na 5-15% wartości końcowej inwestycji.

Prawdziwe, przełomowe innowacje leżą u źródeł tylko ułamka nowo powstających firm. Większość przedsiębiorców swój sukces zawdzięcza temu, że udoskonalili już istniejące produkty, znaleźli atrakcyjniejszy sposób dotarcia i obsługi klientów, dostrzegli dodatkowe oszczędności w kosztach działalności, np. efektywniejszą logistykę. Często są też udane adaptacje do polskich warunków pomysłów, które sprawdziły się w innych krajach. Trzeba więc mieć oczy szeroko otwarte!

Jeśli jednak ktoś ma naprawdę rewolucyjny pomysł, koniecznie (w przypadku nowych technologii każdy dzień jest na wagę złota) powinien poznać, jak innowacjami zarządzają najlepsi. Szczególnie godny polecenia jest praktyczny podręcznik: [„IMP3rove: Europejski projekt o trwałym oddziaływaniu – 50 Historii Sukcesu Związanych z Zarządzaniem Innowacjami”](#).

Wśród 50 opisanych przypadków nietrudno będzie znaleźć firmę, która zmagала się z podobnymi wyzwaniami jak my.

1.2. Ocena szansy na sukces

Taka ocena jest konieczna. Trzeba ją przeprowadzić „na chłodno”, obiektywnie, konkretnie – poznać swoje słabe i mocne strony. Bo konfrontacja z wymagającym rynkiem bywa trudniejsza, niż się wydaje. Czasami na przeszkodzie staną uwarunkowania rynkowe, np. klienci odrzucą wprowadzaną innowację jako zbyt rewolucyjną lub konkurencja stworzy podobny, ale tańszy produkt. Mogą też zadziałać inne czynniki ryzyka, np. ograniczenia prawne czy nieprzewidziane kłopoty finansowe (zdobywaniu pieniędzy na start i rozwój firmy poświęcamy [rozdział 4](#) ).

Biznesplan – nie tylko w głowie

Na potrzeby takiej oceny warto stworzyć biznesplan, nawet gdy nikt nie będzie go wymagał od przyszłego przedsiębiorcy. Trzeba w nim opisać cel, który firma ma uzyskać i jak chce do niego zmierzać. Dzięki temu dokumentowi można przewidzieć i zminimalizować wpływ negatywnych czynników na start, a potem rozwój firmy.

Biznesplan powinien zawierać:

- analizę firmy i jej produktów,
- analizę rynku,
- opis strategii marketingowej,
- opis dostępnych źródeł finansowania,
- plan finansowy i prognozy,
- analizę efektywności inwestycji.

W internecie można znaleźć wiele wskazówek, jak tworzyć taki dokument, np. na stronie [!\[\]\(aeab325055073a3fa4383314ed10d8af_img.jpg\) **Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Zielonej Górze**](#) albo [!\[\]\(950b61305aa41cdc30f0c5ddb832ded4_img.jpg\) **Grodzkiego Urzędu Pracy w Krakowie**](#)

Gdzie znaleźć pomoc w tworzeniu biznesplanu

ABC biznesplanu w e-Akademii. Sił przy tworzeniu biznesplanu warto spróbować na e-learningowej platformie PARP, gdzie można przejść szkolenie „Biznesplan”, składające się z siedmiu modułów, odpowiadających najważniejszym etapom sporządzania „mapy drogowej” planowanego przedsięwzięcia. Bezpłatne szkolenie jest dostępne w [!\[\]\(c3cffc168beb4396c1e1a5a6db5d66b0_img.jpg\) **Akademii PARP**](#).

Doradztwo Krajowego Systemu Usług. Z pomocą w ułożeniu biznesplanu mogą przyjść konsultanci Krajowego Systemu Usług (KSU). Informacje na ten temat i kontakty są dostępne pod adresem [!\[\]\(ad6ab0b77b86612fcbfecc8e2418b31e_img.jpg\) **www.ksu.parp.gov.pl**](#).

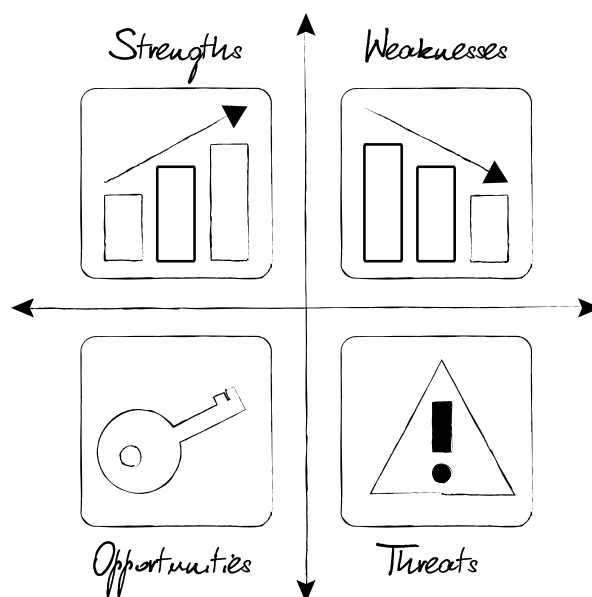
Potencjalni inwestorzy. Potencjalni inwestorzy wyłapią w biznesplanie najmniejszą niespójność bądź niedoszacowanie ryzyka przedsięwzięcia. Warto sprawdzić ich wymagania. Materiały i szablon uproszczonego opisu projektu oraz bezpłatne szkolenia biznesowe dla świeżo upieczonych firm można znaleźć w [!\[\]\(b3131996c2d47980618867ba93d92313_img.jpg\) **Gildii Aniołów Biznesu**](#). Spojrzenie innych potencjalnych inwestorów przynoszą ich strony internetowe. Pełna lista aniołów biznesu i innych instytucji finansujących przedsiębiorstwa we wczesnym stadium rozwoju jest dostępna pod adresem [!\[\]\(8f06a3766035f23399557d2bdea92de3_img.jpg\) **www.web.gov.pl**](#) w katalogu [!\[\]\(88828cd814388340f6ca8d879835f467_img.jpg\) **venture capital**](#).

Analiza SWOT – co wzmocni

firmę, co ją osłabi

Dla oceny szans powodzenia planowanej działalności warto przeprowadzić analizę SWOT. To bardzo przydatne narzędzie, będące jedną z najważniejszych części skutecznego biznesplanu. Dlatego też, oceniając swój plan, nie należy kopiować istniejących analiz.

Podstawą analizy SWOT są czynniki wewnętrzne, czyli **silne i słabe strony** firmy (Strengths i Weaknesses) oraz zewnętrzne – **szanse** (Opportunities) i **zagrożenia** (Threats). Budując ocenę własnych możliwości, tworzy się mapę czterech wymienionych tu grup czynników, które koniecznie trzeba wziąć pod uwagę przy rozwoju firmy. Należy je spisać i zbadać ich wzajemne interakcje, które mogą wzmocnić potencjał przedsiębiorstwa bądź być



przeszkodą w realizacji ambitnych celów. Podobnie jak w przypadku biznesplanu, należy zdobyć się na bardzo chłodną, wręcz krytyczną ocenę każdej ze zmiennych.



Analiza SWOT jest jednym z modułów popularnego bezpłatnego szkolenia Biznesplan, dostępnego na platformie e-learningowej PARP www.akademiaparp.gov.pl.

Pytania, które warto sobie zadać, by stworzyć kompletną analizę SWOT, oraz dodatkowe praktyczne informacje na temat tego narzędzia (z przykładową analizą SWOT), można znaleźć m.in. w [publikacji portalu Wspieramy e-biznes](#) lub na stronie [Urzędu Pracy m.st. Warszawy](#).

Badanie danych w analizie SWOT

Wypunktowanie czterech grup czynników daje cenną wiedzę na temat możliwości i przeszkód w rozwoju, ale pełnię możliwości SWOT można sprawdzić, dopiero w trakcie analizowania wzajemnych powiązań pomiędzy zmiennymi:

- czy dana mocna strona (np. znajomość języka szwedzkiego) pozwoli wykorzystać szansę (wzrost popytu na świadczone przez nas usługi w Skandynawii)
- czy dana mocna strona (np. wykształcenie prawnicze) pozwoli zminimalizować wpływ danego zagrożenia (np. częste zmiany przepisów) na rozwój firmy
- czy dana słaba strona (np. brak kapitału na rozwój sieci ekologicznych barów) ogranicza możliwość wykorzystania danej szansy (trendu zwrotu ku naturalnym składnikom)
- czy dana słaba strona (np. brak magazynu do przechowywania towarów) potęguje ryzyko związane z danym zagrożeniem (dużą sezonowością sprzedaży)

I jeszcze ważna zasada. Planowanie w biznesie nie może mieć jednostkowego charakteru. Rynek oraz potrzeby klientów zbyt szybko się zmieniają, dlatego zarówno strategia, jak i plany rozwojowe powinny być okresowo korygowane.

Analizę SWOT i cały biznesplan w ramach tzw. asysty pomogą przygotować doradcy punktów konsultacyjnych [KSU](#).

1.3. Wizja przyszłości

Od początku trzeba mieć wizję przyszłości, czyli strategię rynkową. I tę warto spisać – nawet tylko jako zarys koncepcji działania i rozwoju. Będzie on drogowskazem przy podejmowaniu przyszłych decyzji. *Świat ustępuje z drogi temu, kto wie, dokąd zmierza* – ten z pozoru mało biznesowy aforyzm stał się mottem jednego z opracowań naukowych o strategii przedsiębiorstw i znakomicie oddaje jej sens. Strategia pozwala też skupić wysiłki na tym, co naprawdę ważne.

Strategia – po pierwsze nie stać w miejscu

Nie ma firm najlepszych we wszystkim. Liderzy rynkowi dokonali swego czasu wyrazistych, jednoznacznych wyborów tego, co będzie ich wyróżnikiem. Może to być np. innowacyjność produktowa, marketingowa (jak 3M czy Apple) bądź redukcja kosztów do poziomu nieosiągalnego przez konkurencję. Taką strategię może realizować każda firma, nawet mała, choćby setne w danym mieście biuro rachunkowe. Ważne, aby mieć świadomość, że warunkiem przetrwania jest rozwój, ciągłe dopasowywanie produktów i usług do zmieniających się potrzeb oraz doskonalenie organizacji firmy, promocji, zarządzania.

Wspomniane biuro rachunkowe może postawić na relacje z klientami, by jak najbardziej ułatwić im robotę „papierkową”. Można pomyśleć o dopasowaniu godzin otwarcia biura do rytmu dnia zapracowanych przedsiębiorców (np. 14-20) lub opcji dojazdu do klienta po odbiór dokumentów.

Mając strategię, łatwiej wybierać kierunki działania. Jeśli ktoś uznał, że jego atutem ma być wąska specjalizacja, np. fryzjerstwo dla dzieci, niech nie ulega pokusie „łatwego” zarobku przez poszerzenie oferty o wszystkie możliwe usługi fryzjerskie. Stanie się wtedy przeciętny. Lepiej inwestować w wyjątkowość obranej drogi (w dziecięce fotele, kolorowy wystrój, cukierki) i obudowywanie jej kolejnymi, pokrewnymi usługami (np. urodziny dla dzieci z czesaniem najbardziej wymyślnych fryzur).



Przykładowe strategiczne kierunki działania

- wprowadzanie nowych produktów i usług
- modyfikacja obecnych produktów i usług
- redukcja kosztów
- wejście na nowe rynki krajowe bądź zagraniczne
- wzrost sprzedaży na dotychczasowym rynku
- zwiększenie skali działalności poprzez pozyskanie partnera bądź inwestora.

Przykłady strategii

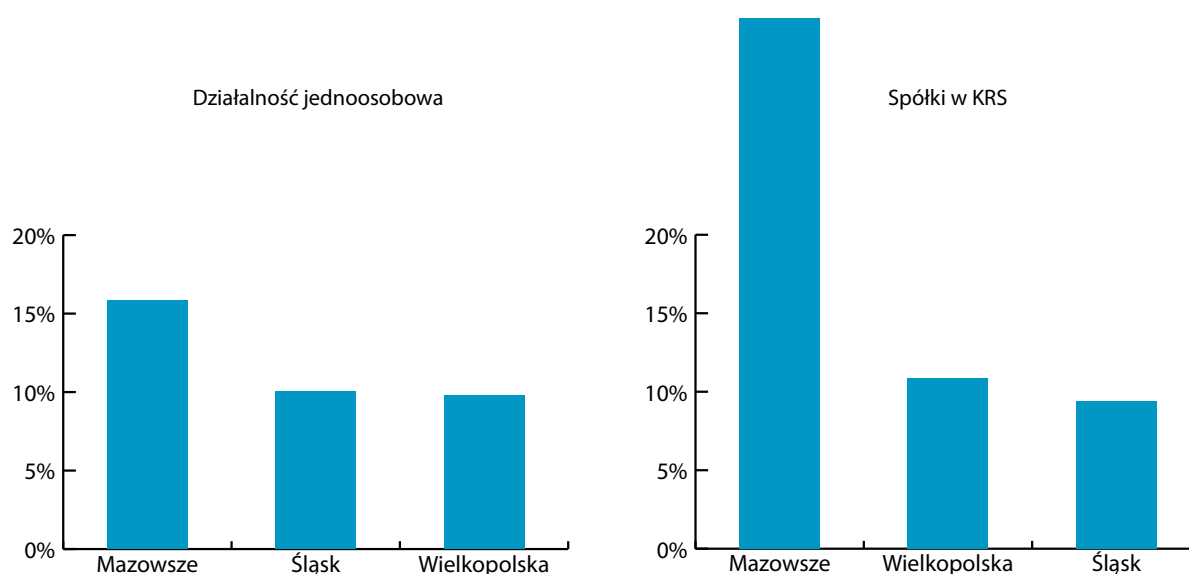
- przewaga kosztowa
- przewaga jakościowa
- poszukiwanie i uzupełnienie niszy rynkowej*
- dyferencjacja, czyli wyróżnianie się (np. poprzez ciągłe zmiany asortymentu, opakowań, funkcjonalności produktów).

* O tym więcej w e-podręczniku opracowanym na zlecenie PARP pt.  „Strategia niszy rynkowej jako specyficzny element potencjału rozwojowego mikroprzedsiębiorstw”.

Wizja przyszłości to zatem świadomość wielu zmian – czy to w branży, czy w popycie, czyli przyszłych szans i zagrożeń. Trzeba przewidywać trendy (np. demograficzne, technologiczne, w modzie), dostosowywać do nich ofertę. Pierwotne koncepcje prowadzenia biznesu będą wymagać korekt i za każdym razem oceny, jaki kierunek obrać, aby nie tylko trwać na rynku, ale też się rozwijać. Znakomicie przyda się wówczas sprawdzone wcześniej narzędzie analiza SWOT (omówiona w [rozdziale 1.2.](#) ➡).

Planowanie to proces. Trzeba z góry założyć, że niezależnie od własnych koncepcji życie może wymusić zmiany.

Wykres 1.1. Gdzie w kraju powstaje najwięcej nowych jednoosobowych firm i spółek rejestrowanych w KRS



(źródło: COIG, dane za I-III kwartał 2013 r.)

Firma to ludzie – jak motywować zespół

Dobry zespół pracowników, choćby najmniejszy, dwuosobowy, to jeden z istotnych warunków powodzenia podejmowanych przez firmę planów. Co to znaczy dobry zespół? Z pewnością odpowiednio przygotowany do swoich zadań – posiadający niezbędne kompetencje zawodowe. Jednak do sukcesów przedsiębiorstwa prowadzi nie tylko fachowość jego pracowników. Równie ważna jest umiejętność działania w grupie i zaangażowanie w realizowane przedsięwzięcia. Wbrew pozorom, pracownicy nie są obojętni na biznesowe zamierzenia swojego chlebodawcy i mniej lub bardziej świadomie na bieżąco oceniają słuszność jego działań. Kiedy ich coś nie przekonuje, działają poprawnie, robią, co do nich należy, ale bez tej „iskry”, która tworzy pozytywną energię.

Nie znaczy to wcale, że z każdym planem trzeba się dzielić z pracownikami i o wszystkim ich szczegółowo informować. Z pewnością jednak należy im pokazywać korzyści dla całej firmy z podejmowanych działań, a w konsekwencji dla nich samych. To ważne na każdym etapie rozwoju

przedsiębiorstwa – najpierw, kiedy wchodzi ono na rynek i zdobywa pierwszych klientów, potem, kiedy rozszerza działalność, nie chcąc stać w miejscu. Nierzadko trzeba wtedy zmienić strategię, zainwestować w nowe obszary działania, zmienić nawet wewnętrzną organizację pracy. Na żadnym z tych etapów nie można zapominać o pracownikach, bo ich w znacznym stopniu dotyka wprowadzanie zmian. Ludzie to najczulszy punkt w każdej firmie.

Dlatego trzeba liczyć się z tym, że każde naruszenie status quo (a już nawet jego zapowiedź) początkowo prawdopodobnie wywoła opór zespołu. Może on przejawiać się niepokojem bądź – w skrajnej sytuacji – konfliktami.

Eksperti szacują, że sukces zmiany czy innowacji w 40% zależy od pracowników. Nie znaczy to wcale, że nie można zamienić ich niechęci w zaangażowanie. Pracodawca, jako inicjator zmian, ma skłonność do przeceniania zalet innowacji. Pracownicy podchodzą do tego odwrotnie – mniej interesują ich korzyści wdrożenia, raczej szukają zagrożeń dotykających ich bezpośrednio.

Rozumiejąc te różnice i wskazując pracownikom, jakie czekają ich korzyści (od najprostszej – łatwiejszej pracy), niepokoje w zespole uda się rozwiązać szybciej. Nie można przy tym zapominać o jego kompetencjach i odpowiedniej motywacji. Trzeba zadbać, aby każdy z pracowników, niezależnie od zajmowanego stanowiska, był zaangażowany w rozwój firmy i miał oczy szeroko otwarte na szanse i zagrożenia. W budowaniu takich zespołów przydatny będzie podręcznik  „[Inteligentne organizacje – zarządzanie wiedzą i kompetencjami pracowników](#)”.

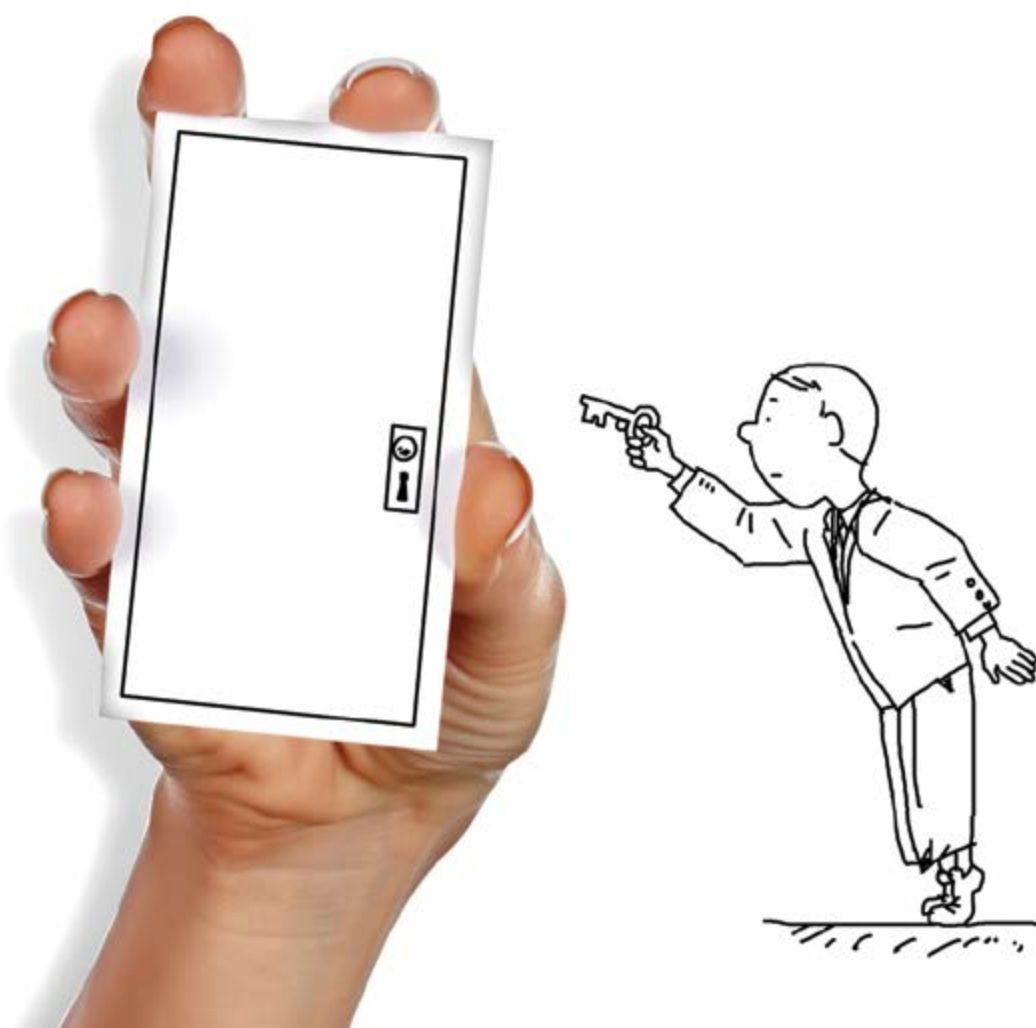
Podstawowe zasady wprowadzania zmian

Wprowadzając zmiany, trzeba pamiętać o:

- systematycznej, dwustronnej komunikacji – warto założyć oddzielną skrzynkę e-mailową, gdzie pracownicy mogliby dzielić się pytaniami i wątpliwościami
- szkoleniach – im więcej pracownicy będą wiedzieć na temat zmian, tym mniej będą się ich bać
- angażowaniu pracowników w projekt zmian – będą czuli się współodpowiedzialni za jego powodzenie
- dodatkowym wsparciu pracowników – nie musi być finansowe, wystarczy pomoc, dobre słowo, życzliwość

ROZDZIAŁ 2.

Założenie firmy



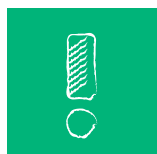
Założenie firmy pod względem proceduralnym to w zasadzie nic innego jak formalności. Mogą być mniej lub bardziej zajmujące i kosztowne, co zależy przede wszystkim od tego, w jakiej formie ma być prowadzona działalność, w pojedynkę czy z kimś, z małym czy dużym kapitałem. Czyli są wypadkową określonych wyborów, których trzeba dokonać przed startem.

Spis treści rozdziału 2.

2.1.	Wybór formy prawnej	18
	Biznes na własny rachunek.....	18
	Wspólny interes w spółce cywilnej	20
	Działanie w spółkach osobowych	21
	Spółki kapitałowe.....	23
2.2.	Rejestracja działalności	24
	Ewidencja firm jednoosobowych.....	24
	Przedsiębiorca w rejestrze sądowym.....	26
	Spółka z o.o. w 24 godziny	27
	Odpisy z KRS i CEIDG – szybko i bezpłatnie	28
2.3.	Promocja firmy.....	28

Oznaczenia w rozdziale 2.

przydatna informacja



nowe przepisy 2014



Rodzaje linków w rozdziale 2.



– link do strony internetowej



– link wewnętrzny



– link do ustawy

2.1. Wybór formy prawnej

Firmę można prowadzić na różne sposoby – na własne nazwisko lub w spółce. Wachlarz możliwości jest dość szeroki. Jest w czym wybierać, a decyzje podjęte na starcie nie są decyzjami „na zawsze”, można je zmieniać na każdym etapie działalności.

Każdy może być przedsiębiorcą

Przedsiębiorcą może być każdy – osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną (tzw. ułomna osoba prawna), której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną – wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą. Za przedsiębiorców uznaje się także wspólników spółki cywilnej w zakresie wykonywanej przez nich działalności gospodarczej.

Biznes na własny rachunek

Wiele osób chce działać właśnie w ten sposób – na własny rachunek, niezależnie od nikogo. To w ostatnich czasach także alternatywa dla ludzi, którzy nie mogą znaleźć zatrudnienia. Z takim biznesem można wystartować w każdej chwili – nie potrzeba z nikim niczego uzgadniać, rejestracja firmy jest stosunkowo prosta, szybka i niewiele kosztuje. A gdy rodzaj podejmowanej działalności nie wymaga dużych wydatków początkowych, w zasadzie w ciągu kilku dni od zakełkowania pomysłu na biznes można zostać przedsiębiorcą. Tak np. „idą na swoje” freelancerzy, czyli tzw. wolni strzelcy. Z reguły reprezentują wolne zawody – są tłumaczami, dziennikarzami, programistami, grafikami. W niektórych przypadkach do startu wystarcza tylko biurko i komputer.

„Młodzi Polacy należą do najbardziej przedsiębiorczych w Europie. To nasz ogromny kapitał, który musimy umiejętnie wykorzystać”
– Henryka Bochniarz, prezydent Konfederacji Lewiatan o raporcie „Przedsiębiorczość na świecie 2013” firmy Amway, według którego cztery piąte młodych Polaków **(81%)** wykazuje pozytywną postawę wobec pracy na własny rachunek.

Przedsiębiorca wykonujący działalność gospodarczą we własnym imieniu nie dzieli się z nikim obowiązkami ani zyskiem. Działa elastycznie, co ceni sobie wiele osób, szczególnie kreatywnych. Jednoosobowa firma należy wyłącznie do niego, tylko on rozporządza jej majątkiem, który może też przekazać innej osobie, np. w testamencie. Jednocześnie jest osobiście odpowiedzialny za zobowiązania wobec odbiorców swoich towarów i usług oraz kontrahentów, a także za terminowe i prawidłowe opłacanie danin publicznych – podatków i składek ZUS, które musi odprowadzać każdy przedsiębiorca. Słowem, odpowiada on za wszystko całym własnym majątkiem.

Jeśli planowana działalność nie jest skomplikowana ani bardzo zróżnicowana, a także koszty jej prowadzenia nie zapowiadają trudnych rozliczeń, można spodziewać się, że również czynności księgowe nie będą większym problemem. Przedsiębiorca może skorzystać ze specjalnych do tego programów dostępnych na rynku albo zlecić na zewnątrz prowadzenie księgowości i obliczanie danin (patrz [rozdział 3.6](#) ➡). Szczególnie powinien to rozważyć, gdy rozmiar sprzedaży i zakupów zacznie rosnąć czy gdy postanowi on zaangażować do współpracy członków rodziny albo zatrudnić

pracownika, czego prawo nie zabrania osobom prowadzącym jednoosobową działalność gospodarczą. Warto przy tym wiedzieć, że ponadto prawo nie zobowiązuje ich do zmiany formy prawnej, gdy osiągną bardzo wysokie obroty. Wtedy jednak – uwaga! – może się okazać, że trzeba będzie zacząć prowadzić w firmie skomplikowaną rachunkowość.

Przepisy wymagają tego, gdy przychody netto ze sprzedaży towarów, produktów i operacji finansowych za poprzedni rok obrotowy wyniosły co najmniej równowartość w walucie polskiej 1 200 000 euro (patrz [tab. 2.1.](#) ➡). Obowiązek prowadzenia pełnej księgowości w związku z osiągnięciem tego limitu dotyczy osób fizycznych, spółek cywilnych osób fizycznych, spółek jawnych osób fizycznych, spółek partnerskich i spółdzielni socjalnych.

Tab. 2.1. Kto musi prowadzić pełną księgowość w latach 2013-2014

Rok podatkowy	Rok obrotów (liczonych do limitu)	Limit przychodów netto w przeliczeniu na złote (1 200 000 euro) *
2013	2012	4 936 560 zł – według kursu: 4,1138 zł/EUR
2014	2013	5 059 560 zł – według kursu: 4,2163 zł/EUR

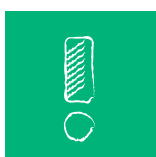
(*) Limit przelicza się według średniego kursu Narodowego Banku Polskiego z 30 września poprzedzającego dany rok

Przy wysokich obrotach warto jednak rozważyć, czy nie będzie korzystniej (bezpieczniej) zmienić status firmy, np. na określonego rodzaju spółkę, która pozwoli wyłączyć majątek osobisty z odpowiedzialności za zobowiązania przedsiębiorstwa. Większe obroty to przecież większe zobowiązania. W razie problemów z płynnością finansową zagrożony może być prywatny dom, samochód, odpowiedzialność za problemy firmowe może też dotknąć współmałżonka.

Podstawy prawne wykonywania działalności gospodarczej we własnym imieniu znajdują się w [ustawie o swobodzie działalności gospodarczej](#) §.

Działalność gospodarcza – co to takiego

Działalnością gospodarczą jest zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zarobkowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły. Wspomniane tu poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż wymaga uzyskania koncesji, ale nie tylko ten rodzaj działalności. Ich listę wymienia ustawa o swobodzie działalności gospodarczej, a szczegółowe warunki ich wykonywania są określone w odrębnych aktach, np. prawie geologicznym i górniczym czy prawie energetycznym albo w ustawie o ochronie osób i mienia.



Przedsiębiorca będący osobą fizyczną wykonującą we własnym imieniu działalność gospodarczą może być przekształcony w spółkę kapitałową, bez konieczności zamykania starej firmy i otwierania nowej.

Wspólny interes w spółce cywilnej

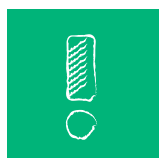
Prawo przewiduje kilka rodzajów spółek – cywilną, osobową i kapitałową. Dwie ostatnie są spółkami handlowymi, co oznacza, że wspólnicy albo akcjonariusze zobowiązują się dążyć do osiągnięcia wspólnego celu przez wniesienie wkładów oraz ewentualnie przez współdziałanie w inny sposób, który zostanie określony w umowie spółki albo statucie.

Zasady działania spółek cywilnych zawiera [kodeks cywilny \(KC\)](#) §, a osobowych i kapitałowych – [kodeks spółek handlowych \(KSH\)](#) §.

Spółka cywilna jest popularną formą wspólnego prowadzenia małych i bezpiecznych interesów przez osoby fizyczne, na podstawie zawartej przez nich umowy cywilnoprawnej. Spółka ta sama nie jest przedsiębiorcą, jest nim każdy ze wspólników. Działają oni na prostych zasadach – umawiają się co do celu gospodarczego, jaki chcą osiągać. Może być on sformułowany ogólnie – np. uzyskanie wysokich zysków. Dążą do tego wspólnie, wzajemnie się wspierając oraz uzupełniając posiadane umiejętności i możliwości. Co prawda nic i nikt nie wymaga, aby przystępując do spółki cywilnej, należało wnieść jakikolwiek wkład, jednak kodeks cywilny dopuszcza taką możliwość, a w praktyce jest ona normą. Nie chodzi przy tym wcale o wkład finansowy – wspólnicy mogą przekazać na własność lub do używania konkretną rzecz (np. sprzęt komputerowy, lokal, samochód) albo zobowiązać się do wykonywania określonych zadań czy czynności (np. poszukiwania klientów, prowadzenia księgowości, sprzątania biura). Wkład ma służyć ułatwieniu funkcjonowania spółki, osiągnięciu założonego celu, oszczędnościom w wydatkach. Czasami taką spółkę można zawiązać tylko dla realizacji konkretnego projektu – każda strona daje z siebie to, co po połączeniu sił zwiększa szanse powodzenia danego przedsięwzięcia.

Wspólnicy spółki cywilnej odpowiadają swoim majątkiem osobistym za własne zobowiązania. Żaden z nich nie ma prawa rozporządzać udziałem we wspólnym majątku wspólników (czyli np. nie może żądać jego podziału) ani udziałem w poszczególnych składnikach tego majątku. Również wierzyciel wspólnika nie może domagać się, aby jego roszczenia zostały zrealizowane z udziału tego wspólnika we wspólnym majątku ani z jego udziału w poszczególnych składnikach tego majątku. To dlatego, że w sensie prawnym w tym „układzie” nie ma czegoś takiego jak majątek spółki.

Ponieważ z osobna każdy wspólnik jest przedsiębiorcą, rozliczenia spółki nie powinny być trudne. Równo dzielą się oni wypracowanym dochodem, chyba że w umowie ustalą inaczej. Stosunki między wspólnikami można uregulować w zasadzie dowolnie. Proporcjonalnie też do ustalonego udziału w zysku obliczają przychód, od którego potem samodzielnie opłacają podatek dochodowy.



Spółka cywilna jest w zasadzie umową co najmniej dwóch przedsiębiorców. Nie ma takiego podmiotu jak spółka cywilna. Podmiotowość prawną ma ona tylko dla potrzeb rozliczeń podatkowych. To rodzi pewne problemy związane z jej nazwaniem, ponieważ żadne przepisy wprost tego nie regulują. Można sięgnąć do art. 434 kodeksu cywilnego i za jego wskazówkami przyjąć, że spółka zostanie oznaczona imionami i nazwiskami wspólników i określeniem „spółka cywilna” lub skrótem „s.c.”. Nie jest też zabronione użycie innych elementów. Spółkę można określić np.: ABC A. Nowak, J. Nowak, J. Kowalski s.c.

Spółka cywilna nie jest osobnym podmiotem gospodarczym i nie musi być nigdzie rejestrowana. Natomiast wszyscy wspólnicy muszą figurować w prowadzonej przez miasto lub gminę ewidencji działalności gospodarczej. Jeśli ich współpraca ułoży się dobrze, wyniki będą zapowiadały wzrost obrotów, mogą oni w przyszłości kontynuować razem działalność, przekształcając się w inną formę prawną – spółkę jawną (jedną z kilku rodzajów spółek handlowych), zachowując jednocześnie dotychczasowe obowiązki i prawa.

0,5 proc. na PCC

Tworząc spółkę cywilną, trzeba zapłacić podatek od czynności cywilnoprawnych (PCC). Wynosi on 0,5%, a jest liczony od wkładów wniesionych przez wspólników. Za podstawę bierze się łączną wartości rzeczy i praw majątkowych wniesionych do majątku spółki przez wspólnika, do której nie wlicza się osobistej pracy wykonywanej na rzecz spółki.

Działanie w spółkach osobowych

Kodeks spółek handlowych § wymienia sześć rodzajów spółek handlowych. Cztery z nich to spółki osobowe.

Spółka osobowa prowadzi przedsiębiorstwo pod własną firmą (nazwą). Ma zdolność prawną i może we własnym imieniu nabywać prawa (w tym własność nieruchomości) i inne prawa rzeczowe, zaciągać zobowiązania, a także pozywać i być pozywana, czyli występować przed sądem. Inne są też zasady dysponowania majątkiem, który jest wspólnym majątkiem wspólników, a także odpowiedzialności za zobowiązania spółki.

Spółka jawna, dopuszczalny skrót w obrocie: „sp.j.”. To podstawowy typ spółki osobowej. O jej założeniu najczęściej decyduje większa skala biznesu niż prowadzonego w spółce cywilnej. Ma ona swój majątek, na który składają się wkłady wspólników, przy czym nie muszą to być wniesione pieniądze. Z tego kapitału w pierwszej kolejności będą pokrywane roszczenia osób trzecich (np. kontrahentów), a dopiero później, gdy z tego źródła nie da się ich zaspokoić, z majątku wspólników (jest to tzw. zasada odpowiedzialności subsydiarnej). Przepisy mówią, że za zobowiązania spółki, a także jej straty, odpowiadają wszyscy wspólnicy – na równych zasadach, niezależnie od wartości wkładów.

Spółka jawna, jako spółka osobowa, musi być wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego (KRS), co wiąże się z określonymi kosztami (patrz [tab. 2.2.](#) ➡).

Spółka partnerska, dopuszczalny skrót w obrocie: „sp.p.”. Tej spółce osobowej z góry przypisano rodzaj działalności gospodarczej. KSH przeznaczają tę formę dla biznesu prowadzonego wspólnie przez przedstawicieli wolnych zawodów. Kodeks nie nazywa ich wspólnikami, lecz partnerami. Daje możliwość połączenia potencjału i kapitału (wniesiony wkład stanowi majątek spółki) wielu osób przy zachowaniu osobistej odpowiedzialności każdej z nich, czyli za swoje działania, np. błędy lekarskie. Partner nie odpowiada za to, co robią pozostałe osoby tworzące spółkę. Tak samo jest w przypadku skutków działań lub zaniechań ludzi zatrudnionych przez spółkę na podstawie umowy o pracę lub innego stosunku prawnego, podlegających kierownictwu innego partnera przy świadczeniu usług związanych z przedmiotem działalności spółki. Czyli, choć partnerzy działają w spółce, zachowują swoistą niezależność.

Inaczej jest z odpowiedzialnością za zobowiązania, które nie mają bezpośredniego związku z wykonywaniem wolnego zawodu, np. za zakupy dokonywane przez spółkę. Ta odpowiedzialność ma charakter subsydiarny.

Taką spółkę można powołać dla wykonywania więcej niż jednego wolnego zawodu. Obowiązkowo musi być ona zarejestrowana w KRS, a jej umowa nie musi być zawarta w formie aktu notarialnego, jak kiedyś, dzięki czemu spadły koszty założenia partnerskiego biznesu.

Kto może działać w spółce partnerskiej

Osoby uprawnione do wykonywania następujących zawodów: adwokata, aptekarza, architekta, inżyniera budownictwa, biegłego rewidenta, brokera ubezpieczeniowego, doradcy podatkowego, maklera papierów wartościowych, doradcy inwestycyjnego, księgowego, lekarza, lekarza dentysty, lekarza weterynarii, notariusza, pielęgniarki, położnej, radcy prawnego, rzecznika patentowego, rzeczoznawcy majątkowego i tłumacza przysięgłego. Ten katalog zawodów KSH wymienia wprost, jako listę uprawnionych do działania w spółce partnerskiej. Prawo dopuszcza jednak prowadzenie interesów w takiej formie prawnej przez osoby, które mogą wykonywać wolny zawód na podstawie innej ustawy, np. psycholog wykonujący prywatną praktykę.

Spółka komandytowa, dopuszczalny skrót w obrocie: „sp.k.”. Ta forma działania cieszy się dużą popularnością i jest często wybierana przez firmy rodzinne (patrz [rozdział 3.7.](#) 📌). Podobnie jak w pozostałych spółkach osobowych, wkłady wspólników nie są w żaden sposób narzucone przez prawo – ani ich rodzaj, ani wysokość. Spółki komandytowe różnią się natomiast znacznie rozłożeniem ciężaru odpowiedzialności za prowadzony biznes.

Obowiązuje zasada, że za zobowiązania spółki co najmniej jeden ze wspólników odpowiada w sposób nieograniczony (to tzw. komplementariusz), a odpowiedzialność co najmniej jednego wspólnika jest ograniczona (czyli tzw. komandytariusza). Nierzadko komplementariuszem jest [spółka z o.o.](#) 📌, aby zmniejszyć jego odpowiedzialność. W umowie spółki zakres odpowiedzialności każdego komandytariusza wobec wierzycieli musi być podany w konkretnej kwocie (tzw. suma komandytowa).

Ustawowo, prawo do reprezentowania spółki przysługuje wyłącznie komplementariuszowi. Komandytariusz może to robić tylko jako pełnomocnik. Nie ma on też prawa ani obowiązku prowadzić jej spraw. Jest to możliwe, tylko gdy takie zadania zostaną mu przydzielone w umowie spółki. Można w niej też zapisać inne, niż w KSH, reguły czerpania dochodów z działalności spółki. Według tego kodeksu, jej zysk przypada na komandytariusza proporcjonalnie do jego wkładu.

Spółkę komandytową należy zarejestrować w KRS, a jej umowa musi być sporządzona w formie aktu notarialnego.

Spółka komandytowo-akcyjna, dopuszczalny skrót w obrocie: „S.K.A.”. To najbardziej wymagająca na starcie, pod względem formalnym i finansowym, spółka osobowa. Musi mieć statut (nie umowę) sporządzony notarialnie i posiadać kapitał zakładowy nie mniejszy niż 50 tys. zł. W przypadku tej formy działalności wkładem wspólnika nie mogą być jego usługi, praca na rzecz spółki czy prawa niezbywalne.

S.K.A. łączy cechy spółki [komandytowej](#) 📌 i [akcyjnej](#) 📌. Ma co najmniej jednego wspólnika aktywnego (komplementariusza) i co najmniej jednego pasywnego (akcjonariusza). Wobec wierzycieli za zobowiązania spółki odpowiada komplementariusz – bez ograniczenia. On również ją reprezentuje i prowadzi jej sprawy. Rolą akcjonariusza jest przede wszystkim zapewnienie finansowania działalności. Komplementariusz może wnieść swój wkład na kapitał zakładowy lub inne fundusze. Jego podstawowym zadaniem jest jednak wykorzystanie posiadanej wiedzy do zarządzania biznesem. Taki podział ról, określony prawem, jest w praktyce wykorzystywany przez osoby (przedsiębiorców), które mają pomysł na biznes, ale brakuje im pieniędzy na realizację zamierzeń. Formuła S.K.A. pozwala dokapitalizować spółkę.

2014

Koniec raju w S.K.A.

W ostatnim czasie ta forma działalności zyskała szczególnie na atrakcyjności, gdy Naczelny Sąd Administracyjny i minister finansów uznali, że akcjonariusze S.K.A. nie mają obowiązku płacić zaliczkowo, czyli na bieżąco podatku od dochodów wynikających z podziału zysku wypracowanego przez spółkę. To oznacza, że trzeba go odprowadzić dopiero po ich wypłacie poprzedzonej uchwałą w tej sprawie. Podatku nie trzeba płacić tak długo, jak długo nie ma wypłat dla udziałowców. S.K.A. jako taka podatku nie odprowadzała – ten obowiązek spoczywał tylko na jej wspólnikach, którzy mogą być zarówno osobami fizycznymi, jak i prawnymi. W związku z tym okrzyknięto je swoistym rajem podatkowym. Minister finansów postanowił położyć kres agresywnej (jak podkreślał) optymalizacji podatkowej. Zgodnie z nowelizacją ustaw o podatkach dochodowych od osób fizycznych (PIT) oraz prawnych (CIT), od 2014 r. spółkom komandytowo-akcyjnym postanowiono nadać status podatnika CIT. Tym samym ta jedyna ze spółek osobowych będzie musiała od swoich dochodów płacić podatek według stawki 19%.

Nazwy spółek osobowych

W nazwie spółek osobowych powinno znajdować się nazwisko co najmniej jednego ze wspólników oraz oznaczenie formy prawnej, np. Jan Nowak i wspólnicy spółka jawna. Zamiast pełnej nazwy formy prawnej można użyć skrótu: sp.j.

Spółki kapitałowe

Założenie i prowadzenie firmy w formie spółki kapitałowej wiąże się z większą ilością różnego rodzaju formalności. Prawo rozróżnia dwie spółki kapitałowe – to spółka z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółka akcyjna.



Spółki kapitałowe mogą mieć nazwy dobrane dowolnie, nie musi być w nich nazwisk, nawet założycieli

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, dopuszczalne w obrocie skróty: „spółka z o.o.” lub „sp. z o.o.”. Jest to często wykorzystywana forma. Polecana głównie wtedy, gdy działalność ma większe rozmiary, wiąże się z nią więcej zobowiązań. Jest też bezpieczna dla finansów osobistych. Jej wspólnicy ponoszą odpowiedzialność w ograniczonym zakresie. Wierzyciele mogą egzekwować swoje należności w zasadzie tylko z majątku spółki. Spółkę z o.o. może założyć jedna bądź więcej osób fizycznych lub prawnych (patrz [słownik](#) ➡), a także jednostki organizacyjne bez osobowości prawnej (patrz [słownik](#) ➡), np. spółka jawna. Spółka ta ma swoje organy: zgromadzenie wspólników (dysponuje ono najważniejszą władzą), zarząd, niekiedy radę nadzorczą i komisję rewizyjną. Prowadzi pełną księgowość.

Spółkę z o.o. rejestruje się w KRS. Jej umowa musi być sporządzona w formie aktu notarialnego. Nie musi, gdy jest wpisywana w trybie s24 (patrz [strona 27.](#) ➡). Minimalny wymagany kapitał zakładowy wynosi 5 tys. zł.

Spółka akcyjna, dopuszczalny w obrocie skrót: „S.A.”. Jej forma opiera się na obiegu akcji będących w posiadaniu akcjonariuszy, którzy odpowiadają za zobowiązania spółki jedynie do wysokości wniesionych wkładów. Zysk z reguły dzielony jest proporcjonalnie do posiadanych akcji. Jest to najbardziej skomplikowana forma działalności. I do jej założenia potrzeba dużych pieniędzy. Kapitał zakładowy powinien wynieść co najmniej 100 tys. zł. Kilka lat temu był znacznie wyższy – KSH wymagał zgromadzenia 500 tys. zł. Kapitał zakładowy składa się z wkładów założycieli, którzy stają się współwłaścicielami spółki.

Spółkę tę może co prawda zawiązać jedna albo więcej osób, ale nie może tego zrobić jednoosobowa spółka z o.o. Akcjonariusze nie odpowiadają własnym majątkiem za zobowiązania spółki.

Ta spółka również ma swoje organy – walne zgromadzenie, radę nadzorczą, zarząd. Ten ostatni prowadzi jej sprawy i jednocześnie ją reprezentuje.

2.2. Rejestracja działalności

Aby prowadzić działalność gospodarczą, trzeba ją zarejestrować. O tym, gdzie powinna być wpisana, decyduje jej forma prawna.

Ewidencja firm jednoosobowych

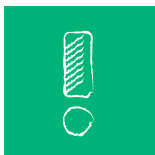
Jednoosobową działalność wpisuje się do  **Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG)**. Trzeba wiedzieć, że przedsiębiorca uzyska tam tylko jeden wpis, choćby miał zamiar prowadzić więcej niż jeden rodzaj działalności, nawet bardzo się od siebie różniących. Wpis jest bowiem przypisany do osoby, a nie do działalności. Wniosek o wpis można złożyć osobiście – w urzędzie miasta lub gminy, korespondencyjnie (wtedy z poświadczeniem notariusza) lub drogą elektroniczną – bezpośrednio na stronie CEIDG (funkcjonuje także pod nazwą:  **firma.gov.pl**). Rejestracja on-line wymaga posiadania podpisu elektronicznego albo zaufanego profilu ePUAP.

Rejestracja jest bardzo prosta – jedyne, co jest do tego potrzebne, to wypełniony wniosek CEIDG-1 oraz dokument potwierdzający tożsamość.

Zgłoszenie do ZUS, GUS i US

Wniosek do CEIDG jest jednocześnie zgłoszeniem do ZUS (lub KRUS) dla potrzeb rozliczania składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne, urzędu statystycznego dla uzyskania REGON oraz urzędu skarbowego dla zgłoszenia o nadanie numeru identyfikacji podatkowej (NIP) lub jego aktualizację. Warto zwrócić uwagę na dokładne wypełnienie towarzyszących temu wnioskowi oświadczeń i zgłoszeń – przy tej okazji trzeba podjąć decyzję, czy skorzystać z preferencyjnych składek ZUS przysługujących w początkowej fazie działalności, ze zwolnienia podmiotowego w VAT oraz w jaki sposób – miesięcznie czy kwartalnie – mają być płacone zaliczki na podatek dochodowy.

Wpis dokonywany jest nie później niż następnego dnia roboczego od wpływu poprawnego wniosku do CEIDG. Działalność można podjąć już w dniu złożenia wniosku, o ile ta data zostanie zaznaczona jako data rozpoczęcia działalności.



Uwaga! Rejestracja w CEIDG nie wymaga żadnych nowych zgłoszeń w jakichkolwiek bazach. Niektóre firmy próbują naciągnąć świeżo zarejestrowanych przedsiębiorców na opłatę za wpis do bazy. Ich formularze wyglądają bardzo przekonująco, ale do niczego nie zobowiązują.

Dla prawidłowego wypełnienia wniosku trzeba określić kody rodzajów działalności gospodarczej według Polskiej Klasyfikacji Działalności. Organ ewidencyjny dokonuje wpisu do ewidencji działalności gospodarczej nie później niż następnego dnia roboczego po wpływie do CEIDG poprawnego wniosku. Zaświadczeniem jest wydruk ze strony CEIDG, do którego każdy ma dostęp.

Formalności krok po kroku

- Przed przystąpieniem do rejestracji należy przygotować swoje dane, nazwę dla firmy, adres działalności, datę jej rozpoczęcia, sposób i miejsce opodatkowania oraz kod klasyfikacji odpowiadający rodzajowi tej działalności (według Polskiej Klasyfikacji Działalności).
- Na stronie firma.gov.pl zgodnie z tam znajdującą się instrukcją można wypełnić formularz wpisu do CEIDG, będący jednocześnie zgłoszeniem do urzędów statystycznego i skarbowego oraz zgłoszeniem płatnika składek do ZUS. Najłatwiej podpisać formularz, korzystając z tzw. profilu zaufanego.
- Wizyta w urzędzie skarbowym (US). Jest konieczna w przypadku zakładania spółki cywilnej. Co prawda nie jest ona wpisywana z osobna do ewidencji, ale musi otrzymać swój NIP. Do tego celu służy druk NIP-2 oraz NIP D. Poza tym w US należy zarejestrować się jako podatnik VAT – na formularzu VAT-R. W CEIDG, czyli on line, może to zrobić przedsiębiorca, który dysponuje podpisem elektronicznym weryfikowanym za pomocą kwalifikowanego certyfikatu.
- W ciągu 7 dni od daty rozpoczęcia działalności przedsiębiorca musi zgłosić się do ubezpieczeń jako ubezpieczony. Wcześniejsze złożenie wniosku CEIDG-1 jest zgłoszeniem do ubezpieczeń płatnika. Jeśli wykonywana działalność jest jedynym źródłem dochodów, trzeba wypełnić druk ZUS ZUA, gdy ktoś np. ma umowę o pracę, wypełnia ZUS ZZA (dla potrzeb ubezpieczenia zdrowotnego).
- Niektóre rodzaje działalności (np. handel alkoholem, biuro detektywistyczne, kantor) wymagają uzyskania koncesji czy zezwoleń. Trzeba się o nie starać przed założeniem firmy, jeśli ktoś chce rozpocząć swoją biznesową karierę od tego rodzaju działalności.
- Warto wyrobić pieczętkę – z nazwą firmy (wraz z nazwiskiem przedsiębiorcy), danymi adresowymi i kontaktowymi, oraz z REGON i NIP.
- W banku zakłada się konto firmowe. Potrzebny jest wpis do ewidencji działalności (może to być wydruk z systemu CEIDG), warto też mieć już pieczętkę. W przypadku spółki cywilnej niezbędna jest jej umowa. O numerze konta należy poinformować urząd skarbowy i ZUS, przez aktualizację danych w systemie CEIDG.

W razie problemów lub wątpliwości można zadzwonić na infolinię CEIDG: 801 055 088 lub 22 100 20 79.

Przedsiębiorca w rejestrze sądowym

Wszystkie spółki osobowe i kapitałowe muszą znaleźć się w  [Krajowym Rejestrze Sądowym](#).

Wniosek do KRS również można złożyć drogą elektroniczną, osobiście w odpowiednim dla siedziby firmy sądzie lub korespondencyjnie. Wszelkie informacje o elektronicznym dostępie do tego rejestru oraz adresy sądów można znaleźć na stronie internetowej  [Ministerstwa Sprawiedliwości](#).

Wpis do KRS wymaga dołączenia różnych dokumentów, zależnie od formy prawnej, w jakiej ma być prowadzona działalność gospodarcza. Ważna jest np. umowa spółki lub statut, nazwiska członków zarządu, prawo do zajmowania lokalu, wzory podpisów osób reprezentujących spółkę, oświadczenie o wniesieniu wymaganego kapitału czy wreszcie dowód wniesienia opłaty sądowej od wpisu (w wysokości 500 zł).

Tab. 2.2. Opłaty w postępowaniu rejestrowym

Wpis stały od wniosku:	Rejestru przedsiębiorców
o zarejestrowanie	500,00 zł
o dokonanie zmiany wpisu w rejestrze	250,00 zł
o wykreślenie z KRS	300,00 zł
o przyjęcie dokumentów	40,00 zł
o uwierzytelnienie odpisu statutu w postępowaniu rejestrowym	40,00 zł

Źródło: Ministerstwo Sprawiedliwości.

Tab. 2.3. Opłaty za udostępnianie informacji z KRS

Opłata za:		Rejestr przedsiębiorców
Odpis pełny		60,00 zł
Odpis aktualny		30,00 zł
Wyciąg	dział I	10,00 zł
	każdy następny dział	5,00 zł
Zaświadczenie		15,00 zł
Wydanie pisemnej informacji		5,00 zł
o uwierzytelnienie odpisu statutu w postępowaniu rejestrowym		40,00 zł

Źródło: Ministerstwo Sprawiedliwości.

Profil ePUAP

Zaufany profil ePUAP to narzędzie ułatwiające elektroniczne kontakty z urzędami. Uzyskanie zaufanego profilu ePUAP wymaga, po pierwsze, zalogowania się na platformie ePUAP i wypełnienia tam wniosku. Następnie trzeba odwiedzić punkt potwierdzający profil, gdzie sprawdzana jest tożsamość (trzeba okazać dowód osobisty lub paszport). Ten drugi etap mogą ominąć osoby dysponujące podpisem elektronicznym z kwalifikowanym certyfikatem. Więcej informacji znajdziemy na stronie <http://epuap.gov.pl/>.

Wykres 2.1. Formy prawne działalności wpisywanych do KRS w 2013 r. (w procencie wszystkich rejestracji)



Spółka z o.o. w 24 godziny

Od 2012 r. jedną ze spółek kapitałowych można założyć bardzo szybko. To spółka z o.o. Rejestracja trwa 24 godziny, stąd nazwano tę procedurę trybem s24. Nie wymaga ona udziału notariusza, wykorzystywany jest tylko wzór umowy spółki. Przy bardziej skomplikowanych umowach, z postanowieniami, których w tym systemie nie można przewidzieć, rejestracja w trybie s24 nie jest możliwa.

Jest to korzystny tryb. Pozwala np. na oszczędności (rejestracja odbywa się bez notariusza), spółka może ponadto działać od następnego dnia.

Dla rejestracji spółki z o.o. w trybie s24 na stronie Ministerstwa Sprawiedliwości należy wygenerować wniosek i podstawowe dokumenty w formie elektronicznej, które muszą być elektronicznie podpisane. Przy rejestracji muszą być obecni wszyscy wspólnicy spółki. Elektroniczny wniosek musi być obowiązkowo wypełniony takimi informacjami, jak:

- firma i siedziba spółki,
- przedmiot działalności spółki,
- wysokość kapitału zakładowego,
- określenie, czy wspólnik może mieć więcej niż jeden udział,
- liczba i wartość nominalna udziałów objętych przez poszczególnych wspólników.

Odpisy z KRS i CEIDG – szybko i bezpłatnie

Przedsiębiorcy, zwłaszcza ci, którzy startowali w przetargach, korzystali z dofinansowywanych szkoleń czy starali się o kredyt lub dotację, często musieli odwiedzać sąd lub urząd gminy, aby uzyskać dokumenty potwierdzające aktualną rejestrację. Żeby pobrać takie zaświadczenie, trzeba było też dokonywać opłat.

Od 2012 r. można korzystać z dobrodziejstw e-administracji. Resort sprawiedliwości uruchomił system umożliwiający wygenerowanie aktualnego odpisu KRS on-line. Można go bezpłatnie pobrać, korzystając ze strony  [Krajowego Rejestru Sądowego](#). W przypadku osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą aktualny wpis do ewidencji można znaleźć na stronie  [CEIDG](#). Teraz można zaoszczędzić czas i pieniądze przy kompletowaniu dokumentacji wymaganej od przedsiębiorców przy różnych okazjach.

Koncesje i zezwolenia

Wykonywanie niektórych rodzajów działalności gospodarczej wiąże się z koniecznością uzyskania koncesji, licencji, zezwolenia lub wpisu do rejestru działalności regulowanej. Dotyczy to m.in. prowadzenia stacji benzynowej, sprzedaży alkoholu, prowadzenia szkoły nauki jazdy lub działalności transportowej.

2.3. Promocja firmy

Promocja początkującej firmy to wyzwanie. Głównie z powodu niewielkiego budżetu, jakim firma dysponuje na starcie. O rozpoczęciu działalności warto powiedzieć znajomym, ale nie ma sensu „na siłę” zmuszać ich do zakupu produktów. Wtedy kiedyś coś kupią albo polecą je swoim znajomym.

o 10,9%
– wzrost rejestracji
nowych działalności
gospodarczych po trzech
kwartałach 2013 r. w porównaniu
z analogicznym okresem 2012 r.,
a o 22% wpisów do Rejestru
Przedsiębiorców KRS

(Źródło: COIG)

Przed wszystkim trzeba się pokazać, co nie jest takie trudne. Pod ręką jest internet, a posiadanie własnej strony www, choćby tylko wizytówki z danymi kontaktowymi i opisem działalności, to podstawa. Aby zwiększyć zainteresowanie swoją firmą, poza wykorzystaniem typowej reklamy w sieci (banery, okna pop-up), można sięgnąć np. po Search Engine Marketing (SEM), czyli marketing w wyszukiwarkach. Podnosi on widoczność firmowej strony www w wyszukiwarkach. Przydatne jest też Search Engine Optimization (SEO), czyli optymalizacja strony dla wyszukiwarki. Jeśli kod strony www będzie napisany w sposób zrozumiały dla automatów wyszukiwarki, indeksujących zasoby internetu, strona pojawi się wysoko na liście wyników.

Warto też rozważyć reklamę kontekstową, rozliczaną w modelu pay-per-click (płać za kliknięcie). Reklamodawca umieszcza odnośnik do swojej strony w linkach sponsorowanych, płacąc za każde kliknięcie internauty oglądającego reklamę. Im popularniejszy wyraz (np. „laptop”), tym koszt kliknięcia jest wyższy.

Wreszcie trudno pominąć popularne serwisy społecznościowe, takie jak Facebook, Goldenline. Miliony Polaków ma tam swoje konta, chyba warto im się tam pokazać. Można też podzielić się wiedzą, być ekspertem, który odpowie na pytania internautów dotyczące branży, w której przedsiębiorca prowadzi działalność.

Książki z pomysłami

Pomysłów na rozpropagowanie własnej działalności może być wiele. Pomocne w tym mogą być publikacje PARP, dostępne na portalu  [Wspieramy e-biznes](#), np.:

Facebook jako narzędzie dla e-marketerów

Wizerunek firmy w sieci

Strategie i plany marketingowe dla e-usług

Reklama w sieci cz. I i cz. II

Marketing i reklama w internecie

e-PR, czyli jak skutecznie prowadzić PR w sieci

ROZDZIAŁ 3.

Z prawem na co dzień



Nieznajomość prawa nie tłumaczy nikogo, gdy popełni błąd albo nie dopełni swoich powinności. Przy prowadzeniu firmy trzeba być szczególnie czujnym, bo pomyłka czy przekroczenie terminów to czasami zbyt duże ryzyko. Ale też przepisy to nie same obowiązki, to również zbiór praw i przywilejów.

Spis treści rozdziału 3.

3.1.	Przedsiębiorca podatnikiem	32
	Prawa i obowiązki	32
3.2.	Podatki dochodowe – obowiązki i przywileje	33
	CIT – od osób prawnych	33
	PIT – od osób fizycznych	33
	Liniowy – z jedną stawką 19%	35
	Ryczałtowiec – proste zasady	36
	Karta podatkowa – jeszcze prościej	37
3.3.	VAT – kto go płaci, kiedy musi	37
	Zwolnienie z podatku	37
	Zróżnicowane stawki	39
	Termin na zapłatę	39
	Dyscyplinowanie dłużników	40
3.4.	Koszty firmowe – jak je rozliczać	40
3.5.	Składki ZUS – preferencje na starcie	41
3.6.	Księgowość – własna czy zewnętrzna	43
	Księgowy na etacie	43
	Księgowy poza firmą	43
3.7.	Firmy rodzinne	44
3.8.	Przedsiębiorca pracodawcą – wymagające prawo pracy	45
	Nie od razu na wieloletni etat	45
	Obowiązki pracodawcy	47
	Koszty zatrudnienia	47
	Umowa o pracę i nie tylko	48
3.9.	Przedsiębiorca sprzedawcą – obowiązki wobec konsumenta	49
	Transakcje poza firmą	50
	Załatwianie reklamacji	50
3.10.	Finanse firmy – zarządzanie płynnością	51
	Kontrahent „pod lupą”	52
	Zaczyna się od umowy	52
3.11.	Zawieszenie działalności – ograniczenia i prawa	54

Oznaczenia w rozdziale 3.



przydatna informacja



przykładowe rozwiązanie



nowe przepisy 2013



nowe przepisy 2014

Rodzaje linków w rozdziale 3.



– link do strony internetowej



– link wewnętrzny



– link do ustawy

3.1. Przedsiębiorca podatnikiem

Każdy przedsiębiorca, czy działa w pojedynkę, czy w spółce, musi płacić podatki od tego, co zarabia dzięki swojej działalności. W związku z tym ma obowiązek zarejestrować się jako podatnik i musi posiadać numer identyfikacji podatkowej (NIP). Ten numer należy podawać na wszelkich dokumentach związanych z rozliczaniem podatków (np. fakturach, deklaracjach, zeznaniach) czy w korespondencji z organami podatkowymi. Zasady używania NIP określa [ustawa o zasadach ewidencji i identyfikacji podatników i płatników §](#). Podstawowe zagadnienia związane z ewidencją podatników, a także przydatne wzory formularzy stosowanych dla jej potrzeb, przedstawia też na swojej stronie  [Ministerstwo Finansów \(MF\)](#).

Prawa i obowiązki

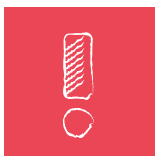
Obowiązkiem podatnika jest płacić podatki, co oczywiste, terminowo i we właściwej wysokości. Im sytuacja jest bardziej skomplikowana czy nietypowa, a przepisy niejednoznaczne, tym z tego zadania trudniej jest się wywiązać. Jakies rozwiązanie zawsze znajdą prawnicy albo doradcy podatkowi, ale nie każdego stać na ich usługi. Można też zwrócić się wprost do fiskusa o wydanie indywidualnej interpretacji podatkowej. Od kilku lat zajmują się tym wytypowane w kraju organy podatkowe. Przedsiębiorca opisuje we wniosku swoje zamierzenia, np. że otrzymał zamówienie na wykonanie złożonych usług, ale ma problem z przyporządkowaniem do nich określonych stawek podatku. We wniosku nie wystarczy jednak tylko pokazać problem. Co ważne, podatnik wcale nie zadaje pytania organowi podatkowemu o to, jakie w danej sytuacji powinien przyjąć rozwiązanie. Należy przedstawić własną wizję i wskazać na jej poparcie odpowiednie przepisy. W skomplikowanych sprawach nie jest łatwo sporządzić taki wniosek bez pomocy doradcy. W odpowiedzi izba skarbową wyjaśni, czy podatnik przyjął prawidłową drogę, czy złą.



Dostosowanie się później do takiej interpretacji chroni podatnika przed ewentualnymi zastrzeżeniami urzędu skarbowego, który będzie miał inny pogląd na sprawę. Już chociażby z tych względów warto uzyskać dla siebie wykładnię podatkową. Więcej szczegółów można znaleźć na stronie MF, a przywilej ten wynika z [Ordynacji podatkowej §](#), która stanowi zbiór nie tylko obowiązków podatników, ale też ich praw. Na jej podstawie, gdy np. mają oni trudną sytuację, mogą ubiegać się w urzędzie skarbowym o odroczenie spłaty zobowiązań, rozłożenie na raty zapłaty podatku czy umorzenie zaległości podatkowej.

Gdzie złożyć wniosek o interpretację podatkową

Interpretacje podatkowe są wydawane przez pięć wytypowanych izb skarbowych w kraju – w Bydgoszczy, Katowicach, Łodzi, Poznaniu i w Warszawie. Interpretacja powinna być wydana bez zbędnej zwłoki, nie dłużej jednak niż w ciągu maksymalnie 3 miesięcy. Opłata wynosi 40 zł od każdego zdarzenia, będącego przedmiotem wniosku.



Jeśli ktoś ma wątpliwości związane ze stosowaniem przepisów podatkowych, może skontaktować się telefonicznie z  **Krajową Informacją Podatkową**.

Dla sprawniejszego wywiązywania się z obowiązków podatkowych coraz więcej spraw można załatwić przez internet. W ten sposób można na przykład składać deklaracje i zeznania podatkowe – czyli bez opłat i stania w kolejce do okienka pocztowego czy w urzędzie skarbowym.

3.2. Podatki dochodowe – obowiązki i przywileje

Nie wszyscy przedsiębiorcy płacą podatki według takich samych zasad. Wiele zależy od formy prawnej i statusu podatnika, wielkości firmy, czasami także od rodzaju prowadzonej działalności.

CIT – od osób prawnych

Jeśli przedsiębiorca będzie działał jako osoba prawna, np. spółka z o.o. (patrz **słownik** ), nie ma żadnego wyboru, musi płacić podatek dochodowy od osób prawnych (CIT). Stawka jest jednakowa dla wszystkich, wynosi 19 proc. Podatnik CIT uwzględnia w rozliczeniach z fiskusem wiele kosztów ponoszonych przez firmę i może zmniejszyć swoje obciążenia dzięki ulgom. Jeśli działalność przyniesie stratę, można ją odliczać przez pięć kolejnych lat – odejmując jej wysokość od dochodu do opodatkowania. Przywileje mają też przedsiębiorcy, którzy przekazują darowizny, głównie organizacjom pożytku publicznego, np. na cele charytatywne. Mogą je odliczać od dochodu, pod warunkiem że nie potraktują ich jako koszty swojej działalności (o kosztach firmowych piszemy w **rozdziale 3.4.** ). Trzeba ponadto wiedzieć, że ulga na darowizny nie obejmuje darowizn przekazanych np. partiom politycznym, związkom zawodowym.

„Nagradzana” jest też innowacyjność w firmach. Podatnik, który nabywa nowe technologie, może obniżyć dochód do opodatkowania o wysokość wydatków poniesionych na ten cel. W tym przypadku według przepisów podatkowych chodzi o wiedzę technologiczną, czyli wartości niematerialne i prawne, w szczególności wyniki badań i prac rozwojowych, które umożliwiają wytwarzanie nowych lub udoskonalonych wyrobów lub usług i nie są na świecie stosowane dłużej niż przez pięć lat poprzedzających ich nabycie przez podatnika.

Szczegółowe zasady opodatkowania określa **ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych** .

PIT – od osób fizycznych

PIT najczęściej jest kojarzony jako podatek od wynagrodzeń z pracy. Tak naprawdę skrót jego nazwy oznacza, że jest to podatek od dochodów osobistych. Jest nim niezależnie od tego, czy ktoś zarabia na etacie, czy prowadząc własną firmę, a nawet jeżeli czerpie zyski jednocześnie z pracy najemnej i z działalności gospodarczej, czego prawo nie zabrania. W tym drugim przypadku chodzi oczywiście o działalność prowadzoną na własny rachunek.

**Podatnicy
prowadzący działalność
gospodarczą na własny rachunek**

1 227 381 – rozliczający PIT
według zasad ogólnych (skala podatkowa)

429 096 – rozliczający PIT według
stawki 19% (podatek liniowy)

543 300 – rozliczający się
ryczałtem ewidencjonowanym

(Źródło: MF, rozliczenia PIT
za 2012 r.)

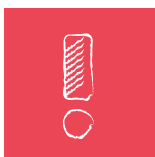
PIT od działalności ma kilka odmian. Podstawowa to podatek rozliczany według zasad ogólnych. Ma on dwie stawki – 18% i 32% – wynikające z progresywnej skali podatkowej. Wyższą stawkę stosuje się wtedy, gdy podatnik wskoczy w wyższy próg dochodów, czyli obecnie powyżej kwoty 85 528 zł. Cechą charakterystyczną dla tej formy rozliczeń jest prawo do uwzględniania w kosztach firmowych różnego rodzaju wydatków, które ma przedsiębiorca w związku z prowadzoną działalnością. Są to np. zakupy surowców potrzebnych do produkcji czy energii wykorzystywanej w działalności, opłaty czynszowe za lokal wynajmowany dla firmy. Lista takich wydatków jest dość długa, a ich rodzaj mniej lub bardziej szczegółowo wymieniają przepisy podatkowe. W każdym razie wydatki te odejmuje się od przychodów, czyli od należności za sprzedawane towary i (lub) wykonywane usługi i dopiero od

tak obliczonego dochodu oblicza się podatek. Trzeba go rozliczać na

bieżąco, odprowadzając w ciągu roku zaliczki na PIT, obliczane od dochodów uzyskiwanych w danych miesiącach.

Tab. 3.1. Skala podatkowa 2013

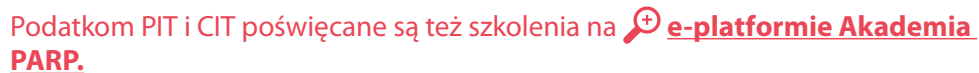
Podstawa obliczenia podatku w złotych		Podatek wynosi
Ponad	do	
	85 528	18% minus kwota zmniejszająca podatek 556 zł 02 gr
85 528		14 839 zł 02 gr + 32% nadwyżki ponad 85 528 zł



3091 zł – tyle wynosi dochód, od którego nie trzeba płacić PIT, czyli tzw. kwota wolna.

Wszystko powinno być udokumentowane, dlatego ustawodawca wymaga, aby przedsiębiorca prowadził ewidencję wpływów i wydatków. Ma ona postać księgi przychodów i rozchodów. Ta forma ewidencjonowania zdarzeń gospodarczych jest znacznie prostsza od pełnej księgowości. Dopiero gdy firma osiągnie wysokie obroty, będzie musiała prowadzić skomplikowaną rachunkowość (patrz [tab. 2.1.](#) ➡).

Wreszcie zasady ogólne to także prawo do korzystania z ulg, zarówno tych, które mają związek z działalnością, jak np. wspomniana ulga na nowe technologie, z której korzystają również osoby prawne, jak i z życiem osobistym. Podatnicy mogą odliczać darowizny, wydatki na cele rehabilitacyjne, internet (choć przez określony czas i pod warunkiem, że nie wliczają ich do kosztów podatkowych) i dzieci (co zależy od ich liczby i wysokości dochodów). Mają też prawo do wspólnego rozliczania się ze współmałżonkami i z dziećmi (jeśli samotnie je wychowują).

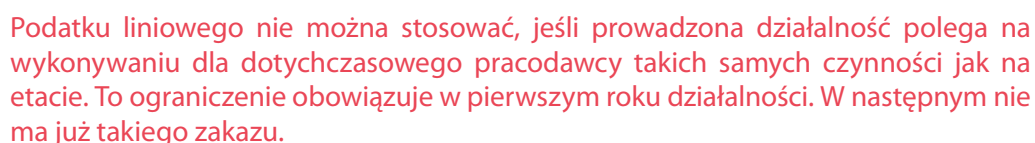


Liniowy – z jedną stawką 19%

To także jest PIT i także jest płacony od dochodu, czyli od kwoty przychodów pomniejszonej o koszty działalności. Ma jednak jedną stawkę, która wynosi 19%, stąd jego potoczne określenie – podatek liniowy. Jest to korzystne dla firmy, która spodziewa się dużych dochodów.

I ta forma wymaga prowadzenia ewidencji przychodów i rozchodów, a także płacenia zaliczek (miesięcznych lub kwartalnych) bez składania deklaracji. Do minusów należy brak prawa do większości ulg podatkowych (np. na dzieci, internet). Poza tym liniowy podatek nie pozwala ani wspólnie rozliczać się z małżonkiem, ani z samotnie wychowywanym dzieckiem.

Szczegóły zasad rozliczania PIT (zarówno według skali podatkowej, jak i liniowego podatku) przedstawia  **Ministerstwo Finansów**. Podstawą prawną jest ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych §.

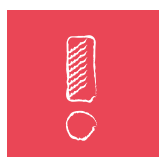


Ryczałtowcy – proste zasady

Podatek dochodowy można także rozliczać ryczałtowo – w formie ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych oraz karty podatkowej. Oba te podatki są prostsze w obsłudze niż PIT według zasad ogólnych i podatek liniowy.

Ryczałt ewidencjonowany nie wymaga prowadzenia księgi przychodów i rozchodów. Trzeba tylko ewidencjonować przychody, to od nich jest obliczany i odprowadzany podatek, a stawka zależy od rodzaju prowadzonej działalności. W tym przypadku kosztów się nie odlicza.

Ta forma rozliczeń z fiskusem nie pozwala na wspólne rozliczanie się z małżonkiem ani z samotnie wychowywanym dzieckiem. Daje jednak prawo do ulg, podobnych jak przy ogólnym PIT, tj. na internet, darowizny, rehabilitację, z wyjątkiem ulgi na dzieci.



Do ryczałtu ewidencjonowanego ma prawo każdy przedsiębiorca rozpoczynający działalność gospodarczą po raz pierwszy. Jeśli prowadzi już firmę, może z tej formy skorzystać, pod warunkiem że przychody z poprzedniego roku nie przekroczyły równowartości 150 000 euro. Dla 2013 r. limit ten wyniósł 615300 zł uzyskanych w 2012 r. W 2014 r. ryczałt ewidencjonowany będzie przysługiwał podatnikom, którzy w 2013 r. uzyskają przychody nie wyższe niż 633 450 zł. Jak widać, limit wzrósł – to zasługa kursu euro.

Stawki ryczałtu ewidencjonowanego

Zgodnie z obwieszczeniem MF, w 2013 r. obowiązują następujące stawki:

- 20% przychodów osiągniętych z wykonywania wolnych zawodów
- 17% przychodów ze świadczenia niektórych usług niematerialnych, m.in. pośrednictwa w handlu hurtowym, hoteli, wynajmu samochodów osobowych,
- 8,5% od przychodów m.in. z działalności usługowej, w tym od przychodów z działalności gastronomicznej w zakresie sprzedaży napojów o zawartości alkoholu powyżej 1,5%; od przychodów z tytułu umowy najmu, podnajmu, dzierżawy, poddzierżawy lub innych umów o podobnym charakterze,
- 5,5% od przychodów m.in. z działalności wytwórczej, robót budowlanych,
- 3,0% od przychodów m.in. z działalności usługowej w zakresie handlu oraz z działalności gastronomicznej, z wyjątkiem przychodów ze sprzedaży napojów o zawartości powyżej 1,5% alkoholu, z odsetek od środków na rachunkach bankowych utrzymywanych w związku z wykonywaną działalnością gospodarczą.

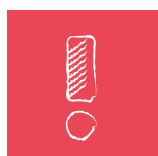
Uwaga! – ryczałt nie jest możliwy przy wykonywaniu niektórych rodzajów działalności, np. przy prowadzeniu aptek, kupnie i sprzedaży wartości dewizowych (np. w kantorze), handlu częściami i akcesoriami do pojazdów mechanicznych.

Karta podatkowa – jeszcze prościej

Jest to najprostsza forma opodatkowania. Podatnik nie musi niczego ewidencjonować. Płaci podatek według stałej kwoty, ustalonej dla danej działalności, a także zależnie od tego, ilu ma pracowników (obowiązuje przy tym limit zatrudnienia) i w jak dużej miejscowości prowadzi swoją działalność. Karta jest przewidziana dla niewielkich firm usługowych, wytwórczo-usługowych i handlowych, np. fryzjerów, szewców, taksówkarzy, małych sklepów i gastronomii (bez możliwości sprzedaży mocnego alkoholu) oraz przedstawicieli niektórych wolnych zawodów.

Stawki karty są co roku podwyższane o wskaźnik inflacji. Podatek należy opłacać co miesiąc. Nie trzeba składać żadnych deklaracji, także rocznych zeznań. Ten ryczałt nie daje żadnych ulg. Jedyne odliczenie to odpis składki zdrowotnej. „Kartowicze” nie mogą ponadto zatrudniać na umowę o dzieło lub umowę zlecenia. Zaletą tej formy opodatkowania jest to, że podatek nie zależy od wysokości osiąganych przychodów.

Więcej o obu ryczałtach można dowiedzieć się na stronie  **Ministerstwa Finansów**. Podstawą prawną jest **ustawa o ryczałtowym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne §**.



Przedsiębiorca nie musi zawiadamiać organu podatkowego, że będzie się rozliczał według skali podatkowej. Musi to zrobić, gdy wybiera inną formę, a rezygnuje z zasad ogólnych. Zmiana formy opodatkowania jest możliwa tylko raz do roku. Trzeba ją zgłosić urzędowi skarbowemu do 20 stycznia.

3.3. VAT – kto go płaci, kiedy musi

VAT, czyli podatek od towarów i usług, musi być odprowadzany w zasadzie przez każdego, kto prowadzi działalność gospodarczą. Podatnik wpłaca do urzędu skarbowego w zasadzie różnicę pomiędzy wysokością VAT, którą przedsiębiorca uzyskał od towarów czy usług sprzedanych swoim odbiorcom (tzw. podatek należny), a VAT, który sam zapłacił, kupując określone towary (podatek naliczony). Cechą tego podatku jest obciążanie cen tzw. wartością dodaną na wszystkich etapach produkcji i dystrybucji poszczególnych dóbr (towarów i usług). Jego ciężar ostatecznie ponosi konsument, końcowy odbiorca, bo wcześniej w każdej fazie obrotu firmy mogą odliczać od podatku należnego podatek zapłacony przy nabyciu towarów i usług. Czyli przedsiębiorca jest w zasadzie płatnikiem tego podatku.

Sprzedaż bez uzyskania zapłaty też jest traktowana jak sfinalizowana transakcja i wymaga odprowadzenia należnego VAT. Dla przedsiębiorcy oznacza to obciążenie podatkiem z własnej kieszeni. Tę stratę może on jednak odrobić, chociaż nie tak szybko, bo po 150 dniach od upływu terminu płatności za towar czy usługę, jeżeli do tej chwili pieniądze nie wpłyną. Dopiero wtedy będzie mógł on odpowiednio pomniejszyć podatek. Tak długo oczekiwana należność, bez jej uzyskania, jest uznana za uprawdopodobnioną nieściągalną wierzytelność.

Zwolnienie z podatku

Nie od razu każdy staje się VAT-owcem. Dopóki w danym roku podatkowym obroty nie przekroczą kwoty 150.000 zł, tak długo nie trzeba odprowadzać tego podatku do urzędu skarbowego. Wtedy

jednak przedsiębiorca nie może odliczać VAT, który płaci w cenie towaru czy usługi, nabywanych dla potrzeb własnej działalności. Jest to jeden z powodów, dla których wiele osób rezygnuje ze zwolnienia, mimo że nie osiągają dużych obrotów.

Uwaga! – rozpoczynając prowadzenie działalności gospodarczej w ciągu roku, limit obrotów zwalniających z VAT jest wprost proporcjonalny do czasu, jaki dzieli przedsiębiorcę od startu do końca tego roku. Im mniej tego czasu, tym niższy jest limit.



Przykład 1: Przedsiębiorca X rozpoczął działalność 1 czerwca 2013 r. Nie chciał być VAT-owcem. Wiedział jednak, że będzie musiał zarejestrować się jako podatnik VAT, gdy osiągnie określone obroty. W jego przypadku nie był to limit ustawowy, wynoszący 150 000 zł, lecz znacznie mniejsza kwota, niemal jej połowa. Ustalił ją w następujący sposób:

$150\,000\text{ zł} : 12 \text{ (miesiące w roku)} = 12\,500\text{ zł}$

$12\,500\text{ zł} \times 7 \text{ (miesiące pozostałych w roku 2013)} = 87\,500\text{ zł}$

Przedsiębiorca X utraciłby w 2013 r. prawo do zwolnienia z VAT, gdyby w tym roku osiągnął obroty wyższe niż 87 500 zł.



Przykład 2: Przedsiębiorca Y zarejestrował działalność na 100 dni przed końcem roku, we wrześniu 2013 r. Do obliczenia limitu obrotów zwalniających go z VAT musiał ustalić limit przypadający na jeden dzień, gdyż działalność rozpoczął w trakcie miesiąca. Obliczył:

$150\,000\text{ zł} : 365 \text{ dni} = 410,95890410\text{ zł}$

$410,958904 \times 100 \text{ dni} = 41\,095,89\text{ zł}$

Przedsiębiorca Y miał obowiązek zarejestrowania się jako podatnik VAT po przekroczeniu przychodów ze sprzedaży w wysokości 41 095,89 zł.

Jeśli przedsiębiorca nie musi być podatnikiem VAT, z własnej woli może nim zostać w każdym czasie. Dlatego warto najpierw przeanalizować, na ile opłaca się skorzystać ze zwolnienia, czy np. działalność nie wymaga dużych stałych zakupów surowców, narzędzi, maszyn, opodatkowanych VAT. Ponadto, czy odbiorcami oferowanych towarów i (lub) usług będą wyłącznie indywidualni klienci, czy może inne przedsiębiorstwa. To istotne, ponieważ wiele firm woli mieć za kontrahenta (dostawcę) VAT-owca, ze wspomnianych wcześniej względów, czyli aby móc odliczać naliczony podatek. Trzeba też wiedzieć, że rozliczenia tego podatku wymagają składania deklaracji, wystawiania faktur według wymagań określonych w przepisach, prowadzenia ewidencji sprzedaży i zakupów, w wielu przypadkach także posiadania kasy fiskalnej.

W każdym razie, jeśli po analizie przeważa pogląd, że jednak warto być VAT-owcem, wówczas trzeba zarejestrować się w urzędzie skarbowym, składając druk VAT-R.

Zróznicowane stawki

Stawki VAT są zróznicowane. Podstawowa wynosi 23%. Są dwie obniżone – 8% i 5%, a także stawka 0%. Tę ostatnią stosuje się m.in. w obrocie zagranicznym – z krajami Unii Europejskiej (czyli w ramach wewnątrzwspólnotowej dostawy) oraz w eksporcie (czyli w obrocie z kontrahentami spoza UE). Wykaz towarów i usług objętych obniżonym podatkiem zawierają przepisy wykonawcze do ustawy o VAT. Podatek 8% stosuje się np. w budownictwie, remontach, a 5% na artykuły spożywcze, takie jak np. pieczywo i nabiał. Jest także ryczałt wynoszący 4% – dla usług taksówek osobowych.

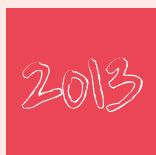
Obecne stawki miały obowiązywać tylko do końca 2013 r., ale rząd postanowił przedłużyć ich stosowanie – z uwagi na problemy budżetowe. Z tych powodów w 2011 r. zostały one podniesione o 1 punkt procentowy.

Termin na zapłatę

Przez wiele lat o tym, kiedy przedsiębiorca musi odprowadzić VAT, decydowała przede wszystkim chwila wydania towaru lub wykonania usługi albo wystawienia faktury za towar czy usługę, jednak nie później niż 7. dnia od wydania towaru lub wykonania usługi. Zasady te sprawiały, że w niektórych przypadkach można było odroczyć zapłatę podatku o dwa miesiące. A to dlatego, że podatnicy rozliczają VAT w następnym miesiącu (do 25. dnia) od powstania obowiązku podatkowego. Jeśli ktoś sprzedał towar w ostatnich dniach lutego, mógł fakturę wydać dopiero na początku marca, a VAT rozliczyć dopiero w kwietniu.



Podatników czeka rewolucja. Od 1 stycznia 2014 r. dla terminów rozliczeń VAT przestaje liczyć się to, kiedy przedsiębiorca wystawi fakturę. Ważna będzie chwila dokonania dostawy towaru i wykonania usługi – wtedy bowiem powstanie obowiązek podatkowy i trzeba będzie się z niego wywiązać w następnym miesiącu. Czyli czy nabywca odbierze towar 5 lutego, czy 27 lutego, i tak VAT od takich transakcji trzeba odprowadzić w marcu. Już nie ma możliwości przeciągnięcia tego w czasie do kwietnia.



Mały podatnik i jego przywileje

Status małego podatnika to przywilej tych, którzy nie mają zbyt wysokich obrotów, tzn. gdy wartość ich sprzedaży (wraz z kwotą podatku) w danym roku nie przekracza w złotych równowartości 1200 000 euro. Dla możliwości korzystania z tego uprawnienia w 2013 r. była to kwota 4 922 000 zł uzyskana w 2012 r., a dla 2014 r. – 5 068 000 zł obrotów osiągniętych w 2013 r. Jeśli firma mieści się w limicie, w następnym roku może korzystać z określonych przywilejów. Mały podatnik ma prawo płacić VAT co kwartał. Poza tym może go rozliczać metodą kasową, czyli odprowadza podatek wtedy, kiedy otrzyma pieniądze za towar lub wykonaną usługę. Od 2013 r. mali podatnicy korzystają z tej metody w zasadzie bez ograniczeń. Wcześniej prawo nie pozwalało czekać w nieskończoność na płatność, aby uiścić VAT od wystawionej faktury. Należało to zrobić po trzech miesiącach, nawet gdy pieniądze nie wpłynęły. Obecnie tylko w przypadku sprzedaży odbiorcom, którzy nie są VAT-owcami, obowiązuje ta zasada, aczkolwiek złagodzona, bo podatek trzeba zapłacić najpóźniej 180. dnia (a nie po trzech miesiącach, jak poprzednio) od wydania towaru lub wykonania usługi.

Podstawą rozliczania VAT jest **ustawa o podatku od towarów i usług §.**

Dyscyplinowanie dłużników

Przepisami podatkowymi postanowiono także rozwiązać, a przynajmniej ograniczyć, zjawisko zatorów płatniczych, tworzących łańcuszek nieplacących sobie wzajemnie firm. W ustawie o VAT znalazło na to pomysły tam, gdzie mowa o prawie do odliczenia podatku naliczonego, czyli pomniejszaniu podatku do zapłaty urzędowi skarbowemu o VAT, który wliczono do ceny towaru czy usługi wpisanej na fakturze.



Zasada odliczeń polega na tym, że można z nich korzystać nawet wtedy, gdy faktura nie zostanie opłacona. Ustawodawca postanowił, że kontrahent zwlekający z zapłatą musi jednak po 150 dniach od jej terminu skorygować VAT, który wcześniej odliczył, nie opłacając faktury. Korekta polega na tym, że dłużnik musi o odliczoną kwotę pomniejszyć swój podatek naliczony, który będzie rozliczał przy odprowadzaniu należnego VAT za okres przypadający po wspomnianym okresie 150 dni zwłoki w regulowaniu swoich biznesowych zobowiązań. Jeśli tego nie zrobi, urząd skarbowy nakłada na niego sankcję. Jest to 30% kwoty podatku naliczonego podlegającego korekcie. Natomiast wierzyciel ma prawo, jak w poprzednich latach, do skorygowania (pomniejszenia) podatku należnego po tych 150 dniach (pisaaliśmy o tym wcześniej). Nowością jest skrócenie okresu, po jakim można to zrobić. Do końca 2012 r. tzw. ulga na złe długi wymagała oczekiwania na zapłatę przez 180 dni. Dopiero po upływie pół roku przedsiębiorca, który nie otrzymał należnych pieniędzy od kontrahenta, mógł obniżyć należny VAT o kwotę, której nie uzyskał, a którą musiał odprowadzić do urzędu skarbowego.

3.4. Koszty firmowe – jak je rozliczać

Obowiązuje jedna podstawowa zasada – że kosztem firmowym jest to, co wydano w związku z prowadzoną działalnością. Wydatek ma służyć uzyskaniu przychodów. Nie znaczy to wcale, że gdy przedsiębiorca nie osiągnie zysku, a będzie miał np. stratę, to wydatku, który poniesie z myślą o zarobku, nie będzie mógł potraktować jako firmowy koszt. Często jest właśnie tak, że na efekty pewnych działań trzeba poczekać, najpierw ponosząc wydatki, które mają przynieść owoce w przyszłości. Ustawodawca nie uzależnia od sukcesów w biznesie możliwości zaliczania określonych nakładów do kosztów podatkowych. Składają się na nie zakupy surowców, maszyn, usług koniecznych do wykonywania działalności, wynagrodzenia dla pracowników, opłaty za prąd i wiele innych wydatków niezbędnych nie tylko do osiągnięcia przychodów, ale też zachowania lub zabezpieczenia ich źródeł.



Przykład: *Przedsiębiorca X pojechał do innego miasta na rozmowy z potencjalnymi odbiorcami swoich produktów. Nie był to wyjazd jednodniowy, trzeba było przenocować w hotelu. Rozmowy nie przyniosły od razu satysfakcjonujących efektów. X rozstał się z ewentualnymi kontrahentami bez zawarcia umowy, jedynie z obietnicą, że strony przemyślą współpracę i pozostaną „w kontakcie”. Przedsiębiorca rozliczał PIT według zasad ogólnych. Rachunek za pobyt w hotelu wliczył do kosztów podatkowych. Wydatek ten wiązał się z prowadzoną działalnością – został poniesiony w celu uzyskania przychodów.*

Mimo tej generalnej zasady, obowiązującej w podatkach dochodowych, uznawanie określonych nakładów za koszty działalności nie zawsze jest proste. W obu ustawach – o podatkach

dochodowych, czyli **CIT §** i **PIT §** można znaleźć np. długi katalog wydatków, których przepisy nie pozwalają zaliczyć do takich kosztów, np. niektórych odszkodowań, grzywien, kar. Ponieważ nie wszystko udało się ustawodawcy wymienić ani zdefiniować jednoznacznie, wielu podatników stara się otrzymać od organów podatkowych indywidualne interpretacje w tych sprawach (szerzej o interpretacjach w **rozdziale 3.1.** ➡). To ważne, bo koszty uzyskania przychodów mają bezpośredni wpływ na wysokość podstawy opodatkowania – pomniejszają przychód, a dopiero od różnicy, czyli dochodu, oblicza się podatek.

Przedsiębiorca ma prawo zaliczyć do kosztów firmowych i obniżyć o nie przychód do opodatkowania, niezależnie od tego, czy faktycznie taki wydatek obciąży jego kasę. Może to zrobić po otrzymaniu faktury od dostawcy towaru, zanim za nią zapłaci. W konsekwencji, wierzyciel może czekać na należność, podczas gdy dłużnik obniża o nią swoje obciążenia podatkowe, nim wywiąże się ze zobowiązania wobec kontrahenta.



Z myślą o wierzycielach, którzy nie mogą doczekać się należnych im pieniędzy, wprowadzono do ustaw o CIT i PIT przepisy dyscyplinujące dłużników. Obowiązują one od 2013 r. Mechanizm polega na tym, że przedsiębiorca zalegający z płatnością musi skorygować koszty uzyskania przychodów, jeżeli zaliczył ją do nich, ale jej nie uregulował w ciągu 30 dni od daty, w której powinien dokonać zapłaty zgodnie z ustaleniami stron. Jeżeli termin płatności jest dłuższy niż 60 dni – korekta jest wymagana, gdy płatność nie zostanie uregulowana w ciągu 90 dni od zaliczenia jej do kosztów uzyskania kosztów podatkowych. Gdy mowa o korekcie, chodzi o pomniejszenie tych kosztów, przy czym te nowe zasady należy stosować także do częściowego wywiązania się ze zobowiązań wobec wierzyciela.

Dłużnik, który w końcu zapłaci wierzycielowi, może wtedy ponownie powiększyć koszty. Więcej szczegółów, a także przykładów zastosowania nowych przepisów, można znaleźć na stronie  **Ministerstwa Finansów**.

3.5. Składki ZUS – preferencje na starcie

Przedsiębiorca, który rozpoczyna działalność, ma prawo płacić na konto ZUS preferencyjne składki na ubezpieczenia społeczne (emerytalne, rentowe, chorobowe) – przez 24 miesiące. Zyskuje na tym sporo, ponieważ miesięcznie odprowadza o kilkaset złotych mniej niż płatnik, który działa na rynku dłużej i musi odprowadzać te składki według normalnych zasad.

Preferencja polega na tym, że dla startujących firm składka jest obliczana od niższej podstawy. Przedsiębiorca może zadeklarować określoną kwotę, ale nie poniżej ustawowego limitu, czyli kwoty odpowiadającej 30% minimalnego wynagrodzenia w danym roku. W 2013 r. minimalna płaca to 1600 zł, czyli podstawa do obliczenia składki ZUS to 480 zł. W konsekwencji sama minimalna składka nie przekracza 200 zł. W 2014 r. minimalne wynagrodzenie wzrasta do 1680 zł. To oznacza, że najniższa dopuszczalna podstawa składki wyniesie 504 zł.

Gdyby nie było takich preferencji, składka kosztowałaby znacznie więcej. I w tym przypadku co prawda podstawą wymiaru składek na ubezpieczenia społeczne jest kwota zadeklarowana przez przedsiębiorcę, ale nie może być niższa niż 60% prognozowanego przeciętnego wynagrodzenia miesięcznego. W 2013 r. jest to 2227,80 zł. W konsekwencji najniższe składki, łącznie ze zdrowotną, nie przekraczają obecnie 1000 zł.

W okresie tych pierwszych ulgowych 24 miesięcy przedsiębiorcy nie opłacają także składki na Fundusz Pracy. Natomiast składka zdrowotna jest dla wszystkich jednakowa – dla nikogo nie ma żadnych ulg. W 2013 r. to kwota 261,73 zł.

Kto nie skorzysta z preferencji

Do niskich składek nie daje prawa zamknięcie jednej firmy i otwarcie nowej, nawet gdy będzie miała inny profil. Dopiero po dłuższej przerwie w prowadzeniu działalności uruchomienie kolejnego przedsiębiorstwa pozwoli na skorzystanie z preferencji ZUS-owskich. Ta przerwa musi trwać co najmniej 60 miesięcy kalendarzowych przed dniem rozpoczęcia wykonywania działalności gospodarczej. Preferencyjne składki nie przysługują ponadto osobom, które działają na rzecz byłego pracodawcy, a u którego pracowały w tym samym roku, w którym zakładają działalność (lub w poprzednim) i wykonują dla niego taką samą pracę jak na etacie. Ten wyjątek nie odnosi się do pracy na umowach cywilnoprawnych, np. umowach zlecenia.

Więcej szczegółów udostępnia na swojej stronie  **ZUS**.

Tab. 3.2. Minimalne składki ZUS (w zł)

Składka preferencyjna	Tytuł ubezpieczenia	Składka bez preferencji
93,70	ubezpieczenie emerytalne (19,52%)	434,87
38,40	ubezpieczenia rentowe (8%)	178,22
11,76	ubezpieczenie chorobowe (2,45%)	54,58
9,26	ubezpieczenie wypadkowe – przy założeniu, że do ubezpieczenia zgłoszono do 9 osób (1,93%)	43
-	Fundusz Pracy (2,45%)	54,58
261,73	ubezpieczenie zdrowotne* (9%)	261,73
Razem: 414,85		Razem: 926,98

Źródło: ZUS, składki obowiązujące w okresie styczeń-grudzień 2013 r.

(*) W 2013 r. podstawa wymiaru składki zdrowotnej to kwota zadeklarowana, nie niższa niż 2908,13 zł (75% przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia)

3.6. Księgowość – własna czy zewnętrzna

To trzeba sobie przekalkulować. Spisać, co musi być ewidencjonowane, ile rachunków firma będzie wystawiać, ile sama może otrzymywać, jakie powinna płacić podatki. Ważne jest zatem to, ilu odbiorców i dostawców może mieć przedsiębiorca, czy prowadzi działalność sam, czy ze wsparciem małżonka albo ze współnikiem, jak wiele ma stałych opłat (np. czynszowych). I czy planuje zatrudnić pracowników. Ktoś nad tym wszystkim musi czuwać – aby wywiązać się z terminów wobec kontrahentów, osób zatrudnionych, wobec ZUS i urzędu skarbowego i aby wszystko dobrze policzyć.

Przy prostej działalności i prostych rozliczeniach, w tym podatkowych, kiedy firma nie zatrudnia pracowników albo tylko jednego, w zasadzie można sobie poradzić z takimi obowiązkami bez angażowania kogokolwiek. Można przy tym zainwestować w specjalne programy informatyczne do obsługi księgowej. Jeśli jednak przedsiębiorca nie ma pewności, czy zdąży na czas z tą robotą „papierkową”, warto rozważyć, czy nie przekazać jej w ręce fachowca. Pytanie tylko, czy taki ktoś powinien być stale pod ręką, czy lepiej przekazać całą księgowość komuś na zewnątrz, kto prowadzi działalność polegającą na wykonywaniu tego rodzaju czynności.

Księgowy na etacie

Jeśli firma zatrudni księgowego, nie można od niego wymagać, aby pracował na jej potrzeby dniami i nocami, bez wytchnienia, prawo pracy na to nie pozwala. Trzeba mu zapewnić stanowisko pracy i je wyposażać, płacić wynagrodzenie, odprowadzać składki, udzielić urlopu, czasem sfinansować szkolenia, bo przepisy, czy to podatkowe, rachunkowe czy prawa pracy, zmieniają się dość często. Jednak to wszystko ma ten plus, że księgowość jest pod ręką. Może to być osoba, która będzie jednocześnie pełniła rolę kadrowego, jeśli firma zatrudni więcej pracowników. Wszystko zależy od kompetencji. No i wrażliwe tajemnice firmy nie wychodzą poza nią.

Księgowy poza firmą

Biuro rachunkowe zdejmuje z przedsiębiorcy bagaż licznych obowiązków, jakie wiążą się z zatrudnieniem księgowego. W zasadzie można im powierzyć wiele czynności księgowych, łącznie z obsługą kadr, jeśli firma ma pracowników. Zakres zależy od zawartej umowy. W każdym razie o prawidłowe obliczenie podatków czy składek na ZUS (także od wynagrodzeń osób zatrudnionych u przedsiębiorcy) i ich regulowanie na czas „martwi się” zewnętrzna firma. Nie ma wówczas takich problemów, jaki może np. rodzić nieobecność etatowego księgowego z powodu choroby czy urlopu.

Biura rachunkowe mogą też wykonywać więcej innych zadań. Często współpracują z prawnikami, co też może się przydać. W praktyce może się przy tym okazać, że łączne koszty takich usług wcale nie są wyższe niż przy zatrudnieniu na stałe specjalisty do spraw księgowości.

W bardzo dużych firmach może być odwrotnie, szczególnie gdy zakres zleczanych czynności i ich częstotliwość jest na tyle spora, że biuro rachunkowe postawi wysokie wymagania cenowe.

Odpowiedzialność biura rachunkowego

Biuro rachunkowe nie odpowiada za zobowiązania podatkowe klienta. Co prawda jego obowiązkiem jest posiadać ubezpieczenie OC, ale ono nie zwalnia przedsiębiorcy z odpowiedzialności wobec fiskusa. Polisa przydaje się wtedy, gdy biuro popełni błąd na szkodę podatnika. Przy okazji warto wiedzieć, że przedsiębiorca, który powierza firmie zewnętrznej prowadzenie ksiąg rachunkowych, musi o tym powiadomić urząd skarbowy. To wcale nie znaczy, że od biura rachunkowego fiskus będzie dochodził należnych, a niezapłaconych podatków, nawet gdy do zaległości doprowadzą nieprawidłowe rozliczenia prowadzone przez biuro.

Raz podjęta decyzja, czy to w sprawie zatrudnienia księgowego, czy zlecenia księgowości zewnętrznej firmie, nie jest jednak decyzją raz na zawsze. W miarę rozwoju firmy czy chwilowych przestojów działalności ten wybór można zmieniać i porównywać, co bardziej się opłaca.

3.7. Firmy rodzinne

Specyficzną i nieformalną grupę przedsiębiorstw stanowią firmy rodzinne. Nie obejmują ich żadne odrębne regulacje prawne, ale od pozostałych odróżniają się kulturą pracy i zarządzania. O ich sukcesie decydują nie tylko umiejętności pracowników, ale też rodzinne relacje i zależności. Prowadzenie takiej firmy wymaga szczególnych kompetencji. Praca trwa non stop, również w soboty i niedziele. Na atmosferę, w jakiej się pracuje, niewątpliwie też wpływają ważne dla rodziny wydarzenia, przełomowe chwile, w tym konflikty. Tym bardziej więc, jeśli udaje się biznes prowadzić wiele lat, przekazywać go z pokolenia na pokolenie, to znaczy, że pomysł był udany i trafił w dobre ręce. Jest się czym chlubić.

Rodzinne firmy to też giganty

- Firmy rodzinne stanowią w UE około 60% wszystkich działających firm. Większość z nich to firmy mikro i małe, ale nie tylko. Stowarzyszenie Inicjatywa Firm Rodzinnych w gronie 250 największych podmiotów na giełdzie w Paryżu znajduje się 57% firm o proveniencji rodzinnej. Na giełdzie we Frankfurcie ich udział wynosi 51%. Wśród największych można wymienić: IKEA, Porsche, BMW, Carrefour, Michelin.
- W Polsce liczbę takich firm szacuje się na ok. 2 miliony. Jest to ogromny potencjał gospodarki i społeczny. Firmy rodzinne mają wiele cech wspólnych, z których wynika ich tożsamość, specyficzne wartości i zalety oraz problemy.
- Również w Polsce firmy rodzinne to nie tylko drobne, lokalne biznesy (choć ich jest zdecydowanie najwięcej), ale również takie znane marki, jak Blikle (cukiernie, restauracje i delikatesy), Pożegnanie z Afryką (sieć kawiarni), Yes Bizuteria czy Grupa Kapitałowa Vox (m.in. meble, budownictwo, aranżacje wnętrz, szkoły).

Przepisy nie przewidują żadnych specjalnych wymagań dla firm rodzinnych. O tym, jak będą funkcjonować, może decydować wiele czynników. Mogą być spółkami osobowymi i kapitałowymi. Jak w każdym przypadku, przed decyzją o formie prawnej i strukturach wzajemnych powiązań do rozważenia są cele, jakie spółka ma osiągnąć, zabezpieczenie jej interesów, sprawy majątkowe, czyli uprawnienia członków rodziny do zasobów firmy, dziedziczenie, przewidywane zasady zarządzania, odpowiedzialności za zobowiązania, koszty działalności.

Firmy rodzinne działają w takim samym otoczeniu i warunkach (w tym prawnych) jak pozostali przedsiębiorcy. Nie ma dla nich specjalnych regulacji. Ponieważ jest to jednak specyficzna forma działalności gospodarczej, specyficzne są też jej potrzeby. Firmy jednak wspierają się wzajemnie, założyły Stowarzyszenie Inicjatywa Firm Rodzinnych.

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości wraz z tym stowarzyszeniem realizuje nie od dziś projekty, które pozwalają zdiagnozować potrzeby szkoleniowe tego typu przedsiębiorstw.

Na szkoleniach podejmowane są np. próby przezwyciężenia nawyków, które mogą zaburzać relacje rodzinne i negatywnie wpływać na procesy zarządzania firmą.

O programach dla firm rodzinnych można dowiedzieć się na stronie  **PARP**.

3.8. Przedsiębiorca pracodawcą – wymagające prawo pracy

Zwykle nie od razu przedsiębiorca chce działać z pracownikiem. Na ogół na początku wystarczą własne ręce. Ale z czasem to okazuje się za mało. Im szybciej firma zwiększa rozmiary działalności, inwestuje i przybywa jej spraw do załatwienia, tym szybciej kiełkuje myśl o przyjęciu pracownika, dwóch, trzech...

Nie od razu na wieloletni etat

Nie każda działalność wymaga zatrudnienia pracowników na stałe. Usprawnić ją można także z pomocą innych osób. Od pewnego czasu polskie prawo dopuszcza zatrudnianie młodych osób czy bezrobotnych na innych zasadach niż umowa o pracę. Z takiej możliwości mogą korzystać nie tylko pracodawcy, ale także przedsiębiorcy. Ma ona ten plus, że nie wiąże się z tak dużymi kosztami, jakie rodzi stworzenie etatu dla pracownika. Na dodatek można też otrzymać dotacje. W ten sposób państwo szuka sposobów na zmniejszanie bezrobocia. Osoby bezrobotne mogą np. u przedsiębiorców odbywać staże czy wykonywać prace interwencyjne, a młodzi absolwenci szkół praktyki. Dzięki temu przedsiębiorca może też pozyskać na przyszłość cennego pracownika. Staż czy praktyka to znakomita szansa na poznanie jego umiejętności.

Aby skorzystać z takich możliwości, warto np. zgłaszać swoje oferty zatrudnienia w miejscowym urzędzie pracy. Tam też można dowiedzieć się o zasadach korzystania z preferencji związanych ze stworzeniem miejsca pracy dla bezrobotnego, a nie tylko z przyjęciem kogoś na wspomniany staż. W pierwszym przypadku przedsiębiorca musi zadeklarować, że bezrobotny będzie u niego pracował przez 24 miesiące. Jest to jeden z warunków sfinansowania przez państwo kosztów stworzenia i wyposażenia stanowiska pracy. Formalnie wygląda to tak, że osoba bezrobotna jest zatrudniona na podstawie skierowania przez urząd pracy. Natomiast wniosek o refundację wspomnianych

wydatków przedsiębiorca musi złożyć do starosty. Zwrot kosztów jest limitowany, jego górna granica to sześciokrotność przeciętnego wynagrodzenia. W kolejnych kwartałach 2013 r. przekraczało ono 3,5 tys. zł. Tym samym na zbudowanie stanowiska pracy dla bezrobotnego można było otrzymać ponad 21 tys. zł.

Warunki uzyskania refundacji na zatrudnienie bezrobotnego

Zwrot kosztów zatrudnienia bezrobotnego przysługuje przedsiębiorcy, który:

- prowadzi działalność gospodarczą przez co najmniej sześć miesięcy przed ubieganiem się o refundację,
- nie znajduje się w trudnej sytuacji ekonomicznej,
- w ciągu sześciu miesięcy przed złożeniem wniosku nie rozwiązał stosunku pracy z pracownikiem za wypowiedzeniem ze swojej inicjatywy lub za porozumieniem stron.

Jeśli prowadzona działalność nie wymaga zatrudnienia pracownika na dłuższy czas, można przyjąć bezrobotnego na staż. Dopuszczalny przez prawo maksymalny czas jego trwania wynosi pół roku. Na rok można zaangażować młodą osobę w wieku do 25. roku życia albo poszukującego pracy absolwenta szkoły wyższej, jeśli od uzyskania dokumentu potwierdzającego ukończenie edukacji nie minęło 12 miesięcy. W firmie, która nie ma statusu pracodawcy (nie zatrudnia pracowników), można przyjąć w tym samym okresie tylko jednego stażystę. Za swoją pracę otrzymuje on stypendium, wypłacane przez starostę, z którym przedsiębiorca spisuje umowę stażu.

Więcej na ten temat można znaleźć na stronie  [Publicznych Służb Zatrudnienia](#).

Bez umowy o pracę można także zatrudniać bezrobotnych w celu przygotowania zawodowego albo praktycznej nauki zawodu, za co starosta wypłaca im stypendia, a zatrudniającemu pokrywa część kosztów związanych z realizowanym programem (np. wydatki na surowce). Ponadto za zdany egzamin zawodowy przysługuje premia.

Natomiast wspomniane praktyki to praktyki absolwenckie, na które można przyjąć absolwentów gimnazjum i szkół wyższych szczebli, pod warunkiem że nie ukończyli oni 30. roku życia. Taka praktyka może trwać łącznie nie dłużej niż trzy miesiące. Przedsiębiorca nie ma obowiązku wynagradzania praktykanta, aczkolwiek może zdecydować, że będzie to praca odpłatna. Wtedy maksymalna kwota brutto nie może przekroczyć dwukrotności minimalnej płacy. W 2013 r. najniższa pensja to 1600 zł, w 2014 r. – 1680 zł. Od kwot wypłacanych praktykantowi nie odprowadza się żadnych składek do ZUS. Trzeba tylko pobrać i wpłacić zaliczki na podatek dochodowy.



Co prawda umowa o praktykę absolwencką nie jest umową o pracę, ale przedsiębiorca przyjmujący praktykanta musi przestrzegać kilku przepisów kodeksu pracy. Dotyczą one obowiązku zapewnienia bezpiecznych i higienicznych warunków wykonywania zadań objętych praktyką i przestrzegania norm czasu pracy. Praktykantowi nie wolno zlecać pracy w nocy.

Zasady zatrudniania bezrobotnych i stażystów określa [Ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy §](#), natomiast praktykantów [ustawa o praktykach absolwenckich §](#).

Obowiązki pracodawcy

Decyzja o zatrudnieniu pracownika musi być decyzją wyważoną. To ważne z kilku powodów. Wiązanie się z pracownikiem na dłużej niż ze stażystą czy praktykantem ma sens wtedy, gdy firma się rozwija i musi powiększyć swoją kadrę o osoby potrafiące wykonywać określone zadania, które z upływem czasu poznają specyfikę danej firmy i wiedzą, jak działać, aby móc sprostać wymaganiom pracodawcy. Krótkotrwała umowa ze wspomnianym stażystą tego nie zapewni, chociaż można ją potraktować jako czas próby przed ewentualnym zatrudnieniem tej osoby w przyszłości.

Drugi powód, dla którego decyzja o zatrudnieniu jest tak ważna, to obowiązki pracodawcy wobec pracownika. Trzeba mu stworzyć określone warunki, co nie sprowadza się wyłącznie do wydzielenia i wyposażenia stanowiska pracy oraz wypłacania (terminowo) uzgodnionego wynagrodzenia.

Podstawowe powinności pracodawcy zawiera **kodeks pracy §**. Wymaga on m.in., aby pracodawca zaznajomił pracownika z zakresem jego obowiązków i praw, zapewnił mu bezpieczną pracę (wyposażając miejsce pracy w odpowiedni sprzęt i zabezpieczenia), informował o zagrożeniach występujących na określonym stanowisku pracy i je likwidował (bądź ograniczał i przed nimi chronił), kierował go na obowiązkowe badania lekarskie (ponosząc ich koszty) i szkolenia z zakresu bhp czy umożliwiał podnoszenie kwalifikacji zawodowych.



Szczególnie istotne jest wyznaczanie obowiązków tak, aby nie przekroczyć norm czasu pracy. Od jesieni 2013 r. sformułowano je w kodeksie pracy korzystniej dla pracodawcy – aby mógł dostosować wewnętrzne harmonogramy do potrzeb wynikających z sytuacji, w jakiej znajduje się aktualnie (lub prognozuje) jego firma, np. przy zwiększonych lub zmniejszonych zamówieniach od kontrahentów. Nowe przepisy pozwalają np. wydłużyć okres rozliczeniowy czasu pracy, co oznacza, że elastyczniej można nim zarządzać w dłuższym czasie, nawet 12 miesięcy i rozkładać wykonywanie zadań tak, aby łącznie w ciągu tego wydłużonego okresu nie przekroczono „limitu” czasu pracy ustawowo określonego dla zatrudnionych, mimo że zależnie od potrzeb przedsiębiorstwa w niektórych miesiącach pracownicy będą mieli więcej zadań, na co poświęcą więcej czasu. Pracodawca nie może jednak zapomnieć, że musi im zapewnić np. wymaganą przepisami przerwę na odpoczynek.

Korzystną zmianą jest ponadto wprowadzenie zasady, że gdy w ciągu dnia pracownik wyjdzie z pracy w prywatnej sprawie, późniejsze odrobienie tego czasu nie jest traktowane jak nadgodziny. Tym samym nie ma w tym przypadku mowy o obowiązku wypłacenia dodatku za pracę w godzinach nadliczbowych.

Te i inne obowiązki oznaczają konieczność prowadzenia określonej dokumentacji związanej z zatrudnieniem, ewidencji czasu pracy, wypłacanych pensji i innych świadczeń związanych z pracą, a ponadto także wydawanie zaświadczeń, odprowadzanie podatku i składek od wynagrodzeń. Gdy zatrudnia się jednego pracownika, można zapanować nad tym samym, gdy załoga jest liczniejsza, niezbędne może być stworzenie etatu dla kadrowej.

Koszty zatrudnienia

Pracownik w firmie to określone wydatki. Kosztuje stworzenie miejsca pracy, wypłata wynagrodzeń, kierowanie na wspomniane badania lekarskie. To trzeba przekalkulować i ocenić, czy przedsiębiorca jest w stanie je ponieść. Jeśli nie będzie mógł wywiązywać się z roli pracodawcy, może naruszyć

prawa pracownicze, ponosząc za to odpowiedzialność finansową. Kodeks pracy mówi, że za takie naruszenia grożą sankcje karne. Najwyższa grzywna to 30 tys. zł.

Do stałych kosztów zatrudnienia, z którymi trzeba się liczyć, należy przede wszystkim wypłata dla pracownika, przy czym dodatkowo jedna z części składek dla ZUS odprowadzanych od jego pensji obciąża tylko kasę pracodawcy. Zasada jest taka, że składkę na ubezpieczenie społeczne pracownika (w tym na jego przyszłą emeryturę) potrąca się mniej więcej w połowie z jego pensji, a drugą połowę finansuje pracodawca (patrz przykład).

Koszty pracodawcy, na które wpływa płaca pracownika

Pracodawca jako płatnik składek ZUS jest obciążony następującymi składkami, ustalnymi od wynagrodzeń pracowników:

- składki emerytalna, rentowa i wypadkowa,
- składka na Fundusz Pracy,
- składka na Gwarantowany Fundusz Świadczeń Pracowniczych



Przykład: Pracownik X otrzymuje wynagrodzenie odpowiadające minimalnej płacy. W 2013 r. jest to 1600 zł. Pracodawca ponosi jednak koszt wyższy od tej płacy. Musi on dodać do kwoty wynagrodzenia także następujące składki, liczone od 1600 zł:

- emerytalną – $9,76\% = 156,16 \text{ zł}$
- rentową – czyli $6,5\% = 104,00 \text{ zł}$
- wypadkową – $1,93\% = 30,88 \text{ zł}$
- na Fundusz Pracy – $2,45\% = 39,20 \text{ zł}$
- na Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych – $0,10\% = 1,60 \text{ zł}$

Razem dodatkowe obciążenie pracodawcy wynosi 331,84 zł, a łączny koszt (wraz z wynagrodzeniem dla pracownika) to 1931,84 zł. W 2014 r., w związku z podwyżką płacy minimalnej do 1680 zł, ten koszt rośnie do 2028,43 zł (przy wzroście dodatkowego obciążenia składkami ponoszonymi przez pracodawcę do 348,43 zł).

Szczegóły dotyczące zasad odprowadzania składek ubezpieczeniowych można znaleźć na stronie  **ZUS**. Pomocne mogą być też kalkulatory wynagrodzeń, dostępne w internecie.

Umowa o pracę i nie tylko

Na koszty zatrudnienia i elastyczność w zarządzaniu firmą wpływa także pośrednio rodzaj zawartej umowy. Może to być umowa o pracę na czas nieokreślony, określony, na zastępstwo. Pracodawca może ponadto stwierdzić, że stała umowa nie jest konieczna i bardziej kalkulują mu się inne rozwiązania. Może on np. skorzystać z usług firm, które wynajmują pracowników tymczasowych. Może przyjąć kogoś na umowę-zlecenie czy umowę o dzieło. Ta ostatnia przydaje się, gdy przedsiębiorca chce np. wdrożyć jakiś nowy projekt i jego opracowanie zamierza zlecić specjalistom z zewnątrz, którego

wiedza nie będzie mu później potrzebna. Jest to zarazem jedyna forma powierzenia komuś wykonania określonych zadań, która nie obciąża pracodawcy składkami ZUS. Płaci je wtedy, gdy dzieło jako dodatkowe zadanie zostanie zrealizowane przez osobę związaną z pracodawcą umową o pracę.

Zamiana umowy o pracę na cywilnoprawną

Przez nawiązanie stosunku pracy pracownik zobowiązuje się do wykonywania pracy określonego rodzaju na rzecz pracodawcy i pod jego kierownictwem oraz w miejscu i czasie wyznaczonym przez pracodawcę, a pracodawca – do zatrudniania pracownika za wynagrodzeniem. Zgodnie z kodeksem pracy wykonywanie zadań w takich warunkach jest zatrudnieniem na podstawie stosunku pracy, bez względu na nazwę zawartej przez strony umowy. I nie jest dopuszczalne zastąpienie umowy o pracę umową cywilnoprawną, jeżeli ma być realizowana w taki właśnie sposób. Inspekcja pracy ma prawo taką zmianę zakwestionować i nakazać zawarcie umowy o pracę.

Pracodawca może mieć pracownika pod ręką, ale też pracującego zdalnie, czyli w formie telepracy. Nie zawsze prowadzona działalność czy obowiązki przewidziane dla osoby zatrudnianej dają aż taki wybór, jednak z pewnością każda z tych możliwości oznacza nieco inne koszty. Telepracownikowi nie trzeba przecież wygospodarowywać specjalnego miejsca w lokalu należącym do pracodawcy, na tej powierzchni można oszczędzić.

Telepraca

Telepraca ma swój osobny rozdział w kodeksie pracy. Zezwala on wprost na to, aby praca była wykonywana regularnie poza zakładem pracy, z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej. Taką formę pracy można uzgodnić przy zatrudnianiu pracownika, ale też można się na nią zdecydować później.

3.9. Przedsiębiorca sprzedawcą – obowiązki wobec konsumenta

Niezależnie od tego, czy przedsiębiorca sprzedaje swoje towary w tradycyjnym sklepie, czy przez internet, konsument nie może być przez niego wprowadzony w błąd. To jedna z podstawowych zasad sprzedaży konsumenckiej. Przedsiębiorcy powinni wiedzieć, że każda sprzedaż jest rodzajem umowy z kupującym, mimo że tylko w nielicznych przypadkach taką transakcję trzeba spisać w odrębnej umowie. W większości jest nią rachunek czy zwykły paragon, z którym w konsekwencji wiąże się określona odpowiedzialność za sprzedany produkt czy usługę.

Uprawnienia konsumentów są określone w prawie dość szeroko, nie tylko w jednej ustawie. Przedsiębiorca powinien zapoznać się m.in. z ustawą o szczególnych warunkach sprzedaży konsumenckiej §, ustawą o ochronie niektórych praw konsumentów oraz odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez produkt niebezpieczny §, ustawą o cenach § czy ustawą o świadczeniu usług drogą elektroniczną §.

Te liczne przepisy zobowiązują do precyzyjnego podawania ceny, zrozumiałego opisu towaru i ewentualnych dodatkowych informacji o certyfikatach czy energochłonności, jeśli dany towar tego wymaga, a instrukcja obsługi produktu powinna być sporządzona w języku polskim. Wiele z wymaganych cech potwierdzenia sprzedaży zawiera paragon fiskalny, z którego powinno wynikać, kto, co i ile sprzedaje, za ile i kiedy.



Wypożyczenie sklepu powinno umożliwić dokonanie wyboru towaru oraz ocenę jego jakości, kompletności i czy nie ma wad. Jeśli np. ktoś kupuje żarówkę, powinien móc sprawdzić, czy świeci.

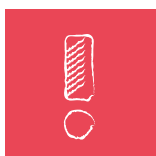
Kiedy potrzebna odrębna umowa sprzedaży

Sprzedawca musi potwierdzić transakcję na piśmie, jeśli:

- sprzedaje towar (lub usługę) na raty, na zamówienie, według wzoru lub na próbę,
- cena sprzedaży przekracza 2 tys. zł.

Transakcje poza firmą

Znacznie więcej obowiązków ma przedsiębiorca, który oferuje sprzedaż na odległość, bez bezpośredniego kontaktu z kupującym. Najczęściej jest to sprzedaż przez internet, ale oferty można też kierować (i uzgadniać warunki transakcji) inną drogą, np. pocztą elektroniczną albo przez telefon. Konsument, który wybiera tę formę zakupu, musi uzyskać wiele informacji o oferowanym towarze czy przedsiębiorcy. Sklep internetowy powinien zawierać dane o przedsiębiorcy, możliwości kontaktu z nim, szczegółowy regulamin, w którym należy omówić wszelkie warunki sprzedaży, dostawy, zasad płatności, reguły reklamacji, zwrotu towaru. Sprzedaż na odległość uprawnia każdego konsumenta do odstąpienia od transakcji, ma on na to 10 dni i nie musi się tłumaczyć z tej rezygnacji, a przedsiębiorca ma obowiązek towar przyjąć i oddać pieniądze, jeśli zostały zapłacone. O tych uprawnieniach też należy poinformować wcześniej kupującego.



Nie w każdym przypadku konsument może odstąpić od zakupu, oddać towar i oczekiwać zwrotu pieniędzy. Dotyczy to np. płyt CD, z których klient usunął opakowanie czy dostaw prasy.

Prowadzeniu e-biznesu, z uwzględnieniem prawnych aspektów sprzedaży, poświęcono jedno ze szkoleń Akademii PARP –  „Marketing internetowy i e-commerce w MSP”.

Załatwianie reklamacji

Klient zawsze może złożyć reklamację. Do wyboru ma dwie podstawowe drogi dochodzenia swoich praw – korzystając z gwarancji jakości (producenta lub sprzedającego) lub powołując się na niezgodność towaru z umową.

Gwarancja oznacza zobowiązanie do usunięcia wad fizycznych rzeczy lub wymiany wadliwej rzeczy na nową, wolną od wad. Konsument może skorzystać z takich możliwości w okresie, w jakim towar został objęty gwarancją. Jeśli nie został on sprecyzowany, trwa ona rok. Trzeba przy tym wiedzieć, że gwarant (czyli wystawca dokumentu gwarancyjnego, z reguły producent) może ograniczyć uprawnienia klienta tylko do jednej ze wspomnianych form załatwienia reklamacji, np. zastrzec tylko naprawę produktu. Warunki gwarancji, czyli czego może oczekiwać nabywca towaru, nie są przez prawo szczegółowo uregulowane.

Nie zgodność towaru z umową to natomiast wada, za którą odpowiada sprzedawca bezpośrednio przed kupującym. Klient może zareklamować, że nabyta rzecz nie posiada jakiejś funkcji, o jakiej usłyszał w sklepie, albo nie można jej wykorzystać do celu, do jakiego powinna być użyta. Za taką niezgodność można uznać np. fakt, gdy w kuchence z piekarnikiem nie zadziała funkcja „grill”, mimo że powinna. Klient w takiej sytuacji pozostaje w kontakcie ze sklepem, a już rolę sprzedawcy jest rozwiązanie problemu, czy to u dostawcy towaru, czy jego wytwórcy. Odpowiedzialność za niezgodność trwa dwa lata od jego sprzedaży.

Rękojmia

To odpowiedzialność za wadliwy towar i jest szersza od gwarancji, ponieważ dotyczy nie tylko wad fizycznych, ale także jego wad prawnych, np. związanych z własnością. I jest to odpowiedzialność obowiązująca między firmami, a nie w relacjach bezpośrednich z konsumentem. Rękojmia trwa maksymalnie rok.

O tym, jak traktować reklamacje i czy mogą oznaczać utratę klienta, można dowiedzieć się na stronie Akademii PARP w zakładce  „Pigulka Wiedzy”.

Przedsiębiorcy powinni też zapoznać się ze szczegółowymi zasadami odpowiedzialności za sprzedaż, określonymi w **kodeksie cywilnym §**.

3.10. Finanse firmy – zarządzanie płynnością

Płynność finansowa to podstawa w prowadzeniu biznesu. Opóźnienia w płatnościach niosą różne skutki dla przedsiębiorcy. Jeśli zalega z zapłatą danin należnych państwu (podatków czy składek ZUS), naraża się na spór z administracją państwową i sankcje karne, które mogą być bardzo dotkliwe. Nie lepiej jest w relacjach z innymi przedsiębiorcami, gdy firma nie wywiązuje się wobec nich ze swoich zobowiązań finansowych. To grozi sądem, egzekucją należności przez komornika, odszkodowaniami i złym wizerunkiem na rynku, co może skutkować utratą klientów i partnerów biznesowych.

W obecnych czasach nie jest łatwo dbać o tę płynność, bo wiele firm zalega sobie nawzajem z płatnościami. Nie znaczy to jednak, że nie można podjąć prób zminimalizowania groźby znalezienia się w łańcuchu zatorów płatniczych.

Przede wszystkim samemu należy być sumiennym. Inaczej łatwo popaść w długi i je mnożyć. Jest chyba oczywiste, że decyzje o inwestowaniu i wszelkich wydatkach muszą być poprzedzone

określoną analizą powodzenia danego przedsięwzięcia. Tu nie ma miejsca na prognozę „jakoś to będzie”, wszelkie możliwe scenariusze przedsiębiorca musi przewidzieć zawczasu, łącznie z tym, z czego np. spłaci kredyt zaciągnięty na zakup parku maszynowego.



Wielu zdarzeń nie da się rzecz jasna przewidzieć, ale wbrew pozorom zarządzanie płynnością finansową własnej firmy jest możliwe. O tym, jak to zrobić, można dowiedzieć się na stronie  **Akademii PARP**, w modułach szkoleń o finansach dla niefinansistów czy jak zarządzać finansami krótko i długoterminowo.

Kontrahent „pod lupą”

Zanim z kimkolwiek przedsiębiorca zacznie współpracować, a w każdym razie jeśli odbiorca oferowanych towarów i usług ma być partnerem biznesowym na dłużej, warto go po prostu sprawdzić. Dowiedzieć się, czy jest słowny, dotrzymuje terminów, czy ma długi. Można zacząć od pozyskania podstawowych informacji – adresów czy zakresu działalności. Wiedzy można szukać na stronach Ministerstwa Sprawiedliwości, gdzie istnieje łatwy dostęp do zbioru danych  **KRS** czy w  **CEIDG**. Warto też szukać informacji w rejestrach dłużników (patrz ramka). Jeśli to możliwe, nie zawadzi udać się tam, gdzie działa firma potencjalnego partnera, i przyjrzeć, jak się prezentuje jego siedziba, warsztat, hurtownia.

Biura danych o nierzetelnych firmach

W Polsce nie ma państwowego biura informacji gospodarczej (BIG), w których są gromadzone dane o nierzetelnych przedsiębiorcach. Na podstawie ustawy o udostępnianiu informacji gospodarczej i wymianie danych gospodarczych działają obecnie następujące BIG-i:

- BIG InfoMonitor
- Krajowy Rejestr Długów
- Rejestr Dłużników ERIF

Ponadto pod nadzorem Ministerstwa Gospodarki działa Krajowe Biuro Informacji Gospodarczej. Zajmuje się ono przyjmowaniem, przetwarzaniem i udostępnianiem pozytywnych i negatywnych informacji o podmiotach gospodarczych oraz osobach fizycznych.

Zaczyna się od umowy

Umowa to dokument, którego nie wolno lekceważyć. Warto zastanowić się nad każdym jej paragrafem, po złożeniu podpisów nie zawsze jest łatwo zmienić jej postanowienia. Stanowi ona podstawę współpracy – bo określa wzajemne zobowiązania i w interesie obu stron powinna też wskazywać konsekwencje niedotrzymywania warunków współpracy.

2013

Przed zawarciem umowy warto zapoznać się z nową, obowiązującą od kwietnia 2013 r. **ustawą o terminach zapłaty w transakcjach handlowych** §. Zgodnie z nią, terminy płatności między przedsiębiorcami nie powinny być dłuższe niż 60 dni. Ustawa ta mówi też, kiedy można żądać odsetek za opóźnienia.

Przewiduje nieznane wcześniej rozwiązanie – rekompensatę wydatków, które przedsiębiorca poniesie dla odzyskania należnych mu pieniędzy. Jest to kwota zryczałtowana, czyli równowartość 40 euro. Jednak może się zdarzyć, że dochodzenie zaległych pieniędzy będzie znacznie droższe, gdy wierzyciel zostanie np. zmuszony do skorzystania z usług windykatora. Nie znaczy to jednak, że gdy koszty takich działań przewyższą ustawowy ryczałt, wierzyciel otrzyma tylko tyle. Będzie miał prawo do zwrotu poniesionych wydatków, po pomniejszeniu o te 40 euro. Do kosztów zalicza się także opłaty na postępowanie sądowe, jeśli sprawa trafi na drogę sądową.

Usługi
księgowo-kadrowe
– przykładowe ceny

Księga przychodów i rozchodów,
10-30 dokumentów

100 – 300 zł

Sprawy pracownicze

20-25 zł/os.

(Źródło: strony internetowe biur
rachunkowych)

Nie od razu trzeba sięgać po ratunek do sądu. Opóźnienia w zapłacie mogą mieć różne przyczyny i to należy ustalić. Dopiero gdy postawa dłużnika wskazuje na celowe uchylanie się od zapłaty, lekceważenie przyjętych zobowiązań, unikanie kontaktu, pozostaje droga formalna – zaangażowanie firmy windykacyjnej, która przejmie na siebie działania służące zdyscyplinowaniu dłużnika lub ewentualnie je odkupi od przedsiębiorcy (co czasami jest korzystniejsze przy braku szansy na rychłe odzyskanie wierzytelności), czy dochodzenie roszczeń przed sądem. Bywa, że pozew sądowy mobilizuje drugą stronę, może ona pójść na ugodę, byle nie doszło do postępowania sądowego, a potem egzekucji komorniczej.

Dochodzenie wierzytelności przez e-sąd

Od 2010 r. zapłaty od dłużnika można dochodzić w elektronicznym postępowaniu upominawczym (EPU). Zostało ono wprowadzone jako odrębne postępowanie, mające charakter wezwania do zapłaty w sprawach, w których stan faktyczny nie jest skomplikowany i nie wymaga przeprowadzenia dowodów. Ten e-sąd podlega Sądowi Okręgowemu w Lublinie.

Wierzyciel, który dochodzi swoich należności, może w tym sądzie uzyskać nakaz zapłaty w ciągu kilku dni. Nakaz ma postać wyłącznie elektroniczną i jest dostępny w systemie teleinformatycznym e-sądu. Pozwany otrzymuje wezwanie pocztą. Zasadą jest bowiem, że powód kontaktuje się z e-sądem wyłącznie on line, zakłada tam swoje konto i drogą elektroniczną składa pozew – podając niezbędne informacje o dochodzonym roszczeniu, takie jak np. podstawa nieotrzymanej należności (zawarta umowa albo wystawiona faktura) oraz ustalony i niedotrzymany termin zapłaty. Wierzyciel może też tą drogą żądać zasądzenia karnych odsetek.

Powód, który występuje z roszczeniem do e-sądu, musi podać numer identyfikujący pozwanego – PESEL albo NIP, KRS lub numer innego rejestru.

Koszt tego postępowania jest niższy niż tradycyjnego – wynosi 1,25 % wartości przedmiotu sporu (czyli roszczenia), ale nie mniej niż 30 zł. W zwykłym postępowaniu opłata stanowi 5% wartości przedmiotu sporu. W EPU można dochodzić kwot nieprzekraczających 100 mln zł.

Co można zrobić, by zachować zdolność do regulowania zobowiązań

- Współpracować z zaufanymi partnerami. O nowego kontrahenta warto podpytać znajomych, poszukać informacji o nim w internecie. W przypadku bardzo dużych kontraktów pomocne mogą być wywiadownie gospodarcze.
- W stosunku do nowych odbiorców trzeba zachować czujność. Warto rozłożyć w czasie (na raty) wykonanie zamówienia i uzależnić ich kontynuację bądź wydanie kolejnej partii towaru od zapłaty za wcześniejsze prace. To może oznaczać ryzyko utraty klienta, ale może lepiej od razu się z nim rozstać, niż mieć w przyszłości ewentualne problemy.
- Trzeba być asertywnym w walce o należne płatności. Nie jest tajemnicą, że duzi odbiorcy zwlekają czasami z zapłatą nie dlatego, że ich kasa świeci pustkami, ale z powodów pozafinansowych, np. organizacyjnych (faktura czeka na akceptację w systemie, a odpowiedzialna za to osoba jest właśnie na urlopie itp.) albo dlatego, że kwota do zapłaty w wysokości kilkuset złotych za jakąś małą usługę (np. projekt materiałów reklamowych) to niemal nic dla firmy o wielomilionowym budżecie.
- Trzeba pilnować kalendarza płatności podatków – do 20. dnia każdego miesiąca zaliczki na podatek dochodowy; do 25. każdego miesiąca – należnego VAT. I odpowiednio planować zdarzenia gospodarcze, aby mieć z czego opłacać daniny. Odkładanie zapłaty podatku na później oznacza zaległości, a zaległości – karne odsetki i piętrzenie się długów. W pewnym momencie może powstać problem, skąd wziąć pieniądze na wszystkie zobowiązania, wobec państwa i kontrahentów.
- Płynność można wesprzeć dostępnymi powszechnie instrumentami oferowanymi przez rynek finansowy, np. kredytem obrotowym, limitem w karcie kredytowej czy faktoringiem (bank płaci za fakturę, potrąciwszy sobie odpowiednie dyskonto) – to jednak rodzi dodatkowe koszty, lepiej negocjować odpowiednie do funkcjonowania firmy terminy płatności z odbiorcami i dostawcami.

3.11. Zawieszenie działalności – ograniczenia i prawa

To jest możliwe, a w niektórych sytuacjach wręcz przydatne. Jeśli przejściowo firma nie ma szans na zarobkowanie albo jej właściciel musi na jakiś czas przerwać prowadzenie działalności i nie ma nikogo, kto mógłby go w tym zastąpić, warto rozważyć chwilowe zawieszenie biznesu. Nie jest to równoznaczne z likwidacją firmy. Ale uwaga – takiego prawa nie ma pracodawca. Zawiesić działalność gospodarczą może tylko przedsiębiorca niezatrudniający pracowników.



Przedsiębiorca wykonujący działalność gospodarczą w różnych formach prawnych może zawiesić wykonywanie działalności gospodarczej w jednej z tych form. Na przykład przedsiębiorca będący współnikiem w więcej niż jednej spółce cywilnej może zawiesić wykonywanie działalności w jednej lub kilku z nich.

Zawieszenie jest równoznaczne z tym, że działalność gospodarcza nie może być w tym czasie wykonywana, a przedsiębiorca nie może osiągać bieżących przychodów z pozarolniczej działalności gospodarczej.

Prowadzenie działalności gospodarczej można zawiesić na minimum 30 dni, a maksymalnie do 24 miesięcy. Jeżeli nie zostanie ona wznowiona przed upływem 24 miesięcy, przedsiębiorca zostanie z urzędu wykreślony z ewidencji. Wniosek o zawieszenie oraz wznowienie działalności gospodarczej można złożyć elektronicznie na stronie  **CEIDG**, a także w urzędzie gminy osobiście. Można go też wysłać listem poleconym, wtedy należy wniosek własnoręcznie podpisać i potwierdzić u notariusza.

Prawa „zawieszonego” przedsiębiorcy

W okresie zawieszenia wykonywania działalności gospodarczej przedsiębiorca ma prawo:

- wykonywać wszelkie czynności niezbędne do zachowania lub zabezpieczenia źródła przychodów,
- przyjmować należności (lub obowiązek regulować własne zobowiązania) powstałe przed datą zawieszenia wykonywania działalności gospodarczej,
- zbywać własne środki trwałe i wyposażenie,
- uczestniczyć w postępowaniach sądowych, postępowaniach podatkowych i administracyjnych związanych z działalnością gospodarczą wykonywaną przed zawieszeniem wykonywania działalności gospodarczej,
- osiągać przychody finansowe, także z działalności prowadzonej przed zawieszeniem wykonywania działalności gospodarczej, np. odsetki od środków zgromadzonych na firmowym rachunku bankowym.

W okresie zawieszenia działalności przedsiębiorca może zostać poddany kontroli na zasadach przewidzianych dla przedsiębiorców wykonujących działalność gospodarczą. Jednocześnie w tym czasie powinien on opłacić podatki od należności, które wpłyną po dacie zawieszenia. Nie ma natomiast obowiązku opłacania składek ZUS.

Przedsiębiorca nie będzie podlegał ubezpieczeniom do dnia poprzedzającego dzień wznowienia tej działalności. Nie musi on także składać w ZUS dokumentów rozliczeniowych. Zakład wyrejestruje ponadto członków rodziny bądź osoby współpracujące, którzy byli zgłoszeni do ubezpieczenia zdrowotnego. Wtedy przedsiębiorca, jak i inne osoby wyrejestrowane z systemu ZUS, mogą ubezpieczyć się dobrowolnie, jeśli nie mają innych tytułów do obowiązkowych ubezpieczeń.

Szczegóły podaje na swojej stronie  **ZUS**, a zasady i skutki zawieszenia działalności określają: **ustawa o swobodzie działalności gospodarczej §** oraz **ustawa o systemie ubezpieczeń społecznych §**.

ROZDZIAŁ 4.

Pieniądze na start i rozwój



Bez pieniędzy ani rusz – to oczywiste. Nawet najprostszy plan wymaga inwestycji, a co dopiero, gdy firma się rozwija i przybywa jej zamówień. Rynek finansowy ma sporo propozycji dla przedsiębiorców szukających kapitału. Nie są to wyłącznie banki, przy czym oferty są też skrojone pod określone cele.

Spis treści rozdziału 4.

4.1.	Na rozpoczęcie działalności	58
	Dofinansowanie z urzędu pracy	58
	Dotacje z Unii Europejskiej	58
	Po pieniądze do banku.....	59
	Pożyczki i poręczenia.....	60
	Preferencje z JEREMIE	60
	Mikrofirma na obszarach wiejskich	61
4.2.	Na rozwój firmy.....	61
	Kredyty i poręczenia z JEREMIE.....	61
	Regionalne Programy Operacyjne	62
	Auta, maszyny w leasingu	62
	Gwarancja spłaty kredytu	62
4.3.	Na nowe technologie, produkty i rozwój B+R.....	63
	Z unijnego komponentu	63
	Bon na innowacje.....	63
	Duży bon na nowy wyrób.....	64
	Pożyczka dla innowacyjnej firmy.....	64
	Kredyt technologiczny.....	65
	Komercjalizacja i rozwój technologii.....	65
	Ochrona własności przemysłowej.....	65
4.4.	Na ekspansję zagraniczną	66
	Paszport do eksportu	66
	Promocja za granicą	67
	Targi i misje z RPO	67
	Promocje branżowe	67
	Erasmus dla młodych przedsiębiorców.....	67
	Polski Most Krzemowy	68
4.5.	Na szkolenia	69
4.6.	Na wsparcie Społecznej Odpowiedzialności Biznesu	69
4.7.	Poszukiwanie inwestora	70
	Preinkubacja i inwestycja	71
	Anioły biznesu	71
	Fundusze venture capital	71
	Łączenie pomysłu z kapitałem	72
4.8.	Czy warto wejść na giełdę	72

Oznaczenia w rozdziale 4.

przydatna informacja



przykładowe rozwiązanie



Rodzaje linków w rozdziale 4.



– link do strony internetowej



– link wewnętrzny

4.1. Na rozpoczęcie działalności

O pieniądze na uruchomienie działalności gospodarczej można starać się, mając dopiero pomysł na biznes. Takie możliwości kryją dotacje pochodzące z Funduszu Pracy oraz z funduszy Unii Europejskiej.

Źródła dotacji na uruchomienie własnej firmy

- środki z Funduszu Pracy;
- środki z Unii Europejskiej (UE) – przewidziane w Programie Operacyjnym Kapitał Ludzki (Działanie 6.2. Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości oraz samozatrudnienia, Poddziałanie 8.1.2. Wsparcie procesów adaptacyjnych i modernizacyjnych w regionie) oraz w Regionalnych Programach Operacyjnych.

Dofinansowanie z urzędu pracy

Dotacje z powiatowych urzędów pracy (PUP) na założenie własnej firmy są przeznaczone przede wszystkim dla zarejestrowanych bezrobotnych. Dofinansowanie może być przyznane, jeśli osoba, która stara się o nie, spełni m.in. takie warunki:

- w ciągu 12 miesięcy przed dniem złożenia wniosku o dotację nie prowadziła działalności gospodarczej ani nie jest wpisana do CEIDG,
- przez minimum 12 miesięcy będzie prowadziła własną firmę utworzoną ze wsparciem z PUP,
- nie korzystała wcześniej z pomocy finansowej państwa na rozpoczęcie działalności gospodarczej,
- w ciągu 12 miesięcy przed złożeniem wniosku nie odmówiła bez uzasadnionej przyczyny propozycji odpowiedniego zatrudnienia, stażu, szkolenia i innych możliwości zarobkowania ani ich nie przerwała z własnej woli.

Jeśli wniosek zostanie przyjęty, bezrobotny otrzyma jednorazową bezzwrotną dotację w wysokości maksymalnie sześciokrotności przeciętnego wynagrodzenia. Może być ona wykorzystana nie tylko na podjęcie działalności gospodarczej, ale także na pokrycie kosztów pomocy prawnej, konsultacji i niezbędnego doradztwa.



Obecnie dofinansowanie z urzędu pracy na założenie indywidualnej działalności gospodarczej wynosi 21 910,32 zł (według danych z listopada 2013 r.).

Dotacje z Unii Europejskiej

Program Operacyjny Kapitał Ludzki (Działanie 6.2. Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości oraz samozatrudnienia) to także wsparcie finansowe. Może ono sięgnąć 40 tys. zł. W programie tym jest

też wsparcie pomostowe, udzielane na 6 – 12 miesięcy od dnia rozpoczęcia działalności gospodarczej. Jest ono wypłacane co miesiąc w wysokości nieprzekraczającej minimalnego wynagrodzenia obowiązującego w dniu wypłacenia dotacji (w 2013 r. jest to 1600 zł, w 2014 r. – 1680 zł), a dodatkowo można też liczyć na doradztwo i pomoc w efektywnym wykorzystaniu dotacji.

Program przewiduje dotację bezzwrotną oraz mikropożyczki (do 50 tys. zł). W pierwszym przypadku wsparcie przysługuje osobom znajdującym się w najtrudniejszej sytuacji na rynku pracy, czyli m.in. bezrobotnym przez kolejnych 12 miesięcy w ciągu dwóch lat przed staraniami o dofinansowanie, młodym ludziom w wieku do 25 lat, niepełnosprawnym, osobom powyżej 45. roku życia, mieszkańcom gmin wiejskich i miejsko-wiejskich oraz małych miast.

O wspomniane mikropożyczki mogą ubiegać się osoby dysponujące choćby minimalnym kapitałem na uruchomienie działalności gospodarczej. Są nisko oprocentowane i udzielane na pięć lat.

Zewsparcia objętego Poddziałaniem 8.1.2. (Wsparcie procesów adaptacyjnych i modernizacyjnych w regionie) mają szansę skorzystać osoby zwolnione z pracy, przewidziane do zwolnienia lub tym zagrożone, zatrudnione u pracodawców przechodzących procesy adaptacyjne i modernizacyjne. I w tym przypadku limit dofinansowania sięga 40 tys. zł, jest też przewidziane wsparcie pomostowe.

Po pieniądze do banku

Start można też zacząć z kredytem. W ostatnich latach banki mają coraz więcej propozycji dla początkujących przedsiębiorców. Osoba zdecydowana na takie źródło sfinansowania wydatków niezbędnych do rozruchu powinna przyjrzeć się różnym ofertom i szczegółowo je przeanalizować.

Tab. 4.1. Przykładowe kredyty na start

Bank	Maksymalna kwota	Okres kredytowania	Dodatkowe informacje
FM Bank	100 tys. zł /150 tys. zł	60 miesięcy	Dostępny od zarejestrowania działalności
Idea Bank	do 20 tys. zł /do 350 tys. zł, jeśli z zabezpieczeniem + rok bez ZUS (pieniądze od banku na składki do 400 zł/mies.)	12 miesięcy/ do 10 lat	Dostępny od pierwszego dnia istnienia firmy
mBank	10 tys. zł/ 20 tys. zł	–	–
Bank Pekao	20 tys. zł	–	Kredyt obrotowy z poręczeniem EFI
PKO BP	500 tys. zł/1 mln zł	10 lat/25 lat	Kredyt inwestycyjny MSP, przewidziany głównie na rozwój, ale bank dopuszcza jego przyznanie klientom rozpoczynającym działalność

Źródło: strony internetowe banków (listopad 2013 r.)

Pożyczki i poręczenia

Kredyty są drogie, ale to niejedyna możliwość pozyskania pieniędzy. Gdy na starcie brakuje kapitału, ciekawym źródłem mogą być  **fundusze pożyczkowe** albo  **poręczeniowe**.

Jak podaje  **Ministerstwo Gospodarki**, fundusze poręczeniowe działają po to, aby ułatwić przedsiębiorcom oraz osobom rozpoczynającym działalność gospodarczą dostęp do zewnętrznego finansowania w postaci kredytów bankowych oraz pożyczek na prowadzenie działalności gospodarczej. Ich zadaniem są poręczenia zobowiązań finansowych przedsiębiorców, którzy posiadają zdolność kredytową, ale nie posiadają wymaganych przez instytucję finansującą zabezpieczeń.



W Polsce działa kilkadziesiąt funduszy pożyczkowych. Więcej informacji o nich można znaleźć na stronie  **Portalu Innowacji**.

Preferencje z JEREMIE

Interesującą propozycją dla powstających firm jest wprowadzona w sześciu województwach (dolnośląskim, kujawsko-pomorskim, łódzkim, pomorskim, wielkopolskim i zachodniopomorskim) inicjatywa  **JEREMIE**. Tamtejsze samorządy wspólnie z bankami, funduszami pożyczkowymi i poręczeniowymi oraz innymi pośrednikami finansowymi stworzyły korzystną ofertę dla małych i średnich firm. Pieniądze na start mają formę kredytów, poręczeń i pożyczek przyznanych na preferencyjnych warunkach.

Dla kogo wsparcie z JEREMIE

Inicjatywa JEREMIE skierowana jest przede wszystkim dla firm, które:

- rozpoczynają działalność (start-upy),
- nie posiadają historii kredytowej,
- nie posiadają zabezpieczeń o wystarczającej wartości.

Z inicjatywy JEREMIE może też skorzystać przedsiębiorca już działający na rynku, który:

- zatrudnia od 1 do 250 pracowników,
- ma obrót roczny w wysokości do 50 mln euro oraz posiadający sumę bilansową do 43 mln euro,
- nie posiada wystarczających środków finansowych na realizację projektu,
- nie posiada zabezpieczeń o wystarczającej wartości.

Inicjatywa JEREMIE wciąż się rozwija i wprowadza kolejne pomysły. Zachodniopomorska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. ma od jesieni 2013 r. nową ofertę dla tamtejszego środowiska akademickiego – pożyczki dla studentów i świeżo upieczonych absolwentów uczelni wyższych, do dwóch lat po ich ukończeniu. Akademickie JEREMIE obejmuje także studentów studiów

podyplomowych i zaocznych oraz pracowników naukowych. Inicjatorzy tego projektu mają nadzieję, że wpłynie on na kreowanie współpracy pomiędzy środowiskiem naukowym a przemysłem, co może zapoczątkować rozwój biznesów innowacyjnych.

Pożyczka oferowana przez zachodniopomorską agencję wynosi dla jednego beneficjenta od 10 tys. zł do 75 tys. zł, zależnie od potrzeb i biznesplanu. Pieniądze można przeznaczyć na wydatki inwestycyjne (np. zakup sprzętu komputerowego, samochodu dla firmy, oprogramowania) i cele obrotowe związane z rozpoczęciem bądź rozwojem działalności.

Mikrofirma na obszarach wiejskich

Pomoc na rozpoczęcie i prowadzenie działalności gospodarczej w postaci mikroprzedsiębiorstwa jest przewidziana w Programie Rozwoju Obszarów Wiejskich. Firma może zatrudniać nie więcej niż 10 osób, musi być zlokalizowana przede wszystkim w gminie wiejskiej, gminie miejsko-wiejskiej. Obrót nie może przekraczać równowartości w złotych 2 mln euro. Dofinansowanie jest przewidziane na prowadzenie przedsiębiorstwa nie tylko związanego z gospodarką rolną i leśną, ale też sprzedaży hurtowej i detalicznej, rzemiosła lub rękodzielnictwa, robót i usług budowlanych czy usług turystycznych. Maksymalna wysokość pomocy to 300 tys. zł przy stworzeniu 3 miejsc pracy. Pomoc polega na refundacji 50% kosztów kwalifikowanych. Więcej szczegółów na stronie  [Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa](#).



Te same banki, fundusze i inne instytucje wspierające finansowo przedsiębiorców proponują nie tylko oferty na start. Wiele, a nawet więcej, takich podmiotów ma sporo propozycji dla firm poszukujących kapitału na rozwój, a także na konkretne cele. Piszemy o tym w następnych rozdziałach, np. dotyczących [wdrożenia nowych technologii](#) ➡.

4.2. Na rozwój firmy

Pieniądze na rozwój firmy to pieniądze o różnym przeznaczeniu. Jak w przypadku poszukiwań kapitału na start, tak i tym razem w zasadzie można skierować kroki do tych samych instytucji, które udzielają wsparcia finansowego przy uruchamianiu biznesu. I nie są to wyłącznie banki. Trzeba też wiedzieć, że gdy przedsiębiorca szuka kapitału na konkretny cel, powinien sprawdzić, czy nie jest on zbieżny z ofertami przygotowanymi właśnie na takie potrzeby. Nierzadko specjalne, ukierunkowane programy finansowe łączą się z określonymi preferencjami dla ich beneficjentów. Są korzystniejsze od „zwykłych” propozycji finansowania firm, przewidzianych dla szerokiej grupy odbiorców. O takich rozwiązaniach piszemy w kolejnych rozdziałach tej części poradnika.

Kredyty i poręczenia z JEREMIE

JEREMIE – o tej inicjatywie już pisaliśmy wcześniej (patrz [rozdział 4.1.](#) ➡). Przypomnijmy tylko, że wspiera ona kredytami, pożyczkami, poręczeniami i jest przeznaczona dla firm, które nie mają

historii kredytowej ani odpowiedniego zabezpieczenia, aby ubiegać się o pieniądze od instytucji komercyjnych. Pomoc finansową można przeznaczyć na zmianę procesu produkcyjnego, wdrażanie nowych rozwiązań, unowocześnienie parku maszynowego.

O korzyściach z JEREMIE warto przeczytać na [🔍 Portalu Innowacji](#).

Regionalne Programy Operacyjne

Regionalne Programy Operacyjne są realizowane odrębnie dla każdego województwa. Środki przyznawane dla poszczególnych konkursów mogą posłużyć na rozpoczęcie bądź kontynuację bezpośrednich inwestycji oraz na poprawę efektywności prowadzenia działalności gospodarczej i innowacje. Przeznaczenie i wysokość wsparcia różni się w zależności od województwa i warunków zawartych w poszczególnych konkursach. Lista działań wspierających przedsiębiorców znajduje się na [🔍 Portalu Innowacji](#) oraz stronach [🔍 Ministerstwa Rozwoju Regionalnego](#). Instytucjami wdrażającymi RPO są urzędy marszałkowskie, które na bieżąco informują o aktualnościach konkursowych.

Auta, maszyny w leasingu

Leasing to też rozwiązanie. Nie jest źródłem bezpośredniego pozyskania środków, ale pozwala uzyskać środki trwałe niezbędne do prowadzenia działalności i jej rozwijania. W zamian za ustalone z firmą leasingową raty można wnieść do użytkowania przez firmę samochody, maszyny, urządzenia. Nierzadko tak jest, że po zakończeniu umowy leasingu własność przedmiotu leasingu zwykle przechodzi na to przedsiębiorstwo. Dzięki leasingowi można zmniejszyć obciążenia podatkowe ([🔍 www.leasing.org.pl/o_leasingu/o-leasingu](http://www.leasing.org.pl/o_leasingu/o-leasingu)).

Gwarancja spłaty kredytu

Rządowy Program wspierania mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw stwarza kredytobiorcom z tego sektora możliwość udzielenia gwarancji de minimis. Jest to forma zabezpieczenia kredytów obrotowych, na wypadek gdyby nie mogli oni spłacić ich w terminie. Gwarancja daje bankowi udzielającemu kredytu pewność jego spłaty.

Gwarancja de minimis nie jest dotacją i nie polega na przekazaniu pieniędzy kredytobiorcy. Gwarancje de minimis są oferowane przez banki kredytujące, które zawarły umowę o współpracy z BGK. Przedsiębiorca nie musi

Dla kogo najwięcej gwarancji de minimis

Udział według firm z sektora MSP:

Mikroprzedsiębiorcy – **71%**
(udział firm według liczby udzielonych gwarancji)

Mali przedsiębiorcy – **41%**
(udział według wartości przyznanych gwarancji)

Udział według branż:

Handel
41 %

Budownictwo
20%

Przetwórstwo
18%

(Źródło: badania BGK, dane według stanu na koniec września 2013 r.)

występować do BGK o udzielenie gwarancji, wniosek wystarczy złożyć bezpośrednio w banku udzielającym kredyt obrotowy.

Warunki gwarancji de minimis

- jest udzielana maksymalnie na okres 27 miesięcy,
- nie może przekroczyć 3,5 mln zł i 60% kwoty kredytu obrotowego,
- nie obejmuje odsetek oraz innych kosztów związanych z kredytem obrotowym,
- jest zabezpieczona wekslem własnym in blanco przedsiębiorcy,
- udzielona w 2013 r. w pierwszym roku jest bezkosztowa, za drugi rok przedsiębiorca zapłaci prowizję w wysokości 0,5% kwoty gwarancji.

Więcej szczegółów można znaleźć na stronie  [Gwarancji de minimis](#).

4.3. Na nowe technologie, produkty i rozwój B+R

Sięganie po nowe technologie, wprowadzanie nowych produktów to działania objęte określonymi preferencjami.

Z unijnego komponentu

Rynek finansowy w Polsce ma oferty dla małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). Mogą z nich korzystać także start-upy. Na przykład Komisja Europejska uruchomiła komponent finansowy unijnego Programu Ramowego na rzecz Konkurencyjności i Innowacji (ang. Competitiveness and Innovation Framework Programme – CIP). Jego zadaniem jest wspieranie rozwoju działalności innowacyjnej i zapewnienie firmom lepszego dostępu do środków finansowych w różnej formie – m.in. kredyt, pożyczka, poręczenie, leasing, wejście kapitałowe. Ze szczegółami programu można zapoznać się na stronie  [CIP](#).

Bon na innowacje

To dotacja celowa. Program jest realizowany przez  [PARP](#), a jest przeznaczony na zakup od jednostki naukowej usługi dotyczącej wdrożenia lub rozwoju produktu lub technologii. Głównym celem, a zarazem podstawową korzyścią przedsiębiorców, jest zainicjowanie ich kontaktów z jednostkami naukowymi.

O wsparcie mogą ubiegać się wyłącznie mikro- i mali przedsiębiorcy. Ogłoszenie kolejnego naboru wniosków jest planowane na I kwartał 2014 r.

Pomoc finansowa jest bezzwrotna, może wynosić do 100% wydatków kwalifikujących się do objęcia wsparciem. Maksymalna wartość wsparcia to 15 tys. zł. Po realizacji usługi przez jednostkę naukową

na rzecz przedsiębiorcy środki są wypłacane na konto jednostki naukowej. Wsparcie stanowi pomoc de minimis.

Duży bon na nowy wyrób

To także dotacja celowa i również program realizowany przez  **PARP**. To wsparcie ma jednak większe rozmiary. Jest przeznaczone na zakup usługi polegającej na opracowaniu nowego wyrobu, projektu wzorniczego, nowej technologii produkcji albo na znaczącym ulepszeniu wyrobu lub technologii produkcji.

Trzy etapy usługi objętej bonem finansowym:

1 – etap przygotowawczy polegający na analizie możliwości i potrzeb produkcyjnych przedsiębiorcy (etap fakultatywny)

2 – etap opracowania nowego dla przedsiębiorcy wyrobu, projektu wzorniczego, nowej technologii produkcji albo znaczącego ulepszenia wyrobu lub technologii produkcji (właściwy etap projektu i jedyny obligatoryjny)

3 – etap wdrożenia (etap fakultatywny)

Program jest odpowiedzią na wciąż niezaspokojoną w wystarczającym zakresie potrzebę współpracy przedsiębiorstw ze sferą naukową, stanowiącą istotną barierę wzrostu innowacyjności tego sektora. Program ma na celu utrwalenie i rozwinięcie współpracy z jednostką naukową i sprzyja rozwojowi przedsiębiorstw działających w sektorze produkcji.

Ze wsparcia mogą skorzystać mikro- i małe firmy prowadzące działalność produkcyjną. Wykonawcą usługi mogą być jednostki naukowe lub przedsiębiorcy posiadający status centrum badawczo-rozwojowego. Ogłoszenie kolejnego naboru wniosków planowane jest na I kwartał 2014 r.

Pomoc, a dokładniej refundacja poniesionych kosztów, może objąć 80% wydatków kwalifikujących się do objęcia wsparciem. Również to wsparcie jest pomocą de minimis. Jego maksymalna wartość to 50 tys. zł.

Pożyczka dla innowacyjnej firmy

Pożyczka na rozpoczęcie działalności lub rozwój innowacyjnego przedsiębiorstwa jest udzielana ze środków  **PARP** dla firmy, która nie prowadzi jeszcze sprzedaży produktów lub usług i nie generuje zysków, lub która prowadzi sprzedaż nie dłużej niż 12 miesięcy, licząc od dnia wystawienia pierwszej faktury sprzedaży produktu lub usługi.

O pożyczkę, w wysokości do 2 mln zł, mogą się starać przedsiębiorcy prowadzący firmę pozostającą we wczesnej fazie rozwoju (start-up) wraz z inwestorem kapitałowym będącym Funduszem VC lub aniołem biznesu (więcej informacji na temat aniołów biznesu – [rozdział 4.7.](#) ).



Fundusz Pożyczkowy Wspierania Innowacji działa bezterminowo.

Kredyt technologiczny

Kredyt technologiczny daje szansę na pozyskanie dodatkowych środków dla mikro-, małych i średnich firm, które chcą zainwestować w innowacyjne rozwiązania technologiczne. Fundusze pozyskane w ramach kredytu można przeznaczyć na realizację inwestycji technologicznych, zakup i wdrożenie nowej technologii, wdrożenie własnej nowej technologii, wytwarzanie nowych lub znacząco ulepszonych towarów, procesów bądź usług.



Lista banków, w których można ubiegać się o kredyt technologiczny, dostępna jest na stronie [Banku Gospodarstwa Krajowego](#).

Środki własne przedsiębiorstwa muszą stanowić nie mniej niż 25% wartości inwestycji finansowanej z kredytu technologicznego. Firma może też otrzymać premię technologiczną stanowiącą spłatę części kapitału kredytu technologicznego, udzielonego przez bank komercyjny.

Komercjalizacja i rozwój technologii

Ciekawe programy realizuje [Narodowe Centrum Badań i Rozwoju \(NCBR\)](#). Takie z nich, jak Kreator Innowacyjności czy INNOTECH, dają szansę na komercjalizację innowacyjnych technologii oraz zwiększenie wydatków przedsiębiorstw na badania i rozwój. NCBR udziela także wsparcia z Programu Innowacyjna Gospodarka na tzw. projekty celowe, związane z realizacją badań przemysłowych i prac rozwojowych.

Dofinansowanie jest przyznawane przedsiębiorcom m.in. na: zakup badań i usług doradczych, zakup sprzętu i aparatury, nabycie patentów, licencji, know-how, pokrycie kosztów ogólnych i operacyjnych.

Ochrona własności przemysłowej

Przedsiębiorcy, którzy posiadają wynalazki lub wdrażają nowe wzory przemysłowe czy użytkowe, mogą sięgnąć po dofinansowanie z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (PO IG). Jest ono przeznaczone na uzyskanie bądź realizację ochrony własności przemysłowej.

Tą drogą mogą być sfinansowane wydatki na przygotowanie zgłoszenia wynalazku, wzoru użytkowego, wzoru przemysłowego przez zawodowego pełnomocnika (np. rzecznika patentowego), który jest uprawniony do występowania przed właściwym organem ochrony własności przemysłowej – w tym koszty tłumaczenia dokumentacji, zakupu analiz i ekspertyz prawnych, ekonomicznych, marketingowych i technicznych dotyczących przedmiotu, wyceny wartości własności intelektualnej.

Ponadto dofinansowanie obejmuje koszty zgłoszenia wynalazku, wzoru użytkowego, wzoru przemysłowego do właściwego organu w celu uzyskania ochrony.

Więcej o programie można znaleźć w odpowiedniej zakładce na stronie  [PARP](#).

Własność intelektualna

Obejmuje własność przemysłową oraz prawo autorskie i prawa pokrewne. Ochrona dóbr intelektualnych, a także efektywne zarządzanie prawami wyłącznymi decyduje niejednokrotnie o uzyskaniu przewagi konkurencyjnej. Informacje o zasadach tej ochrony można znaleźć w e-booku  „[Własność intelektualna. Przewodnik dla przedsiębiorców](#)”.

Warto również odwiedzić strony  [Urzędu Patentowego](#) oraz  [Światowej Organizacji Własności Intelektualnej](#).

4.4. Na ekspansję zagraniczną

Przedsiębiorcy, którzy planują współpracę zagraniczną, też mogą liczyć na wsparcie finansowe. Specjalne programy ułatwiają im wejście na nowe rynki.

Paszport do eksportu

Jest to wsparcie z PO IG. Dofinansowanie można otrzymać na projekty związane z przygotowaniem planu rozwoju eksportu oraz działania niezbędne do jego wdrożenia. O wsparcie mogą się ubiegać mikro-, mali i średni przedsiębiorcy prowadzący działalność gospodarczą, którzy w roku obrotowym poprzedzającym rok, w którym złożyli wniosek o udzielenie wsparcia, posiadali udział eksportu w całkowitej sprzedaży nie większy niż 30%.

Przeznaczenie wsparcia z paszportu do eksportu

- udział w międzynarodowych imprezach targowo-wystawienniczych w charakterze wystawcy
- odbycie zagranicznych misji gospodarczych
- wyszukanie i dobór partnerów handlowych na rynkach docelowych
- uzyskanie niezbędnej dokumentacji do sprzedaży towarów i usług
- usługi doradcze z zakresu strategii i tworzenia wizerunku firmy.

Więcej na stronie  [PARP](#).

Promocja za granicą

Firmy, które chcą zaistnieć bądź poprawić swoją pozycję na rynku międzynarodowym, mają okazję zdobyć środki na działania związane z promocją i poszukiwaniem potencjalnych partnerów gospodarczych. Program realizowany przez Ministerstwo Gospodarki (MG) ma na celu wzmocnienie konkurencyjności naszej gospodarki poprzez wykreowanie nowych polskich specjalności eksportowych.

Program obejmuje branżowe programy promocji (trwające do 3 lat działania promocyjne jednego sektora gospodarki) oraz o charakterze ogólnym (jednorazowe imprezy o charakterze targów i misji gospodarczych). Poziom wsparcia może wynieść 75% kosztów kwalifikowanych, do których zaliczają się m.in. wynajem odpowiednich powierzchni na targach, zakup usług technicznych, usług transportowych, noclegów do trzech dni, biletów wstępów na wydarzenia związane z promocją, przygotowanie tłumaczeń dokumentacji technicznej, a także przeprowadzenie badań certyfikacyjnych wyrobu.

Szerzej o programie na stronie  **MG**.

Targi i misje z RPO

Z większości regionalnych programów operacyjnych wspierane są także wyjazdy na misje gospodarcze oraz imprezy targowe i wystawiennicze. Dofinansowanie (w formie refundacji) dla przedsiębiorców wynosi 50-60% poniesionych wydatków. To ułatwia poznawanie nowych rynków oraz promocję własnych produktów. Więcej informacji o programach regionalnych na stronie  **Fundusze Europejskie**. Szczegółowych wiadomości oraz kontaktów do konsultantów najlepiej szukać na stronach RPO poszczególnych województw.

Promocje branżowe

To pomoc de minimis na realizację branżowych projektów promocyjnych w zakresie eksportu lub sprzedaży na Jednolitym Rynku Europejskim. Na koordynatora realizacji tego przedsięwzięcia wyznaczono PARP. Wsparcie polega na refundowaniu części kosztów kwalifikowalnych związanych z udziałem przedsiębiorców w branżowych projektach promocji eksportu obejmujących misje gospodarcze, targi, wystawy, spotkania branżowe itp. Mogą oni też liczyć na pomoc w przygotowaniu wymaganej dokumentacji. Limit refundacji określono na 50% poniesionych kosztów kwalifikowalnych w projekcie.

Erasmus dla młodych przedsiębiorców

To pomoc de minimis. Należy do PO IG 6 oś priorytetowa: „Polska gospodarka na rynku międzynarodowym”, działanie 6.2. „Rozwój sieci Centrów Obsługi Inwestorów i Eksporterów oraz powstawanie nowych terenów inwestycyjnych”; poddziałanie 6.2.1: Wsparcie dla sieci Centrów Obsługi Inwestorów i Eksporterów”. Erasmus, koordynowany przez  **PARP**, służy dofinansowaniu kosztów związanych z pobytem wybranych MSP u przedsiębiorców zagranicznych. Wsparcie finansowane ze środków Komisji Europejskiej jest transgranicznym programem wymiany, który pozwala przyszłym i początkującym przedsiębiorcom zdobyć

praktyczną wiedzę o prowadzeniu firmy bezpośrednio pod okiem właścicieli małych firm w innych państwach Unii Europejskiej.

Cele stażu w zagranicznej firmie

- umożliwienie uczenia się od doświadczonych przedsiębiorców prowadzących małe firmy w innych państwach Unii Europejskiej
- stworzenie szansy budowania sieci kontaktów na terenie Europy
- nawiązywanie nowych stosunków handlowych i poznawanie rynków zagranicznych

Program jest adresowany do przedstawicieli początkujących firm z sektora MSP zainteresowanych pozyskaniem doświadczenia w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej na nowych rynkach zagranicznych.

Polski Most Krzemowy

To także pomoc de minimis. Program należy do POIG 6 oś priorytetowa: Polska gospodarka na rynku międzynarodowym – działanie 6.2.: Rozwój sieci Centrów Obsługi Inwestorów i Eksporterów oraz powstawanie nowych terenów inwestycyjnych; poddziałanie 6.2.1: Wsparcie dla sieci Centrów Obsługi Inwestorów i Eksporterów. Ten nowy program ma wspierać polskich innowacyjnych przedsiębiorców, którzy chcą działać na rynku amerykańskim, a przede wszystkim w kalifornijskiej Dolinie Krzemowej. Przedsięwzięcie przygotowano dla polskich firm MSP z branży wysokich technologii – m.in. IT, ICT, nanotechnologii i biotechnologii, a także zajmujących się produkcją sprzętu medycznego lub inteligentnym budownictwem.

Na projekt złożą szkolenia, doradztwo, mentoring, prowadzone w ośrodkach inkubacyjno-akceleryacyjnych na terenie USA. Polscy przedsiębiorcy będą mieli możliwość spotkań z potencjalnymi amerykańskimi partnerami biznesowymi.

Korzyści z Mostu Krzemowego

- Łatwiejszy dostęp do kompleksowej i wysokiej jakości usług w zakresie internacjonalizacji działalności gospodarczej
- Przyspieszenie rozwoju (akceleracja) wyselekcjonowanych przedsiębiorców, w tym przedsiębiorców początkujących (start-up) z branż nowych technologii.

Program przewiduje 3 etapy udziału we wsparciu. Dla uczestników wybranych do ostatniego etapu, realizowanego na terenie Doliny Krzemowej, przewidziana jest pomoc finansowa na wdrożenie opracowanej strategii marketingowej na rynku USA w postaci bonów przeznaczonych m.in. na zakup usług doradczych, szkoleniowych i mentorskich z zakresu marketingu, prawa, księgowości, finansów, walidacji produktu, ochrony własności przemysłowej, przygotowania oferty dla potencjalnych inwestorów, poszukiwania partnerów gospodarczych.

Więcej na stronie  **PARP** – koordynatora programu.

4.5. Na szkolenia

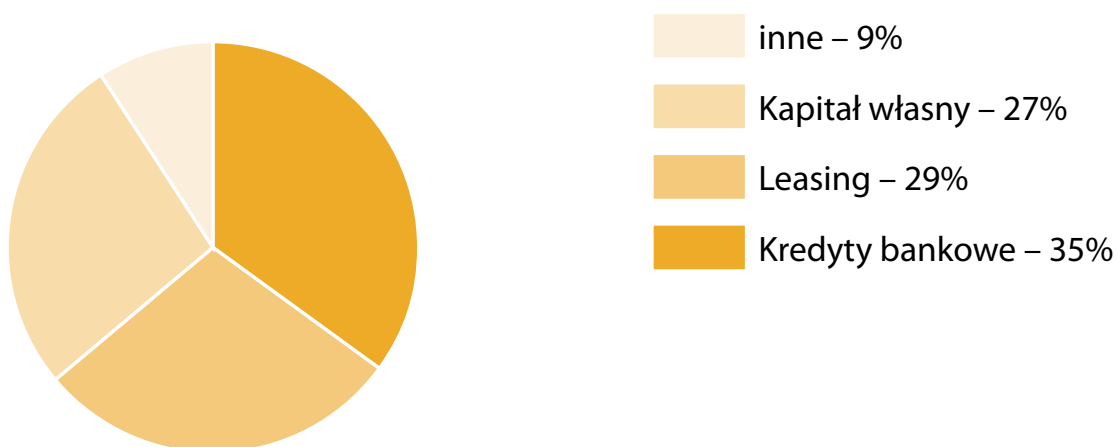
Program Operacyjny Kapitał Ludzki wspiera wieloma projektami szkoleniowymi o zasięgu ogólnopolskim oraz regionalnym. Informacje o aktualnych ofertach uczestnictwa w szkoleniach dofinansowanych z funduszy unijnych, a więc tańszych dla uczestników, można znaleźć na portalu www.inwestycjawkadry.pl. To narzędzie ułatwia pracodawcom wybór szkoleń dla siebie i swoich pracowników.



Na stronie www.inwestycjawkadry.pl znajduje się wyszukiwarka aktualnych szkoleń i studiów podyplomowych współfinansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego. W dziale „Baza Wiedzy” można znaleźć m.in. multimedialne porady i ciekawe artykuły branżowe.

Portal powstał na zlecenie PARP jako baza szkoleń i studiów podyplomowych. Obecnie ewoluuje w stronę praktycznego poradnika dla przedsiębiorców z zakresu szeroko rozumianego zarządzania zespołem pracowniczym. Znajdziemy w nim praktyczne porady ekspertów z obszaru zarządzania zasobami ludzkimi oraz interesujące publikacje na ten temat. Osoby, które będą potrzebowały wsparcia w zakresie korzystania z portalu, mogą skorzystać z infolinii: 801 808 108.

Wykres 4.1. Źródła finansowania inwestycji wybierane w sektorze MSP



Źródło: Rzetelna Firma, badania 2013

4.6. Na wsparcie Społecznej Odpowiedzialności Biznesu

Wspieranie Społecznej Odpowiedzialności Biznesu (CSR) jest przewidziane dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorców (MSP) oraz firm doradczych. Program, realizowany przez PARP, przewiduje doradztwo oraz szkolenia zgodne z planami rozwoju MSP, pokazanie dobrych praktyk wdrażanych przez innych przedsiębiorców z zakresu CSR. Natomiast seminaria dla firm doradczych to nauka narzędzi wdrażania takich praktyk.

Jednak nie tylko na szkoleniach i doradztwie polega pomoc we wprowadzaniu CSR przez przedsiębiorców. Mają oni szansę także na bezzwrotną pomoc finansową. Stwarza ją Szwajcarsko-

-Polski Program Współpracy – projekt „Zwiększenie konkurencyjności regionów poprzez społeczną odpowiedzialność biznesu (CSR)”.

Wsparcie na wdrożenie CSR obejmuje realizację projektów w trzech obszarach:

- środowisko naturalne,
- relacje z personelem przedsiębiorstwa,
- zaangażowanie społeczne.

Dofinansowanie, jako pomoc de minimis, dotyczy wydatków na:

- zakup usług doradczych,
- audyt, z wyłączeniem audytu finansowego,
- badania lub analizy produktów oraz procesów produkcyjnych lub usługowych,
- certyfikację produktu, procesu lub usługi,
- działania informacyjno-promocyjne,
- inwestycje w rzeczowe składniki majątku oraz wartości niematerialne i prawne.

Dla kogo wsparcie

Z pomocy może skorzystać mikro-, mały lub średni przedsiębiorca, który:

- rozpoczął wykonywanie działalności gospodarczej co najmniej 6 miesięcy przed dniem złożenia wniosku,
- nie podlega wykluczeniu z ubiegania się o dofinansowanie na podstawie ustawy o finansach publicznych oraz na podstawie ustawy o PARP,
- kwalifikuje się do otrzymania pomocy de minimis,
- złożył tylko jeden wniosek o udzielenie wsparcia na wdrożenie CSR w ramach naboru,
- nie otrzymał wcześniej wsparcia na wdrożenie CSR (w I naborze).

Dofinansowanie wynosi do 100 tys. zł, refundacja dotyczy 70% całkowitych wydatków kwalifikowanych. Więcej na stronie  **PARP**.

4.7. Poszukiwanie inwestora

Brak kapitału to jedna z największych przeszkód w realizacji marzeń o własnej firmie, zwłaszcza gdy przedsiębiorca planuje prowadzić działalność na większą skalę. Znalezienie inwestora może stanowić przełom w rozwoju biznesu.

Preinkubacja i inwestycja

Osoby z innowacyjnym pomysłem na biznes bądź już istniejące firmy we wczesnej fazie rozwoju mogą liczyć na wsparcie z funduszy unijnych w wysokości nawet 200 tys. euro. W Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka stworzono instrument, który ułatwia komercjalizację pomysłów poprzez tworzenie spółek z udziałem pomysłodawców i funduszy wysokiego ryzyka.



Lista instytucji, które wspierają inkubowanie innowacyjnych pomysłów i ułatwiają ich dokapitalizowanie, jest dostępna na stronach  **PARP**.

Tego typu ofertę tworzą dla firm inkubatory, centra transferu technologii i innowacji, akceleratorzy technologii czy parki naukowo-technologiczne, które pozyskały dofinansowanie z PO IG właśnie na pomoc w rozpoczynaniu działalności opartej na innowacyjnych rozwiązaniach.

Jeżeli przedsiębiorca ma pomysł, który okaże się atrakcyjny i dobrze rokujący, to wejdzie w fazę preinkubacji (wsparcie doradcze, badania rynkowe, dopracowanie biznesplanu). Jeśli pozytywnie przejdzie ten etap, to w zamian za oddanie części udziałów otrzymuje finansowanie.

Anioły biznesu

Anioły biznesu (business angels) to prywatni inwestorzy z dużym kapitałem, którzy przeznaczają swoje środki na finansowanie ryzykownych przedsięwzięć będących w początkowych fazach rozwoju, w zamian za ustalony pakiet udziałów w firmie. Finansowanie zazwyczaj osiąga rozmiary od kilkuset tysięcy do kilku milionów złotych. Ten rodzaj inwestorów jest nastawiony na realizację innowacyjnych pomysłów, które rokują szybki i wysoki zwrot poniesionych wkładów. Aniołem biznesu zazwyczaj jest osoba, która sama prowadziła biznes i ma duże doświadczenie we wszystkich etapach prowadzenia przedsiębiorstwa. Można zatem liczyć na wsparcie merytoryczne i pomoc w nawiązywaniu relacji biznesowych. Podmioty te często działają w zorganizowanych sieciach.

Przykładowe sieci Aniołów Biznesu funkcjonujące w Polsce

 [Lewiatan Business Angels](#)

 [Polban Business Angels Club](#)

 [Gildia Aniołów Biznesu](#)

Fundusze venture capital

Firmy z innowacyjnym pomysłem na biznes, będące na początku swojej rynkowej przygody, mogą liczyć na wsparcie funduszy venture capital. Działają one w podobny sposób do aniołów biznesu z tą

różnicą, że kapitał, którym dysponują, jest zarządzany nie przez prywatnego inwestora, ale przez cały fundusz. Oznacza to, że wszystkie procedury muszą mieć sformalizowany przebieg, co wydłuża proces wdrażania przedsięwzięcia, ale ryzyko niepowodzenia zostaje zmniejszone.

Finansowanie z takich funduszy może osiągać dużo większe rozmiary niż to, które oferują anioły biznesu. Atutem venture capital jest bogate zaplecze szkoleniowo-doradcze niezbędne dla nowo powstałych przedsiębiorstw.



Warunkiem dokonania inwestycji przez inwestora finansowego jest możliwość wyjścia z niej w przyszłości poprzez odsprzedaż swoich udziałów.

Łączenie pomysłu z kapitałem

Początkujący przedsiębiorcy i inwestorzy wzajemnie na siebie narzekają – pomysłodawcy mają problemy ze znalezieniem finansowania, a posiadacze kapitału narzekają na brak pomysłów do komercjalizowania. Sytuacja ta doprowadziła do powstania inicjatyw, których celem jest ułatwienie nawiązywania relacji na linii przedsiębiorca-inwestor.

Inwestora pomogą znaleźć np.: [🔍 Inwestornia.pl](https://inwestornia.pl), [🔍 Symultana.org](https://symultana.org), [🔍 Westartup.eu](https://westartup.eu)

Zestawienie dużych polskich inwestorów można znaleźć na stronie internetowej: [🔍 www.mamstartup.pl/finansowanie.](https://www.mamstartup.pl/finansowanie)

4.8. Czy warto wejść na giełdę

Podstawową funkcją giełd jest zapewnianie firmom kapitału na dalszy rozwój. O kapitał z giełdy może się pokusić każda firma, nawet kilkuosobowa, jeśli tylko – to warunek sine qua non udanej emisji akcji czy obligacji – jest w stanie przekonać inwestorów do swojej wizji rozwoju biznesu, a zaproponowana przez firmę cena za akcję, czy rentowność obligacji, spotka się z aprobatą nabywców. Warto rozważyć tę możliwość, a na pewno nie należy jej odrzucać. We współczesnym biznesie liczy się szybkość i skala działania. Gdyby właściciel lubianej przez klientów restauracji chciał zbudować ogólnopolską sieć dzięki organicznemu rozwojowi (reinvestowaniu zysków), potrzebowałby dekad. W tym czasie ubiegliby go inni. Zastrzyk kapitału ze sprzedaży akcji pozwala na szybkie „pączkowanie” sieci lokali gastronomicznych, sklepów, możliwość dotarcia do znacznie szerszego grona klientów, ekspansję zagraniczną etc. Obecność na Giełdzie Papierów Wartościowych (GPW), zwłaszcza głównym rynku, daje też spory prestiż i rozpoznawalność. W zamian spółka musi się stać transparentna i publikować szczegółowe dane finansowe, informacje o ważnych umowach etc.

Oczywiście, należy liczyć się z kosztami takiej operacji: pod uwagę należy wziąć nie tylko koszty emisji akcji (od kilku do kilkunastu procent wartości pozyskanego kapitału; zazwyczaj im mniejsza emisja, tym wyższy odsetek kosztów emisji), ale przede wszystkim mieć świadomość, że przedsiębiorca dzieli się z nowymi inwestorami własnością firmy i wpływem na jej dalszy rozwój. Jednak czy nie lepiej mieć 50% spółki wartą miliony niż 100% firmy, która nie nadąży za rynkiem i konkurencją.

Wartą rozważenia alternatywą mogłaby być emisja obligacji – w ten sposób można utrzymać dotychczasową strukturę własności, a inwestorom wypłacać odsetki od nabytych papierów. W praktyce jednak bardzo mała firma, zwłaszcza początkująca, nie ma większych szans na emisję obligacji. Dużym graczom zwyczajnie nie opłacałoby się prowadzić wszechstronnego procesu oceny jej kondycji (tzw. due diligence) dla niewielkiej (z ich punktu widzenia) emisji. W praktyce optymalnym rozwiązaniem jest sfinansowanie pierwszych etapów rozwoju innymi sposobami – pożyczkami od rodziny, wzięciem pożyczki hipotecznej, kredytem bankowym. Ewentualna emisja akcji po osiągnięciu pewnej masy krytycznej biznesu zapewni z jednej strony lepszą pozycję negocjacyjną w rozmowach z inwestorami, z drugiej pozwoli zachować większą część udziałów w firmie.



Przykład: Firma jest warta 100 tys. zł. Jeśli przedsiębiorca chciałby pozyskać podobną kwotę z giełdy, musiałby oddać 50% akcji (nie licząc kosztów emisji). Jeśli wartość zwiększy się do 300 tys. zł, dodatkowe 100 tys. zł wymagałoby zrzeczenia się 1/4 własności firmy.

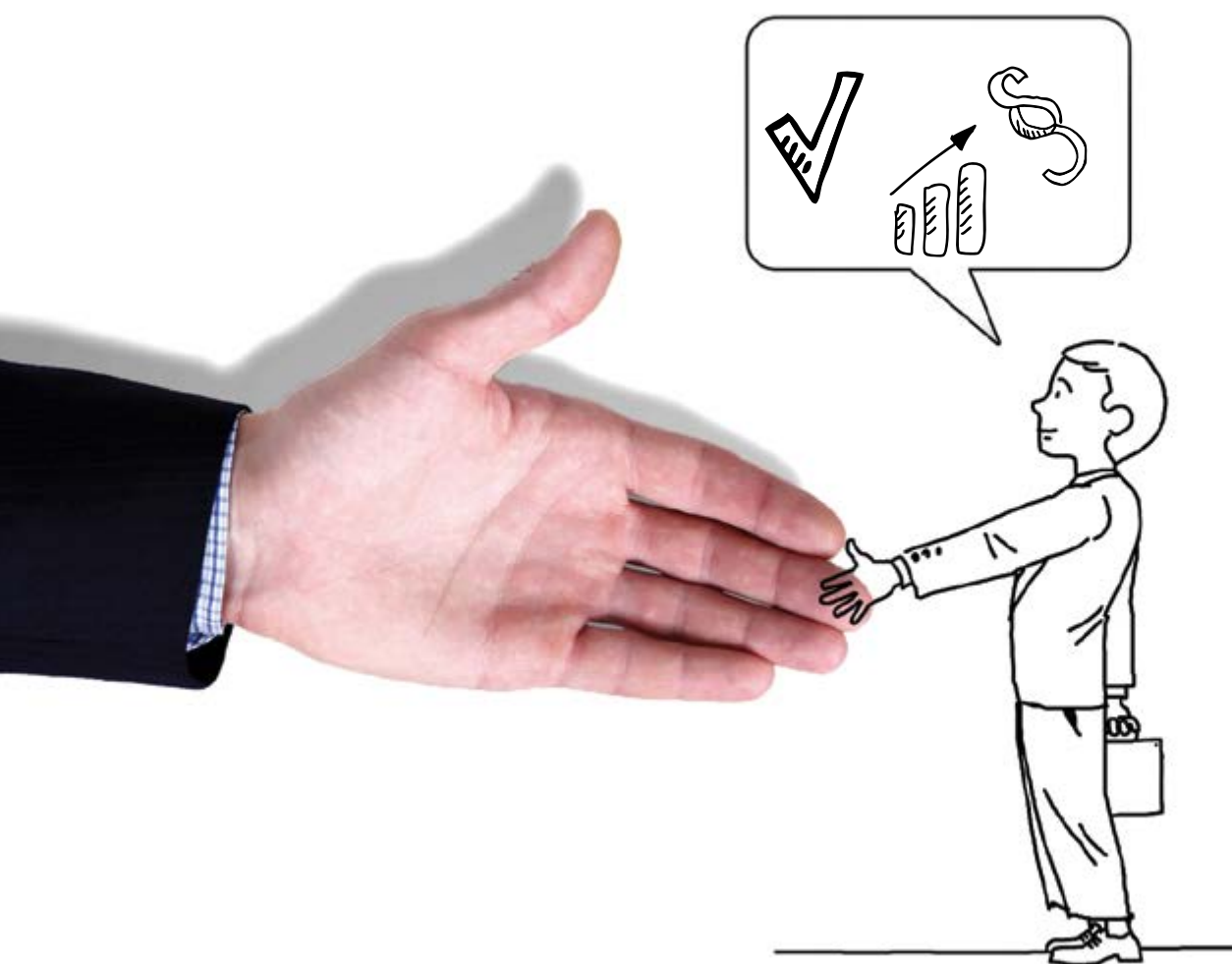
Możliwości, jakie daje giełda

- emisja akcji na NewConnect (alternatywny rynek akcji GPW, przeznaczony dla mniejszych firm, zwłaszcza innowacyjnych i usługowych, które mają większe trudności w pozyskaniu kredytu bankowego; NewConnect może być trampoliną do awansu do grona największych firm notowanych na głównym rynku GPW)
- za pośrednictwem NewConnect można również przeprowadzić tzw. emisję prywatną (sprzedaż akcji maksimum 99 podmiotom, charakteryzująca się uproszczoną procedurą dopuszczenia do obrotu i mniejszymi wymogami informacyjnymi)
- emisja obligacji na Catalyst (rynek obligacji GPW, przeznaczony dla firm różnej wielkości).

Więcej na ten temat w raporcie  „[Kapitał z giełdy](#)”.

ROZDZIAŁ 5.

Doradztwo, wsparcie projektów, przydatne usługi



Nie da się zgłębić wiedzy o wszelkich możliwościach prowadzenia biznesu wyłącznie na podstawie własnych obserwacji i książek. Ileż to zresztą czasu by zajęło. Usługi doradcze i pomocowe tak się dzisiaj rozwinęły, że szkoda czasu na wyważanie otwartych drzwi. Obecnie przedsiębiorcy mają na wyciągnięcie ręki kursy, szkolenia, a nawet „oazy” opiekunów... Tylko wybierać, tylko korzystać.

Spis treści rozdziału 5.

5.1.	Szkolenia, doradztwo	74
	Zarządzanie kompetencjami dla MSP	74
	Firmy rodzinne II	75
	Akademia PARP	75
	Usługi KSU.....	76
	Marketing „spożyców”	77
5.2.	Inkubatory	77
5.3.	Z nauki do biznesu	78
	Centra transferu technologii (CTT)	78
	Inkubatory technologiczne	79
	Parki technologiczne	79
	Krajowa Sieć Innowacji KSU	79
5.4.	Rozwojowe klastry	80
5.5.	e-PUNKT	81
5.6.	Enterprise Europe Network.....	82
5.7.	Krajowy System Usług.....	83
5.8.	Portal Innowacji.....	84
5.9.	Portal e-biznesu.....	84
5.10.	Informacje o programach	85
5.11.	Do poczytania.....	85

Oznaczenia w rozdziale 5.

przydatna informacja



przykładowe rozwiązanie



Rodzaje linków w rozdziale 5.



– link do strony internetowej



– link wewnętrzny

5.1. Szkolenia, doradztwo

Świat tak pędzi do przodu, że trzeba się wciąż doskonalić. Nie tylko w dziedzinach, w których jest prowadzona działalność. Stałego podnoszenia kwalifikacji wymaga zarówno postęp w wielu branżach, jak i w zarządzaniu firmą, pracownikami i relacjami z otoczeniem biznesowym. Coraz częściej tego rodzaju wiedzę można zdobyć podczas specjalnych kursów prowadzonych przez wykwalifikowanych ekspertów i doświadczonych praktyków. Nierzadko ich słuchacze dzięki aktywnemu uczestnictwu w zajęciach mogą sprawdzić, że czasami „niemożliwe” wydaje się jednak możliwe.

W ten i inny sposób przedsiębiorcy mają obecnie szanse poznawać tajniki prowadzenia działalności i utrzymania się na rynku dzięki różnego rodzaju programom doradczo-szkoleniowym, finansowanym z publicznych pieniędzy, których koordynatorem jest  [Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości](#). Niektóre usługi są płatne, ale czasami warto taki koszt ponieść, aby zyskać dużo więcej.

Zarządzanie kompetencjami dla MSP

Doradztwo i szkolenia, seminaria informacyjne oraz specjalna strona internetowa dla przedsiębiorców to podstawowe narzędzia pomocy w poznawaniu nowoczesnych zasad zarządzania kompetencjami w firmie. Program przygotowano dla przedsiębiorców z terenu całego kraju, którzy nie są w trakcie wdrażania systemu zarządzania przez kompetencje, a także kadry zarządzającej i kadry HR oraz dla kluczowych pracowników firm.

Przedsięwzięcie przygotowano dla:

- małych przedsiębiorców, którzy posiadają potencjał do wdrożenia działań z zakresu zarządzania kompetencjami,
- średnich przedsiębiorców o ograniczonych zasobach organizacyjno-finansowych, stanowiących barierę do ich dalszego rozwoju.

Ile firm skorzysta z programu

Program obejmie 300 przedsiębiorców, w tym:

- 120 małych przedsiębiorców,
- 180 średnich przedsiębiorców.



Za małe i średnie przedsiębiorstwa uważa się przedsiębiorstwa, które spełniają warunki określone w  [Załączniku I do rozporządzenia Komisji \(WE\) nr 800/2008 z dnia 6 sierpnia 2008 r.](#)

Firmy rodzinne II

Firmy rodzinne już po raz kolejny są objęte wsparciem. Skorzystać z niego mogą takie mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa.

Pomoc dla tego grona przedsiębiorców to szkolenia i doradztwo dotyczące tematów specyficznych dla takich firm, czyli:

- sukcesji,
- strategii rozwoju firmy w kontekście strategii rozwoju rodziny,
- zarządzania pracownikami z rodziny i spoza rodziny,
- dialogu międzypokoleniowego,
- rozwiązywania konfliktów w firmie rodzinnej,
- innowacyjności w firmie rodzinnej.

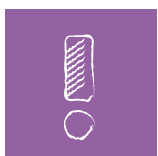
Formy pomocy

Przedsiębiorcy mogą liczyć na:

- doradztwo i szkolenia,
- studia podyplomowe dla przedstawicieli młodego pokolenia firm rodzinnych, przyszłych sukcesorów,
- publikacja  „Opowieści firm rodzinnych”,
- filmy na temat firm rodzinnych wrażliwych społecznie.

Akademia PARP

Akademia PARP to platforma internetowa z bardzo szerokim wachlarzem usług szkoleniowych – szkolenia e-learning, m-learning, blended learning oraz towarzyszące im takie produkty, jak np.  **Pigułki Wiedzy**. Szkolenia są interaktywne, naukę zarządzania wspomagają gry szkoleniowe.



Pigułki wiedzy wprowadzają do konkretnej tematyki i zachęcają do udziału w konkretnym szkoleniu.

Akademia stanowi bogate źródło wiedzy nie tylko dla przedsiębiorców, ale też pracowników i oczywiście osób planujących rozpoczęcie działalności gospodarczej. Można tam przejść szkolenia z zagadnień finansowych i prawnych, z obszarów zarządzania

strategicznego i operacyjnego, umiejętności menedżerskich i osobistych, marketingu i sprzedaży oraz wiedzy ogólnej i otoczenia biznesu. Zasoby pomocnicze do szkoleń pomagają natomiast rozwijać umiejętności ich absolwentów.

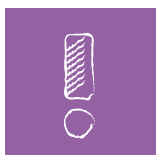


W ramach szkoleń uczestnicy mogą korzystać ze wsparcia infolinii z opiekunami kontaktującymi się telefonicznie lub poprzez e-mail, przez 12 godzin dziennie przez 6 dni w tygodniu. Dodatkową możliwością jest dostęp do ekspertów merytorycznych – tutorów. Fora i czaty internetowe dają szansę na wymianę wiedzy i doświadczeń oraz pracę w grupach.

Więcej szczegółów na stronie  [Akademii PARP](#).

Usługi KSU

 **Punkty Konsultacyjne KSU** obejmują np. usługi informacyjne i doradcze. Punkty te służą różnego rodzaju informacjami, np. jak założyć firmę czy pozyskać finansowanie. Ponadto, jak i od kogo uzyskać specjalistyczną usługę, czyli porady w obszarze transferu technologii, finansowania zwrotnego itp.



Usługa informacyjna jest bezpłatna.

KSU to także oferta usługi doradczej „asysta” – pomocna dla początkujących przedsiębiorców. Wiąże się ona ze wszystkimi aspektami zakładania działalności gospodarczej. Polega m.in. na pomocy w przygotowaniu biznesplanu oraz asyście w prowadzeniu biznesu. Uwzględnia m.in. zagadnienia formalnoprawne związane z funkcjonowaniem firmy, marketingu przedsiębiorstwa, organizacji firmy oraz finansowania przedsiębiorstwa.

Usługa doradcza asysty jest dofinansowana do wysokości 90% kosztów, obejmuje maksymalnie 16 godzin dla osoby rozpoczynającej działalność gospodarczą oraz maksymalnie 24 godziny dla przedsiębiorcy. Koszt dla klienta wynosi odpowiednio ok. 160 zł lub 240 zł.

O KSU czytaj także w [rozdziale 5.7](#). .

Opiekun dla przedsiębiorcy

Konsultanci PK KSU pomogą w zaaranżowaniu spotkania z usługodawcą specjalistycznym oraz będą prowadzić dalszy monitoring losów klienta.

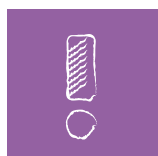
KSU to ponadto doradztwo dla innowacyjnych (w ramach pomocy de minimis). Polega na tym, że doradca przeprowadza audyt innowacyjności przedsiębiorstwa, a następnie, na podstawie potrzeb zidentyfikowanych podczas audytu, pomaga przy wdrożeniu innowacji (rozwiązań innowacyjnych). Usługa składa się z wielu komponentów, przedsiębiorca uzgadnia z doradcą optymalny dla niego zakres.

Planowany koszt audytu innowacyjności to 13 tys. zł (ok. 100 godzin doradztwa), a doradztwa we wdrożeniu innowacji – 55 tys. zł (ok. 300 godzin doradztwa). To wsparcie jest przewidziane dla przedsiębiorców MSP.

Marketing „spożyców”

Mikro- i mali przedsiębiorcy z branży przetwórstwa rolno-spożywczego mogą skorzystać z usług pilotażowych (doradczo-szkoleniowych) w zakresie marketingu i sprzedaży produktów. Z pomocą przychodzi doradca, który przeprowadza audyt marketingowy, przygotowuje plan marketingowy oraz pomaga w jego wdrożeniu.

Dodatkowo przedsiębiorca może wziąć udział w szkoleniach z zakresu marketingu, budowania planu marketingowego w branży przetwórstwa rolno-spożywczego, wdrażania planu we własnym przedsiębiorstwie i zasad monitorowania jego realizacji.



Usługa jest bezpłatna, stanowi dla przedsiębiorcy pomoc de minimis.

Wymagania ochrony środowiska

W zasadzie każdy przedsiębiorca musi wywiązać się ze szczególnych wymagań prawnych związanych z ochroną środowiska. Usługi doradczo-szkoleniowe w tej dziedzinie powinny w tym znacznie pomóc.

Pomoc polega na tym, że doradca przeprowadza u klienta audyt środowiskowy, tj. identyfikację stopnia spełniania przez przedsiębiorcę wymogów prawnych, a następnie pomaga przy wdrożeniu działań rekomendowanych. W ramach tej usługi przedsiębiorca może również skorzystać ze szkolenia, które podniesie umiejętność wykorzystania narzędzi pozwalających na obliczanie poziomu korzystania ze środowiska oraz obliczanie opłat za korzystanie ze środowiska.

Usługa jest kierowana do małych i średnich przedsiębiorstw. Jest ona dofinansowana do 70% wydatków, stanowi pomoc de minimis.

Miasta na podium
najliczniejszych nowych
rejestracji '2013

Warszawa – I miejsce
23429 nowych firm

Kraków – II miejsce
7852 nowych firm

Wrocław – III miejsce
6809 nowych firm

(Źródło: COIG)

5.2. Inkubatory

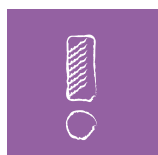
Korzystne warunki dla nowo powstałych firm stwarzają inkubatory przedsiębiorczości. Młodzi przedsiębiorcy uzyskują w nich wsparcie do momentu, gdy będą mogli samodzielnie funkcjonować

na rynku. Programy inkubacji oferują m.in. konsultacje z doradcami, szkolenia menedżerskie i specjalistyczne, pomoc w pozyskiwaniu źródeł finansowania oraz korzystanie z infrastruktury biurowej i technicznej na preferencyjnych warunkach. Jest to bardzo istotne, gdyż niższe koszty administracyjne (ich poważnym składnikiem często jest czynsz za biuro) ułatwiają młodej firmie utrzymanie płynności.

Ta forma pomocy daje też możliwość współpracy i wymiany wiedzy z innymi lokatorami inkubatora. Bardzo często w ten sposób rodzą się nowe pomysły na biznes.

Dobra lokalizacja

Inkubatory są często lokowane w sąsiedztwie (lub w obrębie) parków technologicznych, gdzie działają przedsiębiorstwa o ugruntowanej pozycji rynkowej. Początkujący przedsiębiorcy mają wówczas większą szansę na pozyskiwanie zleceń od doświadczonych partnerów. Przy nich niejako uczą się biznesu i poznają rynek. Warto podkreślić, że w biznesie często przydaje się posiadanie dobrego adresu. Obecność w inkubatorze będzie pozytywnie wpływać na wizerunek naszej firmy.



Adresy wszystkich działających w Polsce inkubatorów przedsiębiorczości udostępnia  [Portal Innowacji](#) oraz  [portal Wspieramy E-biznes](#).

5.3. Z nauki do biznesu

Innowacyjne produkty i usługi dają początkującej firmie szansę znalezienia dla siebie niszy i zdobycia stabilnej pozycji rynkowej. I choć wdrażanie innowacji może wydawać się skomplikowane, to w Polsce funkcjonują liczne instytucje otoczenia biznesu, których zadaniem jest pomoc nowym firmom. Podpowiadają one, jak przekształcić wiedzę w nowe produkty czy usługi, oraz pomagają efektywnie wykorzystać zasoby będące w dyspozycji początkującego przedsiębiorcy.

Centra transferu technologii (CTT)

To instytucje świadczące usługi doradcze, szkoleniowe i informacyjne, których celem jest transfer technologii z nauki do biznesu. Działają na styku nauki i biznesu, pomagając przedsiębiorcom tworzyć nowoczesne i atrakcyjne rynkowo produkty na podstawie o technologii tworzonych przez naukowców.

Centra te funkcjonują z reguły na największych uczelniach w danym regionie. Dzięki temu posiadają aktualną wiedzę o projektach badawczych prowadzonych przez naukowców, o komercyjnym potencjale badań, a także o potrzebach sektora małych i średnich przedsiębiorstw w regionie. Więcej informacji o CTT w publikacji  [„Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć”](#).

Inkubatory technologiczne

To forma wsparcia początkujących firm, które chcą się rozwijać z wykorzystaniem zaawansowanych technologii. Tego typu inkubatory koncentrują się na ułatwianiu kontaktów początkujących przedsiębiorców z instytucjami naukowymi, pomagają uzyskać pieniądze na rozwój innowacyjnego biznesu (np. od aniołów biznesu lub z funduszy załączkowych), a często także oferują dostęp do specjalistycznych laboratoriów w placówkach naukowych. Więcej informacji o inkubatorach w publikacji  „[Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć](#)”.

Parki technologiczne

To instytucje, które ułatwiają współpracę nauki, biznesu i władz samorządowych, tworząc sprzyjające warunki do rozwoju innowacyjnych firm. Początkujące przedsiębiorstwa mogą znaleźć w nich nie tylko dostęp do nowoczesnych przestrzeni biurowych, laboratoriów wyposażonych w zaawansowany sprzęt badawczy, ale także dostęp do wiedzy przydatnej w rozwoju biznesu. Współpracujący z parkiem eksperci pomagają w wyzwaniach związanych z finansowaniem działalności, kwestiach księgowo-prawnych. Co warto podkreślić, ułatwiają kontakt z potencjalnymi kontrahentami czy klientami.

Więcej informacji o parkach technologicznych w publikacji  „[Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć](#)”.

Krajowa Sieć Innowacji KSU

To sprawdzony partner w biznesie. Podmioty zarejestrowane w Krajowym Systemie Usług, wyspecjalizowane w doradztwie proinnowacyjnym, skupione są w Krajowej Sieci Innowacji KSU. Ich oferta jest skierowana do mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw.

Zadaniem KSI KSU jest pomoc we wprowadzaniu nowoczesnych rozwiązań technologicznych, które ułatwiają polskim firmom zyskanie przewagi konkurencyjnej na rynkach krajowym i zagranicznych.

Co daje doradztwo proinnowacyjne

Usługi proinnowacyjne przynoszą korzyści dla firmy w postaci:

- planu rozwoju technologii opartego na solidnych podstawach – dzięki usłudze audytu technologicznego wykonanego przez zespół doświadczonych konsultantów firma zyskuje solidne podstawy do planowania rozwoju oraz wdrażania innowacyjnych rozwiązań i produktów
- łatwiejszego wdrożenia – dzięki usłudze transferu technologii firma zyskuje pomoc w wielu obszarach związanych z pozyskaniem i wdrożeniem nowych technologii
- niższych kosztów – usługi doświadczonych specjalistów są teraz bezpłatne dzięki projektowi PARP i dofinansowaniu ze środków Programu Innowacyjna Gospodarka.

Więcej o tej usłudze na stronie  [KSU](#).



Aktualną bazę danych adresowych centrów transferu technologii, inkubatorów technologicznych oraz parków technologicznych można znaleźć na stronach Portalu Innowacji www.pi.gov.pl, prowadzonego przez PARP.

Ofertę tego typu instytucji dla przedsiębiorców opisuje szczegółowo wydana przez PARP publikacja  „[Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce](#)”. Warto też odwiedzić PK KSU i skorzystać z usługi informacyjnej (patrz [rozdział 5.1.](#) ). Konsultant po przeprowadzeniu diagnozy potrzeb pomoże nawiązać kontakt z ośrodkiem innowacji spełniającym oczekiwania przedsiębiorcy.

Sukces po amerykańsku

Apple, Google czy Facebook – te znane na całym świecie marki pochodzą z amerykańskiej Doliny Krzemowej. To właśnie tam ponad 50 lat temu powstał jeden z pierwszych na świecie parków technologicznych – Stanford Research Park. Stworzył on warunki do skutecznej i kreatywnej współpracy naukowców i przedsiębiorców, dzięki czemu powstały tysiące zaawansowanych technologicznie firm, z których część odniosła międzynarodowy sukces. Więcej informacji o tym, jak parki technologiczne wspierają rozwój firm, można znaleźć na  [Portalu Innowacji](#), w dziale Innowacyjne Otoczenia Biznesu.

5.4. Rozwojowe klastry

Klastry tworzą naturalne środowisko współpracy i transferu innowacji. Dziś należą do powszechnie stosowanych narzędzi polityki innowacji. Więcej informacji o klastrach w publikacji  „[Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć](#)”. Specyficzny ekosystem klastrów, sprzyjający tworzeniu i absorbowaniu innowacji, napędza procesy rozwojowe. Chętnie przystępują do nich małe i średnie przedsiębiorstwa, które często biorą udział we wspólnych pracach nad nowatorskimi produktami oraz testowaniu nowych rozwiązań. Uzyskują dostęp do wyników prac badawczo-rozwojowych. W nawiązywaniu współpracy z dotychczasowymi konkurentami zaczynają dostrzegać korzyści.

W klastrze występują przyjazne warunki do poszukiwania i wdrażania nowych rozwiązań organizacyjnych. Działając razem, firmy mogą optymalizować koszty promocji (np. wspólne prezentacje na zagranicznych targach) i bieżącej działalności (tańsze zakupy surowców, mediów, usług doradczych, wyników badań). Wspólne działania marketingowe pozwalają zdobywać firmom nowe rynki, w tym zagraniczne. Klastry są jednocześnie ważnym partnerem dla administracji samorządowej i rządowej. Mogą liczyć na wsparcie finansowe i merytoryczne z ich strony.

Cennej wiedzy w zakresie zarządzania klastrem z pewnością dostarczy  „[Przewodnik dla animatorów inicjatyw klastrowych w Polsce](#)”.



Przykład: *Kotły z Pleszewa Klaster to doskonały sposób na wspólny rozwój nowego produktu. Przekonały się o tym firmy zrzeszone w Klastrze Kotlarskim. 30 przedsiębiorstw pracowało wspólnie nad rozwojem nowego kotła, dzięki czemu powstał innowacyjny produkt, objęty ochroną własności przemysłowej i promowany siłami całego klastra także na rynkach międzynarodowych.*

Liczne przykłady sukcesów odniesionych dzięki współpracy firm zrzeszonych w klastrach przynosi wydany przez PARP raport  „[Benchmarking klastrów w Polsce](#)”.

Istotą działania klastrów jest kooperacja. Ale jest ona możliwa nie tylko w rozbudowanych gronach charakterystycznych dla klastrów. Nie jest tajemnicą, że firmy, które na co dzień konkurują (jak np. Apple i Samsung na rynku smartfonów), jednocześnie ze sobą współpracują (Samsung dostarcza elementy do produkcji smartfonów Apple). Specyficzne powiązania kooperacyjne pozwalają zdobyć grupie firm przewagę konkurencyjną. Działając samodzielnie, żaden z tych podmiotów nie zdołałby osiągnąć takiej pozycji.

5.5. e-PUNKT

Punkt Kontaktowy dla Usługodawców i Usługobiorców – „e-PUNKT” to portal kontaktowy pełniący funkcję informacyjną z zakresu prawa obrotu elektronicznego. Popularyzuje również wykorzystywanie e-umiejętności w obrocie gospodarczym, w którym biorą udział mali i średni przedsiębiorcy (usługodawcy) oraz prywatni użytkownicy internetu (usługobiorcy).

Aby skorzystać ze wsparcia, należy odwiedzić stronę  [e-PUNKT](#). Znajdują się tam dwa moduły: dla usługodawców, którzy chcą dowiedzieć się więcej o prowadzeniu działalności w internecie, oraz dla usługobiorców, którzy chcą poszerzyć wiedzę o swoich prawach w internecie. Na stronie e-PUNKTU udostępniane są informacje i porady z zakresu prawa obrotu elektronicznego, publikacje tematyczne oraz nagrania z przeprowadzonych e-seminariów.

Jakie zadania ma e-PUNKT

Zakres zadań realizowanych przez e-PUNKT to:

- bezpośrednia pomoc informacyjna – odpowiedzi na zapytania usługodawców i usługobiorców
- gromadzenie, aktualizowanie i udostępnianie informacji na tematy związane z prawem obrotu elektronicznego na swojej stronie internetowej – w szczególności na temat praw i obowiązków usługodawców i usługobiorców, procedur reklamacyjnych, naprawiania szkody w przypadku sporów, łącznie z informacjami na temat praktycznych aspektów związanych z wykorzystaniem tych procedur
- gromadzenie, aktualizowanie oraz udostępnianie danych dotyczących władz, stowarzyszeń lub organizacji, od których można otrzymać szczegółowe informacje bądź praktyczną pomoc.

Więcej informacji znajduje się na stronie  [e-PUNKT](#).

5.6. Enterprise Europe Network

Jest to międzynarodowa sieć punktów, która oferuje małym i średnim przedsiębiorstwom (MSP) kompleksowe nieodpłatne usługi, pomagające w pełni rozwinąć ich potencjał i zdolności innowacyjne. EEN na potrzeby instytucji Unii Europejskiej bada potrzeby MSP. Ośrodki sieci są finansowane ze środków UE oraz budżetu państwa.

Działalność ośrodków sieci opiera się na zasadzie „zawsze właściwych drzwi”. Wszystkie MSP otrzymają informacje i dostęp do zindywidualizowanych usług, dostosowanych do ich potrzeb, przy wykorzystaniu nowoczesnych technologii i zaangażowaniu poszczególnych organizacji w ramach sieci.

Usługi Enterprise Europe Network

- działania informacyjne i doradcze z zakresu prawa i polityki Unii Europejskiej, prowadzenia działalności gospodarczej za granicą, dostępu do źródeł finansowania, transferu technologii oraz udziału w programach ramowych UE
- pomoc w znalezieniu partnerów do współpracy gospodarczej oraz transferu technologii
- organizowanie wyjazdów polskich firm na imprezy kooperacyjne (targi i misje)
- udzielanie odpowiedzi na zadawane za pośrednictwem sieci pytania przedsiębiorców z krajów Unii Europejskiej, dotyczące warunków formalnoprawnych działalności gospodarczej w Polsce i możliwości współpracy z polskimi przedsiębiorstwami i instytucjami
- organizację szkoleń, warsztatów, seminariów
- transfer technologii, w tym audyty technologiczne, wymianę ofert technologicznych, pomoc w poszukiwaniu partnerów technologicznych oraz kojarzenie przedsiębiorców z jednostkami naukowymi.

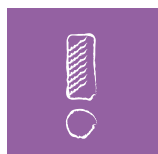
Tab. 5.1. 30 ośrodków sieci, zgrupowanych w czterech konsorcjach

Konsorcjum	Województwa	Strona www
CP-BSN (Central Poland – Business Support Network)	mazowieckie, łódzkie, kujawsko-pomorskie, pomorskie	 www.een.org.pl
BISNEP (Business and Innovation Support for North-East Poland)	podlaskie, warmińskomazurskie, lubelskie	 www.bisnep.pl
B2Europe West Poland	zachodniopomorskie, lubuskie, wielkopolskie, dolnośląskie, opolskie	 www.westpoland.pl
BSN South Poland	śląskie, małopolskie, świętokrzyskie, podkarpackie	 www.een.net.pl

Więcej informacji na stronie  www.een.org.pl.

5.7. Krajowy System Usług

Krajowy System Usług to wiarygodny i sprawdzony partner w biznesie. Co roku z usług KSU korzysta ponad 70 tys. klientów. System ten pomaga przedsiębiorcom pozyskać pożyczki i poręczenia oraz wprowadzić na rynek innowacyjne technologie i rozwiązania. Towarzyszy narodzinom tysięcy nowych przedsiębiorstw.



KSU działa w formule one-stop-shop – wszystkie usługi dostępne są w jednym miejscu: w Punkcie Konsultacyjnym KSU.

Siłą KSU jest jakość i zasięg działania. Jest to ogólnopolska sieć ośrodków, prowadzonych przez ponad 100 renomowanych instytucji wspierających rozwój biznesu. Do dyspozycji klientów pozostaje kilkuset wykwalifikowanych konsultantów, którzy świadczą fachową pomoc informacyjną, doradczą i finansową.

Działalność KSU jest nadzorowana przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości. Dzięki współpracy z PARP wdrażane są wysokie standardy usług doradczych na polskim rynku. W odpowiedzi na rozpoznane oczekiwania przedsiębiorców KSU podejmuje nowe inicjatywy. Dzięki dofinansowaniu ze środków Unii Europejskiej usługi KSU są bezpłatne lub dofinansowane do 90%.

Tab. 5.1. Usługi świadczone przez KSU

Informacyjne i doradcze	Asysta	Finansowanie	Proinnowacyjne
krok po kroku, jak założyć firmę	merytoryczna pomoc w rozpoczęciu działalności gospodarczej, w tym wsparcie w przygotowaniu lub analizie biznesplanu	analiza potrzeb i możliwości przy ubieganiu się o pożyczki lub poręczenia od funduszy współpracujących z KSU	przeprowadzenie audytu technologicznego
co zrobić, aby firma prężnie się rozwijała	doradztwo w 4 obszarach zarządzania firmą (aspekty formalnoprawne, marketing, organizacja i finanse), poprzedzone diagnozą potrzeb biznesowych	szkolenia w zakresie planowania i zarządzania finansami	obsługa procesu transferu technologii
źródła finansowania biznesu			
jak pokonywać problemy pojawiające się w bieżącej działalności			

Lista ośrodków dostępna na stronie  [KSU](#).

5.8. Portal Innowacji

Portal Innowacji (PI) to najpełniejsza platforma wiedzy o najnowszych trendach w rozwoju innowacyjnych firm. Czytelnicy zainteresowani innowacjami mogą w łatwy sposób dotrzeć do interesujących ich treści, które zostały podzielone na sześć tematycznych subportali wspierających stronę główną serwisu.

Subportale PI

Strona główna Portalu Innowacji to  www.pi.gov.pl. A jego subportale to:

Finansowanie innowacji –  www.finansowanie.pi.gov.pl

Innowacyjna firma –  www.firma.pi.gov.pl

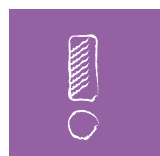
Klasy –  www.klasy.pi.gov.pl

Otoczenie innowacyjnego biznesu –  www.iob.pi.gov.pl

Polityka innowacyjna –  www.polityka.pi.gov.pl

Promocja Postaw Proinnowacyjnych –  www.ppp.pi.gov.pl

W każdym subportalu można znaleźć aktualności poświęcone danemu obszarowi, propozycje najciekawszych publikacji przygotowanych przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości, recenzje najnowszych wydawnictw książkowych, a także autorskie wywiady i artykuły analityczne. Portal Innowacji jest też na bieżąco wzbogacany o treści multimedialne, w tym reportaże wideo.



Inspirujące spostrzeżenia w nieco luźniejszej formie można natomiast znaleźć na  [blogu PI](#).

5.9. Portal e-biznesu

Serwis Wspieramy e-Biznes to miejsce, gdzie e-przedsiębiorcy znajdą przydatne informacje i pomoc oraz wypromują swój biznes. Na stronie  [tego portalu](#) każdy znajdzie wiele wiadomości o dotacjach na e-usługi oraz technologie B2B, które są przydatne podczas przygotowywania wniosków o dofinansowanie oraz przy prowadzeniu i rozliczeniu projektów.



Jak skutecznie prowadzić internetowy biznes? Skąd wziąć informacje o najnowszych trendach w sieci? Gdzie promować swój projekt? Na portalu  www.web.gov.pl można znaleźć odpowiedzi na te i wiele innych pytań.

Na łamach portalu każdy beneficjent działań 8.1 i 8.2 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka ma szansę na zaprezentowanie szerszej publiczności swojego e-biznesu poprzez odpowiedni wpis w katalogach. Ponadto na stronie można znaleźć wartościowe publikacje na temat prowadzenia internetowego biznesu oraz artykuły o najciekawszych e-usługach i technologiach B2B. Web.gov.pl to miejsce skupiające e-przedsiębiorców, klientów ich usług, partnerów biznesowych oraz osoby myślące o założeniu i prowadzeniu biznesu w sieci.

5.10. Informacje o programach

Punkty informacyjne PARP udzielają telefonicznie i e-mailowo informacji o programach pomocowych realizowanych poprzez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości. Z pomocy informacyjnej mogą skorzystać wnioskodawcy i potencjalni beneficjenci programów wdrażanych przez Agencję.



Konsultanci są do dyspozycji od poniedziałku do piątku w godzinach od 10:00 do 16:00 pod numerami telefonów: 022 432 89 91 do 93 oraz 0 801 33 22 02. Pytania można zadawać również drogą elektroniczną, pisząc na adres: info@parp.gov.pl.

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości jako Jednostka Wdrażająca dla poszczególnych programów wsparcia organizuje spotkania informacyjne, podczas których można uzyskać wiedzę o działaniach wdrażanych przez PARP oraz szczegółach dotyczących poszczególnych konkursów i naborów. Spotkania organizowane przez PARP są transmitowane na żywo na stronach  **Agencji**, a zapisy spotkań zamieszczane są na  www.youtube.com/parpgovpl.

5.11. Do poczytania

Jeszcze kilka dekad temu w rolę menedżera wcielał się ekonom, egzekwujący obowiązki pracownika bezpośrednimi środkami nacisku, często w dosłownym tego słowa znaczeniu. Ten model twardego zarządzania również dziś wydaje się wielu osobom wzorem wartym naśladowania (...). Kim jest zatem menedżer nowej generacji? To człowiek o dużym zasobie wiedzy oraz wysokim poziomie inteligencji, zwłaszcza emocjonalnej i społecznej. Aspirując do roli przywódcy, powinien być dobrym organizatorem, wrażliwym na sytuację innych, czyli empatycznym. Czerpiąc wiedzę z najlepszych wzorców historycznych, musi wyprzedzać swój czas, patrząc daleko w przyszłość – przekonują autorzy książki  **„Menedżer nowych czasów. Najlepsze metody i narzędzia zarządzania”**.

Zmiany w firmach zachodziły zawsze, jednak nigdy nie były one tak intensywne i zasadnicze jak dziś. Skok cywilizacyjny, który jest naszym udziałem od kilku ostatnich dekad, powoduje, że warunki pracy, sposoby rozrywki i zasady współżycia społecznego zmieniły się zaledwie w ciągu kilku lat. Trzeba starać się podążać za tymi zmianami, trzeba uczyć się reagować na zmiany, ale także starać się je wyprzedzać.

Menedżer jutra działa na podstawie o modelu 3xK: komunikacja, kreatywność, kohabitacja. Jak charakteryzuje się te składniki – o tym warto przeczytać w artykule  [„Menedżerowie nowej ery”](#) na Portalu Innowacji.

Polskie firmy coraz częściej przestawiają się na działalność usługową opartą na wiedzy, sektor usług szybciej się rozwija niż działalność produkcyjna. Karierę robi pojęcie „zarządzania wiedzą” – bo wiele problemów można rozwiązać za pomocą kontaktów bezpośrednich z ludźmi. Najskuteczniejszymi procesami zarządzania wiedzą są nadal rozmowa, dyskusja, dialog, obserwacja, wspólne obcowanie – czytamy w książce pt.  [„Czy Twoja firma jest innowacyjna? Jak poszukiwać innowacji w sektorze usług? Podpowiedzi dla MSP”](#).

Wreszcie, co ważne od wieków, działanie w biznesie musi być oparte na tradycyjnych wartościach (uczciwość kupiecka), elastycznym reagowaniu na trendy rynkowe i ich wyprzedzaniu. Warto oddawać inwencję pracownikom i klientom, wsłuchiwać się w ich potrzeby) – tak powstają  [otwarte innowacje](#).

To tylko nieliczne przykłady interesujących i przydatnych publikacji. Na  [Portal Innowacji](#) jest ich znacznie więcej.

Anioły biznesu (business angels) – zamożne osoby, przeważnie z dużym doświadczeniem w prowadzeniu biznesu, które przeznaczają kapitał na finansowanie przedsięwzięć będących we wczesnych fazach rozwoju.

Barcampy – nieformalne, otwarte, interaktywne spotkania ludzi związanych z branżą internetową, podczas których wymieniają się doświadczeniami i pomysłami.

CIP (ang. Competitiveness and Innovation Framework Programme) – Program Ramowy na rzecz Konkurencyjności i Innowacji, ma na celu wspieranie działalności innowacyjnej MSP, zapewnienie lepszego dostępu do finansowania oraz świadczenie usług wsparcia dla biznesu. Obejmuje kilka programów szczegółowych.

Działalność gospodarcza – zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły. Nieco inaczej brzmi definicja działalności gospodarczej w przepisach o podatku dochodowym. Zgodnie z nią, za działalność gospodarczą uznaje się zarobkową działalność (wytwórczą, budowlaną, handlową, usługową) oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie złóż kopalnianych, a także działalność polegającą na wykorzystywaniu rzeczy oraz wartości niematerialnych i prawnych. Działalność jest prowadzona we własnym imieniu bez względu na jej rezultat, w sposób zorganizowany i ciągły.

Firma (określenie, oznaczenie przedsiębiorcy) – przedsiębiorca działa pod firmą, którą ujawnia się we właściwym rejestrze. Firma przedsiębiorcy powinna się odróżniać dostatecznie od firm innych przedsiębiorców prowadzących działalność na tym samym rynku, poza tym nie może ona wprowadzać w błąd, w szczególności co do osoby przedsiębiorcy, przedmiotu i miejsca działalności. Firmą osoby fizycznej jest jej imię i nazwisko, nie wyklucza to włączenia do firmy też innych oznaczeń, np. pseudonimu. Firmą osoby prawnej jest jej nazwa, która powinna zawierać m.in. określenie formy prawnej.

Inkubatory przedsiębiorczości – instytucje wspierające młode firmy i osoby zamierzające rozpocząć działalność gospodarczą. Zwykle udostępniają start-upom na preferencyjnych warunkach powierzchnię biurową i świadczą dla nich usługi doradcze i szkoleniowe. Internacjonalizacja – proces rozszerzenia działalności przedsiębiorstwa i wkroczenia na rynki zagraniczne.

Jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej – to podmiot, który nie jest osobą prawną i nie ma zdolności prawnej, czyli nie może wykonywać we własnym imieniu czynności prawnych (np. spółka cywilna). Taką jednostką jest też jednak podmiot, któremu co prawda prawo nie przyznaje osobowości prawnej, ale któremu przysługuje zdolność prawna – np. spółkom osobowym, którymi są spółka jawna, partnerska, komandytowa, komandytowo-akcyjna. Zdolność prawna pozwala w pełni uczestniczyć w obrocie gospodarczym: nabywać prawa, zaciągać zobowiązania (we własnym imieniu).

Słownik przydatnych pojęć

JEREMIE (ang. Joint European Resources for Micro-to-Medium Enterprises) – inicjatywa wspólnotowa pozadotacyjnego wsparcia mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, nastawiona na finansowanie inwestycji o zwiększonym ryzyku kredytowania.

Krajowy System Usług (KSU) – ogólnopolska sieć ośrodków wspierających rozwój biznesu. KSU działa w formule one-stop-shop – wszystkie usługi dostępne są w jednym miejscu: w Punkcie Konsultacyjnym KSU.

Osoba prawna – trwałe zespolecie ludzi i środków materialnych w celu realizacji określonych zadań. Jest ono wyodrębnione w postaci jednostki organizacyjnej, która posiada osobowość prawną, czyli jest podmiotem mającym prawa i obowiązki, który może we własnym imieniu dokonywać czynności prawnych. Bez osobowości prawnej osoba prawna przestaje istnieć.

Pomocde minimis (czyli pomoc oznikowym znaczeniu) – szczególna kategoria wsparcia udzielanego przez państwo, gdyż uznaje się, że ze względu na swą małą wartość nie powoduje zakłócenia konkurencji w wymiarze unijnym. Łączna wartość pomocy de minimis dla jednego beneficjenta nie może przekroczyć równowartości 200 tys. euro brutto w okresie 3 lat kalendarzowych, a w przypadku podmiotu prowadzącego działalność gospodarczą w sektorze transportu drogowego – 100 tys. euro.

Pracodawca – jednostka organizacyjna, choćby nie posiadała osobowości prawnej, a także osoba fizyczna, jeżeli zatrudniają one pracowników. Za pracodawcę, który jest jednostką organizacyjną czynności w sprawach z zakresu prawa pracy dokonuje osoba lub organ zarządzający tą jednostką albo inna wyznaczona do tego osoba. Zasady te stosuje się też odpowiednio do pracodawcy będącego osobą fizyczną, jeżeli nie dokonuje on osobiście czynności, o których tu mowa.

Projekt – zespół powiązanych ze sobą działań, które mają zaplanowany z góry początek i koniec oraz zmierzają do osiągnięcia celu, np. poprzez wytworzenie unikatowego produktu, usługi czy wdrożenie nowego sposobu zarządzania.

Przedsiębiorca – osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna, prowadząca we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową.

SWOT analysis (analiza SWOT) – metoda pozwalająca przeanalizować atuty i słabości firmy. Skrót SWOT pochodzi od pierwszych liter angielskich słów: Strengths (mocne strony), Weaknesses (słabe strony), Opportunities (szanse), Threats (zagrożenia).

Seed capital (kapitał załóżkowy) – inwestycje w podmioty znajdujące się we wczesnym stadium rozwoju lub w start-upy, które nie mają jeszcze żadnych osiągnięć. Podwyższone ryzyko inwestycyjne pociąga za sobą wyższą oczekiwaną stopę zwrotu z inwestycji.

Słownik przydatnych pojęć

Transfer technologii – przekazanie rozwiązań innemu podmiotowi, aby mógł je wykorzystać np. do wdrożenia nowego produktu, usługi czy procesu produkcyjnego.

Venture capital (kapitał ryzyka) – rodzaj finansowania innowacyjnych MSP o charakterze udziałowym średnio- lub długoterminowym. Kapitał jest dostarczany przez inwestorów indywidualnych, duże przedsiębiorstwa lub profesjonalne firmy inwestycyjne. Akcje lub udziały przedsiębiorstw nabywane są z zamiarem ich odsprzedaży z zyskiem (gdy wzrośnie ich wartość).

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) jest agencją rządową, która od 2000 roku wspiera przedsiębiorców. Celem działania PARP jest rozwój małych i średnich firm w Polsce – powstawanie nowych podmiotów, podnoszenie kwalifikacji i wzrost potencjału, wzmocnienie pozycji konkurencyjnej w oparciu o innowacyjność i nowoczesne technologie, kształtowanie przyjaznego otoczenia biznesowego, tworzenie warunków do prowadzenia działalności gospodarczej. Realizując działania wspierające przedsiębiorców (a także: instytucje otoczenia biznesu, jednostki samorządu terytorialnego, państwowe jednostki budżetowe, uczelnie), PARP korzysta ze środków budżetu państwa oraz funduszy europejskich. Zarówno w okresie przedakcesyjnym, jak i po wejściu przez Polskę do Unii Europejskiej, PARP oferowała przedsiębiorcom wsparcie finansowe, szkoleniowo-doradcze i informacyjne. Od 2007-2015 Agencja jest odpowiedzialna za realizację działań w ramach trzech programów operacyjnych: **Innowacyjna Gospodarka**, **Kapitał Ludzki** oraz **Rozwój Polski Wschodniej** oraz aktywnie uczestniczy w opracowaniu założeń programów pomocowych w perspektywie finansowej 2014-2020.

PARP posiada doświadczenie nie tylko w przekazywaniu unijnej pomocy przedsiębiorcom. Od kilku lat w Agencji działa **Ośrodek Badań nad Przedsiębiorczością**, którego zadaniem jest prowadzenie badań z zakresu przedsiębiorczości, innowacyjności, zasobów ludzkich i usług wspierających prowadzenie działalności gospodarczej. W oparciu o ich wyniki powstają założenia dla kolejnych programów pomocowych, które odpowiadają na zidentyfikowane potrzeby przedsiębiorców. Od 2013 r. PARP realizuje projekt pilotażowy służący analizie wpływu projektowanych i istniejących regulacji na sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MSP).

Aby pomoc była skuteczna, przedsiębiorca musi mieć łatwy dostęp do informacji na jej temat. PARP zainicjowała utworzenie **Krajowego Systemu Usług dla MŚP (KSU)**. KSU oferuje doradztwo dla firm na każdym etapie prowadzenia działalności: od rejestracji działalności, poprzez sprawne prowadzenie i zarządzanie firmą, aż po zawieszenie lub zakończenie działalności. Wszystkie ośrodki KSU (około 140) działają na podstawie wypracowanych Standardów Usług, dzięki czemu przedsiębiorca może być pewien, że otrzyma usługę najwyższej jakości. Przedsiębiorca chcący skorzystać z usługi doradztwa biznesowego ma do wyboru: Punkty Konsultacyjne KSU, ośrodki Krajowej Sieci Innowacji KSU oraz ośrodki realizujące usługi w zakresie ochrony środowiska, szybkiej optymalizacji kosztów, a także ośrodki testujące nowe usługi pilotażowe. Dodatkowo może otrzymać pożyczkę lub poręczenie ze współpracującego funduszu. Wiele organizacji tworzących KSU współpracuje jednocześnie z innymi znanymi sieciami, takimi jak Enterprise Europe Network (konsorcja dawnych Centrów Euro Info, EIC i Ośrodków Przekazu Innowacji, IRC).

Działający przy PARP ośrodek sieci **Enterprise Europe Network** daje szansę przedsiębiorcom na skorzystanie z możliwości rynku ogólnoeuropejskiego. Ośrodek oferuje nieodpłatne, kompleksowe usługi obejmujące informacje, szkolenia i doradztwo, przede wszystkim z zakresu prawa i polityk Unii Europejskiej, prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce i za granicą, dostępu do źródeł finansowania, internacjonalizacji przedsiębiorstw, transferu technologii oraz udziału w programach ramowych UE. Ponadto, sieć Enterprise Europe Network, dzięki współpracy blisko 600 organizacji członkowskich z ponad 50 krajów w Europie, na Bliskim Wschodzie, w Azji i Ameryce, pomaga przedsiębiorcom w znalezieniu partnerów zagranicznych oraz organizacji ich udziału w targach i misjach gospodarczych.

PARP działa jako punkt kontaktowy w programie „Erasmus dla młodych przedsiębiorców”, finansowanym przez Komisję Europejską. Program ten oferuje przyszłym lub początkującym europejskim przedsiębiorcom możliwość wyjazdu na staż do firm w innych krajach Unii Europejskiej.

Zaangażowanie PARP w międzynarodowe fora i organizacje zajmujące się wspieraniem przedsiębiorczości i innowacyjności przekłada się na jakość oferowanych usług i ich zbieżność ze światowymi tendencjami. Członkostwo w TAFTIE (Europejska Sieć Agencji Innowacyjnych) gwarantuje stały dostęp do najlepszych praktyk stosowanych w wiodących europejskich agencjach wspierających innowacyjność. Jako członek Światowej Sieci Ekspertów na rzecz Konkurencyjności, Klastrow i Innowacyjności (TCI), PARP ma możliwość nawiązywania roboczych kontaktów z ekspertami z różnych krajów świata oraz wymiany doświadczeń i wiedzy w obszarze rozwijania klastrow i polityki opartej na klastrach. PARP jest również członkiem stowarzyszonego IASP (Międzynarodowe Stowarzyszenie Parków Naukowo-Technologicznych i Stref Innowacji), dzięki czemu korzysta z bogatych doświadczeń zagranicznych parków naukowo-technologicznych.

PARP systematycznie dopasowuje ofertę informacyjno-doradczą do zmieniających się potrzeb przedsiębiorców oraz pojawiających się nowych kanałów komunikacji. Obecnie Agencja dysponuje kilkunastoma **specjalistycznymi portalami internetowymi i społecznościowymi**, oferującymi szkolenia e-learningowe, e-booki, transmisje ze spotkań szkoleniowych i konferencji, informacje nt. możliwości ubiegania się o wsparcie, bazy wiedzy, publikacje, wyniki badań. Z informacji i narzędzi zawartych we wszystkich portalach PARP dostępnych za pośrednictwem głównego portalu Agencji www.parp.gov.pl korzysta blisko milion internautów miesięcznie.

Osoby zainteresowane uzyskaniem informacji nt. programów wsparcia oferowanych przez PARP dla przedsiębiorców oraz instytucji otoczenia biznesu, mogą skorzystać z infolinii prowadzonej w ramach **Informatorium** PARP. Konsultanci udzielają informacji telefonicznie i mailowo oraz biorą udział w spotkaniach z zainteresowanymi osobami.

Zapraszamy do skorzystania z naszych usług!

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
ul. Pańska 81/83, 00-834 Warszawa
tel. + 48 22 432 80 80
faks: + 48 22 432 86 20
biuro@parp.gov.pl
www.parp.gov.pl

Punkt informacyjny PARP
tel. + 48 22 432 89 91-93
801 332 202
info@parp.gov.pl