



Dotacje z Urzędu Pracy - poradnik -

1. *Pomysł na biznes*
2. *Kto może wnioskować o dotacje*
3. *Na co można wydać pieniądze*
4. *Zabezpieczenie dotacji*
5. *Przygotowanie dokumentów*
 - a) *Czy potrzebny jest biznes plan*
 - b) *Wydatki z dotacji*
 - c) *Sprawy formalne*
 - d) *Jak przygotować część opisową*
 - e) *Jak przygotować część finansową*
 - f) *Złożenie dokumentów w Urzędzie Pracy*
6. *Otrzymałem dotacje. Co dalej?*

AUTOR: **MICHAŁ ŚWIDEREK**

ISBN: 978-83-931280-8-2

© <http://PierwszaDotacja.net>

1. Pomysł na biznes

Najtrudniejszym etapem przedsięwzięcia, jest z pewnością znalezienie dobrego pomysłu na biznes. W tym względzie jesteśmy zdani wyłącznie na siebie. Między bajki można włożyć liczne artykuły, prezentujące „sprawdzone i pewne rozwiązania”. Oczywiście można szukać wśród nich inspiracji, powinniśmy jednak zachować krytycyzm.

Kwota dotacji z PUP nie jest zbyt duża, a więc siłą rzeczy musimy wybrać przedsięwzięcie nie wymagające zbyt dużych nakładów finansowych. Maksymalnie jest to **600% średniego wynagrodzenia**. Urzędy Pracy mogą jednak wewnętrzną decyzją dokonać obniżenia tej kwoty. W chwili obecnej (VIII.2016) kwota dotacji waha się od 16 000,00 zł (UP m.st. Warszawa) do 23 000,00 zł (np. PUP Pruszków). Jak więc widać, różnica pomiędzy poszczególnymi Urzędami Pracy, może wynosić nawet 7 tys. PLN. Otrzymaną **dotacje należy wydatkować i rozliczać w kwocie brutto**.

W przypadku działalności handlowej lub produkcyjnej, podstawowym ograniczeniem są koszty zatowarowania sklepu, lub pozyskania materiałów do produkcji. Regulamin danego PUP często ogranicza możliwość zakupu towarów handlowych lub surowca - do pewnej określonej kwoty. Należy pamiętać, iż **każdy PUP ma swój własny regulamin dotacji** i to, co może być dozwolone w jednym Urzędzie Pracy, w innym może być kategorycznie zabronione. Dodam tylko, iż podczas oceny wniosków, działalność produkcyjna lub usługowa, zwykle może liczyć na lepszą punktację, niż działalność handlowa.

Z możliwości dofinansowania wyklucza się handel obwoźny, akwizycję, działalność rolniczą, międzynarodowy transport towarów, oraz działalność, której siedziba firmy znalazła by się w innym powiecie, niż dany Urząd Pracy. Prócz tych ogólnych zasad, niektóre Urzędy Pracy wprowadzają dodatkowe ograniczenia, dotyczące np. działalności taksówkarskiej (UP. m.st. Warszawa), handlu odzieżą używaną (PUP Sieradz), lub działalności sklepów internetowych (wykluczone w PUP Jastrzębie Zdrój).

Poszukując pomysłu na biznes warto wybrać to, na czym choć trochę się znamy. Po pierwsze – podczas oceny wniosku, urzędnicy biorą pod uwagę posiadane wykształcenie, oraz dotychczasową historię zawodową wnioskodawcy, po drugie – posiadanie wiedzy w danej dziedzinie uchroni nas przed licznymi drobnymi błędami, które mogą „położyć” każdy biznes.

Wybierając profil firmy, należy wziąć pod uwagę przede wszystkim liczbę podobnych firm konkurencyjnych, oraz istniejący, lub potencjalny popyt na produkty / usługi, które chce się oferować. W przypadku większych miejscowości warto pomyśleć o niszy. Im większa miejscowość, tym węższa może być nisza.

Dla przykładu: w miejscowości 60 tys. mieszkańców, dobrą niszą może być stacjonarny sklep ze sprzętem muzycznym (gitary, perkusje, DJ). W przypadku miejscowości nie przekraczającej 20 tys. mieszkańców, rynek zapewne będzie zbyt mały, ale np. w miejscowości przekraczającej 500 tys. warto pomyśleć o specjalizacji, np. sprzedaż wyłącznie sprzętu perkusyjnego.

Oczywiście to tylko przykład. Generalnie, wiele nisz handlowych przejmuje sprzedaż internetowa. Chciałem tylko zaprezentować pewien sposób myślenia. Wybierając profil firmy, należy uwzględnić również liczbę firm konkurencyjnych, oraz inne czynniki mogące wpływać na popyt. W przypadku wspomnianego sklepu ze sprzętem muzycznym, koniunkturę może podwyższać bliskość szkoły muzycznej. W takich przypadkach, działalność może okazać się rentowna nawet w małych miejscowościach.

W oparciu o dotacje nie można otwierać spółek. W wielu Urzędach Pracy pojawia się również zapis wykluczający uruchomienie działalności takiej samej, jak działalność prowadzona przez członka najbliższej rodziny (liczy się zbieżność nr. PKD, które podczas rejestracji zostają wskazane w CEIDG), oraz uruchomienia działalności pod tym samym adresem, co inna, podobna firma.



- Maksymalna kwota dotacji to 600% średniego wynagrodzenia
- Dotacje należy wydatkować w kwocie brutto
- Każdy PUP ma swój własny regulamin udzielania dotacji

2. Kto może wnioskować o dotacje

O dotacje mogą starać się osoby bezrobotne, zarejestrowane w Urzędzie Pracy, które w okresie ostatnich 12 miesięcy nie prowadziły działalności gospodarczej. Dotacji nie przyznaje się osobom, które w okresie 12 miesięcy przed złożeniem wniosku, bez uzasadnienia odmówiły przyjęcia propozycji zatrudnienia, przygotowania zawodowego lub stażu, lub figurują w Krajowym Rejestrze Długów.

Dotacji nie udziela się osobom, które w okresie ostatnich pięciu otrzymały inne dofinansowanie, lub pożyczkę preferencyjną związaną z podjęciem działalności. Osoba starająca się o dofinansowanie, nie być również karana za przestępstwa przeciwko obrotowi gospodarczemu (w okresie 24 miesięcy poprzedzających złożenie wniosku).

Prócz tych ogólnych wskazań, każdy Urząd Pracy może wprowadzić własne kryteria dodatkowe. W niektórych Urzędach Pracy wnioski o dotacje można złożyć zaraz po rejestracji. W innych trzeba odczekać nawet 3 miesiące. Zdarza się, iż w danym naborze, dotacje udziela się grupom preferowanym. Zazwyczaj są to osoby długotrwale bezrobotne, niepełnosprawni, osoby w wieku do 30 i po 50 roku życia,

osoby wychowujące dzieci do 6 roku życia (w przypadku dzieci niepełnosprawnych – do 18 roku życia), oraz osoby o niskich kwalifikacjach.

Bywa, iż Urzędy Pracy wykluczają z możliwości ubiegania się o dotacje osoby, które zostały zwolnione z ostatniego miejsca pracy dyscyplinarnie, lub których stosunek pracy został rozwiązany z ich inicjatywy.

Przed złożeniem wniosku należy koniecznie porozmawiać ze swoim doradcą zawodowym, aby upewnić się, iż nie ma przeszkód formalnych w złożeniu wniosku.



- O dotacje mogą starać się wyłącznie osoby bezrobotne zarejestrowane w PUP, które w ciągu 12 miesięcy poprzedzających złożenie wniosku, nie prowadziły działalności gospodarczej

3. Na co można wydać pieniądze

Z dotacji można finansować wydatki o charakterze inwestycyjnym, a więc zakup sprzętu, urządzeń, wyposażenia – bez dodatkowych ograniczeń. Zasadą jest, iż planowany wydatek musi być bezpośrednio związany z profilem firmy. Jeżeli ktoś chciałby uruchomić biuro rachunkowe, to zakupienie ekspresu do kawy dla klientów - nie będzie w ocenie większości urzędników, stanowił wydatku koniecznego, choć zdarzały się sytuacje, iż taki wydatek był zaakceptowany.

Z dotacji wyklucza się wydatki dotyczące bieżącego funkcjonowania firmy, a więc zakup paliwa, składki ZUS, wynagrodzenia, abonament telefoniczny itp. Z dotacji nie można również finansować kosztów transportu.

Prócz tych ogólnych zasad, każdy Urząd Pracy może wprowadzić własne kryteria dodatkowe. Każdorazowo należy więc przeanalizować aktualny regulamin dotacji obowiązujący w danym PUP. Zazwyczaj wprowadza się ograniczenia odnośnie kupna towaru handlowego np. do 50% wnioskowanej kwoty. Często pojawiają się również ograniczenia dotyczące wydatków reklamowych np. do 30% wnioskowanej kwoty, oraz kosztów adaptacji lokalu np. do 20% wnioskowanej kwoty. Niektóre Urzędy Pracy zabraniają kupna samochodu (GUP Kraków), kasy fiskalnej (PUP Bielsko Biała), oraz zakup rzeczy używanych (PUP Wrocław).



- Dotacji nie można przeznaczyć na bieżące koszty funkcjonowania firmy
- Wszystkie wydatki muszą być w sposób bezpośredni związany z profilem firmy

4. Zabezpieczenie dotacji

Zabezpieczenie dotacji wymagane jest na wypadek niedopełnienia przez wnioskodawcę, warunków umowy, którą zawiera się z Urzędem Pracy. Główne warunki umowy to:

- Zarejestrowanie działalności gospodarczej wskazanej we wniosku
- Prowadzenie działalności gospodarczej w sposób ciągły przez okres 12 miesięcy
- Nie podejmowanie zatrudnienia przez okres 12 miesięcy (można jednak świadczyć pracę jako firma, w oparciu o umowę o dzieło/zlecenie)
- Brak zaległości wobec ZUS
- Brak zaległości wobec Urzędu Skarbowego
- Posiadanie wszystkich środków trwałych, które zostały zakupione z dotacji, przez okres 12 miesięcy (rzecz jasna nie dotyczy to towaru handlowego, materiałów eksploatacyjnych itp.) Posiadanie rzeczy zakupionych z dotacji weryfikowane jest zazwyczaj przez pracownika Urzędu Pracy, który w przeciągu 12 miesięcy odwiedza przedsiębiorcę, celem przeprowadzenia kontroli. Takie odwiedziny zwykle są wcześniej zapowiedziane i stanowią czystą formalność.

W przypadku niedopełnienia warunków umowy, Urząd Pracy będzie domagał się zwrotu dotacji. Przepisy dopuszczają następujące formy zabezpieczenia:

- a) weksel z poręczeniem wekslowym (awal)
- b) poręczenie
- c) blokada środków zgromadzonych na rachunku bankowym
- d) zastaw na prawach lub rzeczach
- e) akt notarialny o poddaniu się egzekucji

Jak jednak zwykle bywa i w tym przypadku Urzędy Pracy w sposób autonomiczny wprowadzają dodatkowe wytyczne. Wielkość dochodów poręczyciela ustalana jest inaczej w każdym PUP. Najczęściej wymaga się dochodu w wysokości od 1 850,00 zł do 2 500,00 zł brutto. Co ważne – musi to być stały przychód, a więc z tytułu stosunku pracy, emerytury, stałej renty itp. Większość Urzędów Pracy wymaga poręczenia dwóch osób. Jest to preferowany sposób zabezpieczenia dotacji. **Aby dana osoba mogła być poręczycielem, wymagana jest pisemna zgoda jej współmałżonka. Poręczycielem nie może być współmałżonek wnioskodawcy**, chyba że istnieje pomiędzy nimi rozdzielność majątkowa. Bywa, iż poręczycielami nie mogą być osoby powyżej 70 roku życia.

Co się tyczy blokady środków zgromadzonych na rachunku bankowym, to kwota zablokowanych środków musi przewyższać kwotę dotacji. Przez okres obowiązywania umowy z Urzędem Pracy, a więc 12 miesięcy, środki te muszą pozostawać na rachunku bankowym. Ta forma zabezpieczenia nie cieszy się popularnością. Wynika to z tego, iż fakt posiadania tego typu oszczędności na rachunku bankowym, wraz z możliwością ich zamrożenia, stanowi dla urzędników przesłankę, iż dana osoba była by w stanie uruchomić daną działalność bez pomocy finansowej z Urzędu Pracy.

Kolejna forma zabezpieczenia, to zastaw na prawach lub rzeczach. Nie zawsze jednak jest ona dopuszczana (np. UP m.st. Warszawa) . **By móc skorzystać z tej formy zabezpieczenia, należy wykazać prawa lub rzeczy, których wartość przekracza wnioskowaną kwotę dotacji.** Zwykle, zabezpieczeniem jest w tym przypadku nieruchomość.

Akt notarialny o poddaniu się egzekucji przez dłużnika – to zwykle najniżej oceniana forma zabezpieczenia. W wielu Urzędach Pracy nie jest ona zaakceptowana. Koszt związany z utworzeniem aktu notarialnego ponosi wnioskodawca.



- Poręczycielem nie może być współmałżonek wnioskodawcy, o ile nie została zawarta rozdzielność majątkowa
- Poręczyciele muszą mieć stałe źródło dochodu

5. Przygotowanie dokumentów

Każdy Urząd Pracy ma inne wzory wniosków. Mało tego – większość Urzędów Pracy co roku modyfikuje ich konstrukcję. W tej części skupię się więc na najważniejszych kwestiach, które pojawiają się właściwie w każdym przypadku, choć mogą być inaczej nazwane.

Wniosek wraz z załącznikami, musi dać osobom oceniającym pełen i wyczerpujący obraz planowanego przedsięwzięcia. Ocena wniosku przebiega bez udziału bezrobotnego, a więc nie będzie już szansy na to, by dopowiedzieć to, co zostało pominięte, lub wyjaśnić coś, czego wystarczająco nie wyjaśniło się w obrębie dokumentu. Jeżeli jakaś kwestia pozostaje dla oceniających niejasna – punktacja leci w dół. Liczy się tylko to, co znalazło się w dokumentach.

a) Czy potrzebny jest osobny biznes plan?

Obecnie większość Urzędów Pracy posiada wnioski, które jednocześnie stanowią biznes plan. Tak jest np. w Warszawie, gdzie 28 str. wniosek i dodatkowe załączniki właściwie wyczerpują temat. W takich przypadkach biznes plan jako osobny dokument nie jest potrzebny.

W wielu Urzędach Pracy pojawiają się, ściśle określające budowę biznes planu (np. w PUP Toruń). W takich przypadkach ograniczamy się również do wypełnienia stosownych formularzy.

W mniejszych miejscowościach zdarza się, iż obowiązuje jedynie kilkustronicowy wniosek, bez dodatkowych wymagań. W takich przypadkach można oczywiście poprzestać na samym wniosku, aczkolwiek dotacje udzielane są w trybie konkursowym. Jeżeli złożone dokumenty zostaną lepiej przygotowane od dokumentów składanych przez inne osoby – podnosi to szanse uzyskania dotacji. W

takich przypadkach warto przygotować choć uproszczony biznes plan, zawierający opis rynku, analizę konkurencji, plan działań reklamowych, wyjaśnienia do prognozy finansowej i analizę SWOT.



- Jeżeli wniosek jest rozbudowany (zawiera analizę SWOT, rachunek wyników, opis konkurencji, plan marketingowy itp.) to, nie trzeba składać odrębnego biznes planu

b) Wydatki z dotacji

Wszystkie wydatki realizowane w ramach dofinansowania, **realizuje się w kwocie brutto** (a więc zawierającej podatek VAT, jeżeli sprzedawca jest VAT-owcem). Plan wydatków przedstawionych we wniosku jest wiążący, a więc należy przeprowadzić wszystkie wskazane w dokumentach wydatki. Ostateczne ceny kupna mogą się nieznacznie różnić. Zmiany w kwotach nie powinny jednak przekraczać 5% wskazanej wcześniej ceny. Jeżeli dany Urząd Pracy wprowadził zapis, iż dana klasa wydatków nie może przekroczyć (np. 30% wnioskowanej kwoty w przypadku zatowarowania), to warunek ten musi być również spełniony w przypadku wspomnianej modyfikacji cen.

W przypadku, gdy wnioskodawca chce zakupić inne rzeczy, niż te które wcześniej wskazał we wniosku, musi wcześniej uzyskać na to zgodę pracowników Urzędu Pracy.

Wnioskodawca nie może ubiegać się do Urzędu Skarbowego o zwrot zapłaconego podatku VAT w zakresie wydatków zrealizowanych z dotacji. W przypadku zakupu środków trwałych, a więc rzeczy przekraczających jednostkowo kwotę 3 500,00 zł wnioskodawca nie będzie mógł również dokonać odpisów amortyzacyjnych. Dzieje się tak, ponieważ dotacja jest zwolniona z podatku dochodowego, a więc późniejsza amortyzacja prowadziła by tu do podwójnego zwolnienia. Odpisy amortyzacyjne dotyczą rzecz jasna wyłącznie osób rozliczających podatek dochodowy na zasadach ogólnych, lub liniowo.



- Dotację wydatkuje się w kwotach brutto
- Kwota dotacji jest zwolniona z podatku dochodowego
- Od rzeczy zakupionych z dotacji zwrot VAT nie przysługuje

c) Sprawy formalne

We wniosku należy **wypełnić wszystkie pola**. W miejscach, które nie dotyczą wnioskodawcy, należy wpisać „nie dotyczy”. Jeżeli na jednej stronie podajemy kwoty w formacie 0,00 zł, to na innych powinny prezentować się one identycznie.

Należy się pilnować, aby **wszystkie obliczenia były spójne**. Jeżeli np. na pierwszej stronie wniosku wskazujemy kwotę wnioskowaną, to powinna się ona zgadzać, z sumą wydatków planowanych z dotacji. W niektórych Urzędach Pracy taki błąd skutkuje natychmiastowym odrzuceniem wniosku ze względów formalnych.

Należy również pilnować, aby został wskazany właściwy numer PKD. Bywa, iż niektóre witryny operując starą klasyfikacją, pochodzącą z roku 2004. Należy korzystać z klasyfikacji PKD dla roku 2007:

http://stat.gov.pl/Klasyfikacje/doc/pkd_07/pdf/3_PKD-2007-wyjasnienia.pdf

Co się tyczy formularza informacji o pomocy de minimis, który stanowi częsty załącznik, to należy wypełnić tylko część A i C tego dokumentu, oraz podpisać się na stronie 6. Właściwą formą prawną, w przypadku dotacji z PUP będzie „inna forma prawna”, a dokładnie: „Indywidualna pozarolnicza działalność gospodarcza osoby fizycznej”. Jeżeli w ramach działalności przewiduje się zatrudnienie do 9 pracowników, wielkość wnioskodawcy klasyfikuje się jako mikroprzedsiębiorstwo. Identyfikator gminy, w której wnioskodawca ma miejsce zamieszkania, albo siedzibę - można sprawdzić tutaj:

http://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/bip/BIP_oz_wykaz_identyfikatorow.pdf



- We wniosku należy wypełnić wszystkie pola
- Wnioskowana kwota dotacji i plan zakupów z dotacji – muszą się ze sobą zgadzać
- Obowiązuje klasyfikacja wg PKD 2007

d) Jak przygotować część opisową?

Wniosek / biznes plan - powinny w sposób jasny **wskazywać kwalifikacje wnioskodawcy** do prowadzenia danej działalności. Brane pod uwagę jest nie tylko dotychczasowe doświadczenie zawodowe i edukacja, lecz również odbyte kursy i inne elementy „biograficzne” - mogące w tym względzie przemawiać na korzyść wnioskodawcy. Należy je jednak potwierdzić odpowiednimi dokumentami.

W przypadku umiejętności, które wnioskodawca nabył ucząc się w samodzielnie np. projektowanie stron internetowych, programowanie itp. – dobrze jest **wskazać portfolio** dokumentujące te umiejętności, np. adresy stron

internetowych które wykonał i w stopce których znajduje się informacja określająca twórcę.

Wniosek i biznes plan powinny zawierać informacje na temat **wszelkich działań przygotowawczych**, które wnioskodawca przeprowadził do dnia złożenia wniosku. Dotyczy to zgromadzonych własnych środków finansowych, zrealizowanych już zakupów, wykonanych remontów, przeprowadzonych działań organizacyjnych etc.

W dokumentach, warto **wspomnieć o wszelkich umowach nawiązanych przed złożeniem wniosku**, które dotyczą np. najmu lokalu, współpracy z ewentualnymi dostawcami / odbiorcami itp. Kserokopie takich umów powinny stać się załącznikami do wniosku.

Ważnym elementem wniosku jest oferta przyszłej firmy. Powinno się wskazać konkretny **cennik dla poszczególnych usług/produktów**. Oczywiście w przypadku działalności handlowej, można ograniczyć się do reprezentatywnej grupy np. 20 produktów. Wedle tego cennika, należy później obliczyć prognozowane przychody z działalności.

Jest wskazane, aby wniosek i biznes plan, **zawierały charakterystykę branży** w której będzie działać firma. Opis taki powinien uwzględniać koniunkturę na rynku dla danego zakresu usług / produktów w wymiarze ogólnokrajowym, bądź lokalnym – w zależności od tego jaki zasięg ma mieć przedsiębiorstwo. Jeżeli jest to np. stacjonarny zakład krawiecki, wystarczy opis lokalny, ograniczający się do danej miejscowości, lub dzielnicy - jeżeli jest to duże miasto. W przypadku sklepów internetowych – opis należy przygotować w sposób ogólny - w skali całego kraju, lub krajów (jeżeli przewiduje się sprzedaż zagraniczną).

Opis powinien bazować na miarodajnych danych. Należy więc w przypisach lub komentarzach, wskazywać źródła informacji - z których została wyprowadzona taka, a nie inna ocena koniunktury. Nie wystarczy napisać, iż jest mała konkurencja, lub że jest duży popyt. Takie twierdzenia trzeba uzasadnić. Im bardziej korzystny obraz koniunktury - tym lepsza punktacja wniosku. Należy jednak wystrzegać się zbytniego optymizmu. Żeby móc liczyć na wysoką punktację, **powinno się wskazać również zagrożenia, oraz słabe strony przedsięwzięcia, wraz z planem minimalizowania tych czynników** (ta część biznes planu stanowi zwykle analiza SWOT). Należy pamiętać, iż w obrębie analizy SWOT mocne i słabe strony dotyczą firmy w wymiarze wewnętrznym, a szanse i zagrożenia dotyczą czynników zewnętrznych.

W dokumentach należy **uwzględnić firmy konkurencyjne**. Wyszczególnienie powinno zawierać opis obejmujący informacje na temat ich lokalizacji, zasięgu działania, oraz aktualnej oferty. Oczywiście porównanie powinno operować konkretnymi danymi. (cennikiem, czasem realizacji itp.) W przypadku dużej liczby firm konkurencyjnych, należy do opisu wybrać 2-3 przedsiębiorstwa, na podstawie

których wykona się porównanie. Cenne informacje o konkurencji można znaleźć w takich serwisach jak <http://PanoramaFirm.pl>, oraz <https://prod.ceidg.gov.pl>

Nie zapominamy też o reklamie. Jest to często niedoceniany wydatek. Co prawda w niektórych branżach można ograniczyć się jedynie do wizytówek, szyldu, lub reklamy na samochodzie. W przypadku sklepów internetowych rzecz jest jednak bardziej skomplikowana i pozyskanie klientów wymaga zwykle znacznych nakładów finansowych (kampania AdWords, pozycjonowanie w wynikach wyszukiwania, marketing szeptany etc.). W obrębie wniosku powinno określić się plan działań reklamowych, oraz przedstawić ich wycenę, a następnie uwzględnić odpowiednie kwoty w planie wydatków, tak by urzędnicy mieli jasność z jakich źródeł będzie finansowana reklama, nim działalność zacznie przynosić zysk. Dobrą praktyką jest określenie **części środków własnych, jako rezerwę finansową, związaną z pokryciem bieżących kosztów funkcjonowania firmy w 1 miesiącu działalności** (zakupu paliwa, czynsz, obsługa księgową, reklama itp.)



- Wykaż swoje doświadczenie
- Wykaż posiadane kwalifikacje
- Opisz, co już zrobiłeś i czym dysponujesz
- Opisz branżę
- Opisz konkurencję
- Zaplanuj działania reklamowe
- Scharakteryzuj swoją ofertę na konkretnych przykładach

e) Jak przygotować prognozę finansową

Jednym z ważniejszych elementów wniosku jest rachunek zysków i strat, zwany również prognozą finansową. W większości wniosków ma on postać tabelaryczną, gdzie w jednej kolumnie wskazuje się przychody, koszty i zysk dla 1 uśrednionego miesiąca, a w drugiej – dla pierwszych 12 miesięcy działalności.

e.1) PRZYCHODY

W tej części należy wskazać, jakie firma uzyskuje wpływy. Jeżeli podmiot jest płatnikiem podatku VAT, należy wskazać przychód netto. **(Podatek VAT jest całkowicie pomijany przy obliczeniu przychodów, gdyż formalnie płatnikiem podatku jest osoba dokonująca zakupu, a odbiorcą – Urząd Skarbowy. Przedsiębiorca stanowi tu tylko pośrednika ściągającego należny podatek).**

Prognozowane przychody powinny nawiązywać do cennika zaprezentowanego we wcześniejszej części wniosku. Dobrą praktyką jest umieszczenie wyjaśnień, w jaki sposób została oszacowana sprzedaż.

W przypadku jednoosobowych firm usługowych, może się to odbywać, przez określenie ogólnych zdolności realizacyjnych danej firmy (np. jako 160 roboczogodzin/miesiąc), podzielenie tej liczby przez średni czas realizacji jednej usługi, a następnie pomnożenie otrzymanej liczby przez średnią stawkę z cennika. W ten sposób otrzymujemy wpływy odpowiednie dla 100% wykorzystania zdolności realizacyjnych danej firmy. Oczywiście, aby obliczenia były wiarygodne, realne wykorzystanie zdolności produkcyjnych nie powinno przekraczać 75% - 80%. Otrzymałą wcześniej kwotę należy więc przemnożyć przez 75-80%. Tym sposobem otrzymujemy szacunkowe przychody dla jednego miesiąca działalności.

W przypadku działalności handlowej lub produkcyjnej, ocena wpływów jest bardziej skomplikowana. Nie sposób przedstawić tu jednej „złotej recepty”. W przypadku sklepów internetowych, poziom sprzedaży uzależniony będzie od liczby odwiedzin sklepu, a te z kolei od wykorzystywanych działań reklamowych i ogólnych statystyk wyszukiwania poszczególnych słów kluczowych. Zazwyczaj przyjmuje się, iż na każde 100 osób odwiedzających stronę sklepu internetowego, 1-3 osoby dokonają zakupu. Jest to tzw. współczynnik konwersji, na który w znacznym stopniu wpływa rodzaj sprzedawanych towarów, ceny, oraz nawigacja w witrynie sklepu internetowego. W przypadku sklepów stacjonarnych, pomocna jest obserwacja innych tego typu podmiotów, działających w pobliżu, lub w podobnym otoczeniu.



Potrzebujesz pomocy w przygotowaniu dokumentów pod dotację?

- Możesz zlecić nam sprawdzenie własnoręcznie napisanego wniosku: <http://pierwszadotacja.net/sprawdzenie-biznesplanu/>
- Pozyskać wzór gotowego wniosku / biznes planu: <http://pierwszadotacja.net/wzory-gotowych-biznes-planow/>
- Zamówić przygotowanie całej dokumentacji na indywidualne zlecenie: <http://pierwszadotacja.net/wykonanie-wniosku-i-biznesplanu-pod-dotacje/>

Pozyskiwaniem dotacji z Urzędów Pracy, zajmujemy się od 2007 r. Od tego czasu, pozyskaliśmy dla Naszych klientów dotacje o wartości przekraczającej 8 000 000,00 zł.

e.2) KOSZTY

W tej części należy wskazać wszelkie koszty, jakie ponosi przedsiębiorca w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą. Będzie to koszt zakupu towaru handlowego, materiałów do produkcji lub budowy, koszt najmu lokalu, wszelkie wydatki związane z obsługą księgową, działaniami reklamowymi, kosztami

wynagrodzeń, amortyzacją środków trwałych, kosztami usług telekomunikacyjnych, transportem, ubezpieczeniem przedsiębiorstwa i innymi specyficznymi wydatkami pozostającymi w bezpośrednim związku z prowadzoną działalnością (OC samochodu, koszty noclegu w przypadku delegacji etc.).

Koszty można podzielić na stałe i zmienne (w niektórych wnioskach, taki podział pojawia się już w obrębie tabeli). **Koszty stałe**, to te wydatki, których wartość nie zmienia się, mimo zmiany w przychodach (np. wynagrodzenia pracowników, czynsz), a **koszty zmienne**, to wydatki, których wartość zmienia się wraz ze zmianą w przychodach (np. koszt zakupu towaru handlowego, koszt wysyłki towaru do klienta w przypadku sklepu internetowego itp.).

Jeżeli przedsiębiorca będzie płatnikiem podatku VAT, koszty uwzględnia się w kwocie netto. Należy pamiętać, iż przedsiębiorca, którego obroty w ciągu roku nie przekraczają 150 tys. zł – mają prawo korzystać z podmiotowego zwolnienia z podatku VAT. Jeżeli przedsiębiorca korzysta z tego zwolnienia, to powinien liczyć koszty w cenach brutto. Należy pamiętać, iż z tego zwolnienia nie mogą korzystać przedsiębiorcy świadczący m.in. usługi doradcze i prawnicze.

Koszty, podobnie jak przychody, należy ustalić w oparciu o jasne założenia. Wyjaśnienia powinny znaleźć się w tabeli, lub w odrębnym załączniku (jeżeli miejsce we wniosku na to nie pozwala). Np. Dla kosztów telekomunikacyjnych, wystarczy wskazać wartość abonamentu telefonicznego u danego operatora. Sprawa jest jednak bardziej skomplikowana, dla takich kategorii kosztowych jak amortyzacja, lub koszt transportu.

Dla przykładu – miesięczny koszt dojazdu do klientów samochodem o pojemności silnika powyżej 900 cm², można obliczyć stosując kilometrówkę w stawce 0,8358 zł/1km. Jeżeli usługi realizowane są w mieście średniej wielkości, można założyć, iżennie będzie się pokonywało 35km. Teraz wystarczy już tylko przemnożyć ilość dni roboczych występujących w miesiącu (np. 24), przez 35 km i 0,8358 zł. Tym sposobem otrzymujemy koszty transportu w wysokości: 702,07 zł/miesiąc.

Oczywiście opisana sytuacja dotyczy sytuacji, gdy przedsiębiorca porusza się swoim prywatnym samochodem, nie stanowiącym majątku firmy, a więc pojazdem, który nie widnieje w ewidencji środków trwałych danej firmy.

Należy pamiętać, iż wszelkie **środki trwałe**, a więc narzędzia, urządzenia, oprogramowanie itp., które **zostały nabyte w oparciu o środki własne**, i których wartość jednostkowa przekracza 3 500,00 zł, **podlegają odpisom amortyzacyjnym**. Odpisy amortyzacyjne stanowią koszt i należy je uwzględnić w rachunku zysków i strat. Amortyzacja to nic innego, jak stopniowe odliczenie tych wydatków od podstawy opodatkowania. Wielkość amortyzacji zależy od rodzaju środków trwałych. Wykaz rocznych stawek amortyzacyjnych można znaleźć tutaj:

[http://orka.sejm.gov.pl/proc4.nsf/pdf/A3FA0B4F3B6CBBC8C12570C700305D6A/\\$File/415_p_zal.pdf](http://orka.sejm.gov.pl/proc4.nsf/pdf/A3FA0B4F3B6CBBC8C12570C700305D6A/$File/415_p_zal.pdf)

Amortyzacji nie wykonuje się, jeżeli przedsiębiorca rozlicza podatek dochodowy na podstawie karty podatkowej, lub w oparciu o ryczałt ewidencjonowany!

W przypadku dóbr, z których przedsiębiorca będzie korzystał na podstawie umowy nieodpłatnego użyczenia, koszty wyniosą 0,00 zł. Należy jednak pamiętać, iż użyczenie nigdy nie obejmuje kosztów eksploatacji. Jeżeli będziemy dysponować użyczonym samochodem, to koszt paliwa, napraw i ubezpieczenia - musi ponosić przedsiębiorca. W przypadku użyczenia lokalu – w kosztach trzeba uwzględnić koszty związane z ogrzewaniem, energią elektryczną itp.

W analizie finansowej nie mogą pojawiać się również zwroty, sugerujące, iż dana osoba (np. członek rodziny) będzie nieodpłatnie „pomagać” przy prowadzeniu firmy. Każda osoba wykonująca jakieś czynności w interesie przedsiębiorstwa musi być w obrębie rachunku zysków i strat, traktowana jako pracownik, a co za tym idzie – należy uwzględnić jej wynagrodzenie.

Koszt wynagrodzenia, to wynagrodzenie brutto, oraz narzuty do wynagrodzenia. *Dla przykładu, wynagrodzenie „na rękę” w wysokości 1355,69 zł, oznacza, koszt brutto rzędu 1850,00 zł. Do tego dochodzą jednak narzuty pracodawcy (ubezpieczenie emerytalne: 180,56 zł, ubezpieczenie rentowe: 120,25 zł, ubezpieczenie wypadkowe: 33,30 zł, Fundusz Pracy: 45,33 zł, oraz FGŚP: 1,85 zł) Tym samym, pełen koszt wynagrodzenia – wyniesie: 2 231,39 zł.*

Dodam tylko, iż przedsiębiorca nie uwzględnia w rachunku wyników „swojego wynagrodzenia”. **Wynagrodzeniem przedsiębiorcy jest bowiem ogólny zysk firmy.**

Jeżeli chodzi o **składki ZUS przedsiębiorcy**, to w koszty, powinno się wliczać jedynie składki na ubezpieczenie społeczne. Jeżeli jednak w tabeli przygotowanej przez PUP, w sekcji odpowiadającej kosztom widnieje ogólna pozycja „Składki ZUS przedsiębiorcy” – to mimo, iż jest to błędne, wpisujemy sumę składek na ubezpieczenie zdrowotne i społeczne.

W przypadku nowych przedsiębiorców, a więc takich, którzy w ostatnich 5 latach nie prowadzili działalności gospodarczej, przez pierwsze dwa lata obowiązuje preferencyjna stawka ZUS. Na chwilę obecną (VIII.2016) wynosi ona: 176,33 zł (ubezpieczenie społeczne) i 288,95 zł (ubezpieczenie zdrowotne). Składka na ubezpieczenie chorobowe przedsiębiorcy jest dobrowolna.

Aktualne stawki zawsze można sprawdzić na oficjalnej stronie ZUS:

<http://www.zus.pl/default.asp?p=1&id=35>

e.3) PODATEK DOCHODOWY

Wybór formy opodatkowania to jedna z ważniejszych decyzji. Cała sztuka polega na tym, by pozostając w zgodzie z prawem, płacić jak najmniejsze podatki. Zasadniczo istnieją cztery formy opodatkowania, w zakresie podatku dochodowego: karta podatkowa, ryczał, zasady ogólne i podatek liniowy.

W przypadku **karty podatkowej**, wysokość podatku ustalona jest sztywno, bez względu na to jakie przychody i koszty uzyskuje przedsiębiorstwo. O wielkości podatku decyduje rodzaj działalności, liczba zatrudnionych pracowników, oraz wielkość miasta w której prowadzona jest firma. Dla przykładu: firma sprzątająca zatrudniająca 1 pracownika i świadcząca usługi w 40 tys. miejscowości, zapłaci miesięcznie 506,00 zł podatku dochodowego. Szczegółowe stawki można znaleźć w Obwieszczeniu Ministra Finansów:

<http://www.monitorpolski.gov.pl/mp/2015/1120/M2015000112001.pdf>

Zaletą karty podatkowej, to pełna przewidywalność podatku i uproszczona księgowość. Wada – nawet gdy firma przynosi stratę, należy płacić podatek.

Ryczałt – w tym przypadku podatek dochodowy zależy wyłącznie od wysokości i źródła przychodu. Na ryczałcie nie mogą się jednak rozliczać przedsiębiorcy, których roczne obroty przekraczają 150 tys. EUR.

Stawka ryczałtu dla poszczególnych źródeł przychodu wygląda następująco:

| | |
|------|--|
| 20% | Przychody osiągnane w zakresie wolnych zawodów np. adwokat, psycholog, doradca podatkowy itp. |
| 17% | Przychody osiągnane w ramach świadczonych usług, np. pośrednictwo nieruchomości, wynajmu samochodów, usług fotograficznych itp. |
| 10% | Sprzedaż środków trwałych i składników majątku |
| 8,5% | Przychodów z działalności polegającej na wytwarzaniu przedmiotów (wyrobów) z materiału powierzonego przez zamawiającego, zapobieganiu pożarów, działalności komisowej itp. |
| 5,5% | Działalność wytwórcza, budowlana itp. |
| 3% | Gastronomia, handel itp. |
| 2% | Przychody ze sprzedaży przetworzonych w sposób inny niż przemysłowy produktów roślinnych i zwierzęcych, pochodzących z własnej uprawy, hodowli, lub chowu. |

Dla przykładu: przedsiębiorca w danym miesiącu uzyskał łączne wpływy w wysokości 8 000,00 zł. Z tej kwoty 5 000,00 zł uzyskał w ramach pośrednictwa nieruchomości, a 3 000,00 zł w ramach sprzedaży komisowej. Podatek dochodowy obliczamy następująco:

$5\,000,00\text{ zł} \times 17\% = 850,00\text{ zł}$
 $3\,000,00\text{ zł} \times 8,5\% = 255,00\text{ zł}$
Razem: 1150,00 zł

Stawki ryczału można znaleźć tutaj:

<http://isap.sejm.gov.pl/Download?id=WDU19981440930&type=3>

Zasady ogólne i podatek liniowy – w tym przypadku podatek dochodowy obliczany jest od zysku, a więc przychodu, pomniejszonego o koszty prowadzenia działalności. **Stawka podatku liniowego wynosi 19%, bez względu na wysokość dochodów przedsiębiorcy.** Jest to podstawowa różnica pomiędzy podatkiem liniowym, a podatkiem płaconym na zasadach ogólnych. Podatek liniowy jest opłacalny dla tych, którzy uzyskują wysokie dochody (w granicach 90 000,00 zł – 100 000,00 zł/rok).

Rozliczając się według na **zasadach ogólnych (zwanymi również skalą podatkową)**, stawka podatku jest progresywna. Wynosi 18% dla rocznego zysku do 85 000,00 zł i 32% liczone od zysku przekraczającego 85 000,00 zł.

Dla przykładu: *Firma budowlana uzyskała w roku kalendarzowym przychód rzędu 170 tys. zł. Koszty wyniosły: 80 tys. zł. Zysk wyniósł więc 90 tys. zł. Wedle skali podatkowej, podatek obliczamy w następujący sposób:*

$85\,000,00\text{ zł} \times 18\% = 15\,300,00\text{ zł}$
 $5\,000,00\text{ zł} \times 32\% = 1\,600,00\text{ zł}$
 $15\,300,00\text{ zł} + 1\,600,00\text{ zł} = 16\,900,00\text{ zł}$

Od tak obliczonego podatku możemy odliczyć kwotę wynikającą z kwoty wolnej od podatku (556,02 zł/1rok), oraz 7,75% podstawy wymiaru na ubezpieczenie zdrowotne, ale tylko w przypadku, jeżeli budowa tabeli narzucona przez PUP nie zakłada wliczenia składki zdrowotnej przedsiębiorcy do kosztów prowadzenia działalności. Na chwilę obecną (VIII.2016) ubezpieczenie zdrowotne do odliczenia od podatku wynosi: 248,82 zł/miesiąc.

Jak wybrać najbardziej opłacalną formę opodatkowania? Jedynym pewnym sposobem jest policzenie podatku w różnych wariantach. Oczywiście nie zawsze to, co znajduje się na papierze odpowiada rzeczywistości. Nie sposób bowiem przewidzieć ze 100% pewnością przychodu i kosztów. Każdy **przedsiębiorca ma jednak możliwość zmiany wybranej formy opodatkowania na początku nowego roku kalendarzowego.**



- Pomiń podatek VAT w prognozie przychodów
- Wyjaśnij jak zostały dokonane wyliczenia
- Jeżeli będziesz płatnikiem VAT, koszty podawaj w kwotach netto

- Amortyzować możesz wyłącznie środki trwałe zakupione w oparciu o kapitał własny
- Wybierz najbardziej opłacalną formę opodatkowania

f) Złożenie dokumentów w Urzędzie Pracy

Do wniosku należy **załączyć wszelkie dokumenty, istotne z punktu widzenia planowanej działalności**. Prócz załączników w sposób jednoznaczny wskazanych przez PUP (np. umowa użyczenia lokalu w którym będzie zarejestrowana działalność), mogą to być wszelkiego typu listy intencyjne, świadectwa pracy, certyfikaty ukończenia kursów przydatnych dla danego typu działalności, prawo jazdy etc. **Załączniki stanowiące kserokopię należy opatrzyć klauzulą „potwierdzam zgodność z oryginałem, data, podpis”**. W dniu składania wniosku, powinno się zabrać ze sobą oryginały do ewentualnego wglądu. Całość dokumentacji najlepiej spiąć w sposób uniemożliwiający zgubienie którejś ze stron, najlepiej w sztywnej teczce.

6. Otrzymałem dotację. Co dalej?

Po otrzymaniu dotacji, czekamy na podpisanie umowy z Urzędem Pracy. Po jej zawarciu możemy podjąć kroki związane z rejestracją firmy. W chwili obecnej, rejestracja działalności gospodarczej przez osoby fizyczne, odbywa się przez Internet: <https://prod.ceidg.gov.pl/ceidg.cms.engine/?D;6f2338f2-a5f3-44a4-8a55-f948d0d5295b>

Wymagana jest jedna wizyta osobista w urzędzie gminy lub miasta, celem potwierdzenia tożsamości osoby składającej wniosek. Automatycznie zostaniemy zgłoszeni jako płatnik składek w ZUS, ale zgłoszenie swojej osoby jako ubezpieczonego, musimy wykonać już osobiście w przeciągu 7 dni.

Środki z dotacji możemy wydawać od razu po otrzymaniu przelewu z Urzędu Pracy. **Każdy zakup należy potwierdzić odpowiednią fakturą, rachunkiem imiennym, lub umową kupna-sprzedaży**. Bywa, iż niektóre Urzędy Pracy, życzą sobie dodatkowego wyciągu z rachunku bankowego, potwierdzającego te płatności, które realizowane były przelewem. W przypadku wydatków realizowanych w innej walucie, przelicza się je wedle kursu NBP z danego dnia. W przypadku dokumentów potwierdzających zakup, które są wystawione w języku obcym - Urząd Pracy może wymagać ich tłumaczenia na koszt wnioskodawcy. Na podstawie tych dokumentów wnioskodawca rozlicza dotację. **Zazwyczaj na wydatkowanie środków ma na 1 miesiąc, liczony od momentu uruchomienia firmy i kolejny miesiąc na rozliczenie dotacji**.

Osoba która otrzymała dotacje, przez **okres 1 roku, nie może odsprzedać rzeczy zakupionych z dotacji** (wyjątkiem jest oczywiście towar handlowy). Rzeczy zakupionych z dotacji nie należy się pozbywać nawet, gdy uległy uszkodzeniu.

W okresie 12 miesięcy, wnioskodawca nie może zawiesić działalności gospodarczej, podjąć zatrudnienia, ani posiadać zaległości względem Urzędu Skarbowego lub Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. W okresie 12 miesięcy, wszelkie zmiany związane z lokalizacją przedsiębiorstwa, lub aktualizacją nr PKD, mogą zostać przeprowadzone tylko za zgodą Urzędu Pracy.

Urzędy Pracy dokonują zwykle 1 wizyty kontrolnej, celem weryfikacji, czy wnioskodawca posiada zakupiony z dotacji sprzęt. Są to kontrole wcześniej zapowiedziane.

Po upływie roku, gdy umowa zawarta z PUP wygaśnie - przedsiębiorca ma wolną rękę w ewentualnej sprzedaży rzeczy zakupionych z dotacji, zawieszenia / zamknięcia działalności, zmiany profilu firmy, zmiany siedziby itp.



Potrzebujesz pomocy w przygotowaniu dokumentów pod dotacje?

- Możesz zlecić nam sprawdzenie własnoręcznie napisanego wniosku: <http://pierwszadotacja.net/sprawdzenie-biznesplanu/>
- Pozyskać wzór gotowego wniosku / biznes planu: <http://pierwszadotacja.net/wzory-gotowych-biznes-planow/>
- Zamówić przygotowanie całej dokumentacji na indywidualne zlecenie: <http://pierwszadotacja.net/wykonanie-wniosku-i-biznesplanu-pod-dotacje/>

Pozyskiwaniem dotacji z Urzędów Pracy, zajmujemy się od 2007 r. Od tego czasu, pozyskaliśmy dla Naszych klientów dotacje o wartości przekraczającej 8 000 000,00 zł.