

SPIS TREŚCI

PRAWO <i>Nazwa przedsiębiorcy – firma</i>	2
FINANSE <i>Podatek od środków transportowych – Wydział Podatków i Opłat Urzędu Miasta Krakowa</i>	3-4
PRZEDSIĘBIORCA W UNII EUROPEJSKIEJ <i>Rynek Unii Europejskiej – Niemcy – Paweł Polok</i>	5-6
PROGRAMY DLA PRZEDSIĘBIORCÓW	7-9
SZKOLENIA	10
KOMENTARZ EKSPERTA <i>Bezpośrednie inwestycje zagraniczne – szansa czy zagrożenie dla małych firm? – Bogdan Rogoda</i>	11
INFORMACJE DLA PRZEDSIĘBIORCÓW <i>Ciąg dalszy informacji dotyczących podatku VAT – Izba Skarbowa</i>	12-13
<i>Podstawowe informacje o sytuacji społeczno-gospodarczej Województwa Małopolskiego w lutym 2005 roku – Urząd Statystyczny</i>	14
<i>Działalność przedsiębiorstw niefinansowanych w Województwie Małopolskim w 2003 roku – Urząd Statystyczny</i>	15
<i>Prewencja rentowa i wypadkowa w Oddziale Zakładu Ubezpieczeń Społecznych w Krakowie – Zakład Ubezpieczeń Społecznych</i>	16

Nazwa przedsiębiorcy – firma

Już od samego początku ustawodawca nie ułatwia życia przedsiębiorcom, gdyż pojęcie „przedsiębiorca” zdefiniowane jest w dwóch zasadniczych aktach prawnych, w ustawie Kodeks cywilny oraz w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej.

Mianowicie ustawa, którą określa się mianem „konstytucji gospodarczej”, tj. ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. Nr 173, poz. 1807 z późn. zm.) określa pojęcie przedsiębiorcy, ale tylko jak mówi „w rozumieniu ustawy” (czyli ustawy o swobodzie działalności gospodarczej dalej jako *sdg*). Przepis art. 4 ust. 1 *sdg* mówi, że przedsiębiorcą w rozumieniu ustawy jest osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna nie będąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną - wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą.

Na uwagę zasługuje to, że w celu uniknięcia nieporozumień wokół pojęcia przedsiębiorcy ust. 2 powołanego przepisu stanowi, że za przedsiębiorców uznaje się także wspólników spółki cywilnej w zakresie wykonywanej przez nich działalności gospodarczej. Oznacza to, że przedsiębiorcą nie jest spółka cywilna, przynajmniej w rozumieniu przepisów *sdg*.

Definicję przedsiębiorcy zawiera także Kodeks cywilny (*KC*). W art. 43¹ Kodeks stanowi, że przedsiębiorcą jest osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna prowadząca we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową.

Przedsiębiorca, niezależnie od formy, w jakiej jest działalność prowadzona (np.: działalność jednoosobowa, spółka osobowa, spółka kapitałowa czy spółdzielnia) działa pod firmą (czyli nazwą).

Przepisy o firmie umieszczone poprzednio w uchylonym Kodeksie handlowym zostały przeniesione do Kodeksu cywilnego, w którym znajduje się całościowa ogólna regulacja dotycząca firmy.

Natomiast szczegółowe wymogi dotyczące konstrukcji firmy dla poszczególnych typów spółek handlowych zawiera ustawa Kodeks spółek handlowych (Dz. Ustaw z 2000 r., Nr 94, poz. 1037, z późn. zm.)

Firma musi zostać ujawniona we właściwym rejestrze, tzn. w rejestrze przedsiębiorców czy jakimś innym rejestrze Krajowego Rejestru Sądowego czy ewidencji działalności gospodarczej.

Istotnymi przepisami, które każdy z przedsiębiorców musi przestrzegać, a które poniekąd stanowią pewne ograniczenie swobody obrania sobie formy są postanowienia art. 43³ *Kc*, który mówi, że firma przedsiębiorcy musi dostatecznie odróżniać się od firm innych przedsiębiorców prowadzących działalność na tym samym rynku. Ponadto firma nie może wprowadzać w błąd, w szczególności co do osoby przedsiębiorcy, przedmiotu działalności przedsiębiorcy, miejsca działalności, źródeł zaopatrzenia.

Przepis art. 43⁴. *Kc* stanowi, że firmą **osoby fizycznej** jest jej imię i nazwisko. Imię i nazwisko osoby fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą, a więc będącej przedsiębiorcą. Nie wyklucza to włączenia do firmy pseudonimu lub określeń wskazujących na przedmiot działalności przedsiębiorcy, miejsce jej prowadzenia oraz innych określeń dowolnie obranych. Przy czym te dowolnie obrane elementy nie mogą naruszać wcześniej przytoczonych przepisów zakazujących obrania takiej firmy, która wprowadzałaby w błąd.

Firmę **osoby prawnej** normuje art. 43⁵ §1 *Kc*, który mówi, że firmą osoby prawnej jest jej nazwa. Firma osoby prawnej zawiera określenie formy prawnej tej osoby prawnej, które może być podane w skrócie (jak np. sp. z o. o., s.c. sp. j.), a ponadto może wskazywać na przedmiot działalności, siedzibę tej osoby oraz inne określenia dowolnie obrane. Firma osoby prawnej może ponadto zawierać nazwisko lub pseudonim osoby fizycznej, jeżeli służy to ukazaniu związków tej osoby z powstaniem lub działalnością przedsiębiorcy. Jednakże umieszczenie w firmie nazwiska albo pseudonimu osoby fizycznej nie może nastąpić w sposób dowolny, gdyż ono wymaga pisemnej zgody tej osoby, a w razie jej śmierci - zgody jej małżonka i dzieci. Przedsiębiorca może posługiwać się skrótem firmy, a skrót firmy powinien być uwidoczniiony w rejestrze wskazanym powyżej.

Często zdarza się tak, że przedsiębiorca posiada kilka zakładów (np.: produkcyjnych), które w ramach jego przedsiębiorstwa mają status oddziałów (oprócz siedziby, którą musi posiadać każda osoba prawna – przedsiębiorca, może on posiadać dodatkowe zakłady). Wówczas firma oddziału osoby prawnej zawiera pełną nazwę tej osoby oraz określenie "oddział" ze wskazaniem miejscowości, w której oddział ma siedzibę.

Firma może być zmieniona, z różnych względów. Sposób i procedura zmiany firmy są uzależnione od tego czyja (osoba fizyczna czy prawna) jest to firma. Jednakże każda zmiana firmy wymaga ujawnienia w odpowiednim rejestrze. W razie przekształcenia osoby prawnej można zachować jej dotychczasową firmę z wyjątkiem określenia wskazującego formę prawną osoby prawnej, jeżeli uległa ona zmianie. To samo zachodzi w przypadku przekształcenia spółki osobowej.

Istotnym przepisem z punktu widzenia wielu przedsiębiorstw jest ich reputacja, pozycja na rynku, którą klienci wiążą z jego firmą (nazwą). Firma jest tym elementem, który w sposób najbardziej bezpośredni identyfikuje przedsiębiorcę i tak jak imię i nazwisko u osób fizycznych powinna być czymś niepowtarzalnym. Dlatego też ustawodawca słusznie przyjął istniejący jeszcze w Kodeksie handlowym zakaz zbywania firmy. Przepis art. 43⁹ § 1 *Kc* stanowi, że firma nie może być zbyta. Oznacza to, że firma nie może być przedmiotem obrotu, towarem, który można w dowolny sposób nabyć. Jedynym sposobem na nabycie firmy jest nabycie prowadzonego pod nią przedsiębiorstwa. Przedsiębiorca może upoważnić innego przedsiębiorcę do korzystania ze swej firmy czy to odpłatnie czy nieodpłatnie, jeżeli nie wprowadza to w błąd. Wymaga to jednak zawsze zgody tego, do kogo należy firma.

W przeciwnym bowiem razie można mówić o naruszeniu prawa do firmy i zastosowanie mieć będzie przepis art. 43¹⁰ *Kc*, który stanowi, że przedsiębiorca, którego prawo do firmy zostało zagrożone cudzym działaniem, może żądać zaniechania tego działania, chyba że nie jest ono bezprawne.

W razie dokonanego naruszenia może on także żądać usunięcia jego skutków, złożenia oświadczenia lub oświadczeń w odpowiedniej treści i formie, naprawienia na zasadach ogólnych szkody majątkowej lub wydania korzyści uzyskanej przez osobę, która dopuściła się naruszenia.

Podatek od środków transportowych

Obowiązek uiszczenia podatku od środków transportowych ciąży na osobach fizycznych oraz osobach prawnych będących właścicielami środków transportowych niezależnie od tego, czy używały one pojazdu, czy też nie. Ustawa identycznie jak właściciele traktuje także jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej, na które środek transportowy jest zarejestrowany. Jeżeli natomiast środek transportowy stanowi współwłasność dwóch lub więcej osób fizycznych lub prawnych, obowiązek podatkowy ciąży solidarnie na wszystkich współwłaścicielach.

W przypadku zmiany właściciela środka transportowego, obowiązek podatkowy ciąży na poprzednim właścicielu do końca miesiąca, w którym nastąpiło przeniesienie własności. Obowiązek podatkowy powstaje od pierwszego dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym środek transportowy został zarejestrowany. W przypadku nabycia środka transportowego zarejestrowanego, obowiązek podatkowy powstaje od pierwszego dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym środek transportowy został nabyty.

Podatnicy podatku od środków transportu są zobowiązani w terminie do 15 lutego każdego roku składać właściwemu organowi podatkowemu, deklaracje na podatek od środków transportowych na dany rok podatkowy, sporządzone na formularzu według ustalonego wzoru. Jeżeli jednak obowiązek podatkowy powstał po tym terminie, muszą oni złożyć deklarację w terminie 14 dni od zaistnienia okoliczności uzasadniających powstanie tego obowiązku.

Ponadto do obowiązków podatnika należy też korygowanie deklaracji w razie zaistnienia okoliczności mających wpływ na powstanie lub wygaśnięcie obowiązku podatkowego, lub zmianę miejsca zamieszkania, lub siedziby. W tym przypadku termin skorygowania deklaracji również wynosi 14 dni.

Zgodnie z art. 8 ustawy o podatkach i opłatach lokalnych, podatkiem od środków transportowych podlegają:

1. samochody ciężarowe o dopuszczalnej masie całkowitej od 3,5 tony i poniżej 12 ton,
2. samochody ciężarowe o dopuszczalnej masie całkowitej równej lub wyższej niż 12 ton,
3. ciągniki siodłowe i balastowe przystosowane do używania łącznie z naczepą lub przyczepą o dopuszczalnej masie całkowitej zespołu pojazdów od 3,5 tony i poniżej 12 ton,
4. ciągniki siodłowe i balastowe przystosowane do używania łącznie z naczepą lub przyczepą o dopuszczalnej masie całkowitej zespołu pojazdów równej lub wyższej niż 12 ton,
5. przyczepy i naczepy, które łącznie z pojazdem silnikowym posiadają dopuszczalną masę całkowitą od 7 ton i poniżej 12 ton, z wyjątkiem związanych wyłącznie z działalnością rolniczą prowadzoną przez podatnika podatku rolnego,
6. przyczepy i naczepy, które łącznie z pojazdem silnikowym posiadają dopuszczalną masę całkowitą równą lub wyższą niż 12 ton, z wyjątkiem związanych wyłącznie z działalnością rolniczą prowadzoną przez podatnika podatku rolnego,
7. autobusy.

Zgodnie z przepisami ustawy o podatkach i opłatach lokalnych obowiązek ten wygasa z końcem miesiąca, w którym środek transportowy został wyrejestrowany lub została wydana decyzja o czasowym wycofaniu pojazdu z ruchu.

Wysokość stawek podatku od środków transportowych określa w drodze uchwały rada gminy. Art. 10 ustawy określa jednak górne granice tych stawek. Przy określaniu stawek rada gminy może różnicować ich wysokość, uwzględniając w szczególności wpływ środka transportowego na środowisko naturalne, rok produkcji albo liczbę miejsc do siedzenia. Na terenie gminy Kraków obowiązuje UCHWAŁA NR LXVII/613/04 Rady Miasta Krakowa z dnia 1 grudnia 2004 r. w sprawie ustalenia stawek podatku od środków transportowych. Znaleźć ją można na stronie internetowej

<http://www.bip.krakow.pl/magistrat/struktura/pokaz.php?id=36&typ=w>. I tak:

Podatek od jednego środka transportowego wynosi rocznie:

1/ od samochodu ciężarowego o dopuszczalnej masie całkowitej:	
a/ od 3,5 tony do 5,5 tony włącznie	516,00 zł
b/ powyżej 5,5 tony do 9 ton włącznie	980,40 zł
c/ powyżej 9 ton i poniżej 12 ton	1135,20 zł

FINANSE

d/ równej lub wyższej niż 12 ton i mniejszej niż 29 ton - niezależnie od liczby osi	2363,28 zł
e/ nie mniejszej niż 29 ton - o liczbie osi - dwie	2363,28 zł
- o liczbie osi - trzy	2363,28 zł
- o liczbie osi - cztery i więcej	2452,80 zł
2/ od ciągnika siodłowego lub balastowego przystosowanego do używania łącznie z naczepą lub przyczepą o dopuszczalnej masie całkowitej zespołu pojazdów:	
a/ od 3,5 tony i poniżej 12 ton	1444,80 zł
b/ równej lub wyższej niż 12 ton i mniejszej niż 31 ton - o liczbie osi - dwie	1754,40 zł
- o liczbie osi - trzy	1754,40 zł
c/ nie mniejszej niż 31 ton do 36 ton włącznie - o liczbie osi - dwie	1937,76 zł
- o liczbie osi - trzy	1754,40 zł
d/ powyżej 36 ton i mniejszej niż 40 ton - niezależnie od liczby osi	2363,28 zł
e/ nie mniejszej niż 40 ton - o liczbie osi - dwie	2363,28 zł
- o liczbie osi - trzy	2548,65 zł
3/ od przyczepy lub naczepy, która łącznie z pojazdem silnikowym posiada dopuszczalną masę całkowitą:	
a/ od 7 ton i poniżej 12 ton	619,20 zł
b/ równej lub wyższej niż 12 ton i mniejszej niż 33 tony - niezależnie od liczby osi	1238,40 zł
c/ nie mniejszej niż 33 tony do 36 ton włącznie - o liczbie osi - jedna	1238,40 zł
- o liczbie osi - dwie	1291,07 zł
- o liczbie osi - trzy	1238,40 zł
d/ powyżej 36 ton i mniejszej niż 38 ton - niezależnie od liczby osi	1548,00 zł
e/ nie mniejszej niż 38 ton - o liczbie osi - jedna	1548,00 zł
- o liczbie osi - dwie	1699,87 zł
- o liczbie osi - trzy	1548,00 zł
4/ od autobusu o liczbie miejsc do siedzenia:	
a/ do 15 miejsc włącznie	577,92 zł
b/ od 16 do 30 miejsc włącznie	980,40 zł
c/ powyżej 30 miejsc	1444,80 zł

Deklaracje na podatek od środków transportowych należy składać do Urzędu Miasta Krakowa Wydział Podatków i Opłat AI. Powstania Warszawskiego 10 w Krakowie, zaś wpłat z tytułu tego podatku można dokonywać do kasy lub na konto Urzędu Miasta Krakowa. Szczegółowe informacje w tym zakresie oraz wzory deklaracji, załączniki i procedury znajdują się pod adresem:

<http://www.bip.krakow.pl/magistrat/struktura/pokaz.php?id=36&typ=w>

Aplikant radcowski
Sylwia Skupińska

W naszym cyklu przybliżania Państwu europejskich rynków dziś docieramy do Niemiec. W zasadzie nikogo nie trzeba pouczać, jak ważny to rynek nie tylko dla całej gospodarki europejskiej ale również, a może przede wszystkim, dla Polski. Tym niemniej warto przypomnieć kilka podstawowych faktów, by wreszcie przekonać tych ciągle nieprzekonanych do ogromnych szans i możliwości jakie daje biznesowa obecność nad Renem.

Niemiecka gospodarka, pomimo poważnych problemów w ostatnich latach, pozostaje światową potęgą - trzecią gospodarką świata (po USA i Japonii) i największą w Europie. Dla nas Republika Federalna Niemiec jest i zapewne w nadchodzących dekadach nadal będzie najważniejszym partnerem handlowym, na którego przypada około jednej trzeciej całego naszego handlu zagranicznego. I choć w tym samym rankingu, dla naszych przyjaciół zza Odry pozostajemy poza pierwszą dziesiątką, Polska wraz z Republiką Czeską należy do najważniejszych partnerów handlowych w Europie Środkowej i Wschodniej. W roku 2004 obroty w handlu bilateralnym wyniosły 34,8 mld euro. Według najnowszych szacunków Federalnego Urzędu Statystycznego Niemcy osiągnęły w minionym roku największą od czasów wojny nadwyżkę w bilansie handlu zagranicznego wynoszącą około 155,6 mld euro! Tak świetny wynik to efekt dynamicznego wzrostu obrotów eksportowych (o ponad 10%), które w ubiegłym roku osiągnęły poziom 731 mld euro. Tym samym Niemcy to prawdziwi mistrzowie świata w eksporcie towarowym, wyprzedzający w tej materii nawet USA. W tym samym momencie wzrost niemieckiego importu do poziomu 575,4 mld euro może świadczyć o rosnącym popycie wewnętrznym - do tej pory nikłym - co z kolei jest bardzo optymistyczną wiadomością dla polskich eksporterów. Najważniejszymi niemieckimi towarami eksportowanymi do naszego kraju były w ubiegłym roku: maszyny, samochody i części samochodowe, produkty chemiczne, tworzywa sztuczne oraz tekstylia. Na te pięć grup przypadło 55 proc. niemieckiego eksportu do Polski. Z Polski importowano przede wszystkim pojazdy samochodowe, meble, biżuterię, instrumenty muzyczne, sprzęt sportowy, jaja, wyroby ze stali, maszyny oraz urządzenia elektryczne. Oczywiście, omawiając gospodarkę Niemiec, nie można nie wspomnieć o ogromnych trudnościach, które właśnie przeżywa, z rosnącym bezrobociem (blisko 5mln ludzi), bardzo niskim PKB i przenikającą prawie wszystkie obszary gospodarczego życia stagnacją. Kolejne próby jej zreformowania rozbijają się o mur społecznego oporu i niespotykanej nigdzie indziej potęgi związków zawodowych.

Oczywiście nie same wskaźniki makroekonomiczne są ważne przy podejmowaniu naszych decyzji biznesowych ekspansji, ale również polityka gospodarcza rządu, szczególnie zaś jej elementy odnośnie zachęcania i pozyskiwania nowych inwestorów. W Republice Federalnej wspieranie inwestycji zagranicznych leży w kompetencji krajów związkowych (landów).

W każdym takim landzie powołana została regionalna agencja ds. wspierania inwestycji obsługująca zarówno inwestorów zagranicznych jak i przedsiębiorców krajowych. Agencje te posiadają także swoje oddziały poza granicami Niemiec - ich zadaniem jest zachęcanie do inwestowania na terenie danego landu. Prywatny inwestor pragnący np. założyć swoje przedsiębiorstwo na terenie jednego z owych 16 krajów związkowych otrzymuje za pośrednictwem wyżej wymienionej agencji landowej ofertę inwestycyjną obejmującą propozycję zakupu gruntu, przejęcie istniejącego zakładu lub obiektu (nieruchomości) z przeznaczeniem pod własną inwestycję w wybranym przez siebie regionie. Programy wspierania prywatnych inwestorów, w tym zagranicznych, są finansowane na terenie Niemiec ze środków Unijnych przeznaczanych na rozwój regionalny. Każda gmina posiada również możliwości przyznawania inwestorom zagranicznym własnych subwencji i dotacji, które to środki uzależnione są od zasobności gmin, rodzaju inwestycji i wielkości samego inwestora. Teren RFN podzielony został na 4 regiony rozwoju gospodarczego. W zależności od tego, w jakim regionie zostanie ulokowana inwestycja przez potencjalnego inwestora posiada on możliwość uzyskania tzw. premi inwestycyjnej przysługującej na podstawie ustawy o dodatkach inwestycyjnych (Investitionszulagegesetz), która będzie obowiązywać do 2006 r. Najmniej rozwiniętym rejonem (pod względem PKB na głowę mieszkańca) uznano tereny Nowych Krajów Związkowych, czyli tzw. Niemcy Wschodnie (Meklemburgia-Pomorze Przednie, Brandenburgię, Saksonię, Saksonię-Anhalt i Turyngię). Kraje te zostały zaliczone, poza pewnymi wyjątkami, o których poniżej, do grupy A. W ramach grupy A przysługują największe premie dla sektora małych i średnich inwestorów-przedsiębiorstw - do 50% oraz 35 % dla przedsiębiorstw dużych. Do grupy B zaliczono Berlin oraz niektóre tylko, wybrane obszary na terenie takich krajów jak Meklemburgia-Pomorze Przednie, Saksonia, Saksonia-Anhalt, Turyngia, Brandenburgia, Dolna Saksonia, Szlezwik Holsztyn, Nadrenia Westfalia, Hesja, Bawaria. W grupie B premie przysługują w wysokości 43 % dla małych i średnich oraz 28 % dla dużych przedsiębiorstw. W grupie C i D, obejmującej obszary niemieckich krajów związkowych, które są najbardziej rozwinięte pod względem gospodarczym, premie te są odpowiednio niższe.

Tyle o premiach inwestycyjnych. Znając już przesłanki makroekonomiczne oraz ów praktyczny wymiar niemieckiej polityki wspierania przedsiębiorczości, poznamy w końcu formalno-prawne sposoby prowadzenia naszego biznesu nad Renem. I tak polskie przedsiębiorstwa mogą prowadzić w Niemczech działalność gospodarczą tworząc tu **samodzielny oddział (Zweigniederlassung)**. Według niemieckiego kodeksu handlowego, jest to jednostka wyodrębniona przestrzennie i organizacyjnie z zakładu głównego, prowadząca

PRZEDSIĘBIORCA W UNII EUROPEJSKIEJ

działalność samodzielnie, w tym samodzielnie występując w obrocie gospodarczym, posiadająca oddzielną rachunkowość i której majątek jest wydzielony z majątku przedsiębiorstwa macierzystego. Osoba kierująca oddziałem samodzielnie reprezentuje go wobec osób trzecich. Pomimo swojej odrębności w stosunku do jednostki macierzystej w Polsce oddział nie jest z punktu widzenia prawa samodzielnym przedsiębiorstwem, może być jednak stroną w procesie sądowym. Nazwa oddziału może być taka sama jak przedsiębiorstwa macierzystego w Polsce, dodaje się do niej tylko określenie „Zweigniederlassung”. Utworzony oddział podlega wpisowi do rejestru handlowego. Organ rejestrujący w Niemczech oczekuje, że wraz z wnioskiem przedłożona zostanie dodatkowa dokumentacja, np.: certyfikat biegłego rewidenta księgowego, z którego wynikałoby, że zarządzanie całym przedsiębiorstwem odbywa się z jego siedziby w Polsce i tam prowadzona jest jego zasadnicza działalność. Otworzenie oddziału zgłasza się, wypełniając odpowiedni formularz (Gewerbe-Anmeldung), do właściwego dla jego siedziby urzędu gospodarczego. Urząd, już we własnym zakresie przesyła kopie zgłoszeń do miejscowej izby przemysłowo-handlowej, w której członkostwo jest obowiązkowe! Odpowiednio powiadamiane są jeszcze - urząd skarbowy i statystyczny a także branżowe towarzystwo zawodowe (Berufsgenossenschaft). Z reguły instytucje te po pewnym czasie występują do nowo zarejestrowanego podmiotu o bardziej szczegółowe informacje.

W związku z tym zaleca się samemu nawiązać z nimi kontakt, aby móc jak najwcześniej przygotować się do wyjaśnienia ewentualnych kwestii.

Drugą, najprostszą formą stałej działalności w Niemczech, choć w ograniczonym zakresie, jest **filia**, będąca niesamodzielnym oddziałem przedsiębiorstwa (Betriebsstätte, unselbständige Zweigstelle), wyodrębnionym przestrzennie i organizacyjnie ale nie mającym innych cech oddziału, a więc przede wszystkim samodzielności w działaniu. Pod każdym względem filia jest uzależniona od macierzystego przedsiębiorstwa i nie może prowadzić odrębnej działalności. Zazwyczaj filia otwierana jest w celu prowadzenia promocji, badania rynku, prowadzenia salonu z ekspozycją towarów, nadzorowania realizacji kontraktu, itp.

Ponadto obywatele polscy mogą zakładać w Niemczech **spółki osobowe**, np.: cywilną (Gesellschaft bürgerlichen Rechts), jawną (offene Handelsgesellschaft), komandytową (Kommanditgesellschaft), a także **spółki kapitałowe**, np.: z ograniczoną odpowiedzialnością (Gesellschaft mit beschränkter Haftung) lub akcyjną (Aktiengesellschaft). Dla założenia spółki w Niemczech przez cudzoziemca nie jest potrzebne żadne szczególne zezwolenie. Najczęściej stosowaną formą prawną dla prowadzenia działalności gospodarczej w Niemczech jest spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Minimalny kapitał zakładowy dla spółki z o.o. wynosi 25.000 euro. Spółka może zostać zgłoszona do rejestracji, gdy wpłacono minimum połowę kapitału zakładowego a każdy wspólnik na swój wkład co najmniej jedną czwartą jego wartości. Przyjmuje się, że opłaty z tytułu założenia firmy w Niemczech wynoszą ok. 1300 euro. Przed rozpoczęciem postępowania administracyjnego zaleca się złożenie wizyty w izbie przemysłowo-handlowej właściwej dla miejsca siedziby przyszłej spółki, aby sprawdzić ewentualną konieczność uprzedniego uzyskania koncesji/pozwolenia dla przewidywanej działalności. Izba udzieli informacji, czy proponowana nazwa firmy nie jest już zastrzeżona. Zatem z formalno-prawnego punktu widzenia, nic nadzwyczaj osobliwego nie ma tutaj miejsca i to nie w tej materii należy się spodziewać największych problemów.

Podsumowując, gospodarce niemieckiej zapewne dużo bardziej niż polskiej polityce przydałoby się owo „szarpnięcie cugli” ale paradoksalnie, tam podobne hasła łatwego poklasku nie znajdują. Tym niemniej, niemiecki rynek pozostaje dla polskich przedsiębiorców niezwykle szansą znalezienia się w ścisłej czołówce globalnej gospodarki, dającym możliwość najwyższych profitów, ale i stawiającym najwyższe wymagania. No cóż, Rockefeller mawiał - jeśli osiągniesz sukces w Nowym Jorku, osiągniesz go również w każdym innym miejscu świata. Myślę, że bez żadnej przesady dziś to samo możemy powiedzieć o Niemczech. A zatem, odwagi i do dzieła!

Paweł Polok

Dane pochodzą z materiałów Wydziału Ekonomiczno-Handlowego Ambasady RP w Berlinie.

SEKTOROWY PROGRAM OPERACYJNY WZROST KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW (SPO-WKP)

Działanie 1.1 „Wzmocnienie instytucji wspierających działalność przedsiębiorstw” Poddziałanie 1.1.2 „Wsparcie instytucji otoczenia biznesu oraz sieci instytucji otoczenia biznesu”

Opis programu:

Celem programu jest rozwój i wzmocnienie istniejących instytucji otoczenia biznesu oraz sieci instytucji otoczenia biznesu, a także rozwój nowych sieci instytucji otoczenia biznesu działających na rzecz rozwoju gospodarczego.

Budżet:

36,45 mln euro.

Wielkość wsparcia z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego oraz budżetu państwa na realizację indywidualnego projektu nie może przekroczyć 85% wydatków kwalifikujących się do objęcia wsparciem.

Beneficjenci:

Instytucje otoczenia biznesu.

Termin składania wniosków:

15 maj, 15 listopad 2005 r.

Kontakt:

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
ul. Pańska 81/83; 00-834 Warszawa
tel. (022) 432 86 65, 432 85 28

Szczegółowe informacje:

www.konkurencyjnosc.gov.pl, www.parp.gov.pl

Działanie 1.3 „Tworzenie korzystnych warunków dla rozwoju firm”

Opis programu:

Program wspiera realizację projektów inwestycyjnych związanych z powstawaniem i rozwojem parków przemysłowych, parków naukowo-technologicznych oraz inkubatorów technologicznych, a także usługi doradcze dla instytucji zarządzających parkami przemysłowymi, parkami naukowo-technologicznymi oraz inkubatorami technologicznymi.

Beneficjenci (projektodawcy):

Podmioty zarządzające parkami przemysłowymi, parkami naukowo-technologicznymi oraz inkubatorami technologicznymi.

Terminy składania wniosków:

5 kwietnia – 5 maja 2005 r., do godz. 15:00.

Kontakt:

Agencja Rozwoju Przemysłu S.A.
Departament Instrumentów Wsparcia Rozwoju Regionalnego /DIR/
ul. Domaniewska 41, 02-672 Warszawa
Budynek „MARS” klatka A, pok. 104

Szczegółowe informacje: www.arp.com.pl

Działanie 1.4 „Wzmocnienie współpracy między sferą badawczo rozwojową a gospodarką”

Opis programu:

1.4.1 Projekty obejmujące badania stosowane i prace rozwojowe: badania przemysłowe i przedkonkurencyjne prowadzone przez przedsiębiorstwa lub grupy przedsiębiorstw i/lub we współpracy z instytucjami naukowo-badawczymi.

1.4.2 Inwestycje związane z budową, modernizacją i wyposażeniem laboratoriów świadczących specjalistyczne usługi dla przedsiębiorstw.

1.4.3 Inwestycje związane z budową, modernizacją i wyposażeniem specjalistycznych laboratoriów Centrów Zaawansowanych Technologii i Centrów Doskonałości, działających

w priorytetowych dziedzinach rozwoju polskiej gospodarki.

1.4.4 Projekty badawcze prowadzone przez Centra Zaawansowanych Technologii.

1.4.5 Projekty badawcze w obszarze monitorowania i prognozowania rozwoju technologii - foresight.

Plan finansowania i poziomy wsparcia dla Działania 1.4

Projekty realizowane w ramach tego Poddziałania będą wspierane w wysokości 100% ze środków publicznych, przy czym maksymalna wysokość pomocy z EFRR wynosić będzie 75% wydatków kwalifikowanych projektu, zaś z krajowych środków publicznych - 25%. W ramach pozostałych Poddziałania mogą występować przypadki udzielania pomocy publicznej i wówczas pomoc ta będzie udzielana zgodnie z notyfikowanymi i przyjętymi przez KE programami pomocowymi.

Terminy składania wniosków:

Działanie 1.4 - pierwszy kwartał 2005 r.

Poddziałania 1.4.1 i 1.4.4 – nabór w trybie ciągłym do 30 czerwca 2006 r.

Kontakt:

Ministerstwo Nauki i Informatyzacji
Departament Funduszy Strukturalnych
ul. Wspólna 1/3, 00-529 Warszawa
tel. (022) 529 23 41, 529 23 78, 529 23 78
e-mail: dfs@mni.gov.pl

Szczegółowe informacje: www.mni.gov.pl

Działanie 2.1 „Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez doradztwo”

Opis programu:

Program ma na celu dofinansowanie wybranych przez przedsiębiorcę usług doradczych w zakresie:

- uzyskiwania certyfikatów zgodności dla wyrobów, usług, surowców, maszyn i urządzeń, aparatury kontrolno-pomiarowej oraz kwalifikacji personelu,
- projektowania, wdrażania i doskonalenia systemów zarządzania jakością, środowiskiem oraz bezpieczeństwem i higieną pracy,
- tworzenia firm opartych na nowych technologiach,
- doradztwa w zakresie rozpoczynania i prowadzenia działalności eksportowej,
- doradztwa w zakresie zasad prowadzenia przedsiębiorstwa w ramach Jednolitego Europejskiego Rynku,
- wprowadzania strategii rozwoju przedsiębiorstwa opartej na nowych technologiach i rozwiązaniach innowacyjnych.
- tworzenia sieci kooperacyjnych przedsiębiorstw, połączeń przedsiębiorstw.

Budżet:

Na dofinansowanie zakupu usług doradczych 50% dla wszystkich projektów z wyjątkiem doradztwa dla nowopowstałych firm opartych na zaawansowanych technologiach, gdzie pomoc może osiągnąć do 100% wartości kosztów kwalifikowanych, lecz w obu przypadkach nie mniej niż 2 500 PLN i nie więcej niż 250 tys. PLN.

Beneficjenci:

- mikroprzedsiębiorstwa działające na rynku dłużej niż 3 lata,
- małe i średnie przedsiębiorstwa,
- nowopowstałe przedsiębiorstwa oparte na zaawansowanych technologiach.

Terminy składania wniosków:

24 czerwiec, 16 wrzesień, 5 grudzień 2005 r.

Kontakt:

Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.
ul. Kordylewskiego 11, 31-542 Kraków
Infolinia: 0801 406 416

Numery bezpośrednie: (012) 418 68 50, 418 68 51

PROGRAMY DLA PRZEDSIĘBIORCÓW

Numery na centrale: (012) 413 85 51, 411 46 03, 4138913,
wew.: 451, 452, 453, 454, 455, 462

Szczegółowe informacje: www.marr.pl

Działanie 2.2 „Wsparcie konkurencyjności produktowej i technologicznej przedsiębiorstw” Poddziałanie 2.2.1 „Wsparcie dla przedsiębiorstw dokonujących nowych inwestycji”

Wsparcie będzie obejmowało dotacje dla przedsiębiorstw dokonujących nowych inwestycji, polegających na utworzeniu lub rozbudowie przedsiębiorstwa, zarówno ze sfery produkcyjnej jak i usługowej, jak również na rozpoczęciu w przedsiębiorstwie działalności obejmującej dokonywanie zasadniczych zmian produktu, produkcji, lub procesu produkcyjnego oraz tworzenie nowych miejsc pracy związanych z nowymi inwestycjami. Mogą to być inwestycje między innymi w:

1. środki trwałe, takie jak budynki, budowle, maszyny i urządzenia,
2. wartości niematerialne i prawne, polegające na uzyskaniu patentu, nabyciu licencji lub nieopatentowanej wiedzy technicznej, technologicznej lub z zakresu organizacji i zarządzania.

Terminy składania wniosków:

30 czerwiec 2005 r.

Kontakt:

Ministerstwo Gospodarki i Pracy
Plac Trzech Krzyży 3/5, 00-507 Warszawa
Tel. (022) 693 50 40, 693 50 55

Szczegółowe informacje:

www.konkurencyjnosc.gov.pl

Działanie 2.2 Wsparcie konkurencyjności produktowej i technologicznej przedsiębiorstw Poddziałanie 2.2.2 Wsparcie w zakresie internacjonalizacji przedsiębiorstw.

Opis programu:

Program wspiera udział przedsiębiorców w targach i wystawach międzynarodowych oraz w misjach gospodarczych związanych z targami i wystawami za granicą.

Budżet:

Budżet tego programu wynosi 83,4 mln euro.

Wsparcie będzie udzielane w oparciu o zasadę *de minimis*. Wkład ze środków EFRR sięgnie maksimum 35% całkowitego kwalifikującego się kosztu. Maksymalna wielkość wsparcia wyniesie 50% całości wydatków kwalifikowanych projektu, jednak nie więcej niż 20.000 PLN w przypadku targów i wystaw i nie więcej niż 7.500 PLN w przypadku misji.

Beneficjenci:

Przedsiębiorstwa prowadzące działalność gospodarczą na terenie Polski.

Terminy składani wniosków:

Przedsiębiorca ubiegający się o refundację w ramach tego programu zobowiązany jest do złożenia wniosku o pomoc finansową na 14 tygodni przed rozpoczęciem imprezy targowo-wystawienniczej.

Kontakt:

Ministerstwo Gospodarki i Pracy
Departament Inwestycji Zagranicznych i Promocji Eksportu w Ministerstwie Gospodarki i Pracy
Plac Trzech Krzyży 3/5, 00-507 Warszawa
Tel.: (022) 693 50 40, 693 50 55

Szczegółowe informacje:

www.eksporter.gov.pl; www.konkurencyjnosc.gov.pl

Działanie 2.3 „Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje”

Opis programu:

W ramach Działania wspierane będą inwestycje związane z:

- utworzeniem nowego przedsiębiorstwa, lub
- rozbudową istniejącego przedsiębiorstwa lub
- realizacją w istniejącym przedsiębiorstwie działań polegających na dokonywaniu zasadniczych zmian produktów lub procesu produkcyjnego.

Budżet:

Dopuszczalny poziom dofinansowania projektów wynosi:

- 30% kosztów kwalifikowanych, jeżeli projekt jest realizowany w powiecie m. Warszawa i m. Poznań,
- 40% kosztów kwalifikowanych, jeżeli projekt jest realizowany w powiecie m. Wrocław, m. Kraków, m. Gdańsk, m. Gdynia, m. Sopot,
- 50% kosztów kwalifikowanych, jeżeli projekt jest realizowany na pozostałym obszarze kraju.

Kwota wsparcia w zakresie inwestycji: nie mniej, niż 10 000 PLN i nie więcej niż 1 250 000 PLN.

Beneficjenci:

Mikroprzedsiębiorstwa działające na rynku dłużej niż 3 lata, małe i średnie przedsiębiorstwa, mające siedzibę na terenie Polski.

Terminy składania wniosków:

20 maj, 18 sierpień, 7 listopad 2005 r.

Kontakt:

Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.
ul. Kordylewskiego 11, 31-542 Kraków
Infolinia: 0801 406 416

Numery bezpośrednie: (012) 418 68 50, 418 68 51

Numery na centrale: (012) 413 85 51, 411 46 03, 4138913,
wew.: 451, 452, 453, 454, 455, 462

Szczegółowe informacje: www.marr.pl

SEKTOROWY PROGRAM OPERACYJNY ROZWÓJ ZASOBÓW LUDZKICH

Działanie 2.3 „Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki” Schemat A Doskonalenie umiejętności i kwalifikacji kadr

Opis programu:

Realizacja działania ma na celu doskonalenie kadr przedsiębiorstw (małych, średnich oraz dużych) oraz inwestowanie w wiedzę i umiejętności pracowników poprzez umożliwienie im dostępu do szerokiej oferty dofinansowanych usług szkoleniowych, staży oraz studiów podyplomowych. W ramach programu realizowane mogą być następujące typy projektów:

- szkolenia zawodowe – szkolenia dla kadr zarządzających i pracowników przedsiębiorstw mające na celu ogólne podwyższanie kwalifikacji oraz zdobywanie nowych kwalifikacji, związanych ze zmianami technologicznymi (zastosowanie IT, nowoczesne technologie, innowacje);
- studia podyplomowe dla pracowników przedsiębiorstw i kadry zarządzającej mających na celu podwyższenie lub zdobycie nowych kwalifikacji, praktyczne szkolenia i staże dla pracowników przedsiębiorstw odbywanych w instytucjach naukowo-badawczych,
- szkolenia menedżerskie służące usprawnieniu zarządzania (zwłaszcza zasobami ludzkimi), identyfikacji potrzeb w zakresie kwalifikacji pracowników, poprawie organizacji pracy, zarządzania

bezpieczeństwem i higieną pracy oraz uelastycznienia form świadczenia pracy, projekty ukierunkowane na podwyższenie umiejętności i kwalifikacji pracowników o niskim poziomie przygotowania do pracy (np. o niskich kwalifikacjach).

Dotacje:

w przypadku szkoleń ogólnych dla małych i średnich przedsiębiorstw wynosi on 80%, a w przypadku przedsiębiorstw dużych 50%.

w przypadku szkoleń specjalistycznych dofinansowanie wynosi odpowiednio: 45% dla firm z sektora MSP i 35% dla firm dużych. Wysokość pomocy pozostałej: 100% wydatków kwalifikowanych.

Projektodawcy:

Institucje szkoleniowe, szkoły – ich organy założycielskie oraz szkoły wyższe, jednostki naukowe, organizacje pracodawców i przedsiębiorców, związki zawodowe.

Ostateczni beneficjenci:

przedsiębiorstwa i ich pracownicy, osoby fizyczne, będące przedsiębiorcami lub współnikami takich przedsiębiorców.

Terminy składania wniosków:

11 maj, 11 lipiec, 12 wrzesień, 14 listopad 2005 r.

Kontakt:

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
ul. Pańska 81/83; 00-834 Warszawa
tel. (0 22) 432 86 65 lub 432 85 28, 432 85 60

Szczegółowe informacje:

www.parp.gov.pl/efs.html, www.efs.gov.pl

ZINTEGROWANY PROGRAM OPERACYJNY ROZWOJU REGIONALNEGO

Działanie 2.5 „Promocja przedsiębiorczości”

Opis programu:

Celem bezpośrednim działania jest aktywne wspieranie zatrudnienia, poprzez stymulowanie powstawania nowych mikroprzedsiębiorstw oraz zapewnienie nowozarejestrowanym mikroprzedsiębiorcom pomocy w wykorzystaniu dostępnych instrumentów wsparcia.

Poziom dofinansowania projektów:

1. W zakresie usług doradczo-szkoleniowych świadczonych przez beneficjenta i wsparcia pomostowego dofinansowanie z EFS wynosi: maksymalnie 75% wydatków kwalifikowanych dofinansowanie z krajowych środków publicznych, maksymalnie 25% wydatków kwalifikowanych z budżetu państwa.

2. W zakresie jednorazowej dotacji inwestycyjnej na rozwój działalności: beneficjent ostateczny pokrywa 25% wydatków kwalifikowanych. Kwota dofinansowania stanowi 75% wydatków kwalifikowanych. Maksymalna wysokość dotacji wynosi 5000 EURO.

Beneficjenci:

- Ośrodki Krajowego Systemu Usług.
- Institucje rynku pracy w zakresie realizowanych działań: publiczne służby zatrudnienia, OHP, instytucje szkoleniowe, instytucje dialogu społecznego i partnerstwa lokalnego (organizacje związków zawodowych, pracodawców i bezrobotnych, organizacje pozarządowe współpracujące z publicznymi służbami zatrudnienia), szkoły wyższe, organizacje pozarządowe, agencje rozwoju regionalnego i lokalnego, jednostki naukowe, ośrodki poradnictwa zawodowego i psychologicznego, partnerstwa podmiotów wymienionych wyżej.

Beneficjenci ostateczni:

Osoby fizyczne, nie zarejestrowane jako bezrobotne, zamierzające rozpocząć działalność gospodarczą (bez względu na wiek, płeć, posiadane doświadczenie zawodowe), z wyłączeniem osób, które były właścicielami przedsiębiorstwa i prowadziły działalność gospodarczą po 1 stycznia 2004 roku. Wsparcie udzielane jest również osobom fizycznym, które założyły działalność gospodarczą w trakcie korzystania ze wsparcia doradczo-szkoleniowego w ramach tego działania i które spełniają kryteria określone dla mikroprzedsiębiorcy.

Terminy składania wniosków:

6 – 25 czerwca, 5 – 23 września 2005 r.

Kontakt:

Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego
ul. Basztowa 22, 31-156 Kraków
tel: (012) 299 06 45, 299 06 61, 299 06 19,
e-mail: przedsiębiorczosc@malopolska.mw.gov.pl
Szczegółowe informacje:
www.malopolskie.pl, www.zporr.gov.pl

Działanie 3.4 „Mikroprzedsiębiorstwa”

Opis programu:

Celem działania jest zwiększenie konkurencyjności mikroprzedsiębiorstw poprzez ułatwienie dostępu do specjalistycznego doradztwa oraz zwiększenie zdolności inwestycyjnej w początkowym okresie funkcjonowania przedsiębiorstw.

Dofinansowanie:

Dla projektów typu I: Specjalistyczne usługi doradcze dla mikroprzedsiębiorstw:

- do 5 000 euro (równowartości w PLN) 50 % kwalifikującego się kosztu,

Dla projektów typu II: Dotacje inwestycyjne dla mikroprzedsiębiorstw:

- do 50 000 euro (równowartości w PLN) intensywność pomocy,

Dopuszczalny poziom dofinansowania projektów wynosi:

- 45% kosztów kwalifikowanych, jeżeli projekt jest realizowany w powiecie m. Warszawa i m. Poznań;
- 55% kosztów kwalifikowanych, jeżeli projekt jest realizowany w powiecie m. Wrocław, m. Kraków, m. Gdańsk m. Gdynia, m. Sopot;
- 65% kosztów kwalifikowanych, jeżeli projekt jest realizowany na pozostałym obszarze kraju.

Beneficjenci:

Mikroprzedsiębiorstwa, które rozpoczęły działalność gospodarczą (dzień uzyskania wpisu do ewidencji działalności gospodarczej lub wpisu do rejestru przedsiębiorców) nie wcześniej niż 36 miesięcy przed dniem złożenia wniosku, a ponadto, w ostatnim zakończonym roku obrotowym oraz w roku obrotowym, w którym jest składany wniosek: zatrudniały średniorocznie mniej niż 10 pracowników, oraz osiągnęły roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nie przekraczający równowartości w złotych 2 milionów euro, lub sumy aktywów ich bilansu sporządzonego na koniec jednego z dwóch wymienionych lat obrotowych nie przekroczyły równowartości w złotych 2 milionów euro.

Terminy składania wniosków:

23 maja – 10 czerwca, 19 września – 7 października 2005 r.

Kontakt:

Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego
ul. Basztowa 22, 31-156 Kraków
tel: (012) 299 07 13, 299 07 27, 299 07 35,
e-mail: mikroprzedsiębiorstwa@malopolska.mw.gov.pl
Szczegółowe informacje:
www.malopolskie.pl, www.zporr.gov.pl

WSPARCIE EUROPEJSKIEGO FUNDUSZU SPOŁECZNEGO DLA PRZEDSIĘBIORCÓW

Termin szkolenia: 05 maj 2005 r.

Spotkanie ma na celu przegląd możliwości finansowania z Europejskiego Funduszu Społecznego przedsięwzięć adresowanych do przedsiębiorców i pracowników przedsiębiorstw. Europejski Fundusz Społeczny wspiera promocję postaw przedsiębiorczości, rozwój zasobów ludzkich w przedsiębiorstwach oraz transfer innowacyjnych rozwiązań i technologii. Przedsiębiorcy mogą uzyskać środki między innymi na: różne formy kształcenia kadr nowoczesnej gospodarki, implementację nowoczesnych metod zarządzania pracą i zasobami ludzkimi oraz rozwój współpracy między przedsiębiorstwami a sektorem badawczo-rozwojowym i środowiskiem akademickim.

Miejsce szkolenia:

Sala Obrad Urzędu Miasta Krakowa, Pl. Wszystkich Św. 3/4

Organizator:

Urząd Miasta Krakowa

Pl. Wszystkich Św. 3/4

31-004 Kraków

www.msp.krakow.pl

Regionalny Ośrodek Szkoleniowy EFS

Instytut Studiów Strategicznych

ul. Mikołajska 4, 31-027 Kraków

tel.: (012) 421 83 40

Kontakt: Ewa Chromniak

AKADEMIA HANDLU ZAGRANICZNEGO - szkolenia, w których opłata za udział jest w 50% dofinansowana ze środków Ministerstwa Gospodarki i Pracy.

Kurs TRANSAKCJE HANDLU ZAGRANICZNEGO w ramach programu AKADEMIA HANDLU ZAGRANICZNEGO

Termin szkolenia: kurs 4-dniowy: 12-13 oraz 16-17 maja 2005 r.

Propozycja kursu skierowana jest do przedsiębiorców chcących podnieść swoją wiedzę i kwalifikacje związane z technikami i organizacją handlu zagranicznego. **Opłata za udział w kursie wynosi 50% ceny (pozostałe 50% jest pokryte przez Ministerstwo Gospodarki i Pracy w ramach programu „Akademia Handlu Zagranicznego”).** Kurs jest zakończony zaliczeniem i otrzymaniem zaświadczenia.

Prowadzący:

Pan dr Bogusław Płonka, Naczelnik Urzędu Celnego II w Krakowie.

Miejsce szkolenia:

Izba Przemysłowo-Handlowa w Krakowie, ul. Floriańska 3

Organizator:

Izba Przemysłowo-Handlowa w Krakowie

ul. Floriańska 3, 31-019 Kraków

tel.: (012) 422 89 07, 422 18 66

e-mail: szkolenia@iph.krakow.pl; www.iph.krakow.pl

Kontakt: Małgorzata Rak

Kurs PRAWNE UWARUNKOWANIA HANDLU ZAGRANICZNEGO w ramach programu AKADEMIA HANDLU ZAGRANICZNEGO

Termin szkolenia: kurs 2-dniowy: 19-20 maja 2005 r.

Propozycja kursu skierowana jest do przedsiębiorców zainteresowanych poszerzeniem wiedzy z zakresu prawnych aspektów handlu zagranicznego. **Opłata za udział w kursie wynosi 50% ceny (pozostałe 50% jest pokryte przez Ministerstwo Gospodarki i Pracy w ramach programu „Akademia Handlu Zagranicznego”).** Kurs jest zakończony zaliczeniem i otrzymaniem zaświadczenia.

Prowadzący:

Pan mecenas Waldemar Rakoczy, radca prawny, ekspert w dziedzinie prawa gospodarczego.

Miejsce szkolenia:

Izba Przemysłowo-Handlowa w Krakowie, ul. Floriańska 3.

Organizator:

Izba Przemysłowo-Handlowa w Krakowie

ul. Floriańska 3, 31-019 Kraków

tel.: (012) 422 89 07, 422 18 66

e-mail: szkolenia@iph.krakow.pl; www.iph.krakow.pl

Kontakt: Małgorzata Rak

PUBLIC RELATIONS JAKO NARZĘDZIE PROMOCJI W INSTYTUCJACH PUBLICZNYCH

Termin szkolenia: 10-11 maja 2005

Planowanie kampanii public relations, dobór technik i narzędzi realizacji określonych celów, przygotowanie budżetu i harmonogramu działań, omówienie instrumentów public relations, komunikacja wewnętrzna w firmie / instytucji, sztuka prezentacji, wystąpienia publiczne, relacje z mediami oraz zasady współpracy z dziennikarzami.

Miejsce szkolenia:

Sala konferencyjna MARR S.A., Kraków, ul. Kordylewskiego 11, II piętro, sala nr 219.

Organizator:

Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.

ul. Kordylewskiego 11, 31-542 Kraków

tel.: (012) 411 46 03, 413 89 13, 413 85 51;

fax: (012) 412 43 79

e-mail: szkolenia@marr.pl; www.marr.pl

Kontakt: Magdalena Szczepanik

ZARZĄDZANIE PERSONELEM W MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTWACH W KONTEKŚCIE INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

Termin szkolenia: 23 maja 2005

Głównym celem szkolenia jest przekazanie wiedzy z zakresu wybranych obszarów Zarządzania Personelem oraz rozwinięcie praktycznych umiejętności umożliwiających bardziej efektywne realizowanie funkcji personalnej. Uczestnicy podczas realizowanych warsztatów w sposób praktyczny zapoznają się z procesami: rekrutacja i selekcja pracowników, ustalanie celów i ocenianie wyników czy planowanie i organizowanie szkoleń. Uczestnicy otrzymają płytę CD z zapisem tematyki szkolenia oraz materiałami edukacyjnymi.

Miejsce szkolenia:

Sala Obrad Urzędu Miasta Krakowa, Plac Wszystkich Św. 3/4.

Organizator:

Urząd Miasta Krakowa

Wydział Strategii i Rozwoju Miasta

Pl. Wszystkich Św. 3/4, 31-004 Kraków

tel.: (012) 616 14 16,

e-mail: msp@um.krakow.pl; www.msp.krakow.pl

Kontakt: Sviatlana Piskun

FINANSOWE ASPEKTY REALIZACJI PROJEKTÓW INWESTYCYJNYCH

Termin szkolenia: 24-25 maja 2005

Analiza sprawozdań finansowych firmy, badania kondycji finansowej przedsiębiorstwa przy wykorzystaniu analizy wskaźnikowej, przygotowanie projektu inwestycyjnego do oceny, finansowa ocena wariantów inwestycyjnych oraz praktyczna ocena opłacalności projektu inwestycyjnego.

Miejsce szkolenia:

Sala konferencyjna MARR S.A., Kraków, ul. Kordylewskiego 11, II piętro, sala nr 219.

Organizator:

Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.

ul. Kordylewskiego 11, 31-542 Kraków

tel.: (012) 411 46 03, 413 89 13, 413 85 51;

fax: (012) 4124379

e-mail: szkolenia@marr.pl; www.marr.pl

Kontakt: Magdalena Szczepanik

Kraje, które muszą nadrabiać dystans do światowej czołówki gospodarczej zawsze szukają drogi na skróty, która pozwoliłaby zaoszczędzić choć kilka lat z czasu, który musi upłynąć do zrównania się z liderami w zakresie poziomu życia. Przyspieszenie takie jest w teorii możliwe, gdyż pomimo niższej bazy startowej, wyrażającej się skumulowanymi efektami inwestycji – czyli majątkiem produkcyjnym, w tym technologiami - kraj opóźniony może uniknąć ślepych zaułków rozwoju, które pochłaniały część inwestycji liderów i uzyskać wyższą efektywność swoich nakładów. Jest to też możliwe w praktyce, o czym świadczy przykład opóźnionej niegdyś Irlandii, dziś mającej dochód narodowy na mieszkańca wyższy niż Niemcy.

Modele rozwoju krajów opóźnionych przeszły znaczną ewolucję. Początkowe próby zastosowania rozwoju autarkicznego poprzez wdrożenie produkcji antyimportowej nie były skuteczne z uwagi na trudności z uzyskaniem jakości wystarczającej do eksportowania wytworzonych produktów i na skutek tego brakiem rentowności inwestycji. Zostały więc zastąpione modelem otwarcia gospodarki na inwestycje zagraniczne, dzięki którym możliwe będzie przewyższenie zapóźnienia technologicznego. Zaawansowanymi technologiami na ogół dysponują wielkie korporacje transnarodowe. Powstaje więc pytanie, czy da się pogodzić rozwój gospodarczy oparty o import kapitału z interesami rodzimego przemysłu, zwłaszcza sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

Do zalet bezpośrednich inwestycji zagranicznych (*foreign direct investment* – FDI) na poziomie makroekonomicznym należy zaliczyć fakt, że firmy zagraniczne inwestujące w danym kraju tworzą sieć powiązań wynikającą ze związków oddziałów z centralą. Intensyfikuje to nacisk na tworzenie tkanki powiązań instytucjonalnych między krajami. Państwo, w którym lokują się centrale firm inwestujących w kraju rozwijającym się ma motywację do popierania członkostwa kraju partnerskiego w organizacjach międzynarodowych, do których samo należy. Skutkować to może polepszeniem połączeń transportowych i telekomunikacyjnych, związkami partnerskimi między instytucjami finansowymi (posiadanie banków – korespondentów), zmniejszeniem barier celnych itp. Na tym procesie korzystać mogą również firmy MSP. Tego rodzaju interesy przyspieszyły przyjęcie Polski do Unii Europejskiej, co zaowocowało znacznym wzrostem środków pomocowych dla małych i średnich firm w naszym kraju.

Na zasadzie kaskady do kraju takiego napływają inwestycje z państw, które pragną robić interesy z krajami należącymi do związku i wybierają kraj peryferyjny jako dogodny przyczółek do ominięcia barier celnych a jednocześnie chcą skorzystać z niższych kosztów pracy.

Bezpośrednie korzyści dla MSP mogą też płynąć z faktu, że małe i średnie firmy stają się często poddostawcami lokalnych oddziałów korporacji międzynarodowych. Oprócz zwiększenia popytu i wykorzystania nadwyżek produkcyjnych ułatwia im to dostęp do nowoczesnych technologii. Małe firmy produkcyjne handlujące z wielkimi sieciami detalicznymi mogą wykorzystać takie partnerstwo do rozpoczęcia eksportu. Modelski pozwala zredukować bariery związane z kosztami poszukiwania partnerów handlowych, ryzykiem jakości produktów ponoszonym przez odbiorcę oraz ryzykiem płatności, które obciąża dostawcę. Mała firma stanowiąca część łańcucha dystrybucji międzynarodowego koncernu może odnieść też korzyści w zakresie finansowania swojego rozwoju, będąc bardziej wiarygodnym partnerem dla banków.

Są też jednak i cienie współegzystowania małych firm z międzynarodowymi potentatami.

W Polsce większość firm z udziałem kapitału zagranicznego wykazała w 2004 r. stratę i nie płaci podatku dochodowego. Korzyści podatkowe osiągają dzięki systemowi cen transferowych, co pozwala im na uzyskiwanie cenowej przewagi konkurencyjnej na rynku krajowym. Działania polegające na zaniżaniu cen transferowych i jednocześnie obniżaniu cen rynkowych w obrocie krajowym są spójne i pozwalają koncernom transnarodowym na usprawiedliwianie swojej polityki cenowej. Przewagę konkurencyjną wykorzystują w rywalizacji z krajowymi MSP, które nie mogą uniknąć płacenia podatku dochodowego, więc mając relatywnie wyższe ceny tracą rynek.

Badania przeprowadzone w Belgii w latach 90-tych XX wieku wykazały, że napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych tłumi wewnętrzną przedsiębiorczość, gdyż:

- obniżka cen zmniejsza dochód przedsiębiorców,
- wzrost płac jest szybszy niż wzrost dochodu lokalnych przedsiębiorstw – wraz ze wzrostem zainwestowanego kapitału zmniejsza się też napływ pracowników do lokalnych firm.

Na skutek skumulowanego oddziaływania tych czynników zmniejsza się liczba krajowych firm, a wielu najlepszych, aktywnych przedsiębiorców zawiesza działalność, by podjąć dobrze płatną pracę najemną w międzynarodowych korporacjach.

W długiej perspektywie mogą przeważać pozytywne efekty strukturalne koegzystencji MSP i korporacji, takie jak wykorzystanie lokalnych źródeł surowców, powstanie związków sieciowych oraz transfer wiedzy.

Poprzez odpowiednie posunięcia rządu (zastosowane np. na Węgrzech) mogą być stwarzane zachęty do kooperacji firm kapitału zagranicznego z miejscowymi MSP.

Długofalowa polityka państwa musi kłaść nacisk na równoważenie bilansu płatniczego, a więc preferowanie importu inwestycyjnego, który umożliwi przedsiębiorstwom osiągnięcie dobrej pozycji konkurencyjnej i realizację sprzedaży eksportowej. Sukcesy gospodarcze Chin spowodowane są realizowaną od połowy lat osiemdziesiątych, zmienioną polityką rozwoju, zgodnie z którą CHRL przyciąga inwestycje zagraniczne spełniające trzy podstawowe warunki: zarządzanie przedsiębiorstwem stoi na najwyższym światowym poziomie i stanowi źródło wzorców dla lokalnych firm; przedsięwzięcie szybko się bilansuje i osiąga zyski będące źródłem podatków; inwestor zapewnia zaawansowaną technologię – również w dziedzinach tradycyjnych, co pozwala im szybko się unowocześnić i podjąć produkcję eksportową.

Na efekt ostateczny napływu zagranicznych inwestycji dla całości naszej gospodarki w tym MSP będzie mieć wpływ nastawienie społeczeństwa – czy Polacy będą skłonni preferować polskie produkty o poziomie technologicznym porównywalnym z zagranicznymi czy zwycięży snobizm marki. Patriotyzm konsumentów nie musi być dla inwestorów zagranicznych zabójczy, może jednak zmienić ich cele – produkcję średnio i niskotechnologiczną realizowaną w Polsce będą przeznaczoną na eksport, pozostawiając nasz rynek dla rodzimych przedsiębiorców.

Bogdan Rogoda

IZBA SKARBOWA**Ciąg dalszy informacji dotyczących podatku VAT****Opodatkowanie towarów używanych, dzieł sztuki, przedmiotów kolekcjonerskich i antyków – marża.**

Nowa ustawa o podatku od towarów i usług wprowadziła specjalną procedurę opodatkowania towarów używanych, dzieł sztuki, przedmiotów kolekcjonerskich i antyków. Podstawowym wyróżnikiem tej procedury jest sposób określania podstawy opodatkowania. Procedura ta określa podstawę opodatkowania w przypadku realizowania dostaw ww. towarów jako marżę, nie zaś obrót rozumiany jako cała kwota należna z tytułu dostawy pomniejszona o kwotę podatku.

Przez marżę należy rozumieć różnicę między całkowitą kwotą, którą ma zapłacić nabywca towaru, a kwotą nabycia, pomniejszoną o kwotę podatku.

Uwaga!

Opodatkowanie marży dotyczy dostawy towarów używanych, dzieł sztuki, przedmiotów kolekcjonerskich lub antyków, które podatnik nabył od:

- podmiotu nie będącego podatnikiem VAT, lub
- podmiotu będącego podatnikiem, o ile dostawa tych towarów była zwolniona od podatku, lub też
- podmiotu będącego podatnikiem, o ile towary te przy dostawie zostały opodatkowane według marży.

Ważne:

Opodatkowaniu według specjalnej procedury podlegają tylko dostawy tych towarów używanych, dzieł sztuki, przedmiotów kolekcjonerskich, antyków oraz złota inwestycyjnego, które odpowiadają definicjom utworzonym dla potrzeb tej procedury (zob. art. 120 ust. 1 ustawy).

Marża całkowita.

W stosunku do przedmiotów kolekcjonerskich przepisy ustawy o podatku od towarów i usług przewidują również możliwość stosowania marży całkowitej, obliczanej w danym okresie rozliczeniowym jako różnica między łączną wartością dostaw a łączną wartością nabyci określonego rodzaju przedmiotów kolekcjonerskich.

Ważne

Stosowanie marży całkowitej przez podatnika jest możliwe, w sytuacji gdy rodzaj poszczególnych przedmiotów kolekcjonerskich lub specyfika ich dostaw powoduje, iż określenie marży jest skomplikowane lub niemożliwe i podatnik uzyska zgodę naczelnika urzędu skarbowego na stosowanie marży całkowitej.

Marża całkowita jest stosowana tylko w odniesieniu do przedmiotów kolekcjonerskich.

W przypadku gdy podatnik stosuje marżę całkowitą, obowiązany jest do stosowania takiego sposobu obliczania marży przez okres 2 lat. Po tym okresie podatnik chcąc nadal stosować tzw. marżę całkowitą musi ponownie uzyskać zgodę naczelnika urzędu skarbowego.

W przypadku gdy stosowana jest marża całkowita, a u podatnika łączna wartość nabyci jest wyższa od łącznej wartości dostaw w danym okresie rozliczeniowym, to różnica ta podwyższa łączną wartość nabyci przedmiotów kolekcjonerskich w następnym okresie rozliczeniowym.

Podatnik traci prawo do obliczania marży całkowitej, jeżeli przez 12 miesięcy, w każdym okresie rozliczeniowym łączna wartość nabyci określonego rodzaju przedmiotów kolekcjonerskich jest wyższa od łącznej wartości dostaw tych przedmiotów. Podatnik może ubiegać się ponownie o skorzystanie z prawa do obliczania marży całkowitej po upływie roku od utraty tego prawa.

Podatnikowi stosującemu procedurę polegającą na opodatkowaniu marży nie przysługuje prawo do obniżenia kwoty podatku należnego o kwotę podatku naliczonego od nabytych przez niego dzieł sztuki, przedmiotów kolekcjonerskich i antyków przez niego importowanych oraz od dzieł sztuki nabytych od twórców lub spadkobierców twórców lub od podatnika który stosował ogólne zasady opodatkowania. Obniżenia kwoty podatku należnego nie stosuje się również w odniesieniu do nabytych dzieł sztuki, przedmiotów kolekcjonerskich i antyków, które podlegały opodatkowaniu marżą.

Analogiczna zasada dotyczy podatników stosujących marżę całkowitą.

Uwaga!

Podatnik wykonujący czynności polegające na dostawie towarów używanych, dzieł sztuki, przedmiotów kolekcjonerskich i antyków może stosować ogólne zasady opodatkowania. W takim przypadku podatnik ma prawo do odliczenia kwoty podatku naliczonego od nabytych towarów, jednakże dopiero w rozliczeniu za okres, w którym powstał u niego obowiązek podatkowy z tytułu dostawy tych towarów. Prawo do odliczenia kwoty podatku naliczonego dotyczy jedynie:

- dzieł sztuki, przedmiotów kolekcjonerskich lub antyków uprzednio importowanych przez podatnika,
- dzieł sztuki nabytych od ich twórców lub spadkobierców twórców,
- dzieł sztuki nabytych od podatnika podatku od towarów i usług, o ile towary te przy dostawie nie zostały opodatkowane wg marży i podlegały opodatkowaniu podatkiem według stawki 7%.

Jeżeli podatnik dokonuje eksportu towarów, opodatkowanych wg procedury szczególnej (od marży), to marża ta podlega opodatkowaniu stawką podatku w wysokości 0%.

Podatnik, który stosuje zarówno ogólne zasady opodatkowania jak i procedurę opodatkowania marży, jest zobowiązany prowadzić ewidencję uwzględniającą podział w zależności od stosowanej podstawy opodatkowania, jak również takie elementy, które są niezbędne do prawidłowego określenia marży.

W przypadku gdy opodatkowaniu podlega marża (również marża całkowita), podatnik nie wykazuje podatku w wystawianych przez siebie fakturach.

Opodatkowaniu wg stawki 7% podlegają:

- import dzieł sztuki, przedmiotów kolekcjonerskich oraz antyków,
- dostawa dzieł sztuki dokonywana:
 - przez ich twórcę lub przez spadkobiercę twórcy,
 - okazjonalnie przez podatnika innego niż podatnik, do którego mają zastosowanie przepisy dotyczące opodatkowania marży, w przypadku gdy dzieła sztuki zostały osobiście przez niego przywiezione lub nabyte od ich twórcy lub spadkobiercy twórcy, lub też w przypadku gdy uprawniają go one do pełnego odliczenia podatku.
 - wewnątrzspółnotowe nabycie towarów, jeżeli dokonującym dostawy towarów jest podatnik, do którego miałyby zastosowanie przepisy dotyczące opodatkowania dostawy dzieł sztuki wg stawki 7%.

Uwaga!

Przepisy szczególnej procedury dotyczącej towarów używanych, dzieł sztuki, przedmiotów kolekcjonerskich i antyków nie mają zastosowania do nowych środków transportu, które są przedmiotem wewnątrzspółnotowej dostawy towarów.

Ważne

Procedura polegająca na opodatkowaniu marży ma zastosowanie do dostaw towarów nabytych lub uprzednio importowanych przez podatników, którzy będą stosować opodatkowanie marżą po dniu 30 kwietnia 2004 r. Oznacza to, iż do towarów, do których mogłyby być zastosowana specjalna procedura opodatkowania wg marży, które zostały nabyte lub importowane przed 1 maja 2004 r., stosuje się ogólne zasady opodatkowania.

Szczegółowe uregulowania w tym zakresie zawarte są w art. 120, art. 173 i art. 174 ustawy z dnia 11 marca 2004 r.

Sprzedaż wysyłkowa z terytorium kraju. Wybór miejsca opodatkowania.

W przypadku sprzedaży wysyłkowej z terytorium kraju, dostawę towaru uznaje się za dokonaną na terytorium Polski, jeżeli całkowita wartość towarów, innych niż wyroby zharmonizowane, wysłanych lub transportowanych do tego samego państwa członkowskiego, pomniejszona o kwotę podatku, nie przekracza w danym roku kwoty wyrażonej w złotych, odpowiadającej kwocie ustalonej przez państwo członkowskie przeznaczenia dla wysłanych lub transportowanych towarów. Obowiązujące limity kwotowe w poszczególnych państwach członkowskich są różne i kształtują się w granicach od 35 000 euro do 100 000 euro.

W przypadku przekroczenia kwoty stanowiącej określony limit, miejsce opodatkowania na terytorium państwa członkowskiego przeznaczenia dla wysłanych lub transportowanych towarów obowiązuje, począwszy od dostawy następującej po dostawie, w której przekroczone tę kwotę.

Jednakże podatnik dokonujący sprzedaży wysyłkowej z terytorium kraju może, pomimo nieprzekroczenia ustalonych limitów, wybrać jako miejsce opodatkowania terytorium państwa członkowskiego, do którego dokonywana jest sprzedaż wysyłkowa. Warunkiem skorzystania z tej opcji jest pisemne zawiadomienie naczelnika urzędu skarbowego o skorzystaniu z tego wyboru, z zaznaczeniem państwa lub państw, których to zawiadomienie dotyczy. Powyższe zawiadomienie powinno być dokonane **na druku VAT-21** w terminie 30 dni przed datą dostawy, począwszy od której podatnik chce skorzystać ze wspomnianego rozwiązania. Ponadto, w terminie do 30 dni od dokonania pierwszej sprzedaży wysyłkowej po wybraniu tego rozwiązania, musi przedstawić naczelnikowi urzędu skarbowego w Polsce dokument potwierdzający o zawiadomieniu organu podatkowego w innym państwie członkowskim o zamiarze rozliczenia w tym państwie, podatku od wartości dodanej z tytułu sprzedaży wysyłkowej z terytorium kraju. Nie wypełnienie przez podatnika tego obowiązku może doprowadzić do podwójnego opodatkowania.

Opcja wyboru państwa członkowskiego jako miejsca opodatkowania sprzedaży wysyłkowej z terytorium kraju obowiązuje przez okres co najmniej 2 lat.

Opracowanie:
Izba Skarbowa w Krakowie
www.iskrakow.krak.pl

URZĄD STATYSTYCZNY

Podstawowe informacje o sytuacji społeczno-gospodarczej Województwa Małopolskiego w lutym 2005 roku

Według wstępnych danych sytuacja społeczno-gospodarcza w lutym 2005 r. kształtowała się następująco:

utrzymał się, obserwowany w ub. roku, wzrost **przeciętnego zatrudnienia w sektorze przedsiębiorstw**; w lutym br. wyniosło **357,5 tys. osób** i było o 6,3% wyższe niż przed rokiem

liczba bezrobotnych zarejestrowanych w powiatowych urzędach pracy na koniec lutego br. (200,6 tys. osób) była niższa niż przed rokiem, ale wzrosła w porównaniu ze styczniem br. Małopolska znajduje się nadal na jednym z czołowych miejsc wśród regionów o najniższej stopie bezrobocia. W lutym br. zgłoszono znacznie więcej ofert pracy niż przed rokiem, więcej również niż w styczniu br.;

przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w sektorze przedsiębiorstw (2091,86 zł) było wyższe niż przed rokiem, ale niższe niż przed miesiącem. W stosunku do ub. roku wynagrodzenia wzrosły w większości sekcji. Przeciętne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw w Małopolsce było nadal niższe niż średnie w kraju;

ilość **mieszkań oddanych do użytku** (951) w porównaniu do lutego ub. roku nieznacznie spadła, ale wzrosła w stosunku do poprzedniego miesiąca. Ponad połowę mieszkań wybudowali inwestorzy indywidualni;

na rynku rolnym odnotowano spadek cen skupu zbóż tak w stosunku do lutego ub. roku, jak i do stycznia br., ale wzrost cen skupu żywca. W porównaniu ze styczniem br. nieznacznie wzrosły ceny zbóż na rynku targowiskowym, wyższe były również ceny żywca;

utrzymał się obserwowany od kilku miesięcy wzrost **produkcji sprzedanej przemysłu**. Najwyższy wzrost w skali roku odnotowano w górnictwie. Tempo wzrostu produkcji sprzedanej przemysłu było szybsze od średniego w kraju;

produkcja sprzedana budownictwa była wyższa niż w ub. roku, wzrosła także w porównaniu z poprzednim miesiącem. W skali roku odnotowano wzrost we wszystkich rodzajach działalności budowlano-montażowej;

handel tak hurtowy, jak i detaliczny odnotował wzrost sprzedaży w stosunku do lutego ub. roku. W porównaniu ze styczniem br. sprzedaż hurtowa wzrosła, ale detaliczna zmniejszyła się;

wzrosły przychody ze **sprzedaży usług transportowych** zarówno w skali roku, jak i w porównaniu ze styczniem br.

* * * * *

wyniki finansowo-ekonomiczne uzyskane przez przedsiębiorstwa w 2004 r. były znacznie korzystniejsze niż rok wcześniej;

Podstawowe relacje ekonomiczne w okresie I-XII w %

Wyszczególnienie	2003	2004
Wskaźnik poziomu kosztów	97,9	96,1
Wskaźnik rentowności ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	3,1	3,9
Wskaźnik rentowności obrotu brutto	2,1	4,0
Wskaźnik rentowności obrotu netto	1,3	3,2
Wskaźnik płynności I stopnia	20,9	22,0
Wskaźnik płynności II stopnia	87,4	85,6

w 2004 r. odnotowano ponad 10% wzrost **nakładów inwestycyjnych** w przedsiębiorstwach.

Źródło:

Urząd Statystyczny
ul. Kazimierza Wyki 3, 31-223 Kraków
tel.: (012) 415 38 84

Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w Województwie Małopolskim w 2003 roku

Opracowano na podstawie publikacji „Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2003 r.” wydanej przez Główny Urząd Statystyczny w marcu 2005 roku.

Prezentowane informacje zawierają dane na podstawie wyników pełnych badań przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób realizowanych na sprawozdaniach: SP - Roczna ankieta przedsiębiorstw za rok 2003, F-02 - Statystyczne sprawozdanie finansowe sporządzone na dzień 31 XII 2003 r. oraz reprezentacyjnego badania mikro-przedsiębiorstw (do 9 pracujących), realizowanego na sprawozdaniu SP-3 - Sprawozdanie o działalności gospodarczej przedsiębiorstw za 2003 r.

W 2003 r. w województwie małopolskim prowadziło działalność gospodarczą 149,3 tys. jednostek. W zbiorowości przeważały jednostki małe (o liczbie pracujących do 49 osób), które stanowiły 99,1% (w tym 97,6% to mikro-przedsiębiorstwa do 9 osób pracujących), jednostki średnie (o liczbie pracujących 50-249) - 0,8%, a jednostki duże (o liczbie pracujących powyżej 249 osób) - 0,1% wszystkich przedsiębiorstw.

Według stanu na 31 grudnia 2003 r. w badanych przedsiębiorstwach pracowało 650,8 tys. osób. Z ogólnej liczby pracujących 57,9% to pracujący w jednostkach małych (w tym 45,8% w mikro-przedsiębiorstwach), 18,2% w jednostkach średnich, a 23,9% w jednostkach dużych. Najwięcej osób pracowało w przedsiębiorstwach przemysłowych (31,7%) oraz handlu i naprawach (30,8%).

W 2003 r. przychody z całokształtu działalności uzyskane przez badane przedsiębiorstwa w województwie małopolskim wyniosły 148792 mln zł, w tym 66224 mln zł (44,5%) przypadało na jednostki małe, a 52183 mln zł (35,1%) na jednostki duże. Największy udział w osiągniętych przychodach uzyskały podmioty zajmujące się handlem i naprawami (46,1%). Drugą grupą przedsiębiorstw o znaczącym udziale przychodów (33,9%) były podmioty zajmujące się działalnością przemysłową. Koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności wyniosły w omawianym okresie 142361 mln zł, w tym 43,4% to koszty poniesione przez jednostki małe, a 36,1% przez jednostki duże.

Wartość nakładów inwestycyjnych poniesionych przez badane przedsiębiorstwa w 2003 r. w województwie małopolskim wyniosła 5632 mln zł, w tym na nowe obiekty majątkowe oraz ulepszenie istniejących przeznaczono 5022 mln zł. Nakłady na zakup używanych środków trwałych wyniosły 610 mln zł. Wśród ogółu przedsiębiorstw największe nakłady inwestycyjne poniosły przedsiębiorstwa duże - 48,2%, następnie odpowiednio: przedsiębiorstwa małe - 31,1% (w tym 16,7% mikro-przedsiębiorstwa) oraz jednostki średnie - 20,7%.

Największy udział nakładów inwestycyjnych obserwuje się w działalności przemysłowej (46,0%), handlu i naprawach (24,6%) oraz w obsłudze nieruchomości i firm (9,9%).

Źródło:

Urząd Statystyczny
ul. Kazimierza Wyki 3
31-223 Kraków
tel.: (012) 415 38 84

ZAKŁAD UBEZPIECZEŃ SPOŁECZNYCH**Prewencja rentowa i wypadkowa w Oddziale Zakładu Ubezpieczeń Społecznych w Krakowie**

W niniejszym artykule pragniemy przybliżyć Państwu zagadnienia związane z prewencją rentową i wypadkową oraz świadczeniami zdrowotnymi z tytułu wypadków przy pracy i chorób zawodowych, którymi zajmuje się Wieloosobowe Stanowisko Prewencji, Rehabilitacji i Świadczeń Rzeczowych w Zakładzie Ubezpieczeń Społecznych.

1. Rehabilitacja lecznicza

Z rehabilitacji leczniczej mogą skorzystać osoby ubezpieczone, z którymi nie rozwiązano umowy o pracę pobierające jedno ze świadczeń :

- zasiłek chorobowy za orzeczoną niezdolność do pracy (ZLA),
- świadczenie rehabilitacyjne,
- świadczenie rentowe (przyznane na określony czas)

i rokujące po rehabilitacji leczniczej przywrócenie zdolności do pracy.

Rehabilitacja lecznicza prowadzona jest w turnusach, które przeciętnie trwają 24 dni w następujących grupach schorzeń:

- narządu ruchu,
- układu krążenia,
- układu oddechowy,
- psychosomatycznych.

Koszty rehabilitacji leczniczej pokrywa ZUS

2. Prewencja Wypadkowa

W bieżącym roku w ramach prewencji wypadkowej planowane są :

- bezpłatne szkolenia okresowe dla pracodawców zatrudniających do 9 pracowników, w szczególności rejestrujących działalność gospodarczą po raz pierwszy w następujących sekcjach gospodarki narodowej: budownictwo, przemysł przetwórczy, leśnictwo i transport.

Szkolenia zaplanowane są na czwarty kwartał bieżącego roku. Prowadzone będą w następujących miastach: Chrzanów, Kraków i Tarnów.

- Seminaria o tematyce BHP

3. Świadczenia zdrowotne z tytułu wypadków przy pracy i chorób zawodowych

Osoba opłacająca składki na ubezpieczenie wypadkowe (za które odprowadzana jest składka), która ulegnie wypadkowi w pracy lub ma stwierdzoną chorobę zawodową przysługują następujące świadczenia zdrowotne:

1. Świadczenia zdrowotne z zakresu stomatologii i szczepień ochronnych, na które ubezpieczony został skierowany przez lekarza orzecznika na wniosek lekarza prowadzącego, nier refundowane na podstawie odrębnych przepisów.

W bieżącym roku ZUS Oddział w Krakowie podpisał umowę na realizację świadczeń:

- z zakresu stomatologii z SP ZOZ Uniwersytecką Kliniką Stomatologiczną w Krakowie, ul. Montelupich 4
 - zakresu szczepień ochronnych z Samodzielnym Publicznym Zakładem Opieki Zdrowotnej - Szpital Uniwersytecki w Krakowie, ul. Kopernika 36.
2. Zwrot kosztów wyrobów medycznych będących przedmiotami ortopedycznymi w wysokości udziału własnego ubezpieczonego (ortezy tułowia i szyi, ortezy kończyny górnej i dolnej, obuwi ortopedyczne).
 3. Zwrot kosztów badań na które ubezpieczony został skierowany przez płatnika składek (pracodawcę) w celu ustalenia zawartości alkoholu, środków odurzających lub substancji psychotropowych w organizmie w związku z uzasadnionym przypuszczeniem, że ubezpieczony znajdował się w chwili wypadku pod ich wpływem.

Uwaga: warunkiem skorzystania z wyżej wymienionych świadczeń jest złożenie wypełnionych wniosków /formularzy/, które otrzymają Państwo w Wieloosobowym Stanowisku Prewencji, Rehabilitacji i Świadczeń Rzeczowych mieszczącym się w **ZUS Oddział Kraków, ul. Pędzichów 27, pok. 35.**

Ze względu, na fakt, iż w artykule zawarte są ogólne informacje osoby zainteresowane poszerzeniem wiedzy na ten temat prosimy o kontakt telefoniczny **(012) 42-46-535**, lub osobisty.

Beata Kłęk
Wiesław Romański