



Europejski Fundusz Rolny na Rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie
Projekt współfinansowany jest ze środków Unii Europejskiej w ramach osi 4 – LEADER
Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007- 2013

Praca zbiorowa pod redakcją Jarosława Supera

OD POMYSŁU DO REJESTRACJI

– poradnik młodego biznesmena

SUCCESS

Siedlce, kwiecień 2013

Poradnik przygotowany w ramach projektu współpracy
AKTYWNY SOLTYS (AS)

Autorzy:

Aleksandra KIELCZEWSKA

Jarosław SUPERA

dr Maria SUPERA-MARKOWSKA

Beata TROJANEK

Anna WOŹNIAK

Praca zbiorowa pod redakcją:

Jarosława SUPERA

Wykorzystano materiały nadesłane przez:

Selwinę Nowakowską

Zofię Paczóską

Agnieszkę Rejowską

Małgorzatę Wiśniewską

Korekta: Zespół

© Copyright by Mazowieckie Stowarzyszenie Edukacyjne.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie przedrukowywanie i rozpowszechnianie w całości lub fragmentów niniejszej publikacji bez zgody wydawcy zabronione.

ISBN: 978-83-64174-00-1

Stan prawny luty 2013

Wydawca: Mazowieckie Stowarzyszenie Edukacyjne.

Projekt okładki, skład:

EFEKT STUDIO Sp. z o. o.

Spis treści

Wstęp (Jarosław Supera)	5
I. Prawno-organizacyjne formy prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce. (dr. Maria Supera – Markowska)	7
II. Kreatywność i dywersyfikacja aktywności gospodarczej miarą sukcesu przedsiębiorcy – przykłady dobrych praktyk z Mazowsza, Warmii i Mazur (Anna Woźniak)	19
III. Zasady rejestracji działalności gospodarczej w Polsce (Aleksandra Kielczewska)	29
IV. Tworzenie i rozwój marki oraz produktu regionalnego (Beata Trojanek)	39
V. Główne problemy, bariery i ryzyka występujące w pierwszym okresie działalności gospodarczej (Jarosław Supera)	55

1. Wstęp

Czy pomysł na biznes jest kluczem do świata przedsiębiorców? Co w istocie decyduje o ostatecznym powodzeniu planowanego przedsięwzięcia gospodarczego? Koncepcja poradnika dla młodego biznesmana jest jedynie próbą usystematyzowania pewnych pojęć, przedstawienia procedur i formalno-prawnych uwarunkowań związanych z uruchomieniem własnego przedsiębiorstwa. Trudno jest przecież napisać prosty przepis czy receptę na sukces w biznesie. Decyduje o tym wiele czynników, do najważniejszych zaliczyć jednak należy wiedzę oraz skuteczny warsztat, narzędzia pracy - określane potocznie terminem „fachowości”

Nie każdy ma predyspozycje do bycia przedsiębiorcą. To oczywiste. Szczególnie w społeczeństwie, które przechodzi w dalszym ciągu proces ustrojowej, społecznej i ekonomicznej transformacji, od państwa „dającego” czy „rozdającego dobra i przywileje” do zorganizowanego systemu stwarzającego warunki dla aktywności społecznej i ekonomicznej członków lokalnych społeczności.

W dobie globalizacji i postępujących procesów specjalizacji rozwój przedsiębiorczości na terenach wiejskich jest zadaniem, mówiąc kolokwialnie, niezbyt łatwym. Co jest główną cechą, wyznacznikiem tych obszarów? Z definicji - niska gęstość zaludnienia i w konsekwencji wąski krąg odbiorców oferowanych usług. W wielu sektorach, dziedzinach i sferach działalności eliminuje możliwość uruchomienia rentownej (przynoszącej zysk) działalności gospodarczej.

Kolejny sklep spożywczy, stacja benzynowa, fryzjer damsko-męski, restauracja – czy to dobre pomysły na biznes? Jak liczny będzie krąg naszych potencjalnych klientów, jak mogą kształtować się przychody ze sprzedaży oferowanych przez nas produktów czy usług? Czy należy prowadzić jakieś rozpoznanie, badanie rynku a może zdać się na intuicję, opinie lokalnych liderów, innych przedsiębiorców?

Pojawia się więc strategiczne pytanie – jeżeli już nawet mamy jakiś pomysł na biznes to kto w istocie będzie naszym klientem, kto od nas kupi oferowany produkt czy usługę i za ile? Jaki jest segment klientów, do których trafi nasz pomysł na biznes? Jak liczna będzie ta grupa odbiorców? Jak majątna? W jakim stopniu cechuje ją skłonność do zakupów i wykorzystywania posiadanych zasobów finansowych? Wolą korzystać z usług na miejscu zamawiając je u lokalnych dostawców czy zachować swoją daleko idącą autonomię, anonimowość, niezależność od znanych im osób - szczególnie w małych wąskich społecznościach. Proste pytanie, ale niestety bardzo złożone odpowiedzi.

Nie można stworzyć jednego poradnika dla wszystkich – dla młodych i nie młodych biznesmenów (czy bizneswomen). Czym więc jest oddawana do rąk czytelnika niniejsza publikacja?

W ostatnich kilku latach masowo świadczone są w Polsce bezpłatne usługi doradztwa w tym zakresie, projekty finansowane z Europejskiego Funduszu Społecznego

czy funduszy strukturalnych UE (centra wsparcia biznesu, inkubatory przedsiębiorczości, ośrodki doradztwa itp.). Obok ich teoretycznej, często wysokiej użyteczności nie mogą one gwarantować słuchaczom skuteczności w założeniu czy w późniejszym prowadzeniu działalności gospodarczej. Tym bardziej, że inicjatywy te są prowadzone przez lokalnych zawodowych „doradców” od wszystkiego, którzy nigdy nie zetknęli się w swojej pracy z realiami rynku, marketingu, sprzedaży czy z nowoczesnymi instrumentami finansowymi.

Tytuł publikacji jest prowokacyjny – „Od pomysłu do rejestracji.....”. Chciałoby się przywołać stare polskie porzekadło „dobrymi chęciami piekło jest wybrukowane”. Nie jest więc to takie proste. Co zadecyduje o naszym sukcesie?. Przecież nie zgrabnie przeprowadzona rejestracja firmy (nazwy), ale wiele, wiele innych często bardzo złożonych czynników.

Czym więc jest prezentowany poradnik. Po pierwsze kompendium wiedzy z wybranych kilku użytecznych i bardzo szerokich dziedzin (rozdział 1 i 4), opisem procedur wraz ze wskazaniem źródeł prawa. Minimum wiedzy, którą każdy, kto chce rozpocząć znojny trud bycia przedsiębiorca, powinien posiadać. W rozdziale trzecim i ostatnim ukazane zostały w zarysie determinanty rozwoju , wspólne dla wszystkich obszarów działalności gospodarczej – bez względu na skalę konkretnego przedsiębiorstwa. Dla ilustracji pewnych tez, przywołano kilka przykładów z Polski i Hiszpanii. W rozdziale czwartym przedstawione zostały wybrane elementy teorii budowy i promocji marki/produktu regionalnego/lokalnego w wymiarze głównie teoretycznym, na gruncie prawa polskiego i unijnego.

Poradnik jest wynikiem projektu współpracy o akronimie AS (Aktywny Sołtys) zrealizowanego przez trzy lokalne grupy działania: LGD9, LGD Równiny Wołomińskiej i Stowarzyszenia ‘Kapitał – Praca – Rozwój’ i sfinansowanego ze środków osi 4 Leader Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013. Ewentualne uwagi, pytania czy opinie prosimy kierować drogą elektroniczną na adres poradnik@skpr.pl

I. PRAWNO - ORGANIZACYJNE FORMY PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W POLSCE

1. Wprowadzenie

Podstawowym aktem prawnym dotyczącym prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce jest „Ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej”¹, zwana dalej USDzG. Zgodnie z „Ustawą z dnia 2 lipca 2004 roku – Przepisami wprowadzającymi ustawę o swobodzie działalności gospodarczej”² weszła ona w życie po upływie 14 dni od ogłoszenia (z pewnymi wyjątkami), czyli od dnia 21 sierpnia 2004 roku i zastąpiła „Ustawę z dnia 19 listopada 1999 roku – Prawo działalności gospodarczej”³.

Jako obszar swej regulacji USDzG w art. 1 wskazuje działalność gospodarczą w zakresie jej podejmowania, wykonywania i zakończenia, a także zadań organów administracji publicznej (pojęcie organów administracji publicznej obejmuje zarówno organy administracji rządowej, np.: ministrów, jak i organy jednostek samorządu terytorialnego, np.: wójtów, burmistrzów lub prezydentów miast). Jej postanowienia dotyczą podejmowania, wykonywania i zakończenia działalności gospodarczej na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Kolejne swoje rozdziały USDzG poświęca następującym zagadnieniom:

- przepisy ogólne (art. 1-13a USDzG),
- zasady podejmowania i wykonywania działalności gospodarczej (art.14-22 USDzG),
- punkt kontaktowy (art. 22a-22f USDzG),
- Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej (art. 23 – art. 39 USDzG),
- koncesje oraz regulowana działalność gospodarcza (art. 46-art. 76 USDzG),
- kontrola działalności gospodarczej przedsiębiorcy (art. 77-art. 84d USDzG),
- oddziały i przedstawicielstwa przedsiębiorców zagranicznych (art. 85 – 102a USDzG),
- mikroprzedsiębiorcy, mali i średni przedsiębiorcy (art. 103-art. 110 USDzG),
- przepis końcowy (art. 111 USDzG).

¹ Tekst jednolity: Dz. U. z 2010 roku, Nr 220, poz. 1447 ze zm.

² Dz. U. Nr 173, poz. 1808 ze zm.

³ Dz. U. Nr 101, poz. 1178 ze zm.

2. Pojęcie działalności gospodarczej

Zgodnie z art. 2 USDzG działalnością gospodarczą jest zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły. Pojęcie działalności gospodarczej użyte w USDzG opiera się na: zarobkowym celu działalności, kryterium ekonomicznej klasyfikacji działalności, zorganizowaniu i ciągłości działalności.⁴ Te cztery przesłanki działalności gospodarczej, tj.:

- zarobkowy charakter,
 - określony przedmiot działalności,
 - zorganizowanie,
 - ciągłość,
- muszą zostać spełnione łącznie.

Przyjmuje się, że zarobkowy charakter ma działalność prowadzona w celu uzyskiwania dochodów. Nie wystarczy zatem sam odpłatny charakter działalności - przynajmniej w swoim założeniu musi ona prowadzić do osiągnięcia zysku.

Przedmiot działalności gospodarczej został enumeratywnie wyliczony: działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodowa. Natomiast w art. 3 USDzG wymienione są rodzaje działalności, do których nie stosuje przepisów Ustawy:

- działalność wytwórcza w rolnictwie w zakresie upraw rolnych oraz chowu i hodowli zwierząt, ogrodnictwa, warzywnictwa, leśnictwa, rybactwa śródlądowego,
- wynajmowanie przez rolników pokoi, sprzedaż posiłków domowych i świadczenie w gospodarstwach rolnych innych usług związanych z pobytem turystów oraz wyrób wina przez producentów będących rolnikami wyrabiającymi mniej niż 100 hektolitrow wina w ciągu roku gospodarczego, o których mowa w art. 17 ust. 3 „*Ustawy z dnia 12 maja 2011 roku o wyrobie i rozlewie wyrobów winiarskich, obrocie tymi wyrobami i organizacji rynku wina*”⁵.

Wykonywanie działalności gospodarczej w sposób zorganizowany wymaga, po pierwsze, wyboru jej formy prawno-organizacyjnej i dokonania odpowiednich czynności rejestracyjnych, a po drugie, zapewnienia struktury jej prowadzenia (miejsca prowadzenia, środków do tego niezbędnych, itp.).

Natomiast ciągle wykonywanie działalności oznacza, iż przedsiębiorca zakłada jej kontynuację. Wyklucza to uznanie za działalność gospodarczą przedsięwzięcie o charakterze jednorazowym.

Nieco odmienne rozumienie pojęcia działalności gospodarczej mogą zawierać inne niż USDzG ustawy, w tym między innymi ustawy podatkowe, np. „*Ustawa z dnia*

⁴ C. Kosikowski, „*Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej. Komentarz*”, Warszawa 2009, s. 17.

⁵ Dz. U. Nr 120, poz. 690 ze zm.

29 sierpnia 1997 roku *Ordynacja podatkowa*⁶, zwana dalej OP, „*Ustawa z dnia 11 marca 2004 roku o podatku od towarów i usług*”⁷, zwana dalej UVAT, czy „*Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 roku o podatkach i opłatach lokalnych*”⁸, zwana dalej UPiOL. Na przykład zgodnie z art. 3 pkt. 9 OP przez działalność gospodarczą rozumie się „*każdą działalność zarobkową w rozumieniu przepisów o swobodzie działalności gospodarczej, w tym wykonywanie wolnego zawodu, a także każdą inną działalność zarobkową wykonywaną we własnym imieniu i na własny lub cudzy rachunek, nawet gdy inne ustawy nie zaliczają tej działalności do działalności gospodarczej lub osoby wykonującej taką działalność – do przedsiębiorców*”. Z kolei zgodnie z art. 15 ust. 2 UVAT „*działalność gospodarcza obejmuje wszelką działalność producentów, handlowców lub usługodawców, w tym podmiotów pozyskujących zasoby naturalne oraz rolników, a także działalność osób wykonujących wolne zawody, również wówczas, gdy czynność została wykonana jednorazowo w okolicznościach wskazujących na zamiar wykonywania czynności w sposób częstotliwy. Działalność gospodarcza obejmuje również czynności polegające na wykorzystywaniu towarów lub wartości niematerialnych i prawnych w sposób ciągły dla celów zarobkowych*.” Natomiast w myśl przepisów UPiOL (art. 1a ust. 1 pkt 4 w zw. z ust. 2) za działalność gospodarczą uważa się działalność, o której mowa w przepisach USDzG, z zastrzeżeniem, iż za działalność gospodarczą w rozumieniu UPiOL nie uznaje się działalności rolniczej lub leśnej oraz wynajmu turystom pokoi gościnnych w budynkach mieszkalnych znajdujących się na obszarach wiejskich przez osoby ze stałym miejscem pobytu w gminie położonej na tym terenie, jeżeli liczba pokoi przeznaczonych do wynajęcia nie przekracza 5.

Dodać należy, iż z orzecznictwa wynika, że działalność gospodarcza jest faktem i kategorią obiektywną. Nie ma znaczenia, że określony podmiot prowadzący działalność nie ocenia jej jako działalności gospodarczej, nie nazywa jej tak, czy wręcz oświadcza, że jej nie prowadzi lub nie dopełnia obowiązku podatkowego. Zatem nazwanie, błędne nazwanie bądź nienazwanie danej czynności nie przesądza jeszcze o istnieniu, nieistnieniu, cechach, charakterze i stosunkach zarówno dla podmiotu, jak i przedmiotu czynności oraz jej kontrahentów lub innych osób wywodzących z niej określone skutki – faktyczne lub prawne (orzeczenie NSA z 30 marca 1994 r., sygnatura akt SA/Ł 224/03, niepublikowane). „*Art. 6 ust. 1 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej stanowi, że podejmowanie, wykonywanie i zakończenie działalności gospodarczej jest wolne dla każdego na równych prawach, z zachowaniem warunków określonych przepisami prawa. Z wolności tej skarżący właśnie skorzystali (...). Twierdzenie, że stało się tak pomimo tego, że nie mieli zamiaru podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej, jest chybione w samym założeniu, ponieważ o prowadzeniu działalności gospodarczej decydują obiektywne okoliczności, a nie tylko subiektywne zapatrywanie zainteresowanego*.” (orzeczenie NSA z 2 marca 2012 r., sygnatura akt II FSK 1549/10).

⁶ Tekst jednolity: Dz. U. z 2012 roku, Nr 0, poz. 749 ze zm.

⁷ Tekst jednolity: Dz. U. z 2011 roku, Nr 177, poz. 1054 ze zm.

⁸ Tekst jednolity: Dz. U. z 2010 roku, Nr 95, poz. 613 ze zm.

3. Formy prawno-organizacyjne prowadzenia działalności gospodarczej

Wśród podstawowych form prawno-organizacyjnych prowadzenia działalności gospodarczej wymienić można:

- indywidualną działalność gospodarczą osoby fizycznej,
- spółkę cywilną,
- spółki osobowe prawa handlowego (spółka jawna, spółka partnerska, spółka komandytowa, spółka komandytowo-akcyjna),
- spółki kapitałowe prawa handlowego (spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, spółka akcyjna).

Wybór jednej z nich uzależniony jest od szeregu czynników takich jak między innymi skala przedsięwzięcia, dostępne środki finansowe oraz indywidualna ocena w danej sytuacji korzyści i wad wynikających ze specyficznych cech każdej z tych form.

Problematykę osób fizycznych, a w szczególności ich zdolności prawnej (zdolności do bycia podmiotem praw i obowiązków z zakresu prawa cywilnego) i zdolności do czynności prawnych (możliwości nabywania własnym działaniem w drodze czynności prawnych praw i obowiązków) reguluje w art. 8-24 „Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku – Kodeks cywilny”⁹, zwana dalej KC. Kodeks cywilny reguluje też instytucję spółki cywilnej, której nie należy w żadnym razie zaliczać do spółek prawa handlowego. Spółka cywilna jest umową prawa cywilnego i funkcjonuje w oparciu o przepisy art. 860-875 KC. W umowie tej, zgodnie z art. 860 KC, wspólnicy zobowiązują się dążyć do osiągnięcia wspólnego celu gospodarczego przez działanie w oznaczony sposób, w szczególności przez wniesienie wkładów. Umowa spółki cywilnej powinna być stwierdzona pismem.

Uregulowania dotyczące spółek prawa handlowego zawiera „Ustawa z dnia 15 września 2000 roku Kodeks spółek handlowych”¹⁰, zwana dalej KSH.

Spółki osobowe charakteryzują się brakiem osobowości prawnej (są to tzw.: ułomne osoby prawne, mogące we własnym imieniu nabywać prawa, w tym własność nieruchomości i inne prawa rzeczowe, zaciągać zobowiązania, pozywać i być pozywane), osobistą odpowiedzialnością wspólników za zobowiązania spółki (wyjąwszy specyficzną spółkę partnerską i spółkę komandytowo-akcyjną) oraz prowadzeniem spraw przez samych wspólników (z pewnymi wyjątkami). Prowadzą przedsiębiorstwo pod własną firmą (oznaczeniem). Zmiana umowy spółki osobowej wymaga, co do zasady, zgody wszystkich wspólników. Spółka osobowa nie może funkcjonować jednoosobowo. Spółki osobowe powstają z chwilą wpisu do rejestru przedsiębiorców w Krajowym Rejestrze Sądowym. Wśród spółek osobowych wyróżnić można:

- spółkę jawną,
- spółkę partnerską,
- spółkę komandytową,
- spółkę komandytowo-akcyjną.

⁹ Dz. U. Nr 16, poz. 93 ze zm.

¹⁰ Dz. U. Nr 94, poz. 1037 ze zm.

Spółka jawna jest spółką osobową prowadząca przedsiębiorstwo pod własną firmą, a niebędąca inną spółką handlową. Dotyczą jej przepisy zawarte w art. 22-85 KSH. Umowa spółki jawnej powinna być zawarta na piśmie pod rygorem nieważności.

Spółka partnerska to spółka osobowa utworzona przez wspólników zwanych partnerami w celu wykonywania wolnego zawodu (adwokata, aptekarza, architekta, inżyniera budownictwa, biegłego rewidenta, brokera ubezpieczeniowego, doradcy podatkowego, maklera papierów wartościowych, doradcy inwestycyjnego, księgowego, lekarza, lekarza denty, lekarza weterynarii, notariusza, pielęgniarki, położnej, radcy prawnego, rzecznika patentowego, rzeczoznawcy majątkowego i tłumacza przysięgłego lub innego określonego w odrębnej od KSH ustawie). Spółka może być zawiązana w celu wykonywania więcej niż jednego wolnego zawodu, chyba że odrębna ustawa stanowi inaczej. Dotyczą jej przepisy zawarte w art. 86-101 KSH. Umowa spółki partnerskiej powinna być zawarta na piśmie pod rygorem nieważności.

Spółka komandytowa charakteryzuje się zróżnicowaniem odpowiedzialności wspólników za jej zobowiązania wobec wierzycieli: wspólnik zwany komplementariuszem odpowiada bez ograniczeń, natomiast odpowiedzialność wspólnika zwanego komandytariuszem jest ograniczona (do wysokości sumy komandytowej). Regulują ją przepisy zawarte w art. 102-124 KSH. Zgodnie z art. 102 KSH spółką komandytową jest spółka osobowa mająca na celu prowadzenie przedsiębiorstwa pod własną firmą, w której wobec wierzycieli za zobowiązania spółki co najmniej jeden wspólnik odpowiada bez ograniczenia (komplementariusz), a odpowiedzialność co najmniej jednego wspólnika (komandytariusza) jest ograniczona. Umowa spółki komandytowej powinna być zawarta w formie aktu notarialnego.

W spółce komandytowo-akcyjnej obok komplementariusza występuje akcjonariusz, który nie odpowiada za zobowiązania spółki. Regulują ją przepisy zawarte w art. 125-150 KSH. Zgodnie z art. 125 KSH spółką komandytowo-akcyjną jest spółka osobowa mająca na celu prowadzenie przedsiębiorstwa pod własną firmą, w której wobec wierzycieli za zobowiązania spółki co najmniej jeden wspólnik odpowiada bez ograniczenia (komplementariusz), a co najmniej jeden wspólnik jest akcjonariuszem. Statut spółki komandytowo-akcyjnej powinien być sporządzony w formie aktu notarialnego.

W przeciwieństwie do spółek osobowych, w których decydującą rolę odgrywa czynnik osobowy, podstawę spółek kapitałowych stanowi czynnik kapitałowy. Posiadają one osobowość prawną uzyskiwaną z chwilą wpisu do odpowiedniego rejestru (rejestru przedsiębiorców w Krajowym Rejestrze Sądowym). Do tego momentu, od chwili zawarcia umowy spółki z ograniczoną odpowiedzialnością albo od chwili zawiązania spółki akcyjnej, spółki kapitałowe działają jako spółki w organizacji (spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w organizacji - zgodnie z art. 161 KSH albo spółka akcyjna w organizacji - zgodnie z art. 323 KSH). Spółki kapitałowe w organizacji mogą we własnym imieniu nabywać prawa, w tym własność nieruchomości i inne prawa rzeczowe, zaciągać zobowiązania, pozywać i być pozywane. Z chwilą wpisu do rejestru przedsiębiorców stają się odpowiednio spółką z ograniczoną odpowiedzialnością albo spółką akcyjną i uzyskują osobowość prawną. Z tą chwilą stają się one podmiotami praw i obowiązków odpowiednich spółek w organizacji.

Wspólnicy spółek kapitałowych (udziałowcy w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością i akcjonariusze w spółce akcyjnej) nie odpowiadają za zobowiązania spółki. Muszą jednak wnieść do niej kapitał zakładowy: w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością o minimalnej wysokości 5 000 złotych (wartość nominalna udziału nie może być niższa niż 50 złotych), a w spółce akcyjnej – 100 000 złotych (wartość nominalna akcji nie może być niższa niż 1 grosz) . Umowa spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i statut spółki akcyjnej muszą być, co do zasady, zawarte w formie aktu notarialnego. W przypadku spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, na podstawie art. 157¹ KSH, możliwe jest posłużenie się wzorcem umowy spółki z ograniczoną odpowiedzialnością udostępnianym w systemie teleinformatycznym.

Obligatoryjnymi organami spółek są:

- zgromadzenie wspólników i zarząd - w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością,
- walne zgromadzenie, zarząd i rada nadzorcza - w spółkach akcyjnych.

Przepisy dotyczące spółek z ograniczoną odpowiedzialnością zawarte są w art. 151-300 KSH, natomiast spółek akcyjnych - w art. 301-490 KSH.

Spółki kapitałowe mogą być, z pewnymi ograniczeniami, spółkami jednoosobowymi. Zgodnie z art. 151 KSH spółka z ograniczoną odpowiedzialnością może być utworzona przez jedną albo więcej osób w każdym celu prawnie dopuszczalnym, chyba że ustawa stanowi inaczej, z tym że nie może być zawiązana wyłącznie przez inną jednoosobową spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością. Natomiast na podstawie art. 301 KSH zawiązać spółkę akcyjną może jedna albo więcej osób, z tym że spółka akcyjna nie może być zawiązana wyłącznie przez jednoosobową spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością.

Przedstawione powyżej formy prawno-organizacyjne nie są wyłącznymi, dopuszczalnymi w prawie formami prowadzenia działalności gospodarczej. Mogą ją też prowadzić (przy spełnieniu pewnych warunków) inne podmioty, w tym między innymi stowarzyszenia oraz fundacje¹¹, spółdzielnie¹², przedsiębiorstwa państwowe¹³ i inne.

Od rodzaju formy prawno-organizacyjnej prowadzenia działalności gospodarczej zależy między innymi rodzaj formalności rejestracyjnych, których należy dokonać (uzyskanie wpisu do rejestru przedsiębiorców w Krajowym Rejestrze Sądowym albo w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej), forma prowadzenia księgowości (podatkowa księga przychodów i rozchodów albo księgi rachunkowe) oraz sposób opodatkowania (podatek dochodowy od osób fizycznych albo podatek dochodowy od osób prawnych). Wybór formy prawno-organizacyjnej wiąże się też z zagrożeniem uzyskania statusu przedsiębiorcy.

¹¹ Na temat prowadzenia działalności gospodarczej przez stowarzyszenia oraz fundacje zob. M. Supera-Markowska, „Uwarunkowania prawne prowadzenia działalności gospodarczej przez organizacje pozarządowe”, Warszawa 2012, i przywołana tam literatura.

¹² Zob. „Ustawa z dnia 16 września 1982 roku - Prawo spółdzielcze”, Tekst jednolity: Dz.U. z 2003 roku, Nr 188, poz. 1848 ze zm.

¹³ Zob. „Ustawa z dnia 25 września 1981 roku o przedsiębiorstwach państwowych”, Tekst jednolity: Dz.U. z 2002 roku, Nr 112, poz. 981 ze zm.

4. Pojęcie przedsiębiorcy a formy prawno-organizacyjne prowadzenia działalności gospodarczej

Zgodnie z art. 4 USDzG przedsiębiorcami są osoby fizyczne, osoby prawne, jednostki organizacyjne niebędące osobami prawnymi, którym odrębne ustawy przyznają zdolność prawną (między innymi spółki osobowe prawa handlowego), jeżeli wykonują we własnym imieniu działalność gospodarczą. Za przedsiębiorców USDzG uznaje też wspólników spółki cywilnej w zakresie prowadzonej przez nich działalności gospodarczej. Natomiast sama spółka cywilna nie posiada statusu przedsiębiorcy (nie ma przy tym znaczenia, że np.: na podstawie przepisów UVAT może ona być podatnikiem podatku od towarów i usług).

W takim ujęciu przedsiębiorców należy postrzegać na tle przedmiotowo-funkcjonalnej definicji działalności gospodarczej, bowiem prowadzenie tej działalności we własnym imieniu decyduje o ich statusie prawnym.¹⁴ Nieco odmienne sformułowanie definicji przedsiębiorcy ujęte jest w kodeksie cywilnym. Zgodnie z art. 43¹ KC „*przedsiębiorcą jest osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna, o której mowa w art. 33¹§ 1¹⁵, prowadząca we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową.*”¹⁶

Szczególną kategorię wśród przedsiębiorców stanowią mikroprzedsiębiorcy oraz mali i średni przedsiębiorcy, którym, zgodnie z art. 103 USDzG, państwo stwarza, z poszanowaniem zasad równości i konkurencji, korzystne warunki dla funkcjonowania i rozwoju, w szczególności przez: inicjowanie zmian stanu prawnego sprzyjających rozwojowi mikroprzedsiębiorców, małych i średnich przedsiębiorców, w tym dotyczących dostępu do środków finansowych pochodzących z kredytów i pożyczek oraz poręczeń kredytowych, wspieranie instytucji umożliwiających finansowanie działalności gospodarczej na dogodnych warunkach w ramach realizowanych programów rządowych, wyrównywanie warunków wykonywania działalności gospodarczej ze względu na obciążenia publicznoprawne, ułatwianie dostępu do informacji, szkoleń oraz doradztwa, wspieranie instytucji i organizacji działających na rzecz przedsiębiorców, promowanie współpracy mikroprzedsiębiorców, małych i średnich przedsiębiorców z innymi przedsiębiorcami polskimi i zagranicznymi.

Dla uznania danego podmiotu za mikroprzedsiębiorcę albo małego bądź średniego przedsiębiorcę nie ma znaczenia jego forma prawno-organizacyjna, gdyż kryterium wyodrębnienia mikroprzedsiębiorców oraz małych i średnich przedsiębiorców dotyczy poziomu zatrudnienia oraz wysokości obrotów lub sumy aktywów bilansu.

¹⁴ „*Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej. Komentarz*”, red. A. Powałowski, Warszawa 2009, s. 21.

¹⁵ Czyli jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, której ustawa przyznaje zdolność prawną.

¹⁶ Szerzej na temat definicji przedsiębiorcy w KC zob. m. in. „*Kodeks cywilny. Komentarz do art. 1-449^{1o}*”, red. K. Pietrzykowski, Warszawa 2011 i przywołana tam literatura lub „*Kodeks cywilny. Komentarz*”, red. E. Gniewek, Warszawa 2010 i przywołana tam literatura.

Zgodnie z art. 104 USDzG za mikroprzedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych zatrudniał średniorocznie mniej niż 10 pracowników oraz osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 2 milionów euro, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 2 milionów euro.

Zgodnie z art. 105 USDzG za małego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych zatrudniał średniorocznie mniej niż 50 pracowników oraz osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 10 milionów euro, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 10 milionów euro.

Zgodnie z art. 106 USDzG za średniego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych zatrudniał średniorocznie mniej niż 250 pracowników oraz osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 50 milionów euro, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 43 milionów euro.

Wyrażone w euro wielkości, o których mowa w art. 104-106 USDzG, przelicza się na złote według średniego kursu ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski w ostatnim dniu roku obrotowego wybranego do określenia statusu przedsiębiorcy. Z kolei średnioroczne zatrudnienie, o którym mowa w tych przepisach, określa się w przeliczeniu na pełne etaty (przy czym przy obliczaniu średniorocznego zatrudnienia nie uwzględnia się pracowników przebywających na urloпах macierzyńskich i wychowawczych, a także zatrudnionych w celu przygotowania zawodowego).

5. Swoboda wyboru formy prawno-organizacyjnej działalności gospodarczej

„Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 roku”¹⁷, zwana dalej Konstytucją, w art. 20 deklaruje wolność działalności gospodarczej, a w art. 22 ustala możliwość jedynie ustawowego jej ograniczenia (i tylko ze względu na ważny interes publiczny): „*Ograniczenie wolności działalności gospodarczej jest dopuszczalne tylko w drodze ustawy i tylko ze względu na ważny interes publiczny.*”

Można wskazać, iż Konstytucja traktuje wolność działalności gospodarczej jako podstawę społecznej gospodarki rynkowej.¹⁸ Wynika to ze wspomnianego już art. 20 Konstytucji, zgodnie z którym „*społeczna gospodarka rynkowa oparta na wolności działalności gospodarczej, własności prywatnej oraz solidarności, dialogu i współpracy partnerów społecznych stanowi podstawę ustroju gospodarczego Rzeczypospolitej*

¹⁷ Dz. U. Nr 78, poz. 483 ze zm.

¹⁸ C. Kosikowski, „*Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej. Komentarz*”, Warszawa 2009, s. 13.

Polskiej.” Wolność gospodarcza jako konstytucyjna podstawa ustroju gospodarczego występuje też w większości państw zachodnioeuropejskich.¹⁹ Choć sama Konstytucja nie definiuje pojęcia wolności gospodarczej, to w doktrynie wskazuje się na jego dwa zasadnicze elementy: swobodę podejmowania oraz swobodę prowadzenia działalności gospodarczej.²⁰ Pojęciem wolności gospodarczej określa się zespół swobód, które umożliwiają zarówno podjęcie działalności gospodarczej, jak i wybranie do jej prowadzenia najkorzystniejszej formy prawno-organizacyjnej, jak też prowadzenie jej samodzielnie, przy czym zasada wolności gospodarczej dotyczy zarówno obywateli, jak i państwa.²¹ Podkreślić należy, że forma prawno-organizacyjna działalności może zostać wybrana dowolnie (z wyłączeniem tych rodzajów działalności, w przypadku których przepisy szczególne przyznają prawo prowadzenia działalności gospodarczej jedynie określonym podmiotom, np. działalność bankowa, działalność ubezpieczeniowa, itd., lub w przypadku których konieczne jest uzyskanie koncesji lub zezwolenia²²).

Należy też mieć świadomość obowiązków wiążących się z wyborem danej formy prawno-organizacyjnej działalności gospodarczej, w tym, wspomnianego już wcześniej, obowiązku rejestracyjnego.

6. Rodzaj formy prawno-organizacyjnej działalności gospodarczej a podstawowe obowiązki przedsiębiorców

Zgodnie z art. 14 ust. 1 USDzG przedsiębiorca może podjąć działalność gospodarczą w dniu złożenia wniosku o wpis do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej, zwanej dalej ewidencją, albo po uzyskaniu wpisu do rejestru przedsiębiorców w Krajowym Rejestrze Sądowym. To, czy przedsiębiorca powinien złożyć wniosek o wpis do ewidencji czy do rejestru przedsiębiorców w Krajowym Rejestrze Sądowym, zależy od jego formy prawno-organizacyjnej. Na podstawie art. 14 ust. 2 USDzG wpisowi do ewidencji podlegają przedsiębiorcy będący osobami fizycznymi; natomiast pozostałe podmioty składają wniosek o wpis do rejestru przedsiębiorców w Krajowym Rejestrze Sądowym.

Rodzaj formy prawno-organizacyjnej ma też wpływ między innymi na zakres obowiązków w obszarze rachunkowości oraz prawa podatkowego.

Zgodnie z art. 2 ust. 1 pkt. 1-2 „*Ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości*”²³, dalej URach, przepisy ustawy, w tym dotyczące obowiązku prowadzenia ksiąg rachunkowych dotyczą między innymi:

1. spółek handlowych (osobowych i kapitałowych, w tym również w organizacji) oraz spółek cywilnych, z zastrzeżeniem pkt 2, a także innych osób prawnych, z wyjątkiem Skarbu Państwa i Narodowego Banku Polskiego,

¹⁹ „*Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej. Komentarz*”, red. A. Powałowski, Warszawa 2009, s. 67.

²⁰ H. Cioch, A. Kidyba, „*Ustawa o fundacjach. Komentarz*”, Warszawa 2010, s. 112 i przywołana tam literatura.

²¹ A. Kożuch, Z. Kołoszko-Chomentowska, „*Działalność gospodarcza organizacji publicznych*”, Białystok 2003, s. 9.

²² R. Niecikowska, „*ABC działalności gospodarczej – zapisy w statucie*”, „*gazeta.ngo.pl*”, Nr 2/2009, s. 35.

²³ Tekst jednolity: Dz. U. z 2009 roku, Nr 152, poz. 1223 ze zm.

- osób fizycznych, spółek cywilnych osób fizycznych, spółek jawnych osób fizycznych, spółek partnerskich oraz spółdzielni socjalnych, jeżeli ich przychody netto ze sprzedaży towarów, produktów i operacji finansowych za poprzedni rok obrotowy wyniosły co najmniej równowartość w walucie polskiej 1 200 000,00 euro.

W myśl art. 2 ust. 2 URach osoby fizyczne, spółki cywilne osób fizycznych, spółki jawne osób fizycznych oraz spółki partnerskie mogą (fakultatywnie – wybór należy do przedsiębiorcy) stosować zasady rachunkowości określone URach również od początku następnego roku obrotowego, jeżeli ich przychody netto ze sprzedaży towarów, produktów i operacji finansowych za poprzedni rok obrotowy są niższe niż równowartość w walucie polskiej 1 200 000,00 euro. W tym przypadku osoby te lub wspólnicy przed rozpoczęciem roku obrotowego są obowiązani do zawiadomienia o tym urzędu skarbowego, właściwego w sprawach opodatkowania podatkiem dochodowym. Jeśli nie podejmą decyzji o stosowaniu URach i prowadzeniu na jej podstawie ksiąg rachunkowych, mogą one prowadzić uproszczoną księgowość w postaci podatkowej księgi przychodów i rozchodów (zgodnie z przepisami „*Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 26 sierpnia 2003 roku w sprawie prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów*”²⁴). Na podstawie paragrafu 2 tego rozporządzenia osoby fizyczne, spółki cywilne osób fizycznych, spółki jawne osób fizycznych oraz spółki partnerskie, są obowiązane prowadzić księgę przychodów i rozchodów według wzoru ustalonego w załączniku nr 1 do rozporządzenia, w sposób określony w rozdziale 2 rozporządzenia.

Forma prawno-organizacyjna działalności gospodarczej determinuje też opodatkowanie podatkiem dochodowym od osób fizycznych albo podatkiem dochodowym od osób prawnych. Na podstawie art. 1 „*Ustawy z dnia 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych*”²⁵, zwanej dalej UPDOsFiz, opodatkowaniu podatkiem dochodowym od osób fizycznych podlegają osoby fizyczne. Z kolei zgodnie z art. 1 „*Ustawy z dnia 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych*”²⁶, zwanej dalej UPDOsPr, opodatkowaniu podatkiem dochodowym od osób prawnych podlegają spółki kapitałowe w organizacji, spółki kapitałowe i inne osoby prawne. Ponadto opodatkowaniu tym podatkiem podlegają jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej, ale z wyłączeniem, co do zasady, spółek osobowych. Zarówno bowiem spółki osobowe, jak i spółki cywilne, co do zasady, w zakresie podatków dochodowych są podmiotami transparentnymi („przejrzystymi”) podatkowo: opodatkowaniu nie podlegają spółki, ale ich wspólnicy, opodatkowani od dochodu uzyskiwanego w spółce stosownym dla ich formy prawnej podatkiem dochodowym (od osób prawnych albo od osób fizycznych – zob. art. 5 UPDOsPr oraz art. 8 UPDOsFiz).

²⁴ Dz. U. Nr 152, poz. 1475.

²⁵ Tekst jednolity: Dz. U. z 2012 roku, Nr 0, poz. 361 ze zm.

²⁶ Tekst jednolity: Dz. U. z 2011 roku, Nr 74, poz. 397 ze zm.

Forma prawno-organizacyjna nie ma natomiast wpływu na opodatkowanie podatkiem od towarów i usług. Podatnikami tym, w przypadku spełnienia przesłanek z art. 15 UVAT, stają się bowiem zarówno osoby fizyczne prowadzące indywidualną działalność gospodarczą, spółki cywilne, jak i spółki prawa handlowego (osobowe i kapitałowe). Na podstawie art. 15 ust. 1 UVAT podatnikami są osoby prawne, jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej oraz osoby fizyczne, wykonujące samodzielnie działalność gospodarczą, o której mowa w ust. 2 (zgodnie z którym działalność gospodarcza obejmuje wszelką działalność producentów, handlowców lub usługodawców, w tym podmiotów pozyskujących zasoby naturalne oraz rolników, a także działalność osób wykonujących wolne zawody, również wówczas, gdy czynność została wykonana jednorazowo w okolicznościach wskazujących na zamiar wykonywania czynności w sposób częstotliwy; działalność gospodarcza obejmuje również czynności polegające na wykorzystywaniu towarów lub wartości niematerialnych i prawnych w sposób ciągły dla celów zarobkowych), bez względu na cel lub rezultat takiej działalności.

Dodać można, iż są też obowiązki przedsiębiorców jednakowo określone dla ich wszystkich form prawno-organizacyjnych. Należą do nich między innymi następujące obowiązki przedsiębiorców określone przepisami USDzG:

- obowiązek umieszczania w oświadczeniach pisemnych, skierowanych w zakresie swojej działalności do oznaczonych osób i organów, numeru identyfikacji podatkowej (NIP) oraz posługiwania się tym numerem w obrocie prawnym i gospodarczym (art. 16 USDzG),
- obowiązek wykonywania działalności gospodarczej na zasadach uczciwej konkurencji i poszanowania dobrych obyczajów oraz słuszych interesów konsumentów (art. 17 USDzG),
- obowiązek spełniania określonych przepisami prawa warunków wykonywania działalności gospodarczej, w szczególności dotyczących ochrony przed zagrożeniem życia, zdrowia ludzkiego i moralności publicznej, a także ochrony środowiska (art. 18 USDzG),
- w przypadku, gdy przepisy szczególne nakładają obowiązek posiadania odpowiednich uprawnień zawodowych przy wykonywaniu określonego rodzaju działalności gospodarczej, obowiązek zapewnienia, aby czynności w ramach działalności gospodarczej były wykonywane bezpośrednio przez osobę legitymującą się posiadaniem takich uprawnień zawodowych (art. 19 USDzG),
- w przypadku przedsiębiorcy wprowadzającego towar do obrotu na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej obowiązek zamieszczenia na towarze, jego opakowaniu, etykiecie, instrukcji lub do dostarczenia w inny, zwyczajowo przyjęty sposób, pisemnych informacji w języku polskim określających firmę przedsiębiorcy i jego adres oraz umożliwiających identyfikację towaru (art. 20 USDzG),
- w przypadku oferowania towarów lub usług w sprzedaży bezpośredniej lub sprzedaży na odległość za pośrednictwem środków masowego przekazu, sieci teleinformatycznych lub druków bezadresowych, obowiązek podania w ofercie

co najmniej następujących danych: firmy przedsiębiorcy, numeru NIP, o ile taki posiada oraz siedziby i adresu przedsiębiorcy (art. 21 USDzG),

- obowiązek dokonywania lub przyjmowania płatności związanych z wykonywaną działalnością gospodarczą za pośrednictwem rachunku bankowego w każdym przypadku, gdy stroną transakcji, z której wynika płatność, jest inny przedsiębiorca oraz jednorazowa wartość transakcji, bez względu na liczbę wynikających z niej płatności, przekracza równowartość 15 000 euro przeliczonych na złote według średniego kursu walut obcych ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski ostatniego dnia miesiąca poprzedzającego miesiąc, w którym dokonano transakcji (art. 22 USDzG),
- obowiązek dopełnienia wymogów dotyczących prowadzenia działalności koncesjonowanej, wymagającej zezwolenia lub działalności regulowanej (Rozdział 4 USDzG i przepisy ustaw szczególnych).

7. Zakończenie

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego za 2009 rok w Polsce działa 1,67 mln przedsiębiorców, z czego większość (99,8%) to mikroprzedsiębiorcy oraz mali i średni przedsiębiorcy (MiŚP). Sektor MiŚP w Polsce w większym stopniu niż w Unii Europejskiej jest zdominowany przez mikroprzedsiębiorców, których udział w całkowitej liczbie przedsiębiorców (96%) przewyższa średnią europejską (91,8%). W grupie mikroprzedsiębiorców 95% stanowią osoby fizyczne, z tego ponad dwie trzecie to osoby samozatrudnione, prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą (69,8%, tj. 1,1 mln).²⁷ Biorąc zatem pod uwagę ich liczebność, największą grupę w Polsce stanowią przedsiębiorcy prowadzący indywidualną działalność gospodarczą.

²⁷ Dane przytaczane za Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości: <http://www.parp.gov.pl/index/more/24313>.

II. KREATYWNOŚĆ I DYWERSYFIKACJA AKTYWNOŚCI GOSPODARCZEJ MIARĄ SUKCESU PRZEDSIĘBIORCY – PRZYKŁADY DOBRYCH PRAKTYK Z MAZOWSZA, WARMII I MAZUR.

*„Kto nie dąży do rzeczy niemożliwych, nigdy ich nie osiągnie”
Heraklit z Efezu (około 540-480 p.n.e.)*

1. Kreatywność – kluczem do biznesu.

Przedsiębiorczość – termin używany w wielu znaczeniach i wymiarach. Uznamy za przedsiębiorczego kogoś kto potrafi „*wziąć sprawy w swoje ręce*”, człowieka życiowo zaradnego. W tym sensie jest cechą charakteru – charakteryzuje ludzi pomysłowych, gotowych do zmian, posiadających umiejętność współpracy, innowacyjnego naśladowania procesów i zjawisk obserwowanych w najbliższym otoczeniu w świecie globalnej gospodarki i zachodzących nieustannie zmian. W dokumentach Komisji Europejskiej przedsiębiorczość jest definiowana jako zdolność do wcielania pomysłów w życie. Obejmuje ona twórczość, inicjatywność i podejmowanie ryzyka, a także zdolność do planowania przedsięwzięć i kierowania nimi dla osiągnięcia zamierzonych celów.¹ Niewątpliwie przedsiębiorcy powinni być pomysłowi, posiadać zdolność do formułowania nowych idei i tworzenia produktów. Czym w swojej istocie jest **kreatywność**. Według słownika języka polskiego kreatywność to „*zdolność do tworzenia czegoś nowego, oryginalnego, przynoszącego nowe rozwiązania; pomysłowość.*”²

Dla wielu przedsiębiorstw posiadanie dobrych pomysłów i rozwiązań jest warunkiem ich przetrwania, zwłaszcza w czasach globalizacji oraz międzynarodowej i międzykontynentalnej konkurencji. Aby odnieść sukces na rynku niezbędne są stale nowe, innowacyjne produkty i usługi spełniające oczekiwania i wymagania klientów. Kreatywność przydatna jest w każdym przedsiębiorstwie, nie tylko w pierwszym etapie jego tworzenia czy definiowania nowych produktów, ale również jako zabezpieczenie ciągłości funkcjonowania i jego przetrwania w świecie globalnej konkurencji. Dlatego tak ważnym staje się poszukiwanie sposobów wzmacniania kreatywności oraz generowania nowych pomysłów. Nowe idee powstają nie tylko dzięki naturalnej kreatywności człowieka, potrzebna jest też wiedza, aby powstające pomysły miały

¹ <http://www.nbportal.pl/common/Sownik>

² Uniwersalny Słownik Języka Polskiego PWN, s. 295

sens i były użyteczne. Zdecyduje o tym w praktyce przede wszystkim posiadane doświadczenie oraz umiejętność dostrzegania w porę i rozwiązywania problemów. Kreatywność można wzmacniać i stymulować, ale nie udaje się jej zadekretować, stworzyć mechanicznie za pomocą żadnej metody ani techniki. Zależy ona w dużej mierze od charakteru i cech osobowościowych danego człowieka. Ogranicza ją wiele czynników, zachowań i zjawisk, w tym między innymi:

- brak gotowości do podejmowania ryzyka, brak motywacji
- strach przed popełnieniem błędu, przed śmiesznością czy możliwością wywołania konfliktu
- opór przed zmianami
- brak odwagi przed podjęciem dyskusji

Służą jej niewątpliwie takie cechy jak:

- otwartość i tolerancja
- umiejętność przyjmowania krytyki
- gotowość do podejmowania ryzyka
- gotowość do działania
- odwaga preferowania oryginalnych pomysłów
- zdolność do sieciowego myślenia.

Wprowadzane współcześnie innowacje wymagają odejścia od myślenia schematycznego, wykorzystania równoległe i kompleksowo różnych dziedzin wiedzy. Wiele wyzwań wymaga wielokrotnego stosowania metody prób i błędów. Najlepiej charakteryzuje to potoczne stwierdzenie, że wychodzi jeden z pomysłów na 10. Im trudniejszy problem do rozwiązania, biznes bardziej skomplikowany tym więcej prób musimy podjąć, bez gwarancji, że osiągniemy żądany cel.

Świat, wszechświat podlega ciągłym zmianom i przeobrażeniom. Potocznie mówi się, że nie stoi w miejscu co jest fundamentalną prawdą. Na naszej ziemskiej planecie od zawsze się coś dzieje. Zmiany geograficzne – tworzenie się kontynentów, klimatyczne – zlodowacenia, meteoryty, ruchy tektoniczne doprowadziły do wyginięcia licznych cywilizacji i wymarcia wielu gatunków zwierząt. Świat, ludzkość jednak nadal istnieje i radzi sobie na kuli ziemskiej coraz lepiej zaprzęgając naszą planetę i otaczający ją wszechświat do coraz lepszego, wygodniejszego życia ludzi. Tak przecież było od dawna. Człowiek od zawsze miał na celu nie tylko przetrwanie, ale i rozwój – pozostawienie po sobie czegoś wartościowego w celu ułatwienia życia następnym pokoleniom. Od czasów pierwotnych człowiek miał i ma do tej pory olbrzymi zakres potencjału zarówno w zakresie twórczości jak i przedsiębiorczości.

Podsumowując, kreatywność to, w dzisiejszych warunkach, klucz do tworzenia udanego, trwałego i silnego sukcesu ekonomicznego.

Unia Europejska nieustannie podkreśla konieczność ciągłego rozwoju, ogromną siłę nauki i innowacyjności dla powodzenia tworzonych przez siebie, długoletnich działań na rzecz wykreowania konkurencyjności Europy. Wiele programów unijnych ma na celu wzmocnienie konkurencyjności regionów w kwestii nowoczesności, i siły gospodarczej. Kwestia wiedzy w ostatnich latach jest częstym tematem rozpatrywanym w kontekście budowania przewagi konkurencyjnej. Obecnie w Polsce zagadnienie podnoszenia jakości i poziomu kapitału intelektualnego staje się coraz bardziej powszechne. Jest co naprawiać, gdyż w tej dziedzinie znajdujemy się na końcu statystyk europejskich. Poświęca się temu wiele uwagi i prac badawczo-naukowych zarówno w instytutach i uczelniach wyższych jak i w sektorze publicznym, samorządowym czy prywatnym. Potrzebny jest poparty kreatywnością właściwy transfer wiedzy. Dla wzmocnienia tych procesów konieczne jest tworzenie systemów i instrumentów, podobnie jak w innych krajach UE, dla wykorzystania olbrzymiego potencjału wiedzy, fachowości i zaradności młodego pokolenia Polaków.

2. Charakterystyka przedsiębiorczości w Polsce na tle statystyk hiszpańskich.

Struktura przedsiębiorczości w obu krajach jest bardzo do siebie zbliżona zarówno pod względem wielkości przedsiębiorstw jak i w udziale poszczególnych sektorów. Cechą odróżniającą oba kraje jest liczba przedsiębiorców. W Hiszpanii według danych z 2009 roku liczba przedsiębiorstw wynosiła 3.287.374 wśród nich 99,9% stanowiły podmioty małe i średnie (3.283.495).

W Polsce według danych raportu o stanie MSP w 2010 roku zarejestrowanych było znacząco mniej przedsiębiorców, bo jedynie około 1,7 miliona, ale podobnie jak w Hiszpanii, w Polsce zdecydowaną ich większość stanowiły małe i średnie przedsiębiorstwa (99,8%).³

W obu przypadkach znaczący był udział małych przedsiębiorstw, zatrudniających do 9 osób. Grupa ta w Hiszpanii stanowi 95% wszystkich przedsiębiorstw.⁴

W kontekście statystyk europejskich, według danych Komisji Europejskiej łączna liczba przedsiębiorców w krajach UE-27 w 2009 roku wynosiła blisko 21 milionów. Biorąc pod uwagę liczebność przedsiębiorstw Hiszpania zajmuje drugie miejsce, Polska zaś szóste.

Struktura branżowa polskich małych i średnich przedsiębiorstw przedstawia się następująco:

- działalność usługowa – 45,4%
- działalność handlowa – 30,4 %
- działalność budowlana – 13,5%
- działalność przemysłowa – 10,7%

³ dane z Raportu o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010-2011, PARP, Warszawa 2012

⁴ dane z Informe sobre la PYME 2011 dostęp 24.04.2013 <http://www.ipyme.org/Publicaciones/Informe-PYME2011.pdf>

Jest ona odmienna od działalności dużych firm, które w znaczącym stopniu angażują się w działalność przemysłową – 53,2%.

Zdecydowaną większość przedsiębiorców z sektora MSP bo 92,5% stanowią osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą. Osoby prawne i jednostki nie mające osobowości prawnej stanowią jedynie 7,5% małych i średnich przedsiębiorstw. Prawie dwie trzecie – 62,2 % prowadzi działalność gospodarczą od ponad 5 lat. Według danych GUS w Polsce pierwszy rok działalności przeżywają trzy na cztery firmy. Wskaźnik przeżycia w 2010 roku wynosił 77,8%, jednak przeżywalność ta spada w latach kolejnych bardzo wyraźnie – do 50% w drugim i 31% w piątym roku działalności.

Ciekawe jest porównanie dwóch wybranych regionów hiszpańskich: Mazowsza i Castilla La Mancha.

Co prawda stolica Hiszpanii – Madryt nie należy do obszarów regionu CLM, stanowi odrębny region, nie mniej jednak tak jak w przypadku województwa mazowieckiego bliskość stolicy państwa hiszpańskiego również wpływa dynamicznie na rozwój przedsiębiorczości w graniczących z nią regionach (Castilla La Mancha i Castillo Leon).

W Polsce według wcześniej już wspomnianego raportu o MSP na lata 2010-2011 pozycję lidera rankingu wśród wszystkich województw zajmuje województwo mazowieckie. Zajęło ono pierwsze miejsce w 12 analizowanych kategoriach.

Należy stwierdzić, że ranking przedsiębiorczości w odniesieniu do zmian i pozycji poszczególnych województw jest stabilny, na przestrzeni ostatnich lat i nie odnotowano znaczących zmian. Mazowsze od 3 lat jest wyraźnym liderem rankingu.

Liczba przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON na 1000 mieszkańców obrazuje poziom przedsiębiorczości w sposób dostosowany do wielkości województwa i dzięki temu umożliwia porównania międzyregionalne. Największy wzrost zanotowało województwo mazowieckie i śląskie, tj. średnio 6 MSP więcej na 1000 mieszkańców w porównaniu z rokiem 2009. W przypadku województwa mazowieckiego był to wzrost **z 127,3 do 133,9**.

W regionie Castilla-La Mancha zarejestrowanych jest 134.302 przedsiębiorstw, z czego 134. 240 to przedsiębiorstwa małe i średnie. 94,73% stanowią mikro -przedsiębiorstwa, zatrudniające do 9 osób, z czego 50,86% to przedsiębiorstwa, w których pracownicy nie pobierają wynagrodzenia – odpowiednik w Polsce osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą. Przedsiębiorstwa z regionu CLM stanowią 4% wszystkich przedsiębiorstw w Hiszpanii, większość z nich bo 55,65% prowadzona jest przez osoby fizyczne. Usługi wykonuje 44,74% wszystkich przedsiębiorstw, handlem zajmuje się 26,15%.

3. Dywersyfikacja jako instrument zarządzania ryzykiem.

Jednym z wyzwań współczesnej aktywności gospodarczej jest stawianie czoła sytuacjom niepewnym. Niepewność i związane z nią ryzyko występują stale i wszędzie. Ryzyko jest rezultatem istnienia niepewności.

Niepewność i ryzyko niejednokrotnie wystawia na próbę współczesne przedsiębiorstwa. Tych wyzwań dla biznesu i gospodarki nie można porównać z niczym co dotąd miało miejsce w procesach gospodarowania. Niepewność, globalny rynek, rosnące koszty energii, coraz mniejsze budżety powodują i prowokują do korzystania z szybkich rozwiązań tzw. Silver Bullet⁵, mających sprostać pojawiającym się problemom szybko i pozwolić osiągnąć zaplanowane zyski. W praktyce dominuje tworzący się, wszechobecny i władczy priorytet satysfakcjonowania wyborców. Firmy, przedsiębiorcy szukają szybkich rozwiązań problemów i sytuacji, które narastały latami zakorzenione przez kulturę i administrację. Dostrzeganie ryzyka pozwala wykorzystywać szanse, ale wytwarza też negatywne skutki. Szukanie szybkich rozwiązań prowadzi aktywność gospodarczą do niezamierzonych skutków tj. niezamierzonych konsekwencji, wypaczających zdolność osiągania zamierzonych celów. Prawo niezamierzonych skutków (konsekwencji) stanowi od lat część ekonomii, polityki i socjologii.

R. Merton, amerykański socjolog, zidentyfikował wiele lat temu pięć źródeł powstawania nieoczekiwanych skutków działań człowieka:

- Brak wiedzy. Nieodpowiednie dane uniemożliwiają właściwą identyfikację konsekwencji. Właściwe planowanie wymaga decyzji opartych na faktach.
- Błąd. Do podejmowania decyzji opartych na faktach niezbędna jest analiza danych.
- Nagła, pilna natychmiastowość interesów. Pragnienie zamierzonych skutków działania jest tak wielkie, że człowiek celowo i świadomie ignoruje niezamierzone efekty.
- Wartości podstawowe. Możliwość wystąpienia niezamierzonych konsekwencji jest ignorowana, ponieważ zaplanowane działanie jest bezpośrednim wynikiem fundamentalnych wartości, jakimi kierują się decydenci.
- Przewidywania dające skutek przeciwny do zamierzonego.⁶

Aby zmniejszyć ryzyko wystąpienia sytuacji nieprzewidywalnych, ponoszenia niezamierzonych skutków oraz podnieść wydajność organizacji należy rozsądnie tropić pojawiające się błędy organizacji i podejmować próby ich systematycznego naprawiania. Istotne jest wykorzystywanie wiedzy specjalistycznej, utrzymywanie elastyczności czyli zdolności do ciągłej odbudowy i regeneracji sił po kryzysie.

W „Globalnej Wiosce” jaką jest nasza planeta zdecydowana większość firm, przedsiębiorców, Instytutów Naukowych nie może funkcjonować bez kreatywności i dywersyfikacji. Zaczynając od korporacji międzynarodowych (telefony, komputery, Internet) przez fabryki pojazdów i urzędzeń, aż do małych lokalnych przedsię-

⁵ Silver Bullet – szybkie rozwiązanie kłopotliwej sprawy

⁶ R. Merton, *Niezamierzone skutki celowych działań społecznych*, 1936 r. za: N.L.Frigon, H.K.Jackson JR, *Enterprise Excellence. A Practical Guide to World-Class Competition*, John viley&Sons, Inc., printed in USA, 2009 w: E.Skrzypek *Kreatywność I Przedsiębiorczość w Projekcyjnym Myśleniu I Działaniu*. Lublin 2009 Tom1

biorców. Potrzebne są nowoczesne technologie, nowe taśmy produkcyjne, nowe produkty i nowe urządzenia. Do tych nowych supernowoczesnych technologii i produktów potrzebny jest ciągle człowiek – ale odpowiednio wyposażony w wiedzę i informację. Wiedza i informacja to są dwa filary, na których elastyczny kreatywny przedsiębiorca odnosi i będzie mógł odnosić w przyszłości sukcesy ciągle różnicując swoją aktywność gospodarczą poprzez dostosowywanie jej do ciągle zmieniających się potrzeb rynkowych.

Na bazie posiadanej wiedzy i gromadzonych informacji tworzone są coraz nowsze produkty, oferowane usługi dostosowywane są do rosnących oczekiwań klientów. Im szersza oferta ze strony danego przedsiębiorcy, tym mniejsze ryzyko spadku ze sprzedaży. Niestety w ujęciu globalnym oferujemy coraz więcej przy spadającej jakości oferowanych produktów czy usług. Przy obecnych tendencjach rynkowych żaden z przedsiębiorców nie odważy się wytwarzać i sprzedawać jednej rzeczy. **Dywersyfikacja stała się powszechnym instrumentem.**

Kilka przykładów – prezentacja dobrych praktyk

GOSPODARSTWO AGROTURYSTYCZNE

„Leszczynowe Zacisze”, Rozalin, gmina Strachówka (w. mazowieckie)

Prace związane z rozwojem agroturystyki w gospodarstwie Państwa Wiśniewskich trwają nieustannie. Właściciele przeznaczili budynek pełniący dotychczas, w gospodarstwie rolnym rolę budynku gospodarczego na zaplecze kuchenne połączone z salą wykładową i łazienką. Pomieszczenie zostało wyposażone w piec do pieczenia chleba, kominek i wędzarnię oraz stoły i krzesła. Adoptowano również stojącą obok salki stodołę do przyjmowania wycieczek szkolnych. Zrobiono drewnianą podłogę w jednej części na imprezy taneczne, w drugiej części pozostawiono miejsce na zbiory siana w celu stworzenia atrakcji dla dzieci i młodzieży pt.: „spanie na sianie, zjeżdżanie na siano”. Zakupiony został sprzęt do zapewnienia rozrywki na podwórku: trampolinę, stół do tenisa stołowego, piłki, kosz do gry w koszykówkę, badmingtona, siatkę, tunele, hamaki, małą ściankę wspinaczkową i wybudowano piaskownicę. Na podwórku jest też miejsce wydzielone do gry w piłką nożną, a w ogrodzie obok domu znajduje się altana, huśtawki, leżaki, miejsce na ognisko i grilla położone nad małym stawem. Zaplecze w postaci stodoły i salki daje możliwość przyjmowania grup dzieci, młodzieży jak i dorosłych.

Państwo Wiśniewscy poza byciem rolnikami prowadzą działalność gospodarczą. Pani Małgorzata zajmuje się działalnością edukacyjno – szkoleniową (pozaszkolne formy edukacji, sport i rekreacja), jest również Prezesem Stowarzyszenia „Niesiemy Pomoc, Dajemy Radość” i Przewodniczącą Rady Sołeckiej.

W gospodarstwie agroturystycznym prowadzone są zajęcia edukacyjne dla dzieci i młodzieży na różne tematy np.: powstawanie owocu orzecha laskowego, spacer edukacyjny po jagodniku borówki amerykańskiej, warsztaty dla dzieci z możliwością wykorzystania warzyw z własnego ogrodu, zapoznanie z wiejskimi zwierzętami,

karmienie ich i oporządzanie na co dzień, pokaz rzeźby w drewnie, wycinanki ludowe i tworzenie biżuterii z orzechów, plenerowe przyjęcia okolicznościowe i zabawy dla dzieci. Gospodarstwo przyjmuje również grupy dorosłych organizując imprezy np: wspólne gotowanie, wyrób i wędzenie tradycyjnych wędlin, pikniki, bale w tym charytatywne, ogniska, grillowanie, zajęcia Nordic Walking, biegi rekreacyjne, wycieczki rowerowe, spacerzy na łono natury, do sadu orzechowego, na plantację borówki oraz do lasu. Równolegle prowadzona jest działalność związana z uprawą orzecha i borówki amerykańskiej. Pan Paweł wraz z synami Bartkiem i Arturem produkują sadzonki, odnawiają sad nowymi roślinami, zbierają owoce i sprzedają. Jednocześnie opiekują się zwierzętami hodowanymi (kozy, konie, króliki, pawie i owca), które również są atrakcją dla odwiedzających „Leszczynowe Zacisze”. Gospodarstwo Państwa Wiśniewskich proponuje też kilkudniowe noclegi dla niewielkich rodzin w przytulnej, domowej atmosferze, na łonie natury, z dala od zgiełku miasta.

GOSPODA POD CZARNYM ŁABĘDZEM

Rydzewo, powiat giżycki (w. warmińsko-mazurskie)

Eleonora Selwina Nowakowska swoją działalność gospodarczą rozpoczęła w lipcu 1995 roku otwierając pole kempingowe i namiotowe w Rydzewie na cyplu łączącym Jezioro Boczne i Niegocin. Było to pierwsze prywatne pole kempingowe w powiecie giżyckim. Otworzona została tu również mała gastronomia. W 2000 roku powstała Gospoda pod Czarnym Łabędziem – regionalna restauracja o rustykalnym niepowtarzalnym wystroju z domową tradycyjną kuchnią-autorski projekt będący obecnie najważniejszą działalnością firmy. Jako jedyny tego rodzaju obiekt na Mazurach, który łączy w sobie funkcje restauracji i **muzeum**. Poza niepowtarzalnym wystrojem i klimatem, atrakcją Gospody jest *kuchnia regionalna*. Potrawy opierają się na oryginalnych mazurskich przepisach, jak również na kuchni pruskiej i litewskiej.

Filozofia prowadzenia działalności tj. ustawiczne wytyczanie celów i ich osiągnięcie sprawiło, iż w 2005 roku przy wykorzystaniu wsparcia programu SAPARD rozbudowano budynek gospody poprzez wybudowanie nad salą restauracyjną 17 pokoi, oczywiście pokojom nadano rustykalny niepowtarzalny wygląd, każdy pokój jest inny.

W miarę rozwoju turystyki na Mazurach zauważono, iż prócz żeglarzy ogromną rzeszę turystów stanowią motorowodniacy. Mając to na uwadze poszerzono działalność firmy o serwis motorowodny „Nautica Boat Service”. Bliskość jeziora oraz ukształtowanie terenu umożliwiły ponadto rozwój oferowanych usług o wynajem sprzętu sportowego do aktywnego wypoczynku latem i zimą, a co za tym idzie firma zajęła się kompleksową obsługą grup zorganizowanych (imprezy integracyjne, szkoleniowe) jak również osób indywidualnych. Organizowane są m.in: konferencje, seminaria, spotkania firmowe, biesiady tematyczne: m.in. uczta piracka, imprezy folklorystyczne – rydzewskie kermasy, uroczystości rodzinne - wesela, chrzciny i inne, rejsy statkiem, żaglówkami, spływy kajakowe, wynajem skuterów wodnych, zabawy za motorówkami m.in. narty wodne, wake, koło banan. Zimą zaś: skutery śnieżne, snowtubing, zimowy parasailing, żeglarstwo lodowe -rekreacyjne ślizganie się bojerami po zamrzniętych jeziorach mazurskich, curling, kuligi z ogniskiem, narty biegowe.

Gospoda pod Czarnym Łabędziem jako jedna z nielicznych i pierwszych firm, która swą działalność prowadzi nie tylko latem, ale i zimą, promując region jako atrakcyjny turystycznie w sezonie do tej pory martwym dla Mazur. Właścicielka Gospody jest pomysłodawczynią cyklicznej imprezy pt.: „Rydzewska Majówka”, która w tym roku będzie organizowana już po raz trzynasty. Jest to przegląd kapel ludowych, konkurs kulinarny –Potrawa z Mazurskiej Ryby, gdzie do współpracy zapraszani są czołowi kucharze Polski min. Pascal czy Robert Sowa oraz kiermasz staroci i rękodzieła.

EFEKT STUDIO Sp. z o.o.

Kosów Lacki w powiecie sokołowskim (w. mazowieckie)

Producent reklamy, działa w oparciu o własną drukarnię cyfrową i wielkoformatową, agencję reklamową oraz wydawnictwo „Więści Sokołowskie”. Spółka EFEKT STUDIO została utworzona w marcu 2009 roku przez małżeństwo Agnieszki i Maurycego Rejowskich, którzy postanowili wykorzystać swoje wieloletnie doświadczenie w branży grafiki komputerowej i reklamy do założenia własnej działalności gospodarczej.

Po kilku miesiącach działalności firma dokonała zakupu najnowocześniejszych dostępnych na rynku polskim maszyn do druku wielkoformatowego i produkcji reklam wielkoformatowych.

Profesjonalizm w tworzeniu grafiki reklamowej i nowoczesny park maszynowy pozwoliły na szybką ekspansję firmy na rynku oraz pozyskiwanie coraz większej liczby klientów. W kwietniu 2010 roku firma poszerzyła swoją działalność wydając tygodnik „Więści Sokołowskie”, który szybko zjednał serca czytelników i stał się najpopularniejszym czasopismem w swoim regionie.

Reklama we własnej gazecie ułatwia firmie EFEKT STUDIO pozyskiwanie jeszcze większej liczby klientów, a reklama wielkoformatowa własnej produkcji umożliwia gazecie zwiększanie liczby czytelników i reklamodawców.

Pod koniec 2010 roku uruchomiony został dział produkcji reklamy podświetlanej: pylonów, kasetonów, liter świetlnych itp. oraz dział produkcji konstrukcji stalowych i usług spawalniczych.

Aktualnie firma ma w swojej ofercie praktycznie wszystko co związane jest z reklamą i poligrafią, od drobnych ulotek, wizytówek po wielkogabarytowe pylony i otoki stacji paliw. Od początku istnienia spółka EFEKT STUDIO z każdym rokiem podwaja swoje obroty i daje zatrudnienie coraz większej grupie pracowników.

W roku bieżącym właściciele planują otwarcie kolejnych działów produkcyjnych i dalsze zwiększanie zatrudnienia.

BIURO RACHUNKOWE Zofia Paczóska

Węgrów w powiecie węgrowskim (w. mazowieckie).

Właścicielka biura rozpoczęła pracę na stanowisku księgowej (mimo ukończonych studiów na Uniwersytecie Warszawskim na Wydziale Polonistyki) w 2000 roku. Uzupełniając swoją wiedzę i umiejętności ukończyła Studia Podyplomowe na Wydziale Rachunkowości w Szkole Głównej Handlowej, Doradztwo Podatkowe w Wyższej Szkole Handlu i Finansów Międzynarodowych, Zarządzanie Środkami Unii Europejskiej dla Przedsiębiorców w Szkole Głównej Handlowej oraz liczne kursy z zakresu księgowości, finansów, kadr, zarządzania.

W 2008 roku uzyskała Certyfikat Księgowy i po zdaniu egzaminu została wpisana przez Ministerstwo Finansów na listę podmiotów uprawnionych do usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych.

Zdobyte przez 10 lat doświadczenie oraz wiedza umożliwiły udział w projektach dofinansowanych z UE (tzw. Małe Projekty) polegający na prowadzeniu w latach 2010-2012 punktów doradztwa księgowego dla przedsiębiorców i organizacji pozarządowych. Realizowane do chwili obecnej, zakończone i rozliczone projekty przyczyniły się do pobudzenia przedsiębiorczości oraz aktywności społeczności lokalnych w gminach tego regionu. Biuro rozpoczęło działalność w styczniu 2011 roku, świadczy usługi w zakresie prowadzenia księgowości, spraw kadrowo-płacowych, rozliczania podatków, a także pisania i rozliczania wniosków na uzyskanie pomocy finansowej ze środków Unii Europejskiej. Klienci Biura, dzięki możliwości powierzenia prowadzenia rachunkowości uprawnionemu do tego podmiotowi zewnętrznemu (outsourcing) mogą koncentrować się na rozwijaniu prowadzonej działalności.

Po dwóch latach Biuro współpracuje z podmiotami prowadzącymi działalność nie tylko z obszaru powiatu węgrowskiego (co było założeniem początkowym), sokołowskiego czy siedleckiego, ale z obszaru całego województwa mazowieckiego.

Wnioski

W prowadzeniu działalności gospodarczej, szczególnie na obszarach wiejskich sprawą najistotniejszą staje się wiedza i profesjonalizm osób – właścicieli i twórców tych podmiotów. We wszystkich zaprezentowanych wyżej przykładach kluczem do sukcesu stała się wiedza i umiejętności samych przedsiębiorców, a w przypadku spółki EFEKT STUDIO profesjonalizm udziałowców (będących jednocześnie pracownikami). Drugą cechą charakterystyczną jest wysoki poziom kreatywności tych przedsiębiorców, zdolność do generowania przez nich wielu nowych idei i produktów, na które oczekują klienci i którzy są skłonni je kupować. To właśnie decyduje o możliwości zróżnicowania oferty tych podmiotów a tym samym ograniczaniu ryzyka sprzedaży i spadku przychodów. Miarą sukcesu finansowego może stać się dywersyfikacja rozumiana jako stopień zróżnicowania prowadzonej działalności gospodarczej. Może też być ona traktowana jako metoda zarządzania ryzykiem gospodarczym.

III. ZASADY REJESTRACJI DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W POLSCE

¹Pojęcie działalności gospodarczej uregulowane zostało ustawą o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004r (Dz.U.2004 Nr 173 poz.1807 z póź. zmianami). Zgodnie z przyjętą definicją jest to działalność wytwórcza, handlowa, budowlana, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznanie i eksploatacja zasobów naturalnych, wykonywana w sposób ciągły. Osoba, która zawodowo, we własnym imieniu ją podejmuje i wykonuje zwana jest przedsiębiorcą.

Regulacje prawne zawarte w ustawie dotyczą ludzi zainteresowanych rozwojem przedsiębiorczości w Polsce, a więc praktycznie każdego. Ustawa ta niewątpliwie zreformowała zasady prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce, jak również poza granicą.

Podjęcie działalności gospodarczej wymaga jej rejestracji. Proces ten niejednemu zainteresowanemu spędza sen z powiek, jak również odstrasza, gdyż praktyka pokazuje, że pomimo ciągle prowadzonych udogodnień, rejestracja działalności gospodarczej w Polsce nie należy do najprostszych.

W celu pomocy oraz przybliżenia potencjalnym przedsiębiorcom tego procesu przedstawię krok po kroku co należy zrobić i gdzie się ewentualnie zgłosić, aby zarejestrować swoją działalność gospodarczą.

Ewidencja działalności gospodarczej:

Każdy zamierzający prowadzić działalność gospodarczą powinien złożyć wniosek o wpis do właściwego rejestru, jakim jest Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej (CEIDG).

Rolą CEIDG jest nie tylko ewidencjonowanie przedsiębiorców – osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą, ale również pełnienie funkcji centralnej bazy danych, udostępnienie informacji o przedsiębiorcach i innych podmiotach w zakresie wskazanym w ustawie, umożliwienie wglądu do danych bezpłatnie udostępnianych przez Centralną Informację Krajowego Rejestru Sądowego, umożliwienie ustalenia terminu i zakresu zmian wpisów w CEIDG oraz wprowadzającego je organu.

¹ Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004r (Dz.U.2004 Nr 173 poz.1807 z póź. zmianami).

Jak złożyć wniosek do CEIDG?

²Wniosek o wpis do CEIDG jest wolny od opłat. Wraz z wnioskiem o wpis do CEIDG składa się oświadczenie o braku orzeczonych – wobec osoby, której wpis dotyczy – zakazów pod rygorem odpowiedzialności karnej za złożenie fałszywego oświadczenia. Wniosek ten stanowi jednocześnie zgłoszenie do ZUS/KRUS, GUS oraz naczelnika urzędu skarbowego.

W/w wniosek składa się na urzędowym formularzu, osobiście w urzędzie Gminy, przesyłając listem poleconym, bądź drogą elektroniczną. System teleinformatyczny CEIDG przesyła wnioskodawcy na wskazany adres poczty elektronicznej potwierdzenie złożenia wniosku. Wpis polega na wprowadzeniu do systemu teleinformatycznego danych podlegających wpisowi. Jest on dokonany z chwilą zamieszczenia danych w CEIDG, nie później niż następnego dnia roboczego po dniu wpływu wniosku pod warunkiem, że jest on wypełniony prawidłowo. Z chwilą złożenia za pośrednictwem formularza elektronicznego nie poprawnie wypełnionego wniosku o wpis, system teleinformatyczny CEIDG niezwłocznie informuje składającego o niepoprawności wypełnienia wniosku, natomiast jeżeli wniosek zostanie złożony osobiście lub wysłany listem poleconym wówczas organ gminny niezwłocznie po wykryciu niepoprawności wzywa składającego do skorygowania lub uzupełnienia wniosku, wskazując uchybienia, w terminie 7 dni roboczych, pod rygorem pozostawienia wniosku bez rozpatrzenia. Czyli jeszcze raz powtórzmy, aby zarejestrować działalność gospodarczą jako osoba fizyczna można wybrać jeden z trybów postępowania:

- Zalogować się do CEIDG, wypełnić wniosek on- line i złożyć (podpisany) elektronicznie
- Zalogować się do CEIDG, przygotować wniosek on – line i podpisać go w dowolnej gminie (składający zapamiętać musi numer złożonego wniosku)
- Bez logowania się do CEIDG, przygotować wniosek on – line i podpisać go w dowolnej gminie (składający zapamiętać musi nr złożonego wniosku)
- Pobrać i złożyć wniosek w wersji papierowej w gminie. Natomiast gmina przekształca go na wniosek elektroniczny (składający wniosek musi posiadać przy sobie dowód osobisty, ponieważ organ Gminy potwierdza na jego podstawie tożsamość przedsiębiorcy). Składający po złożeniu wniosku otrzymuje potwierdzenie przyjęcia wniosku
- Przesłać wniosek listem poleconym do wybranej Gminy, na którym złożony jest podpis potwierdzony notarialnie.

Należy pamiętać, aby przy pierwszym logowaniu założyć konto i aktywować je po otrzymaniu potwierdzenia mailowego.

³Od 1 stycznia 2012r. do wniosku o wpis do CEIDG przedsiębiorca może dołączyć zgłoszenie rejestracyjne lub aktualizacyjne VAT –R.

²<http://www.mala-firma.pl/dla-poczatkujacych/zakladanie-firmy/139-zakladanie-firmy-krok-po-kroku>

³http://www.sciaga.pl/tekst/35636-36-krok_po_kroku_jak_zalozyc_dzialalnosc_gospodarcza

Wniosek CEIDG -1 składa się z części głównej oraz 6 części dodatkowych. Przy czym taką formę przyjmuje wniosek wypełniany ręcznie, maszynowo bądź komputerowo. W przypadku składania wniosku drogą elektroniczną nie jest on podzielony na odrębne części. Załączniki wypełnia się dopiero wtedy, gdy dotyczą danego przedsiębiorcy.

Wypełnianie w/w wniosku rozpoczynamy od uzupełnienia pola 01 - rodzaj wniosku. Uzupełnienie tego pola we wniosku warunkuje dalsze jego prawidłowe wypełnienie. Osoba, która zamierza podjąć działalność gospodarczą zgodnie z art. 25 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej powinna wypełnić dane z zakresu:

- firma przedsiębiorcy, nazwa skrócona oraz jego numer PESEL (o ile taki posiada),
- data urodzenia przedsiębiorcy,
- numer identyfikacji podatkowej NIP (o ile taki posiada),
- informacja o obywatelstwie polskim przedsiębiorcy,
- oznaczenie miejsca zamieszkania przedsiębiorcy, adres do doręczeń przedsiębiorcy oraz adresy, pod którymi jest wykonywana działalność gospodarcza, w tym adres głównego miejsca jej wykonywania i oddziału,
- adres poczty elektronicznej przedsiębiorcy oraz jego strony internetowej, o ile przedsiębiorca takie ma i zgłasza te informacje we wniosku o wpis do CEDIDG,
- data rozpoczęcia działalności gospodarczej,
- określenie przedmiotów wykonywanej działalności gospodarczej, zgodnie z Polską Klasyfikacją Podatkową (PKD),
- informacje o istnieniu lub ustaniu małżeńskiej wspólności majątkowej,
- numer identyfikacji podatkowej (NIP) oraz numer identyfikacyjny REGON spółkę cywilnych, jeżeli przedsiębiorca zawarł umowy takich spółek.

Numer PESEL, NIP, REGON należy podać, o ile osoba posiada taki numer. W przypadku jego braku zaznaczyć pole znakiem "X".

Jeżeli znajdzie potrzeba naniesienia poprawek na formularzu wniosku należy je nanieść w części CEIDG – POPR.

Przy wypełnianiu wymienionego wniosku przyszły przedsiębiorca zobowiązany jest podać swoje miejsce zamieszkania. Przy czym chodzi tutaj o podanie faktycznego miejsca zamieszkania, ponieważ adres ten podawany jest do publicznej wiadomości za pośrednictwem CEIDG wyłącznie wtedy, gdy jest jednocześnie miejscem prowadzenia działalności gospodarczej. Oprócz tego przyszły przedsiębiorca powinien podać adres zameldowania, brak podania danego adresu będzie tożsamy z miejscem zamieszkania. Podać trzeba również główny adres prowadzenia działalności w wyniku jego braku będzie to rozumiane, iż miejscem prowadzenia działalności gospodarczej jest miejsce zamieszkania przedsiębiorcy. Wspomnieć trzeba, że adres ten widoczny będzie na stronie internetowej [www. ceidg.gov.pl](http://www.ceidg.gov.pl)

Przyszły przedsiębiorca podać powinien również nazwę firmy pod jaką będzie działać. Przy czym w zakresie wyboru nazwy firmy zastosowanie mają przepisy Kodeksu Cywilnego, zgodnie z którymi nazwą firmy osoby fizycznej może być jego imię i nazwisko. Nie wyklucza to wprowadzenia do nazwy firmy pseudonimu czy też dowolnie dobranych określeń.

W rubryce 07 podaje się skróconą nazwę, którą przedsiębiorca posługiwać się będzie na co dzień (maks.60 znaków). Jeżeli przedsiębiorca zamierza zatrudnić w nowo powstałej firmie pracowników powinien również podać ich liczbę.

Integralną częścią wniosku o wpis do CEIDG jest żądanie:

- wpisu albo zmiany wpisu do krajowego rejestru urzędowego podmiotów gospodarki narodowej REGON,
- zgłoszenie identyfikacyjnego albo aktualizacyjnego do urzędu skarbowego,
- zgłoszenie płatnika składek albo jego zmiany w rozumieniu przepisów o systemie ubezpieczeń społecznych albo zgłoszenia oświadczenia o kontynuowaniu ubezpieczenia społecznego rolników w rozumieniu przepisów o ubezpieczeniu rolników,
- przyjęcia oświadczenia o wyborze przez przedsiębiorcę formy opodatkowania podatkiem dochodowym od osób fizycznych albo wniosku o zastosowanie opodatkowania w formie karty podatkowej.

WAŻNE!!! W wyniku jakichkolwiek zmian danych objętych wpisem do CEIDG przedsiębiorca powinien zgłosić je w terminie 7 dni od powstania tej zmiany.

KOD PKD

⁴Każdy kto zakłada działalność gospodarczą zobowiązany jest do określenia rodzaju prowadzonej działalności zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności (PKD), poprzez wpisanie we wniosek właściwych kodów. Klasyfikacja taka dostępna jest na stronie internetowej pod adresem ⁵www.stat.gov.pl/Klasyfikacje. W przypadku elektronicznego wypełniania wniosku program sam będzie podpowiadał jakiego numeru można użyć.

W przypadku braku miejsca w polu 06.3 należy zaznaczyć kwadrat kontynuacji oraz wypełnić część CEIDG - RD.

Bardzo ważne jest podanie daty rozpoczęcia działalności gospodarczej, która nie może być wcześniejsza niż dzień złożenia wniosku CEIDG-1. Natomiast dopuszczalne jest, aby data rozpoczęcia działalności gospodarczej była datą późniejszą niż dzień złożenia wniosku.

⁴ <http://www.firma-biznes.pl/zakladanie-wlasnej-firmy/48-rejestracja-firmy-w-urzedzie/47-rejestracja-firmy-wpis-do-ewidencji-edg1>

⁵ www.stat.gov.pl/Klasyfikacje

FORMA OPODATKOWANIA

Wraz z wnioskiem o wpis do CEIDG przyszedł przedsiębiorca składa oświadczenie o wyborze formy opodatkowania podatkiem dochodowym. Forma w postaci jakiej przyszedł przedsiębiorca będzie zamierzał płacić podatki zależy od rodzaju prowadzonej działalności dochodu jakiego spodziewa się osiągnąć. Dla jednych przedsiębiorców lepszym rozwiązaniem okaże się podatek liniowy i zasady ogólne, dla innych natomiast karta podatkowa. W przypadku wyboru tej ostatniej do wniosku należy dołączyć PIT-16.

Na wybór formy opodatkowania przyszedł przedsiębiorca ma czas do 20 dnia pierwszego miesiąca roku podatkowego. Przedsiębiorca oprócz wyboru formy opodatkowania powinien również zdecydować czy będzie podatnikiem VAT.

Natomiast w przypadku, gdy przyszedł przedsiębiorca prowadzić będzie swoją działalność gospodarczą w formie spółki cywilnej, powinien wypełnić rubrykę 26. „Jestem wspólnikiem spółki/spółek cywilnych”.

W tym przypadku przedsiębiorca powinien podać NIP i REGON spółki. Jeżeli przedsiębiorca będzie właścicielem więcej niż jednej spółki dane należy podać za pomocą formularza CEIDG-S.C. Ważną rzeczą, o której musi pamiętać przyszedł przedsiębiorca jest zgłoszenie nowo powstałej spółki cywilnej do naczelnika Urzędu Skarbowego, na formularzu NIP-2 jako płatnika podatków. Podczas zgłoszenia firmy do Urzędu Skarbowego należy posiadać umowę najmu lokalu, w której znajduje się siedziba firmy oraz dowód osobisty. Należy również załączyć potwierdzenie wpłaty, gdyż zgłoszenie do VAT nie jest bezpłatne. Opłatę uiścić będzie można w samym urzędzie skarbowym (kasa, bądź oddział banku). Opłata taka wynosi ok. 170,00 zł.

ZUS

Bardzo ważną rzeczą, o której należy pamiętać jest to, iż niezależnie od złożenia wniosku CEIDG – 1 trzeba dokonać niezbędnych zgłoszeń w Zakładzie Ubezpieczeń Społecznych. Związane jest to ze zgłoszeniem osoby ubezpieczonej, czyli osoby, która prowadzić będzie działalność gospodarczą oraz innych ubezpieczonych (tj: osób współpracujących, pracowników) do ubezpieczeń społecznych lub ubezpieczenia zdrowotnego w formie zgłoszenia ZUS ZUA albo ZUS ZZA. Zgłoszenia tego należy dokonać w formie elektronicznej lub pisemnej bezpośrednio do ZUS-u. Przedsiębiorca składa dokumenty ZUS ZUA oraz ZUS ZZA w terminie 7 dni od dnia powstania obowiązku ubezpieczenia. Osoby podejmujące po raz pierwszy działalność gospodarczą mogą liczyć ze strony na tzw. bonus w postaci niższej podstawy dla obliczenia składek na ubezpieczenia społeczne, która stanowi nie 60 %, a 30 % minimalnego wynagrodzenia. Aby taki bonus otrzymać trzeba spełniać następujące warunki:

1. nie prowadzić działalności gospodarczej przez ostatnie 60 miesięcy
2. nie prowadzić działalności gospodarczej na rzecz byłego pracodawcy

O szczegóły skorzystania z tej ulgi, należy dopytać się w placówce ZUS. Prawo to płacenia niższej ulgi przysługiwać będzie przyszłemu przedsiębiorcy przez 24 miesiące od daty rozpoczęcia działalności gospodarczej. Jeżeli danemu przedsiębiorcy przysługuje powyższa ulga, to na etapie rejestracji powinien użyć innego kodu na formularzu zgłaszającym (ZUS ZUA), ponieważ dzięki takiej informacji ZUS będzie wiedział, że dany przedsiębiorca będzie rozliczał się na preferencyjnych warunkach.

KONTO I PIECZĄTKA FIRMOWA

⁶Na tym etapie przyszły przedsiębiorca ma zarejestrowaną firmę, wypełnił wszystkie potrzebne dokumenty, została tylko kosmetyka w postaci rachunku i pieczętki.

Podczas zakładania firmowego konta banki wymagają od właściciela NIP-u, REGON-u, ponieważ takie są wewnętrzne przepisy. Za konto może posłużyć nam konto osobiste, ale nie jest to praktyczne i dobre rozwiązanie, ponieważ na wspomnianym koncie będą mogły być przeprowadzone tylko i wyłącznie transakcje firmowe.

Ostatnim krokiem jest wyrobienie pieczętki firmowej, na której powinny znaleźć się następujące dane:

- nazwa firmy (pełna z imieniem i nazwiskiem bądź z imionami i nazwiskami, jeśli mamy do czynienia ze spółką cywilną),
- adres firmy zgodny z wpisem w Ewidencji Działalności Gospodarczej, - NIP

Inne dane nie są konieczne, choć niektórzy przedsiębiorcy umieszczają jeszcze REGON oraz numer telefonu po to aby ułatwić kontakt.

Obecnie przedsiębiorcy nie otrzymują zaświadczenia o wpisie do CEIDG, które wydawały jeszcze do nie dawna urzędy Gminy. Aktualnie zaświadczeniem o wpisie jest wydruk ze strony internetowej. Ważne jest to aby pamiętać o tym, iż organy administracji publicznej nie mogą się domagać od przedsiębiorców okazywania, przekazywania lub załączania do jakichkolwiek dokumentów zaświadczeń o wpisie.

KASY FISKALNE:

⁷Ponadto wszystkie osoby, które zamierzają zarejestrować działalność gospodarczą powinny wiedzieć a raczej być świadome, iż w myśl nowego ⁸Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 14 marca 2013r. w sprawie kas fiskalnych - podatnicy dokonujący sprzedaży na rzecz osób fizycznych nie prowadzących działalności gospodarczej oraz rolników ryczałtowych z są obowiązani prowadzić ewidencję obrotu i kwot podatku należnego przy zastosowaniu kas fiskalnych. Z obowiązku posiada-

⁶ <http://www.mlodyksiegowy.pl/poradnik2/jak-za%C5%82o%C5%BCy%C4%87-w%C5%82asn%C4%85-firm%C4%99-krok-po-kroku.html>

⁷ Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 14 marca 2013 r. w sprawie kas fiskalnych

⁸ <http://www.gazetaprawna.pl/tagi/dzialalnosc-gospodarcza;kasy-fiskalne>

nia urzędzenia fiskalnego zwolnione są firmy, które prowadzą sprzedaż towarów lub usług na rzecz przedsiębiorców i dokumentują wykonanie usługi wystawieniem faktury VAT. Ponadto w kasę fiskalną nie muszą zaopatrywać się sprzedający mniej niż 50 usług rocznie, dla mniej niż 20 odbiorców oraz osoby, które otrzymują zapłatę za towar lub usługę w formie przelewu o jednoznacznym tytule, określającym co jest przedmiotem sprzedaży. Zasadnicze zmiany nastąpiły natomiast w kwestii zwolnień podmiotowych oraz przedmiotowych.

Zwolnienie podmiotowe

Zwolnienie podmiotowe to takie, które związane jest z kwotą obrotu z działalności wykonywanej na rzecz rolników ryczałtowych oraz osób fizycznych, które nie są przedsiębiorcami.

Dotychczas zwolnienie podmiotowe traciło moc:

1. Po upływie dwóch miesięcy, dla podatników, którzy prowadzili sprzedaż w poprzednim roku i kontynuują ją w bieżącym, licząc od pierwszego dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym zaistniało przekroczenie kwoty obrotów w wysokości 40 000 zł,
2. Po przekroczeniu limitu 20 000 zł obrotu na rzecz osób fizycznych, nie prowadzących działalności gospodarczej - w przypadku podatników rozpoczynających działalność w danym roku.

Nowe Rozporządzenie wprowadza bardzo ważną zmianę, jaką jest zrównanie limitu obrotu do 20 000 zł dla kontynuujących i rozpoczynających działalność gospodarczą. Obecny limit w wysokości 40 000 zł dla podatników kontynuujących działalność zostanie zatem zmniejszony do 20 000 zł. Nie ulegnie zmianie to, że zwolnienie straci moc po upływie dwóch miesięcy następujących po miesiącu, w którym podatnik przekroczył obrót realizowany na rzecz osób fizycznych nie prowadzących działalności gospodarczej oraz rolników ryczałtowych.

Ponadto podatnicy, którzy rozpoczną sprzedaż na rzecz osób fizycznych nie prowadzących działalności gospodarczej oraz rolników ryczałtowych w trakcie roku podatkowego, będą mieli wyliczany limit w proporcji do okresu prowadzenia działalności obligującej do stosowania kas rejestrujących. Taki zapis zmienia dotychczasowe zasady, w myśl których limit obrotu był stały, niezależny od długości okresu dokonywania sprzedaży w danym roku na rzecz tych osób. Najlepiej zobrazuje to poniższy przykład:

Janina Goździk rozpoczęła sprzedaż na rzecz wyżej wymienionych osób z dniem 1. marca 2013 roku. W związku z tym limit obrotu zwalniający z obowiązku prowadzenia ewidencji przy zastosowaniu kasy fiskalnej dla P. Goździk będzie wynosił 16 667zł, a nie 20 000 zł.

Po upływie dwóch miesięcy następujących po miesiącu, w którym podatnik przekroczy obrót, będzie musiał rozpocząć ewidencjonowanie obrotu z użyciem kasy rejestrującej.

Chyba, że będzie korzystał z wynikającego z Załącznika do Rozporządzenia zwolnienia przedmiotowego lub podmiotowo-przedmiotowego.

Co się tyczy podatników, którzy prowadzili sprzedaż na rzecz osób fizycznych nie prowadzących działalności gospodarczej oraz rolników ryczałtowych w roku 2012 i osiągnęli obrót przekraczający wartość 20 000 zł, to będą oni musieli rozpocząć ewidencjonowanie sprzedaży na rzecz tych osób od dnia 1 marca 2013 (co wynika z § 3 ust. 1 pkt 1 Rozporządzenia z dnia 29.11.2012). Osoby które, rozpoczęły sprzedaż na rzecz osób fizycznych nie prowadzących działalności gospodarczej oraz rolników ryczałtowych w trakcie roku 2012 a nie na jego początku, będą mogły (w przeciwieństwie do osób rozpoczynających działalność w 2013 roku na nowych zasadach) skorzystać z całego limitu w kwocie 20 000 zł na rok 2012 i nie będą musiały stosować do jego wyliczenia proporcji.

Zwolnienie przedmiotowe:

Zwolnienia przedmiotowe to takie, które wyłączają obowiązek stosowania kas fiskalnych przy obrocie wybranymi towarami i usługami. Wynikają one z art. 43 - 82 ustawy o VAT oraz rozporządzeń Ministra Finansów. Lista zwolnień przedmiotowych jest dosyć obszerna. W Rozporządzeniu z dnia 29.11.2012 roku zwolnienia te zostały wymienione w Załączniku.

W przypadku zwolnień przedmiotowych wprowadzono niewielkie zmiany w stosunku do dotychczas obowiązujących przepisów. Modyfikacja dotyczy głównie 29 pozycji w Załączniku, z której wynika, że zwolnienie dotyczy usług w zakresie edukacji z wyłączeniem:

- usług w zakresie pozaszkolnych form edukacji sportowej oraz zajęć sportowych i rekreacyjnych,
- usług świadczonych przez szkoły tańca i instruktorów tańca,
- usług świadczonych przez szkoły nauki jazdy.

Obowiązkiem ewidencjonowania obrotów w kasie fiskalnej objęto zatem szkoły nauki jazdy i tańca, a także ośrodki sportowe i rekreacyjne.

Zakres zwolnień przedmiotowo-podmiotowych określa § 3 ust. 1 pkt 3 i 4 Rozporządzenia. Utrzymano system zwolnień u podatników, u których udział wartości dostaw towarów i świadczonych usług wymienionych w części I załącznika w obrotach z działalności określonej w art. 111 ust. 1 ustawy o VAT jest większy niż 80%. Zwolnieniem z tego tytułu objęci są zarówno podatnicy, u których udział procentowy obrotu był w poprzednim roku podatkowym wyższy niż 80% (§ 3 ust. 1 pkt 3 Rozporządzenia), jak również podatnicy rozpoczynający po 31 grudnia 2012 r. wykonywanie czynności, o których mowa w art. 111 ust. 1 ustawy o VAT, u których przewidywany udział procentowy obrotu będzie wyższy niż 80% (por. § 3 ust. 1 pkt 4 rozporządzenia 2012). Utrzymane zostały zwolnienia dotyczące podatników, u których udział wartości dostaw towarów i świadczonych usług wymienionych w części I załącznika w obrotach z działalności określonej w art. 111 ust. 1 ustawy o VAT jest większy niż 80%.

Inne zmiany zawarte w rozporządzeniu:

W Rozporządzeniu zmodyfikowany został zapis dotyczący podatników, którzy na skutek utraty prawa do zwolnienia musieliby zainstalować ponad 5 000 kas. Nowe przepisy skracają z dwóch lat do jednego roku okres zwolnienia dla podatników korzystających ze zwolnienia określonego w § 3 ust. 3 obecnego rozporządzenia. Zarówno podatników zakupujących jedną bądź kilka kas, jak i tych nabywających ponad 5 000 urządzeń dotyczy obowiązek rozpoczęcia ewidencjonowania w terminach określonych w § 5 przy zastosowaniu co najmniej 1/5 (w zaokrągleniu w górę do liczb całkowitych) liczby kas rejestrujących, zgłoszonych przez podatnika do urzędu skarbowego, zgodnie z art. 111 ust. 4 ustawy.

Od pierwszego dnia każdego następnego miesiąca podatnicy są obowiązani zastosować do ewidencjonowania kolejne kasy rejestrujące, w liczbie nie mniejszej niż liczba kas rejestrujących przypadająca do ewidencjonowania w pierwszym miesiącu ewidencjonowania, wynikająca ze zgłoszenia, o którym mowa w art. 111 ust. 4 ustawy.

WAŻNE!!!!!!!!!!

- Do 7 dnia każdego miesiąca należy zapłacić podatek dla osób opodatkowanych w formie karty podatkowej
- Do 10 dnia każdego miesiąca należy zapłacić za siebie składki na ubezpieczenia społeczne, ubezpieczenia zdrowotne oraz Fundusz Pracy (składka płacona jest za poprzedni miesiąc kalendarzowy np. do 10 października płacimy za miesiąc wrzesień).

Przedsiębiorca opłacać będzie w terminie składki wyłącznie za siebie, czyli wtedy gdy nie zatrudnia żadnych pracowników.

- Do 15 dnia każdego miesiąca należy zapłacić składki na ubezpieczenia społeczne, ubezpieczenia zdrowotne oraz Fundusz Pracy albo Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych. Termin ten obowiązuje tego przedsiębiorcę, który musi odprowadzać składki za poprzedni miesiąc za siebie i zatrudnionych pracowników.
- Do 20 dnia każdego miesiąca należy zapłacić zryczałtowany podatek od przychodów ewidencjonowanych. Ryczałt za grudzień przedsiębiorca zapłaci składając jednocześnie do Urzędu Skarbowego zeznanie roczne PIT- 28.
- Do 20 dnia każdego miesiąca należy złożyć co miesięczną deklarację (PIT- 5) i dokonać wpłaty zaliczki na podatek dochodowy od osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą na zasadach ogólnych. W terminie do 20 grudnia przedsiębiorca powinien wpłacić zaliczkę za miesiąc grudzień w takiej samej sumie jak należna zaliczka za miesiąc listopad. Rozliczenie miesiąca grudnia następuje wraz ze złożeniem rocznego rozliczenia w postaci PIT- u 36.
- Do 25 dnia każdego miesiąca należy dokonać rozliczenia miesięcznego podatku VAT i złożyć formularz VAT-7 oraz dokonać rozliczenia miesięcznego podatku akcyzowego.

- Do 25 dnia każdego miesiąca następującego po kwartale, w którym przedsiębiorca stał się podatnikiem podatku VAT, trzeba dokonać rozliczenia podatku VAT i złożyć formularz VAT – 7K.
- Do 31 stycznia roku następującego po roku podatkowym przedsiębiorca rozliczający się na podstawie podatku zryczałtowanego składa zeznanie o wysokości uzyskanego przychodu, wartości dokonanych odliczeń i należnego ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych (formularz PIT – 28).
- Do 30 kwietnia roku następującego po roku podatkowym muszą złożyć zeznanie o wysokości osiągniętego dochodu lub poniesionej straty w roku podatkowym (PIT-36) przedsiębiorcy prowadzący działalność gospodarczą na zasadach ogólnych. W tym też terminie należy wpłacić, o ile to wynika ze złożonego zeznania, różnicę między podatkiem należnym, a sumą przekazanych na konto Urzędu Skarbowego zaliczek należnych na dany rok.

Poniżej wzór wniosku CEIDG:

⁹<http://www.mg.gov.pl/Wspieranie+przedsiebiorczosci/Dzialalnosc+gospodarcza+i-e-przedsiebiorczosc/Centralna+Ewidencja+i+Informacja+o+Dzialalnosci+Gospodarczej+CEIDG/Formularz+CEIDG-1>.

⁹<http://www.mg.gov.pl/Wspieranie+przedsiebiorczosci/Dzialalnosc+gospodarcza+i-e-przedsiebiorczosc/Centralna+Ewidencja+i+Informacja+o+Dzialalnosci+Gospodarczej+CEIDG/Formularz+CEIDG-1>.

IV. TWORZENIE I ROZWÓJ MARKI ORAZ PRODUKTU REGIONALNEGO

Jakość żywności w Polsce wg badań GIJHARS (Główny Inspektorat Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych) pogarsza się, jednak od tego co jemy zależy bardzo wiele:

- nasze zdrowie i kondycja
- problemy z nadwagą i otyłością
- rozwój chorób cywilizacyjnych

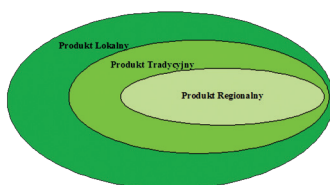
Na rynku pojawiło się dużo produktów wytwarzanych masowo, a obywatele krajów UE nie cierpią z powodu głodu i w związku z tym popyt na żywność nie rośnie.

Od kilku lat wyraźnie zauważa się modę na produkty tradycyjne i regionalne. Zainteresowanie taką żywnością ogromnie wzrosło.

Tego typu produkty określa się pojęciami:

- Produkty Lokalne
- Produkty Tradycyjne
- Produkty Regionalne

Pojęcia te różnią się od siebie, choć są używane wymiennie.



Rysunek obrazujący produkty

Produkt Lokalny

Przez produkty lokalne rozumiemy wszelkiego rodzaju płody rolne, wyroby i przetwory, dzieła o specyficznej jakości, ściśle związane z danym terenem, określonym co do obszaru pochodzenia lub miejsc wytworzenia produktu.

Produkt lokalny – cele działania

- pomoc w przygotowaniu produktów lokalnych do funkcjonowania na rynku
- pomoc w organizacji systemu sprzedaży
- budowanie marki lokalnej

Budowanie Marki Lokalnej

Budowanie Marki Lokalnej jest przyczynkiem do wspólnych działań aktywnych osób zaangażowanych w rozwój regionu, w którym żyją. Budowanie Znak Promocyjnego (Marki) – jego tworzenie, określanie wyróżników, przesłania, które ma zawierać, zasad przyznawania – jest dziełem grupy osób, które cenią region, jego mieszkańców i tworzone przez nich produkty. Dzięki ich energii i pracy Znak Promocyjny staje się Marką Lokalną, a jej twórcy - pierwszymi Ambasadorami Marki.

Przykład: Śliwka szydłowska - „czarne złoto”

Obszar: Dolina dolnej Wisły



Zasoby:

- specyficzny mikroklimat zboczy doliny Wisły
- sady miejscowych odmian śliw (40 odmian)
- tradycja smażenia powideł w miedzianych kotłach i spławiania Wisłą na eksport
- tradycja suszenia śliwek w specjalnych laskach
- aktywne lokalne społeczności

Jeszcze dziesięć lat temu nie dowierzano, że mamy w regionie takie zagłębie śliwkowe. Dziś śliwki z Szydłowa jedzą Niemcy, Rosjanie, Ukraińcy, Estończycy, Czesi i Holendrzy. W Polsce można je spotkać od Bałtyku aż po Tatry. Lokalna społeczność określa je jako „czarne złoto”. W okolicach Szydłowa jest grubo ponad 1000 hektarów sadów śliwkowych. W Szydłowie i okolicach jest uprawianych około 40 odmian śliwek. Głównie są to odmiany deserowe. Najlepsze są odmiany: damacha, węgierka zwykła i dąbrowicka, stanley.

Metody przetwarzania śliwek:

- Suszenie na laskach. Tradycja tej metody jest przekazywana z pokolenia na pokolenie i sięga co najmniej XIX wieku.
- Tradycyjne smażenie powideł w żeliwnych kotłach

Marka Lokalna - jest narzędziem promocji produktów lokalnych i regionu.

Siła Marki Lokalnej leży w produktach pod nią sprzedawanych oraz w regionie, z którym jest związana. Marka Lokalna prócz informacji o jakości produktu, niesie wartości dodane – pozytywne skojarzenia z miejscem lub przedmiotem. Dzięki temu stanowi swoistą rekomendację dla produktów oraz buduje przyjazne relacje klientów z regionem i producentami.

Funkcje Marki Lokalnej

- Funkcjonuje w społeczności lokalnej jako wyróżnik.
- Stanowi dodatkowy argument dla klienta przemawiający za wyborem produktu nią opatrzonego (jakość, wiarygodność, trwałość, smak).
- Przynosi korzyści przedsiębiorcom.
- Niesie wartości dodane - pozytywne skojarzenia z miejscem lub przedmiotem. Dzięki temu stanowi swoistą rekomendację dla produktów oraz buduje przyjazne relacje klientów z regionem i wytwórcami. Określa tożsamość regionu.
- Tworzy lokalne miejsca pracy.
- Eksponuje wartości przyrodniczo-kulturowe i jest przyjazna dla środowiska

Produkt Tradycyjny

Produkty tradycyjne to produkty rolne, środki spożywcze, napoje spirytusowe, których jakość lub wyjątkowe cechy i właściwości wynikają ze stosowania tradycyjnych metod produkcji, a ich wytwarzanie jest udokumentowane co najmniej 25 lat. Okres ten odnosi się do udowodnionego „życia” produktu. Produkty tradycyjne są chronione prawem polskim lub prawem Unii Europejskiej. W Polsce produkty tradycyjne znajdują się na Liście Produktów Tradycyjnych tworzonej przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi (około 929 produktów).

Lista Produktów Tradycyjnych jest publikowana na stronie internetowej Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz raz w roku w Dzienniku Urzędowym Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi. (zgodnie z art. 55 ustawy o rejestracji i ochronie nazw i oznaczeń produktów rolnych i środków spożywczych oraz o produktach tradycyjnych).

Lista Produktów Tradycyjnych prowadzona jest przy współpracy Marszałków Województw oraz Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Marszałek Województwa zobowiązany jest do przyjmowania i oceny wniosków o wpis produktu na Listę Produktów Tradycyjnych. Pozytywnie zweryfikowane wnioski przesyłane są do Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi jest odpowiedzialny za przyjmowanie wniosków od Marszałków Województw oraz prowadzenie i uaktualnianie Listy Produktów Tradycyjnych.

Lista Produktów Tradycyjnych ma na celu wyłącznie identyfikację tradycyjnych produktów, a nie producentów wytwarzających tradycyjną żywność. Producenci nie są zobowiązani do poddawania się dobrowolnej kontroli, która miałaby na celu potwierdzenie zgodności produkcji z metodą wytwarzania zadeklarowaną przez nich we wniosku o wpis na Listę Produktów Tradycyjnych.

Nie wpływa to jednak na fakt, że producenci mogą potwierdzić zgodność produkcji z deklarowaną metodą m.in. poprzez skorzystanie z usług jednostek certyfikujących

akredytowanych zgodnie z Polską Normą PN EN-45011, które mogą wydawać tzw. „certyfikat zgodności”.

Produkt Regionalny

Produkty regionalne to produkty wytwarzane tylko w niektórych regionach Unii Europejskiej, a ich nazwa i technologia wytwarzania są prawnie chronione.

Produkt regionalny to produkt, którego jakość wynika z tradycji danego regionu, miejsca i sposobu wytworzenia oraz lokalnych surowców. Może on być produkowany tylko w określonym, tradycyjnym dla siebie regionie i równie tradycyjnymi metodami. Musi też być specjalnie oznakowany. Jego nazwa i technologia wytwarzania są prawnie chronione.

Do indywidualizacji produktów służą oznaczenia geograficzne - Chronione Oznaczenie Geograficzne i Chroniona Nazwa Pochodzenia. Wskazują one na pochodzenie produktów regionalnych, z których słynie dany region (bezpośrednio lub pośrednio).

Celem ochrony produktów regionalnych i tradycyjnych jest:

- Dywersyfikacja podaży wyrobów rolno-spożywczych
- Poprawa jakości i bezpieczeństwa produktów żywnościowych
- Dostarczanie konsumentom rzetelnej informacji na temat pochodzenia towarów
- Różnicowanie produkcji rolnej
- Rozwoju obszarów wiejskich poprzez powstawanie na wsi nowych miejsc pracy, rozwój turystyki i wzrost dochodów rolniczych

Chroniona Nazwa Pochodzenia (PDO)

Zgodnie z definicją podaną w art.2 ust. 1a rozporządzenia Rady nr 510/06 z dnia 20 marca 2006 r. Chroniona nazwa pochodzenia oznacza nazwę regionu, określonego miejsca lub, w wyjątkowych przypadkach, kraju, która służy do oznaczenia produktu rolnego lub środka spożywczego pochodzącego z tego regionu. Cechy charakterystyczne produktu są w istotnej lub wyłącznej mierze zasługą środowiska geograficznego, na które składają się czynniki naturalne i ludzkie, oraz którego produkcja, przetwarzanie i przygotowywanie mają miejsce na określonym obszarze geograficznym.

Nazwa produktu rolnego lub spożywczego może zostać zarejestrowana jako „Chroniona Nazwa Pochodzenia” (ang. Protected Designation of Origin - PDO) w następujących przypadkach:

- nazwa produktu powinna wykorzystywać nazwę regionu, konkretnego miejsca lub też w wyjątkowych przypadkach kraju, gdzie dany wyrób jest produkowany
- wytwarzanie surowców, produkcja wyrobu i jego przygotowywanie do sprzedaży, czyli cały proces technologiczny, powinien odbywać się na obszarze, do którego odnosi się nazwa

- jakość produktu lub jego cechy charakterystyczne powinny być głównie lub też wyłącznie związane z otoczeniem geograficznym, gdzie dany wyrób jest produkowany, czyli jakość produktu powinna być efektem jego pochodzenia
- w wyjątkowych przypadkach jako Chronione Nazwy Pochodzenia zarejestrowane mogą zostać także niektóre tradycyjne, nie geograficzne nazwy określające produkt rolny lub środek spożywczy

O rejestrację nazwy pochodzenia ubiegać się zatem mogą producenci wyrobów, których jakość jest bardzo ściśle i obiektywnie związana z pochodzeniem produktu z obszaru geograficznego, do którego nawiązuje nazwa.



Chronione Oznaczenie Geograficzne (PGI)

Zgodnie z definicją podaną w art.2 ust. 1b rozporządzenia Rady nr 510/06 z dnia 20 marca 2006 r. Chronione Oznaczenie Geograficzne oznacza nazwę regionu, określonego miejsca lub w wyjątkowych przypadkach, kraju, która służy do oznaczenia produktu rolnego lub środka spożywczego: pochodzącego z tego regionu. Renoma, jakość lub cecha charakterystyczna produktu może być przypisana temu pochodzeniu geograficznemu, oraz produkcja, przetwarzanie lub przygotowywanie mają miejsce na określonym obszarze geograficznym.

Nazwa produktu rolnego lub spożywczego może zostać zarejestrowana jako „Chronione Oznaczenie Geograficzne” (ang. Protected Geographical Indication - PGI) w następujących przypadkach:

- nazwa produktu powinna wykorzystywać nazwę regionu, konkretnego miejsca lub też w wyjątkowych przypadkach kraju, gdzie dany wyrób jest produkowany
- produkt posiada szczególną specyficzną jakość, reputację, cieszy się uznaniem lub też posiada inne cechy przypisywane pochodzeniu geograficznemu
- jakość produktów może być wynikiem zarówno czynników naturalnych, jak i ludzkich - klimatu, roślinności, ukształtowania terenu, wyjątkowości gleby lub też lokalnych umiejętności, metod i tradycji wytwarzania (tzw. lokalnego know-how)
- istnieje związek pomiędzy produktem a obszarem, z którego ten produkt pochodzi; związek ten nie musi jednakże być tak silny, jak w przypadku Chronionej Nazwy Pochodzenia - wymagane jest, aby co najmniej jeden (a nie wszystkie) z etapów całego procesu produkcyjnego - tzn. wytwarzanie surowców, produkcja wyrobu lub przygotowywanie do sprzedaży - odbywał się na obszarze, do którego nawiązuje nazwa.

Oznakowanie produktów posiadających Chronione oznaczenie geograficzne



Gwarantowana Tradycyjna Specjalność (TSG)

Zgodnie z definicją podaną w art. 2 ust. 1 rozporządzenia Rady (EWG) nr 509/2006 z dnia 20 marca 2006 r. Gwarantowana tradycyjna specjalność oznacza tradycyjny produkt rolny lub środek spożywczy uznany przez Wspólnotę ze względu na jego specyficzny charakter poprzez jego rejestrację zgodnie z ww. rozporządzeniem. Specyficzny charakter oznacza cechę lub zespół cech, które w sposób wyraźny odróżniają produkt rolny lub środek spożywczy od podobnych im produktów lub środków spożywczych należących do tej samej kategorii. Specyficzny charakter nie może ograniczać się do składu jakościowego lub ilościowego, lub do sposobu produkcji określonego w przepisach wspólnotowych lub krajowych, w normach ustalonych przez organy normalizacyjne lub w normach nieobowiązkowych. Zasada ta jednak nie ma zastosowania w przypadku, gdy wyżej wymienione przepisy lub normy zostały ustanowione w celu określenia specyfiki produktu.

Produktowi rolnemu lub spożywczemu może zostać wydane „Świadectwo Specyficznego Charakteru” (ang. Traditional Speciality Guaranteed TSG) w następujących przypadkach:

- produkt musi posiadać „specyficzny charakter”
- produkt posiada tradycyjny charakter, czyli wyprodukowany jest przy użyciu tradycyjnych surowców lub charakteryzuje się tradycyjnym składem lub sposobem produkcji lub przetwórstwa, odzwierciedlającym tradycyjną metodę wytwarzania

Wyłącznie producenci, którzy produkują produkty zgodnie ze specyfikacją mogą wykorzystywać wspólnotowe symbole umieszczane zarówno na produktach, jak i w materiałach reklamowych i promocyjnych. Sposób ich wykorzystywania zależy od producentów. Są oni ograniczeni wyłącznie poprzez przepisy odnoszące się do barw i kolorów symbolu.



Ochrona zarejestrowanych nazw

Wszystkie nazwy zarejestrowane jako Chronione Nazwy Pochodzenia lub Chronione Oznaczenia Geograficzne podlegają ochronie na terenie Unii Europejskiej. Ochrona ta obejmuje następujące zakazy:

- zabrania się jakiegokolwiek bezpośredniego lub nawet pośredniego użycia nazwy wobec produktów, które nie zostały objęte rejestracją, a nawet tych, które są podobne do produktów posiadających zarejestrowaną nazwę
- zabronione jest jakiegokolwiek niewłaściwe użycie zarejestrowanej nazwy nawet, jeżeli chroniona nazwa jest przetłumaczona lub towarzyszy jej wyrażenie „w stylu”, „typu”, „metoda”, „tak jak produkowane w”, „imitacja” lub inne podobne

- w przypadku produktów, które nie są podobne i nie należą do tej samej kategorii produktów, co produkty posiadające zarejestrowaną nazwę, zakaz jej używania dotyczy tylko takich przypadków, w których jej użycie wykorzystywałoby reputację chronionej nazwy
- zabronione też jest stosowanie innych praktyk, które mogą wprowadzać konsumenta w błąd co do prawdziwego pochodzenia lub natury produktu czy też jego wyjątkowych cech

Zgodnie z przepisami zawartymi w ustawie o rejestracji i ochronie nazw, naruszanie wymienionego zakresu ochrony jest surowo karane. Stosowany zakres kar jest bardzo zróżnicowany i zależy od skali naruszenia - od kary grzywny, aż do kary pozbawienia wolności do lat 5. Należy jednak pamiętać, że prawo do wykorzystywania zarejestrowanej nazwy przysługuje nie tylko tym producentom, którzy złożyli wniosek, ale także wszystkim innym wytwórcom z określonego we wniosku obszaru geograficznego, którzy produkują wyrób zgodnie z metodą produkcji zawartą w specyfikacji oraz poddają się kontroli. Ochrona Nazwy Specyficznego Charakteru uzależniona jest od tego, czy producenci ubiegający się o rejestrację wystąpili o jej zastrzeżenie. Jeśli nazwa nie została zastrzeżona, inni producenci mogą jej używać - bez względu na to, czy produkują zgodnie ze specyfikacją, czy też nie. Producenci, którzy nie przestrzegają specyfikacji, nie mają natomiast prawa używania logo (symbolu) potwierdzającego specyficzny charakter produktu i napisu „Gwarantowana Tradycyjna Specjalność”. Symbol graficzny informuje konsumentów, że specyficzny charakter produktu został zagwarantowany przez odpowiedni system kontroli i potwierdzony poprzez rejestrację w Komisji Europejskiej.

Charakterystyka produktów wyróżnianych znakiem „Jakość Tradycja”

Polska Izba Produktu Regionalnego i Lokalnego decyzją Urzędu Patentowego RP nr Z-307821 z dnia 9 października 2006 r. uzyskała Prawo Ochronne na wspólny znak towarowy gwarancyjny słowno-graficzny: JAKOŚĆ TRADYCJA

Na podstawie §6 Regulaminu używania Znak Jakościowego: „Jakość Tradycja” producent lub producenci tego samego produktu, ubiegający się o prawo używania Znak dla produktu, składa/składają do Biura Izby w formie papierowej i na elektronicznym nośniku informacji wnioski. Formularze wniosków o przyznanie znaku „Jakość Tradycja” można pobrać ze strony internetowej Polskiej Izby Produktu Regionalnego i Lokalnego. Znak przyznawany jest przez Kapitułę Znak, składającą się z 11 osób (4 delegowanych przez PIPRiL, 4 delegowanych przez Związek Województw RP i 3 niezależnych ekspertów).

Znak Jakość Tradycja



Surowce:

- pochodzą z gospodarstw ekologicznych lub
- pochodzą z gospodarstw o systemie produkcji stosujących Dobrą Praktykę Rolniczą i Dobrą Praktykę Hodowlaną z wyłączeniem GMO.
- surowce użyte do produkcji muszą być w pełni identyfikowalne (Traceability)

Produkty muszą się charakteryzować:

- tradycyjnym składem
- tradycyjnym sposobem wytwarzania,
- szczególną jakością wynikającą z ich tradycyjnego charakteru lub wyrażającą ich tradycyjny charakter,
- szczególną jakością lub reputacją odróżniającą je od produktów należących do tej samej kategorii. Za tradycyjny skład, tradycyjny sposób wytwarzania, tradycyjny charakter, uważa się takie produkty, które posiadają co najmniej 50 - letni rodowód (dwa pokolenia). Za tradycyjne rasy i odmiany uważa się te, które użytkowano przed 1956 rokiem.

Wniosek o otrzymanie znaku „Jakość Tradycja” jest nieco łatwiejszy do wypełnienia, ale podobny do wniosków o oznaczenia europejskie, a jego dodatkową funkcją jest przygotowanie krajowych producentów, poprzez przejście przez procedurę uzyskania znaku „Jakość Tradycja”, do aplikowania o oznaczenia europejskie.

Kategorie Produktów

Poniżej prezentujemy kategorie, według których wyróżniające się produkty zostały sklasyfikowane i zarejestrowane bądź w europejskim systemie jakości produktów tradycyjnych lub znanego pochodzenia lub też w systemie krajowym „Jakość Tradycja”.



miody



mięso i podroby



przetwory z mięsa



ryby



sery i nabiał



oleje i tłuszcze



owoce i warzywa



makarony i pierogi



zboża, mąki i kasze



pieczywo i ciasta



soki i napoje



piwo



inne produkty



przetwory z owoców i warzyw

Procedury rejestracji produktu

Pierwszy etap przeprowadzany jest w kraju członkowskim, drugi natomiast na poziomie Komisji Europejskiej.

Władze Państwa Członkowskiego są zobowiązane do dokładnego sprawdzenia wniosku, zarówno pod kątem formalnym, jak i merytorycznym, przed przesłaniem go do Komisji Europejskiej. Jedynie wnioski, które nie budzą żadnych zastrzeżeń w państwie członkowskim, mogą być przekazane na poziom unijny.

Procedura rejestracji na poziomie krajowym

Na poziomie krajowym przepisy dotyczące rejestracji reguluje Ustawa z dnia 17 grudnia 2004 r. o rejestracji i ochronie nazw i oznaczeń produktów rolnych i środków spożywczych oraz o produktach tradycyjnych (Dz. U. z 2005 r. nr 10, poz. 68).

Zgodnie z jej regulacjami wnioski o rejestrację nazwy pochodzenia, nazwy oznaczenia geograficznego oraz nazwy specyficznego charakteru składa się do Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

1. Wniosek o rejestrację chronionej nazwy może złożyć wyłącznie grupa w odniesieniu do produktów przez nią wytwarzanych,
2. Wniosek może dotyczyć tylko jednego produktu rolnego / środka spożywczego i powinien być przygotowany w oparciu o dużą wiedzę historyczną na temat danego produktu,
3. Wniosek powinien być sporządzony w języku polskim, w formie papierowej wypełniony pismem drukowanym w czarnym kolorze (w 2 egzemplarzach) oraz w wersji elektronicznej,
4. Do wniosku należy dołączyć dowód wpłaty za jego ocenę i przekazanie do Komisji Europejskiej. Koszt oceny wniosku wynosi 300 zł. Wpłat należy dokonywać na konto Urzędu Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Etapy rejestracji produktu

I Etap

pierwszy prowadzony jest w kraju członkowskim

II Etap

drugi na poziomie Komisji Europejskiej

I Etap – Poziom Krajowy

- Złożenie wniosku do Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi
- Ocena formalna wniosku - 14 dni
- Publikacja wniosku = możliwość wniesienia zastrzeżenia – 5 miesięcy
- Ocena merytoryczna – Rada ds. Regionalnych i Tradycyjnych Nazw Produktów Rolnych i Środków Spożywczych - 30 dni

- Decyzja Ministra – 14 dni
- Przekazanie wniosku do Komisji Europejskiej (procedura wydłuża się w przypadku wniesienia zastrzeżenia)

II Etap – Poziom Komisji Europejskiej

- Analiza i ocena wniosku – 6 miesięcy
- Publikacja głównych punktów w dzienniku urzędowym Wspólnot Europejskich = możliwość wniesienia zastrzeżenia – 6 miesięcy
- Decyzja o rejestracji(lub odmowie rejestracji) = umieszczenie nazwy w Rejestrze Chronionych Nazw Pochodzenia i Oznaczeń Geograficznych lub w Rejestrze świadectw szczególnego charakteru.
- Publikacja w Dzienniku Urzędowym Wspólnot Europejskich.

Wymagania dotyczące wniosku o rejestrację

Producenci, którzy zamierzają rejestrować nazwy wytwarzanych przez nich produktów powinni być świadomi, że przygotowywana specyfikacja wyrobu powinna zawierać przynajmniej: skład grupy składającej wniosek, metodę produkcji, opis produktu, opis obszaru geograficznego z którego pochodzi produkt, i określenie związku produktu z tym regionem, (w przypadku produktów ubiegających się o rejestrację nazwy specyficznego charakteru zgodnie z rozporządzeniem Rady 2082/92 zamiast „opis obszaru geograficznego, z którego pochodzi produkt i związek produktu z tym regionem”, należy podać dokładne informacje dotyczące tradycji wytwarzania danego produktu) rys historyczny i informacje dotyczące kontroli

Grupa

Przygotowania do złożenia wniosku należy rozpocząć od zidentyfikowania producentów wyrobu, którego nazwa ma zostać zarejestrowana. Identyfikacja ta powinna ułatwić zorganizowanie grupy składającej wniosek - tylko grupa może się bowiem starać o rejestrację nazwy produktu. Grupa, w myśl przepisów unijnych, oznacza jakiegokolwiek stowarzyszenie rolników, producentów lub przetwórców zajmujących się wytwarzaniem tego samego produktu rolnego lub spożywczego. Inne zainteresowane podmioty, na przykład sprzedawcy, konsumenci, czy smakosze i entuzjaści danego produktu, także mogą należeć do grupy i brać udział w jej pracach.

Metoda produkcji

Po ustaleniu grupy podmiotów zajmujących się wytwarzaniem danego produktu należy przystąpić do szczegółowego opisanie metody produkcji. Metoda powinno zostać opisana w taki sposób, aby każdy z producentów wiedział, jak wyrabiać dany produkt wyłącznie na podstawie informacji zawartych w przygotowanej specyfikacji. Opis powinien być zatem bardzo szczegółowy. Przy określaniu metody produkcji należy także dokładnie przemyśleć kategorię ochrony, o którą będzie się ubiegać

nazwa produktu regionalnego. Może ona bowiem wpływać na opis metody produkcji i wymagania stawiane producentom.

Opis produktu

Jednym z elementów specyfikacji jest opis produktu, w którym należy zawrzeć informacje dotyczące właściwości produktu końcowego, począwszy od składu mikrobiologicznego, chemicznego, jego zapachu i kształtu, a skończywszy na jego cechach organoleptycznych. Przedstawienie tych informacji ma w szczególności ułatwić przeprowadzanie kontroli wytwarzanych produktów oraz usprawnić wyłapywanie „fałszywek” i podróbek znajdujących się na rynku. Sporządzenie opisu produktu ma także na celu przedstawienie oryginalności, niepowtarzalności i jego wyjątkowych cech. Punkt ten jest szczególnie ważny w przypadku produktów, których nazwa ma zostać zarejestrowana jako nazwa specyficznego charakteru. Należy wtedy pokazać, że produkt posiada specyficzny charakter, a więc wyjątkowe cechy i właściwości, które odróżniają go od produktów do niego podobnych.

Obszar geograficzny i związek produktu z regionem (dotyczy nazw pochodzenia i oznaczeń geograficznych)

Właściwe określenie obszaru geograficznego jest kluczowym elementem specyfikacji produktu. Tylko na zdefiniowanym we wniosku obszarze będzie się mogła odbywać produkcja danego wyrobu. Producenci, przygotowując wniosek, powinni pokazać, w jaki sposób ich produkt związany jest z danym obszarem geograficznym i które z jego wyjątkowych cech są wynikiem produkcji na tym właśnie obszarze. Podstawą wytyczenia obszaru geograficznego mogą być np. granice występowania specyficznych gatunków roślin używanych przy produkcji, mikroklimat czy duża zmienność temperatur lub opadów w danym regionie, występowanie pewnych gatunków zwierząt czy też lokalne umiejętności producentów określane jako „know-how”.

Rys historyczny

We wniosku o rejestrację należy zawrzeć bardzo dokładne informacje dotyczące pochodzenia produktu, tradycji oraz historii jego wytwarzania. Informacje te mogą pochodzić z różnego typu materiałów źródłowych, w tym literatury, periodyków czy nawet prasy. Celem jest zaprezentowanie wszelkich możliwych dowodów potwierdzających, że dany produkt był wytwarzany na tym obszarze lub charakteryzował się wysoką jakością związaną z pochodzeniem z tego obszaru. Stare dokumenty, fotografie, publikacje czy receptury i przepisy, o ile uda się je tylko odszukać, należy dołączyć do wniosku. W przypadku produktów tradycyjnych szczególny nacisk należy położyć na udowodnienie, że zachowana została ugruntowana historycznie metoda produkcji.

Kontrola

W przypadku każdego produktu, którego nazwę producenci chcą zarejestrować jest wyznaczony organ, który będzie kontrolował proces produkcji. W Polsce instytucjami wyznaczonymi do przeprowadzania takiej kontroli są: Inspekcja Jakości Handlowej Artykułów Rolno – Spożywczych lub prywatne jednostki certyfikujące. Te ostatnie muszą być jednak akredytowane zgodnie ze standardami normy PN-EN 45011 :2000

oraz zostać upoważnione przez Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi do przeprowadzania kontroli, wydawania i cofania certyfikatów potwierdzających zgodność procesu produkcji produktów rolnych i środków spożywczych. Koszty przeprowadzonych kontroli ponoszą sami producenci. Opisywanej kontroli nie należy mylić z urzędową kontrolą jakości żywności, dokonywaną m.in. przez inspekcje weterynaryjną lub sanitarną.

Jak wytwarzać zgodnie z przepisami?



Produkty regionalne i tradycyjne, pomimo swej regionalności i tradycyjności, muszą być jak wszystkie inne produkty wytwarzane i wprowadzane do obrotu zgodnie z obowiązującymi przepisami.

Przepisy te są łatwiejsze do respektowania dla producentów produktów regionalnych i tradycyjnych, niż przepisy dotyczące produkcji masowej.

Rozporządzenia regulujące sprzedaż

- dla sprzedaży bezpośredniej - ROZPORZĄDZENIE MINISTRA ROLNICTWA I ROZWOJU WSI z dnia 29 grudnia 2006 r. w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej (Dz. U. z dnia 12 stycznia 2007r.).
- dla sprzedaży MOL - ROZPORZĄDZENIE MINISTRA ROLNICTWA I ROZWOJU WSI z dnia 8 czerwca 2010 r. w sprawie szczegółowych warunków uznania działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej (Dz.U.2010.113.753).

Sankcje związane z nieprzestrzeganiem wymogów prawnych

Każdy, kto produkuje lub wprowadza do obrotu środki spożywcze zepsute, zafałszowane lub o niewłaściwej jakości zdrowotnej podlega grzywnie, karze ograniczenia wolności albo karze pozbawienia wolności. Naruszeniem przepisów jest zarówno działanie prowadzone celowo jak i nieumyślnie.

Producenci wytwarzający produkty pochodzenia zwierzęcego w niewłaściwych warunkach i nie zapewniając odpowiednich wymagań weterynaryjnych w zakresie prowadzonej działalności, podlegają grzywnie. Jeżeli natomiast takie naruszenie może spowodować zagrożenie dla zdrowia publicznego lub też jeżeli producent nie zgłasza do badania zwierząt rzeźnych i ich mięsa lub mięsa zwierząt łownych, podlega on grzywnie, karze ograniczenia wolności albo karze pozbawienia wolności do roku.

Rozpoczęcie produkcji lub obrotu artykułami spożywczymi bez uzyskania decyzji potwierdzającej spełnienia wymagań koniecznych do zapewnienia higieny w procesie produkcji lub w obrocie oraz do zapewnienia właściwej jakości zdrowotnej wytwarzanych artykułów podlega karze grzywny.

Umieszczanie na rynku albo sprzedaż bezpośrednia produktów pochodzenia zwierzęcego bez uprzedniego zgłoszenia działalności powiatowemu lekarzowi weterynarii lub też wprowadzanie do obrotu produktów niezgodnie z kwalifikacją uzyskaną przez zakład podlega grzywnie, karze ograniczenia wolności albo karze pozbawienia wolności do roku.

Jako wykroczenie traktuje się wprowadzanie w błąd konsumenta, poprzez np. niewłaściwe oznakowanie produktu, co do jakości zdrowotnej lub wartości odżywczych środka spożywczego. Działalność taka podlega karze grzywny.

W jakiej formie sprzedawać własne produkty?

Sprzedaż własnych produktów wytwarzanych w gospodarstwie jest możliwa dwutorowo - w ramach sprzedaży bezpośredniej oraz w ramach działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej (tzw. MOL).

Sprzedaż bezpośrednia – sprzedaż z gospodarstwa, dotyczy produktów nieprzetworzonych pochodzenia zwierzęcego lub nie zwierzęcego, czyli: drobiu i zajęczaków, mleka, śmietany, jaj, miodu oraz zbóż, owoców, warzyw, ziół czy grzybów z własnych upraw i runa leśnego (również w postaci suszonej lub kiszonej). Nie wymaga rejestracji jako działalność gospodarcza, należy ją zgłosić w Powiatowym Inspektoracie Weterynarii miesiąc przed rozpoczęciem sprzedaży, podać jej zakres, rodzaj, wielkość oraz dołączyć opis, gdzie wyszczególnimy wykaz używanego sprzętu i pomieszczenie. Po otrzymaniu decyzji o akceptacji i opłaceniu opłaty skarbowej możemy rozpocząć sprzedaż. Sprzedażą bezpośrednią mogą być objęte wyłącznie produkty własne, wyprodukowane w ramach wytwarzania produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej (jaja, drób, itp.). Może być prowadzona w swoim województwie i w województwach przyległych, w następujących miejscach sprzedaży bezpośredniej:

- na terenie gospodarstw rolnych lub rybackich (w tym ze statku)
- na targowiskach (w tym z aut chłodni)
- w punktach sprzedaży detalicznej

Sprzedaż masowa – działalność MOL, dotyczy tylko produktów pochodzenia zwierzęcego: produktów mlecznych, przetworzonych (ser, masło), produktów rybołówstwa, surowych wyrobów mięsnych, w tym gotowych potraw z mięsa. W ten zakres działalności wchodzi również rozbiór i sprzedaż świeżego mięsa wołowego, wieprzowego, baraniego, końskiego, drobiowego, zwierząt łownych. Jako działalność przetwórcza wymaga spełnienia trudniejszych wymogów sanitarno-higienicznych, ale podobnie zgłoszenie następuje na 30 dni przed rozpoczęciem działalności, z projektem planu technologicznego w formie opisowej i graficznej. Decyzję i numer identyfikacji weterynaryjnej wydaje Powiatowy Inspektorat Weterynarii. Należy zarejestrować działalność gospodarczą oraz zarejestrować i zatwierdzić zakład u Powiatowego Inspektora Sanitarnego. Określona jest w rozporządzeniu MRiRW z dnia 8 czerwca 2010 r. w sprawie szczegółowych warunków uznania działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej. Działalność MOL może być prowadzona w:

- swoim województwie
- województwach przyległych

W obu przypadkach osoby zajmujące się żywnością, również pszczelarze, powinni mieć ważne badania lekarskie o braku jakichkolwiek przeciwwskazań do kontaktu z nią.

Forma sprzedaży bezpośredniej jest prostsza, nie wymaga dużych nakładów na inwestycje, tak jak działalność MOL.

Przykład: mleko i śmietanę rolnik może zbywać poprzez sprzedaż bezpośrednią, natomiast masło, twaróg i sery dojrzewające poprzez działalność MOL.

Odstępstwa od wymogów dla wyrobów regionalnych i tradycyjnych

Wytwórcy produktów tradycyjnych mogą starać się o udzielenie odstępstw od obowiązujących i prawnie uregulowanych wymogów produkcyjnych (weterynaryjnych, higienicznych lub sanitarnych). Niezmiernie ważne jest, aby pamiętać, że odstępstwa muszą wynikać ze stosowania przez producentów niezmiennych, tradycyjnych metod wytwarzania:

- nie mogą wpływać negatywnie na jakość zdrowotną produktu
- mogą być przyznane wyłącznie wtedy, gdy wynikają z tradycyjnej metody produkcji, a nie są związane np. z brakiem środków finansowych na dostosowanie zakładu do wymagań produkcyjnych

Zgodnie z unijnymi przepisami, których przykładem może być Decyzja Komisji nr 97/284 z dnia 25 kwietnia 1997 roku dotycząca produktów na bazie mleka, którym można udzielić odstępstw od ogólnie obowiązujących wymagań przy produkcji, produkty o tradycyjnych cechach oznaczają produkty, które są:

- uznane historycznie
- wytwarzane zgodnie z zaleceniami technicznymi lub metodami produkcyjnymi skodyfikowanymi lub zarejestrowanymi w państwie członkowskim, w którym produkt ten jest tradycyjnie wytwarzany
- chronione na mocy prawa krajowego, regionalnego lub lokalnego w państwie członkowskim, w którym produkt ten jest tradycyjnie wytwarzany

Odstępstwa przyznawane na mocy tej decyzji wynikają wyłącznie z tradycyjnego charakteru wytwarzanych produktów. Producenci mogą uzyskać odstępstwa od wymagań dotyczących materiałów, z których zbudowane są przyrządy i sprzęt używany do produkcji lub pakowania wyrobów tradycyjnych oraz w odniesieniu do dojrzewalni lub pomieszczeń dla takich produktów.

Zgodnie z przepisami decyzji dojrzewalnie dla produktów tradycyjnych mogą składać się z geologicznych, naturalnych ścian oraz ścian, podłóg, stropów i drzwi, które:

- nie są wygładzone
- nie są nieprzepuszczalne
- mogą być nietrwałe
- nie muszą być powleczone powłoką w jasnym kolorze
- nie muszą być pokryte materiałem nierdzewnym

Częstotliwość i rodzaj czyszczenia oraz dezynfekcji w takich pomieszczeniach powinien być dostosowany do typu prowadzonej działalności, w celu uwzględnienia specyficznej flory znajdującej się w otoczeniu. Ponadto w ustawie o wymaganiach weterynaryjnych dla produktów pochodzenia zwierzęcego znajduje się delegacja dla ministra właściwego do spraw rolnictwa, który w drodze rozporządzenia może określić wymagania weterynaryjne przy produkcji i dla produktów pochodzenia zwierzęcego o tradycyjnym charakterze. Warto zauważyć, że na mocy tej delegacji udzielenie odstępstw większych niż odstępstwa przewidziane w decyzji Komisji nr 97/284 jest możliwe wyłącznie dla produktów sprzedawanych w ramach sprzedaży bezpośredniej. Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi do tej pory tylko raz skorzystał z możliwości wydania takiego rozporządzenia. Rozporządzenie to dotyczy warunków produkcyjnych dla oscypka, redykołki, bryndzy i żentycy, które na jego mocy mogą być wytwarzane m.in. z nie pasteryzowanego mleka i przy użyciu drewnianych narzędzi.

Podczas pisania tekstu korzystano z następujących źródeł:

www.ijhar-s.gov.pl

www.minrol.gov.pl

www.doradztworolnicze.com.pl

www.modr.pl

V. GŁÓWNE PROBLEMY, BARIERY I RYZYKA WYSTĘPUJĄCE W PIERWSZYM OKRESIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ.

*Wizja bez działania pozostaje jedynie marzeniem.
Działanie bez wizji jest tylko czynnością.
Wizja i działanie mogą zmieniać świat”
(Joel Baker)*

1. Cele działalności gospodarczej.

Nasze rozważania niewątpliwie powinniśmy rozpocząć od znaczenia, jakie temu pojęciu nadaje ustawa o swobodzie działalności gospodarczej¹. Szczegółowe regulacje omówione zostały w rozdziale 1, na chwilę jednak powróćmy do zasadniczych atrybutów tego pojęcia. Za działalność gospodarczą uznaje ona zarobkową działalność wytwórczą, budowlaną, handlową, usługową oraz poszukiwanie i wydobywanie kopaliny ze złóż, a także działalność zawodowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły. Podkreślić należy zarobkowy charakter działalności gospodarczej. Czy oznacza to konieczność osiągania zysku, czyli nadwyżki przychodów (zarobku) nad kosztami realizowanych działań? Zdania w doktrynie teoretyków prawa gospodarczego są podzielone. Jednak zgodnie z orzecznictwem sądowym określenie „zarobkowy” należy rozumieć, jako proces podporządkowany regułom opłacalności i zysku. Nie oznacza to co prawda, że zysk ten będzie osiągnięty, o tym zadecyduje w ostateczności wiele złożonych czynników. wewnętrznych i zewnętrznych. Co kryje się natomiast pod sformułowaniem „w sposób zorganizowany i ciągły”?

Wobec wielu kierunków rozważań i rozlicznych interpretacji, przyjmujemy na użytek niniejszego poradnika, iż działalność, o ile ma być gospodarczą, nie może być podejmowana sporadycznie, jednorazowo czy okazjonalnie.

Warto, mając na uwadze, iż poradnik kierowany jest głównie do osób zamieszkujących obszary wiejskie, podkreślić należy, iż przepisy ustawy o swobodzie działalności gospodarczej nie stosują się do wynajmowania przez rolników pokoi, sprzedaży posiłków domowych i świadczenia w gospodarstwach rolnych innych usług związanych z pobytem turystów (tzw. usługi agroturystyczne). Nie stosują się ich również do działalności wytwórczej w rolnictwie w zakresie upraw rolnych oraz chowu i hodowli zwierząt, ogrodnictwa, warzywnictwa, leśnictwa i rybactwa śródlądowego. Szerszą definicję działalności gospodarczej zawierają ustawy podatkowe, w szcze-

¹ Ustawa z dnia 2 lipca 2004 o swobodzie działalności gospodarczej, Dz. U. 2004 Nr 173 poz. 1807

gólności Ordynacja Podatkowa². Przez działalność gospodarczą rozumie się nie tylko każdą działalność zarobkową w rozumieniu przepisów o swobodzie działalności gospodarczej, w tym wykonywanie wolnego zawodu, a także każdą inną działalność zarobkową wykonywaną we własnym imieniu i na własny lub cudzy rachunek, nawet, gdy inne ustawy nie zaliczają tej działalności do działalności gospodarczej lub osoby wykonującej taką działalność do przedsiębiorców.

Osobę (fizyczną, prawną bądź jednostkę organizacyjną niebędącą osobą prawną) wykonującym we własnym imieniu działalność gospodarczą nazywamy przedsiębiorcą. Za przedsiębiorców uznaje się także wspólników spółki cywilnej w zakresie wykonywanej przez nich działalności gospodarczej (art. 4). Definicję przedsiębiorcy i przedsiębiorstwa zawiera również ustawa kodeks cywilny (art. 431)³, w myśl którego przedsiębiorca to osoba fizyczna, osoba prawna oraz inna jednostka organizacyjna, którym ustawa przyznaje zdolność prawną, prowadząca we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową.

Szczegółowe przepisy dotyczące rejestracji przedsiębiorców, jako czynności niezbędnej do rozpoczęcia działalności gospodarczej, przedstawione zostały szczegółowo w rozdziale 1 i 3.

Powróćmy, więc do zasadniczej kwestii - podejmowane przez nas działania służyć powinny osiągnięciu zysku. Czy zawsze on właśnie jest najważniejszy, czy czasem potencjalnym przedsiębiorcom nie towarzyszą inne, bardziej złożone motywacje?

Autorzy książki „Zysk nie jest ważny, jest najważniejszy”⁴ zachęcają: „...zanim zaczniesz dalej czytać, musisz podjąć pewną decyzję”. Dlaczego prowadzisz własny interes, jaki jest twój cel? Jako jedyną słuszną odpowiedź wskazują: „Żeby ZAROBIC” (str. 6). Rozpoczynanie własnej działalności, jedynie z powodu okoliczności, w których się znaleźliśmy czy braku zadowolenia z sytuacji ekonomicznej, życiowych trudności jest obarczone zbyt dużym ryzykiem. Fakt bycia bezrobotnym nie jest wystarczającym motywem podjęcia trudu prowadzenia własnego interesu – bez względu na jego rozmiar czy zakres planowanej aktywności. Zwolennicy i „namawiacze” na tworzenie podmiotów ekonomii społecznej, pewnie się oburzą, ale pamiętać oni powinni, iż podmioty takie z mocy prawa mają wiele ułatwień i dogodności, których przeciętny, zwyczajny przedsiębiorca nie doświadcza.

Trudno się nie zgodzić, szczególnie z perspektywy ponad 20 lat prowadzenia działalności gospodarczej, ze stwierdzeniem autorów, iż wypracowanie prawdziwego zysku wymaga nie tylko właściwego, odpowiedniego przygotowania, ale również absolutnego poświęcenia się firmie, szczególnie w trudnych warunkach zewnętrznych.

„Rzuć sobie wyzwanie i zawieś wyżej poprzeczkę. Nawet jeśli oznaczać to będzie pra-

² Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997r. Ordynacja podatkowa, Dz. U. 1977 Nr 137 poz. 926, ujednolicono na podstawie Dz. U. z 2012 r., poz. 749,1101,1342,1529 z 2013 r. poz. 35.

³ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks cywilny, Dz. U. z 1964 r Nr 16, poz. 93 z późn. zm.

⁴ „Zysk nie jest ważny, jest najważniejszy”, George Cloutier we współpracy z Samantą Marshall, Explanator, 2011

cę w soboty i niedzielę. Na ryby możesz się wybrać w którykolwiek weekend. Ale czas na zarabianie to zawsze TEN czas. Prowadzenie firmy nie jest takie skomplikowane. Wszystko sprowadza się do tego, jak ciężko pracujesz i jak wykorzystujesz w pracy swój spryt, zarówno w tych lepszych jak i gorszych czasach.” (str. 7-8)

Wszystkim, którzy będą się zastanawiać nad rozpoczęciem własnej działalności gospodarczej, należy zadedykować dwa inne dramatyczne i szczególnie w warunkach polskich (powolnego przechodzenia od tzw. „ekonomii socjalizmu” do gospodarki rynkowej) szokujące stwierdzenia wyniesione z Harvard Business School: „**Kochaj firmę bardziej niż rodzinę**”(tytuł całego rozdziału 4), „**W soboty i niedziele też trzeba pracować**” (str. 56) czy „**Więzy krwi i interesy nie idą w parze**” (str. 63).

2. Jakie kierują nami motywy?

Skoro w sposób jednoznaczny rozstrzygnęliśmy, iż zasadniczym podstawowym celem prowadzenia działalności gospodarczej jest zysk czas zając się motywami. Decydując się na prowadzenie działalności gospodarczej zawsze towarzyszyć temu będzie jakiś konkretny motyw czy potrzeba, dla przykładu:

- zarabianie na życie, utrzymanie rodziny,
- chęć kierowania własnym życiem i bycia niezależnym od „szefów” czy „przełożonych”;
- wykonywanie w sposób samodzielny swojego zawodu (adwokat, architekt, lekarz..),
- kultywowanie tradycji rodzinnych i podtrzymanie tradycji sektora prywatnego,
- ambicje twórcze, chęć zaspokojenia swojej kreatywności,
- chęć szybkiego osiągnięcia pozycji zawodowej

Nie ma lepszych lub gorszych motywów. Ważne, aby był stałym, solidnym elementem naszej woli i świadomości. Zbudowanie własnego biznesu to proces długotrwały, wieloletni - potrzebna jest silna wola, determinacja no i oczywiście motywacja - stała, permanentna, niezniszczalna.

Zniechęcony do działania przedsiębiorca, bez wiary w swoje możliwości i możliwość osiągnięcia sukcesu jest jak artysta – muzyk, który nie wierzy, że umie grać na instrumencie.

Wielokrotnie zadajemy sobie pytanie, jakie szczególne cechy powinien posiadać ktoś, kto pragnie stać się przedsiębiorcą. Wszystkie te, które każdy, w miarę dobry pracownik plus coś co mu pozwoli nimi zarządzać. Wiedze i inteligencję, doświadczenie i umiejętności, samodzielność i odpowiedzialność, profesjonalizm i zdolność do współpracy, skuteczność i efektywność, jasność w formułowaniu i wyrażaniu myśli czy poglądów, zdolności organizacyjne, kulturę oraz tzw. orientację biznesową - czyli skłonność do podejmowania ryzyka, inwestowania (różnych dostępnych zasobów) w celu osiągnięcia zysków.

Niewątpliwie, wynika z naszych rozważań, że szczególnie młodzi ludzie – przyszli

„młodzi biznesmeni” powinni podejmować działalność gospodarczą w przedmiocie na którym się znajdują, w większości przypadków „z Nawstwo” to jest to zbieżne z kierunkiem ich wykształcenia. Zdarzyło mi się jednak spotykać młodych przedsiębiorców, realizujących swoje własne życiowe pasje, które od wczesnych lat ich młodości realizowane były poza głównym nurtem ich nauki. Co jednak zrobić kiedy w danym lokalnym otoczeniu, nie ma specjalnego – rynkowego zapotrzebowania na wykonywanie pracy w tym konkretnym wyuczonym zawodzie. Pytanie jest o tyle zasadne, że już od dziesięcioleci staramy się, bezskutecznie, kształcić kadry zgodnie z potrzebami gospodarki. Oznaczać to może, iż problem braku popytu (zapotrzebowania) na świadczenie pracy, w zakresie przez nas wyuczonym może mieć charakter strukturalny i występować zarówno w mieście jak i na obszarach wiejskich.

3. W jakiej formie organizacyjnej i prawnej powinniśmy rozpocząć naszą działalność gospodarczą?

Pytanie o charakterze podstawowym, zasadniczym przez co odpowiedź jest trudna i złożona. Uwzględnić musimy nie tylko wiele czynników zewnętrznych, na które nie mamy żadnego wpływu, ale również warunki subiektywne związane z konkretną, naszą sytuacją finansową, rodzinną, posiadaną wiedzą i doświadczeniem a także, dla przykładu, to co nazywamy pozycją towarzyską czy społeczną. To ostatnie staje się szczególnie ważne, kiedy planowana działalność prowadzona będzie w małych społecznościach np. wiejskich.

Jest kilka czynników, od których zależy decyzja o wyborze formy prowadzenia przez nas działalności gospodarczej. Do najważniejszych należy zakres i przedmiot planowanej przez nas aktywności gospodarczej oraz projektowana wielkość i struktura organizacyjna przedsiębiorstwa.

W przypadku działalności wykonywanej osobiście, której rezultaty zależą będą w zasadzie od naszych cech (w tym wiedzy, umiejętności i doświadczenia) a nie zatrudnianego w przedsiębiorstwie personelu powinniśmy wybrać status „*osoby fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą*”. Nie użyto w tym miejscu świadomie sformułowania „zatrudnianego w firmie”, ponieważ pod tym pojęciem „*firmy*” w prawie polskim rozumie się jedynie nazwę - „szyld”, pod którym przedsiębiorca prowadzi działalność gospodarczą. Dla przykładu Jan Kowalski zamieszkały w miejscowości Wańtuchy w gminie Bielany (powiat sokołowski) prowadzący działalność gospodarczą, jako osoba fizyczna pod nazwą:

„JAN KOWALSKI Zintegrowane Usługi i Produkty Turystyczne”

może utworzyć i prowadzić kilka przedsiębiorstw w różnych rejonach Polski lub na terytorium dowolnie wybranego innego kraju członkowskiego Unii Europejskiej (pamiętajmy o zasadzie swobodnego świadczenia usług). Może do niego należeć prowadzony w tej miejscowości obiekt hotelowy, restauracja nad morzem, trzy apar-

tamenty do wynajmowania na Wyspach Kanaryjskich, Zakłady Produkcji Serów Mlecznych w Orzyszu czy wypożyczalnia i serwis nart, połączone z nauką jazdy w Białce Tatrzańskiej.

Wszystkie te niezależnie, funkcjonujące przedsiębiorstwa, prowadzone będą pod jednolitą firmą. Podatek dochodowy z ich działalności będzie rozliczany i opłacany przez Jana Kowalskiego łącznie. Oczywiście, podany przykład ilustruje sytuację, w której przedsiębiorca Jan Kowalski nie wykonuje tej całej działalności osobiście, nie byłoby to możliwe. W praktyce każde z jego przedsiębiorstw posiada własną kadrę osób znających na danym, konkretnym przedmiocie działalności.

Autonomiczny, osobisty sposób wykonywania działalności gospodarczej, dotyczy w zdecydowanej większości przypadków, niezbyt szerokiego zakresu działalności gospodarczej prowadzonej często lokalnie i na niewielką skalę w takich obszarach jak dla przykładu: handel, usługi dla ludności (pralnia, szewc, doradztwo finansowe, usługi budowlane, edukacja itp.). Co do zasady skala finansowa tej działalności, wyrażona przychodami, nie powinna być znacząca. Nie ma przepisów w tej sprawie, ale można szukać przesłanek w ustawie o rachunkowości, która nakazuje prowadzenie ksiąg rachunkowych wszystkim podmiotom o przychodach powyżej określonej w ustawie kwoty. Osoby prawne (na przykład stowarzyszenia i fundacje) mają taki obowiązek, bez względu na skalę prowadzonej działalności - „od chwili swojego narodzenia”, również kiedy nie prowadzą działalności gospodarczej a jedynie zarobkową lub osiągają przychody jeszcze w inny sposób. Zobowiązane są one również do prowadzenia ksiąg „również kiedy nie osiągają żadnych przychodów, chociaż nie bardzo wiadomo po co takie podmioty mogłyby być zawiązywane.

W praktyce mamy często do czynienia z osobami fizycznymi prowadzącymi działalność finansową na dużą skalę (szczególnie w sektorze handlu czy transportu); rodzi to często problemy w sferze zarządzania takimi strukturami oraz w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania. Opis i wyjaśnienie tych kwestii wykracza jednak zdecydowanie poza ramy niniejszego opracowania - „poradnika dla młodego biznesmena”.

Kolejnym interesującym do omówienia zagadnieniem, związanym z wyborem formy prawnej jest przypadek, w którym będziemy mieli do czynienia ze współpracą dwóch lub większej liczby osób. Idea wspólnego utworzenia przedsiębiorstwa i prowadzenia razem działalności gospodarczej może się zmaterializować poprzez podpisanie umowy spółki cywilnej lub zawiązanie spółki – osobowej lub kapitałowej. Wybór w istocie zależeć będzie od intencji partnerów co do istoty i zakresu wnoszonych przez poszczególnych partnerów wkładów oraz ich oczekiwań co do efektów ekonomicznych utworzonej spółki. Wniesienie jedynie wkładów kapitałowych rodzic będzie oczywiście dążenie do maksymalizacji zysków i zapewnienia wysokiej stopy zwrotu na kapitale. Różnorodne formy prawne działalności gospodarczej zostały obszernie omówione w rozdziale 1, a konkretna rekomendacja co do wyboru jednej z nich poprzedzona musi być zawsze szczegółową analizą stanu faktycznego. Osoby

zainteresowane mogą skierować zapytanie pod adres jaroslaw.supera@imfib.com.
Warta szczególnych rozważań i przemyśleń jest forma spółki z o.o. (jedno lub wiele osobowej) o charakterze rodzinnym.

4. Jak zdobyć środki finansowe na rozpoczęcie działalności ?

Niewątpliwie najlepiej je posiadać lub rozpoczynać działalność gospodarczą w zakresie, który nie wymaga znaczących nakładów finansowych. Jest to dosyć częsty przypadek w sferze usług wykonywanych osobiście (wszelkiego rodzaju usługi pośrednictwa, komisju, poligraficzne, edukacyjne, kultury). Wymaga to jednak, w większości takich przypadków posiadanych osobiście pewnych darów – wiedzy, umiejętności lub talentów, które ktoś będzie chciał zakupić i za nie zapłacić. Nie zdarzy nam się jednak to już w sferze produkcji przemysłowej czy budownictwa. Nie odnosimy się w niniejszym poradniku do sfery rolnictwa, ponieważ jego celem i istotą jest pomoc osobom młodym z obszarów wiejskich poszukiwania pozarolniczych form i źródeł dochodów.

Niestety wiadomości płynące z sektora finansowego nie są zachęcające. Pozyskanie środków finansowych (kredytu lub pożyczki) na rozpoczęcie działalności gospodarczej przez osobę młodą jest praktycznie niemożliwe. O ile oczywiście nie ma ona możliwości przedstawienia instytucji finansowej silnych gwarancji czy materialnych zabezpieczeń takiej operacji. Mogą w tym oczywiście pomóc rodzice, przyjaciele lub jeden z partnerów w planowanym biznesie. W tej sytuacji szczególnego znaczenia nabierają wszelkie formy pomocy państwa i uzyskanie dotacji na uruchomienie działalności gospodarczej i tworzenie nowych miejsc pracy. W odniesieniu od obszarów wiejskich, szczególnym zainteresowaniem cieszą się dotacje udzielane przez powiatowe urzędy pracy, lokalne grupy działania czy oddziały terenowe Agencji Rozwoju i Modernizacji Rolnictwa. Szczegółowe regulacje i kryteria dostępu do tych programów oraz warunki pozyskiwania dotacji dostępne na stronach internetowych tych podmiotów.

Jednym z kluczowych czynników analizowanych przez instytucję, do której zwrócimy się z prośbą o udzielenie dotacji, pożyczki bądź kredytu będzie przygotowany przez nas biznes plan, w szczególności plan finansowy operacji obejmujący horyzont czasowy zgodny z okresem zwrotu pozyskanego kapitału. Czy uda nam się przeżyć – dożyć końca tego okresu i po spłacie naszych zobowiązań zapewnić trwałe funkcjonowanie naszego przedsiębiorstwa przez kolejne i długie lata?. Perspektywy te zależą w dużej mierze od charakteru i planowanej działalności gospodarczej. Konieczne są jakościowe, odmienne metodologicznie, analizy dla poszczególnych sektorów – budownictwa, przemysłu oraz handlu i usług. Różnice między tymi sektorami dotyczą przede wszystkim sposobu określania minimalnej, efektywnej skali produkcji czy tzw. kosztów wejścia na rynek. Wszędzie tam gdzie koszty wytworzenia i umieszczenia produktu na rynku są wyższe, efekt przypadkowego podjęcia takiej działalności jest mniej prawdopodobny i przez to gwarancja sukcesu, czyli utrzyma-

nia się na rynku, wyższa. Większe przedsiębiorstwa charakteryzują się również nie tylko niższymi kosztami jednostkowymi produkcji (z uwagi na jej skalę) a przez to wyższą efektywnością, ale również łatwiejszym dostępem do zasobów zewnętrznych (kadrowych, finansowych, marketingowych). W przypadku zdolności do wejścia na rynek i przetrwania utworzonego przedsiębiorstwa choćby tylko przez okres kilku początkowych lat najistotniejszym czynnikiem, jest kapitał ludzki, wiedza i umiejętności właściciela. Małe podmioty, tworzone i zarządzane przez osoby lepiej do tego przygotowane i posiadające niezbędne ku temu predyspozycje i umiejętności, charakteryzują się większym prawdopodobieństwem przeżycia. Dariusz Szymański, opisując wyniki badań żywotności nowo powstałych mikro przedsiębiorstw w Polsce latach 2002 – 2007⁵ słusznie zauważa, iż miernikiem jakości kapitału ludzkiego właściciela jest w znaczącym stopniu wykonywane przez niego poprzednie zajęcie.

„Zajmowanie stanowiska kierowniczego w przeszłości pozytywnie oddziałuje na żywotność firmy. Natomiast bycie osobą bezrobotną może powodować, iż pomysł na samo zatrudnienie jest konsekwencją w znalezieniu pracy w charakterze pracownika najemnego. Tym samym rozpoczęcie działalności jest mniej przygotowane i przemyślane, a założyciel firmy zwykle dysponuje mniejszymi środkami, co będzie powodować wyższe ryzyko likwidacji w pierwszej fazie cyklu życia”.

Autor wskazuje również iż wiek przedsiębiorcy wyraża dwa bardzo ważne czynniki – poziom doświadczenia oraz nastawienie do ryzyka. Osoby młodsze są skłonne do podjęcia większego ryzyka, mają zwykle mniejsze zdolności finansowe oraz cechują się mniejszym doświadczeniem biznesowym (często żadnym). Warto przytoczyć jeszcze jedną cenną obserwację autorów tych badań. Ryzyko likwidacji przedsiębiorstwa rośnie od pierwszego dnia po jego utworzeniu, osiągając lokalne maksimum dla około 20 miesięcy funkcjonowania. Następnie maleje i zaczyna rosnąć po przekroczeniu 40-50 miesięcy. Małe podmioty gospodarcze cechują się krótkim okresem żywotności. Szczególnie dotyczy to handlu i usług oraz przemysłu. W świetle tych badań w pełni uzasadnionym stwierdzeniem jest teza, iż czynnikami najbardziej oddziaływanymi na zdolność przedsiębiorcy czy przedsiębiorstwa jest wielkość podmiotu, poziom kapitału ludzkiego właściciela i zatrudnianych pracowników oraz stopień dywersyfikacji działalności gospodarczej a przez to ograniczanie wszelkiego rodzaju ryzyk. Wpływ formy prawnej na zdolność do przetrwania na rynku ma ważne znaczenie w pierwszych dwóch latach życia, po tym okresie ryzyko likwidacji nie zależy już od tego czynnika.

5. Wnioski.

Mając na uwadze jedynie tytuł niniejszego poradnika „Od pomysłu do rejestracji..” recepta, którą można przepisać osobie planującej uruchomienie własnego biznesu jest bardzo prosta. Większość czynności rejestracyjnych została uproszczona, stworzono możliwość ich realizacji drogą elektroniczną, ograniczono konieczność chodzenia po wielorakich urzędach i wypełniania mnóstwa formularzy. Idea ”jednego okienka” zo-

⁵ URI: <http://depotuw.ceon.pl/handle/item/177>, 2013-02-18

stała w Polsce wdrożona i funkcjonuje. Można to skwitować jednym zdaniem:

Od pomysłu do rejestracji droga jest prosta i krótka. Ale co dalej, kiedy już jesteśmy zarejestrowani? Czy nam się powiedzie? Czy spłacimy kredyty? Czy będziemy mieli klientów? Jeżeli ktoś od nas coś kupi czy nam zapłaci? Czy nie zbankrutujemy? Czego będziemy potrzebować, aby przeżyć przynajmniej pierwszy i drugi rok?

W poradniku wskazano kluczowe zagadnienia, które powinny być przedmiotem rozważań na etapie planowania własnej działalności gospodarczej. O potencjalnym sukcesie zadecydują ostatecznie dwa czynniki: **kapitał i praca**.

Kapitał rozumiany jako nasze własne zasoby wiedzy i umiejętności. Środki finansowe można pozyskać na wiele sposobów proces przyswajania wiedzy i nabywania umiejętności jest długotrwały – rozpoczyna się z chwilą urodzenia. Jest zdeterminowany przez rodzinę, szkołę, otoczenie w którym żyliśmy czy żyjemy. Nie da się tego po prostu kupić. Pamiętać też należy, że utraconego czasu nie uda się nigdy odzyskać. Przydałyby się też doświadczenia, ale stawianie takiego postulatu ludziom młodym byłoby niewątpliwie nadużyciem.

W poradniku wskazano zaledwie niektóre, wybrane problemy, bariery i ryzyka związane z uruchamianiem działalności gospodarczej. Część z nich można rozwiązać czy wyeliminować, większość jednak jest na stałe związana z prowadzeniem biznesu. Trzeba je jednak rozumieć, aby ograniczać negatywny wpływ - nie uda się ich całkowicie uniknąć. Życzymy sukcesów na tej drodze.

