

INFORMATOR

DLA PRZEDSIĘBIORCÓW



KRAKÓW



URZĄD MIASTA
KRAKOWA



fot. Artur Żyrkowski

Szanowni Przedsiębiorcy!

Oddajemy w Państwa ręce ostatnie wydanie **Informatora dla Przedsiębiorców „msp.krakow.pl”** w roku 2006. Mamy nadzieję, iż wszystkie dotychczasowe wydania informatora prezentują ciekawe, ważne dla Państwa wiadomości, stanowią cenne źródło informacji na temat funkcjonowania sektora małej i średniej przedsiębiorczości, a wiedza wyniesiona z lektury artykułów pomaga w codziennym prowadzeniu przedsiębiorstwa.

Liczymy, że artykuły zamieszczone w tym numerze również spotkają się z Państwa zainteresowaniem. natomiast z artykułami z poprzednich edycji można zapoznać się na naszej stronie internetowej poświęconej sektorowi małej i średniej przedsiębiorczości **www.msp.krakow.pl**.

Zespół redakcyjny pragnie gorąco podziękować czytelnikom oraz wszystkim instytucjom i osobom współpracującym za czas poświęcony *Informatorowi* w roku 2006, mając jednocześnie nadzieję na owocną współpracę w kolejnym roku.

Jednocześnie wraz z podziękowaniami składamy Państwu najserdeczniejsze życzenia wesołych i spokojnych Świąt Bożego Narodzenia spędzonych w gronie rodzinnym oraz szczęśliwego Nowego Roku niosącego ze sobą wszelką pomyślność.

Redakcja

INFORMATOR

DLA PRZEDSIĘBIORCÓW



REDAKCJA

Informator dla Przedsiębiorców
„msp.krakow.pl”
Referat ds. Integracji Europejskiej
i Rozwoju Przedsiębiorczości
Wydział Strategii i Rozwoju Miasta
Urząd Miasta Krakowa
Pl. Wszystkich Świętych 3/4
31-004 Kraków
tel.: (0 12) 61 61 409, 61 61 416
e-mail: msp@um.krakow.pl
www.msp.krakow.pl

Konsultacja
i koordynacja prac redakcyjnych:
dr Bogdan Rogoda

Sekretarz redakcji:
Anna Brydniak

SPIS TREŚCI

PRAWO

- Regulowana działalność gospodarcza 4-6
Umowa zlecenia a inne umowy
o świadczenie usług, cz. IV 7-8

MARKETING W PRAKTYCE

- Dlaczego klienci kupują
markowe produkty? cz. III 9-10

KOMENTARZ EKSPERTA

- Siła koalicji 11

INFORMACJE DLA PRZEDSIĘBIORCÓW

- Fundusze poręczeniowe w Krakowie 12-13
Ewidencje w działalności gospodarczej
prowadzonej przez osoby fizyczne, cz. I
– *Izba Skarbowa* 14-15
Komunikat o sytuacji społeczno-gospodarczej
województwa małopolskiego
w październiku 2006 r.
– *Urząd Statystyczny* 16
Wybrane wskaźniki ogólnopolskie
– *Urząd Statystyczny* 17
Zasiłek chorobowy tylko dla ubezpieczonych
– *Zakład Ubezpieczeń Społecznych* 18

Polskie prawo przewiduje trzy formy reglamentacji działalności gospodarczej. Obok omówionej już działalności koncesjonowanej (por. Kazimierz Pawlik, *Koncesjonowanie działalności gospodarczej*, MSP Nr 17, październik 2006) oraz działalności, której podejmowanie i wykonywanie wymaga uzyskania zezwolenia, licencji lub zgody (por. Kazimierz Pawlik, *Zezwolenie na prowadzenie działalności gospodarczej*, MSP Nr 18, listopad 2006.) występuje jeszcze tzw. regulowana działalność gospodarcza, której rozpoczęcie i wykonywanie uzależnione jest od spełnienia szczególnych warunków i uzyskania wpisu do rejestru działalności gospodarczej. Przy okazji omawiania ostatniej z form reglamentacji działalności gospodarczej warto również dokonać pewnego porównania form ingerencji państwa w zasadę wolności działalności gospodarczej, zwłaszcza z punktu widzenia uciążliwości poszczególnych form dla podmiotów rozpoczynających działalność.

Podstawy prawne regulowanej działalności gospodarczej znalazły się w rozdziale 4-tym (Koncesje oraz regulowana działalność gospodarcza) ustawy o swobodzie działalności gospodarczej z 2 lipca 2004 r. (Dz. U. z 2004 r. Nr 173, poz. 1807 z późn. zm.). Przepisy powyższej ustawy zawierają normy ogólne odnoszące się do wszystkich rodzajów regulowanej działalności gospodarczej. Natomiast dokładne wymogi stawiane przed podmiotem rozpoczynającym taką działalność, zasady prowadzenia rejestrów itd. zostały określone w poszczególnych ustawach regulujących daną dziedzinę życia gospodarczego państwa. Katalog tych ustaw znalazł się w ustawie z 2 lipca 2004 r. Przepisy wprowadzające ustawę o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. z 2004 r. Nr 173, poz. 1808).

W piśmiennictwie wskazuje się, że ratio legis wprowadzenia kategorii tzw. działalności regulowanej, która nie występowała ani w Prawie działalności gospodarczej z 1999 r., ani w ustawie o działalności gospodarczej z 1988 r., było w rzeczywistości ograniczenie reglamentacji działalności gospodarczej przez państwo. Należy uznać, że kategoria ta zwiększa stopień wolności gospodarczej w Polsce, ponieważ uzyskanie wpisu w rejestrze działalności regulowanej jest łatwiejsze od uzyskania koncesji lub zezwolenia (licencji, zgody) na podjęcie i wykonywanie działalności gospodarczej. Jednocześnie działalność ta jest na tyle ważna i może nieść za sobą pewne zagrożenia, jeśli będzie nieprofesjonalnie wykonywana, że nie może być prowadzona jako działalność wolna. Inna sprawa, że zbyt łatwa możliwość podjęcia działalności regulowanej może odbić się w pewnych sytuacjach niekorzystnie na jakości

świadczonych usług, na czym stracić mogą głównie konsumenci.

Pełny katalog ustaw przewidujących tzw. regulowaną działalność gospodarczą zawarty został w ustawie z 2 lipca 2004 r. Przepisy wprowadzające ustawę o swobodzie działalności gospodarczej. Ciekawe, że ustawodawca w przypadku dwóch pozostałych form reglamentacji prawnej zdecydował się na wyliczenie dziedzin podlegających koncesjonowaniu (art. 46 ustawy s.d.g.) lub ustaw zawierających regulacje dotyczące obowiązku uzyskania zezwolenia (art., 75 ustawy s.d.g.) w samej ustawie o swobodzie działalności gospodarczej. Nie zrobił natomiast tego w przypadku działalności regulowanej, ograniczając się jedynie do odesłania do odpowiednich ustaw w Przepisach wprowadzających właściwą ustawę o swobodzie działalności gospodarczej. Wniosek nasuwa się sam – wprowadzenie jakichkolwiek zmian w przypadku katalogu dziedzin życia gospodarczego podlegających koncesjonowaniu lub obowiązkowi uzyskania zezwolenia (licencji, zgody) wymaga zmiany ustawy o swobodzie działalności gospodarczej. Zatem katalog dziedzin działalności regulowanej a contrario ma charakter otwarty. Ustawa nie stawia przeszkód w jego poszerzaniu lub zawężaniu. Ostatnio np. w wyniku wprowadzenia ustawy z 29 lipca 2005 r. o sporcie kwalifikowanym (Dz. U. z 2005 r. Nr 155, poz. 1298) działalność polegająca na organizacji profesjonalnego współzawodnictwa sportowego przestała być działalnością regulowaną. Nie oznacza to oczywiście całkowitej dowolności w obejmowaniu nowych dziedzin przymiotem i konsekwencjami działalności regulowanej. Redakcja art. 64, który stwierdza, że działalnością regulowaną może być tylko taka, która określona jest przez przepis odrębnej ustawy jako działalność regulowana w rozumieniu ustawy s.d.g., zabezpiecza przed stosowaniem w tym wypadku wykładni rozszerzającej.

W chwili obecnej do działalności regulowanej należą:

- przechowywanie dokumentacji osobowej i płacowej pracodawców o czasowym okresie przechowywania – ustawa z dnia 14 lipca 1983 r. o narodowym zasobie archiwalnym i archiwach (Dz. U. z 2002 r. Nr 171, poz. 1396 z późn. zm.)
- świadczenie usług turystycznych obejmujących polowania wykonywane przez cudzoziemców na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej oraz polowania za granicą – ustawa z dnia 13 października 1995 r. p Prawo łowieckie (Dz. U. z 2002 r. Nr 42, poz. 372 z późn. zm.)
- kształcenie podyplomowe pielęgniarek i położnych – ustawa z dnia 5 lipca 1996 r. o zawodach

pielęgniarki i położnej (Dz. U. z 2001 r. Nr 57, poz. 602 z późn. zm.)

– prowadzenie indywidualnej praktyki pielęgniarstwa, położnych; indywidualnej specjalistycznej praktyki pielęgniarstwa, położnych albo grupowej praktyki pielęgniarstwa, położnych – ustawa j.w.

– kształcenie podyplomowe lekarzy i lekarzy dentyistów – ustawa z dnia 5 grudnia 1996 r. o zawodach lekarza i lekarza dentyisty (Dz. U. z 2002 r. Nr 21, poz. 204 z późn. zm.)

– prowadzenie indywidualnej praktyki lekarskiej; indywidualnej specjalistycznej praktyki lekarskiej albo grupowej praktyki lekarskiej – ustawa j.w.

– prowadzenie stacji kontroli pojazdów – ustawa z dnia 20 czerwca 1997 r. – Prawo o ruchu drogowym (Dz. U. z 2003 r. Nr 58, poz. 515 z późn. zm.)

– prowadzenia ośrodka szkolenia kierowców – ustawa j.w.

– prowadzenie pracowni psychologicznej (przeprowadzającej badania lekarskie w celu stwierdzenia istnienia lub braku przeciwwskazań zdrowotnych do kierowania pojazdem) – ustawa j.w.

– organizowanie imprez turystycznych oraz pośrednictwo na zlecenie klientów w zawieraniu umów o świadczenie usług turystycznych – ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o usługach Dz. U. z 2001 r. Nr 55, poz. 578 z późn. zm.)

– prowadzenie przedsiębiorstwa składowego – ustawa z 16 listopada 2000 r. o domach składowych oraz o zmianie Kodeksu cywilnego, Kodeksu postępowania cywilnego i innych ustaw (Dz. U. z 2000 r. Nr 114, poz. 119 z późn. zm.)

– organizowanie wyścigów konnych – ustawa z dnia 18 stycznia 2001 r. o wyścigach konnych (Dz. U. z 2001 r. Nr 11, poz. 86 z późn. zm.)

– wyrób, oczyszczanie, skażenie lub odwadnianie alkoholu etylowego, a także wytwarzanie wyrobów tytoniowych – ustawa z dnia 2 marca 2001 r. o wyrobie alkoholu etylowego oraz wytwarzaniu wyrobów tytoniowych (Dz. U. z 2001 r. Nr 31, poz. 353 z późn. zm.)

– usługi detektywistyczne – ustawa z dnia 6 lipca 2001 r. o usługach detektywistycznych (Dz. U. z 2002 r. Nr 12, poz. 110 z późn. zm.)

– kupno i sprzedaż wartości dewizowych oraz pośrednictwo w ich kupnie i sprzedaży (działalność kantorowa) – ustawa z dnia 27 lipca 2002 r. – Prawo dewizowe (Dz. U. z 2002 r. Nr 141, poz. 1178 z późn. zm.)

– wyrób lub rozlewanie napojów spirytusowych – ustawa z dnia 13 września 2002 r. o napojach spirytusowych (Dz. U. z 2002 r. Nr 166, poz. 1362 z późn. zm.)

– prowadzenie kursów dokształcających kierow-

ców wykonujących czynności związane z przewozem towarów niebezpiecznych – ustawa z dnia 28 października 2002 r. o przewozie drogowym towarów niebezpiecznych (Dz. U. z 2002 r. Nr 199, poz. 1671 z późn. zm.)

– działalność pocztowa, niewymagająca zezwolenia – ustawy z dnia 12 czerwca 2003 r. – Prawo pocztowe (Dz. U. z 2003 r. Nr 130, poz. 1188 z późn. zm.)

– obrót materiałem siewnym – ustawa z dnia 26 czerwca 2003 r. o nasiennictwie (Dz. U. z 2003 r. Nr 137, poz. 1299, z późn. zm.)

– wytwarzanie lub magazynowanie biokomponentów – ustawa z dnia 2 października 2003 r. o biokomponentach stosowanych w paliwach ciekłych i biopaliwach ciekłych (Dz. U. z 2003 r. Nr 199, poz. 1934)

– konfekcjonowanie lub obrót środkami ochrony roślin – ustawa z dnia 18 grudnia 2003 r. o ochronie roślin (Dz. U. z 2004 r. Nr 11, poz. 94 z późn. zm.)

– wyrób lub rozlewanie wyrobów winiarskich – ustawa z dnia 22 stycznia 2004 r. o wyrobie i rozlewie wyrobów winiarskich, obrocie tymi wyrobami i organizacji rynku wina (Dz. U. z 2004 r. Nr 34, poz. 292).

Możliwość podjęcia i wykonywania jednej z wyżej wymienionych działalności gospodarczych uzależniona jest od spełnienia dwóch przesłanek: materialnej i formalnej. Przesłanka materialna polega na wypełnieniu przez przedsiębiorcę warunków określonych przepisami odrębnej ustawy. Warunki te są związane z rodzajem działalności regulowanej i zwykle służą zabezpieczeniu uczciwości obrotu prawnego w danej dziedzinie. Charakterystyczne, że w związku z rejestracją nie przewiduje się weryfikacji oświadczeń podmiotów gospodarczych o spełnieniu koniecznych warunków. Zatem możliwe jest w tym wypadku podjęcie działalności, pomimo niespełnienia warunków formalnych.

Drugą, tym razem formalną, przesłanką jest uzyskanie wpisu do właściwego rejestru działalności regulowanej. Nazwę takiego rejestru oraz podmiot zobowiązany do jego prowadzenia określa ustawa regulująca daną dziedzinę życia gospodarczego. Rejestry takie prowadzone są przez organy administracji publicznej lub organy samorządu zawodowego. Większość rejestrów prowadzonych jest przez ministrów, zaś tylko kilka dziedzin podlega rejestracji przed organami administracji terytorialnej, np. do kompetencji starostów należy wyłącznie działalność rejestrowa w stosunku do przedsiębiorców prowadzących stacje kontroli pojazdów oraz prowadzących ośrodki szkolenia kierowców. W Polsce obowiązuje zasada jawności rejestrów działalności regulowanej,

co oznacza, że każdy ma prawo dostępu do zawartych w nich danych (art. 66 ust. 1 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej).

Jak już wcześniej stwierdzono, organ prowadzący rejestr nie bada, czy przedsiębiorca zgłaszający wniosek o wpis do rejestru i oświadczający, że spełnia ustawowe wymogi do prowadzenia działalności gospodarczej, rzeczywiście je spełnia. To właśnie odróżnia postępowanie przed organem rejestracyjnym od postępowania przed organem koncesyjnym lub organem wydającym zezwolenie (licencję, zgodę). W przypadku bowiem innych form reglamentacji działalności gospodarczej dochodzi do wnikliwego sprawdzenia rzeczywistych kwalifikacji podmiotu w okresie poprzedzającym wydanie decyzji uprawniającej do podjęcia i wykonywania działalności gospodarczej. Zatem w przypadku działalności regulowanej możliwe jest podjęcie i wykonywanie działalności bez faktycznego spełnienia ustawowych wymogów dla danego typu działalności. Jakie są zatem konsekwencje podania we wniosku o wpis do rejestru danych niezgodnych z sytuacją faktyczną? Na płaszczyźnie administracyjno-prawnej umocowuje to organ rejestracyjny do wydania decyzji o zakazie wykonywania przez przedsiębiorcę działalności objętej wpisem (art. 71 ust. 1, pkt 1 ustawy o swobodzie...). Na płaszczyźnie karnej zaś dojdzie tu do zastosowania art. 233 § 1 Kodeksu karnego z 6 czerwca 1997 r. (Dz. U. z 1997 r. Nr 88, poz. 553), który penalizuje złożenie fałszywych zeznań w postępowaniu administracyjnym.

Sposób prowadzenia rejestru określony został w poszczególnych ustawach dziedzinowych, zaś zasady dokonywania wpisu zawarto w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej. Zgodnie z art. 67 organ rejestrujący zobowiązany jest do dokonania wpisu w terminie 7 dni od dnia wpływu wniosku o wpis wraz z oświadczeniem przedsiębiorcy o spełnieniu wymogów koniecznych do prowadzenia danej działalności gospodarczej. Wyjątkiem od zasady, że podjęcie działalności regulowanej zależy od spełnienia dwóch warunków: materialnego i formalnego, jest treść art. 62 ust. 2 ustawy. Zgodnie z jego treścią możliwe jest podjęcie działalności bez uzyskania wpisu do rejestru, jeżeli organ prowadzący rejestr nie dokonał wpisu w terminie 14 dni od dnia wpływu wniosku o wpis wraz z wymaganym oświadczeniem. Wtedy do rozpoczęcia działalności w regulowanej dziedzinie wystarczy samo zawiadomienie organu. Zatem w tym jednym przypadku formalna przesłanka uzyskania wpisu do rejestru nie jest już wymagana, a ulega przekształceniu w konieczność dokonania jedynie pisemnego zawiadomienia. Warto na marginesie podkreślić, że w powyższym

przypadku, inaczej niż w typowym postępowaniu administracyjnym, termin liczony jest nie od daty przekazania (wysłania) wniosku do organu administracyjnego, ale od daty faktycznego wpływu wniosku do organu prowadzącego rejestr.

Organ już po umieszczeniu przedsiębiorcy w prowadzonym przez siebie rejestrze uprawniony jest do dokonywania kontroli, czy przedsiębiorca rzeczywiście spełnia ustawowe warunki prowadzenia danego typu działalności gospodarczej. Jeżeli w toku czynności kontrolnych organ stwierdzi uchybienia, może wezwać przedsiębiorcę do ich usunięcia i wyznaczyć mu określony termin. Organ prowadzący rejestr może również zastosować szczególną i bardzo dotkliwą sankcję w postaci wydania decyzji o zakazie wykonywania przez przedsiębiorcę działalności objętej wpisem. Taką sankcję stosuje się, jeżeli przedsiębiorca:

- w toku postępowania rejestrowego złożył nieprawdziwe oświadczenie o spełnieniu wymogów do prowadzenia działalności regulowanej

- nie usunął naruszeń ustalonych przez organ rejestrujący w toku podjętych przez niego czynności kontrolnych w wyznaczonym przez ten ostatni organ terminie

- rażąco naruszył warunki wykonywania działalności gospodarczej

Decyzja o zakazie wykonywania działalności podlega natychmiastowemu wykonaniu i skutkuje wykreśleniem z urzędu wpisu nierzetelnego przedsiębiorcy z rejestru. Dodatkowo ponowny wpis przedsiębiorcy, wobec którego wydano decyzję o zakazie prowadzenia danej działalności podlegającej zarejestrowaniu, możliwy jest najwcześniej po upływie 3 lat od wydania przedmiotowej decyzji. Także przedsiębiorca, który zaniedbał podjęcia starań o uzyskanie wpisu i prowadził działalność bez spełnienia tej przesłanki formalnej, może uzyskać wpis dopiero po upływie 3 lat.

Można dojść do wniosku, że wprowadzona do polskiego systemu prawnego w 2004 r. tzw. regulowana działalność gospodarcza jest najmniej inwazyjną formą reglamentacji działalności gospodarczej. Procedura rejestracyjna zapewnia możliwość bardzo szybkiego legalnego rozpoczęcia działalności, która wcześniej była często działalnością, na prowadzenie której trzeba było uzyskać zezwolenie, a przewidziane sankcje powinny zabezpieczyć przed podejmowaniem działalności przez podmioty gospodarcze nie spełniające odpowiednich kwalifikacji

Prowadzenie cudzych spraw bez zlecenia

Niekiedy może mieć miejsce taka sytuacja, iż ktoś dokonuje określonych czynności na rzecz innej osoby np. nieobecnej, bez zlecenia.

Powstaje tutaj problem ochrony sfery interesów każdego podmiotu przed nieuprawnionymi działaniami innych a z drugiej strony konieczność podjęcia pewnych czynności przez osoby działające w dobrej wierze, z korzyścią osoby, której sprawę prowadzą. Dylemat został pozytywnie rozstrzygnięty przez ustawodawcę, który określił tego rodzaju sytuację faktyczną jako prowadzenie cudzych spraw bez zlecenia. Regulacja kodeksowa została zawarta w art. 752-757 k.c.

„Kto bez zlecenia prowadzi cudzą sprawę powinien działać z korzyścią osoby, której sprawę prowadzi, i zgodnie z jej prawdopodobną wolą, a przy prowadzeniu sprawy obowiązany jest zachować należyłą staranność”.

Zdarzeniem kreującym omawiany tu stosunek prawny nie jest czynność prawna, lecz działanie, które zgodnie z art. 752 k.c., znamionują następujące cechy: działający podmiot (negotiorum gestor) prowadzi cudzą sprawę, która należy do sfery interesów innej osoby, zarówno wedle jego intencji, jak i kryteriów obiektywnych. Istotnym i konstytutywnym elementem jest tu świadomość podmiotu, iż prowadzi cudzą sprawę. Ta inna osoba niekoniecznie musi być znana i istniejąca (np. przyszła osoba prawna). Gdy podmiot działający załatwia cudzą sprawę, podczas gdy jest przekonany, że prowadzi sprawę własną, to jego działanie nie kreuje stosunku prawnego, gdyż ustawa chroni jedynie altruistyczne intencje gestora działającego w cudzym imieniu. Gestor może jednocześnie prowadzić sprawę innej osoby i własną (np. spadkobierca załatwiający sprawy spadkowe innych współspadkobierców) lub też dokonuje czynności prawnych w cudzym imieniu albo też tylko na cudzy rachunek (np. zapłata cudzego długu) lub też dokonuje działań czysto faktycznych (np. naprawa cudzej rzeczy). Gestor prowadzący cudzą sprawę nie może posiadać odpowiedniej kompetencji prawnej, wynikającej z jakiegokolwiek stosunku prawnego. Ustawa nazywa tę zasadę „działaniem podejmowanym bez zlecenia”.

Negotiorum gestor obowiązany jest działać zgodnie z prawdopodobną wolą osoby, której sprawę prowadzi oraz w miarę możliwości, po podjęciu działania powiadomić o tym fakcie tę osobę, lub

też prowadzić sprawę dopóty, dopóki osoba ta sama nie będzie mogła się nią zająć (art. 753 ust. 1 k.c.). Obowiązek powyższy chroni zasadę, iż każdy może dowolnie decydować o własnych sprawach, chociaż decyzje te nie byłyby rozsądne. Dlatego też gestor powinien uszanować każdą prawdopodobną, a w szczególności wyraźnie objawioną (uzewnętrzną) wolę osoby, w której interesie działa oraz zaprzestać działania na żądanie zainteresowanego. Jedynie w przypadku, gdy wola osoby zainteresowanej sprzeciwia się ustawie lub zasadom współżycia społecznego nie musi brać jej pod rozwagę (np. ratowanie samobójcy).

Gestor, zgodnie z art. 752 k.c., powinien działać z korzyścią osoby dla której sprawę prowadzi, zarówno w znaczeniu korzyści majątkowych, jak i niemajątkowych (np. ochrona dóbr osobistych). Działanie to ponadto musi doprowadzić do korzystnego dla zainteresowanego stanu rzeczy. Wyjątek od powyższej zasady przewiduje art. 757 k.c., który głosi, iż dla tego kto w celu odwrócenia niebezpieczeństwa grożącego drugiemu ratuje jego dobro, to podjęte w takiej sytuacji działanie powoduje normalne konsekwencje prawne przewidziane dla prowadzenia cudzych spraw bez zlecenia, choć nie przyniosło zamierzonej korzyści. Skutki prawne prowadzenia tychże spraw polegają na tym, iż gestor może żądać od osoby, której sprawę prowadzi, zwrotu uzasadnionych wydatków i nakładów wraz z odsetkami ustawowymi, które zaciągnął przy prowadzeniu cudzej sprawy (art. 753 ust. 2 k.c.). Każde działanie nie odpowiadające wyżej wymienionym cechom należy uznać za bezprawne, co jednak nie uzasadnia roszczeń o zwrot nakładów oraz naraża działającego na odpowiedzialność odszkodowawczą z tytułu czynów niedozwolonych.

Jeżeli prowadzący cudzą sprawę dokonał zmian w imieniu osoby, której sprawę prowadził bez wyraźnej potrzeby lub korzyści tej osoby, jak i wbrew woli tej osoby, to konsekwencją takiego działania jest obowiązek przywrócenia stanu poprzedniego, a w sytuacji, gdy jest to niemożliwe naprawienie szkody (art. 755 k.c.). Gestor jest też obowiązany wydać wszystko to co uzyskał dla osoby przy prowadzeniu jej sprawy, a dla zrealizowania swych praw i obowiązków powinien ze swych czynności złożyć rachunek. Podobnie jak każdy dłużnik obowiązany jest on prowadzić sprawę z należyłą starannością (art. 852 k.c.), ponosząc w tym względzie odpowiedzialność

na zasadach ogólnych. Za winę umyślną lub rażąco niedbalstwo odpowiada na mocy art. 757 k.c. tylko wtedy, gdy działał dla ratowania dobra innej osoby, w związku z grożącym jej niebezpieczeństwem. Osoba, której sprawę prowadzono może potwierdzić działanie gestora, poprzez złożenie odpowiedniej treści jednostronnego oświadczenia woli (art. 756 k.c.), nawet wtedy gdy prowadzenie sprawy nie było prawidłowe, co jest dla osoby prowadzącej bardzo korzystne, gdyż w następstwie potwierdzenia kształtuje się pomiędzy stronami stosunek zlecenia (art. 734 k.c.) lub podobny do zlecenia (art. 750 k.c.) i to z mocą wsteczną.

Pozycja prawna prowadzącego cudzą sprawę staje się w tym kontekście korzystniejsza, gdyż może on żądać od osoby potwierdzającej zwrotu wydatków oraz zwolnienia ze zobowiązań, a w praktyce także wynagrodzenia za świadczone usługi (art. 735 k.c.). Jednocześnie potwierdzając działanie uzyskuje niezawodne roszczenie o wydanie tego wszystkiego, co działający w jego sprawach uzyskał (art. 740 k.c.). Potwierdzenie owo może doprowadzić do powstania innego stosunku prawnego aniżeli zlecenie, jeżeli wskazuje na to treść świadczonej przez gestora usługi. (np. stosunku przechowania).

Zakończenie umowy zlecenia w wyniku rozwiązania umowy

Najbardziej pożądanym sposobem zakończenia stosunku zlecenia jest jego wykonanie. Jednakże możliwość zakończenia stosunku prawnego zlecenia w drodze rozwiązania umowy jest możliwa w każdym czasie. Kontrakt zlecenia jako oparty na zaufaniu zawierających go podmiotów zakłada, iż każda ze stron może go wypowiedzieć w każdym czasie. Kodeks wyraźnie stanowi, iż nie można zrzec się z góry uprawnienia do wypowiedzenia zlecenia z ważnych powodów art. 746§3 k.c.. Jest to przepis bezwzględnie obowiązujący. Umownie można ograniczyć wypowiedzenie zlecenia do ważnych powodów. W braku wyraźnego zastrzeżenia w tym zakresie strony korzystając z prawa do wypowiedzenia umowy nie muszą wskazywać żadnych powodów wypowiedzenia.

Różnica między wypowiedzeniem umowy przez dającego zlecenie oraz przyjmującego zlecenie

przejawiać się będzie w odmiennych skutkach wypowiedzenia umowy.

W razie wypowiedzenia umowy przez zleceniodawcę powinien on zwrócić przyjmującemu zlecenie uzasadnione wydatki. W zdecydowanej większości przypadków umowa zlecenia ma charakter odpłatny. Powstaje zatem obowiązek uiszczenia odpowiedniej części wynagrodzenia w stosunku do wykonanych czynności.

Jeżeli wypowiedzenie umowy nastąpiło bez ważnych powodów może powstać obowiązek naprawienia szkody przyjmującemu zlecenie. Te obowiązki ustanawia art. 746 § 1 k.c.

Inne skutki powoduje wypowiedzenie umowy zlecenia przez przyjmującego zlecenie. Podobnie może wypowiedzieć umowę w każdym czasie. Nie może wypowiedzieć umowy wykonanej przez siebie, zgodnie z orzeczeniem Sądu Najwyższego z dnia 29 kwietnia 1998 r. (I CKN 684/97).

W razie wypowiedzenia umowy zleceniobiorca ma obowiązek rozliczyć się z otrzymanych zaliczek. Podobnie jak w przypadku wypowiedzenia umowy przez zleceniodawcę bez ważnych powodów, zleceniobiorcę można obciążyć obowiązkiem odszkodowawczym z tego tytułu. O obowiązkach przyjmującego zlecenie w razie wypowiedzenia umowy stanowi art. 746 § 2 k.c.

Szczególna sytuacja powstaje, gdy po stronie dającego zlecenie lub też po stronie przyjmującego zlecenie występuje więcej niż jeden podmiot. Określana jest ona terminem solidarności czynnej (wierzycieli), którą reguluje przepis art. 367 k.c. lub też gdy chodzi o dług solidarności biernej (dłużników) regulowanej przez art. 366 k.c.

W sytuacji pierwszej dłużnik jest zobowiązany tylko do jednego świadczenia, które może spełnić do rąk któregośkolwiek z wierzycieli. Dopiero gdy wierzyciel zażąda spełnienia świadczenia do jego rąk, ma on obowiązek mu świadczyć. Zaspokojenie któregośkolwiek z wierzycieli solidarnych umarza dług wobec pozostałych wierzycieli.

W sytuacji drugiej wierzyciel może żądać spełnienia świadczenia zarówno w całości jak i w części od wszystkich dłużników łącznie, od kilku z nich lub od każdego z osobna. Zaspokojenie wierzyciela przez któregośkolwiek z dłużników solidarnych zwalnia pozostałych.

Warto powtórzyć po raz trzeci tezę: **Świadomość marki, jej istnienia na rynku oraz zaufanie do niej wpływa na decyzję o zakupie Waszego produktu. Im większa znajomość marki, tym większe zaufanie do niej, a co za tym idzie, większe prawdopodobieństwo, że klient wybierze akurat Waszą ofertę.** Dalej nie wierzycie? No dobrze – ilu znacie ludzi, twierdzących „reklamy na mnie nie działają”? Przyjęcie tego za dobrą monetę to błąd. Poważny błąd. Reklamy wbijają się w naszą podświadomość i wpływają na dokonywane przez nas – konsumentów wybory. Im częściej spotykamy się z daną reklamą, tym bardziej zapada nam ona w pamięć. Największym sukcesem w tym zakresie mogą poszczycić się reklamodawcy, których slogany weszły do użytku codziennego, jak chociażby „*a świstak siedzi i zawija je w te sreberka*”, z reklamy czekolady Milka. Niby nic takiego, małe haselko, w którym nawet nie pada nazwa produktu. Nic bardziej mylnego, bo tu już działa podświadomość, która identyfikuje hasło z konkretnym produktem. Tak samo jest z markami.

Szacuje się, że w USA istnieje milion produktów w stałej ofercie. Każdy supermarket ma ich średnio 40 000. Jednak przeciętna rodzina zaspokaja 80 – 85 proc. swych potrzeb dzięki 150 produktom. Wszystko wskazuje więc na to, że Amerykanie nie zwracają uwagi na około 39 850 produktów dostępnych w przeciętnym markecie.

Trzeba sobie uczciwie powiedzieć, że wybór danego produktu rzadko kiedy dokonywany jest przypadkowo. W zabiegach tworzenia brandów kluczową rolę odgrywa złożoność poglądów, gustów i stylu życia klientów. Proszę pamiętać, iż każdorazowy zakup produktu obarczony jest dla konsumenta ryzykiem, wiążącym się z niepewnością co do wartości użytkowych produktu, stopnia zadowolenia z użytkowania i trafności samego wyboru. Marka, niosąc za sobą cały zasób informacji o produkcie, jest elementem znacznie zmniejszającym to ryzyko. Kupowanie markowych produktów związane jest najczęściej ze skróceniem procesu decyzyjnego poprzez zminimalizowanie ryzyka zakupu. Decyzja o wyborze danego produktu to wynik skomplikowanego procesu. Konsument najpierw musi

dokonać identyfikacji potrzeb, a następnie znaleźć informacje o sposobie jej zaspokojenia, ocenić ją i podjąć decyzję – na końcu zaś ocenić podjętą decyzję. Na każdym z tych etapów marka pełni kluczową rolę.

Ważną własnością marki jest wytworzenie zaufania konsumenta do produktu i przedsiębiorstwa, które tę markę stosuje. Warunkiem powstania tego zaufania może być symboliczna (psychologiczna) satysfakcja lub spełniana przez markę funkcja gwarancji jakości produktu (nad czym zastanawialiśmy się w poprzednim odcinku naszych markowych rozważań). Marka jest niczym innym jak obietnicą, że oferowany produkt będzie zawsze reprezentował określony (tak samo dobry) zbiór cech fizycznych i korzyści dla konsumenta – użytkownika z jego zakupu. Jakość postrzegana przez nabywcę obejmuje wrażenie konsumenta o ogólnej jakości lub wyższości oferty w relacji do zamierzonego przez nabywcę efektu (skutku) w porównaniu z ofertami alternatywnymi. Kupując produkt określonej marki, konsument wie, jaka jakość produktu, jakie walory sensoryczne, wreszcie, jaki poziom ceny jest reprezentowany przez daną markę.

Kiedy powiemy – „To jest marka!” – to nigdy nie mamy na myśli marki złej. „Markowe” – to tylko pozytywne. Do marki mamy zaufanie, jesteśmy wobec marki lojalni. Kiedyś słowo lojalny odnosiło się do ludzi. Dzisiaj o wiele częściej pojawia się lojalność wobec marki (...) (prof. Jerzy Bralczyk Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej).

O znaczeniu marki dla konsumenta świadczy fakt, że konsument nabywa „coś” ponad towary i korzyści. W wielu przypadkach kupuje on w pierwszym rzędzie wyobrażenia o produkcie, przy czym względy uczuciowe związane z produktem mają przy decyzji zakupu o wiele większą siłę oddziaływania niż czynniki racjonalne. Wszystko to sprawia, że marka jest pewnego rodzaju filozofią produktu, podczas gdy sam produkt staje się bazą. Markowe produkty przynoszą bowiem konsumentom poczucie spełnienia i zaspokojenie pewnego rodzaju próżności.

Marka w opinii klientów to także poczucie bezpieczeństwa. Konsumenty ceniący swój czas

wolą zapłacić większą cenę za pewność, że nie będą mieli z produktem żadnych problemów. Posiadanie produktu markowego sprawia satysfakcję ze względu na prestiż i podkreślanie przynależności do określonej grupy.

Korzyści oferowane przez markę obejmują:

– elementy funkcjonalne, zwane materialnymi, realnymi, rzeczywistymi; dotyczą np. wymiarów, masy, odporności na zużycie, wydajności, niezawodności i odnoszą się do jakości funkcjonalnej;

– elementy wirtualne – niematerialne, generowane w umysłach jednostek; z powodu „iluzorycznej istoty marki” konsumenci nabywają nie realne korzyści, ale satysfakcję psychiczną.

Pamiętajmy, iż każdy zakup marki jest wyrazem osobowości nabywcy, jego światopoglądu, sposobu życia, postaw i pragnień. Konsument wybiera produkty (marki), które odpowiadają jego samowizerunkowi i przyczyniają się do budowy takiego wizerunku, jaki chciałby mieć.

Już dziś zapraszam serdecznie do lektury następnego odcinka poświęconego problemowi kształtowania brandów. Przyjrzymy się w nim elementom anatomii markowych produktów, takim jak nazwa, znak marki, jej osobowość, tożsamość i wizerunek, a także wartość i jakość markowych produktów. Jednym słowem: będziemy badać z czego zbudowane są marki.

Magdalena Grobicka

Dlaczego marki są tak ważne?

Marki odgrywają bardzo ważną rolę w naszym życiu, społeczeństwie i gospodarce. Ich znaczenie przejawia się w wielu aspektach:

• Są ważne dla klientów

Marki wzbudzają w klientach zaufanie i poczucie komfortu. Oferują wybór i spełniają określone potrzeby. Są wygodne i niosą ze sobą jakość i wartość.

• Są ważne dla Twojej firmy

Marki są głównym atutem Twojej firmy oraz podstawą prowadzonej działalności. Są one źródłem przychodu i rentowności, jak również kluczem do przyszłego sukcesu. To właśnie dzięki Twojej marce klienci wybierają Ciebie, a nie konkurencję.

• Są ważne dla społeczeństwa

Ze względu na to, że marki są rozróżniane, stanowią istotę konkurencji. Konkurencja z kolei zapewnia stałe dążenie do innowacji, co przyczynia się do poprawy jakości naszego życia i tworzenia społeczeństwa dysponującego wolnym wyborem.

• Są ważne dla gospodarki

Znaczenie ekonomiczne marek sięga poza stanowiska pracy, produkcję i eksport. Przedsiębiorstwa markowe oferują więcej innowacji niż pozostałe firmy, w większym stopniu przyczyniając się do rozwoju gospodarczego i wzrostu zatrudnienia.



Negocjowanie nie jest procesem wyłącznie ekonomicznym. Oczywiście przy niektórych rodzajach negocjacji – np. cenowych – każda ze stron jest w stanie określić swój wynik przy danych warunkach porozumienia i przeliczyć go na pieniądze. W takim przypadku mamy do czynienia z procesem określanym jako *bargaining* – przetarg w sensie targowania się o jak najlepszy rezultat.

Negocjacje są też starciem charakterów i wywołują psychologiczny efekt rywalizacji. Ich przebieg może być oceniany w kategoriach gry, gdzie celem jest osiągnięcie osobistej satysfakcji ze zwycięstwa. Do głosu dochodzą emocje: niecierpliwość, lęk, odwaga, wątpliwości, pasja. Pojawia się więc skłonność do wykorzystywania technik psychologicznych i manipulowania emocjami, których celem jest nakłonienie partnera do ustępstw. Można to osiągnąć przez komplementowanie go, aby wywołać odruch wdzięczności i wzajemności. Przeciwna technika to wyrażanie negatywnych opinii o partnerze, kwestionujących jego umiejętności lub zdolności do właściwego zrozumienia sytuacji. Zdeprimowany partner zaczyna szukać winy po swojej stronie i aby zasłużyć na uznanie proponuje ustępstwa. Inne popularne chwytaki polegają na stwarzaniu sytuacji stresującej – np. posadzeniu partnera tyłem do otwartych drzwi, stosowanie taktyki dobry – zły, albo tzw. ingracja czyli deprecjonowanie swojej wartości, aby wywyższyć rozmówcę i poprzez zmniejszenie jego czujności osiągnąć cel. Niekiedy zdarzają się też groźby i próby zdominowania partnera.

Negocjatorom poddanym takim naciskom warto zalecić oderwanie się od ograniczeń narzucanych przez sytuację i spojrzenie na sytuację z zewnątrz, by właściwie ocenić intencje przeciwnika – bo tak go teraz możemy nazwać. Dobre efekty daje wykonana z uśmiechem demaskacja jego taktyki. Nazwanie po imieniu stosowanego chwytaku pozwala osiągnąć dwie korzyści – wykazać się znajomością rzeczy i naruszyć pewność siebie kontrpartnera a po drugie przenieść dyskusję na poziom merytoryczny i skupić się na problemie. Oczywiście w realnych warunkach często stosowany jest nacisk, z którym trudno jest sobie poradzić. Szczególnie powinno wzbudzać czujność wywieranie presji czasowej. Każdy negocjator powinien więc wyrobić sobie nawyk robienia odstępów między zakończeniem negocjacji – przez co należy rozumieć przyjęcie i uzgodnienie ostatniej istotnej informacji od partnera – a zawarciem umowy. Należy przy tym pamiętać, że negocjacje nie zawsze mają charakter sformalizowany, czasem są początkowo luźną rozmową, która może przynieść pewne wiążące ustalenia. Rola właściwych nawyków jest więc nie do przecenienia.

Nawet przy najzyczliwszym nastawieniu do partnera, warunkiem odniesienia sukcesu jest utrzymanie w tajemnicy kluczowych uwarunkowań – granicy swoich ustępstw, posiadanych alternatywnych propozycji, kondycji finansowej i wynikającej z niej odporności na odwlekanie zawarcia kontraktu lub całkowitej z niego rezygnacji.

Możliwość stosowania nacisku i traktowania negocjacji jako gry o sumie zerowej występuje zwłaszcza przy dysproporcji w potencjałach partnerów czyli między innymi w warunkach negocjowania małej firmy z wielką. W skrajnych przypadkach może dojść nawet w ogóle do odmowy negocjowania i próby narzucenia przez potentata swoich warunków.

Jedną z wielkich sieci handlowych – obecna także w Polsce – jest przez brytyjskie Forum of Private Business nazywana „Potworem Frankensteina”. Działaczka FPB, organizacji grupującej 25 000 małych firm, zarzucają jej chciwość, prowadzącą do wykorzystywania dostawców i tworzenia kultury strachu. Twierdzi się, że roczne zyski sięgające miliardów funtów (na marginesie warto odnotować fakt, że sieci handlowe przynoszą w Wielkiej Brytanii zyski do opodatkowania) nie są skutkiem jakości obsługi, lecz systemu upustów, rabatów za straty i kar finansowych narzucanych dostawcom.

Nawet zwolennicy liberalizmu i wolnego rynku dostrzegają konieczność wprowadzenia w interesie społecznym pewnych regulacji dotyczących umów. Już jednak samo powstanie organizacji zrzeszającej małych wytwórców i farmerów zwiększa ich możliwości przetargowe w negocjacjach z potentatem.

W krajach, gdzie sektor MSP jest bardzo rozdrobniony, tylko koalicja może uzyskać akceptację dla interesów przedsiębiorców. Przykład pochodzący z Ugandy jest z pozoru egzotyczny, ale reprezentatywny dla zjawisk, z którymi mamy do czynienia i w Polsce. Otóż tamtejsze Ugandyjskie Zrzeszenie Eksporterów Usług, grupujące firmy małe i bardzo małe, które dotąd nie były żadnym partnerem do rozmów dla rządu, zaproponowało pomoc organizacyjną i prawną dla komitetu rządowego prowadzącego negocjacje w ramach sesji Światowej Organizacji Handlu (WTO). Mając prawo oficjalnego udziału w obradach i przedstawiając argumenty poparte zebranymi przez siebie danymi statystycznymi, stowarzyszenie to mogło skutecznie reprezentować interesy miejscowego biznesu na rynku afrykańskim, ale też w relacjach z Unią Europejską.

Podsumowując: nie zawsze negocjacje są procesem jednowymiarowym. Korzyści obu stron mogą mieć charakter relatywny, uzależniony od rozwoju sytuacji w przyszłości, od zasobów i doświadczenia firmy w konkretnej dziedzinie. Wreszcie strony mogą mieć różne opinie i oczekiwania wobec przyszłego rozwoju wydarzeń, w związku z tym inną wartość będą przypisywać składanym przez siebie propozycjom i oczekiwanym ustępstwom. W efekcie obie strony będą mogły odnieść wrażenie, że dokonują korzystnej transakcji. Jeśli partnerzy mają zamiar jeszcze kiedyś prowadzić razem biznes, to żadna ze stron nie powinna odejść od stołu z poczuciem krzywdy.

Bogdan Rogoda

Fundusze poręczeniowe w Krakowie

listopad 2006 r.

W Polsce w 2005 r. działało ponad 50 funduszy poręczeń kredytowych¹, z czego 3 działały na terenie Krakowa: Małopolski Fundusz Poręczeń Kredytowych o charakterze regionalnym oraz Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych BGK i POLFUND Fundusz Poręczeń Kredytowych S.A., z których oferty można skorzystać w placówkach banków współpracujących².

Lokalne i regionalne fundusze poręczeniowe w Polsce (z wyłączeniem KFPK BGK) udzielały w 2005 r. w ponad 90% poręczeń pod kredyty bankowe. Jeśli chodzi o ich wartość, w 67% były to kredyty obrotowe, a w 27% kredyty inwestycyjne. Głównie korzystali z poręczeń kredytowych przedsiębiorcy zajmujący się han-

dlem (41%), usługami i transportem (32%) oraz produkcją (19%). W strukturze udzielonych poręczeń przeważały poręczenia do 50 tys. zł (55%). Prawie 3/4 poręczeń udzielonych zostało mikroprzedsiębiorcom. Średnie i duże firmy stanowiły zaledwie 4,3% ogółu beneficjentów. Fundusze poręczeniowe udzieliły od początku ich funkcjonowania 9,9 tys. poręczeń (na łączną kwotę 609 mln zł), podczas gdy KFPK BGK udzielił ich 4103 (na łączną kwotę 1630 mln zł).

W 2005 r. Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych BGK udzielił w Krakowie 84 poręczeń na kwotę 21 mln zł. W rozbiciu na banki współpracujące, udzielone poręczenia przedstawia poniższa tabela.

Tabela. Liczba i wielkość poręczeń kredytowych udzielonych w 2005 r. przez BGK Oddział w Krakowie ze środków Krajowego Funduszu Poręczeń Kredytowych w rozbiciu na banki współpracujące

L.p.	Nazwa banku współpracującego	Ilość	Wartość w tys. zł
1	PKO Bank Polski S.A.	14	2 284,22
2	Bank Gospodarki Żywnościowej S.A.	7	2 317,00
3	Bank BPH S.A.	9	2 012,69
4	ING Bank Śląski S.A.	12	2 875,03
5	Kredyt Bank S.A.	17	2 925,90
6	Krakowski Bank Spółdzielczy	1	388,57
7	Fortis Bank Polska S.A.	4	2 840,71
8	Invest-Bank SA	12	661,50
9	Bank Polskiej Spółdzielczości S.A.	4	915,50
10	Getin Bank S.A.	1	25,00
11	Bank Pocztowy SA	2	225,61
12	Deutsche Bank PBC S.A.*	1	3 550,00
	Razem	84	21 021,73

* poręczenie udzielone z zapewnienia udzielenia poręczenia (promesy).

Źródło: Bank Gospodarstwa Krajowego

Fundusz Poręczeń Kredytowych POLFUND S.A. udzielił w Krakowie za pośrednictwem banków współpracujących:

– w 2005 r. – 9 poręczeń na kwotę 856,5 tys. zł (narastająco ze stanem na 31. 12. 2005 r. – 23 poręczeń na kwotę 1.466,2 tys. zł),

¹ „Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce. Stan na dzień: 31. 12. 2005 r.”, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych.

² Dane adresowe funduszy poręczeniowych działających w Krakowie oraz nazwy banków z nimi współpracujących, dostępne są na stronie internetowej www.msp.krakow.pl.

– w 2006 r. – 31 poręczeń na kwotę 1.758,2 tys. zł (narastająco ze stanem na 30. 09. 2006 r. – 54 poręczeń na kwotę 3.251,4 tys. zł)³.

Małopolski Fundusz Poręczeń Kredytowych działający przy Małopolskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A. rozpoczął działalność w 2001 r.⁴ Na koniec 2005 r. jego kapitał wynosił 10,7 mln zł. Do końca 2005 r. MFPK udzielił w sumie 101 poręczeń na łączną kwotę 7,4 mln zł. W 2005 r. fundusz udzielił 9 poręczeń na 1,2 mln zł (statystycznie w kraju duży fundusz udzielał najczęściej 163 poręczeń na ogólną kwotę 12 mln zł), co pozwoliło na uruchomienie kredytów o łącznej wartości 2,9 mln zł. W 2005 r. nastąpił spadek ilości wniosków o poręczenie w stosunku do lat poprzednich. Główną tego przyczyną, jak podaje MARR, było znaczne zmniejszenie aktywności banku PKO BP S.A. jako głównego kooperatora MARR S.A. w zakresie działalności poręczeniowej. Istotną rolę odegrała też konkurencja ze strony Banku Gospodarstwa Krajowego, który zawarł m.in. z PKO BP umowę na poręczenia portfelowo udzielane w trybie uproszczonym.

Zaangażowanie (wartość aktualnych poręczeń do kapitału) MFPK na koniec 2005 r. wynosiło 22% (średnie 78%), zaangażowanie w ostatnim roku (wartość poręczeń w ciągu 12 miesięcy do kapitału) wynosiło 11% (średnie 77%).

W związku ze słabymi wynikami MFPK, MARR przeprowadził w 2005 r. aktywną akcję marketingową i promocyjną, mającą na celu upowszechnienie w świadomości sektora MSP możliwości skorzystania z poręczeń udzielanych przez MFPK. Ponadto tworzona była sieć sprzedaży poprzez pozyskanie Lokalnych Okienek do prezentowania oferty funduszy MARR w terenie

i przyjmowania w imieniu MARR wniosków o pożyczkę lub poręczenie. W ramach tego działania podpisano umowy z 8 instytucjami okołobiznesowymi z regionu Małopolski, w tym z Grodzkim Urzędem Pracy w Krakowie.

Ponadto MARR podjął kroki w celu uatrakcyjnienia oferty poręczeniowej: podniesiono kwotę maksymalnego poręczenia z 250 tys. zł do 450 tys. zł; obniżono kwotę prowizji za udzielenie poręczenia do 1% niezależnie od okresu poręczanego kredytu lub pożyczki, zrezygnowano z dodatkowego, kosztownego zabezpieczenia w postaci oświadczenia o poddaniu się egzekucji w formie aktu notarialnego oraz z poręczenia weksla przez współmałżonka w przypadku rozdzielności majątkowej.

W ciągu całego 2005 r. dużą część wysiłków skoncentrowano na odnowieniu dotychczasowych umów współpracy z bankami oraz nawiązaniu kolejnych umów o współpracę z instytucjami finansującymi. Pozwoliło to na zawarcie umowy m.in. z Bankiem BPH S.A. oraz renegowanie dotychczasowych umów z bankami o współpracę w celu ich ożywienia. Prowadzone działania ożywiły akcję poręczeniową – ilość i wartość udzielonych w 2005 r. poręczeń odpowiadała poziomowi funkcjonowania MFPK z jego najlepszych okresów.

W 2005 r. na działalność MFPK zostały pozyskane dodatkowe środki finansowe w wysokości 5 mln zł w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw.

Tomasz Wyczarski

³ Źródło: Fundusz Poręczeń Kredytowych POLFUND S.A.

⁴ Źródło: Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.

Ewidencje w działalności gospodarczej prowadzonej przez osoby fizyczne, cz. I

Osoby fizyczne, spółki cywilne i spółki jawne osób fizycznych oraz spółki partnerskie wykonujące działalność gospodarczą są obowiązane, z pewnymi wyjątkami, do prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów albo ksiąg rachunkowych. Sposób ich prowadzenia powinien zapewniać ustalenie dochodu (straty), podstawy opodatkowania i wysokości należnego podatku.

W dzisiejszym opracowaniu opisane zostaną m.in. grupy podatników, zobligowanych do prowadzenia księgi lub zwolnionych z tego obowiązku. W kolejnych częściach cyklu przedstawione zostaną szczegółowe zasady prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów a także inne, istotne w działalności gospodarczej, ewidencje.

Kto prowadzi podatkową księgę przychodów i rozchodów?

Generalnie, podatnicy prowadzący działalność gospodarczą, opodatkowaną na zasadach ogólnych, muszą prowadzić księgę przychodów i rozchodów według zasad i wzoru określonego w Rozporządzeniu Ministra Finansów z dn. 26 sierpnia 2003 r. (Dz. U. nr 152, poz. 1475 z późn. zm.). Dodatkowo, obowiązek prowadzenia tej ewidencji dotyczy osób:

1. wykonujących działalność na podstawie umów agencyjnych i umów na warunkach zlecenia, zawartych na podstawie przepisów Kodeksu Cywilnego,
2. prowadzących działy specjalne produkcji rolnej, jeżeli osoby te zgłosiły zamiar prowadzenia tych ksiąg,
3. duchownych, które zrzekły się opłacania zryczałtowanego podatku dochodowego.

...a kto, jest z tego obowiązku zwolniony?

Ustawodawca zwolnił z obowiązku prowadzenia księgi przychodów i rozchodów osoby:

1. opłacające podatek dochodowy w formach zryczałtowanych (w przypadku ryczałtu ewidencjonowanego konieczna będzie ewidencja przychodów),

2. wykonujące wyłącznie usługi przewozu osób i towarów taborem konnym,

3. wykonujące zawód adwokata wyłącznie w zespole adwokackim,

4. dokonujące sprzedaży środków trwałych po likwidacji działalności.

W przypadkach uzasadnionych szczególnymi okolicznościami, zwłaszcza takimi jak: rodzaj i rozmiar wykonywanej działalności, wiek oraz stan zdrowia, naczelnik urzędu skarbowego, właściwy według miejsca zamieszkania podatnika, na wniosek podatnika może zwolnić go od obowiązku prowadzenia księgi, jak również od poszczególnych czynności z zakresu prowadzenia księgi. Wniosek musi być złożony co najmniej na 30 dni przed rozpoczęciem miesiąca, od którego zwolnienie miałyby być zastosowane, a w razie rozpoczęcia wykonywania działalności lub powstania obowiązku prowadzenia księgi w ciągu roku podatkowego – w terminie 14 dni od dnia rozpoczęcia tej działalności lub powstania obowiązku prowadzenia księgi.

Księga przychodów i rozchodów a księga rachunkowa

Podatkowa księga przychodów i rozchodów jest formą uproszczonego systemu rachunkowości w firmie, opartą na pojedynczych zapisach wybranych zasobów lub wyników. Natomiast księgi rachunkowe to forma pełnej rachunkowości, obejmująca zbiory zapisów księgowych, obrotów i sald, które tworzą dziennik, księgę główną, księgi pomocnicze, zestawienia: obrotów i sald księgi głównej oraz sald ksiąg pomocniczych, wykaz składników aktywów i pasywów (inwentarz).

Konieczność ich prowadzenia przez osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, zależy od poziomu przychodu z działalności gospodarczej, osiąganego za poprzedni rok podatkowy. Jeśli przychody w rozumieniu art. 14 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, za poprzedni rok podatkowy wyniosły w walucie polskiej, co najmniej równowartość kwoty określonej w euro w przepisach ustawy o rachunkowości (obecnie 800.000 euro) konieczne jest założenie księgi rachunkowej. Przy przeliczaniu

wielkości wyrażonych w euro na walutę polską decyduje średni kurs ogłaszany przez NBP obowiązujący w dniu 30 września roku poprzedzającego rok podatkowy.

Osoby fizyczne i spółki cywilne osób fizycznych, pomimo że nie spełniają warunków ustawowych do prowadzenia księgi rachunkowej, mają możliwość jej prowadzenia. Mogą one skorzystać z przysługującego uprawnienia i przed rozpoczęciem roku podatkowego zawiadomić urząd skarbowy (właściwy w sprawach opodatkowania podatkiem dochodowym), że przy wykonywaniu działalności gospodarczej będą prowadzić księgę rachunkową.

Księga przychodów i rozchodów w biurze rachunkowym

Jeżeli na zlecenie podatnika prowadzenie księgi zostało powierzone biurowi rachunkowemu, podatek jest obowiązany w terminie siedmiu dni od dnia zawarcia umowy z biurowi rachunkowym zawiadomić o tym naczelnika urzędu skarbowego, któremu zostało złożone zawiadomienie o prowadzeniu księgi, wskazując nazwę i adres biura, miejsce (adres) prowadzenia

oraz przechowywania księgi i dowodów związanych z jej prowadzeniem. Ponadto podatek musi prowadzić w miejscu wykonywania działalności ewidencję sprzedaży lub dokumentację wymaganą od podatników rejestrujących obrót za pośrednictwem kas fiskalnych.

Podatek prowadzący ewidencję sprzedaży jest obowiązany ją zbroszować i kolejno ponumerować jej karty. Ewidencja powinna zawierać co najmniej następujące dane: numer kolejny wpisu, datę uzyskania przychodu nieudokumentowanego fakturami, rachunkami oraz kwotę tego przychodu.

Podatnicy, korzystający ze zwolnienia od podatku od towarów i usług, jeżeli nie prowadzą odrębnej ewidencji sprzedaży wymaganej przepisami ustawy o VAT, mogą w ewidencji sprzedaży w odrębnej kolumnie wykazywać przychody podlegające opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług oraz łączną kwotę dziennej sprzedaży wynikającą z faktur, nie później jednak niż przed dokonaniem sprzedaży w dniu następnym.

Źródło:

Izba Skarbowa w Krakowie
ul. Wiślna 7, 31-007 Kraków



Komunikat o sytuacji społeczno gospodarczej województwa małopolskiego w październiku 2006 r.

W październiku 2006 r. sytuację społeczno-gospodarczą województwa małopolskiego charakteryzowały następujące tendencje: **Przeciętne zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw** w październiku 2006 r. wyniosło **374,2 tys. osób** i było o 4,8% wyższe niż przed rokiem. W porównaniu z wrześniem br. przeciętne zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw było wyższe 0,3%, przy czym w sektorze publicznym zmniejszyło się o 0,1%, a w sektorze prywatnym zwiększyło się o 0,3%.

Od początku br. przeciętne zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw ukształtowało się na poziomie 366,4 tys. osób, tym samym wzrosło o 2,8% w porównaniu z analogicznym okresem ub. roku.

Liczba bezrobotnych zarejestrowanych w powiatowych urzędach pracy wyniosła **144,4 tys. osób**, czyli o 16,4% mniej niż w październiku 2005 r. i o 2,7% mniej niż we wrześniu br. Spośród zarejestrowanych bezrobotnych zaledwie 3,4% (4,9 tys. osób) zadeklarowało się jako poszukujące pracy.

Stopa bezrobocia rejestrowanego ukształtowała się w październiku 2006 r. na poziomie **11,3%** wobec 13,4% przed rokiem i 11,6% przed miesiącem.

Przeciętne wynagrodzenie brutto w sektorze przedsiębiorstw w październiku 2006 r. wyniosło **2404,97 zł**, (90,5% średniej płacy krajowej) i było wyższe niż przed rokiem o 7,0%. W województwie małopolskim w porównaniu z październikiem ub. roku wystąpił wzrost przeciętnych płac w sektorze publicznym o 8,1% (do wysokości 2912,13 zł), a w sektorze prywatnym o 7,0% (2327,90 zł). Od początku br. przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto ukształtowało się średnio na poziomie 2339,61 zł, tym samym wzrosło w porównaniu z analogicznym okresem ub. roku o 5,8%, a największy wzrost miało w sekcjach: budownictwo – o 11,0%, obsługa nieruchomości i firm – o 10,0% oraz hotele i restauracje – o 8,5%.

Według wstępnych danych meldunkowych w październiku 2006 r. **oddano do użytkowania 961 mieszkań** tj. o 14,1% więcej mieszkań niż w analogicznym okresie ub. roku. W strukturze własnościowej mieszkań oddanych do użytkowania w październiku przeważały wybudowane przez inwestorów indywidualnych – 483 mieszkania (50,3% ogólnej liczby nowych realizacji). Inwestorzy budujący na sprzedaż lub wynajem oddali do użytkowania 245 mieszkań (25,5% ogółu) spółdzielnie mieszkaniowe przekazały w omawianym miesiącu 140 mieszkań (14,6% ogółu). Od początku br. oddano do użytkowania 9648

mieszkań o łącznej powierzchni użytkowej 932,1 tys. m² tj. o przeciętnym metrażu 1 mieszkania – 96,6 m². W stosunku do analogicznego okresu ub. roku oznacza to wzrost o 7,6% w zakresie ilości nowo oddanych mieszkań (w kraju spadek o 2,7%). W okresie I-X br. rozpoczęto budowę 14079 mieszkań (o 47,7% więcej niż przed rokiem) i wydano 15103 pozwolenia na budowę (o 51,1% więcej niż w ub. roku).

W październiku 2006 r. **produkcja sprzedana przemysłu** wyniosła **4451,3 mln zł**, czyli wzrosła o 13,3% w stosunku do października 2005 r., a w porównaniu z poprzednim miesiącem spadła o 4,1%.

Wydajność pracy w przemyśle, mierzona produkcją sprzedaną na 1 zatrudnionego w październiku br. wyniosła 25,5 tys. zł i od uzyskanej przed rokiem była wyższa o 10,0%. W październiku br. zatrudnienie w przemyśle w skali roku zwiększyło się o 3,0%, a przeciętne miesięczne wynagrodzenie wzrosło o 5,9%. W stosunku do września br. w przemyśle nastąpił wzrost zatrudnienia – o 0,1% przy jednoczesnym utrzymaniu wielkości przeciętnego wynagrodzenia na takim samym poziomie.

Produkcja budowlano-montażowa w październiku 2006 r. osiągnęła poziom **454,6 mln. zł** i tym samym wzrosła o 30,5% w ujęciu rocznym i o 8,6% w porównaniu z poprzednim miesiącem. Jej udział w ogólnej kwocie przychodów ze sprzedaży budownictwa wyniósł 58,4% wobec 61,9% w ub. roku.

Według wstępnych danych w okresie trzech kwartałów 2006 r. z noclegów w obiektach turystycznych **skorzystało 2038,8 tys.** turystów (o 2,7% więcej niż w analogicznym okresie ub. roku). Turyści zagraniczni stanowili 35,9% ogółu korzystających z noclegów (przed rokiem 36,5%). W omawianym okresie **udzielono 6035,8 tys. noclegów**, w tym 1661,0 tys. turystom zagranicznym, co oznacza wzrost o 0,2% w stosunku do ub. roku w przypadku ogólnej liczby noclegów i podobny poziom jak przed rokiem odnośnie noclegów udzielonych turystom zagranicznym. Najwięcej gości przyjęły hotele – 1070,3 tys. osób (w tym 583,0 tys. gości zagranicznych), którym udzielono łącznie 2189,7 tys. noclegów (1263,1 tys. turystom zagranicznym).

W okresie od I-IX 2006 r. wynajęto ogółem 1490,5 tys. pokoi (o 2,8% więcej niż przed rokiem), w tym 50,1% turystom zagranicznym (w ub. roku 51,5%).

Źródło:
Urząd Statystyczny

Wybrane wskaźniki ogólnopolskie

OKRESY		PKB brutto ogółem A	% bezrobocia rejestrowanego	Przeciętne miesięczne wynagrodzenia				Wskaźniki cen					
				w gospodarce narodowej		w sektorze przedsiębiorstw		towarów i usług konsumpcyjnych			produkcji budowlano-montażowej		
				w zł	B	w zł	B	A	B	C	A	B	C
2005	I-XII	103,5	17,6	2380,29	104,7	2515,85	103,2	102,1	x	100,5	103,1	x	.
2005	I-III	102,2	19,2	2415,45	100,4	2425,24	95,2	103,6	100,3	100,1	104,7	100,4	.
	IV-VI	103,0	18,0	2318,53	96,0	2470,30	101,9	102,3	100,6	100,7	103,0	100,7	.
	VII-IX	104,1	17,6	2347,24	101,2	2495,64	101,0	101,6	99,8	100,5	102,3	100,7	.
	X-XII	104,5	17,6	2528,62	107,7	2670,54	107,0	101,1	100,4	100,9	102,3	100,5	.
2006	I-III	105,2	17,8	2530,18	100,1	2539,55	95,1	100,6	100,0	100,1	102,2	100,3	.
2006	IV-VI	105,5	15,9	2427,27	95,9	2582,33	101,7	100,8	100,9	101,0	102,3	100,8	.
	VII-IX	.	15,2	.	.	2627,53	101,8	101,4	100,2	101,2	102,9	101,3	.
2004	XII	104,0	19,0	2405,46	106,0	2748,11	109,7	104,4	100,1	104,4	104,8	100,1	104,8
2005	I	.	19,4	.	.	2385,39	86,8	103,7	100,1	100,1	104,8	100,2	100,2
	II	.	19,4	.	.	2411,49	101,1	103,6	99,9	100,0	104,8	100,1	100,3
	III	102,2	19,2	2415,45	100,4	2480,50	102,9	103,4	100,1	100,2	104,4	100,2	100,5
	IV	.	18,7	.	.	2471,22	99,6	103,0	100,4	100,5	103,6	100,3	100,8
	V	.	18,2	.	.	2423,92	98,1	102,5	100,3	100,8	103,0	100,2	101,0
	VI	102,9	18,0	2318,53	96,0	2512,78	103,7	101,4	99,8	100,6	102,5	100,2	101,2
	VII	.	17,9	.	.	2506,55	99,8	101,3	99,8	100,4	102,3	100,3	101,5
	VIII	.	17,7	.	.	2480,56	99,0	101,6	99,9	100,3	102,2	100,2	101,7
	IX	103,9	17,6	2347,24	101,2	2483,99	100,1	101,8	100,4	100,7	102,3	100,2	101,9
	X	.	17,3	.	.	2538,88	102,2	101,6	100,4	101,1	102,3	100,1	102,0
	XI	.	17,3	.	.	2677,75	105,5	101,0	99,8	100,9	102,3	100,1	102,1
	XII	104,3	17,6	2528,62	107,7	2789,08	104,2	100,7	99,8	100,7	102,3	100,1	102,3
2006	I	.	18,0	.	.	2471,09	88,6	100,6	100,2	100,2	102,3	100,1	100,1
	II	.	18,0	.	.	2526,22	102,2	100,7	100,0	100,2	102,2	100,1	100,2
	III	105,2	17,8	2530,18	100,1	2613,67	103,5	100,4	99,9	100,1	102,2	100,2	100,4
	IV	.	17,2	.	.	2570,05	98,3	100,7	100,7	100,8	102,2	100,3	100,7
	V	.	16,5	.	.	2549,70	99,2	100,7	100,5	101,3	102,3	100,3	101,0
	VI	105,5	15,9	2427,27	95,9	2624,93	103,0	100,8	99,7	101,0	102,5	100,4	101,4
	VII	.	15,7	.	.	2647,80	100,9	101,1	100,0	101,0	102,7	100,4	101,8
	VIII	.	15,5	.	.	2611,93	98,6	101,6	100,3	101,3	102,9*	100,5	102,3
	IX	.	15,2	2464,66	101,5	2611,16	100,0	101,6	100,2	101,5	103,4*	100,7*	103,0*
	X	.	14,9	.	.	2657,99	101,8	101,2	100,1	101,6	104,0	100,7	103,7

* – dane po korekcie

Źródło:

Urząd Statystyczny
ul. Kazimierza Wyki 3
31-223 Kraków
tel.: (0 12) 415 38 84
www.stat.gov.pl/urzeddy/krak

Zasiłek chorobowy tylko dla ubezpieczonych

Chory przedsiębiorca może starać się od ZUS o zasiłek. Dostanie go jednak tylko wtedy, gdy wcześniej dobrowolnie się ubezpieczył i terminowo opłacał składki – wyjaśnia Bernard Jaroszewicz, Naczelnik Wydziału Składek Centrali ZUS.

Czy osoba prowadząca jednoosobową działalność gospodarczą musi opłacać składkę na ubezpieczenie chorobowe?

Nie. To ubezpieczenie jest dobrowolne, co oznacza, że można do niego przystąpić, ale nie jest to konieczne. Osoby prowadzące działalność gospodarczą, dla których prowadzenie tej działalności stanowi tytuł do obowiązkowych ubezpieczeń społecznych, podlegają obowiązkowo ubezpieczeniom: emerytalnemu, rentowym, wypadkowemu oraz ubezpieczeniu zdrowotnemu. Ubezpieczenie chorobowe jest dla tych osób ubezpieczeniem dobrowolnym, do którego mogą przystąpić po złożeniu wniosku o objęcie tym ubezpieczeniem.

Czym się różni ubezpieczenie chorobowe od ubezpieczenia zdrowotnego?

Ubezpieczenie chorobowe jest dobrowolnym ubezpieczeniem na wypadek utraty zdolności do pracy na skutek choroby lub macierzyństwa. Osoba, która opłaca składki na to ubezpieczenie ma prawo do świadczeń pieniężnych, które mają zrehabilitować utracone zarobki w okresie czasowej niezdolności do pracy.

Natomiast ubezpieczenie zdrowotne gwarantuje prawo do bezpłatnych świadczeń opieki zdrowotnej, np. wizyty u lekarza albo pobytu w szpitalu.

Co tak naprawdę daje przystąpienie do ubezpieczenia chorobowego?

Przedsiębiorca, który pozostaje w tym ubezpieczeniu przez nieprzerwany okres co najmniej 180 dni, w przypadku zachorowania ma prawo do zasiłku chorobowego. Zasiłek ten będzie jej przysługiwał przez cały okres choroby nie dłużej jednak niż przez 182 dni (w przypadku gruźlicy – 270 dni). Dodatkowo, po wyczerpaniu zasiłku, ubezpieczony może się starać o świadczenie rehabilitacyjne, przyznawane w sytuacji gdy leczenie lub rehabilitacja dają nadzieję na przywrócenie zdolności do pracy.

Kobiety, które urodzą dziecko, mogą liczyć na wypłatę zasiłku macierzyńskiego. Prawo do tego zasiłku nie jest uzależnione od wcześniejszego przebycia odpowiedniego okresu ubezpieczenia, który jest wymagany w przypadku zasiłków wypłacanych z tytułu choroby.

Czy są określone terminy opłacania składek na ubezpieczenie chorobowe?

Tak. Osoby prowadzące działalność gospodarczą, które opłacają składki wyłącznie za siebie, powinny opłacać je najpóźniej do 10 dnia następnego miesiąca, łącznie z wpłatą należnych składek na ubezpieczenia emerytalne, rentowe i wypadkowe. Jeżeli termin ten przypada na sobotę lub dzień ustawowo wolny od pracy, za ostatni dzień terminu płatności uważa się następnego dzień po dniu lub dniach wolnych od pracy. Należy również pamiętać, że osoby prowadzące działalność gospodarczą zobowiązane są opłacać należne składki w formie bezgotówkowej, gdzie za termin opłacenia składek uważa się dzień obciążenia rachunku bankowego przedsiębiorcy na podstawie polecenia przelewu.

Czy spóźnienie z opłatą niesie ze sobą jakieś konsekwencje?

Terminowa płatność należnych składek jest warunkiem zachowania ciągłości ubezpieczenia chorobowego. Spóźnienie ze składką – chociażby o jeden dzień – skutkuje ustaniem tego ubezpieczenia od pierwszego dnia miesiąca, za który składka zostanie opłacona po terminie. Takie same konsekwencje pociąga za sobą zaniżona wpłata dokonywana na poczet należnych składek na ubezpieczenia społeczne, jeżeli wysokość tej niedopłaty przekracza 6,60 zł.

W uzasadnionych przypadkach Zakład, na wniosek ubezpieczonego, może wyrazić zgodę na opłacenie składki po terminie. Aby uzyskać taką zgodę należy zwrócić się z wnioskiem do dyrektora właściwego oddziału ZUS.

Jeżeli przedsiębiorca zachoruje i pobiera zasiłek chorobowy, czy opłaca w tym czasie składki?

Zgodnie z obowiązującymi przepisami za okres, za który przysługuje zasiłek chorobowy przedsiębiorca nie opłaca składek na ubezpieczenia społeczne. Jeżeli prawo do zasiłku powstanie lub wygaśnie w trakcie miesiąca, wówczas najniższą podstawę wymiaru składek na ubezpieczenia społeczne, obowiązującą przedsiębiorcę za dany miesiąc zmniejsza się proporcjonalnie (dzieląc ją przez liczbę dni kalendarzowych tego miesiąca i mnożąc przez liczbę dni przypadających przed powstaniem niezdolności do pracy lub po ustaniu choroby).

Ustalone prawo do zasiłku chorobowego nie wyłącza natomiast obowiązku opłacania składki na ubezpieczenie zdrowotne, która jest miesięczna i niepodzielna.

Rozmawiata
Aleksandra Bełkowska

Urząd Miasta Krakowa

zaprasza przedsiębiorców oraz osoby rozpoczynające działalność gospodarczą
do korzystania z usług

PUNKTÓW INFORMACJI EUROPEJSKIEJ

- 📍 Punktu prowadzonego wspólnie przez Urząd Miasta Krakowa oraz Małopolskie Regionalne Centrum Informacji Europejskiej (MRCIE) i ośrodek Europe Direct (ED) w Urzędzie Miasta Krakowa przy al. Powstania Warszawskiego 10 – wejście od ul. Kordylewskiego (I piętro) w Krakowie.

Punkt specjalizuje się w informacji:

- o możliwościach uzyskania pomocy ze środków UE w jakiegokolwiek formie przy rozpoczynaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej oraz innych dostępnych dla przedsiębiorców instrumentach wsparcia,
- na temat możliwości i warunków pozyskiwania środków finansowych z funduszy unijnych na inne niż wskazane w punkcie powyżej cele,
- o możliwości prowadzenia działalności gospodarczej na terenie państw UE.

Punkt czynny jest od poniedziałku do piątku w godz. 8.00-14.00.

tel.: 012 61 69 121

- 📍 Punktu prowadzonego w Urzędzie Miasta Krakowa przy Placu Wszystkich Świętych 3/4 w Krakowie. Obsługę Punktu zapewnia Małopolskie Forum Europejskie.

W ramach obsługi Punktu udzielane są konsultacje w zakresie wykorzystania dostępnych instrumentów wsparcia dla przedsiębiorców oraz innych zainteresowanych podmiotów, szczególnie funduszy Unii Europejskiej. Można również uzyskać informacje dotyczące polityki Unii Europejskiej, a także funkcjonowania i podstaw prawnych Unii Europejskiej, w tym:

- historii integracji europejskiej,
- funkcjonowania instytucji wspólnotowych,
- polityki regionalnej Unii Europejskiej.

Punkt czynny jest od poniedziałku do piątku w godzinach:

poniedziałek – 9.00-15.00,

wtorek-piątek – 8.00-14.00.

tel.: 012 61 61 484

Zapraszamy Państwa do naszych placówek oraz do odwiedzenia stron internetowych:

www.msp.krakow.pl, www.ue.krakow.pl

Urząd Miasta Krakowa
zaprasza przedsiębiorców oraz osoby rozpoczynające działalność gospodarczą
do korzystania z usług

PUNKTÓW INFORMACJI GOSPODARCZEJ

PUNKT OBSŁUGI PRZEDSIĘBIORCY URZĘDU MIASTA KRAKOWA

al. Powstania Warszawskiego 10 (wejście od ul. Kordylewskiego)

tel.: 0 12 616 91 21, 0 12 616 91 44, 0 12 616 91 45

www.bip.krakow.pl/pop

Punkt Obsługi Przedsiębiorcy specjalizuje się w informacji:

- z zakresu ewidencji działalności gospodarczej, rejestracji nowej działalności gospodarczej,
- z zakresu ubezpieczeń społecznych dla osób otwierających pozarolniczą działalność gospodarczą – Zakład Ubezpieczeń Społecznych,
- na temat uzyskiwania i aktualizacji wpisu do Krajowego Rejestru Podmiotów Gospodarki Narodowej REGON – Urząd Statystyczny,
- o obowiązkach w zakresie otwarcia obowiązku podatkowego oraz o obowiązkach prawnopodatkowych wynikających z podjęcia działalności gospodarczej – Izba Skarbowa,
- z zakresu środków pieniężnych w ramach funduszy Unii Europejskiej – Stanowisko Informacji o Funduszach Europejskich.

Punkt czynny w poniedziałek od 08.00 do 17.00, wtorek – piątek od 08.00 do 15.00.

KRAKOWSKIE CENTRUM INFORMACJI GOSPODARCZEJ

Urząd Miasta Krakowa, Pl. Wszystkich Świętych 3/4 (przeniesiony z ul. Floriańskiej 3)

tel.: 0 12 61 61 560

e-mail: msp@um.krakow.pl

W ramach KCIG działa Punkt Informacyjny Urzędu Miasta Krakowa dla Przedsiębiorców.

Punkt czynny: poniedziałek 09.00–15.30, wtorek - piątek 08.00–15.30.

Partnerzy: Urząd Miasta Krakowa – Wydział Strategii i Rozwoju Miasta, Izba Przemysłowo-Handlowa w Krakowie.

NOWOHUCKIE CENTRUM INFORMACJI

os. Centrum B 9

tel.: 0 12 685 59 00

e-mail: forum_nh@interia.pl

Nowohuckie Centrum Informacji, Stowarzyszenie na rzecz Rozwoju Nowej Huty specjalizuje się w informacji społeczno-ekologiczno-turystycznej, świadczy usługi w zakresie udzielania informacji o możliwości rozpoczęcia działalności gospodarczej.

Punkt czynny od poniedziałku do piątku od 08.00 do 16.00.

Partnerzy: Urząd Miasta Krakowa – Wydział Strategii i Rozwoju Miasta, Stowarzyszenie na rzecz Rozwoju Nowej Huty.

Zapraszamy Państwa do naszych placówek oraz do odwiedzenia stron internetowych
www.msp.krakow.pl , www.ue.krakow.pl

