



Biuletyn informacyjny Krajowego Systemu Usług grudzień 2010



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY





Krajowy System Usług (KSU) służy rozwojowi przedsiębiorczości poprzez zapewnienie usług na najwyższym poziomie, interweniując w obszarach, w których mechanizmy rynkowe nie są jeszcze wystarczająco rozwinięte. Usługi **KSU** skierowane są do przedsiębiorców i osób zamierzających rozpocząć działalność gospodarczą. Obecnie ośrodki **KSU** świadczą następujące usługi systemowe: informacyjne (Punkty Konsultacyjne, PK), doradcze – proinnowacyjne (Krajowa Sieć Innowacji, KSI) i finansowe (fundusze pożyczkowe i fundusze poręczeniowe).

Punkty Konsultacyjne **KSU** udzielają informacji o administracyjno-prawnych aspektach prowadzenia działalności gospodarczej, zasadach i warunkach korzystania z programów pomocy publicznej i innych zewnętrznych źródeł finansowania działalności gospodarczej oraz możliwościach i zasadach korzystania z usług specjalistycznych Systemu, np.: szkoleń, doradztwa, uzyskania pożyczek i poręczeń. Ośrodki Krajowej Sieci Innowacji **KSU** świadczą usługi doradcze w zakresie innowacji, tj. współpracują z przedsiębiorcami od etapu przeprowadzenia audytu technologicznego do kompleksowej obsługi pełnego procesu transferu technologii, zajmują się również pomocą powdrożeniową. Fundusze pożyczkowe należące do **KSU** oferują możliwość finansowania działalności inwestycyjnej, obrotowej oraz początkowego etapu rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorców z regionu, na którym dany fundusz działa. O pożyczki mogą starać się ci przedsiębiorcy, którzy nie mogą skorzystać z tradycyjnego finansowania bankowego lub mają ograniczony do niego dostęp. Natomiast fundusze poręczeniowe oferują mikro, małym i średnim przedsiębiorcom poręczenia pożyczek, kredytów oraz wadium przetargowych. Poręczenie jest prawną formą zabezpieczenia zaciąganego kredytu i stanowi zobowiązanie osoby fizycznej lub prawnej do jego spłaty wraz z odsetkami, jeżeli kredytobiorca nie spłaci go w terminie.

Przez cały okres swojej działalności **KSU** rozszerza zakres swoich usług, dostosowując się do potrzeb rynku i odbiorców. Od lipca br. jest dostępna dla przedsiębiorców nowa usługa pilotażowa, „Testowanie i wdrożenie usługi pilotażowej – doradztwo w zakresie optymalizacji kosztów prowadzenia działalności dla małych i średnich przedsiębiorstw”. Ponadto trwają prace nad przygotowaniem nowej usługi pilotażowej w obszarze ochrony środowiska – ogłoszenie konkursu zaplanowane zostało na IV kwartał br.

Zasady rejestracji w **KSU** określa Rozporządzenie Ministra Gospodarki i Pracy w sprawie **KSU**. Zgodnie ze Strategią rozwoju **Krajowego Systemu Usług** dla MSP, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości pozyskuje środki na dofinansowanie procesu świadczenia usług systemowych oraz na podnoszenie kwalifikacji osób świadczących te usługi, zapewnia pomoc doradczą i ekspercką dla ośrodków **KSU**, organizuje działania informacyjno-promocyjne na rzecz **KSU** i zapewnia finansowanie audytów i monitoringu potwierdzających jakość.

W grudniu 2010 r. Punkty Konsultacyjne **KSU** obsłużyły **0,002,753** osoby

Od 1 września 2008 r. do końca grudnia* z usług Punktów Konsultacyjnych **KSU** skorzystało łącznie **0,129,875** osób

* dane z 21.12.2010 r.



Aktualności

Jubileusz 10-lecia działalności PARP

W związku z obchodzonym w 2010 r. jubileuszem 10-lecia działalności, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości uhonorowała osoby i instytucje, które w szczególny sposób wspierały Agencję w prowadzonych działaniach.

Z przyjemnością informujemy, że wśród uhonorowanych pamiątkowymi statuetkami znalazły się również najdłużej współpracujące z PARP ośrodki **KSU**, realizujące najwięcej usług systemowych i rejestrowych, tj.: Agencja Rozwoju Regionalnego MARR S.A. z Mielca, Fundacja Puławskie Centrum Przedsiębiorczości, Fundacja Agencja Rozwoju Regionalnego w Starachowicach, Działdowska Agencja Rozwoju S.A.



Pozostali długoletni partnerzy PARP z **KSU** zostali wyróżnieni pamiątkowymi dyplomami: Biłgorajska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A., Ośrodek Promowania i Wspierania Przedsiębiorczości Rolnej z Sandomierza, Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. w Koninie, Górnośląska Agencja Przekształceń Przedsiębiorstw S.A. z Katowic, Górnośląska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. z Katowice, Rudzka Agencja Rozwoju „Inwestor”

Sp. z o.o. z Rudy Śląskiej, Agencja Rozwoju Lokalnego S.A. w Sosnowcu, Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości w Łodzi, Toruńska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A., Staropolska Izba Przemysłowo-Handlowa z Kielc, Zachodniopomorska Szkoła Biznesu – Centrum Rozwoju Biznesu ze Szczecina, Agencja Rozwoju Regionalnego „ARLEG” S.A. z Legnicy, Koneckie Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości z Końskich, Zachodniopomorska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. ze Szczecina, Stowarzyszenie „Centrum Rozwoju Ekonomicznego Pasłęka”, Zrzeszenie Prywatnego Handlu i Usług z Olsztyna, Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. w Bielsku-Białej, Fundacja Gospodarcza z Gdyni, Dolnośląska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. z Wałbrzycha, Małopolski Instytut Samorządu Terytorialnego i Administracji z Krakowa, Organizacja Pracodawców Ziemi Lubuskiej z Zielonej Góry, Oddział Terenowy Stowarzyszenia „Wolna Przedsiębiorczość” w Świdnicy, Oddział Terenowy Stowarzyszenia „Wolna Przedsiębiorczość” w Gdańsku, Nidzicka Fundacja Rozwoju NIDA, Fundacja Kaliski Inkubator Przedsiębiorczości, Stowarzyszenie „Promocja Przedsiębiorczości” z Opola, Fundacja Gospodarcza im. Karola Marcinkowskiego z Ciechanowa, Fundacja Rozwoju Gminy Zelów, Lubelska Fundacja Rozwoju.

Więści z ośrodków KSU

Poniżej przedstawiamy interesujące wydarzenia, spotkania i seminaria, organizowane przez ośrodki **KSU** w regionach wielkopolskim i warmińsko-mazurskim.

15 lat działalności Polskiej Izby Gospodarczej Importerów, Eksporterów i Kooperacji

Polska Izba Gospodarcza Importerów, Eksporterów i Kooperacji w październiku br. obchodziła 15-lecie swojej działalności. Izba reprezentuje interesy przedsiębiorców wobec władz lokalnych i centralnych, a także w kontaktach zagranicznych, pomaga w rozwijaniu kontaktów handlowych w kraju i za granicą poprzez organizację zagranicznych wyjazdów na międzynarodowe imprezy targowe, spotkań biznesowych i misji gospodarczych. Izba przygotowuje również strategię rozwoju eksportu i wprowadza firmy na rynki zagraniczne, a także pomaga w doborze partnerów gospodarczych.



W ramach działającego przy Izbie Punktu Konsultacyjnego, wykwalifikowani konsultanci **Krajowego Systemu Usług** informują przedsiębiorców, jak pozyskać dofinansowanie ze środków unijnych, doradzają w zakresie innowacyjności (kontakt z ośrodkami naukowymi, poszukiwanie dostawców nowych technologii audyty technologiczne, transfer technologii).

W ramach Izby działa także Wielkopolska Innowacyjna Sieć Kooperacji, a w ramach Sieci działający od 2009 roku Wielkopolski Klaster Energii Odnawialnej oraz tworzące się inicjatywy klastra spożywczego, motoryzacyjnego, budowlanego i kilku innych.

Powyższe działania to tylko część tego, co Izba zrobiła w ciągu 15 lat swojej działalności. Wszystkie inicjatywy podejmowane przez Izbę mają na celu inicjowanie przyspieszenia rozwoju zrzeszonych przedsiębiorstw, wzmacnianie ich pozycji na rynku krajowym i zagranicznym oraz dostarczanie najlepiej dopasowanych informacji i usług.

Przedsiębiorczy mile widziany – edycja II

Punkt Konsultacyjny w Pile prowadzony przez Wielkopolską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości Sp. z o.o. w dniu 2 grudnia br. zakończył cykl spotkań pt. „Przedsiębiorczy mile widziany - edycja II”.

W spotkaniach uczestniczyło 347 maturzystów, którzy uzyskali informacje na temat oferty **Punktu Konsultacyjnego**, rejestracji firmy oraz możliwości pozyskania środków finansowych na rozpoczęcie własnego biznesu.

Edycja II jest kontynuacją spotkań pt. „Przedsiębiorczy mile widziany” przeprowadzonych w lutym br.

Spotkania były doskonałą okazją do rozpowszechnienia usług **Punktu Konsultacyjnego** oraz do zachęcenia maturzystów do myślenia o własnym biznesie.



II Warmińsko-Mazurskie Forum Gospodarcze

Warmińsko-Mazurska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. w Olsztynie zorganizowała w dniu 6 grudnia br. II Warmińsko-Mazurskie Forum Gospodarcze pod hasłem „Dyfuzja innowacji w procesie internacjonalizacji przedsiębiorstw z obszarów przygranicznych”, w którym wspólnie uczestniczyli konsultanci **PK KSU**, RSWI oraz Punktów Informacyjnych Funduszy Europejskich. Było to jedno z pierwszych wspólnych działań w ramach współpracy, prowadzonej przez te instytucje na poziomie regionu warmińsko-mazurskiego. Patronat honorowy nad wydarzeniem, które odbyło się 6 grudnia w Centrum Konferencyjnym UWM w Olsztynie, objął Marszałek Województwa Warmińsko-Mazurskiego oraz Minister Rozwoju Regionalnego.

W ramach wydarzenia zaproszeni goście mieli okazję uczestniczyć w cyklu prelekcji poświęconych zagadnieniu innowacyjności we współpracy przygranicznej oraz roli, jaką w procesie modernizacji firm z sektora MŚP odgrywają instytucje otoczenia biznesu.



Dobre praktyki

Pożyczki na „topowe” parkany

Wielkopolska młodzież ma przedsiębiorczość we krwi. Jarosław Grześkowiak, 26-letni mieszkaniec Piły, zdążył już bowiem pracować w USA i Wielkiej Brytanii, jak również założyć po powrocie do Polski firmę i ... zdobyć pożyczki na jej rozwój. I to bardzo atrakcyjne pożyczki, bo z funduszu działającego w ramach **Krajowego Systemu Usług**.

Pan Jarosław zrobił licencjat z administracji publicznej, ale urzędnicza kariera go nie pociągała. Wolał „otrząskać” się w świecie: uczestniczył w programie „Work and Travel” w Stanach Zjednoczonych; półtora roku przepracował też fizycznie w Anglii. Gdy w 2008 r. wrócił do rodzinnej Piły, żytkę biznesową miał już mocno „wyrobioną”. – Rodzina i znajomi nie musieli mnie długo namawiać, abym założył firmę. Biznes sam się zresztą „wepchnął” w ręce, bo zaprzyjaźniony producent ogrodzeń szukał pomocy w zwiększeniu swojej sprzedaży – mówi Jarosław Grześkowiak.

Kto nie dowiezie, ten nie sprzeda

Jarosław Grześkowiak założył więc hurtownię ogrodzeń o chwytliwie brzmiącej nazwie „Top Fence”. Zamówień zaczęło przybywać i to z coraz dalszych zakątków regionu. Bez własnego transportu ciężko było je obsłużyć. A samochód transportowy kosztuje sporo. – *Niestety, „świeża” firma bez historii kredytowej i dużych obrotów nie mogła liczyć na łaskawe spojrzenie banków* – wspomina Jarosław Grześkowiak. Na szczęście, ktoś ze znajomych poinformował go o cyklicznych spotkaniach z przedsiębiorcami, organizowanymi w Pile przez tamtejszy ośrodek **KSU** przy Wielkopolskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości Sp. z o.o. Na takim spotkaniu pan Jarosław dowiedział się o ofercie funduszu pożyczkowego, prowadzonego właśnie przez WARP.

Fundusz ten, działa w ramach **Krajowego Systemu Usług**. Jest to sieć ośrodków rozlokowanych na terenie całej Polski. Świadczą one usługi informacyjne, proinnowacyjne, pożyczkowe i poręczeniowe dla małych i średnich przedsiębiorstw. Ośrodki **KSU** prowadzone są przez instytucje wsparcia biznesu (agencje, fundacje czy izby branżowe) oraz placówki naukowe, w szczególności o charakterze proinnowacyjnym. Całość koordynowana jest przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości.



Biznesowa „pierwsza pomoc”

W styczniu 2009 r. Jarosław Grześkowiak skierował więc swoje kroki do prowadzonego również przez WARP Punktu Konsultacyjnego KSU w Pile. Tam otrzymał nie tylko informację nt. możliwości pozyskania kapitału zewnętrznego na rozwój firmy dzięki ofercie funduszu pożyczkowego, ale też pilscy konsultanci dokładnie go poinstruowali, jakie środki dostępne są z unijnych programów operacyjnych.

Najważniejsza była jednak pożyczka. I w tym jednak pomogła sieć **KSU**, a dokładniej – **Punkt Konsultacyjny KSU** w Pile. – *Precyzyjnie nam powiedzieli, gdzie możemy uzyskać środki oraz na jakich warunkach, a także jak prawidłowo skonstruować wniosek, jakie przedstawić załączniki, jak dobrze wypełnić wszystkie druki, a nawet – jak pożyczkę właściwie rozliczać* – chwali konsultantów pilskiego ośrodka **KSU** pan Jarosław. Co więcej, wniosek o pożyczkę można było złożyć za pośrednictwem **Punktu Konsultacyjnego KSU** w Pile.

Pan Jarosław skorzystał więc z dwóch pożyczek na rozwój firmy: jednej na 25 tys. zł i potem z drugiej – na 50 tys. zł. Pierwsza pożyczka przeznaczona została na zakup towaru i reklamę, a druga – na kupno profesjonalnego samochodu dostawczego. Teraz, żadne zamówienie nie stanowi dla hurtowni jakiegokolwiek problemu.

Gratisowe dobre rady

Jarosław Grześkowiak nie ukrywa, że bez pomocy funduszu pożyczkowego **KSU** trudno byłoby mu rozwinąć firmę. Jest też bardzo zadowolony ze sprawnej współpracy z pilskimi konsultantami KSU.

– *Nie spodziewałem się, że tak szybko można załatwić dość skomplikowane sprawy. Teraz mogę z czystym sumieniem polecać innym znajomym usługi **Punktu Konsultacyjnego**. Skoro mnie się udało, to inni też mają szansę* – mówi pan Jarosław.

– *Nasza rola to nie tylko udzielenie informacji gdzie pozyskać środki oraz wskazanie najlepszych możliwości finansowania dla firmy. Każdy klient to nowe zadanie, wymagające za każdym razem zaangażowania. Niezależnie od wielkości pożyczki czy branży. Jesteśmy dumni z uznania, ale my po prostu robimy swoje* – wyjaśnia kulisy swojej pracy w ośrodku Anna Barwińska–Nosowicz, konsultant **Punktu Konsultacyjnego KSU**.



Styczeniowe imprezy

Spotkania z ekspertami KSU na targach i konferencjach

Przedsiębiorców z województwa lubuskiego serdecznie zapraszamy do udziału w konferencji pn. „Podsumowanie roku 2010 w LPRO”, której organizatorem jest Departament Lubuskiego Regionalnego Programu Operacyjnego Urzędu Marszałkowskiego Województwa Lubuskiego. Spotkanie to odbędzie się już w pierwszej połowie stycznia. Będą w nim również uczestniczyć konsultanci **Krajowego Systemu Usług**.

Tematem spotkania będzie podsumowanie roku 2010 w LRPO oraz ogłoszenie Krajowej Rezerwy Wykonania. Podczas spotkania beneficjentom (samorządowcom i przedsiębiorcom) zostaną przekazane informacje, jakie dodatkowe środki może otrzymać program lubuski. Słuchacze dowiedzą się również, na jakich zasadach będą dzielone środki oraz w jakich obszarach.

Regionalne konferencje, seminaria i targi to świetna okazja do rozmowy z ekspertami **KSU**, którzy doradzą, jak założyć i z sukcesem prowadzić własną firmę, jak unowocześnić swój biznes oraz jakie są możliwości otrzymania środków finansowych na jego rozwój.

Na specjalnym stoisku informacyjnym nasi eksperci zapoznają wszystkich zainteresowanych z ofertą **KSU**, a każdy z odwiedzających otrzyma dodatkowo komplet materiałów informacyjnych.

Wszystkich zainteresowanych serdecznie zapraszamy!

Poradnik

Działalność jednoosobowa czy spółka?

Osoba, która chce mieć własną firmę, musi wybrać jej formę prawną. Ta decyzja ma spory ciężar gatunkowy – nie ogranicza się tylko do określenia, czy działalność ma być prowadzona samodzielnie, czy we współpracy z innymi. Przyszły przedsiębiorca musi pamiętać, że zakładanie własnej firmy zawsze wiąże się z koniecznością poniesienia kosztów i ryzykiem poniesienia straty z powodu nietrafionego biznesu. Sama procedura założenia spółki – zwłaszcza spółki prawa handlowego – kosztuje dużo więcej niż podjęcie jednoosobowej działalności gospodarczej.

Najpierw zatem trzeba odpowiedzieć sobie między innymi na następujące pytania:

- jakim kapitałem początkowym się dysponuje?
- jaka będzie skala działalności?
- czy jest się gotowym, aby zaryzykować całym majątkiem osobistym, czy lepiej oddzielić go od spraw związanych z prowadzeniem działalności?
- czy decyzje związane z prowadzeniem działalności i jej kontrolą chce się podejmować samodzielnie czy we współpracy z innymi?

Jednoosobowa działalność gospodarcza

Najbardziej popularną formą prawną prowadzenia działalności jest jednoosobowa działalność gospodarcza. Największą zaletą takiego wyboru jest fakt, że jest najłatwiejsza w założeniu. By ją rozpocząć, wystarczy we właściwym urzędzie gminy złożyć wniosek rejestracyjny, a resztę formalności, poza założeniem firmowego konta bankowego, wykonają urzędnicy (wpis w krajowym rejestrze urzędowym podmiotów gospodarki narodowej – REGON, zgłoszenie identyfikacyjne albo aktualizacja NIP oraz zgłoszenie płatnika składek do ZUS).

Poza tym prowadzenie jednoosobowej działalności pozwala w największym stopniu na samodzielne podejmowanie decyzji związanych z jej prowadzeniem, w tym ustalanie podziału obowiązków, czy dokonywanie zmian związanych z profilem działalności lub kapitałem.

W związku z faktem, że jednoosobowa działalność gospodarcza nie ma rozbudowanych struktur, można ją elastycznie zarządzać i bardzo szybko wprowadzać w życie nowe pomysły.

Najistotniejszą wadą jednoosobowej działalności jest pełna odpowiedzialność przedsiębiorcy za zobowiązania powstałe w związku i w trakcie jej funkcjonowania. W praktyce taka forma prawna sprawdza się najczęściej przy prowadzeniu małych i średnich przedsięwzięć gospodarczych.

Spółka cywilna

Nieco mniej popularną formą prawną prowadzenia działalności gospodarczej jest spółka cywilna. Zgodnie z kodeksem cywilnym, do powstania spółki konieczne jest zawarcie w formie pisemnej umowy spółki, w której wspólnicy zobowiązują się do osiągnięcia wspólnego celu gospodarczego przez działanie w sposób oznaczony, w szczególności wniesienie wkładów. Spółka cywilna nie ma statusu przedsiębiorcy, przedsiębiorcami są natomiast jej wspólnicy.

Największą zaletą spółki cywilnej jest łatwa procedura powołania jej do życia, wymagająca jedynie wpisu poszczególnych wspólników do ewidencji działalności gospodarczej i zawarcia między nimi umowy w formie pisemnej. Nadto w spółce cywilnej obowiązują proste procedury jej prowadzenia. Można wnieść do spółki wkład rzeczowy czy własną pracę. Poza tym w spółce cywilnej najłatwiej jest połączyć kilka osób-wspólników i ich pomysły.

Najistotniejszą wadą jest z kolei ponoszenie solidarnej odpowiedzialności za zobowiązania spółki całym swoim majątkiem, co oznacza, że wierzyciel może dochodzić całości lub części długu od wszystkich wspólników łącznie, od jednego z nich albo od każdego z osobna. Zaspokojenie wierzyciela przez jednego lub niektórych wspólników spółki cywilnej zwalnia z odpowiedzialności pozostałych. Dodatkowo, istnieje ustawowy obowiązek prowadzenia spraw spółki, co czasami nie jest korzystne. Zdarza się bowiem, że niektórzy wspólnicy najlepiej sprawdzają się w roli biernego wspólnika, którego aktywność ogranicza się do wniesienia wkładu finansowego lub rzeczowego.



Inne formy

Poza wyżej wskazanymi formami prawnymi prowadzenia działalności gospodarczej można prowadzić biznes w formie spółek prawa handlowego - spółek osobowych (spółka jawna, spółka partnerska, spółka komandytowa, spółka komandytowo-akcyjna) bądź spółek kapitałowych (spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, spółka akcyjna).

Spółki osobowe

Spśród osobowych spółek prawa handlowego najbardziej popularna jest spółka jawna bądź partnerska. Spółka jawna jest najprostszą ze spółek. Rozwiązania prawne jej dotyczące są zbliżone do spółki cywilnej, z tą jednak różnicą, że spółka prowadzi przedsiębiorstwo we własnym imieniu, pod własną nazwą. W obrocie gospodarczym występuje jako podmiot, nie zaś jak w spółce cywilnej - wspólnicy. W przypadku spółki jawnej konieczne jest prowadzenie stałej, zorganizowanej działalności, nastawionej na osiągnięcie zysku.

Atutem spółki jawnej są stosunkowo niewielkie koszty rejestracji – do jej powstania konieczna jest rejestracja w rejestrze przedsiębiorców (Krajowy Rejestr Sądowy), który prowadzi sąd rejonowy właściwy ze względu na siedzibę spółki. Nie trzeba określać wysokości minimalnego kapitału zakładowego, można natomiast wnieść wkład rzeczowy. Zaletą jest także możliwość reprezentacji spółki przez każdego ze wspólników – chyba że w umowie spółki będzie inny zapis.

Podobnie jak przy spółce cywilnej, wspólnicy spółki jawnej odpowiadają całym majątkiem osobistym za jej zobowiązania, gdy nie mogą być one zaspokojone z majątku spółki. Nowy wspólnik, który przystępuje do spółki w czasie jej istnienia, odpowiada za wszystkie jej zobowiązania. Nawet te, które powstały przed jego przystąpieniem.

Specyficznym uprawnieniem każdego ze wspólników jest prawo żądania corocznie wypłacenia odsetek w wysokości 5% od swojego udziału kapitałowego, nawet gdy spółka poniosła stratę. Uprawnienie to – w zależności od punktu widzenia – stanowić może zarówno zaletę, jak i wadę.

W praktyce forma prawna prowadzonej działalności w postaci spółki jawnej powinna służyć przedsięwzięciom gospodarczym o małych, co najwyżej średnich rozmiarach, opierających się na relatywnie stałym składzie osobowym.



Spółka partnerska została przewidziana jako forma prowadzenia działalności przez osoby zaliczane do tzw. wolnych zawodów. Wspólnikiem - zwanym partnerem – w spółce partnerskiej może być wyłącznie osoba fizyczna wykonująca wolny zawód, np. adwokat, radca prawny, aptekarz, biegły rewident, księgowy, lekarz czy broker ubezpieczeniowy.

Odpowiedzialność wspólników - partnerów - została uregulowana w dość swoisty sposób, tzn. partner nie ponosi odpowiedzialności za zobowiązania spółki powstałe w związku z wykonywaniem przez pozostałych partnerów wolnego zawodu w spółce, jak również za zobowiązania powstałe w wyniku działań lub zaniechań osób zatrudnionych przez spółkę, a podlegających kierownictwu innego partnera. Jest to największa zaleta tej formy prawnej. Kolejnymi atutami, podobnie jak w spółce jawnej, jest brak wskazań co do minimalnej kwoty kapitału zakładowego. Ponadto już w nazwie określony jest jednoznacznie profil spółki, co stanowi ułatwienie dla potencjalnych kontrahentów.

Z kolei największą wadą jest fakt, że jest dedykowana jedynie do wykonawców określonych w przepisach zawodów.

Spółki kapitałowe

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością to chyba najbardziej znana forma prawna spółek osobowych prawa handlowego. Jej największym atutem jest fakt, że za zobowiązania spółki ponosi odpowiedzialność sama spółka całym swoim majątkiem bez ograniczenia, natomiast wspólnicy ponoszą ryzyko jedynie do wysokości wniesionych wkładów. I co istotne, spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością może założyć tylko jeden wspólnik, a wspólnicy uczestniczą w zarządzaniu.

Wadą są duże koszty związane z powołaniem jej do życia, a później funkcjonowaniem. Konieczne jest bowiem zawarcie umowy spółki w formie aktu notarialnego, powołanie organów - zarządu i rady nadzorczej - a także zarejestrowanie w Krajowym Rejestrze Sądowym.

Członkowie zarządu ponoszą subsydiarną odpowiedzialność za zobowiązania spółki, tzn. jeżeli egzekucja przeciwko spółce okaże się bezskuteczna, odpowiadają solidarnie własnym majątkiem za jej zobowiązania.



Spółka akcyjna to forma prawna prowadzenia działalności gospodarczej przewidziana dla bardzo dużych przedsięwzięć gospodarczych. Jej celem jest zebranie kapitału od bardzo dużej liczby wspólników - akcjonariuszy. Jedną z największych zalet spółki akcyjnej jest brak odpowiedzialności akcjonariuszy za zobowiązania spółki, a także łatwe metody pozyskiwania kapitału w trakcie trwania spółki w postaci, np. emisji nowych akcji.

Jednak taka forma prawna nakłada na wspólników wiele obciążeń. Skomplikowany i kosztowny jest proces rejestracji, duże są też wymagania formalne w trakcie działalności. Poza tym stopień skomplikowania prowadzonej działalności wymaga, żeby zapewnić spółce obsługę prawną i finansową. Kolejnym minusem jest fakt, że drobni akcjonariusze nie mają wpływu na jej działalność i podejmowane decyzje, choć zapewnili/zapewniają (poprzez zakup akcji) dopływ kapitału.

Źródło: mojafirma.infor.pl



Raporty i statystyki

Poniżej przedstawiamy dane GUS dotyczące produktu krajowego brutto w III kwartale 2010 roku oraz przeciętnego zatrudnienia i wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw w listopadzie 2010 r.

Produkt krajowy brutto w III kwartale 2010 r.

Zgodnie z komunikatem GUS z dnia 30 listopada br., PKB wyrównany sezonowo (w cenach stałych przy roku odniesienia 2000) w III kwartale 2010 r. wzrósł realnie o 1,3% w porównaniu do poprzedniego kwartału i był wyższy o 4,7% niż przed rokiem.

Przeciętne zatrudnienie i wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw w listopadzie 2010 r.

Główny Urząd Statystyczny w swoim komunikacie z dnia 16 grudnia 2010 r. podał dane dotyczące przeciętnego zatrudnienia i wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw w listopadzie 2010r.

Przeciętne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw w listopadzie wzrosło o 2,5 punktu procentowego w stosunku do października 2010 roku. Obecnie wynosi ono 3 525,67 zł brutto. Jest to o 3,6 punktu procentowego więcej niż w tym samym okresie roku 2009.

Pomyślnie rozwija się rynek pracy w sektorze przedsiębiorstw. Zatrudnienie w firmach w listopadzie 2010 r. wzrosło o 0,1 punktu procentowego w stosunku do października 2010 r. i wynosi 5 381,2 tys. osób. W listopadzie 2009 r. pracujących w przedsiębiorstwach było o 2,2 punktu procentowego mniej niż obecnie.



Szczegółowa tabela z danymi znajduje się poniżej:

Wyszczególnienie	XI 2010			I-XI 2010
	W liczbach bezwzględnych	W liczbach bezwzględnych	XI 2009=100	I-XI 2009=100
Sektor przedsiębiorstw				
Zatrudnienie w tys.	5381,2	100,1	102,2	102,2
Przeciętne wynagrodzenie ogółem (brutto) w zł	3525,67	102,5	103,6	102,7
w tym bez wypłaty z zysku	3525,12	102,5	103,6	102,8

Źródło: GUS, www.stat.gov.pl/gus/5840_1786_PLK_HTML.htm, dn. 16.12.2010.

