

PORADNIK FINANSOWY DLA MSP



Zaangażowanie pracowników – konieczny warunek sukcesu firmy

Jednym z kluczowych wymiarów, który istotnie wpływa na efektywność organizacji jest poziom zaangażowania zatrudnionych w niej pracowników. Zaangażowanie to stan stosunkowo nietrwały, który wymaga ciągłego starania i konkretnej pracy ze strony menedżerów. Jak trudne jest to zadanie, niech świadczy poniższy test Q12 mierzący poziom zaangażowania pracowników.



Artur Olszewski
założyciel i członek zarządu
PROFES®

również zastanowić się nad jakością wdrożenia pracownika na stanowisko pracy.

Czy mam do dyspozycji narzędzia niezbędne do dobrego wykonania pracy?

Na ile pracownik ma szansę realizować swoje zadania korzystając z właściwych narzędzi pracy, dzięki którym może je wykonać szybko i na oczekiwanym poziomie jakości, na ile ma dostęp do infrastruktury firmy?

Czy codziennie mam w pracy możliwość wykonywania tego, co potrafię najlepiej?

W jakim stopniu podział zadań uwzględnia indywidualne predyspozycje, wiedzę i umiejętności poszczególnych osób?

Czy w ciągu ostatnich 7 dni czułem się choć raz doceniony?

Czy w firmie panuje kultura częstego feedbacku? Czy menedżerowie „łapią” pracowników na tym kiedy wykonują świetnie swoją pracę, uważają te sytuacje i komunikują swoją satysfakcję? Częstotliwość raz na tydzień niezwykle mocno wybrzmiewa na tle naszej rzeczywistości, w której często panuje przekonanie,

że za dobrze wykonywaną pracę nie ma powodu dziękować, gdyż jest to wpisane w zakres obowiązków.

Czy szefowi lub komuś innemu w pracy na mnie zależy?

Pytanie, czy menedżer tworzy taką atmosferę, w taki sposób pracuje z zespołem, że członkowie tego zespołu czują się na swoim miejscu, czują się przynależni do zespołu, mają zbudowane silne więzi, które powodują m.in., że mogą nawzajem na siebie liczyć.

Czy ktokolwiek w pracy zachęca mnie, bym się dalej rozwijał?

Tworzenie atmosfery ciągłego rozwoju przez menedżera. Stawianie celów i zlecanie zadań, które są w zasięgu, ale ich właściwa realizacja wymaga uzupełnienia pewnych kompetencji oraz wsparcia ze strony przełożonego podczas ich realizacji. Zwiększanie odpowiedzialności na danym stanowisku.

Czy w pracy liczy się moje zdanie?

Na ile menedżer zwraca uwagę i dba o poczucie podmiotowości swoich pracowników, poczucie własnej wartości, uważności ze strony innych, o możliwość wywierania wpływu i aktywnego kształtowania otoczenia.

Czy misja mojej firmy daje mi poczucie, że praca, którą wykonuję, jest ważna?

Na ile pracownicy rozumieją swoją rolę w kontekście całości firmy? Czy widzą swój wpływ i konse-

kwencje związane z właściwie wykonywaną przez nich pracą na ostateczny efekt, który odnosi cała organizacja. Czy są „od do”, czy rozumieją swoją rolę w szerszym kontekście? Wreszcie, czy mają szansę odczuwać dumę z faktu pracy w tej konkretnej firmie.

Czy moim współpracownikom zależy na tym by pracować jak najlepiej?

To jest pytanie w pewnym sensie o dyscyplinę i klarowne reguły. Niezwykle demotywujące dla zaangażowanego pracownika jest obserwowanie bierności przełożonego wobec nieefektywnie pracujących współpracowników.

Czy znalazłem w pracy mojego najlepszego przyjaciela?

Może popatrzymy szerzej – czy pomiędzy podwładnymi w zespole panują wyłącznie relacje zawodowe, czy też budują również przyjacielskie relacje pozazawodowe, spotykają się poza pracą, ze względu na to, że się po prostu lubią i szanują?

Czy w ciągu ostatnich 6 miesięcy rozmawiałem z kimś o postępach, jakie poczyniłem?

Czy rozwój kompetencji jest elementem formalnej oceny, obok oceny jakości i efektywności realizowania zadań przez pracowników? Czy przyrost kompetencji jest zauważany przez przełożonych również w sposób nieformalny, po prostu w formie krótkiej rozmowy na ten temat?

Czy w ciągu ostatniego roku miałem w pracy możliwość dokończenia się i rozwoju?

Czy stworzony jest dostęp do działań rozwojowych realizowanych przez zewnętrzne firmy: szkoleń, warsztatów, indywidualnego coachingu. Kluczowe jest zarówno umożliwienie udziału, jak i zaangażowanie się przełożonego w pomoc przy wdrażaniu nowych umiejętności, które były przedmiotem działań rozwojowych.

Twierdzące odpowiedzi na każde z tych pytań wymagają ogromnej pracy ze strony menedżerów. Pracy, która zaczyna się już na etapie rekrutacji, kiedy decyduje się, czy do firmy zostaną przyjęci właściwi ludzie. Później dotyczy ona właściwego wdrożenia na stanowisko, które skoncentrowane jest nie tylko na zadaniach i elementach formalnych, ale również na pokazaniu kontekstu pracy na danym stanowisku, celów całej organizacji i sensu jej istnienia. Kolejny etap to właściwe komunikowanie oczekiwań oraz zauważanie i docenianie wysiłków i efektów pracy podwładnych, jak również formalna ocena. Na ocenę wyrażoną w poszczególnych pytaniach wpływ będą miały również osobiste przymioty menedżerów, ich spójność z wartościami firmy i szacunek dla innych. Ale również ułożenie organizacyjne firmy, czytelne procesy i systemy, jasne i sprawiedliwe reguły, klarowna komunikacja i wiele innych. Jest to swoisty rachunek sumienia. Co więcej zapis codziennych wyzwań, które stoją na drodze każdego menedżera.

Test ten został opracowany przez Instytut Gallupa na bazie kilkudziesięciu lat badań i wywiadów z ponad 1 mln pracowników na całym świecie. Okazało się, że sposób odpowiedzi na tych kilkanaście pytań wyjątkowo mocno dzieli firmy na te, które osiągają trwały sukces rynkowy i te, które mają trwałe problemy. Przyjrzyjmy się tym pytaniom bliżej:

Czy wiem, czego oczekują ode mnie w pracy?

Niby banalne pytanie, ale odpowiedź na nie często nie jest jednoznaczna. To jest pytanie o klarowność procesów, jasno zakreśloną odpowiedzialność i czytelne cele oraz zadania. W tym miejscu warto

Informacje o klientach pod specjalnym nadzorem

W maju 2018 roku zacznie obowiązywać GDPR/RODO – unijne przepisy o ochronie danych osobowych przyjęte w kwietniu 2016 roku. Nakładają one na firmy zbierające i analizujące dane obowiązek ochrony większej liczby danych konsumentów, a także udostępniania ich osobom, których dotyczą i kasowania na ich żądanie. Mimo że prace nad nowymi przepisami toczyły się od 2011 roku, jeszcze pod koniec ubiegłego roku większość polskich firm nie wiedziała nawet, że taka regulacja wejdzie w życie. – To jest regulacja dla obywateli Unii Europejskiej, dla konsumentów. To dla nich jest bardzo dobra zmiana, która daje obywatelom większą kontrolę nad informacjami, które są o nich zbierane. Otrzymują także więcej wiedzy o tym, w jaki sposób są procesowane takie informacje – mówi agencji informacyjnej Newseria Biznes Grzegorz Jendroszczyk, Data Protection Officer w firmie Piwik PRO, polskiej spółce produkcyjnej oferującej rozwiązania dla marketingu skierowane do globalnych przedsiębiorstw, rządów oraz instytucji międzynarodowym. – Każda polityka prywatności będzie musiała być napisana tzw. językiem Ulicy Sezamkowej, żeby była jasno zrozumiana przez każdego użytkownika.

Przyszłość samozatrudnienia

Cyfrowa rewolucja sprawia, że rozwija się nowy trend: otwarta gospodarka. W 2020 roku blisko 40 proc. pracowników będzie samozatrudnionych. Zmiany wymagają od organizacji przystosowania się i odmiennego sposobu zarządzania. Wyzwaniem będzie też zabezpieczenie środowiska cyfrowego. Tylko platformy bezpieczeństwa, które obejmą całe ekosystemy biznesowe, pozwolą organizacjom w pełni otworzyć się na nowe możliwości. Taką platformą jest Samsung Knox, który pozwala w urządzeniu mobilnym oddzielić świat prywatny od służbowego, a w razie ataku odetnie dostęp do informacji. – Otwarta gospodarka zdecydowanie zmieni sposób, w jaki pracujemy. Zmieni nasze interakcje z ludźmi, pracownikami. Otwarta gospodarka to megatrend, który rozpoczyna się teraz, ale w pełni rozwinię się około 2020 roku. Liczby są imponujące, jeżeli chodzi o postęp technologiczny, o kwestie bezpieczeństwa, także o bariery, z którymi będziemy się musieli zmierzyć.

Zrezygnować z hierarchii?

W firmie zarządzanej w modelu turkusowym nie ma kierowników ani dyrektorów, sztywnej hierarchii ani rozmów oceniających. Pracownicy sami wyznaczają sobie zadania i cele, a potem rozliczają się z nich między sobą. Dzięki temu mają poczucie współodpowiedzialności, a firma osiąga znakomite wyniki. Turkusowe zarządzanie cieszy się na świecie rosnącą popularnością, ale polskie przedsiębiorstwa jeszcze nie są na to gotowe – potrzebne jest większe zaufanie społeczne i zmiana pokoleniowa na rynku pracy. – Turkusowe zarządzanie to nowoczesny model, którego idea opiera się na braku hierarchii wewnętrznej. Brak w nim systemu motywacyjnego w postaci kary i nagrody. Model skupia się na tym, w jaki sposób pracownik ma się samodzielnie motywować, samoorganizować i osiągać odpowiednie wyniki dla firmy. W Polsce dopiero zyskuje swoich zwolenników – mówi agencji informacyjnej Newseria Biznes dr Mateusz Grześniak, doradca biznesowy i psycholog.

Spodziewane ożywienie

Niemal połowa firm typu private equity inwestujących w Europie Środkowo-Wschodniej spodziewa się ożywienia na rynku tych transakcji, podczas gdy jeszcze jesienią 2016 roku optymistami była tylko jedna trzecia tej grupy. Niemal 70 proc. menadżerów zamierza poszukiwać w tym czasie nowych inwestycji – wynika z badania Deloitte. Polska jako największy

rynek regionu ma wszelkie dane ku temu, by przyciągnąć najwięcej pieniędzy prywatnych funduszy. Ten rodzaj pozyskiwania finansowania nie będzie jednak zagrożeniem dla giełdy. – Statystyki europejskie są takie, że w rozwiniętych krajach Europy Zachodniej finansowanie typu private equity odpowiada za mniej więcej 0,3 proc. PKB. W Polsce jest to na razie około

0,2 proc. PKB, więc mamy jeszcze ścieżkę możliwego rozwoju w kierunku osiągnięcia parametrów i statystyk Europy Zachodniej – mówi agencji informacyjnej Newseria Biznes Marcin Macieszczak, wspólnik zarządzający w kancelarii prawnej Gessel, od 25 lat specjalizującej się w obsłudze transakcji M&A, w szczególności private equity.

Nowe możliwości dla małych i średnich przedsiębiorstw

Aktualnie przedsiębiorcy oczekują kompleksowego wsparcia w prowadzeniu biznesu. Poszukują rozwiązań, które pozwolą im nie tylko sprawnie zarządzać płynnością finansową swoich firm, ale przede wszystkim rozwijać się, pozyskując nowych, zaufanych kontrahentów.



Ewa Małecka

dyrektor departamentu sprzedaży
Idea Money

Dostrzegamy zmieniające się potrzeby naszych klientów. Z jednej strony zbieramy informacje od przedsiębiorców współpracujących z Idea Money, za pośrednictwem naszych przedstawicieli regionalnych, którzy w wielu zakątkach Polski codziennie rozmawiają z właścicielami firm.

Blżej klienta

Spotkania, w których mają okazję uczestniczyć, dotyczą nie tylko faktoringu, ale przede wszystkim wyzwań i problemów, przed jakimi w obszarze zarządzania stają polscy przedsiębiorcy. Z drugiej strony cennym źródłem wiedzy o aktualnych potrzebach właścicieli firm jest kontakt telefoniczny z naszymi doradcami. Ponadto cyklicznie przeprowadzamy badania jakości obsługi naszych klientów. Wszystko po to, aby dopasowywać rozwiązania i tworzyć takie propozycje produktów czy usług, których oczekują polscy przedsiębiorcy.

Szybsza zamiana faktur na pieniądze

Decydując się na finansowanie swoich faktur w Idea Money, klient uzyskuje dostęp do środków finansowych szybciej niż w przypadku wydłużonych terminów płatności od kontrahentów. Żeby do minimum skrócić czas oczekiwania na pieniądze za wykonane usługi czy zrealizowane zlecenie umożliwiamy przedsiębiorcom sięgnięcie po faktoring całkowicie on-line. Wystarczy przejść prosty proces rejestracji i weryfikacji, aby otrzymać dostęp do środków finansowych za swoje faktury.

Kiedy przedsiębiorca staje się już naszym klientem może korzystać z niezwykle intuicyjnego systemu IdeaFaktor24. Dzięki niemu zarządza swoim limitem faktoringowym, a za pomocą dedykowanej apli-

kacji mobilnej przekazuje faktury do Idea Money.

Dlaczego warto sięgnąć po faktoring?

Mamy świadomość, że faktoring nie jest produktem prostym. Mimo szerokiego zakresu działań edukacyjnych, nadal wiedza o tym rozwiązaniu wśród przedsiębiorców nie jest wystarczająca. Wielu z nich sięga po kredyt, traktując go jako podstawowy instrument finansowania bieżącej działalności.

Tymczasem w przypadku faktoringu potencjałem naszego klienta są jego kontrahenci. Decydując się na kredyt, to przedsiębiorca jest poddawany analizie oraz wielokrotnie musi posiadać zabezpieczenia transakcji. Finansowanie faktur to rozwiązanie idealne dla firm mających problem z płynnością finansową, szukających dodatkowych form finansowania rozwoju. Faktoring nie obciąża bilansu przedsiębiorstwa i nie powoduje wzro-

stu zadłużenia. Pozwala uzyskiwać wysokie rabaty we współpracy z partnerami biznesowymi oraz wydłużyć terminy płatności od swoich kontrahentów.

W trosce o stabilność finansową

W Idea Money kładziemy duży nacisk na dostarczanie klientom kompleksowej usługi doradztwa w zakresie zarządzania finansami swojego przedsiębiorstwa. Stąd też właściciel firmy ma do dyspozycji profesjonalnego doradcę-opiekuna, który wspiera go w zarządzaniu finansami i optymalnym wykorzystywaniu limitu faktoringowego. Jesteśmy elastyczni i podchodzimy do każdej potrzeby klienta indywidualnie, bo jakość tkwi w szczegółach.

Jesteśmy prekursorami w zakresie oferowania faktoringu drogą telefoniczną. Stworzony zespół Contact Center odpowiada za codzienną obsługę zleceń od naszych klientów. Miesięcznie wykonujemy i odbieramy prawie 30 tys. połączeń telefonicznych! Kluczowym zadaniem naszych doradców telefonicznych jest wyjaśnienie wątpliwości klienta podczas pierwszego kontaktu, bez angażowania jego zasobów, przy maksymalnej satysfakcji z proponowanego rozwiązania.

Efektywna współpraca

Od pięciu lat stawiamy sobie za cel tworzenie przestrzeni do dialogu i wymiany doświadczeń z naszymi klientami. Chcemy, aby zmiany wprowadzane w ofercie produktowej czy obszarze obsługi wynikały wprost z oczekiwań zgłaszanych przez polskich przedsiębiorców. Istotnym źródłem wiedzy są z pewnością pośrednicy, z którymi współpracujemy. Rozsiani po całej Polsce przekazują nam najświeższe informacje dotyczące tego, z jakimi problemami w obszarze zarządzania finansami swoich firm zmagają się rodzimi przedsiębiorcy. W efekcie nasza oferta czy rozwiązania technologiczne wynikają wprost z sugestii naszych klientów.

Jednocześnie dostrzegamy potrzebę spotkań twarzą w twarz. Zespoły złożone z regionalnych ekspertów od faktoringu, docierają w najodleglejsze zakątki Polski z atrakcyjną dla przedsiębiorców ofertą zamiany faktur na pieniądze. W ten sposób jesteśmy dostępni dla klientów w różnych przestrzeniach, najbardziej odpowiadających ich oczekiwaniom i potrzebom biznesowym. Nie czekamy na klienta w oddziale, ale chcemy go spotkać tam, gdzie sam prowadzi swój biznes i wspierać go w jego bieżącej działalności, gdziekolwiek się znajduje.

TEKST PROMOCYJNY

”
W przypadku faktoringu potencjałem naszego klienta są jego kontrahenci. Decydując się na kredyt, to przedsiębiorca jest poddawany analizie oraz wielokrotnie musi posiadać zabezpieczenia transakcji. Finansowanie faktur to rozwiązanie idealne dla firm mających problem z płynnością finansową, szukających dodatkowych form finansowania rozwoju.

Sposoby finansowania przedsięwzięć w sektorze MSP z funduszy UE

Mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa odgrywają bardzo dużą rolę w polskiej gospodarce ze względu na poziom wypracowanego PKB oraz liczbę tworzonych miejsc pracy. Jednocześnie firmy sektora MSP charakteryzują się innowacyjnym podejściem do rynku. Posiadają również zdolność do podejmowania szybkich decyzji, jak również do większego ryzyka.

Jacek Sztylek

partner w Grupie Gomułka

Największą przeszkodą rozwojową jest brak lub ograniczony dostęp do kapitału. Właściciele firm działających na rynku poniżej 3 lat, a szczególnie tzw. działalności gospodarczych, nie mówiąc o działalności innowacyjnej, borykają się z trudnościami w dostępie do kapitału obcego, w tym kredytów inwestycyjnych. Ograniczenia wynikające z faktu, iż przedsiębiorstwa te nie posiadają historii kredytowej oraz są nieznanne na rynku, powodują znaczne spowolnienie ich rozwoju a nawet prowadzą do zakończenia ich działalności.

Promować innowacyjność

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej wprowadziło dla polskich przedsiębiorców dostęp do rynku wewnętrznego UE, swobodny przepływ towarów i usług oraz możliwość uzyskania współfinansowania inwestycji. Okres programowania 2014-2020, którego budżet jest obecnie reali-

zowany, wprowadził szereg zmian. Przede wszystkim Unia Europejska stawiając na sektor MSP promuje firmy innowacyjne. Rozwój przedsiębiorstw oparty o innowację ograniczył możliwość realizacji projektów polegających na wymianie środków trwałych, będących dotychczas podstawą wzrostu ich konkurencyjności. Kolejna zmiana to upowszechnienie instrumentów zwrotnych w postaci pożyczek na inwestycje, jak również pożyczek na środki obrotowe. W porównaniu z ofertą komercyjną przedsiębiorcy powinni uzyskać pożyczkę na preferencyjnych warunkach, a także zwrócić uwagę na oferowane przez wybranych operatorów (pośredników finansowych) kryteria. Jeśli chodzi o oprocentowanie pożyczek na wydatki inwestycyjne (stanowiące pomoc de minimis) dostępne są według stałej stawki od 1 proc. w skali roku w przedziale kwotowym od 25 000-1 000 000 zł. Minusem tego rozwiązania jest: posiadanie wkładu własnego najczęściej na poziomie około 20 proc., zabezpieczenie pożyczki dochodzące do 150 proc. jej wartości, jak również dodatkowa opłata w przedziale 1-4 proc. Tym

samym, mimo korzystnego oprocentowania, dodatkowe obciążenia powodują, że proponowana oferta w szczególnych przypadkach może nie odbiegać od oferty banków komercyjnych. Takim przypadkiem jest brak możliwości zabezpieczenia pożyczki, która może być zastąpiona przez uzyskanie promesy (środki unijne) z opłatą jednorazową zaczynającą się od 0,2 proc. W przypadku projektów dotacyjnych przewidzianych dla MSP największe szanse na realizację projektu będą miały propozycje z następujących obszarów: projekty badawcze (B+R) i wdrażanie innowacji, informatyzacja, rozwiązania ekologiczne, działalność za granicą oraz szkolenia dla przedsiębiorców i pracowników.

Z dodatkowym wsparciem

Dodatkową możliwością jest uzyskanie wsparcia finansowego na wprowadzenie firmy na giełdę, uzyskanie patentu, czy też skorzystanie z usług instytucji doradczych. Projekty o charakterze B+R możliwe są do realizacji na poziomie województwa (w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych), jak również na poziomie krajowym (w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój). Dla firm działających lub chcących realizować przedsięwzięcie na tzw. ścianie wschodniej wspomniane powyżej projekty są możliwe do realizacji w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia. Przy planowaniu realizacji projektu B+R najtrudniej jest dokonać

podziału na badania przemysłowe i prace rozwojowe. Ma to decydujący wpływ na realny poziom dofinansowania projektu. Na prace rozwojowe możemy otrzymać wsparcie odpowiednio 25 proc. małe, 35 proc. średnie i 45 proc. duże przedsiębiorstwa, a dla badań przemysłowych poziomy kształtują się na poziomie 50 proc., 60 proc., i 70 proc. Badania przemysłowe mają na celu potwierdzenie przez naukę naszych założeń projektowych z możliwością koncepcji budowy prototypu. Wnioskodawca powinien otrzymać odpowiedź, czy stan wiedzy oraz technologii pozwoli na realizację założeń projektu. Kolejnym etapem jest przeprowadzenie badań, przygotowanie linii pilotażowej czy też budowa prototypu oraz ich sprawdzenie w warunkach zbliżonych do warunków panujących w firmie. Należy zwrócić uwagę na występujące problemy na linii przedsiębiorca – nauka, jak również występujące kłopoty związane z komercjalizacją rozwiązań. Atutem realizacji projektów B+R jest uzyskanie współfinansowania pomysłów, których w większości przypadków przedsiębiorca ze względów finansowych nie mógłby realizować; włączenie własnych pracowników w prace B+R; pozyskanie unikalnych doświadczeń oraz wprowadzenie na rynek nowatorskich rozwiązań. Kolejną propozycją jest możliwość uzyskania wsparcia finansowego w postaci dotacji na projekty informatyczne. Finansowane będą



Prowadzisz firmę we własnym mieszkaniu? Sprawdź, jak

Już blisko 3 mln osób w Polsce zdecydowało się na założenie jednoosobowej działalności gospodarczej¹. Część z nich na siedzibę swojej firmy wybrało własne mieszkanie, nie ponosząc kosztów związanych z wynajęciem czy kupnem lokalu. Co więcej, takie rozwiązanie w dłuższej perspektywie może przynieść także dodatkowe oszczędności. Wydatki związane z użytkowaniem nieruchomości mieszkalnej w celach służbowych, można bowiem zaliczyć do kosztów uzyskania przychodu, jednocześnie obniżając kwotę podatku należnego fiskusowi.

Marta Krusiewicz

ekspert biura rachunkowego
TAX AIDE, partner Tax Care

Dorota Burchard

ekspert Biura Rachunkowego
„DaKaDor”, partner Tax Care

Gdy na siedzibę firmy wybieramy własne lokum², które zamieszkujemy na co dzień, przede wszystkim powinniśmy zadbać o wydzielenie z niego tej części, którą przeznaczymy wyłącznie na cel związany z prowadzeniem działalności gospodarczej. To pozwoli nam bowiem na oddzielenie wydatków prywatnych od tych, które

ponosimy w związku z funkcjonowaniem firmy, bo tylko te ostatnie mogą być zaliczone do kosztów uzyskania przychodu. Prawo nie przedstawia jednego sposobu, dzięki któremu z całkowitych kosztów związanych z utrzymaniem mieszkania czy domu, moglibyśmy wyodrębnić te dotyczące działalności gospodarczej. Aby dokonać tego podziału, najpierw musimy być świadomi, jakie wydatki w ogóle ponosimy na użytkowanie mieszkania, i które z nich są kosztami dotyczącymi uzyskania przychodu, bo wynikają z prowadzenia własnej firmy. Zaliczamy do nich przede wszystkim: czynsz, media, wydatki związane z korzystaniem z Internetu i telefonu.

Określ powierzchnię „domowej firmy” do odliczenia czynszu i odsetki za spłacany kredyt

Jeżeli chcemy rozliczyć wydatki związane z opłacaniem czynszu, powinniśmy zacząć od określenia, jaki procent mieszkania wykorzystujemy w celach służbowych. Przypuśćmy, że nasze lokum liczy 50 mkw., za które płacimy czynsz w wysokości 500 zł. Na naszą działalność przeznaczyliśmy gabinet, który ma 10 mkw., czyli „siedziba” naszej firmy zajmuje 20 proc.3 naszego mieszkania. Ta część czynszu, która dotyczy naszej działalności gospodarczej, czyli zatem 100 zł, stanowi koszt uzyskania przychodu. Podobny procentowy przelicznik możemy zastosować także w przypadku, gdy do kosztów uzyskania przychodu chcemy zaliczyć odsetki kredytu, który zaciągnęliśmy za zakup mieszkania, w którym prowadzimy działalność gospodarczą.

Sprawdź wartość początkową mieszkania do odliczenia amortyzacji mieszkania jako środka trwałego

Decydując się na włączenie mieszkania – jego całości bądź części – do

środków trwałych firmy, możemy dokonywać odpisów amortyzacyjnych, które także stanowią koszty uzyskania przychodu. Należy jednak pamiętać, że nie każde lokum będzie można zaliczyć jako środek trwały, a tylko takie, które spełnia kilka wymogów. Mieszkanie musi być przede wszystkim własnością lub współwłasnością podatnika, nabyte lub wytworzone w jego własnym zakresie, kompletne i zdane do użytku w dniu przyjęcia do użytkowania, które będzie użytkowane dłużej niż rok⁵. Jeżeli chcemy dokonać odpisu amortyzacji mieszkania, czyli odliczyć od podatku koszty, które ponosimy w związku ze stopniowym „zużywaniem się” naszego M., musimy określić wartość początkową lokum. Ta zwykle jest ustalana na podstawie ceny kupna nieruchomości, którą możemy powiększyć np. o koszt związany z wykończeniem lokum. W przypadku, gdy została ona wytworzona przez podatnika, wartość początkowa – przykładowo – domu, równa jest kosztom poniesionym w związku z jego budową. Jeśli natomiast mieszkanie, w którym prowadzimy działalność gospodarczą, otrzymaliśmy w spadku, darowiz-

nie lub w inny nieodpłatny sposób, wartość początkową stanowi wartość rynkowa z dnia nabycia, chyba, że umowa darowizny określa wartość w niższej wysokości. Określając wartość naszej nieruchomości, możemy skorzystać także z metody uproszczonej, wedle której, wartość początkowa stanowi 998 zł, którą mnożymy przez powierzchnię mieszkania lub domu. Stawka amortyzacji uzależniona jest od tego, jakie prawo przysługuje nam do mieszkania. W przypadku prawa własnościowego jest to 1,5 proc. wartości początkowej lokum, a prawa do domu jednorodzinnego w spółdzielni mieszkaniowej – 2,5 proc. Możemy także zastosować stawkę indywidualną (od 1,5 do 10 proc.), ale w tym przypadku istnieje warunek – mieszkanie musi być wcześniej użytkowane przez 60 miesięcy lub poddane renowacji, której koszt wyniósł 30 proc. wartości początkowej. Pamiętajmy, że amortyzacji także może podlegać np. sprzęt komputerowy czy meble, które wykorzystujemy w działalności, jeżeli spełniają definicję środków trwałych. Bez względu na to, czy określiliśmy nasze lokum jako środek trwały, do kosztów uzyskania przychodu mo-

BIZNES RAPORT

GAZETA FINANSOWA

23 – 29 czerwca 2017 r.

projekty wspierające rozwój usług, produktów oraz zmiany systemu wymiany informacji pomiędzy firmą a jej kontrahentami (B2B) oparte o zastosowanie technologii informacyjno-komunikacyjnych (TIK). Projekty możliwe do wsparcia można podzielić na: rozwój procesów wewnętrznych – zastosowanie systemów informatycznych do obsługi działalności firmy, zmianę sposobu zarządzania, gromadzenie, przetwarzanie i udostępnianie danych. Możliwe jest powstanie dedykowanego systemu informatycznego lub zakup gotowego rozwiązania w postaci licencji wraz z niezbędną infrastrukturą. Dotacje są dostępne na rozwój tzw. e-usług, czyli dofinansowanie do wprowadzenia rozwiązań TIG w handlu i usługach poprzez automatyzację procesów obecnie realizowanych w sposób tradycyjny (B2 B, B2C).

Finansować projekty informatyczne

Nie można pominąć możliwości dotacyjnych na prace B+R w zakresie IT, których celem jest wprowadzenie nowatorskich rozwiązań technologicznych oraz funkcjonalnych. Poziom dofinansowania projektów informatycznych uzależniony jest od wielkości przedsiębiorstwa oraz miejsca realizacji inwestycji, co określa Mapa Pomocy Regionalnej. Niewątpliwą zaletą opisanych rozwiązań jest możliwość wdrożenia rozwiązań IT angażując pieniądze firmowe obniżone o wartość dotacji, podstawową wadą jest natomiast okres oczekiwania na decyzję o wyborze projektu do dofinansowania (od 9-12 miesięcy). Niemniej jednak wnioskodawca ma możliwość rozpoczęcia na własne ryzyko realizacji projektu

po złożeniu wniosku do konkursu. Rozwiązania ekologiczne spełniają przede wszystkim projekty mające na celu ograniczenie zużycia energii. Tak więc projekt może obejmować takie działania jak: przebudowa linii produkcyjnej, odzysk energii, termomodernizacja budynków z jednoczesnym zastosowaniem odnawialnych źródeł energii.

W programach oferujących dotację na tzw. działalność za granicą, przedsiębiorca może otrzymać dotację do udziału w konkretnych wydarzeniach promocyjnych, programach promocji gospodarczej oraz na przygotowanie dokumentu strategicznego w zakresie internacjonalizacji.

Okres programowania 2014-2020 charakteryzuje się zdecydowanie większym budżetem niż w poprzednich latach i wynosi ok. 20 mld euro przeznaczonych dla MSP. Przedsiębiorcy w dużo szerszym zakresie tematycznym mogą aplikować o fundusze, aczkolwiek wymaga to zwiększonego wysiłku i nakładu kosztów z ich strony (np. poprzez pozyskanie opinii o innowacyjności). Procedury oraz regulaminy konkursów są na tyle zawiłe i opisane specjalistycznym językiem, że stanowią niemałą przeszkodę dla przeciętnego przedsiębiorcy. Jednym z większych problemów po otrzymaniu dotacji jest zastosowanie tzw. „zasady konkurencyjności”. W przypadku popełnienia nawet drobnego błędu w stosunku do obowiązujących w tym zakresie warunków i procedur na beneficjenta może zostać nałożona tzw. korekta finansowa kwoty zamówienia – czyli utrata części dofinansowania. Mimo tych problemów rozwój firmy oparty o fundusze europejskie powoduje znaczne przyspieszenie jej rozkwitu.

pomniejszy to podatek

żemy zaliczyć również wydatki związane z remontem mieszkania, ale tylko jego „firmowej” części.

Zalóż oddzielny telefon służbowy i Internet dla łatwiejszego odliczenia

W przypadku korzystania z telefonu oraz Internetu, ustalenie, które wydatki możemy zaliczyć do kosztów uzyskania przychodu, nie sprawia kłopotu. Nie może nim być ten związany z opłaceniem rachunku za telefon prywatny, nawet jeżeli używamy go w celach służbowych. Ta sama zasada dotyczy Internetu. Wystarczy jednak, że zdecydujemy się na założenie oddzielnego numeru służbowego i Internetu, z których będziemy korzystać tylko w pracy, a koszty ponoszone z tego tytułu, będziemy mogli rozliczyć w deklaracji podatkowej jako koszty uzyskania przychodu.

Wyposaż mieszkanie w liczniki, by określić, ile prądu zużywa Twoja firma

Rozliczanie mediów, czyli zużycia wody, energii elektrycznej czy gazu jest bardziej skomplikowane. W tym przypadku przelicznik

procentowy nie ma zastosowania, chociażby z tego powodu, że w działalności gospodarczej nie wykorzystujemy większości sprzętów elektrycznych znajdujących się w gospodarstwie domowym. Aby ustalić wysokość wydatków, które związane są z prowadzoną działalnością, można założyć oddzielne liczniki do pomiaru zużywanej energii, wody czy gazu. Jeżeli chcemy prowadzić firmę we własnym mieszkaniu, zadbajmy o wcześniejsze przygotowanie do tego nieruchomości. Pozwoli to na klarowny podział stref, a w związku z tym na wydzielenie tych kosztów dotyczących użytkowania lokum, które możemy odliczyć od podatku.

1. Stan na 31 grudnia 2016 roku, dane: GUS.

2. Ten fakt powinien być odnotowany stosownym zapisem we wniosku CEIDG. Chodzi o wpisanie adresu prowadzonej działalności gospodarczej, przy wypełnianiu wniosku o wpis do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej.

3. 10 mku/50 mku. x 100 proc. = 20 proc.

4. 500 zł x 20 proc. = 100 zł.

5. Art. 22 a ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych.

Państwo może przejąć majątek firmy

Niedostrzeżenie zmian w podejściu fiskusa do egzekwowania obowiązków podatkowych przedsiębiorców może skutkować ujemnymi konsekwencjami finansowymi.



Maciej Zborowski

adwokat i doradca podatkowy
z Kancelarii Ożóg Tomczykowski

Ostatnie półtora roku minęło pod znakiem szeroko zakrojonej reformy polskiego prawa podatkowego. Cel fiskusa jest jednoznaczny: uszczelnienie systemu podatkowego. To realizacji tego celu służą takie instrumenty, jak klauzula przeciwko unikaniu opodatkowania, jednolity plik kontrolny, kontrole z zakresu cen transferowych ustalanych pomiędzy podmiotami powiązanymi, sprawdzanie, czy podatnicy, którzy odliczyli podatek VAT, nabyli towary i usługi od podmiotów prowadzących rzeczywistą działalność gospodarczą, itp.

Nowa rzeczywistość podatkowa i prawna

Zasypywaniu luki podatkowej w VAT służą też instrumenty prawa karnego. Chodzi m.in. o tzw. konfiskatę rozszerzoną, czyli możliwość orzekania przypadku przedsiębiorstwa osoby fizycznej (choćby nie była ona sprawcą przestępstwa), które stanowiło narzędzie popełnienia przestępstwa. Co więcej, wprowadzono przepisy pozwalające nałożyć karę nawet 25 lat pozbawienia wolności za wystawianie lub posługiwanie się nierzetelnymi fakturami (tzw. fałsz intelektualny) opiewającymi na kwotę przekraczającą ogółem 200 tys. zł. Niejasność przepisów podatkowych, liczne obowiązki nakładane na podatników oraz rozbieżne orzecznictwo sądów i organów podatkowych, w powiązaniu z nowymi instrumentami przyznanymi fiskusowi, powodują, że podatnikowi nietrudno jest o błąd (nawet niezawiniony), który może drogo kosztować. Dlatego warto przyjrzeć się podstawowym zasadom odpowiedzialności majątkowej za podatki, aby nie dać się zaskoczyć fiskusowi.

Jakim majątkiem odpowiada podatek

Zasadą jest, że podatek odpowiada za podatki całym swoim majątkiem. Co istotne, podatek pozostający w związku małżeńskim odpowiada za podatki swoim majątkiem osobistym oraz majątkiem wspólnym. Wynika z tego, że małżonek podatnika w istocie współodpowiada finansowo za zobowiązania podatkowe należne od podatnika-współmałżonka. Za za-

ległości podatkowe podatnika prowadzącego działalność gospodarczą odpowiedzialność ponieść mogą również członkowie jego rodziny. Warunkiem jest stałe współdziałanie z podatnikiem w prowadzeniu działalności i osiągnięcie z niej korzyści. Za członków rodziny prawo uznaje m.in. dzieci, wnuki, rodzeństwo, małżonka, rodziców i dziadków. Rozmiar odpowiedzialności podatkowej można jednak w legalny sposób ograniczyć. Do najczęściej stosowanych metod należą umowy majątkowe małżeńskie oraz prowadzenie działalności w formie spółek kapitałowych. Istotny jest jednak moment, w którym podatnik po te instrumenty sięgnie. Czasami może być za późno, aby wywarły pożądaną efekt.

Stale ryzyko kontroli

Każdy podatnik wykonujący działalność gospodarczą, bez względu na to w jakiej branży działa i jakie dochody osiąga, jest narażony na kontrolę organów Krajowej Administracji Skarbowej. Przyczyny wszczęcia kontroli mogą być różne, począwszy od informacji posiadanych przez organy KAS z urzędu lub od samego podatnika, a skończywszy na donosach. W ostatnim czasie istotnym źródłem informacji o przedsiębiorcach są ewidencje VAT przekazywane Szefowi KAS w formacie JPK. Dzięki temu fiskus może łatwo sprawdzić czy podatnik, przykładowo, nabywał towary i usługi od podmiotu wykreślonego z rejestru podatników VAT lub od podmiotu który wystawiał tzw. „puste” faktury. Zatem także uczciwy przedsiębiorca może mieć do czynienia z kontrolą. W toku kontroli będzie musiał, korzystając z dostępnych mu uprawnień procesowych (w tym z prawa do działania przy pomocy pełnomocnika) wykazywać, że, np.:

- ani nie wiedział, ani nie powinien wiedzieć, że nabywał towary lub usługi od oszustwa podatkowego, ponieważ stosował odpowiednią procedurę,

- przeprowadził restrukturyzację firmy zgodnie z przepisami o cenach transferowych, ponieważ miał uzasadnienie ekonomiczne tej restrukturyzacji,
- transakcje, których dokonał nie były sztuczne i nie miały na celu osiągnięcia nienależnych korzyści w podatku dochodowym, lecz były odpowiednie w okolicznościach tych transakcji. Bycie podmiotem a nie przedmiotem kontroli, w tym prawidłowe formułowanie argumentów w toku kontroli, może nie tylko przyczynić się do jej pozytywnego zakończenia, ale również zwiększyć szansę uniknięcia odpowiedzialności karnej lub karnej skarbowej, w tym zwłaszcza tzw. konfiskaty rozszerzonej.

Przypadek przedsiębiorstwa można bowiem orzec tylko w stosunku do osoby fizycznej, jeżeli jej przedsiębiorstwo służyło do popełnienia przestępstwa lub ukrycia osiągniętej z niego korzyści. Warunkiem jest, aby osoba fizyczna chciała, aby przedsiębiorstwo służyło do popełnienia przestępstwa lub ukrycia osiągniętej z niego korzyści albo, przewidując taką możliwość, na to się godziła.

Co nadzwyczajnego może się wydarzyć

Kontrola to jednak nie tylko badanie prawidłowości rozliczeń podatnika. Jeżeli organ podatkowy uzna, że zachodzi ryzyko niewykonania ewentualnego zobowiązania podatkowego, będzie mógł dokonać zabezpieczenia na majątku firmy. Zabezpieczenie to „egzekucja przed egzekucją”. Oznacza to, że fiskus jeszcze przed wydaniem decyzji podatkowej zablokuje rachunki bankowe, zajmie wierzytelności pieniężne, ruchomości lub ustanowi hipotekę przymusową. Spowoduje więc w majątku podatnika takie skutki, jak gdyby miał już definitywnie wyegzekwować podatek. Uprawnienia fiskusa mogą się więc okazać niezwykle uciążliwe dla prowadzenia bieżącej działalności gospodarczej. Można im jednak próbować przeciwdziałać odpowiednimi środkami prawnymi.

Jak się zabezpieczyć

Ryzyko ingerencji w sytuację majątkową przedsiębiorcy jest ryzykiem systemowym. Można nim jednak zarządzić, posługując się legalnymi rozwiązaniami, uszytymi na miarę, służącymi ograniczeniu odpowiedzialności podatkowej i karnej skarbowej, w tym majątkowej, podatnika. Mając argumenty łatwiej jest się bronić gdy zacznie się kontrola; łatwiej jest być podmiotem, a nie przedmiotem kontroli. A wszystko w imię bezpieczeństwa i odpowiedzialnego prowadzenia biznesu.

„Zabezpieczenie to „egzekucja przed egzekucją”. Oznacza to, że fiskus jeszcze przed wydaniem decyzji podatkowej zablokuje rachunki bankowe, zajmie wierzytelności pieniężne, ruchomości lub ustanowi hipotekę przymusową.

GAZETA FINANSOWA

23 – 29 czerwca 2017 r.

BIZNES RAPORT

JEST WIELE MOŻLIWOŚCI FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA

Najnowszy raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw opublikowany przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pokazuje trend wzrostowy w odniesieniu do liczby miejsc pracy w przedsiębiorstwach, produktywności firm oraz nakładów inwestycyjnych. Najczęściej przedsiębiorcy inwestują w środki trwałe oraz w rozwój nowych produktów lub usług.



Tatiana Wątor-Kurkowska

dyrektor finansowy/prokurent
samoistny Lauren Peso Polska



Katarzyna Heflik

koordynator ds. rozwoju jednostek
franczyzowych Lauren Peso Polska

przez Unię Europejską. Właśnie dla sektora MSP przewidziano w latach 2014-2020 największy wachlarz dotacji. Programy Regionalne poszczególnych województw, Program Inteligentny Rozwój oraz Polska Wschodnia pozwalają na uzyskanie środków m.in. na wdrożenie innowacji w przedsiębiorstwie lub prowadzenie prac badawczych i rozwojowych, by wypracować nowe lub zmodyfikować już istniejące rozwiązania technologiczne. Dzięki środkom unijnym możemy też stworzyć infrastrukturę do badań, a później wdrożyć ich wyniki do swojej działalności zapewniając tym samym wzrost konkurencyjności firmy. Wprowadzanie elektronicznych systemów do funkcjonowania przedsiębiorstwa, przygotowanie e-portalu, rozwój handlu elektronicznego czy też wdrożenie rozwiązań ekologicznych a nawet działalność firmy za wschodnią granicą to kolejne obszary, na które pracodawcy mogą otrzymać dofinansowanie z Unii Europejskiej.

Różne modele finansowania

W zależności od tego, jaki charakter ma przedsięwzięcie, które zamierzamy zrealizować, mamy do dyspozycji różne modele finansowania. Zdarza się, że nie bierzemy przy tym pod uwagę naszych produktów czy usług samych w sobie, a przy współpracy np. z dostawcami czy podwykonawcami mogą one stanowić cenną wartość. Przy nawiązywaniu relacji biznesowych nieraz okazuje się, że nie tylko my jesteśmy zainteresowani ofertą handlową danej firmy, ona również ma swoje potrzeby, którym my jesteśmy w stanie w pełni sprostać. Na drodze indywidualnych ustaleń między firmami następuje wtedy bezgotówkowa wymiana „towar za towar”. Wydawać by się mogło, że określane tym mianem barter to przeżytek z epoki kamienia łupanego. Jednak nie do końca. Obecnie barter dość popularny jest w marketingu i reklamie. Jeśli zatem planujemy w naszym przedsiębiorstwie inwestycje pod tym kątem, ale nie mamy na to w danej chwili wolnych środków, zawsze możemy spróbować zaproponować w zamian za zorganizowanie kampanii reklamowej produkty/usługi, w których specjalizuje się nasza firma.

Wiele możliwości

Oczywiście mamy też takie instrumenty finansowania jak kredyty, linie debetowe lecz warto zwrócić

uwagę na takie możliwości jak obligacje, udziały oraz akcje. Obligacje – ktoś może powiedzieć, iż jest to także kredytowanie się obcym kapitałem, który trzeba zwrócić. Tak, to prawda, tylko w wielu przypadkach jest to kapitał łatwiejszy do pozyskania o mniejszym oprocentowaniu i z możliwością zrolowania po upływie daty wymagalności (z reguły długość okresu obligacji korporacyjnych to okres od 1 roku do 5 lat) lub z możliwością zamiany na akcje bądź udziały firmy. Należy pamiętać o tym, że przez okres trwania obligacji

splacamy tylko odsetki w umówionych terminach np. co kwartał. Obligacje, które splacamy w terminach, przysparzają nam stałego obligatariusza, który chętnie przystępuje do kolejnych emisji z uwagi na oprocentowanie i zaufanie względem naszej firmy. Mamy tutaj obopólną korzyść, ponieważ oprocentowanie obligacji dla naszej firmy jest mniejsze, niż otrzymalibyśmy w banku korzystając z kredytu, a dla obligatariusza jest większe, niż dostałby korzystając np. z lokaty bankowej. Różnica waha się na korzyść każdej ze stron na pozio-

cieli spółek, pozostałe 20 proc. zarabia kasę, a reszta dalej zastanawia się, jak pozyskać pieniądze. Nikt nie mówi o tym, aby od razu oddawać pakiet większościowy. Warto wycenić naszą spółkę, pomysł (obecnie na rynku taką wycenę możemy dostać od 3 tys. PLN), na podstawie wyceny zobaczyć, ile jesteśmy w stanie oddać pakietu akcji lub udziałów naszej firmy i zacząć szukać inwestorów, których na rynku jest naprawdę mnóstwo. Oczywiście nie warto od razu sprzedawać pakietu akcji lub udziałów pierw-



„
Kolejną
możliwością
pozyskania
kapitału jest
zaproszenie
inwestorów
do grona
udziałowców
w przypadku
spółki z o.o.
lub grona
akcjonariuszy
w przypadku
spółki akcyjnej.

mie co najmniej 4 proc. Oczywiście przy pozyskiwaniu obligacji również istnieją przepisy i zasady, jednak niewiele różni się od procedur bankowych, ponieważ pośrednik lub sami obligatariusze chcą mieć pewność, że firma ma kondycję finansową na odpowiednim poziomie lub pomysł, na którego realizację nasza firma potrzebuje pieniędzy, jest obiecujący.

Inwestorzy

Kolejną możliwością pozyskania kapitału jest zaproszenie inwestorów do grona udziałowców w przypadku spółki z o.o. lub grona akcjonariuszy w przypadku spółki akcyjnej. Oczywiście każdy z wyżej wymienionych będzie chciał zobaczyć, na jaki cel zostaną przeznaczone środki z udziałów lub akcji, jednak tutaj spółka nie musi zwracać po kilku latach pieniędzy, tylko może całą pozyskaną kwotę przeznaczyć na inwestycję. Inwestorzy chętnie stają się częścią czegoś fajnego, co w przyszłości może wpłynąć na to, iż ich udziały lub akcje będą warte więcej niż w dniu zakupu. Możemy zapytać: dlaczego mam oddawać część swojej spółki? I to jest błąd w myśleniu 80 proc. właścici-

szej lepszej osobie. Tu nasuwa się kolejne pytanie: ale jak to, przecież gość ma kasę, dlaczego miałby nie zostać akcjonariuszem? Otóż warto szukać inwestora, który wnieśli dodatkową wartość dla firmy w postaci kontaktów, pomocy przy wdrażaniu pomysłu, pomocy przy poszukiwaniu potencjalnych klientów, jednym słowem takiego inwestora, który nie tylko będzie czekał na przyszłe zyski, tylko zaangażuje się w podnoszenie wartości spółki, a co za tym idzie wartości akcji lub udziałów. Warto zaznaczyć, że mając fajny pomysł na biznes trzeba pomyśleć o inwestorach na etapie zakładania spółki lub gdy spółka już istnieje; fajnie jest założyć spółkę celową, której pakiet większościowy obejmie nasza firma, a resztę zaproszeni inwestorzy.

Trzecim rozwiązaniem na tym polu jest emisja nowych udziałów lub akcji naszej spółki. Także możliwości pozyskiwania kapitału jest trochę na naszym rynku. Jeżeli nie będziemy z nich korzystać, nasza firma nie wzniesie się powyżej pewnego poziomu, a realizacja pomysłów nie będzie możliwa, co oznacza, że konkurencja nas mówiąc wprost: zje na śniadanie.

Ten sam raport pokazuje jednak, że sposobem na finansowanie większości inwestycji są przede wszystkim środki własne. Tymczasem przed właścicielami firm otwiera się szereg rozwiązań, z których mogą skorzystać, by zrealizować swoje pomysły na wprowadzanie różnych usprawnień i rozwój firmy.

Nie tylko na koszt właściciela

Nie od dziś wiadomo, że największym kapitałem firmy są ludzie, którzy ją tworzą. Aby firma przynosiła zysk, który można później zainwestować, musi posiadać kompetentną kadrę potrafiącą szybko i profesjonalnie reagować na potrzeby klienta. Inwestycja w zespół jest zatem konieczna, aby podnieść jego kwalifikacje, a co za tym idzie, zapewnić firmie oczekiwane dochody. Nikt nie powiedział jednak, że wydatki związane ze szkoleniami musi ponosić w całości właściciel firmy. Z pomocą przychodzą tutaj fundusze, które w 100 proc. bądź częściowo pokrywają koszt szkoleń. Przykładem jest Krajowy Fundusz Szkoleniowy, z którego przyznawane są środki na finansowanie kursów, egzaminów potwierdzających nabycie uprawnień zawodowych czy studiów podyplomowych podejmowanych przez pracodawcę lub pracowników.

Z unijnym wsparciem

Dofinansowanie rozwoju naszej firmy może przebiegać również z wykorzystaniem wsparcia oferowanego