



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



---

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

---

# **PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ DLA NAUCZYCIELI - skrypt**

## **Studia Podyplomowe**

### **Lublin**



**Lider Projektu:**  
Polska Fundacja Ośrodków Wspomagania  
Rozwoju Gospodarczego  
"OIC Poland"  
[www.oic.lublin.pl](http://www.oic.lublin.pl)



**Partner:**  
Wyższa Szkoła Ekonomii  
i Innowacji w Lublinie  
[www.wsei.lublin.pl](http://www.wsei.lublin.pl)



## PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ DLA NAUCZYCIELI – SKRYPT

### Zarządzanie przedsiębiorstwem, marketing i reklama w firmie

Liczba zarejestrowanych MSP w Polsce wynosi ponad 3 mln. Stanowi to ponad 99.7% wszystkich firm. Udział sektora MSP w tworzeniu PKB wynosi ok.50% Udział sektora MSP w zatrudnieniu wynosi nieco ponad 65%. Z zewnętrznych źródeł finansowania korzysta jedynie ok. 10% MSP.

Klasyfikacja małych i średnich przedsiębiorstw:

Kryterium	Średnie	Małe	Mikro
Zatrudnienie	<250	<50	<10
Obrót w mln euro	< 40	<7	-
Suma bilansu	<27	<5	-

Znaczenie mikroprzedsiębiorstw.

Mikro przedsiębiorstwa ( do 9 osób ) zatrudniają ok. 20% wszystkich pracujących w Polsce. Mikro przedsiębiorstwa stanowią 97% zarejestrowanych podmiotów gospodarczych. Średnie zatrudnienie w mikro przedsiębiorstwie wynosi 2 osoby.

Odsetek osób które preferują samozatrudnienie zamiast pracy etatowej:

Kraj	Odsetek w %
Finlandia	18
Niemcy	39
UE (przeciętnie)	45
Polska	51
USA	61
Portugalia	62

Źródło: Eurobarometr

### Fenomen przedsiębiorczości

*Przedsiębiorca zawsze poszukuje zmiany, reaguje na nią i wykorzystuje ją jako okazję. Peter Drucker*

*Przedsiębiorca to ten który wprowadza nowe kombinacje. J. Schumpeter*

*Przedsiębiorczość - cecha charakteru lub zespół cech i zachowań właściwy przede wszystkim przedsiębiorcom W teorii ekonomii przedsiębiorczość definiowana jest jako swoista forma pracy lub jako czwarty (obok pracy, ziemi i kapitału) czynnik produkcji. Główne cechy przedsiębiorców to m.in. umiejętność dostrzegania potrzeb i doskonalenia pomysłów, zdolności do wykorzystywania nadarzających się okazji oraz gotowość do podejmowania ryzyka. "<http://wikipedia.org.pl>*

Cykl przedsiębiorczości:

- motywacja do działania
- formowanie pomysłu





- organizowanie środków
- realizacja przedsięwzięcia
- ocena wyników

Negatywne i pozytywne strony prowadzenia własnej działalności gospodarczej.

Do negatywów można zaliczyć:

- do jej prowadzenia są potrzebne odpowiednie zasoby finansowe
- użyte zasoby, ze względu na ryzyko zawarte w biznesie, mogą zostać stracone
- prowadzenie działalności gospodarczej wymaga posiadania następujących cech charakteru które dość rzadko występują u wieloletnich pracobiorców:
  - determinacja
  - umiejętność kalkulowania ryzyka
  - wiara we własne siły
- prowadząc interes trudno jest rozdzielić życie prywatne i zawodowe
- funkcjonując jako podmiot gospodarczy ciągle czuje się presję stresu

Pozytywne strony prowadzenia własnej działalności gospodarczej to:

- wciąga w jej orbitę pozostałych członków rodziny przygotowując ich do funkcjonowania w zmieniającej się rzeczywistości społeczno gospodarczej
- daje szansę na wzięcie aktywnego udziału w kreowaniu własnego dobrobytu
- tworzy tak potrzebne nowe stanowiska pracy

Do osiągnięcia sukcesu przez przedsiębiorcę niezbędne są cztery warunki konieczne:

- wiedza i umiejętności branżowe i biznesowe,
- odpowiednie zasoby,
- **POMYSŁ NA BIZNES.**
- odpowiednia osobowość

Cechy osobowościowe przedsiębiorcy:

- wysoka potrzeba osiągnięć,
- autonomia w myśleniu i działaniu,
- szacowanie ryzyka planowanych przedsięwzięć
- zdolność do działania przy niepełnej informacji,
- dobre tolerowanie stresu

Uwarunkowania przedsiębiorczości:

- *polityczno prawne* – rzeczywiste gwarancje funkcjonowania prawa własności, prostota procedur związanych z funkcjonowaniem biznesu.
- *ekonomiczne* – rozwiązania ułatwiające dostęp do źródeł zewnętrznego kapitału, system celny i podatkowy.
- *społeczno kulturowe* – społeczne i kulturowe podglebie przedsiębiorczości: dominujący system etyczny (protestantyzm, katolicyzm, konfucjonizm), relikty postsocjalistyczne (pejoratywne terminy typu badylarz, geszefciarz, prywaciarz).

Dwie główne role przedsiębiorcy:





- *tworzy wartość dla klienta* – nie mając marki musi dostarczać wartość nie podlegającą dyskusji,
- *tworzy stanowiska pracy* – nowe stanowiska pracy powstają głównie w sektorze SME.

Źródła impulsu skłaniającego do rozpoczęcia działalności gospodarczej:

- *wewnętrzne* – wewnętrznie odczuwana potrzeba tak zwanego pójścia na swoje oparta głównie o potrzebę samorealizacji,
- *zewnętrzne* – pobudzający przykład zewnętrzny lub przymus okoliczności: zmiana sytuacji rodzinnej, wcześniejsza emerytura lub utrata pracy.

### Charakterystyka sektora MSP

Cechy charakterystyczne małych i średnich firm:

- zdominowane przez osobowość przedsiębiorcy,
- dominuje strategia przetrwania
- bliskie relacje z klientami,
- indywidualizacja oferty,
- elastyczne dostosowywanie do zmieniającego się otoczenia
- mało sformalizowana struktura organizacyjna,
- autonomia finansowa,
- autonomia organizacyjna i prawna
- wysoko posunięta specjalizacja.

Charakterystyka miejsc pracy w SME:

- relatywnie niski koszt stworzenia ( niskie techniczne uzbrojenie pracy ),
- dominuje samo zatrudnienie,
- nie są przenoszone do tańszych obszarów,
- mają zazwyczaj szeroki zakres obowiązków,
- są mało podatne na redukcję ze względu na recesję,
- wysoki odsetek to stanowiska nie rejestrowane ( szara strefa ).

Ścieżki powstawania nowych firm:

- *start autonomiczny* – samodzielne powołanie zupełnie nowej firmy,
- *start w sieci* – nowo powołana firma wiąże się z większą organizacją zachowując daleko idącą odrębność ( franchising ),
- *przejęcie* – nowy właściciel przejmuje istniejącą już firmę,
- *wyodrębnienie* – część większej firmy usamodzielnia się jako odrębny podmiot gospodarczy.

*Franchising* polega na upoważnieniu organizacji do funkcjonowania w sposób opracowany przez firmę dostarczającą licencji. Licencja może obejmować prawo do posługiwania się logo partnera, dostęp do technologii, źródeł zaopatrzenia czy systemu dystrybucji.

Firma udzielająca licencji dysponuje zazwyczaj:

- dobrze wylansowanym znakiem towarowym,
- dopracowanymi systemami szkolenia i motywowania personelu,
- globalnym systemem promocji,





- efektywnymi systemami zapewnienia jakości
- efektywnymi procesami produkcji, sprzedaży i obsługi klienta

Firma udzielająca licencji poszukuje zazwyczaj:

- lokalnych zasobów finansowych
- dynamicznych lokalnych przedsiębiorców skłonnych pracować pod szyldem licencjonodawcy
- lokalnych systemów dystrybucji

Do największych organizacji globalnych zbudowanych o oparciu o system licencji należy sieć restauracji Mc Donald`s. Tajemnica sukcesu sieci zasadza się na dwu filarach:

- umowa franchisingowa musi być korzystna dla obydwu stron: licencjonodawcy i licencjonobiorcy,
- wysoki poziom obsługi tworzą cztery bezwzględnie przestrzegane elementy: jakość, obsługa, czystość i wartość.

W restauracjach Mc Donald`s strażnikiem poziomu obsługi klienta i rentowności obiektu jest jej właściciel którego sukces buduje w kolejności sukces całej sieci.

Fazy rozwoju firmy:

- *Powstanie*. Głównym czynnikiem sprawczym jest właściciel i jego osobiste działania. W tej fazie właściciel zazwyczaj sam także wykonuje podstawowe działania operacyjne. Poza tym planuje, organizuje zasoby i przewodzi. Jeśli kontroluje to poprzez osobisty udział w operacjach.
- *Wzrost*. Rośnie zatrudnienie i obroty. Pojawiają się kierownicy. Działania podlegają powolnej rutynizacji. Praca staje się bardziej harmonijna. Maleje motywacja. Pojawiają się elementy struktury organizacyjnej.
- *Dojrzałość*. Daleko posunięta formalizacja działań. Mocno rozwinięta struktura organizacyjna. Dość dobrze rozwinięte systemy planowania i kontroli. Szefostwo bardziej administruje niż przewodzi. Formalizacja komunikacji poprzez rutynowe zebrania i pisma.
- *Schylek*. Potęgująca się autonomizacja procesów pracy. Zaczynają dominować interesy grupowe nad interesem firmy czy klienta. Maleje innowacyjność w zakresie oferty i sposobu funkcjonowania.

## ZARZĄDZANIE MAŁĄ I ŚREDNIĄ FIRMA

### WIELKIE STRATEGIE MAŁEJ FIRMY

Małe i średnie firmy stosują zazwyczaj kilka strategii z całego zestawu strategii dostępnych w zarządzaniu strategicznym.



*Strategia niszy rynkowej.* Mała firma dysponująca ograniczonymi zasobami zazwyczaj umieszcza się w obszarach rynku które mało interesują firmy większe. Te powody braku zainteresowania to:

- *rozmiar niszy* – stały popyt generowany w ramach niszy jest zbyt niski jak na potrzeby dużej firmy
- *przejściowy charakter niszy* – przewidywana jest lub już występuje spadkowa tendencja popytu,
- *niska rentowność* – poziom rentowności jest zbyt niski jak na wymagania inwestorów dużej firmy.

*Strategia dywersyfikacji kroczącej.* Małe firmy są zazwyczaj wąsko wyspecjalizowane gdyż w ten sposób próbują budować swą przewagę konkurencyjną. Zjawisko zamykania się nisz lub agresywna konkurencja ze strony większych podmiotów zmusza je często do zmiany obszaru funkcjonowania. Takie akcje są zazwyczaj wcześniej przygotowywane i w niektórych momentach firmy te mogą funkcjonować równocześnie w kilku obszarach.

*Strategia współpracy.* Małe firmy poprzez *outsourcing i franchising* wiążą się często z dużymi podmiotami w tak zwanych organizacjach sieciowych. Uzyskują w ten sposób dostęp do nowych technologii i *know how* marketingowego i organizacyjnego. Organizatorzy sieci wykorzystują w ten sposób dla realizacji swych zamiarów strategicznych rozproszone kapitały małych firm.

Małe firmy zazwyczaj nie próbują stosować *strategii wiodącej pozycji kosztowej, głębokiej dyferencjacji poprzez działania promocyjne*. Nie stosują też *strategii rywalizacji* ze względu na słaby potencjał.

#### MAŁE STRATEGIE MAŁEJ FIRMY

- *Bądź inny* – nie zakładaj kolejnego sklepu spożywczego w tej samej wsi. Miej inną ofertę lub obsługuj inaczej. Modyfikuj tradycyjną ofertę lub zaspokajaj nowe potrzeby.
- *Buduj przewagę kosztową* – jeśli nie jesteś inny to staraj się być tańszym, mądrze kupuj i obniżaj koszty funkcjonowania.
- *Weź się za to na czym trochę się znasz* – zamień na biznes twoje doświadczenie z dotychczasowej działalności zawodowej lub twoje hobby. jeśli byłeś kierowcą zostań *van – selerem*, jeśli pasjonowałeś się turystyką załóż mądrze małą firmę turystyczną.
- *Bądź kooperantem* – duże firmy ograniczają swoją aktywność do podstawowych obszarów zlecając na zewnątrz wiele swych dotychczasowych aktywności – transport, księgowość, obsługę informatyczną, remonty itp.
- *Nie stawiaj wszystkiego na jedną kartę* – trzy czwarte nowo założonych podmiotów gospodarczych bankrutuje lub ulega likwidacji w ciągu czterech pierwszych lat swjej działalności.
- *Mądrze wydawaj pieniądze* – dzierżaw i leasinguj co się da, pamiętaj o potrzebnym kapitale obrotowym. Kupuj usługi zamiast zatrudniać stały personel.



- *Działaj zespołowo* – w wielu branżach sukces zależy od kooperacji wielu podmiotów, tak jest w turystyce, rolnictwie, handlu detalicznym.
- *Korzystaj ze wsparcia zewnętrznego* – tak finansowego - granty, gwarancje, tanie kredyty jak również doradczego – twoje problemy przeważnie nie mają charakteru unikalnego.
- *Korzystaj ze wsparcia rodziny* – rozmowy z osobami którym się ufa zmniejszają stres u początkujących przedsiębiorców, pracujący w firmie członkowie rodziny działają mobilizująco na resztę zatrudnionych.
- *Pracuj pod własnym nazwiskiem* - nazwisko właściciela umieszczone w szyldzie firmy działa zazwyczaj pozytywnie na banki i klientów.

### MARKETING MAŁEJ FIRMY

- *Nie trzymaj się kurczowo ciągle tego samego obszaru działalności* – mały słaby biznes musi nadrabiać elastycznością. Nisze rynkowe nagle otwierają się i zamykają.
- *Orientuj się na nowe obszary biznesu* – w starych branżach jest silna konkurencja i często malejący popyt. Wyprzedzaj tych którzy ciągle świętują stare sukcesy.
- *Zwracaj uwagę na lokalizację* – w handlu i usługach lokalizacja biznesu ma często decydujące znaczenie.
- *Zwracaj uwagę na obsługę klienta i techniki sprzedaży* – jeśli masz standardową ofertę i standardowe ceny nadrabiaj dobrym kontaktem z klientem i jego obsługą
- *Zrozum swoich klientów* – niech twoja codzienna praca będzie jednocześnie ciągłym badaniem rynku. Sprzedawaj i obsługuj klientów osobiście. Poznawaj ich potrzeby.
- *Znaj na pamięć cechy twojej oferty* - jednak nie sprzedawaj cech tylko korzyści to znaczy zdolność do zaspokajania potrzeb twoich klientów.
- Pamiętaj że w trakcie sprzedaży konsumentowi ogromną rolę odgrywa *psychologia*. Buduj osobisty kontakt i zaufanie. Sprzedając organizacji staraj się zrozumieć jej potrzeby.
- Jeśli stosujesz samoobsługę to zwracaj uwagę na właściwe *umieszczanie towaru na terenie sklepu*. Towary kupowane na zasadzie impulsu umieszczaj przy kasie, zaś artykuły rutynowe w głębi sklepu. Najlepsze półki to te w zasięgu wzroku.
- Składając wizyty handlowe nie zaczynaj od prezentacji oferty lecz od nawiązania *kontaktu emocjonalnego*. Doświadczeni sprzedawcy mówią: *nigdy nie będziesz miał drugiej okazji by zrobić pierwsze wrażenie*.
- *Proces zakupu dobra trwałego użytku* składa się z następujących faz: uświadomienie sobie potrzeby, wstępne zbieranie informacji, studiowanie poszczególnych propozycji, zawężenie oferty, decyzja zakupu, zachowanie po zakupowe. Rozpoznawaj w której fazie jest klient i odpowiednio go obsługuj
- Jeśli sprzedajesz na rynkach przemysłowych to twoim prawem jest *ominąć tak zwanego bramkarza* i próbować docierać do innych członków grupy biorącej udział w zakupie: decydenta, eksperta, użytkownika, kupującego.

### ZARZĄDZANIE LUDŹMI W MAŁEJ FIRMIE





- *Pamiętaj o zasadzie: jak Kuba Panu Bogu tak Pan Bóg Kubie* – upokarzani pracownicy odpłacają swemu szefowi minimalizacją swego zaangażowania i przeniesieniem własnych frustracji na klientów.
- *Krytykuj konstruktywnie* – nie obrażaj, nie stosuj uogólnień typu „ty zawsze wszystko chrzaniś”, określaj dokładnie co krytykujesz i jakiego postępowania oczekujesz.
- *Częściej chwal* – prosta uczciwa pochwała „jak Red Bull dodaje skrzydeł”
- *Praca z rodziną ma dobre i złe strony* – członka rodziny trudniej się pozbyć gdy się nie sprawdza ale często członkom rodziny bardziej możemy ufać.

### ZARZĄDZANIE ZASOBAMI W MAŁEJ FIRMIE

- *Zasoby finansowe* – ograniczaniu zapotrzebowania na zasoby finansowe służy dzierżawienie a nie kupowanie i budowanie. Korzystaj z zasobów upadłych firm. Stosuj kooperację. Zaopatruj się często i w niewielkich ilościach. Kontroluj zapasy.
- *Zasoby rzeczowe* – wykorzystuj budynki, grunt, środki transportu i dysponowany sprzęt przez siebie i potencjalnych współników. Penetruj wyprzedaże organizowane przez syndyków i likwidatorów.
- *Zasoby ludzkie* – tak dobieraj współników by oni dysponowali tym czego tobie brakuje. Staraj się nie zatrudniać tak zwanych ”zielonych” pracowników tylko dlatego że są tańsi.
- *Zasoby informacyjne* – czytaj dużo gazet, oglądaj programy informacyjne w telewizji, oglądaj targi i wystawy, rozmawiaj z mądrymi ludźmi.

## PRZEDSIĘBIORCA I JEGO PRACA

### ZAWODOWE KOMPETENCJE PRZEDSIĘBIORCY

W działalności gospodarczej niezbędny jest pewien minimalny poziom wiedzy i umiejętności. Startujący przedsiębiorcy często nawet nie znają swych braków. Ich początkowe źródła sukcesów to determinacja, zdecydowanie i poświęcenie. Teoria rozróżnia cztery fazy dochodzenia do pełnych kompetencji:

- **NIE WIEM ŻE NIE WIEM – BRAK ŚWIADOMOŚCI NIEKOMPETENCJI,**
- **wiem że nie wiem – świadomość niekompetencji,**
- **wiem że wiem – świadoma kompetencja,**
- **nie wiem że wiem – nieświadoma kompetencja.**

Dwa podstawowe zalecenia dla startujących przedsiębiorców:

- **uświadom sobie co wiesz w zakresie:**
  - strategii małej firmy
  - marketingu małej firmy







- kierowania ludźmi i organizacją
  - finansów i księgowej strony działalności gospodarczej
  - podatków
- uświadom sobie co posiadasz:
    - dysponowane przez siebie i rodzinę zasoby rzeczowe i finansowe
    - przydatne kontakty
    - jaką masz osobowość

## STRES W PRACY PRZEDSIĘBIORCY

Stres to rodzaj napięcia pojawiającego się w organizmie pod wpływem nieprzyjemnych czynników zewnętrznych odczytywanych przez organizm jako zagrożenie.

*Stres = wysokie wymagania + duże ograniczenia + brak wsparcia*

*Artur Włodarczyk, W szponach stresu, GW 27.09.2002*

Radzenie sobie ze stresem:

- poziom stresu zależy od osobistej podatności,
- obycie z sytuacjami stresującymi osłabia poziom stresu,
- dobra znajomość mechanizmu zagrożenia działa jak wyżej,
- możliwość współpracy z innymi działa osłabiająco na stres.

T. Holmes i R. Rahe opracowali skalę stustopniową i ocenili z jej pomocą różne zdarzenia z punktu poziomu stresu przez nie generowanego.

Zdarzenia życiowe:

- Zgon współmałżonka – 100,
- Rozwód – 73,
- Małżeństwo – 50,
- Cięża – 40,
- Egzekucja długu lub pożyczki – 30.

Zdarzenia związane z pracą zawodową:

- wyrzucenie z pracy – 47,
- przejście na emeryturę – 45,
- adaptacja do zawodu – 39,
- zmiana zawodu – 36,
- zmiana zakresu odpowiedzialności w pracy – 29.

Typowe zewnętrzne objawy stresu:

- kołatanie serca,
- duszność,
- wilgotne dłonie,
- biegunka,
- drżenie rąk lub nóg,
- suchość w ustach.





- skok ciśnienia.

Stałe przebywanie w długotrwałym stresie prowadzi do powstania wielu chorób. Są to najczęściej:

- choroba wrzodowa żołądka i dwunastnicy,
- choroba wieńcowa,
- nadciśnienie tętnicze,
- bulimia lub anoreksja.

W organizacjach w których panuje kultura wyniku występuje wiele czynników zwiększających podatność na stres:

- ciągły pośpiech,
- przynoszenie pracy do domu,
- ciągłe współzawodnictwo,
- życie wśród liczb,
- wydłużony czas pracy.

Jednym z najbardziej stresujących zawodów jest pozycja menedżera wysokiego szczebla. W Wielkiej Brytanii zmierzono śmiertelność w różnych zawodach w stosunku stanu przeciętnego, według czterech przyczyn. Dla zawodu członka zarządu otrzymano następujące wyniki: (poziom przeciętny 100%):

- choroba wieńcowa – 758%,
- udar mózgu – 1925%,
- wrzody dwunastnicy – 485%,
- samobójstwo – 700%.

Ze skutkami stresu w miejscu pracy można walczyć zmniejszając poziom napięcia. Można to wykonać poprzez różnego rodzaju techniki relaksacyjne: medytacje, specjalne techniki w zakresie oddychania, masaż, zwiększoną aktywność sportową i turystyczną.

Zapobiegać stresowi można usuwając czynnik stresogenny czyli poczucie zagrożenia. Poczucie zagrożenia w pracy można zmniejszać rozwijając swój profesjonalizm poprzez dostosowywanie swej wiedzy a szczególnie umiejętności do potrzeb zajmowanego stanowiska pracy. Dotyczy to umiejętności osobistych, interpersonalnych zespołowych oraz organizacyjnych.

W sytuacji gdy poczucie zagrożenia wynika z subiektywnej oceny można je próbować usuwać poprzez psychoterapię.

### Dobre praktyki zarządzania

- *Zwróć uwagę na punkty kontaktowe.* Klient nawiązując kontakt z naszą firmą czyni to poprzez : telefonistkę, recepcjonistkę, sekretarkę pracownika serwisu lub sprzedawcę. Są to tak zwane punkty kontaktowe organizacji. Wyposażenie tych miejsc, umiejętności ludzi pracujących w tych punktach, ich postawy, organizacja ich pracy i dostęp do niezbędnej informacji skutkują dobrym lub złym kontaktem.





Analizując pracę organizacji należy dużą uwagę poświęcić tym punktom. Kontroluj standard wyposażenia, czas reakcji na dzwonek telefonu, empatię i asertywność pracowników, aktualność dysponowanej informacji.

Tradycyjnie w punktach kontaktowych zatrudniano ludzi relatywnie słabo wykształconych i niezbyt przejmowano się ich rozwojem. Pracownicy ci czuli się pariasami w swojej organizacji.

Odwrócenie piramidy organizacyjnej powinno polegać między innymi na traktowaniu pracowników tzw. *Front line* jako zasobu rozstrzygającego o sukcesie.

- *Popraw wewnętrzną współpracę.* Szczególnie istotna jest koordynacja między punktami kontaktowymi i obsługującymi je jednostkami organizacyjnymi. Jak powiedział Robert Louis Stevenson: *wszyscy żyjemy z tego że coś sprzedajemy*. Koordynacja zależy w dużej mierze od uświadomienia sobie przez pracowników komórek wewnętrznych swego związku z procesem sprzedaży.

Wyjaśnienie pracownikom że znane powiedzenie *no client no company* oznacza to że tak naprawdę to klient decyduje o istnieniu wszystkich stanowisk pracy i o poziomie zarobków pracowników.

Wewnętrzna koordynacja zależy nie tylko od świadomości i motywacji pracowników ale także od stosowanych procedur wewnętrznych i dostępu do bieżącej informacji.

- *Zarządzaj aktywnie kontaktami z klientami.* W większości SME kontakty z klientami nie są starannie zarządzane. Tak jak system rachunkowości w firmie został zbudowany po to by zarządzać każdą złotówką kapitału firmy tak samo starannie należy zarządzać kontaktami z klientami.

Kontakt z klientem ma swój cykl życia:

- zdobycie informacji o istnieniu potencjalnego klienta,
- nawiązanie wstępnego kontaktu dwustronnego,
- faza kontaktów handlowych
- faza transakcji i obsługi po sprzedażnej
- wartościowanie kontaktu,
- podtrzymywanie kontaktów i budowanie relacji,
- ocena kontaktów utraconych.

Zdobycie informacji o istnieniu potencjalnego klienta odbywa się w różnych okolicznościach:

- specjalne zdarzenia takie jak targi, seminaria,
- przypadkowe kontakty,
- informacje medialne, przekaz promocyjny,
- katalogi i specjalne bazy danych

Niezależnie od źródła pochodzenia informacji ważne jest by w firmie istniał system gromadzenia, utrzymywania przekazywania i usuwania informacji o potencjalnych



klientach. System ten może być zrealizowany przy pomocy różnych środków technicznych. Na przykład wizytówki zebrane w trakcie wystawy mogą być gromadzone w specjalnym klaserze w którym są przypinane zszywaczem co jest tanim i wygodnym rozwiązaniem. Te same wizytówki można na przykład skanować do komputera.

Nawiązanie dwustronnego kontaktu handlowego jest znacznie łatwiejsze w przypadku posiadania wręczonej osobiście wizytówki niż gdy informacja pochodzi z katalogu czy książki telefonicznej.

Zestaw procedur wewnętrznych składających się na system zarządzania kontaktami decyduje w dużej mierze o wynikach uzyskiwanych w sprzedaży. System ten powinien być prosty i ktoś w firmie powinien nim aktywnie zarządzać.

- *Motywuj pracowników poprzez informowanie.* W celu uzyskania większego zaangażowania pracowników w realizowane zadania wskazane jest ich informowanie o realizowanych planach i uzyskiwanych wynikach. Tego typu postępowanie pozwala pracownikom zorientować się w stanie rzeczywistości organizacyjnej. Większość osób nie lubi wykonywania czynności bez szerszego uzasadnienia ich kontekstu

Najlepszym rozwiązaniem jest zastosowanie swego rodzaju zarządzania partycypacyjnego w ramach którego sporządzane plany i czynione oceny konsultowane są z pracownikami. Zarządzanie partycypacyjne wiąże się z widocznym odejściem od anegdotycznej strategii hodowcy pieczarek który: *trzyma je w ciemnościach, obsypuje gnojem i od czasu do czasu obcina kapelusze.*

- *Kontroluj poziom satysfakcji swych klientów.* Satysfakcja klienta ma dwa źródła: ofertę i obsługę klienta. W ofercie oceniana jest jej funkcjonalność, cena oraz miejsce i czas dostawy. Szczególnie na rynkach przemysłowych warunki logistyczne dostawy zyskują na znaczeniu. W obsłudze klienta występuje znaczne większe zróżnicowanie źródeł satysfakcji. Jedni klienci cenią sobie samoobsługę inni wsparcie ze strony personelu. Jedni potrzebują jedynie informacji inni sugestii co do zakupu.

Model satysfakcji klienta Noriaki Kano wyróżnia trzy poziomy satysfakcji:

- poniżej standardu – klient niezadowolony z oferty i obsługi prawdopodobnie zrezygnuje z kontynuacji kontaktów,
- na poziomie standardu – nie ma pewności co do kontynuacji kontaktu, klient może zwrócić się do innych oferentów,
- powyżej standardu – wysokie prawdopodobieństwo utrzymania kontaktu.

Praktyczne stosowanie modelu Kano oznacza konieczność stałego monitorowania standardu oczekiwań różnych grup klientów.

- *Wspieraj swoich pracowników a szczególnie sprzedawców.* Duża część przedsiębiorców tylko krytykuje swych pracowników zapominając o sile pozytywnego oddziaływania. Pozytywne wsparcie udzielone szybko i rzeczowo bardzo silnie motywuje pracownika funkcjonującego w firmie o przyzwoitej kulturze organizacyjnej.



Szczególne znaczenie ma wsparcie własnych sprzedawców. Sprzedawcy doświadczają w swej pracy tak zwanego odrzucenia. Polega ono na negatywnym odbiorze licznych odmów kontynuowania kontaktu lub zakupu proponowanej oferty. Wsparcie przełożonego w takiej sytuacji liczy się podwójnie.

## SKUTECZNOŚĆ PRZEDSIĘBIORCY

- *Szukaj własnej drogi w życiu.* Staraj się odnaleźć taki sposób funkcjonowania który da ci satysfakcję. Człowiek który ma poczucie że steruje swoim życiem nie jest zgorzkniały i wrogi innym. Łatwo nawiązuje kontakty i współpracę.
- *Docień swe możliwości.* Postaraj się by ocenić siebie jak najbardziej obiektywnie. Poproś o ocenę życzliwe ci osoby. Opieraj się na swych mocnych stronach i cierpliwie usuwaj swe wady. Zwróć uwagę na czynione postępy.
- *Doceniaj niebezpieczeństwo kryjące się sukcesie.* Kolejne odniesione sukcesy usypiają. Pojawia się tendencja do niedoceniań ryzyka. Szczególnie zwracaj uwagę na potencjalne zagrożenia gdy idzie ci dobrze.
- *Nie bądź zachłanny.* Doceniaj odniesione sukcesy i dziel się nimi przede wszystkim z tymi którzy pomogli ci go osiągnąć a także w pewnym stopniu z osobami postronnymi.
- *Zwracaj uwagę na doskonalenie swego myślenia.* Niech historia twego życia będzie ci nauczycielką, należy ciągle dostosowywać sposób myślenia do reguł zmieniającej się rzeczywistości. Zostaw swój umysł otwarty przez całe życie.
- *Działaj z poczuciem celu.* Wyznaczaj sobie ambitne cele długofalowe. Nie powinny być zbyt szczegółowe raczej kierunkowe. Ze względów motywacyjnych rozbijaj je na etapy łatwiejsze do osiągnięcia. Przebiegłość polega często na szybkim realizowaniu celów krótkookresowych kosztem przyszłości.
- *Ulegaj marzeniom.* Wyznaczając swe długofalowe cele nie przesadzaj z realizmem. Takie podejście zabija ambicje i chęć działania.
- *Wyznaczaj priorytety.* W gąszczu codziennych problemów koncentruj się na działaniach o krytycznym znaczeniu. Pamiętaj o praktycznym znaczeniu reguły Pareto.
- *Korzystaj z okazji.* Realizując swe plany bądź przygotowany na różne alternatywne scenariusze działania. Improvizuj gdy pojawiają się rzeczywiste okazje.
- *Ustanawiaj rezerwy.* Działając w nowych słabo rozpoznanych obszarach należy zachować rozsądne rezerwy. One pozwolą ci pokonać sytuacje kryzysowe.
- *Działaj adaptacyjnie.* Swoje kolejne kroki uzależniaj od rozwoju sytuacji. Gromadź informacje i ją oceniaj. Nie bądź niewolnikiem własnego planu.
- *Nie odkładaj realizacji podjętej decyzji.* Odkładanie realizacji decyzji trudnych, lub nieprzyjemnych łatwo przemienia się w nawyk odkładania.
- *Unikaj subiektywizmu w ocenach.* Oceniając trudne i skomplikowane zjawiska staraj się widzieć je z różnych punktów widzenia. Ćwicz przyjmowanie różnych perspektyw w ocenie zjawisk.
- *Bądź konsekwentny.* Kończ rozpoczęte działania. Nie zniechęcaj się i nie wycofuj się zbyt wcześnie. Zbyt niecierpliwi często przegrywają z tego powodu.
- *Korzystaj z synergii.* Tak planuj swe działania by ich rezultaty dawały efekt synergiczny. Nie rozpraszaj swej energii i czasu pomiędzy izolowane od siebie działania.





- *Działaj w sposób zrównoważony.* Nie koncentruj się przez dłuższy czas wyłącznie na pracy. Poświęcaj odpowiednią ilość czasu na wypoczynek i rodzinę. Zbytne parcie na szybkie rezultaty daje zazwyczaj skutek odwrotny. Pamiętaj o zjawisku wypalania się.
- *Zaczynaj od specjalizacji, potem poszerzaj spektrum działania.* Początkowa specjalizacja buduje pozycję zawodową i poprawia samoocenę. Stopniowe poszerzanie spektrum działania zmniejsza ryzyko i może prowadzić do efektów synergicznych.
- *Trenuj zanim zaczniesz działać na poważnie.* Zdobywaj nawyki i doświadczenie w działaniach nie niosących niebezpieczeństwa groźnej porażki. W pierwszych prawdziwych działaniach szukaj nauki i doświadczenia a nie efektów rzeczowych czy finansowych.
- *Poznaj swe ograniczenia.* W sposób świadomy i kontrolowany próbuj czasami działania w ekstremalnych warunkach. Oswajaj się z nimi poznawaj swe możliwości.
- *Nie walcz na kilku frontach.* Działaj metodycznie rozwiąż problem w kolejności ich ważności. Koncentruj się nad zagadnieniem właśnie rozwiązywanym.
- *Kształtuj swe nawyki świadomie.* Staraj się by doprowadzić swe nawyki do poziomu nieuświadomionej kompetencji (nie wiem jak to robię).
- *Ucz się na błędach.* Traktuj swe błędy jako doskonałą okazję do nauki. Staraj się nie popełniać kolejny raz tego samego błędu.
- *Rozwiąż problem metodycznie.* Staraj się rozwijać swój własny sposób definiowania i rozwiązywania problemów.

## FIRMA USŁUGOWA

### Specyfika działalności usługowej

Proste produkty materialne o jasno określonych funkcjach takie jak telewizory czy meble mają tzw. *właściwości poszukiwania*. Produkty te mogą być ocenione w dużej mierze przed zakupem.

Produkty złożone (takie jak: samochód) i usługi mało skomplikowane mają *właściwości doświadczalne*. Takie produkty i usługi mogą być ocenione w trakcie eksploatacji lub w trakcie świadczenia usług.

Usługi wysoce skomplikowane (takie jak nauczanie czy leczenie) często nie mogą być ocenione właściwie nawet po zakończeniu procesu ich świadczenia. Potrzeby jest upływ czasu by właściwie ocenić tego typu usługę. Tego typu usługi kupuje się na zasadzie zaufania.

Usługa jest dowolnym działaniem, jakie jedna strona może zaoferować innej, jest ona nienamacalna i nie prowadzi do jakiegokolwiek własności. Główne cechy charakterystyczne usług to:

- *niematerialność* - usługi nie można poznać i doświadczyć przed procesem jej świadczenia, utrudnia to proces wyboru usługi,
- *nierozłączność* - usługi są wytwarzane i konsumowane jednocześnie,





- *różnorodność* - jakość usługi zmienia się w zależności od tego kto, kiedy i gdzie ją świadczy, stwarza to problem w zapewnieniu jakości usług. Standaryzację jakości usług uzyskuje się poprzez :
  - selekcję i szkolenie personelu,
  - standaryzację samego procesu świadczenia,
  - monitorowanie satysfakcji klienta,
- *brak możliwości magazynowania* - usługa konsumowana jest natychmiast, jeśli pojawia się brak popytu potencjał używany do świadczenia usług jest niewykorzystany, jednostki świadczące usługi gorzej znoszą wahania popytu.

Strategie budowy przewagi konkurencyjnej w firmie usługowej:

- jakość - przekraczanie oczekiwań klientów
- koszty – taniej niż gdzie indziej
- różnicowanie – markowy oferent

Sposoby obniżania kosztów usług:

- praca bardziej intensywna - likwidowane są przestoje w pracy,
- praca bardziej fachowa - podnoszone są kwalifikacje personelu,
- industrializacja usługi - usługa jest świadczona w oparciu o wydajne oprzyrządowanie,
- zawężenie usługi - uproszczenie procesu świadczenia usługi,
- samoobsługa - całość procesu lub jego część realizuje sam klient.

Zróznicowanie może opierać się na:

- *kompetencjach i zaangażowaniu personelu* - organizacja odróżnia się pozytywnie dzięki zespołowi,
  - *infrastrukturze używanej do świadczenia usług* - organizacja jest nowoczesna, przestronna, dobrze wyposażona,
  - *funkcjonujących procedurach* - organizacja odróżnia się dzięki swym działaniom,
- posiadany image* - w świadomości społecznej zbudowany został pozytywny obraz organizacji.

Profesjonalna obsługa klienta

*Zadowolenie klienta jest stanem odczuwanym przez jednostkę a związanym z porównaniem postrzeganych cech produktu i oferowanych usług oraz oczekiwań jednostki dotyczących tychże produktów i usług*

*P. Kotler*

Jeśli cechy produktu nie odpowiadają oczekiwaniom klient jest nie usatysfakcjonowany. Jeśli oczekiwana są spełnione klient jest zadowolony ale nie oznacza to że będzie na pewno



klientem lojalnym. Klientem lojalnym może stać się wtedy gdy zostanie zaskoczony oferowaną wartością. Ten pożądaný stan nazywany jest całkowitym zadowoleniem klienta /*total customer satisfaction - TCS*/

Zbudowanie kultury organizacyjnej nastawionej na osiągnięcie *TCS* wymaga zwrócenia uwagi na satysfakcję pracowników firmy zgodnie z powiedzeniem Billa Mariotta: *do satysfakcji klienta poprzez satysfakcję pracowników*. System obsługi klienta w sieci McDonald's zwany QSCV nastawiony jest na: *jakość, obsługę, czystość i wartość*.

Poczynając od lat 70-tych w światowym systemie gospodarki rynkowej występuje wyraźna nadwyżka podaży nad popytem. Sytuacja ta stawia klienta w coraz to mocniejszej pozycji w stosunku do dostawcy.

Klient ma obecnie do wyboru wiele sklepów, stacji paliw, kanałów telewizyjnych czy stacji radiowych. Jego decyzje o tym gdzie kupuje, co ogląda i co słucha skutkują sukcesem lub klęską organizacji go obsługujących.

Jedynym, stałym i odnawialnym źródłem finansowym każdej firmy są jej klienci. Z przychodów dostarczanych przez klientów opłacane są koszty materialne organizacji, wynagrodzenie personelu i zyski właściciela.

W trakcie tak zwanego pierwszego kontaktu klient podświadomie buduje swe wrażenie w oparciu o słabe sygnały takie jak język ciała, ubiór czy sposób wystawiania się.

Wrażenia odnoszone w trakcie kolejnej wizyty mogą powodować zmianę nastawienia klienta. W podświadomości klienta na długo pozostaje jednak ślad tzw. pierwszego wrażenia.

W kręgu sprzedawców funkcjonuje obiegowe powiedzenie: *nigdy nie masz okazji po raz drugi zrobić pierwszego wrażenia*.

O ile obsługa klienta przeżywa pewien kryzys w tradycyjnej gospodarce rynkowej to w warunkach polskich poprawna obsługa klienta występuje szczątkowo. Stan ten wynika ze spuścizny po komunizmie oraz mentalnościowych śladów Polski szlacheckiej.

*W Polsce końca lat 90-tych występuje wyraźny deficyt uprzejmości w kontaktach służbowych. Dla większości Polaków ujmą jest okazywanie specjalnej troski klientowi. W Stanach Zjednoczonych konsument odczuwa, że jego obecność jest potrzebna i w różnoraki sposób otrzymuje podziękowanie za to że jest. Tego rodzaju, tak zwane pośrednie podziękowanie, nie ma w ogóle miejsca w Polsce, gdzie obsługa sprowadza się jedynie do wypełniania podstawowych funkcji. Na przykład w restauracji czy kawiarni niezmiernie rzadko można spotkać kelnera który by podszedł z uśmiechem na ustach i uprzejmie zapytał: Czym mogę Państwu służyć? Na ogół podchodzi z pewnym rodzajem grymasu na twarzy jak gdyby chciał powiedzieć: Czy zdecydowaliście się wreszcie coś zamówić! Odnosi się wrażenie, że daje w ten sposób do zrozumienia, że tak na prawdę to nie ma żadnej przyjemności w obsłudze nas ale musi to robić bo z czegoś musi żyć*

*Wypowiedź gościa z zagranicy zawarta w: Jerzy Rewers Nasz Klient Nasz Pan str. 21.*

*W wielu wypadkach wzrost poziomu obsługi klienta jest widoczny jedynie od tzw. frontu i elewacji. Rozumiem przez to wygląd obiektu, szkło, aluminium itp. Nie obserwuje się natomiast zauważalnej zmiany jakości obsługi klienta jako takiej. Ogromny wpływ na*





*poprawę jakości obsługi klientów ma fakt pojawienia się na rynku polskim zagranicznych firm, które stawiają bardzo wysokie wymagania w tym zakresie. Reasumując, ze względu na te wymagania, tam gdzie mamy do czynienia ze sprzedażą i handlem, poziom obsługi jest umiarkowany, natomiast tam gdzie mamy do czynienia ze świadczeniem usług, poziom obsługi pozostaje niski. Uważam również, że poziom obsługi klienta i demokracja nie mają ze sobą wiele wspólnego. Chciałbym jeszcze dodać, że nie ma w Polsce unormowań prawnych dotyczących odpowiedzialności za to co się robi i mówi. Mimo istnienia Stowarzyszenia Ochrony Konsumenta trudno wyegzekwować prawa należne konsumentom. Wynika to z braku edukacji społeczeństwa w zakresie przysługujących mu praw.*

*Wypowiedź gościa z zagranicy zawarta w:*

**JERZY REWERS NASZ KLIENT NASZ PAN STR. 24.**

Doskonalenie procesu obsługi klienta wymaga zmiany mentalności szerokich rzesz pracowniczych. Można to osiągnąć prowadząc między innymi specjalną akcję propagandową. W akcji tej mogą być wykorzystywane broszury propagujące prawidłowy stosunek do klienta, plakaty, krótkie zebrania w firmie,

Jako przykład może posłużyć plakat brytyjskiej firmy z wczesnych lat dziewięćdziesiątych tak charakteryzujący klientów:

- są najważniejszymi osobami w każdej działalności,
- nie są zależni od nas, to my jesteśmy zależni od nich,
- nie zakłócają naszej pracy, są jej celem,
- nie robimy im uprzejmości obsługując ich, robią uprzejmość przychodząc do nas,
- są częścią naszej organizacji, a nie osobami z zewnątrz,
- nie są tylko częścią statystyki, są ludźmi którzy czują i myślą jak my,
- przychodzą do nas ze swymi potrzebami a naszym zadaniem jest je zaspokajać,
- zasługują na tyle uprzejmości i uwagi, ile tylko możemy im poświęcić,
- są istotą tego i każdego innego interesu, bez nich nie byłoby nas.

Różni klienci w różnych sytuacjach mogą się różnie zachowywać. Analizy ich zachowań wykazują, że typowy klient ma dość szeroki zakres standardowych pragnień. Oczekuje on że:

- będzie przebywał w czystym i przyjaznym i wygodnym otoczeniu,
- osoba obsługująca będzie miała schludny wygląd,
- będzie z nim nawiązany kontakt wzrokowy i zostanie potraktowany z uśmiechem,
- będzie w miarę możliwości traktowany indywidualnie,
- obsługujący będzie się starał rozwiązać jego problem,
- będzie zapewniona dyskrecja,
- w przypadku wystąpienia błędów zostanie przeproszony,
- obdarzony będzie zaufaniem.

#### **PIĘĆ ŹRÓDEŁ BRAKU JAKOŚCI:**

- Luka pomiędzy oczekiwaniami klienta a percepcją kierownictwa - kierownictwo nie wie czego oczekuje klient
- Luka pomiędzy percepcją kierownictwa a wyznaczonymi przez nie standardami - kierownictwo, znając oczekiwania klienta ustanawia zbyt niskie standardy.



- Luka pomiędzy przyjętymi standardami a poziomem rzeczywiście świadczonych usług - personel nie potrafi lub nie chce świadczyć usług zgodnie ze standardem.
- Luka pomiędzy rzeczywiście świadczonymi usługami a przekazem zewnętrznym - promocja firmy świadczącej usługi obiecuje zbyt wiele.
- Luka pomiędzy usługą otrzymaną a jej subiektywną oceną – uprzedzony negatywnie klient zbyt nisko ocenia usługę

#### Przyczyny kryzysu w obsłudze klienta:

- rozwój dużych hierarchicznych organizacji gospodarczych prowadzący do wzrostu ubewłasnowolnienia i frustracji szeregowych pracowników,
- słaby poziomy przepływ informacji w dużych organizacjach zorganizowanych hierarchicznie,
- niskie kwalifikacje personelu szeregowego zajmującego się bezpośrednią obsługą klienta,
- wzrost znaczenia w ofercie usług znacznie trudniejszych do standaryzacji jakościowej niż wyroby,
- wzrost oczekiwań jakościowych wywołany wzrostem dobrobytu społeczeństw ze stabilną gospodarką rynkową,
- wzrost świadomości konsumenckiej szerokich rzesz klientów,
- negatywny wpływ na kulturę obsługi klienta technik samoobsługi.

#### Ogólne standardy obsługi klienta:

- Rób rzeczy dobre dobrze za pierwszym razem. Oznacza to konieczność precyzyjnej organizacji własnej pracy i starannej realizacji.
- Dotrzymuj zobowiązań. Unikaj pochopnych obietnic których z wielu względów nie można dotrzymać.
- Traktuj na równi klientów wewnętrznych i zewnętrznych. Twoje powinności wobec obydwu grup klientów są identyczne.
- Stale doskonal procedury obsługi klienta i umiejętności personelu. Nie ma docelowego poziomu obsługi klienta wyznaczającego koniec drogi. Stosuj stały proces doskonalenia.
- Wykazuj inicjatywę, działaj szybko. Staraj się, w kontaktach z klientami wynaleźć okazję do szerszej współpracy.

#### WEWNĘTRZNE ZASADY WSPÓŁPRACY:

- Reaguj na problemy. Nie przerzucaj odpowiedzialności za zaistniałe problemy na inne osoby. Jeśli problem dotknął Ciebie zajmij się nim.
- Jeżeli przekazujesz zadanie koledze do wykonania, sprawdź czy jest do tego przygotowany, czy wie co ma zrobić, kiedy ma to zrobić i czy ma czas.
- Jeśli klient zwrócił się do ciebie ze swoim problemem, staraj się go rozwiązać sam jeśli jest to możliwe.
- Niezależnie od stosowanych rozwiązań organizacyjnych wszystkie jednostki twojej organizacji stanowią w oczach klienta jedną całość. Oceną jaką generuje klient dotyczy całej firmy a nie jej elementów czy stanowisk pracy. Czuj się odpowiedzialny za firmę a nie tylko za swoje stanowisko.



W firmach o rozwiniętym systemie obsługi klientów, na poszczególnych stanowiskach pracy opracowywane są *szczegółowe standardy* opisujące pożądane zachowania pracowników w relacjach z klientem.

Standardy te zredagowane w postaci broszur stanowią element wyposażenia pracownika na danym stanowisku pracy. Stanowią też podstawę szkoleń wewnętrznych. Opracowanie szczegółowych standardów obsługi klienta ułatwia ocenę pracy pracowników których te standardy dotyczą. Stanowią one punkt odniesienia dla dokonywanych ocen.

### Przykłady standardów obsługi klienta

Obsługa w barze:

- Menu wręczone klientom nie powinno mieć charakteru prowizorycznego ( np. teczka biurowa z kartkami w koszulkach plastikowych ). Nie powinno być zniszczone ( poplamione czy pogięte ).
- Menu oprócz wykazu potraw powinno zawierać dane dotyczące firmy prowadzącej stację ( lub tylko bar ) oraz dane osoby odpowiedzialnej za posiłki.
- Jeśli potrawy podawane są w naczyniach jednorazowych to fakt ten powinien zostać ujawniony w menu podawanym klientom oraz w spisie potraw umieszczonym na ścianie lub w odpowiednim stojaku.
- Przy przyjmowaniu zamówienia składającego się z kilku typów potraw ( przystawki, zupy, danie główne desery, napoje ) należy upewnić się co do preferowanej kolejności podawania elementów zamówienia.

Obsługa kasy.

- Obsługując kasę należy stać ( ewentualnie siedzieć na wysokim stołku ). Rozmawiając z klientem należy zachować dystans 60 - 80 cm . W trakcie obsługi klienta należy podtrzymywać kontakt wzrokowy.
- Jeśli klient pyta o pewien element oferty a sprzedający nie wie czy jest on w sprzedaży to powinien on sprawdzić ekspozycje lub dokumentację.
- Jeśli aktualnie jest obsługiwany pierwszy klient w kolejce to przybycie klienta drugiego i trzeciego należy przywitać uśmiechem i skinieniem głowy.
- Jeżeli przed kasą stoi klient a sprzedawca nie może go obsłużyć ( odpowiada na pilny telefon lub udziela wyjaśnień na pytanie które padło z głębi sklepu ) sprzedawca powinien przeprosić klienta i obiecać niezwłoczna obsługę.
- Jeśli aranżacja pomieszczenia nie wyznacza jednoznacznie kierunku kolejki należy to uczynić poprzez odpowiednie oznakowanie.

Do monitorowania zadowolenia klienta wykorzystywane są następujące kanały:

- gorące linie telefoniczne
- formularze wniosków i skarg
- badania ankietowe
- zakupy kontrolowane
- analiza przyczyn utraty klientów





## DZIAŁALNOŚĆ INNOWACYJA MSP

### INNOWACYJNOŚĆ GOSPODARKI POLSKIEJ

Wskaźnik innowacyjności przedsiębiorstw (przynajmniej jedna innowacja rocznie)

- Polska 94-96 37.6%, 97-98 28.9%, 98-00 16.9%
- UE 51%, Portugalia 26%, Irlandia 74%

Wskaźnik innowacyjności przedsiębiorstw mikro i małych (zatrudnienie < 50 osób)

- **POLSKA 16%**
- Dania 45%
- Niemcy 68%

Poziom eksportu (na głowę mieszkańca w USD) – rok 2001

- Polska 930
- Lubelszczyzna 328
- Czechy 2533
- Węgry 2484
- UE 5782

### NATURA I CHARAKTERYSTYKA INNOWACJI

Pod pojęciem innowacji najczęściej rozumie się wprowadzenie na rynek nowego produktu, modyfikację dotychczasowego procesu produkcyjnego lub unowocześnienie sposobu organizacji zarządzania firmą czyli innowacja to wprowadzenie czegoś nowego.

W stwierdzeniu tym istotne są dwa aspekty: nowość i wprowadzenie. *INNOWACJA* jest zatem procesem w wyniku którego powstaje *NOWOŚĆ*, którą przedsiębiorstwo *WPROWADZA* na rynek uzyskując przewagę konkurencyjną nad innymi przedsiębiorstwami.

Innowacje dzielą się na trzy grupy:

- *produktowe* (np. mięso strusi),
- *technologiczne* (np. szkło produkowane metodą flotacyjną),
- *organizacyjne* (np. sieć zrzeszająca drobnych kupców)

Istota innowacji:

- *innowacja* wymaga umiejętnego łączenia wielu dziedzin wiedzy;
- *innowacja* oznacza potrzebę budowania dobrych relacji z klientami,





- *innowacja* jest procesem uczenia się;
- *innowacja* wymusza zmiany w organizacji, metodach zarządzania, procesach produkcyjnych i wzorcach konsumpcji;
- *innowacja* jest kosztowna i ryzykowna,

Innowacje to także źródło nowych potencjalnych zagrożeń:

- kłopoty z uzyskaniem sprzedaży na założonym poziomie ze względu na niższy niż popyt rynkowy
- kłopoty z uruchomieniem (opóźnienia) zainstalowanej technologii
- kłopoty z uzyskaniem założonej jakości
- wyższe niż zakładano koszty eksploatacji zainstalowanych linii technologicznych

#### CZYNNIKI DECYDUJĄCE O INNOWACYJNOŚCI FIRMY

Postawa przedsiębiorcy lub kierownictwa firmy:

- otwartość na informacje zewnętrzne, umiejętność ich zdobywania, selekcji i oceny,
- umiejętność analizy i oceny swojej firmy na tle konkurentów

Znajomość trendów społeczno-gospodarczych:

- znajomość zmian wzorców i postaw konsumpcyjnych
- znajomość zmian zachodzących na rynkach przemysłowych

Tempo uczenia się przedsiębiorcy i całej organizacji:

- tempo uogólniania wniosków z doznanych klęsk i odniesionych porażek,
- umiejętność adaptowania teoretycznych wzorców do realiów firmy i jej branży.

Dostępność źródeł finansowania dla wprowadzanych innowacji:

- umiejętność skorzystania z środków unijnych,
- dostępność oferty finansowej typu venture capital.

Przepisy fiskalne:

- korzystne możliwości finansowania działań innowacyjnych

System kreowania innowacji technicznych i ich transferu

- poziom wydatków na stosowane badania naukowe i ich komercjalizację,
- jakość pracy systemu upowszechniania innowacji.





## TRENDY WSPÓŁCZESNYCH RYNKÓW JAKO ŹRÓDŁO INNOWACJI

Główne światowe trendy zmieniające charakter rynków konsumenckich i tym samym źródła przewagi konkurencyjnej:

- szybkość reakcji,
- dostarczanie wygody,
- zmiana pokoleniowa,
- indywidualizacja oferty,
- zmiany w stylu życia,
- obniżanie cen,
- profesjonalna obsługa klienta,
- przewaga techniczna,
- światowa jakość

### Specyfika rynku technologii

Charakterystyka rynku technologii;

- przewaga informacyjna przekazującego,
- im słabsza jest kondycja techniczna pozyskującego tym szerszy pakiet musi uzyskać,
- transferowi podlegają zazwyczaj starsze wersje technologii,
- najnowsze technologie są niechętnie transferowane do krajów nie przestrzegających praw do własności intelektualnej.

Źródła nowych technologii:

- wiedza nieudokumentowana posiadana przez pracowników,
- odtworzenie na podstawie pozyskanego wzorca
- własne b+r,
- wspólne b+r,
- zlecone b+r,
- zakup linii technologicznej,
- zakup licencji,
- joint venture z posiadaczem technologii,
- przejęcie firmy posiadającej własną technologię.

Licencja technologiczna obejmuje zazwyczaj:

- prawo do wykorzystania opatentowanych wynalazków,
- dokumentację konstrukcyjną i technologiczną,
- pomoc techniczną,
- prawo do posługiwania się znakiem towarowym.

Co kieruje właścicielem technologii który sprzedaje licencje:

- ograniczenie rozwojowe w postaci ograniczonych zasobów,
- chęć szybkiego promowania swojej marki,





- chęć budowania stałych relacji na nowych rynkach,
- brak doświadczenia w operacjach zagranicznych.

Co daje posłużenie się cudzą technologią:

- *taniej* – niższym nakładem dochodzimy do nowej oferty
- *szybciej* – wcześniej można zająć planowaną pozycję
- *pewniej* – ograniczone zostaje ryzyko związane z nowym przedsięwzięciem

## SPECYFIKA RYNKU INNOWACJI ORGANIZACYJNYCH

Jedną z najbardziej charakterystycznych cech współczesnego zarządzania jest jego postępująca profesjonalizacja. Jeszcze 30 – 40 lat temu kierownikiem zostawała ta osoba która zapewniała przyzwoite wyniki swojej komórce czy organizacji. To w jaki sposób sprawowała swoją funkcję i jakimi narzędziami się posługiwała zależało od jej doświadczenia, charakteru i poglądów na charakter sprawowanej funkcji. Edukacja menedżerska była w tym czasie w powijakach i obejmowała jedynie bardzo nieliczne kręgi top menedżerów.

Obecnie podaż innowacji organizacyjnych budowana jest przez trzech głównych graczy na tym rynku: *szkoły biznesu, firmy konsultingowe i wydawnictwa biznesowe*. Współczesna oferta innowacji organizacyjnych jest przebogata. Jednak obok autentycznych wartościowych nowości spotykamy często pseudo nowości których żywot kończy się po roku czy dwóch.

Popyt na innowacje organizacyjne kreowany jest głównie przez większe firmy funkcjonujące na rynku globalnym. Globalna konkurencja wymusza bowiem ciągły postęp organizacyjny. Innowacje organizacyjne poczynione w tych firmach wcześniej czy później przenikają do współpracujących z nimi firm mniejszych firm dostawczych. Tendencja do outsourcingu tylko ten proces przyspiesza.

Na zjawisko odwrotne czyli spowolnienie procesu dyfuzji nowości organizacyjnych do sektora MSP wpływa natomiast bariera kadrowa. MSP charakteryzują się bowiem przeważnie gorzej przygotowanym personelem kierowniczym. W związku z czym ewentualne wdrożenia muszą realizować eksperci z zewnątrz co istotnie podnosi ich koszt.

Wspomniana postępująca profesjonalizacja zawodu menedżera przejawia się w dwu bardzo różniących się trendach. Pierwszy polega na stosowaniu coraz to liczniejszych tak zwanych *twardych narzędzi zarządzania*. Omawiane narzędzia to mniej lub bardziej sformalizowane procedury postępowania bazujące na specyficznych koncepcjach zarządzania wybranymi aspektami funkcjonowania organizacji.



Współczesne organizacje, poddane globalnej konkurencji, muszą być konkurencyjne jakościowo, kosztowo, posiadać zmieniającą się ofertę i szybko reagować na zewnętrzne bodźce. Efekty te próbuje się osiągnąć poprzez nowe koncepcje zarządzania przedsiębiorstwem.

Historycznie pierwszą koncepcją która doprowadziła do powstania specyficznego zestawu narzędzi zarządzania była koncepcja *kompleksowego zarządzania jakością*. Koncepcja ta zakładała iż jakością można zarządzać a nie tylko ją kontrolować. Total Quality Management (TQM), wymyślona początkowo w USA, spopularyzowana przez Japończyków, stała się obecnie światowym standardem

Drugi w kolejności specyficzny zestaw narzędzi zarządzania związany był z koncepcją *zarządzania projektami organizacyjnymi*. Wielkie amerykańskie mega projekty: Manhatan (budowa bomby atomowej w czasie II w. światowej) i Apollo (lot na Księżyc) istotnie przyczyniły się do zbudowania metodyki zarządzania unikalnymi wyodrębnionymi przedsięwzięciami. Metodyka ta pozwala na panowanie nad kosztami i terminem realizacji skomplikowanych unikalnych przedsięwzięć. Tak więc idealnie nadaje się do zarządzania procesem wdrażania innowacji tak technicznych jak i organizacyjnych

Relatywnie nową koncepcją, jednak o piętnastoletnim już rodowodzie, jest *zarządzanie procesowe*. Wprowadzając pojęcie procesu pracy do współczesnego zarządzania próbuje się poprawić poziom koordynacji działań w obfitych w zasoby i mało elastycznych organizacjach dostosowanych do warunków funkcjonowania typowych dla przemijającej ery przemysłowej. Obecnie procesy pracy odgrywają istotną rolę w zarządzaniu jakością, w totalnej informatyzacji organizacji czy w koncepcji Strategicznej Karty Wyników.

*Strategiczna Karta Wyników* to narzędzie strategicznego zarządzania wprowadzone do światowej praktyki również piętnaście lat temu. Jej zadanie polega, z jednej strony, na poszerzeniu pomiaru tych sfer działalności organizacji które dotychczas były słabo opomiarowane. Z drugiej strony, w większych organizacjach SKW staje się wygodnym narzędziem komunikacji i kontroli realizowanych zamierzeń strategicznych. Obecnie SKW jest traktowana jako skuteczne narzędzie zarządzania strategicznego bardzo przydatne w niestabilnych czasach.

Niewątpliwie jednak najtwardszymi ze współczesnych narzędzi zarządzania są *informatyczne systemy zarządzania*. Totalna komputeryzacja procesów informacyjnych współczesnych organizacji pozwala na prowadzenie bardzo wysublimowanych rachunków kosztów, nadzorowanie współpracy z pojedynczymi nawet klientami czy realizowanie tak zwanej indywidualizacji produktów masowych.

Drugim, charakterystycznym trendem współczesnego zarządzania jest rosnące zainteresowanie tak zwanym *miękkim zarządzaniem*. Polega ono na eksploatacji możliwości jakie niesie ze sobą podnoszenie umiejętności społecznych i koncepcyjnych menedżerów.

Współczesny menedżer ma do czynienia z diametralnie zmienionymi warunkami w swojej pracy. Personel jakim zarządza jest obecnie znacznie lepiej wykształcony a i jego charakter pracy uległ daleko idącym zmianom. Obecnie w znacznie większym stopniu trzeba





motywować i przewodzić a mniej nakazywać i kontrolować. W znacznie większym stopniu przydają się współczesnemu menedżerowi umiejętności analityczne i koncepcyjne. Spowodowane jest to rosnącą niestabilnością otoczenia organizacyjnego.

Wśród obecnie upowszechnianych społecznych umiejętności kierowniczych najbardziej popularne to: *komunikacja interpersonalna, motywacja i przywództwo oraz zarządzanie konfliktami i negocjacje.*

## ZASTOSOWANIE TECHNOLOGII ICT W MSP

Małe i średnie przedsiębiorstwa, jeśli chodzi o poziom wyposażenia w sprzęt komputerowy i dostęp do Internetu w niewielkim stopniu różnią się od firm dużych. Podobnie sprawa się ma jeśli chodzi o korzystanie z komputerów przez pracowników i ich dostęp do Internetu.

Główną jednak barierą utrudniającą efektywne wykorzystywanie przez MSP technologii ICT jest poziom wiedzy i umiejętności menedżerskich kadr zarządzających tymi przedsiębiorstwami.

Rynek informatyczny standardowo składa się z trzech segmentów: sprzęt, oprogramowanie i usługi. Usługi na rynku ICT to przeważnie:

- instalacja sprzętu i oprogramowania i jego serwis,
- budowa sieci
- instalacja systemów bezpieczeństwa.

*Usługi informatyczne świadczone na miejscu w firmie u klienta w realiach MSP oznaczają praktycznie nie tylko wykonanie określonych prac ale również okazję do przekazania najświeższej wiedzy z zakresu technologii ICT. Jeśli zestawimy ze sobą dwa wymienione fakty to jest brak wiedzy kadr MSP w zakresie możliwości efektywnych zastosowań ICT oraz ograniczone korzystanie z usług informatycznych to bariera kompetencji wydaje się być tą główną z tych które utrudniają rozpowszechnianie technologii informatycznych wśród MSP.*

Przedsiębiorcy z obszaru MSP, by wykorzystać możliwości jakie niesie technologia informatyczna muszą posiadać ograniczoną przynajmniej orientację w czterech obszarach tematycznych zastosowań ICT:

- zastosowania biurowe,
- systemy wspomagające zarządzanie,
- biznesowe zastosowania Internetu,
- pakiety wspomagające procesy pracy.

Najmniej kłopotliwe są zastosowania biurowe. Przy ogromnej dominacji produktów Microsoftu nie ma problemów z wyborem. Równie łatwo jest dostępna odpowiednia literatura i kursy szkoleniowe. Pakiety te są jednak bardzo rozbudowane i przeciętny użytkownik biznesowy wykorzystuje jedynie znikomą część dostępnych funkcji. W tym zakresie istotna pomoc można uzyskać poprzez opisywany dalej portal firmowy Microsoftu.





Rynek systemów wspomagających zarządzanie jest przebogaty. Dzieli się on na kilka klas. Dobierając pakiet należy zwrócić uwagę na :

- funkcjonalność pakietu – zakres merytoryczny i jego przydatność dla firmy,
- producenta oprogramowania – pakiet powinien pochodzić z firmy o silnej i stabilnej pozycji rynkowej,
- firmę wdrażającą – niemniej ważną od firmy autorskiej jest firma wdrażająca, bowiem nawet dobre oprogramowanie może być źle wdrożone,
- zakres oferowanych usług towarzyszących- ważne jest wsparcie merytoryczne w trakcie eksploatacji oraz ewentualny rozwój oprogramowania

Biznesowe zastosowania Internetu obejmują głównie obszary promocji i sprzedaży oraz relacji z klientami. Promocyjne zastosowania Internetu wahają się od prostych mało dynamicznych stron WWW do rozbudowanych portali. Z kolei zastosowania sprzedażowe polegać mogą tylko na internetowym wspieraniu tradycyjnej sprzedaży lub na pełnej wirtualizacji całego procesu sprzedaży w tak zwanym sklepie internetowym. Budowanie relacji z klientami dzięki Internetowi polegać może na tworzeniu tak zwanej społeczności wokół strony firmowej. Zabieg ten jest szczególnie skuteczny w przypadku wyrobów i usług których sprzedaż ma rozbudowane aspekty emocjonalne.

Ostatni obszar zastosowań informatyki którym powinni się interesować przedsiębiorcy stanowią pakiety wspierające specyficzne procesy pracy. Przykładem tego typu zastosowań mogą być pakiety wspomagające sprzedaż pokryć dachowych czy kominków. Pozwalają one na błyskawiczne sformułowanie oferty na podstawie parametrów określonych przez klienta. Tego typu pakiet umożliwia świadczenie zaawansowanych usług doradczych dla klienta niemal od ręki i przy minimalnych kosztach.

## O ODPOWIEDZIALNOŚCI SPOŁECZNEJ ORGANIZACJI

Jednym z największych zagrożeń jest niewątpliwie to, że przedsiębiorstwo przynosi zyski wyłącznie temu , który w nie inwestuje i w ten sposób redukuje swój wymiar społeczny. Z powodu wzrastającego rozmiaru i potrzeby coraz większych kapitałów, coraz mniej jest przedsiębiorstw kierowanych trwale przez jednego dyrektora, który czuje się odpowiedzialny na dłuższą , a nie tylko krótką metę za życie i wyniki przedsiębiorstwa, i coraz mniej z nich zależy tylko od jednego kryterium. Ponadto tak zwana delokalizacja działalności produkcyjnej może osłabiać u przedsiębiorcy poczucie odpowiedzialności w odniesieniu do ludzi przynoszących dochody, jak pracownicy, dostawcy, konsumenci, do środowiska naturalnego i szerszej społeczności sąsiedzkiej, na korzyść akcjonariuszy niezwiązanych ze specyficzną przestrzenią a więc cieszących się nadzwyczajną mobilnością.

Dzisiaj międzynarodowy rynek kapitałów oferuje bowiem wielką wolność działania. Jednak jest również prawdą, że szerzy się świadomość konieczności większej odpowiedzialności społecznej przedsiębiorstwa. Nawet jeśli założenia etyczne kierujące dzisiaj debatą nad odpowiedzialnością społeczną przedsiębiorstwa nie wszystkie są do przyjęcia z perspektywy nauki społecznej Kościoła, faktem jest, że coraz bardziej rozpowszechnia się przekonanie , że zarządzanie przedsiębiorstwem nie może uwzględniać jedynie interesów jego właścicieli, ale musi także dbać o wszystkie inne kategorie podmiotów , wnoszących wkład w życie



przedsiębiorstwa: pracowników, klientów, dostawców różnych składników produkcji i wspólnotę, z którą jest związane.

W ostatnich latach zauważa się wzrost kosmopolitycznej klasy menedżerów, często odpowiadających tylko na wskazania akcjonariuszy, którymi generalnie są anonimowe fundusze ustalające faktycznie ich wynagrodzenia. Liczni są jednak również dzisiaj menedżerowie, którzy dzięki dalekosiężnym analizom zdają sobie coraz bardziej sprawę z głębokich więzi swojego przedsiębiorstwa z terytorium na którym ono działa.

*Źródło: Encyklika Caritas In Veritate, Wydawnictwo M Kraków 2009 str. 47 – 48.*

## **Podstawy ekonomii**

### **I. Definicja ekonomii.**

Określenie ekonomia pochodzi z języka greckiego i oznacza naukę o gospodarstwie domowym; - oikos/ gospodarstwo domowe/, nomos/ prawo/. Stworzył tę naukę Arystoteles.

Ekonomia zajmuje się poznaniem gospodarki i praw nią rządzących. Podmiotem gospodarki jest człowiek i wobec tego prawa ekonomiczne mają charakter społeczny.

Podstawowym problemem badawczym ekonomii jest sposób dokonywania wyborów przez uczestników życia gospodarczego, kryteria tych wyborów oraz ich skutki dla całej gospodarki.

Jedną z definicji ekonomii, że jest to nauka o tym w jaki sposób najlepiej zaspokoić nieograniczone i rosnące potrzeby człowieka za pomocą ograniczonych zasobów przyrody.

### **II. Gospodarowanie.**

Celem działalności gospodarczej jest zaspokojenie potrzeb ludzkich.

Potrzeba jest to uświadomiony bądź nieświadomiony brak. Struktura potrzeb człowieka wg Masłowa jest następująca:

- a/ potrzeby biologiczne,
- b/ potrzeba bezpieczeństwa,
- c/ potrzeba kontaktów społecznych,
- d/ potrzeba uznani,
- e/ potrzeba samorealizacji.

Środkami zaspokojenia potrzeb są dobra. Są to rzeczy materialne /chleb/, usługi materialne /naprawa samochodu/ lub niematerialne /opieka zdrowotna/. *Dobra wolne* są dostępne w przyrodzie i nie trzeba ich wytwarzać aby z nich korzystać w celu zaspokojenia potrzeby. *Dobra ekonomiczne* są wytwarzane przez człowieka w ograniczonej ilości.

Do wytwarzania dóbr ekonomicznych potrzebna jest praca i środki produkcji, tj. przedmioty pracy/mąka / i narzędzia pracy/ piec piekarniczy/.

Ekonomia zajmuje się opisem praw rządzących procesami produkcji , wymiany i podziału. Produkcja to wytwarzanie dóbr materialnych oraz usług materialnych i niematerialnych. Proces wymiany dotyczy wymiany dóbr i usług w procesie produkcji/ techniczny podział pracy/, podziału pracy w obszarze gospodarki/społeczny podział pracy/ oraz podziału i wynikającej stąd wymiany produktów w skali międzynarodowej/międzynarodowy podział pracy/. Podział zajmuje się rozdysponowaniem efektów procesu produkcji między producentów i konsumentów.

W procesie produkcji uczestniczą czynniki produkcji:

- a) kapitał – maszyny, budynki, surowce, pieniądze,
- b) praca – ludzie z ich wiedzą, doświadczeniem i zdolnościami,
- c) ziemia – ziemia, lasy, surowce.

*Makroekonomia* zajmuje się badaniem gospodarki jako całości i jej głównych elementów takich jak budżet państwa, podatki, inflacja czy polityka kursu walutowego. *Mikroekonomia* bada konkretne rynki, gospodarstwo domowe, przedsiębiorstwo.

*Ekonomia pozytywna* ma na celu wyjaśnienie zjawisk ekonomicznych, bada prawa ekonomiczne i jej celem jest poznanie rzeczywistości. *Ekonomia normatywna* zawiera natomiast sądy wartościujące. Jej funkcją jest świadome przekształcanie rzeczywistości w oparciu o system wartości podejmującego te działania bądź jego doradców.

### III Racjonalność działania w ekonomii

Z kryteriów *dobrej roboty* /T. Kotarbiński/ w gospodarce znajduje zastosowanie zasada ekonomiczności, to jest takie postępowanie dla którego realizujemy określony cel za pomocą jak najmniejszej ilości zastosowanych czynników produkcji - reguła minimalnych kosztów oraz takie postępowanie dla którego z danego zasobu czynników produkcji wytwarzamy maksymalny efekt produkcyjny – reguła maksymalnej wydajności.

### IV Analiza rynku

*Gospodarka naturalna* oznacza, że producent wytwarza produkty na potrzeby swoje i swojej rodziny. *Gospodarka towarowa* oznacza taką sytuację, w której celem produkcji jest

wytworzenie produktów i usług na sprzedaż bądź wymianę. Podstawowe przesłanki gospodarki powstania gospodarki towarowej to *specjalizacja* zwiększająca wydajność pracy tak, że bezpośredni wytwórca produkuje na potrzeby swoje i innych konsumentów oraz *wyodrębnienie prywatnej własności* czynników produkcji. Te dwie przesłanki są warunkami koniecznymi i wystarczającymi powstania wymiany towarowej, tj. rynku.

*Rynek* to ogół transakcji kupna i sprzedaży towarów, dokonujących się dobrowolnie i ciągle, w wyniku których określone zostają ceny oraz ilości kupowanych i sprzedawanych dóbr. Rynek koordynuje działalność podmiotów gospodarczych za pomocą *mechanizmu rynkowego*. Rynek za pośrednictwem cen dostarcza producentom i nabywcom informacji *co? ile? jak produkować? I dla kogo produkować?*

## V Rynek

W potocznym rozumieniu pojęcie **rynek** oznacza miejsce, gdzie dokonywane są transakcje kupna i sprzedaży i (bądź) wymiany. Może to być targ odbywający się w każdy wtorek tygodnia w małym miasteczku o charakterze gminnym, może to być hala aukcyjna lub dziedzina działalności gospodarczej. Rynek może być także traktowany jako proces, w ramach którego kupujący i sprzedający określają jaki towar mają zamiar kupić lub sprzedać i na jakich warunkach. Rynek zatem, w sensie czynnościowym oznacza proces, w ramach którego kupujący i sprzedający określają ceny oraz ilość towarów, jakie będą kupione i sprzedane. Rynek składa się z ludzi, konsumentów (kupujących) i przedsiębiorców (sprzedających), próbujących kupić i sprzedać na najlepszych z możliwych warunkach. Przez ciągły proces wymiany przechodzą oni (kupujący i sprzedający) od niepełnej znajomości potrzeb innych do znacznie pełniejszej wiedzy ile może zostać kupione i sprzedane i po jakiej cenie. Rynek zatem jest ciągłym procesem wymiany informacji i wymiany dóbr i usług

Podstawowe elementy rynku to;

- Popyt
- Podaż i
- Cena.

**Popyt** /efektywny/ to ilościowe zapotrzebowanie na dany towar, w danym miejscu, czasie i przy danej cenie.

**Podaż** to towar oferowany do sprzedaży w danym miejscu, czasie i przy danej cenie.

**Cena** to wyrażona w pieniądzu wartość wymienna danego towaru.



Popyt jest funkcją wielu zmiennych. Są to:

Czynniki związane z rynkiem:

- wielkość dochodów nabywcy
- cena towaru:
  - ceny substytutów,
  - ceny dóbr komplementarnych
  - przewidywania co do kształtowania się cen w przyszłości,
  - antycypacja popytu, czyli wyprzedzanie faktycznego popytu (np. wykupywanie towaru przed zapowiedzianą podwyżką, tak jak to miało miejsce w Polsce przed akcesją Polski do Unii Europejskiej),
- nie związane z rynkiem (pozarynkowe):
  - preferencje konsumentów:
    - gusty konsumentów,
    - upodobania i przyzwyczajenia,
  - moda,
  - czynniki demograficzne:
    - liczba ludności,
    - struktura wiekowa konsumentów,
    - struktura płciowa konsumentów,
    - stan cywilny,
    - poziom wykształcenia,
    - wyznanie,
  - warunki geograficzne
  - warunki klimatyczne,
  - pora roku,
  - poziom zamożności,
  - sytuacja gospodarcza,
- sytuacja polityczna. *Rynek to ogół transakcji kupna i sprzedaży towarów, dokonujących się dobrowolnie i ciągle, w wyniku których określone zostają ceny oraz ilości kupowanych i sprzedawanych dóbr. Rynek koordynuje działalność podmiotów gospodarczych za pomocą mechanizmu rynkowego. Rynek za pośrednictwem cen dostarcza producentom i nabywcom informacji co? ile? jak produkować? I dla kogo produkować?*

*Popyt jest to zapotrzebowanie na dane dobro – ilość – w danym miejscu i czasie i przy danej cenie. Ponieważ popyt jest funkcją wielu zmiennych, musimy założyć, że inne czynniki, z wyjątkiem ceny, nie wpływają na popyt.*

Na popyt oprócz ceny danego- dobra wpływają ceny dóbr substytucyjnych i komplementarnych. Ponadto wielkość popytu określają: dochód nabywcy, moda, gusty konsumenta i wiele innych czynników o charakterze jakościowym.



*Dobra substytucyjne* to dobra zaspokajające konkretną potrzebę konsumenta w sposób podobny do sposobu w jaki to czyni dobro podstawowe. Dobrami substytucyjnymi są: chleb i ziemniaki, benzyna i gaz jako paliwo do samochodów, cukier i słodziki.

*Dobra komplementarne* to dobra uzupełniające się w realizacji pewnych funkcji użytkowych. Są to m.inn benzyna i samochód, herbata i cukier, komputer i drukarka itd.

Zależność popytu na dane dobro od ceny jest następująca: *im wyższa cena tym niższy popyt*. Od tej zasady są wyjątki. Wzrostowi cen ropy naftowej towarzyszy wzrost popytu. Kupujący ropę naftową uważają, że ten wzrost będzie trwał przez pewien czas i zdążą oni zrealizować zyski wynikające ze wzrostu cen. Jest to popyt spekulacyjny. Graficznym obrazem zależności popytu od ceny jest krzywa popytu. Zmiana ceny powoduje przesuwanie się po krzywej popytu. Wzrost dochodu powoduje wzrost popytu przy tej samej cenie. Graficznie oznacza to przesunięcie się całej krzywej popytu.

*Podaż* jest to ilość dobra oferowanego na rynku do sprzedaży w danym czasie, rynku i przy określonej cenie. Ponieważ podaż, tak jak popyt, jest funkcją wielu zmiennych, podaż danego dobra rośnie jeśli jego cena wzrasta, przy założeniu, że pozostałe czynniki poza ceną pozostają niezmiennione. Do pozostałych czynników wpływających na wielkość podaży należą poziom techniki i organizacji procesu wytwarzania oraz ceny czynników produkcji. Generalnie jest tak, że im większy zysk tym większa produkcja.

Funkcja podaży jest rosnącą funkcją ceny i wobec tego zmiana ceny danego dobra powoduje przesuwanie się, w kierunku wyższych wartości, wzdłuż krzywej podaży.

*Równowaga rynkowa*. Równowagą rynkową na rynku na dane dobro jest punkt przecięcia się krzywej popytu z krzywą podaży. Wyznacza on cenę, przy której ilość nabyta dobra będzie równa ilości przeznaczanej do sprzedaży. Kształtowanie się równowagi rynkowej według A.Marshalla wynika z faktu, że jeśli cena rynkowa danego dobra będzie większa od ceny równowagi to producenci będą produkować więcej. Większy jest bowiem ich zysk. Jeśli zaś cena będzie niższa od ceny równowagi producenci będą produkować mniej. Mniejszy bowiem będzie ich zysk lub nawet wygenerują stratę. Konsumenty będą postępować odwrotnie, wyższej cenie będzie towarzyszył spadek popytu a niższej jego wzrost. Rynek będzie powracał do punktu równowagi, gdzie korzyści sprzedawców i nabywców będą wyrównywane.

*Model pajęczyny*. Zmiana czynników pozacenowych, takich jak dochody konsumentów, technologia wytwarzania itp. powodują wytrącenie rynku ze stanu równowagi. Mechanizm opisany powyżej powoduje stabilizację rynku, ale przy innym poziomie ceny. Podstawowymi założeniami modelu są:

- a/ konsumenci reagują natychmiast na zmianę sytuacji rynkowej,
- b/ sprzedawcy reagują z opóźnieniem na zmianę sytuacji rynkowej.



W efekcie wahań cen i ilości towarów na rynku powstaje obraz pajęczyny. Wahania te mogą być:

- oscylacje tłumione – rynek powraca do stanu równowagi
- oscylacje stałe – wahania na rynku mają stałą amplitudę i są ciągłe
- oscylacje wybuchowe – amplituda wahań rośnie i rynek jest niestabilny.

Rynek jest stabilny jeśli popyt słabiej reaguje na zmianę ceny niż podaż. W Polsce przykładem niestabilnego rynku jest rynek płodów rolnych.

*Elastyczność podaży i elastyczność popytu.* Elastyczność mierzy wpływ reakcji zmiennej zależnej na zmienną niezależną. Jeśli mierzymy tzw. cenową elastyczność łukową to odpowiada ona na pytanie o ile procent zmieni się zmienna zależna /popyt/ jeśli zmienna niezależna zmieni się o 1%.

Wyróżniamy trzy podstawowe elastyczności popytu:

- Elastyczność cenową – informuje ona jak zmieni się popyt jeśli zmieni się cena danego dobra i przybiera wartości od  $-\infty$  do  $+\infty$ .
- Elastyczność mieszaną – informuje ona o wpływie zmian ceny dóbr substytucyjnych i komplementarnych na nabywaną ilość danego dobra i przyjmuje wartości od  $-\infty$  do  $+\infty$ .
- Elastyczność dochodową – informuje ona o wpływie zmiany dochodu nabywcy na ilość nabywanego dobra i ma wartość od  $-\infty$  do  $+\infty$ .

W przypadku cenowej elastyczności popytu nie stosuje się wartości ujemnych ze względów praktycznych. Łatwiejsze do interpretacji są wartości dodatnie współczynnika elastyczności.

*Współczynnik elastyczności popytu.* Jest to stosunek względnej zmiany popytu do względnej zmiany czynnika tą zmianę wywołującego.

$E = \Delta d/d : \Delta x/x$  gdzie :  $\Delta d$  - oznacza zmianę popytu,

$\Delta x$  - oznacza zmianę czynnika wpływającego na popyt,

$d$  - oznacza wielkość popytu przed zmianą czynnika,

$x$  - oznacza wielkość czynnika przed zmianą.

*Relacja między cenową elastycznością popytu a wartością przychodów producenta.*



Głównym czynnikiem określającym wielkość popytu jest cena. Cenowa elastyczność popytu zależy od rodzaju dóbr, istnienia substytutów danego dobra, znaczeniu dobra dla konsumenta i poziomu ceny towaru.

Popyt jest sztywny na dobra niezbędne, które nie mają bliskich substytutów i udział procentowy wydatków na te dobra w naszych dochodach jest znikomy. Przykładem takich dóbr są: sól, cukier, drobne artykuły piśmiennicze/ długopisy, zeszyty itp./ Współczynnik cenowej elastyczności popytu na takie dobra = 0. Oznacza to, że wzrost i spadek ceny takich dóbr nie wpływają na poziom zakupów/ popytu/.

Popyt na podstawowe dobra żywnościowe takie jak chleb, mięso, cebula itp. jest mało wrażliwy- nieelastyczny.. Oznacza to, że wzrost ceny takiego produktu powoduje mniej niż proporcjonalny spadek popytu. Wartość sprzedaży / iloczyn ceny i wielkości sprzedaży/ po podniesieniu ceny będzie większy niż przed podniesieniem ceny. Producentowi „opłaca się” zatem podnoszenie cen.

W przypadku popytu na mieszkania popyt jest, generalnie, nieelastyczny. Posiadanie mieszkania zaspokaja podstawowe, biologiczne potrzeby człowieka. Z tego względu rodziny podejmujące decyzję zakupu mieszkania zaciągają kredyt co dzieje się kosztem wielu wyrzeczeń w przyszłości.

Kolejną grupą produktów konsumpcyjnych są towary, w przypadku których wartość popytu popyt reaguje odwrotnie proporcjonalnie do wzrostu ceny. Należą do nich takie produkty jak żywność o wysokiej jakości, odzież o średnim poziomie cen, itp. W tym przypadku 10% wzrostowi ceny towarzyszy 10% spadek ilości sprzedawanych produktów. Wartość sprzedaży jest zatem taka sama przed i po podniesieniu ceny.

Produktami luksusowymi nazywamy te, na które popyt jest wysoko elastyczny. W tym przypadku wzrostowi cen o 10% towarzyszy spadek popytu o więcej niż 10%. Oznacza to, że wartość sprzedaży po podwyżce cen jest mniejsza niż przed podwyżką. W przypadku nieruchomości mieszkaniowych powyższe zjawisko dotyczy ponadstandardowych mieszkań i domów.

*Elastyczność podaży* jest to względna zmiana podaży wywołana zmianą czynnika określającego podaż / np. ceny/. Wrażliwość zmian podaży na czynniki ją określające mierzymy współczynnikiem elastyczności, który ma taką samą konstrukcję algebraiczną jak współczynnik E, przy czym zmienną niezależną jest podaż a litera x oznacza czynnik powodujący zmiany podaży.

Elastyczność cenowa podaży zależy od rodzaju towaru oraz od czasu obserwowanej podaży. Bogactwa naturalne, ziemia charakteryzują się doskonałą nieelastycznością – należy ponieść znaczne nakłady inwestycyjne i musi minąć pewien okres aby rozbudować zdolności

produkcyjne zwiększające podaż. Wzrost podaży mieszkań i budownictwa jednorodzinnego w odpowiedzi na wzrost ich cen też wymaga wielu działań i upływu czasu.

Zupełnie inna jest sytuacja na rynku płodów rolnych, w szczególności warzyw. Elastyczność cenowa podaży płodów rolnych/ zboża, warzyw/ jest w Polsce wysoka; - znacznie większa niż w Europie Zachodniej, co wynika z faktu mniejszej specjalizacji polskiego rolnictwa i większej jego elastyczności. Generalnie elastyczność podaży nieruchomości w okresie bardzo krótkim jest stała i wynosi 0, w okresie krótkim jest nieco większa, natomiast w okresie długim jest znacznie większa. Wynika bowiem z możliwości rozbudowy zdolności produkcyjnych a w przypadku nieruchomości, działań organizacyjno - prawnych umożliwiających rozpoczęcie i realizację inwestycji.

*Zastosowanie prawa popytu i podaży w polityce gospodarczej.* Wiedza o prawach rynku może być przydatna producentom przy określaniu polityki cenowej własnych produktów. Znając charakter elastyczności cenowej na produkowane przez siebie wyroby określają poziom ich cen tak, aby maksymalizować wartość sprzedaży.

Również państwo korzysta z wiedzy dotyczącej teorii rynku aby korzystać z mechanizmu działania prawa popytu i podaży. Państwo wpływa na mechanizm rynkowy poprzez regulację cen i redystrybucję dochodów. W okresie przed 1989 rokiem państwo decydowało o poziomie cen, z reguły w ten sposób, że były one określone poniżej poziomu cen równowagi, co zwiększało popyt i powodowało niedobory;- nie było bowiem mechanizmu rynkowego sterującego poziomem podaży. Aby ograniczać niedobory państwo stosowało przymus, wprowadzało reglamentację/ kartki/ i ingerowało w ceny czynników produkcji.

Po 1989 roku wprowadzono liberalizację cen, co spowodowało w krótkim czasie ich znaczny wzrost i ograniczenie niedoborów kosztem ograniczenia konsumpcji. Po stronie producentów liberalizacja cen uruchomiła poprawę efektywności produkcji i motywację do wzrostu produkcji. W krótkim czasie mechanizm prawa popytu i podaży doprowadził do poprawy sytuacji na wszystkich rynkach środków konsumpcji, zniknęły niedobory i niepotrzebna była reglamentacja sprzedaży i zniknął czarny rynek.

*Regulacja rynku przez państwo.* Współczesne państwo reguluje zwykle rynek rolny, rynki zbrojeniowe i rynek pracy. Państwo może wpływać na rynek i poziom cen poprzez zamówienia rządowe, wymagane zapasy, dotacje i podatki. Ponadto państwo może wpływać na ceny poprzez ustalanie ich minimalnej i maksymalnej wysokości.

Szczególnie rynki rolne UE, USA i Japonii są bardzo silnie regulowane. Najczęstsze stosowane formy regulacji to ochrona rynków wewnętrznych poprzez bariery importowe, gwarantowane ceny produktów rolnych, ograniczenia podaży. Gwarantowane ceny minimalne produktów rolnych mają zapewnić producentom poziom dochodów umożliwiający inwestycje. Prowadzi to często do nadmiaru podaży/ przysłowiowe góry masła w UE/. Ustalanie cen maksymalnych ma umożliwić nabywcom dostęp do wybranych dóbr i usług.

Ma to również negatywne konsekwencje ponieważ zmniejszają się rozmiary produkcji a jakość produktów obniża się.

Przyczyny jakie za tym stoją mają charakter ekonomiczny i polityczny. Podstawowym celem polityki rolnej UE jest zapewnienie miejsc pracy i dochodów producentów rolnych, którzy mogliby nie wytrzymać konkurencji z tanimi producentami z krajów mniej rozwiniętych gospodarczo. Efektami wpływania przez państwo na poziom cen jest zwiększenie dostępu przez konsumentów do poszczególnych dóbr i usług oraz struktura inwestycji w poszczególnych branżach.

W skali międzynarodowej regulacja rynków rolnych w najbardziej rozwiniętych krajach świata prowadzi do nadprodukcji w krajach produkujących drogo i niedostatecznej produkcji w krajach produkujących tanio. Ma to wpływ na całokształt życia społecznego biednych krajów Afryki, Azji i Ameryki Płd. Problemowi temu poświęcone są kolejne Rundy negocjacji Światowej Organizacji Handlu./WTO/.

Oddziaływanie państwa na rynek nieruchomości może przybierać różne formy. Rynek ziemi rolnej w Polsce jest silnie regulowany przez państwo z przyczyn politycznych. Dostęp inwestorów z zagranicy do tego rynku jest ograniczony. Z mocy prawa uprzywilejowany dostęp mają natomiast polscy rolnicy. Państwo również wpływa na rynek nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych poprzez decyzje organizacyjno - prawne. Skomplikowane i niejasne prawo oraz opieszałość urzędników to najczęściej wymieniane przez deweloperów ograniczenia rozwoju rynku nieruchomości w Polsce.

## **V. Modele konkurencji.**

*Konkurencja doskonała.* Modele konkurencji dotyczą *gałęzi*, która jest zbiorem przedsiębiorstw wytwarzających ten sam produkt. Gałęzią są na przykład przemysł obuwniczy, przemysł usług bankowych, przemysł samochodów osobowych itd. Wielkość produkcji gałęzi, to suma produkcji wszystkich przedsiębiorstw. Modele konkurencji zależą od struktury rynku, czyli od wielkości i liczby przedsiębiorstw produkujących w danej gałęzi.

Rynek *doskonale konkurencyjny* ma miejsce wtedy, gdy sprzedający, a także kupujący uważają, że ich indywidualne decyzje dotyczące kupna i sprzedaży nie wpływają na poziom ceny rynkowej. Cena jest *datą* i nie zależy od decyzji pojedynczego sprzedającego i kupującego. Dzieje się tak wtedy, gdy;

- sprzedawców i nabywców na rynku jest wielu,
- produkt jest jednorodny,
- panuje swoboda wejścia i wyjścia z rynku,
- nabywca i sprzedawca ma pełny dostęp do informacji, czyli rynek jest doskonale przejrzysty,
- państwo jest bierne,
- produkt i czynniki produkcji są doskonale podzielne.



W tej sytuacji producent nie ma możliwości wpływu na cenę, i dlatego określamy go „price taker”. Sytuacja nabywcy jest podobna. Ponieważ produkty są jednorodne a konsument ma doskonały przegląd rynku wybiera zatem cenę najniższą. Producent, który chciałby sprzedać produkt lub usługę po cenie wyższej niż sąsiad nie znalazłby nabywcy. Natomiast producent oferujący towar po cenie niższej niż sąsiad sprzedaje wszystkie swoje produkty w pierwszej kolejności. Popyt na produkty firmy jest zatem doskonale elastyczny i funkcja popytu na towary sprzedawane przez daną firmę jest prostą poziomą. Przedsiębiorstwa konkurują ze sobą obniżając ceny i obniżając koszty. Rynki doskonale konkurencyjne w praktyce nie istnieją ale pewne gałęzie mają cechy zbliżone do modelu konkurencji doskonałej. Są to na przykład niektóre polskie rynki rolne. Sprzedaż na targu rolnym owoców i warzyw w szczycie sezonu letniego umożliwia kontakt wielu sprzedawców i wielu kupujących. Produkty są w miarę jednorodne a sprzedający i kupujący nie sądzą, aby ich działania miały wpływ na poziom ceny.

Sprzedający mogą próbować wpłynąć na poziom ceny wcześniej umawiając się co do ich wysokości. Przy bardzo dużej liczbie sprzedających jest to niemożliwe. Zbyt wysoki byłby koszt zorganizowania się. Ile spotkań musiałyby się odbyć aby mogła nastąpić zмова cenowa. Nawet jeśli wspólna wysoka cena byłaby uzgodniona pierwszy, który wyłamałby się i obniżył cenę osiągnąłby znaczne korzyści. Ponadto, ustalona i realizowana wysoka cena towaru generowałaby wysokie zyski a to przyciągnęłoby do gałęzi nowe przedsiębiorstwa, powodując zwiększenie podaży i obniżkę ceny. Jeśli działając w warunkach doskonałej konkurencji przedsiębiorstwa ponoszą straty, niektóre z nich zbankrutują, przez co spadnie wielkość podaży i wzrosną ceny, co pozwoli przetrwać pozostałym przedsiębiorstwom.

*Monopol / konkurencja monopolowa/*. Przedsiębiorstwo działające w warunkach konkurencji doskonałej jest za małe, aby mieć wpływ na podaż całej gałęzi. Po cenie rynkowej może sprzedać wszystkie swoje towary. W przypadku monopolu, monopolista jest jedynym dostawcą produktu wytwarzanego w danej gałęzi. Przedsiębiorstwo równa się gałąź produkcji. Monopol może mieć charakter:

1. prawny,
2. naturalny,
3. techniczny/technologiczny/,
4. infrastrukturalny.

*Prawny charakter* monopolu nadany jest z mocy prawa; - jedyną instytucją w Polsce mającą prawo do emisji pieniądza jest Narodowy Bank Polski.

*Monopol naturalny* najczęściej dotyczy surowców, ziemi lub produktów o charakterze rolniczym/ szampan, ropa arabska lekka/. *Monopol techniczny* ma charakter przejściowy i



wynika z faktu, że dane przedsiębiorstwo osiągnęło przewagę techniczną nad rywalami i przez pewien okres – do momentu, gdy rywale nie skopiują jego technologii – może korzystać z wyjątkowej pozycji na rynku.

*Monopol infrastrukturalny* związany jest najczęściej ze świadczeniem usług. Mieszkańcy dużego osiedla mieszkaniowego otrzymujący ciepło z elektrociepłowni za pomocą jednej rury nie mają możliwości wyboru innego źródła zasilania. Muszą więc akceptować wysokie ceny narzucane przez jednego dostawcę. Taka sama jest sytuacja nabywców korzystających ze scentralizowanych ujęć wody, energii elektrycznej, gazu itp.

*Czysty monopol* ma następujące właściwości:

- na rynku znajduje się jeden kupujący lub sprzedający,
- monopol nie ma żadnych preferencji,
- istnieje doskonała informacja/rynek jest w pełni przejrzysty/,
- nie istnieje konkurencja.

Monopol niedyskryminujący oznacza, że ma on żadnych preferencji dotyczących kupującego/ lub sprzedającego/. Pełna informacja dotycząca rynku oznacza, że dostawca zna przebieg krzywej popytu a kupujący ma pełną informację o cenach. Monopol czysty oznacza, że produkt nie ma bliskich substytutów i w sytuacji gdy jest on jedynym dostawcą **nie istnieje konkurencja**.

W monopolu jedynym zjawiskiem, którego musi obawiać się dostawca jest fakt, że chcąc sprzedać więcej swoich towarów należy obniżyć cenę, aby dotrzeć do nowych mniej zamożnych odbiorców. Ponieważ produkt jest jednorodny/ homogeniczny/ cena dla bogatszych odbiorców też musi się obniżyć. W efekcie dostawca musi rozważyć czy opłacalna jest sprzedaż większej ilości produktów po niższej cenie, czy też mniejszej ilości produktów po wyższej cenie. Ta analiza powinna być wzbogacona analizą kosztów produkcji.

*Monopol różnicujący ceny*. Przyjęcie założenia, że wszyscy nabywcy płacą tą samą cenę za jednorodny produkt nie zawsze musi być realizowane w praktyce. W konkurencji doskonałej homogeniczny produkt dostarczany jest przez wielu dostawców i wobec tego pobieranie wyższych cen przez rywalizujące przedsiębiorstwo jest niemożliwe. W monopolu monopolista może ustalić odmienne cele dla różnych klientów. Jest to bardzo prawdopodobne, gdy możemy zidentyfikować klientów, których krzywe popytu różnią się od siebie.

Zjawisko to można zobrazować rynkiem usług pasażerskich przewozów lotniczych. W większości samolotów mamy dwie klasy biletów: klasa business i klasa turystyczna. Bilety sprzedawane w tej pierwszej są drogie, natomiast w klasie turystycznej znacznie tańsze. Jakość świadczonej usługi przelotu dla obu klas nie różni się tak aby uzasadnione było tak znaczne zróżnicowanie cen.



Czym różnią się klienci kupujący bilety? Przyczyną jest różna elastyczność popytu na usługę. Załóżmy, że jest to samolot z Warszawy do Mediolanu odlatujący w piątek po południu. Jedną grupę pasażerów stanowią Włosi pracujący w Polsce i chcący spędzić weekend w swoim kraju. Dla tej grupy pasażerów krzywa popytu na usługę jest stroma /popyt jest sztywny, nieelastyczny/. Linia lotnicza może pobierać wysoką cenę. Cena będzie tym wyższa im niższa jest konkurencja między przewoźnikami na tej trasie w piątek po południu. Jeśli wszystkie miejsca w samolocie nie zostaną zajęte można je będzie sprzedać klientom, którzy chcą zwiedzić Włochy, ale po znacznie niższej cenie. Jest tak dlatego, że krzywa popytu potencjalnego turysty jest bardziej płaska niż krzywa businessmena. Nie musi on lecieć do Włoch tą linią lotniczą w piątek po południu. Aby wybrał ten lot cena musi być porównywalna z innymi cenami w każdym dniu tygodnia.

Podobna sytuacja wystąpi w przypadku komercyjnych usług medycznych. Lekarze mogą pobierać wysokie opłaty od zamożnych klientów a znacznie niższe od mniej zamożnych. W przypadku usług pasażerskiego transportu kolejowego do Londynu w godzinach porannych ceny biletów są znacznie wyższe od cen biletów sprzedawanych dla osób jeżdżących po zakupy w środku dnia. Pierwsza grupa klientów musi dotrzeć do pracy rano o określonej godzinie i ich popyt na usługę jest sztywny. Druga grupa klientów może ale nie musi przyjechać do Londynu na zakupy i pora dnia jest dowolna. Ich popyt na usługę jest bardziej elastyczny.

Jak widzimy proces różnicowania cen dotyczy usług które muszą być skonsumowane od razu i nie mogą być magazynowane w celu odsprzedaży.

*Konkurencja na rynkach światowych.* Jeśli określony produkt lub usługa jest przedmiotem handlu międzynarodowego, jego cena na rynku krajowym jest zależna od ceny w innych krajach. Jeśli nie występują przeszkody w handlu, a koszty transportu są nieistotne, *prawo jednej ceny* powoduje, że cena określonego produktu będzie jednakowa na całym świecie. Brak przeszkód w handlu międzynarodowym powodowałby sytuację, że sprzedawcy chcieliby zawsze sprzedawać tam, gdzie ceny są najwyższe, a nabywcy kupować na rynku, gdzie ceny są najniższe. Dzisiaj w Polsce ceny podobnych samochodów są znacznie wyższe niż w Stanach Zjednoczonych Ameryki. W konsekwencji Polacy podróżują do USA, kupują tam samochód i sprowadzają go do Polski. W rzeczywistości koszty transportu i bariery w handlu zagranicznym /taryfowe i pozataryfowe/ prowadzą do powstania międzynarodowych różnic cen towarów. Jeśli jednak cła, podatki pobierane przy imporcie nie są nadmierne konkurencja spowoduje, że ceny tych samych dóbr w różnych krajach będą od siebie zależne i będą się zmieniać w tych samych kierunkach.

*Konkurencja monopolistyczna.* Najczęściej występującą w praktyce strukturą rynku jest konkurencja monopolistyczna. Przypomina ona konkurencję doskonałą w tym sensie, że po stronie nabywców i sprzedawców występuje wiele małych podmiotów. Podstawowe założenia tej formy konkurencji są następujące:





- nabywców i sprzedawców na rynku jest wielu,
- w długim okresie czasu nie ma barier wejścia i wyjścia z rynku,
- produkt jest zróżnicowany,
- wpływ na cenę jest ograniczony.

Przedsiębiorstwa uczestniczące w konkurencji monopolistycznej w odróżnieniu od przedsiębiorstwa znajdującego się w modelu konkurencji doskonałej ma malejącą krzywą popytu. Oznacza to, że obniżając i podnosząc ceny ma możliwość wpływania na nabywców. Jednakże poprzez różnicowanie produktu, czy usługi usztywnia w pewnym zakresie popyt przez co jej wyroby nie mają doskonałych substytutów i przedsiębiorstwo może podnieść nieco cenę nie obawiając się duże odpływu nabywców.

Niewielkie bariery wejścia wynikają z faktu, że w tym modelu rynku /konkurencji/ nie występuje zjawisko *ekonomiki skali*. Duże przedsiębiorstwo nie ma istotnie mniejszych kosztów jednostkowych niż przedsiębiorstwo małe. Przykładem tego typu zjawiska jest mały sklep osiedlowy, który ma ceny wyższe niż supermarket. Przyczyną tego jest lokalizacja sklepu. Klienci kupują w nim niewielkie ilości uzupełniających towarów nie kierując się w tym wypadku ceną tak, jak ma to miejsce w przypadku zakupu w supermarkecie. Najczęściej konkurencja monopolistyczna występuje na rynku usług takich jak naprawa samochodów, remonty mieszkań i domów, usługi fryzjerskie i zdrowotne, restauracje, itp. Pewna sztywność popytu w przypadku tych usług wynika z przywiązania klienta do marki, wygody lub przyzwyczajień.

Rynek nieruchomości jest typowym rynkiem, na którym występuje konkurencja monopolistyczna. Podstawową przyczyną tego faktu jest to, że rynek ten ma charakter lokalny. Nie ma dwóch podobnych nieruchomości, nawet jeśli są to mieszkania w tym samym bloku. Również różni nabywcy oceniają konkretną nieruchomość z punktu widzenia swoich potrzeb. Z tego względu, jak również z tego powodu, że zakup nieruchomości wiąże się z dużymi wydatkami rynek ten to typowy obszar konkurencji monopolistycznej.

*Konkurencja oligopolistyczna.* Konkurencja doskonała i monopolistyczna zakłada, że w gałęzi istnieje wiele przedsiębiorstw i w związku z tym nie muszą przejmować się wpływem swoich decyzji na działania innych przedsiębiorstw. W *oligopolu* jest inaczej. W gałęzi znajduje się od kilku /najmniej dwóch – duopol/ do kilkunastu przedsiębiorstw. Dlatego każdy uczestnik rynku musi uwzględnić wpływ swoich decyzji na decyzję konkurenta. Przypadek poprzednio omawianej zmonopolizowanej linii lotniczej jest w zasadzie przypadkiem oligopolu. Na rynku pasażerskich przewozów lotniczych jest od kilka do kilkunastu linii lotniczych konkurujących między sobą. Podstawowe cechy rynku oligopolistycznego to:

- dostawców jest niewielu a odbiorców wielu,
- wpływ dostawców na cenę jest istotny,





- bariery wejścia i wyjścia z branży są duże.

Przykładów tego typu rynków jest wiele. Globalne oligopole występują w takich gałęziach jak wydobywanie i przetwórstwo ropy naftowej, produkcja samochodów, produkcja opon samochodowych, dostawa oprogramowania komputerowego.

Przykładem oligopolu działającego w Polsce jest telefonia komórkowa, produkcja i dostawy węgla do elektrowni zawodowych.

Przykładem sytuacji oligopolistycznej na rynku nieruchomości może być lokalizacja supermarketu na obszarze centrum miasta/ Lublin - Plaza/ lub na terenie dużego osiedla mieszkaniowego/ Leclerc - Zana/. Brak możliwości budowy w pobliżu konkurencyjnego marketu dużej sieci oznacza sytuację monopolistyczną, która wywołuje pewną sztywność cen produktów oferowanych przez przedsiębiorstwo. Powyższa sytuacja może występować także w przypadku innych nieruchomości komercyjnych. Inne mogą być tylko przyczyny pozycji oligopolistycznej

Oligopol może być symetryczny i asymetryczny. Oligopol symetryczny ma miejsce wtedy, gdy rozmiary firm znajdujących się w gałęzi są podobne. Przy takiej strukturze rynku rzadko dochodzi między firmami do konkurencji cenowej. W przypadku oligopolu asymetrycznego konkurencja/ wojna / cenowa jest bardziej prawdopodobna ponieważ jedno z przedsiębiorstw dominuje nad pozostałymi wielkością udziału w rynku i wobec tego może istnieć pokusa zwiększenia tego udziału poprzez wyparcie z rynku konkurenta w wyniku istotnej obniżki cen.

Oligopol może dostarczać zróżnicowaną produkcję lub produkcję jednorodną. Przykładem oligopolu dostarczających produkt jednorodny są oligopole surowcowe. Oligopol zróżnicowany to przemysł samochodowy.

Podstawowe cechy różnych typów konkurencji zebrane są w poniższej tabeli:

Cechy	Konkurencja doskonała	Konkurencja niedoskonała		
		Konkurencja monopolistyczna	oligopol	monopol
Liczba dostawców	Bardzo dużo	Wielu	Kilku	Jedna
Wpływ na	Brak	Pewien, ale ograniczony	Średni	Znaczny







cenę				
Bariery wejścia	Brak	Bardzo niewielkie, nieistotne w długim okresie	Istotne bariery wejścia	Pełne
Przykład	Niektóre rynki rolne	Restauracja, preferowany dentysta	Samochody	metro

Podstawowa cecha konkurencji oligopolistycznej jest współzależność dostawców. Istotne zwiększenie wielkości produkcji przez jedną firmę i próba umieszczenia jej na rynku musi wiązać się z obniżką cen i utratą udziału w rynku przez inne przedsiębiorstwa znajdujące się w gałęzi. Wywoła to reakcje pozostałych firm znajdujących się w branży. Też obniżą ceny. W efekcie ogólny poziom cen w gałęzi obniży się, udziały w rynku rywali pozostaną bez zmiany, a zyski przy nowej niższej cenie mogą być mniejsze. Obniżka cen jednej firmy, bez uzgodnienia z pozostałymi może wywołać kolejne obniżki cen konkurentów i prowadzić do wojny cenowej/ konkurencji przecinającej gardło – cut throat competition/. Zwiększenie natomiast ceny przez przedsiębiorstwo X, jeśli konkurenci tego nie zrobią powoduje zanik popytu na produkty przedsiębiorstwa X. Dlatego też podstawą konkurencji w oligopolu jest porozumienie monopolistyczne/ zмова/. *Jest ona jawnym albo tajnym porozumieniem między funkcjonującymi firmami w celu uniknięcia wzajemnej konkurencji.*

Korzyści ze zmony są znaczne. Zmawiając się przedsiębiorstwa działają tak jakby w gałęzi działało jedno przedsiębiorstwo. Wszystkie podnoszą ceny jeśli jest to korzystne dla całej branży i każdego z nich, oraz obniżają ceny jeśli z kalkulacji wynika, że jest to korzystne dla całej branży. Takie porozumienia nazywane jest *kartelem*. Najbardziej znanym kartelem jest OPEC, czyli Organizacja Państw Eksporterów Ropy Naftowej. Kartele mogą być legalne i nielegalne. Dzisiaj, najczęściej tego typu zmony monopolistyczne są nielegalne i ścigane z mocy prawa. Nie oznacza to jedna, że nie mają one miejsca. Na wielu rynkach działają one na szkodę odbiorców ale trudno jest udowodnić ich istnienie.

## PODSTAWOWE ZASADY PRAWA PRACY

### PRAWO DO PRACY

Każdy ma prawo do swobodnie wybranej pracy. Nikomu, z wyjątkiem przypadków określonych w ustawie, nie można zabronić wykonywania zawodu. [Art. 10. § 1]

### WOLNOŚĆ PRACY

Nawiązanie stosunku pracy oraz ustalenie warunków pracy i płacy, bez względu na podstawę prawną tego stosunku, wymaga zgodnego oświadczenia woli pracodawcy i pracownika. [Art. 11]





## POSZANOWANIE GODNOŚCI

Pracodawca jest obowiązany szanować godność i inne dobra osobiste pracownika. [Art. 11<sup>1</sup>]

## ZASADA RÓWNOŚCI

Pracownicy mają równe prawa z tytułu jednakowego wypełniania takich samych obowiązków; dotyczy to w szczególności równego traktowania mężczyzn i kobiet w zatrudnieniu. [Art. 11<sup>2</sup>]

## Zakaz dyskryminacji

Jakakolwiek dyskryminacja w zatrudnieniu, bezpośrednia lub pośrednia, w szczególności ze względu na płeć, wiek, niepełnosprawność, rasę, religię, narodowość, przekonania polityczne, przynależność związkową, pochodzenie etniczne, wyznanie, orientację seksualną, a także ze względu na zatrudnienie na czas określony lub nieokreślony albo w pełnym lub w niepełnym wymiarze czasu pracy – jest niedopuszczalna. [Art. 11<sup>3</sup>]

## PRAWO DO WYNAGRODZENIA

Pracownik ma prawo do godziwego wynagrodzenia za pracę. Warunki realizacji tego prawa określają przepisy prawa pracy oraz polityka państwa w dziedzinie płac, w szczególności poprzez ustalanie minimalnego wynagrodzenia za pracę. [Art. 13]

## PRAWO DO WYPOCZYNKU

Pracownik ma prawo do wypoczynku, który zapewniają przepisy o czasie pracy, dniach wolnych od pracy oraz o urlopach wypoczynkowych. [Art. 14]

## **BHP**

Pracodawca jest obowiązany zapewnić pracownikom bezpieczne i higieniczne warunki pracy. [Art. 15]

## ZASPOKAJANIE BYTOWYCH, SOCJALNYCH I KULTURALNYCH POTRZEB PRACOWNIKÓW

Pracodawca, stosownie do możliwości i warunków, zaspokaja bytowe, socjalne i kulturalne potrzeby pracowników. [Art. 16]

## PODNOSZENIE KWALIFIKACJI

Pracodawca jest obowiązany ułatwiać pracownikom podnoszenie kwalifikacji zawodowych. [Art. 17]

## CHARAKTER NORM

Postanowienia umów o pracę oraz innych aktów, na których podstawie powstaje stosunek pracy, nie mogą być mniej korzystne dla pracownika niż przepisy prawa pracy. [Art. 18. § 1]

Postanowienia umów i aktów mniej korzystne dla pracownika niż przepisy prawa pracy są nieważne; zamiast nich stosuje się odpowiednie przepisy prawa pracy.





Postanowienia umów o pracę i innych aktów, na podstawie których powstaje stosunek pracy, naruszające zasadę równego traktowania w zatrudnieniu są nieważne. Zamiast takich postanowień stosuje się odpowiednie przepisy prawa pracy, a w razie braku takich przepisów – postanowienia te należy zastąpić odpowiednimi postanowieniami niemającymi charakteru dyskryminacyjnego. [§ 3]

Postanowienia układów zbiorowych pracy i innych opartych na ustawie porozumień zbiorowych, regulaminów oraz statutów określających prawa i obowiązki stron stosunku pracy, naruszające zasadę równego traktowania w zatrudnieniu, nie obowiązują. [Art. 9. § 4]

#### PRAWO KOALICJI

Pracownicy i pracodawcy, w celu reprezentacji i obrony swoich praw i interesów, mają prawo tworzyć organizacje i przystępować do tych organizacji. [Art. 18<sup>1</sup>. § 1]

Nie można czynić ze swego prawa użytku, który byłby sprzeczny ze społeczno-gospodarczym przeznaczeniem tego prawa lub zasadami współżycia społecznego. Takie działanie lub zaniechanie uprawnionego nie jest uważane za wykonywanie prawa i nie korzysta z ochrony.

[Art. 8 ]

#### PRAWO DO INFORMACJI

Pracodawca informuje pracownika na piśmie, nie później niż w ciągu 7 dni od dnia zawarcia umowy o pracę, o obowiązującej dobowej i tygodniowej normie czasu pracy, częstotliwości wypłaty wynagrodzenia za pracę, urlopie wypoczynkowym oraz długości okresu wypowiedzenia umowy, a jeżeli pracodawca nie ma obowiązku ustalenia regulaminu pracy – dodatkowo o porze nocnej, miejscu, terminie i czasie wypłaty wynagrodzenia oraz przyjętym sposobie potwierdzania przez pracowników przybycia i obecności w pracy oraz usprawiedliwiania nieobecności w pracy. [Art. 29. § 3]

#### RÓWNE TRAKTOWANIE W ZATRUDNIENIU

##### RÓWNE TRAKTOWANIE

Pracownicy powinni być równo traktowani w zakresie nawiązania i rozwiązania stosunku pracy, warunków zatrudnienia, awansowania oraz dostępu do szkolenia w celu podnoszenia kwalifikacji zawodowych, w szczególności bez względu na płeć, wiek, niepełnosprawność, rasę, religię, narodowość, przekonania polityczne, przynależność związkową, pochodzenie etniczne, wyznanie, orientację seksualną, a także bez względu na zatrudnienie na czas określony lub nieokreślony albo w pełnym lub w niepełnym wymiarze czasu pracy. [Art. 18<sup>3a</sup>. § 1]

Równe traktowanie w zatrudnieniu oznacza niedyskryminowanie w jakikolwiek sposób, bezpośrednio lub pośrednio. [§ 2]

**Dyskryminowanie bezpośrednie** istnieje wtedy, gdy pracownik z jednej lub z kilku przyczyn był, jest lub mógłby być traktowany w porównywalnej sytuacji mniej korzystnie niż inni pracownicy. [§ 3]





**Dyskryminowanie pośrednie** istnieje wtedy, gdy na skutek pozornie neutralnego postanowienia, zastosowanego kryterium lub podjętego działania występują dysproporcje w zakresie warunków zatrudnienia na niekorzyść wszystkich lub znacznej liczby pracowników należących do grupy wyróżnionej ze względu na jedną lub kilka przyczyn, jeżeli dysproporcje te nie mogą być uzasadnione innymi obiektywnymi powodami. [§ 4]

**Przejawem dyskryminowania** jest także:

**1) działanie polegające na zachęcaniu innej osoby do naruszania zasady równego traktowania w zatrudnieniu,**

2) zachowanie, którego celem lub skutkiem jest naruszenie godności albo poniżenie lub upokorzenie pracownika (molestowanie). [§ 5]

#### MOLESTOWANIE SEKSUALNE

Dyskryminowaniem ze względu na płeć jest także każde nieakceptowane zachowanie o charakterze seksualnym lub odnoszące się do płci pracownika, którego celem lub skutkiem jest naruszenie godności lub poniżenie albo upokorzenie pracownika; na zachowanie to mogą się składać fizyczne, werbalne lub pozawerbalne elementy. [§ 6]

#### NARUSZENIE ZASADY RÓWNEGO TRAKTOWANIA

**Za naruszenie zasady równego traktowania w zatrudnieniu uważa się różnicowanie przez pracodawcę sytuacji pracownika z jednej lub kilku przyczyn, którego skutkiem jest w szczególności:**

1) odmowa nawiązania lub rozwiązanie stosunku pracy,

2) niekorzystne ukształtowanie wynagrodzenia za pracę lub innych warunków zatrudnienia albo pominięcie przy awansowaniu lub przyznawaniu innych świadczeń związanych z pracą,

3) pominięcie przy typowaniu do udziału w szkoleniach podnoszących kwalifikacje zawodowe

– chyba że pracodawca udowodni, że kierował się obiektywnymi powodami. [Art. 18<sup>3b</sup>. § 1]

#### ODSTĘPSTWA OD ZASADY

\* Zasady równego traktowania w zatrudnieniu nie naruszają działania polegające na:

**1) niezatrudnianiu pracownika z jednej lub kilku przyczyn, jeżeli jest to uzasadnione ze względu na rodzaj pracy, warunki jej wykonywania lub wymagania zawodowe stawiane pracownikom,**

2) wypowiedzeniu pracownikowi warunków zatrudnienia w zakresie wymiaru czasu pracy, jeżeli jest to uzasadnione przyczynami niedotyczącymi pracowników,

3) stosowaniu środków, które różnicują sytuację prawną pracownika ze względu na ochronę rodzicielstwa, wiek lub niepełnosprawność pracownika,

4) ustalaniu warunków zatrudniania i zwalniania pracowników, zasad wynagradzania i awansowania oraz dostępu do szkolenia w celu podnoszenia kwalifikacji zawodowych – z uwzględnieniem kryterium stażu pracy. [Art. 18<sup>3b</sup>. § 2]





\* Nie stanowią naruszenia zasady równego traktowania w zatrudnieniu działania podejmowane przez określony czas, zmierzające do wyrównywania szans wszystkich lub znacznej liczby pracowników wyróżnionych z jednej lub kilku przyczyn określonych w art. 18<sup>3a</sup> § 1, przez zmniejszenie na korzyść takich pracowników faktycznych nierówności, w zakresie określonym w tym przepisie. [§ 3]

\* Różnicowanie pracowników ze względu na religię lub wyznanie nie stanowi naruszenia zasady równego traktowania w zatrudnieniu, jeżeli w związku z rodzajem i charakterem działalności prowadzonej w ramach kościołów i innych związków wyznaniowych, a także organizacji, których cel działania pozostaje w bezpośrednim związku z religią lub wyznaniem, religia lub wyznanie pracownika stanowi istotne, uzasadnione i usprawiedliwione wymaganie zawodowe. [§ 4]

#### *PRAWO DO JEDNAKOWEGO WYNAGRODZENIA*

Pracownicy mają prawo do jednakowego wynagrodzenia za jednakową pracę lub za pracę o jednakowej wartości. [Art. 18<sup>3c</sup>. § 1]

Wynagrodzenie to obejmuje wszystkie składniki wynagrodzenia, bez względu na ich nazwę i charakter, a także inne świadczenia związane z pracą, przyznawane pracownikom w formie pieniężnej lub w innej formie niż pieniężna. [§ 2]

Pracami o jednakowej wartości są prace, których wykonywanie wymaga od pracowników porównywalnych kwalifikacji zawodowych, potwierdzonych dokumentami przewidzianymi w odrębnych przepisach lub praktyką i doświadczeniem zawodowym, a także porównywalnej odpowiedzialności i wysiłku. [§ 3]

#### OCHRONA PRACOWNIKA

Osoba, wobec której pracodawca naruszył zasadę równego traktowania w zatrudnieniu, ma prawo do odszkodowania w wysokości nie niższej niż minimalne wynagrodzenie za pracę, ustalane na podstawie odrębnych przepisów. [Art. 18<sup>3d</sup>]

Skorzystanie przez pracownika z uprawnień przysługujących z tytułu naruszenia zasady równego traktowania w zatrudnieniu nie może stanowić przyczyny uzasadniającej wypowiedzenie przez pracodawcę stosunku pracy lub jego rozwiązanie bez wypowiedzenia. [Art. 18<sup>3e</sup>]

#### OBOWIĄZKI PRACODAWCY

##### **Art. 94. Pracodawca jest obowiązany w szczególności:**

- 1) zaznajamiać pracowników podejmujących pracę z zakresem ich obowiązków, sposobem wykonywania pracy na wyznaczonych stanowiskach oraz ich podstawowymi uprawnieniami,
- 2) organizować pracę w sposób zapewniający pełne wykorzystanie czasu pracy, jak również osiągnięcie przez pracowników, przy wykorzystaniu ich uzdolnień i kwalifikacji, wysokiej wydajności i należytej jakości pracy,



- 3) organizować pracę w sposób zapewniający zmniejszenie uciążliwości pracy, zwłaszcza pracy monotonnej i pracy w ustalonym z góry tempie,
  - 4) przeciwdziałać dyskryminacji w zatrudnieniu, w szczególności ze względu na płeć, wiek, niepełnosprawność, rasę, religię, narodowość, przekonania polityczne, przynależność związkową, pochodzenie etniczne, wyznanie, orientację seksualną, a także ze względu na zatrudnienie na czas określony lub nieokreślony albo w pełnym lub w niepełnym wymiarze czasu pracy,
  - 5) zapewniać bezpieczne i higieniczne warunki pracy oraz prowadzić systematyczne szkolenie pracowników w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy,
  - 6) terminowo i prawidłowo wypłacać wynagrodzenie,
  - 7) ułatwiać pracownikom podnoszenie kwalifikacji zawodowych,
  - 8) stwarzać pracownikom podejmującym zatrudnienie po ukończeniu szkoły prowadzącej kształcenie zawodowe lub szkoły wyższej warunki sprzyjające przystosowaniu się do należytego wykonywania pracy,
  - 9) zaspokajać w miarę posiadanych środków socjalne potrzeby pracowników,
  - 10) stosować obiektywne i sprawiedliwe kryteria oceny pracowników oraz wyników ich pracy,
  - 11) prowadzić dokumentację w sprawach związanych ze stosunkiem pracy oraz akta osobowe pracowników,
  - 12) wpływać na kształtowanie w zakładzie pracy zasad współżycia społecznego.
- Pracodawca udostępnia pracownikom tekst przepisów dotyczących równego traktowania w zatrudnieniu w formie pisemnej informacji rozpowszechnionej na terenie zakładu pracy lub zapewnia pracownikom dostęp do tych przepisów w inny sposób przyjęty u danego pracodawcy. [Art. 94<sup>1</sup>]
  - Pracodawca jest obowiązany informować pracowników w sposób przyjęty u danego pracodawcy o możliwości zatrudnienia w pełnym lub w niepełnym wymiarze czasu pracy, a pracowników zatrudnionych na czas określony – o wolnych miejscach pracy. [Art. 94<sup>2</sup>]

## MOBBING

**Pracodawca jest obowiązany przeciwdziałać mobbingowi.** [Art. 94<sup>3</sup>. § 1]

**Mobbing** oznacza działania lub zachowania dotyczące pracownika lub skierowane przeciwko pracownikowi, polegające na uporczywym i długotrwałym nękaniu lub zastraszaniu pracownika, wywołujące u niego zaniżoną ocenę przydatności zawodowej, powodujące lub mające na celu poniżenie lub ośmieszenie pracownika, izolowanie go lub wyeliminowanie z zespołu współpracowników. [§ 2]



## ZADOŚĆUCZYNIENIE

Pracownik, u którego mobbing wywołał rozstrój zdrowia, może dochodzić od pracodawcy odpowiedniej sumy tytułem zadośćuczynienia pieniężnego za doznaną krzywdę. [§ 3]

## ODSZKODOWANIE

Pracownik, który wskutek mobbingu rozwiązał umowę o pracę, ma prawo dochodzić od pracodawcy odszkodowania w wysokości nie niższej niż minimalne wynagrodzenie za pracę, ustalane na podstawie odrębnych przepisów. [§ 4]

## OŚWIADCZENIE

Oświadczenie pracownika o rozwiązaniu umowy o pracę powinno nastąpić na piśmie z podaniem przyczyny, o której mowa w § 2, uzasadniającej rozwiązanie umowy. [§ 5]

## ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZA ŁAMANIE PRAW PRACOWNIKA

Pracownik jest zależny od pracodawcy, od warunków pracy jakie mu zaproponuje. Jako słabsza strona stosunku pracy podlega zatem ochronie i przepisy przyznają mu wiele praw, których pracodawca powinien przestrzegać. Jednocześnie prawo przewiduje mechanizmy, które pozwalają na kontrolowanie tego, jak pracodawca wywiązuje się ze swoich obowiązków względem osób zatrudnionych. Kontrolę w tym zakresie sprawuje przede wszystkim Państwowa Inspekcja Pracy - wyodrębniona instytucja państwowa, posiadająca prawo kontroli przestrzegania praw pracowników i karania pracodawców, którzy te prawa naruszają.

Za działania, które wyrządzają pracownikowi szkodę majątkową lub niemajątkową, pracodawca odpowiada według ogólnych reguł prawa cywilnego. Proces cywilny jest jednak długi i kosztowny i zdecydowanie nie zapewnia pracownikom wystarczającej pewności, że pracodawca, obawiając się wytoczenia tego procesu, będzie szanował ich prawa. Dlatego niektóre z naruszeń praw pracownika są traktowane przez prawo także jako wykroczenia lub przestępstwa, za które pracodawca podlega karze. Ściganiem tych przestępstw zajmuje się Policja, dlatego pracownik nie naraża się na nieprzyjemności związane z oskarżaniem swojego pracodawcy.

Najpoważniejsze naruszenia praw pracownika są przestępstwami. Odpowiada za nie pracodawca, a właściwie osoba, która w jego imieniu dokonywała czynności, które spełniają znamiona przestępstwa. Postępowanie toczy się przed sądem karnym. Za przestępstwo odpowiada pracodawca, który :

- złośliwie lub uporczywie narusza jakiegokolwiek prawa pracownika wynikające ze stosunku pracy lub ubezpieczenia społecznego
- zgłasza nieprawdziwe dane do ubezpieczeń społecznych albo zaniedbuje zgłoszenia danych
- nie przestrzega przepisów BHP i przez to naraża życie lub zdrowie pracownika na niebezpieczeństwo.

Niektóre z naruszeń praw pracownika stanowią **wykroczenia**. Odpowiedzialność za ich popełnienie ponoszą nie tylko osoby działające umyślnie, ale też w sposób nieumyślny. Ochronie w tym trybie podlegają:

1. prawa związane z nawiązaniem i rozwiązaniem stosunku pracy (np. rozwiązanie stosunku pracy w sposób niezgodny z prawem)
2. prawo do wynagrodzenia, urlopu wypoczynkowego, określonego czasu pracy
3. prawa z zakresu ochrony pracy kobiet i młodocianych
4. prawo do bezpiecznych i higienicznych warunków pracy

Za przestępstwa przeciw prawom pracownika grozi kara grzywny, ograniczenia wolności, a nawet kara pozbawienia wolności, za wykroczenia natomiast sąd orzeka karę grzywny (do 5 000zł).





Podstawową instytucją kontrolującą przestrzeganie praw pracownika jest **Państwowa Inspekcja Pracy**. Działa ona przez swoich inspektorów, którzy wizytują zakłady pracy. W ramach prowadzonej kontroli mogą przeglądać dokumentację, żądać wyjaśnień od pracodawcy i przesłuchiwać osoby. Uprawnienia inspektora w zakresie wyciągania konsekwencji z zauważonych uchybień są różne, w zależności od tego, jakie naruszenie praw pracownika stwierdzi. W przypadku stwierdzenia popełnienia przestępstwa ma obowiązek zawiadomić o tym fakcie Policję albo prokuratora. W przypadku, gdy naruszenie jest wykroczeniem, a inspektor uzna, że wystarczająca w określonym przypadku będzie kara w wysokości do 500zł, to ma prawo tę karę wymierzyć poprzez wystawienie mandatu karnego. Pracodawca może tego mandatu nie przyjąć i wtedy inspektor kieruje sprawę do sądu..

### Podstawowe obowiązki pracownika

\* Pracownik jest obowiązany wykonywać pracę sumiennie i starannie oraz stosować się do poleceń przełożonych, które dotyczą pracy, jeżeli nie są one sprzeczne z przepisami prawa lub umową o pracę. [Art. 99. § 1]

\* Pracownik jest obowiązany w szczególności:

- 1) przestrzegać czasu pracy ustalonego w zakładzie pracy,
- 2) przestrzegać regulaminu pracy i ustalonego w zakładzie pracy porządku,
- 3) przestrzegać przepisów oraz zasad bezpieczeństwa i higieny pracy, a także przepisów przeciwpożarowych,
- 4) dbać o dobro zakładu pracy, chronić jego mienie oraz zachować w tajemnicy informacje, których ujawnienie mogłoby narazić pracodawcę na szkodę,
- 5) przestrzegać tajemnicy określonej w odrębnych przepisach,
- 6) przestrzegać w zakładzie pracy zasad współżycia społecznego.

### Stosunek pracy

Przez nawiązanie stosunku pracy pracownik zobowiązuje się do wykonywania pracy określonego rodzaju na rzecz pracodawcy i pod jego kierownictwem oraz w miejscu i czasie wyznaczonym przez pracodawcę, a pracodawca – do zatrudniania pracownika za wynagrodzeniem. [Art. 22. § 1]

Nie jest dopuszczalne zastąpienie umowy o pracę umową cywilnoprawną przy zachowaniu warunków wykonywania pracy, określonych powyżej.

Pracodawca ma prawo żądać od osoby ubiegającej się o zatrudnienie podania danych osobowych obejmujących:

- 1) imię (imiona) i nazwisko,
- 2) imiona rodziców,
- 3) datę urodzenia,
- 4) miejsce zamieszkania (adres do korespondencji),
- 5) wykształcenie,







6) przebieg dotychczasowego zatrudnienia. [Art. 22<sup>1</sup>. § 1]

Pracodawca ma prawo żądać od pracownika podania, niezależnie od danych osobowych, także:

- 1) innych danych osobowych pracownika, a także imion i nazwisk oraz dat urodzenia dzieci pracownika, jeżeli podanie takich danych jest konieczne ze względu na korzystanie przez pracownika ze szczególnych uprawnień przewidzianych w prawie pracy,
- 2) numeru PESEL pracownika nadanego przez Rządowe Centrum Informatyczne Powszechnego Elektronicznego Systemu Ewidencji Ludności (RCI PESEL). [§ 2]

## UMOWA O PRACĘ

### ZAWARCIE UMOWY O PRACĘ

Umowę o pracę zawiera się na czas nie określony, na czas określony lub na czas wykonania określonej pracy. Jeżeli zachodzi konieczność zastępstwa pracownika w czasie jego usprawiedliwionej nieobecności w pracy, pracodawca może w tym celu zatrudnić innego pracownika na podstawie umowy o pracę na czas określony, obejmujący czas tej nieobecności, umowa o pracę na okres próbny, nie przekraczający 3 miesięcy.

### Kolejna umowa na czas określony

Zawarcie kolejnej umowy o pracę na czas określony jest równoznaczne w skutkach prawnych z zawarciem umowy o pracę na czas nieokreślony, jeżeli poprzednio strony dwukrotnie zawarły umowę o pracę na czas określony na następujące po sobie okresy, o ile przerwa między rozwiązaniem poprzedniej a nawiązaniem kolejnej umowy o pracę nie przekroczyła 1 miesiąca. [Art. 25<sup>1</sup>. § 1]

Uzgodnienie między stronami w trakcie trwania umowy o pracę na czas określony dłuższego okresu wykonywania pracy na podstawie tej umowy uważa się za zawarcie, od dnia następującego po jej rozwiązaniu, kolejnej umowy o pracę na czas określony. [§ 2]

### Forma i treść umowy o pracę

Umowa o pracę określa strony umowy, rodzaj umowy, datę jej zawarcia oraz warunki pracy i płacy, w szczególności:

- 1) rodzaj pracy,
- 2) miejsce wykonywania pracy,
- 3) wynagrodzenie za pracę odpowiadające rodzajowi pracy, ze wskazaniem składników wynagrodzenia,
- 4) wymiar czasu pracy,
- 5) termin rozpoczęcia pracy. [Art. 29. § 1]





Umowę o pracę zawiera się na piśmie. Jeżeli umowa o pracę nie została zawarta z zachowaniem formy pisemnej, pracodawca powinien, najpóźniej w dniu rozpoczęcia pracy przez pracownika, potwierdzić pracownikowi na piśmie ustalenia co do rodzaju umowy oraz jej warunków. [§ 2]

### Umowa o pracę rozwiązuje się:

- 1) na mocy porozumienia stron,
- 2) przez oświadczenie jednej ze stron z zachowaniem okresu wypowiedzenia (rozwiązanie umowy o pracę za wypowiedzeniem),
- 3) przez oświadczenie jednej ze stron bez zachowania okresu wypowiedzenia (rozwiązanie umowy o pracę bez wypowiedzenia),
- 4) z upływem czasu, na który była zawarta,
- 5) z dniem ukończenia pracy, dla której wykonania była zawarta.

\* Umowa o pracę na okres próbny rozwiązuje się z upływem tego okresu, a przed jego upływem może być rozwiązana za wypowiedzeniem.

\* Okres wypowiedzenia umowy o pracę obejmujący tydzień lub miesiąc albo ich wielokrotność kończy się odpowiednio w sobotę lub w ostatnim dniu miesiąca.

\* Oświadczenie każdej ze stron o wypowiedzeniu lub rozwiązaniu umowy o pracę bez wypowiedzenia powinno nastąpić na piśmie.

\* W oświadczeniu pracodawcy o wypowiedzeniu umowy o pracę zawartej na czas nie określony lub o rozwiązaniu umowy o pracę bez wypowiedzenia powinna być wskazana przyczyna uzasadniająca wypowiedzenie lub rozwiązanie umowy.

- W oświadczeniu pracodawcy o wypowiedzeniu umowy o pracę lub jej rozwiązaniu bez wypowiedzenia powinno być zawarte pouczenie o przysługującym pracownikowi prawie odwołania do sądu pracy.

## UMOWA O PRACĘ A UMOWY CYWILNOPRAWNE ( O DZIEŁO, ZLECENIE)

Umowa o pracę jest szczególnego rodzaju umową, gdyż jej zawarcie powoduje **nawiązanie stosunku pracy**. Przez nawiązanie stosunku pracy pracownik zobowiązuje się do **wykonywania pracy określonego rodzaju na rzecz pracodawcy i pod jego kierownictwem**, a pracodawca **do zatrudnienia pracownika za wynagrodzeniem**. Zatrudnienie w określonych wyżej warunkach jest zatrudnieniem na podstawie stosunku pracy, **bez względu na nazwę zawartej przez strony umowy**. Pracownikiem może być osoba, która ukończyła 18 lat, choć w ściśle określonych warunkach może nim być osoba, która nie ukończyła 18 lat (pracownicy młodociani).

Stosunek pracy może powstać nie tylko na podstawie umowy o pracę. Pracownikiem możemy zostać też z **powołania, wyboru, mianowania**.





**Cechami odróżniającymi** stosunek pracy od innych np. cywilnoprawnych są przede wszystkim:

- **ograniczenie swobody treści zawieranej umowy** (umowa o pracę nie może przewidywać postanowień mniej korzystnych od tych, które przewidują przepisy prawa pracy-przepisy te wiążą się np. z urlopami, odprawami, zasiłkami chorobowymi, itp.);
- **podporządkowanie pracownika pracodawcy**, polegające na obowiązku stosowania się do poleceń pracodawcy dotyczących pracy;
- **niezbywalne prawo do wynagrodzenia** za świadczoną pracę;
- **staranność działania** (nie jest to umowa rezultatu-czyli pracownik nie odpowiada za efekt swojego działania a jedynie za to, czy pracował z należytą starannością);

ustawo określone **minimalne wynagrodzenie** (obecnie 1126 zł. brutto).

Umowę o pracę musi być zawarta najpóźniej w dniu rozpoczęcia pracy warunki. Umowa w szczególności powinna zawierać:

- rodzaj pracy i miejsce jej wykonywania oraz termin rozpoczęcia pracy,
- wynagrodzenie odpowiadające rodzajowi pracy.
- wymiar czasu pracy

Umowa zlecenia polega na tym, że przyjmujący zlecenie zobowiązuje się do **dokonania określonych czynności** dla dającego zlecenie, za których ostatecznie efekt nie jest odpowiedzialny (odmiennie od umowy o dzieło, która jest tzw. umową rezultatu).

Umowa zlecenia może być zależnie od woli stron, **umową odpłatną lub nieodpłatną**. Jednakże jeżeli ani z umowy, ani z okoliczności nie wynika, że przyjmujący zlecenie ma je wykonać nieodpłatnie, za wykonanie zlecenia należy się wynagrodzenie. W przypadku umowy zlecenia ustawodawca nie zawarł żadnych ograniczeń, tak więc decydująca jest tu wola stron.

Przyjmujący zlecenie musi w zasadzie wykonać czynność do której się zobowiązał osobiście, choć **dopuszcza się możliwość wykonania zlecenia przez osobę trzecią** - zastępcę i jest to, można powiedzieć, niemalże podstawowa różnica pomiędzy umową o pracę a umową zlecenia.

Umowa zlecenia **może być w każdej chwili wypowiedziana przez każdą ze stron**. Jeżeli czyni to dający zlecenie powinien zwrócić poniesione przez drugą stronę wydatki, a w razie odpłatnego zlecenia uiścić odpowiednią część wynagrodzenia. Jeżeli umowę wypowiedzi przyjmujący zlecenie odpłatne, bez ważnego powodu, odpowiada wobec drugiej strony za powstałą z tego tytułu szkodę.

Zaliczkę na podatek dochodowy pobiera się w wysokości 20% należności pomniejszonej o koszty uzyskania przychodu. Generalnie koszty te wynoszą 20% uzyskanego przychodu, choć mogą wynosić 50% w przypadku korzystania przez zleceniobiorcę z praw autorskich i praw pokrewnych (w rozumieniu ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych) tzn. gdy konkretne zlecenie ma charakter działalności twórczej.

Umowa o dzieło, podobnie jak umowa zlecenie, jest jedną z umów, na podstawie której może być świadczona praca, a ponieważ jej zawarcie nie rodzi po stronie pracodawcy obowiązków





wynikających z przepisów kodeksu pracy (urlopy, odprawy, zasiłki chorobowe, itp.), jest często stosowana.

Poprzez zawarcie tej umowy wykonawca zobowiązuje się do wykonania oznaczonego dzieła, tj. do uzyskania pewnego wyniku swych działań (np. namalowania obrazu), a zamawiający do wypłaty wynagrodzenia. Wysokość wynagrodzenia powinna być określona w umowie, choć nie koniecznie kwotowo, bowiem w umowie można wskazać także podstawy do ustalenia podstawy wysokości wynagrodzenia. W braku powyższych zapisów zwykle należeć nam się będzie jako wykonawcy wynagrodzenie za tego rodzaju dzieło, a gdy tej wysokości ustalić nie można wynagrodzenie odpowiadające nakładowi pracy oraz innym poniesionym nakładom. **Umowa o dzieło jest więc umową rezultatu.** Wykonawca dzieła odpowiada za rezultat swej pracy.

Pamiętajmy, że ważne jest aby wykonawca wykonał dzieło zgodnie ze sposobem i terminem określonym w umowie. W przeciwnym wypadku zamawiający ma prawo wezwać wykonawcę do zmiany sposobu wykonania dzieła i wyznaczyć w tym celu odpowiedni termin, a po jego bezskutecznym upływie może od umowy odstąpić, bądź powierzyć wykonanie poprawek, albo dalsze wykonanie dzieła innej osobie na koszt przyjmującego zamówienie - wykonawcy.

- Zawarcie umowy o pracę rodzi powstanie pomiędzy pracodawcą a pracownikiem stosunku pracy, którego większość elementów uregulowana jest przez przepisy kodeksu pracy. Stając się pracownikiem osoba nabywa wiele uprawnień, których nie ma ani zleceniobiorca ani wykonawca dzieła. (urlopy, możliwość dokończania na koszt pracodawcy, itd.),
- Pracując na podstawie umowy zlecenia, czy umowy o dzieło nie mamy prawa do świadczeń z tytułu wypadków przy pracy, do których uprawnienia nabywają tylko pracownicy z umów o pracę
- Pracownikowi przysługuje wynagrodzenie za czas niezdolności do pracy, tj. za czas jej niewykonywania, zleceniobiorcom i wykonawcom dzieła niestety nie (umowy rezultatu).
- Okres świadczenia pracy na podstawie umowy o pracę automatycznie wliczany jest do stażu pracy bez względu na to czy pracodawca odprowadza składki na ubezpieczenie emerytalno - rentowe,
- Praca ponad ustalony w Kodeksie pracy czas uważana jest za pracę w godzinach nadliczbowych, co rodzi obowiązek wypłaty dodatkowego wynagrodzenia.

Pracownik po podpisaniu umowy o pracę zostaje automatycznie objęty systemem ubezpieczeń społecznych, przy umowach cywilnoprawnych czasem powstaje obowiązek ubezpieczenia, a niekiedy nie (umowa o dzieło nie rodzi obowiązku ubezpieczeń społecznych).

## UPRAWNIENIA PRZYSŁUGUJĄCE PRACOWNIKOWI ZWALNIANEMU ZA WYPOWIEDZENIEM

Prawo pracy przyznaje pracownikowi zwalnianemu za wypowiedzeniem określone uprawnienia tylko wówczas, gdy **wypowiedzenie umowy o pracę przez pracodawcę było**





**nieuzasadnione lub niezgodne z prawem.** Nieuzasadnionym wypowiedzeniem mamy do czynienia wtedy, gdy następuje ono bez uzasadnionej przyczyny (gdy wypowiedzenie dotyczy umowy zawartej na czas nieokreślony), natomiast niezgodne jest z prawem następujące gdy:

- bez konsultacji zamiaru wypowiedzenia z właściwymi instancjami związkowymi,
  - naruszenia ochrony szczególnej przed wypowiedzeniem, a w szczególności zakazu wypowiedzenia (np. zakaz wypowiedzania umowy o pracę kobietom w ciąży) lub obowiązku uzyskania zgody odpowiedniego organu (np. rozwiązanie umowy o pracę z kombatantem w okresie 4 lat przed osiągnięciem wieku uprawniającego do wcześniejszego przejścia na emeryturę może nastąpić po uprzednim uzyskaniu zgody starosty),
  - krótszego od wymaganego okresu wypowiedzenia,
  - bez zachowania odpowiedniej formy,
- pracownika w sposób prawidłowy o przysługujących mu środkach prawnych bez wypowiedzenia.
- naruszenia ochrony szczególnej przed wypowiedzeniem, a w szczególności zakazu wypowiedzenia,
  - bez poinformowania pracownika w sposób prawidłowy o przysługujących mu środkach prawnych bez wypowiedzenia.

Od wypowiedzenia umowy o pracę pracownikowi przysługuje **odwołanie** do Sądu Pracy. Sąd orzeka tylko na żądanie pracownika lub byłego pracownika- ten więc powinien być zainteresowany aby samemu wnieść powództwo. W pozwie można wnosić zasadniczo o to, aby doprowadzić do "powrotu do pracy" albo jeśli pracownik tego nie chce, to o odszkodowanie. W szczególności: **jeżeli umowa o pracę nie uległa jeszcze rozwiązaniu to Sąd Pracy**, orzeka o:

1. bezskuteczności wypowiedzenia (czyli de facto o "powrocie do pracy") lub,
  2. odszkodowaniu,
- a jeżeli umowa o pracę uległa już rozwiązaniu, orzeka o:
1. przywróceniu pracownika do pracy na poprzednich warunkach (czyli też de facto o "powrocie do pracy"), lub
  2. odszkodowaniu.

**Odwołanie** od wypowiedzenia umowy o pracę wnosi się do Sądu Pracy w terminie 7 dni od dnia doręczenia pisma wypowiedzającego umowę o pracę.

Jeżeli umowa o pracę uległa już rozwiązaniu, **żądanie przywrócenia do pracy** lub odszkodowania wnosi się w terminie 14 dni od dnia wygaśnięcia umowy o pracę.

Sąd Pracy **może nie uwzględnić żądania pracownika uznania wypowiedzenia za bezskuteczne lub przywrócenia do pracy**, jeżeli ustali, że uwzględnienie takiego żądania jest **niemożliwe lub niecelowe**. W takim przypadku sąd orzeka o odszkodowaniu. Sąd musi jednak uwzględnić żądanie jeżeli zgłasza je:

1. pracownik, któremu brakuje co najmniej 4 lata do osiągnięcia wieku emerytalnego, jeżeli okres zatrudnienia umożliwia mu uzyskanie prawa do emerytury wraz z osiągnięciem tego wieku,
2. pracownica w okresie ciąży lub urlopu macierzyńskiego,





3. pracownik, którego dotyczą przepisy szczególne dotyczące ochrony przed wypowiedzeniem lub rozwiązaniem umowy o pracę (np. członkiem rady pracowniczej), chyba, że uwzględnienie takiego żądania jest niemożliwe z powodu ogłoszenia upadłości lub likwidacji pracodawcy. W takim przypadku Sąd Pracy orzeka o odszkodowaniu

Pracownikowi, który podjął pracę w wyniku **przywrócenia do pracy**, przysługuje wynagrodzenie za czas pozostawania bez pracy. **Wynagrodzenie to przysługuje za okres nie dłuższy niż 2 miesiące.**

Są jednak wyjątki:

- gdy **okres wypowiedzenia wynosił 3 miesiące** - wynagrodzenie to przysługuje za okres nie dłuższy niż 1 miesiąc.
- jeżeli umowę o pracę rozwiązano z:
  - pracownikiem, któremu **brakuje nie więcej niż 2 lata do osiągnięcia wieku emerytalnego**, jeżeli okres zatrudnienia umożliwia mu uzyskanie prawa do emerytury wraz z osiągnięciem tego wieku,
  - **pracownicą w okresie ciąży lub urlopu macierzyńskiego**,
  - pracownikiem, którego dotyczą **przepisy szczególne chroniące przed wypowiedzeniem** lub rozwiązaniem umowy o pracę, wynagrodzenie przysługuje za **cały okres pozostawania bez pracy**.

**Odszkodowanie** przysługuje w wysokości wynagrodzenia **za okres od 2 tygodni do 3 miesięcy**, jednak nie może ono być mniejsze niż **wynagrodzenie, przysługujące byłemu pracownikowi za okres wypowiedzenia**.

Pracownikowi przysługuje wyłącznie odszkodowanie w przypadku nieuzasadnionego lub niezgodnego z prawem wypowiedzenia **umowy o pracę zawartej na okres próbny**. Odszkodowanie to przysługuje w wysokości wynagrodzenia za czas, do upływu którego umowa miała trwać.

Również wyłącznie odszkodowanie przysługuje w przypadku wypowiedzenia **umowy o pracę zawartej na czas określony lub na czas wykonania określonej pracy**. Odszkodowanie to przysługuje w wysokości wynagrodzenia za czas, do upływu którego umowa miała trwać, nie więcej jednak niż za 3 miesiące. Nie ma to zastosowania w przypadku wypowiedzenia umowy o pracę pracownicy w okresie ciąży lub urlopu macierzyńskiego. Sąd Pracy może wówczas orzec o bezskuteczności wypowiedzenia lub o przywróceniu pracownicy do pracy na poprzednich warunkach, chyba że uwzględnienie żądania jest niemożliwe z powodu ogłoszenia upadłości lub likwidacji pracodawcy.

Pracownikowi, który podjął pracę w wyniku przywrócenia do pracy, **wlicza się do okresu zatrudnienia okres pozostawania bez pracy, za który przyznano wynagrodzenie**. Okresu pozostawania bez pracy, za który nie przyznano wynagrodzenia, nie uważa się za przerwę w zatrudnieniu, powodującą utratę uprawnień uzależnionych od nieprzerwanego zatrudnienia. Natomiast pracownikowi, któremu przyznano odszkodowanie, wlicza się do okresu zatrudnienia okres pozostawania bez pracy, odpowiadający okresowi, za który przyznano odszkodowanie.





Pracodawca **może odmówić ponownego zatrudnienia pracownika, jeżeli w ciągu 7 dni od przywrócenia do pracy nie zgłosił on gotowości niezwłocznego podjęcia pracy**, chyba że przekroczenie terminu nastąpiło z przyczyn niezależnych od pracownika.

Pracownik, który przed przywróceniem do pracy podjął **zatrudnienie u innego pracodawcy**, może bez wypowiedzenia za trzydniowym uprzedzeniem, rozwiązać umowę o pracę z tym pracodawcą w ciągu 7 dni od przywrócenia do pracy. Rozwiązanie umowy w tym trybie pociąga za sobą skutki jakie przepisy prawa pracy wiążą z rozwiązaniem umowy przez pracodawcę za wypowiedzeniem.

W razie zastosowania okresu wypowiedzenia krótszego niż wymagany umowa o pracę rozwiązuje się z upływem okresu wymaganego, a pracownikowi przysługuje wynagrodzenie do czasu rozwiązania umowy.

Jeżeli u danego pracodawcy działa **komisja pojednawcza** pracownik może przed wystąpieniem na drogę sądową żądać polubownego załatwienia sporu. Wystąpienie z wnioskiem do komisji pojednawczej przerywa bieg terminów wniesienia sprawy do sądu.

#### **Okres wypowiedzenia umowy o pracę zawartej na okres próbny wynosi:**

- 1) 3 dni robocze, jeżeli okres próbny nie przekracza 2 tygodni,
- 2) 1 tydzień, jeżeli okres próbny jest dłuższy niż 2 tygodnie,
- 3) tygodnie, jeżeli okres próbny wynosi 3 miesiące.

**Okres wypowiedzenia umowy o pracę zawartej na czas nie określony** jest uzależniony od okresu zatrudnienia u danego pracodawcy i wynosi:

- 1) 2 tygodnie, jeżeli pracownik był zatrudniony krócej niż 6 miesięcy,
- 2) 1 miesiąc, jeżeli pracownik był zatrudniony co najmniej 6 miesięcy,
- 3) 3 miesiące, jeżeli pracownik był zatrudniony co najmniej 3 lata.

#### **Zwolnienie na poszukiwanie pracy**

W okresie co najmniej dwutygodniowego wypowiedzenia umowy o pracę dokonanego przez pracodawcę pracownikowi przysługuje zwolnienie na poszukiwanie pracy, z zachowaniem prawa do wynagrodzenia.

Wymiar zwolnienia wynosi:

- 1) 2 dni robocze – w okresie dwutygodniowego i jednomiesięcznego wypowiedzenia,
- 2) 3 dni robocze - w okresie trzymiesięcznego wypowiedzenia, także w przypadku jego skrócenia.

**Pracodawca nie może wypowiedzieć umowy o pracę pracownikowi, któremu brakuje nie więcej niż 4 lata do nabycia prawa do emerytury z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych.**





Pracodawca nie może wypowiedzieć umowy o pracę w czasie urlopu pracownika, a także w czasie innej usprawiedliwionej nieobecności pracownika w pracy, jeżeli nie upłynął jeszcze okres uprawniający do rozwiązania umowy o pracę bez wypowiedzenia.

### **Rozwiązanie umowy o pracę bez wypowiedzenia**

Pracodawca może rozwiązać umowę o pracę bez wypowiedzenia z winy pracownika w razie:

- 1) ciężkiego naruszenia przez pracownika podstawowych obowiązków pracowniczych,
- 2) popełnienia przez pracownika w czasie trwania umowy o pracę przestępstwa, które uniemożliwia dalsze zatrudnianie go na zajmowanym stanowisku, jeżeli przestępstwo jest oczywiste lub zostało stwierdzone prawomocnym wyrokiem,
- 3) zawinionej przez pracownika utraty uprawnień koniecznych do wykonywania pracy na zajmowanym stanowisku. [Art. 52. § 1]

Rozwiązanie umowy o pracę bez wypowiedzenia z winy pracownika nie może nastąpić po upływie 1 miesiąca od uzyskania przez pracodawcę wiadomości o okoliczności uzasadniającej rozwiązanie umowy. [§ 2]

### **Pracodawca może rozwiązać umowę o pracę bez wypowiedzenia:**

- 1) jeżeli niezdolność pracownika do pracy wskutek choroby trwa:
  - a) dłużej niż 3 miesiące - gdy pracownik był zatrudniony u danego pracodawcy krócej niż 6 miesięcy,
  - b) dłużej niż łączny okres pobierania z tego tytułu wynagrodzenia i zasiłku - gdy pracownik był zatrudniony u danego pracodawcy co najmniej 6 miesięcy lub jeżeli niezdolność do pracy została spowodowana wypadkiem przy pracy albo chorobą zawodową;
- 2) w razie usprawiedliwionej nieobecności pracownika w pracy z innych przyczyn niż wymienione w pkt 1, trwającej dłużej niż 1 miesiąc. [Art. 53 § 1]

### **Rozwiązanie umowy przez pracownika**

Pracownik może rozwiązać umowę o pracę bez wypowiedzenia

- jeżeli zostanie wydane orzeczenie lekarskie stwierdzające szkodliwy wpływ wykonywanej pracy na zdrowie pracownika, a pracodawca nie przeniesie go w terminie wskazanym w orzeczeniu lekarskim do innej pracy, odpowiedniej ze względu na stan jego zdrowia i kwalifikacje zawodowe,

- gdy pracodawca dopuścił się ciężkiego naruszenia podstawowych obowiązków wobec pracownika; w takim przypadku pracownikowi przysługuje odszkodowanie w wysokości wynagrodzenia za okres wypowiedzenia, a jeżeli umowa o pracę została zawarta na czas określony lub na czas wykonania określonej pracy - w wysokości wynagrodzenia za okres 2 tygodni [Art. 55].

### **Wynagrodzenie za pracę wykonaną**







- \* Wynagrodzenie przysługuje za pracę wykonaną. Za czas niewykonywania pracy pracownik zachowuje prawo do wynagrodzenia tylko wówczas, gdy przepisy prawa pracy tak stanowią. [Art. 80].
- \* Pracownik nie może zrzec się prawa do wynagrodzenia ani przenieść tego prawa na inną osobę.
- \* Wyплаты wynagrodzenia za pracę dokonuje się co najmniej raz w miesiącu, w stałym i ustalonym z góry terminie.
- \* Wynagrodzenie za pracę płatne raz w miesiącu wypłaca się z dołu, niezwłocznie po ustaleniu jego pełnej wysokości, nie później jednak niż w ciągu pierwszych 10 dni następnego miesiąca kalendarzowego.
- \* Jeżeli ustalony dzień wypłaty wynagrodzenia za pracę jest dniem wolnym od pracy, wynagrodzenie wypłaca się w dniu poprzedzającym.
- \* Składniki wynagrodzenia za pracę, przysługujące pracownikowi za okresy dłuższe niż jeden miesiąc, wypłaca się z dołu w terminach określonych w przepisach prawa pracy.
- \* Pracodawca, na żądanie pracownika, jest obowiązany udostępnić do wglądu dokumenty, na których podstawie zostało obliczone jego wynagrodzenie.
- \* Pracodawca jest obowiązany wypłacać wynagrodzenie w miejscu, terminie i czasie określonych w regulaminie pracy lub w innych przepisach prawa pracy.
- \* Wyплаты wynagrodzenia dokonuje się w formie pieniężnej; częściowe spełnienie wynagrodzenia w innej formie niż pieniężna jest dopuszczalne tylko wówczas, gdy przewidują to ustawowe przepisy prawa pracy lub układ zbiorowy pracy.
- \* Obowiązek wypłacenia wynagrodzenia może być spełniony w inny sposób niż do rąk pracownika, jeżeli tak stanowi układ zbiorowy pracy lub pracownik uprzednio wyrazi na to zgodę na piśmie.

### **Świadczenia przysługujące w okresie czasowej niezdolności do pracy**

Za czas niezdolności pracownika do pracy wskutek:

- 1) choroby lub odosobnienia w związku z chorobą zakaźną - trwającej łącznie do 33 dni w ciągu roku kalendarzowego - pracownik zachowuje prawo do 80% wynagrodzenia, chyba że obowiązujące u danego pracodawcy przepisy prawa pracy przewidują wyższe wynagrodzenie z tego tytułu,
- 2) wypadku w drodze do pracy lub z pracy albo choroby przypadającej w czasie ciąży - w okresie wskazanym w pkt 1 - pracownik zachowuje prawo do 100% wynagrodzenia. [Art. 92. § 1]

### **Odprawa rentowa lub emerytalna**

Pracownikowi spełniającemu warunki uprawniające do renty z tytułu niezdolności do pracy lub emerytury, którego stosunek pracy ustał w związku z przejściem na rentę lub emeryturę,



przysługuje odprawa pieniężna w wysokości jednomiesięcznego wynagrodzenia. [Art. 92<sup>1</sup>. § 1]

### **Odprawa pośmiertna**

\* W razie śmierci pracownika w czasie trwania stosunku pracy lub w czasie pobierania po jego rozwiązaniu zasiłku z tytułu niezdolności do pracy wskutek choroby, rodzinie przysługuje od pracodawcy odprawa pośmiertna.

### **Regulamin wynagradzania**

**Art. 77<sup>2</sup>.** § 1. Pracodawca zatrudniający co najmniej 20 pracowników, nie objętych zakładowym układem zbiorowym pracy ani ponadzakładowym układem zbiorowym pracy odpowiadającym wymaganiom określonym w § 3, ustala warunki wynagradzania za pracę w regulaminie wynagradzania.

§ 2. W regulaminie wynagradzania, o którym mowa w § 1, pracodawca może ustalić także inne świadczenia związane z pracą i zasady ich przyznawania.

§ 3. Regulamin wynagradzania obowiązuje do czasu objęcia pracowników zakładowym układem zbiorowym pracy lub ponadzakładowym układem zbiorowym pracy ustalającym warunki wynagradzania za pracę oraz przyznawania innych świadczeń związanych z pracą w zakresie i w sposób umożliwiający określanie, na jego podstawie, indywidualnych warunków umów o pracę.

§ 4. Regulamin wynagradzania ustala pracodawca. Jeżeli u danego pracodawcy działa zakładowa organizacja związkowa, pracodawca uzgadnia z nią regulamin wynagradzania.

§ 5. Do regulaminu wynagradzania stosuje się odpowiednio przepisy art. 239 § 3, art. 241<sup>12</sup> § 2, art. 241<sup>13</sup> oraz art. 241<sup>26</sup> § 2.

§ 6. Regulamin wynagradzania wchodzi w życie po upływie dwóch tygodni od dnia podania go do wiadomości pracowników, w sposób przyjęty u danego pracodawcy.

### **Regulamin pracy**

**Art. 104.** § 1. Regulamin pracy ustala organizację i porządek w procesie pracy oraz związane z tym prawa i obowiązki pracodawcy i pracowników.

§ 2. Regulaminu pracy nie wprowadza się, jeżeli w zakresie przewidzianym w § 1 obowiązują postanowienia układu zbiorowego pracy lub gdy pracodawca zatrudnia mniej niż 20 pracowników.

#### Treść regulaminu

Regulamin pracy, określając prawa i obowiązki pracodawcy i pracowników związane z porządkiem w zakładzie pracy, powinien ustalać w szczególności:

1) organizację pracy, warunki przebywania na terenie zakładu pracy w czasie pracy i po jej zakończeniu, wyposażenie pracowników w narzędzia i materiały, a także w odzież i obuwie robocze oraz w środki ochrony indywidualnej i higieny osobistej,



- 2) systemy i rozkłady czasu pracy oraz przyjęte okresy rozliczeniowe czasu pracy,
- 3) porę nocną,
- 4) termin, miejsce, czas i częstotliwość wypłaty wynagrodzenia,
- 5) wykazy prac wzbronionych pracownikom młodocianym oraz kobietom,
- 6) rodzaje prac i wykaz stanowisk pracy dozwolonych pracownikom młodocianym w celu odbywania przygotowania zawodowego,
- 7) wykaz lekkich prac dozwolonych pracownikom młodocianym zatrudnionym w innym celu niż przygotowanie zawodowe,
- 8) obowiązki dotyczące bezpieczeństwa i higieny pracy oraz ochrony przeciwpożarowej, w tym także sposób informowania pracowników o ryzyku zawodowym, które wiąże się z wykonywaną pracą,
- 9) przyjęty u danego pracodawcy sposób potwierdzania przez pracowników przybycia i obecności w pracy oraz usprawiedliwiania nieobecności w pracy. [Art. 104<sup>1</sup>. § 1]

Regulamin pracy wchodzi w życie po upływie 2 tygodni od dnia podania go do wiadomości pracowników, w sposób przyjęty u danego pracodawcy.

Pracodawca jest obowiązany zapoznać pracownika z treścią regulaminu pracy przed rozpoczęciem przez niego pracy.

### **Zakaz konkurencji**

W zakresie określonym w odrębnej umowie, pracownik nie może prowadzić działalności konkurencyjnej wobec pracodawcy ani też świadczyć pracy w ramach stosunku pracy lub na innej podstawie na rzecz podmiotu prowadzącego taką działalność (zakaz konkurencji). [Art. 101<sup>1</sup>. § 1]

Pracodawca, który poniósł szkodę wskutek naruszenia przez pracownika zakazu konkurencji przewidzianego w umowie, może dochodzić od pracownika wyrównania tej szkody [§ 2].

**Zakaz konkurencji po ustaniu stosunku pracy** - gdy pracodawca i pracownik mający dostęp do szczególnie ważnych informacji, których ujawnienie mogłoby narazić pracodawcę na szkodę, zawierają umowę o zakazie konkurencji po ustaniu stosunku pracy. W umowie określa się także okres obowiązywania zakazu konkurencji oraz wysokość odszkodowania należnego pracownikowi od pracodawcy. [Art. 101<sup>2</sup>].

Zakaz konkurencji przestaje obowiązywać przed upływem terminu, na jaki została zawarta umowa przewidziana w tym przepisie, w razie ustania przyczyn uzasadniających taki zakaz lub niewywiązywania się pracodawcy z obowiązku wypłaty odszkodowania.

Odszkodowanie nie może być niższe od 25% wynagrodzenia otrzymanego przez pracownika przed ustaniem stosunku pracy przez okres odpowiadający okresowi obowiązywania zakazu konkurencji; odszkodowanie może być wypłacane w miesięcznych ratach. W razie sporu o odszkodowaniu orzeka sąd pracy.



## Urlopy wypoczynkowe

Pracownikowi przysługuje prawo do corocznego, nieprzerwanego, płatnego urlopu wypoczynkowego, zwanego dalej „urlopem”. [Art. 152. § 1]

Pracownik nie może zrzec się prawa do urlopu.

### Nabycie prawa do urlopu

Pracownik podejmujący pracę po raz pierwszy, w roku kalendarzowym, w którym podjął pracę, uzyskuje prawo do urlopu z upływem każdego miesiąca pracy, w wymiarze 1/12 wymiaru urlopu przysługującego mu po przepracowaniu roku.

Prawo do kolejnych urlopów pracownik nabywa w każdym następnym roku kalendarzowym. [Art. 153]

### Wymiar urlopu wynosi:

- 1) 20 dni – jeżeli pracownik jest zatrudniony krócej niż 10 lat,
- 2) 26 dni – jeżeli pracownik jest zatrudniony co najmniej 10 lat. [Art. 154. § 1]

Wymiar urlopu dla pracownika zatrudnionego w niepełnym wymiarze czasu pracy ustala się proporcjonalnie do wymiaru czasu pracy tego pracownika, a niepełny dzień urlopu zaokrągla się w górę do pełnego dnia. [§ 2]

### Urlop proporcjonalny

W roku kalendarzowym, w którym ustaje stosunek pracy z pracownikiem uprawnionym do kolejnego urlopu, pracownikowi przysługuje urlop:

- 1) u dotychczasowego pracodawcy – w wymiarze proporcjonalnym do okresu przepracowanego u tego pracodawcy w roku ustania stosunku pracy, chyba że przed ustaniem tego stosunku pracownik wykorzystał urlop w przysługującym mu lub w wyższym wymiarze,
- 2) u kolejnego pracodawcy – w wymiarze:
  - a) proporcjonalnym do okresu pozostałego do końca danego roku kalendarzowego – w razie zatrudnienia na czas nie krótszy niż do końca danego roku kalendarzowego,
  - b) proporcjonalnym do okresu zatrudnienia w danym roku kalendarzowym – w razie zatrudnienia na czas krótszy niż do końca danego roku kalendarzowego. [Art. 155<sup>1</sup>]

Pracodawca jest obowiązany udzielić pracownikowi urlopu w tym roku kalendarzowym, w którym pracownik uzyskał do niego prawo. [Art. 161]

### Urlop na żądanie pracownika

Pracodawca jest obowiązany udzielić na żądanie pracownika i w terminie przez niego wskazanym nie więcej niż 4 dni urlopu w każdym roku kalendarzowym. Pracownik zgłasza żądanie udzielenia urlopu najpóźniej w dniu rozpoczęcia urlopu. [Art. 167<sup>2</sup>]



### **Ekwiwalent pieniężny**

W przypadku niewykorzystania przysługującego urlopu w całości lub w części z powodu rozwiązania lub wygaśnięcia stosunku pracy pracownikowi przysługuje ekwiwalent pieniężny. [Art. 171]

### **Wynagrodzenie za czas urlopu**

Za czas urlopu pracownikowi przysługuje wynagrodzenie, jakie by otrzymał, gdyby w tym czasie pracował. Zmienne składniki wynagrodzenia mogą być obliczane na podstawie przeciętnego wynagrodzenia z okresu 3 miesięcy poprzedzających miesiąc rozpoczęcia urlopu; w przypadkach znacznego wahania wysokości wynagrodzenia okres ten może być przedłużony do 12 miesięcy. [Art. 172]

### **Urlopy bezpłatne**

Na pisemny wniosek pracownika pracodawca może udzielić mu urlopu bezpłatnego. [Art. 174. § 1.]

Okresu urlopu bezpłatnego nie wlicza się do okresu pracy, od którego zależą uprawnienia pracownicze.

Przy udzielaniu urlopu bezpłatnego, dłuższego niż 3 miesiące, strony mogą przewidzieć dopuszczalność odwołania pracownika z urlopu z ważnych przyczyn.

## ZASADY PODLEGANIA UBEZPIECZENIU ZDROWOTNEMU

Zgodnie z w/wym ustawą, ubezpieczonymi w Narodowym Funduszu Zdrowia są:

**I)** osoby posiadające obywatelstwo państwa członkowskiego Unii Europejskiej lub państwa członkowskiego Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (EFTA), zamieszkujące na terytorium państwa członkowskiego Unii Europejskiej lub państwa członkowskiego Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (EFTA) – jeżeli podlegają ubezpieczeniu zdrowotnemu obowiązkowo lub dobrowolnie,

**II)** osoby nieposiadające obywatelstwa państwa członkowskiego Unii Europejskiej lub państwa członkowskiego Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (EFTA)-strony umowy o Europejskim Obszarze Gospodarczym lub Konfederacji Szwajcarskiej, przebywające na terytorium Polski na podstawie wizy w celu wykonywania pracy, zezwolenia na zamieszkanie na czas oznaczony, zezwolenia na osiedlenie się, zezwolenia na pobyt rezydenta długoterminowego Wspólnot Europejskich, zgody na pobyt tolerowany lub posiadające status uchodźcy nadany w Polsce lub ochronę uzupełniającą





albo korzystające z ochrony czasowej na jej terytorium – jeżeli podlegają ubezpieczeniu zdrowotnemu obowiązkowo lub dobrowolnie,

**III)** osoby nieposiadające obywatelstwa państwa członkowskiego Unii Europejskiej lub państwa członkowskiego Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (EFTA), legalnie zamieszkujące na terytorium innego niż Polska państwa członkowskiego Unii Europejskiej lub państwa członkowskiego Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (EFTA) – jeżeli podlegają ubezpieczeniu zdrowotnemu obowiązkowo lub dobrowolnie,

**IV)** osoby posiadające obywatelstwo państwa członkowskiego Unii Europejskiej lub państwa członkowskiego Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (EFTA), niezamieszkujące na terytorium państwa członkowskiego Unii Europejskiej lub państwa członkowskiego Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (EFTA) – jeżeli podlegają obowiązkowi ubezpieczenia zdrowotnego na terytorium Polski i są objęte:

- ubezpieczeniami emerytalnym i rentowymi na podstawie przepisów ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych,
- ubezpieczeniem społecznym rolników.

### **Obowiązkowo ubezpieczeniu zdrowotnemu podlegają ( art.66 ustawy..)**

**1) osoby spełniające warunki do objęcia ubezpieczeniem społecznym lub ubezpieczeniem społecznym rolników, które są:**

**a) pracownikami** w rozumieniu ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych,

**b) rolnikami lub ich domownikami** w rozumieniu przepisów o ubezpieczeniu społecznym rolników (w zakresie obsługi zgłoszeń oraz poboru składek na ubezpieczenie zdrowotne tych osób właściwa jest Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego),

**c) osobami prowadzącymi działalność pozarolniczą lub osobami z nimi współpracującymi**, z wyłączeniem osób, które zawiesiły wykonywanie działalności gospodarczej na podstawie przepisów o swobodzie działalności gospodarczej,

**d) osobami wykonującymi pracę nakładczą.**





e) osobami wykonującymi pracę na podstawie umowy agencyjnej lub umowy-zleceń

albo innej umowy o świadczenie usług, do której zgodnie z przepisami Kodeksu

cywilnego stosuje się przepisy dotyczące zlecenia, lub osobami z nimi

współpracującymi. Od 1 października 2011 r. na podstawie ustawy z dnia 4 lutego

2011 r. o opiece nad dziećmi w wieku do lat 3 (Dz.U. Nr 45, poz. 235, z późn. zm.)

osoby sprawujące opiekę nad dziećmi na podstawie umowy o świadczenie usług

zwanej umową uaktywniającą podlegają obowiązkowo ubezpieczeniu zdrowotnemu.

f) osobami duchownymi,

g) członkami rolniczych spółdzielni produkcyjnych, spółdzielni kółek rolniczych lub

członkami ich rodzin,

h) osobami pobierającymi świadczenie socjalne wypłacane w okresie urlopu oraz

osobami pobierającymi zasiłek socjalny wypłacany na czas przekwalifikowania

zawodowego i poszukiwania nowego zatrudnienia, a także osobami pobierającymi

wynagrodzenie przysługujące w okresie korzystania ze świadczenia górniczego albo w

okresie korzystania ze stypendium na przekwalifikowanie, wynikające z odrębnych

przepisów lub układów zbiorowych pracy,

i) osobami pobierającymi świadczenie szkoleniowe wypłacane po ustaniu zatrudnienia,

2) od 1 stycznia 2010 r. obowiązkowo ubezpieczeniu zdrowotnemu podlegają żołnierze

odbywający zasadniczą służbę wojskową, przeszkolenie wojskowe, ćwiczenia wojskowe oraz pełniący służbę kandydacką, służbę przygotowawczą lub służbę wojskową w razie ogłoszenia mobilizacji i w czasie wojny – o ile nie podlegają obowiązkowi ubezpieczenia zdrowotnego z innego tytułu

3) od 11 lutego 2009 r. – osoby odbywające służbę zastępczą

4) od 11 lutego 2009 r. osoby podlegające kwalifikacji wojskowej pełniące służbę w Policji,

Straży Granicznej i Biurze Ochrony Rządu

5) żołnierze zawodowi oraz żołnierze odbywający nadterminową zasadniczą służbę

wojskową i służbę okresową,

6) policjanci,





- 8) funkcjonariusze Agencji Bezpieczeństwa Wewnętrznego, funkcjonariusze Agencji Wywiadu,
- 9) funkcjonariusze Centralnego Biura Antykorupcyjnego,
- 10) funkcjonariusze Służby Kontrwywiadu Wojskowego,
- 11) funkcjonariusze Służby Wywiadu Wojskowego,
- 12) funkcjonariusze Biura Ochrony Rządu,
- 13) funkcjonariusze Straży Granicznej,
- 14) funkcjonariusze Służby Celnej,
- 15) funkcjonariusze Służby Więziennej,
- 16) funkcjonariusze Państwowej Straży Pożarnej,
- 17) obowiązkowo ubezpieczeniu zdrowotnemu podlegają posłowie pobierający uposażenie poselskie oraz senatorowie pobierający uposażenie senatorskie
- 18) **sędziowie** i prokuratorzy,
- 18a) ławnicy sądowi niepodlegający obowiązkowi ubezpieczenia zdrowotnego z innego tytułu,
- 19) osoby pobierające emeryturę lub rentę, osoby w stanie spoczynku pobierające uposażenie lub uposażenie rodzinne oraz osoby pobierające uposażenie po zwolnieniu ze służby lub świadczenie pieniężne o takim samym charakterze; przez osobę pobierającą emeryturę lub rentę rozumie się osobę objętą zaopatrzeniem emerytalnym lub rentowym, osobę pobierającą rentę socjalną albo osobę pobierającą rentę strukturalną na podstawie odrębnych przepisów oraz osobę otrzymującą emeryturę lub rentę z zagranicy,
- 20) uczniowie oraz słuchacze zakładów kształcenia nauczycieli w rozumieniu przepisów o systemie oświaty, niepodlegający obowiązkowi ubezpieczenia zdrowotnego z innego tytułu,
- 21) dzieci przebywające w placówkach pełniących funkcje resocjalizacyjne, wychowawcze lub opiekuńcze lub w domach pomocy społecznej, niepodlegające obowiązkowi ubezpieczenia zdrowotnego z innego tytułu,
- 22) dzieci do czasu rozpoczęcia realizacji obowiązku szkolnego, nieprzebywające w placówkach, o których mowa wyżej, niepodlegające obowiązkowi ubezpieczenia zdrowotnego z innego tytułu,







- 23)** studenci i uczestnicy studiów doktoranckich, niepodlegający obowiązkowi ubezpieczenia zdrowotnego z innego tytułu, z wyłączeniem osób, o których mowa w pkt omawiającym dobrowolne ubezpieczenie zdrowotne,
- 24)** alumni wyższych seminariów duchownych i teologicznych, postulanci, nowicjusze i junioryści zakonów męskich i żeńskich i ich odpowiedników, z wyłączeniem osób, o których mowa w pkt omawiającym dobrowolne ubezpieczenie zdrowotne,
- 25)** słuchacze Krajowej Szkoły Administracji Publicznej,
- 26)** osoby pobierające stypendium sportowe po ukończeniu 15 roku życia, niepodlegające obowiązkowi ubezpieczenia zdrowotnego z innego tytułu,
- 27)** bezrobotni, niepodlegający obowiązkowi ubezpieczenia zdrowotnego z innego tytułu,
- 28)** osoby pobierające stypendium w okresie odbywania szkolenia, stażu lub przygotowania zawodowego dorosłych, na które zostały skierowane przez podmiot inny niż powiatowy urząd pracy, niepodlegające obowiązkowi ubezpieczenia zdrowotnego z innego tytułu
- 29)** osoby pobierające zasiłek przedemerytalny lub świadczenie przedemerytalne oraz osoby niepobierające zasiłku przedemerytalnego lub świadczenia przedemerytalnego z przyczyn określonych w ustawie o zatrudnieniu i przeciwdziałaniu bezrobociu, niepodlegające obowiązkowi ubezpieczenia zdrowotnego z innego tytułu,
- 30)** osoby pobierające zasiłek stały z pomocy społecznej, niepodlegające obowiązkowi ubezpieczenia zdrowotnego z innego tytułu,
- 31)** osoby pobierające świadczenie pielęgnacyjne lub dodatek do zasiłku rodzinnego z tytułu samotnego wychowywania dziecka i utraty prawa do zasiłku dla bezrobotnych na skutek upływu ustawowego okresu jego pobierania przyznane na podstawie przepisów o świadczeniach rodzinnych, niepodlegające obowiązkowi ubezpieczenia zdrowotnego z innego tytułu,
- 32)** osoby bezdomne wychodzące z bezdomności, niepodlegające obowiązkowi ubezpieczenia zdrowotnego z innego tytułu,
- 33)** osoby objęte indywidualnym programem zatrudnienia socjalnego, niepodlegające obowiązkowi ubezpieczenia zdrowotnego z innego tytułu,
- 34)** od 1 lutego 2009 r. na podstawie ustawy z dnia 19 grudnia 2008 r. o zmianie ustawy o





promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy oraz o zmianie niektórych innych ustaw obowiązkiem ubezpieczenia zdrowotnego zostały objęte osoby realizujące kontrakt socjalny, o ile nie podlegają temu ubezpieczeniu z innego tytułu,

**35)** osoby, które uzyskały w Rzeczypospolitej Polskiej status uchodźcy lub ochronę uzupełniającą, objęte indywidualnym programem integracji na podstawie przepisów o pomocy społecznej, niepodlegające obowiązkowi ubezpieczenia zdrowotnego z innego tytułu,

**36)** kombatanci i osoby represjonowane niepodlegający ubezpieczeniom społecznym w Polsce lub niepobierający emerytury lub renty,

**37)** cywilne niewidome ofiary działań wojennych, niepodlegające obowiązkowi ubezpieczenia zdrowotnego z innego tytułu,

**38)** osoby korzystające z urlopu wychowawczego, niepodlegające obowiązkowi ubezpieczenia zdrowotnego z innego tytułu,

**39)** osoby uprawnione do świadczeń alimentacyjnych na podstawie ugody sądowej lub prawomocnego orzeczenia sądu, niepodlegające obowiązkowi ubezpieczenia zdrowotnego z innego tytułu,

**40)** rolnicy i ich domownicy, którzy nie podlegają ubezpieczeniu społecznemu rolników z mocy ustawy o ubezpieczeniu społecznym rolników, niewymienieni w pozostałych punktach (w zakresie obsługi zgłoszeń oraz poboru składek na ubezpieczenie zdrowotne tych osób właściwa jest Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego),

**41)** członkowie rad nadzorczych, posiadający miejsce zamieszkania na terytorium Polski,

**42)** od 4 marca 2009 r. – aplikanci Krajowej Szkoły Sądownictwa i Prokuratury (do 3 marca 2009 r. – aplikanci Krajowego Centrum Szkolenia Kadr Sądów Powszechnych i Prokuratury),

**43)** od 1 lipca 2009 r. – osoby pobierające nauczycielskie świadczenia kompensacyjne.





## UBEZPIECZENIE DOBROWOLNE – ART.68 USTAWY

Osoba niepodlegająca ubezpieczeniu zdrowotnemu obowiązkowo może ubezpieczyć się dobrowolnie **na podstawie pisemnego wniosku złożonego w Narodowym Funduszu Zdrowia**, jeżeli ma miejsce zamieszkania na terytorium Polski.

Osoba przystępująca do dobrowolnego ubezpieczenia zdrowotnego zostaje objęta tym ubezpieczeniem z dniem określonym w umowie zawartej przez tę osobę z Funduszem, a przestaje być nim objęta z dniem rozwiązania umowy lub po upływie miesiąca nieprzerwanej zaległości w opłacaniu składek.

### **Jeżeli ubezpieczą się dobrowolnie to ubezpieczonymi w Narodowym Funduszu Zdrowia będą również:**

1) studenci i uczestnicy studiów doktoranckich, którzy studiują w Polsce, oraz absolwenci, którzy odbywają w Polsce obowiązkowy staż, nieposiadający obywatelstwa państwa członkowskiego Unii Europejskiej lub państwa członkowskiego Europejskiego

Porozumienia o Wolnym Handlu (EFTA) i niebędący osobami, które podlegają ubezpieczeniu zdrowotnemu obowiązkowo,

2) członkowie zakonów oraz alumni wyższych seminariów duchownych i teologicznych, postulanci, nowicjusze i junioryści zakonów i ich odpowiedników nieposiadający obywatelstwa państwa członkowskiego Unii Europejskiej lub państwa członkowskiego Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (EFTA) - strony umowy o Europejskim

Obszarze Gospodarczym i niebędący osobami, podlegającymi obowiązkowo ubezpieczeniu zdrowotnemu, przebywający na terytorium Polski na podstawie wizy, zezwolenia na zamieszkanie na czas oznaczony, zezwolenia na osiedlenie się, zezwolenia na pobyt rezydenta długoterminowego Wspólnot Europejskich, zgody na pobyt tolerowany lub posiadający status uchodźcy nadany w Polsce lub ochronę uzupełniającą albo korzystający z ochrony czasowej na jej terytorium,

2a) odbywający staż adaptacyjny,

3) odbywający kursy języka polskiego oraz kursy przygotowawcze do podjęcia nauki w języku polskim, o których mowa w przepisach o szkolnictwie wyższym, nieposiadający obywatelstwa państwa członkowskiego Unii Europejskiej lub państwa członkowskiego

Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (EFTA) i niebędący osobami, które podlegają obowiązkowo ubezpieczeniu zdrowotnemu,





jeżeli ubezpieczają się dobrowolnie.

Dobrowolnie ubezpieczeniu zdrowotnemu podlegają wolontariusze, jeżeli nie są objęci ubezpieczeniem zdrowotnym z innego tytułu. Wolontariusz zostaje objęty ubezpieczeniem zdrowotnym z dniem określonym w umowie zawartej przez korzystającego z Narodowym Funduszem Zdrowia, a przestaje być nim objęty z dniem rozwiązania umowy lub po upływie miesiąca nieprzerwanej zaległości w opłacaniu składek.

### **UBEZPIECZENIE CZŁONKÓW RODZINY ( ART.67 UST.3 USTAWY..)**

Za ubezpieczonych uznaje się także:

- członków rodzin osób, podlegających obowiązkowo ubezpieczeniu zdrowotnemu, zamieszkujących na terytorium państwa członkowskiego Unii europejskiej lub państwa członkowskiego Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (EFTA), jeżeli nie są osobami podlegającymi obowiązkowi ubezpieczenia zdrowotnego, ani osobami uprawnionymi do świadczeń zdrowotnych na podstawie przepisów o koordynacji,
- członków rodzin osób, podlegających ubezpieczeniu zdrowotnemu obowiązkowo, zamieszkujących na terytorium Polski, jeżeli nie są osobami podlegającymi obowiązkowi ubezpieczenia zdrowotnego.

Ilekoć w ustawie o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych jest mowa o **osobie uprawnionej do świadczeń na podstawie przepisów o koordynacji** – rozumie się przez to osobę, która nie jest ubezpieczona w Narodowym Funduszu Zdrowia, lecz posiada prawo do świadczeń zdrowotnych na podstawie ustawodawstwa innego niż Polska państwa członkowskiego UE/EOG, której na terytorium Polski przysługują świadczenia zdrowotne z ubezpieczenia zdrowotnego na podstawie przepisów o koordynacji.

### **Przez członka rodziny rozumie się następujące osoby:**

- dziecko własne, dziecko małżonka, dziecko przysposobione, wnuka albo dziecko obce, dla którego ustanowiono opiekę, albo dziecko obce w ramach rodziny zastępczej, do ukończenia przez nie 18 lat, a jeżeli kształci się dalej – do ukończenia 26 lat, natomiast jeżeli posiada orzeczenie o znacznym stopniu niepełnosprawności lub inne traktowane na równi – bez ograniczenia wieku,
- małżonka,
- wstępnych pozostających z ubezpieczonym we wspólnym gospodarstwie domowym.

**Jeżeli statusu członka rodziny osoby ubezpieczonej nie posiadają poniższe osoby to podlegają ubezpieczeniu zdrowotnemu z niżej wymienionych tytułów podlegają:**





- uczniowie oraz słuchacze zakładów kształcenia nauczycieli w rozumieniu przepisów o systemie oświaty,
- dzieci przebywające w placówkach pełniących funkcje resocjalizacyjne, wychowawcze lub opiekuńcze lub w domach pomocy społecznej,
- dzieci do czasu rozpoczęcia realizacji obowiązku szkolnego, nieprzebywające w placówkach, o których mowa wyżej,
- studenci i uczestnicy studiów doktoranckich,
- osoby pobierające zasiłek stały z pomocy społecznej,
- osoby pobierające świadczenie pielęgnacyjne lub dodatek do zasiłku rodzinnego z tytułu samotnego wychowywania dziecka i utraty prawa do zasiłku dla bezrobotnych na skutek upływu ustawowego okresu jego pobierania, przyznane na podstawie przepisów o świadczeniach rodzinnych,
- osoby objęte indywidualnym programem zatrudnienia socjalnego lub realizujące kontrakt socjalny,
- osoby, które uzyskały w RP status uchodźcy lub ochronę uzupełniającą, objęte indywidualnym programem integracji na podstawie przepisów o pomocy społecznej,
- osoby uprawnione do świadczeń alimentacyjnych na podstawie ugody sądowej lub prawomocnego orzeczenia sądu,

Oznacza to, że obowiązek zgłoszenia tych osób do ubezpieczenia zdrowotnego jako ubezpieczonych, za których opłacane są składki, powstaje dopiero wtedy, gdy osoby te nie mogą zostać zgłoszone do ubezpieczenia również jako członkowie rodziny, za wyjątkiem małżonków, wobec których prawomocnym wyrokiem sądu orzeczono separację.

**Osoba ubezpieczona – obowiązkowo lub dobrowolnie – ma obowiązek zgłosić do ubezpieczenia członków rodziny.**

**Wysokość i podstawa wymiaru składek na ubezpieczenie zdrowotne ( art. 79 ust.1)**

Składka na ubezpieczenie zdrowotne wynosi:

- od 1 stycznia do 31 grudnia 2005 r. – 8,5% podstawy wymiaru,
- od 1 stycznia do 31 grudnia 2006 r. – 8,75% podstawy wymiaru,
- od 1 stycznia 2007 r. – 9% podstawy wymiaru.





Zasady zmniejszania podstawy wymiaru składki na ubezpieczenie zdrowotne o kwoty składek na ubezpieczenia emerytalne, rentowe i chorobowe finansowanych przez ubezpieczonych niebędących płatnikami składek nie stosuje się, zgodnie ze stanowiskiem Ministerstwa Zdrowia, wyrażonym w piśmie z dnia 16 czerwca 2003 r., znak: PR-023-JN-587/03/KB, do:

- posłów i senatorów pobierających uposażenie poselskie albo senatorskie,
- sędziów i prokuratorów,
- osób pobierających stypendium sportowe po ukończeniu 15 roku życia,
- słuchaczy Krajowej Szkoły Administracji Publicznej.

**Składka na ubezpieczenie zdrowotne jest miesięczna i niepodzielna ( art.79 ust.2 ustawy..)**

#### **Przykład**

*Osoba przebywająca od 1 października 2004 r. na urlopie wychowawczym, od 16 października podjęła zatrudnienie na podstawie umowy o pracę. Podstawa wymiaru składki na ubezpieczenie zdrowotne tej osoby z tytułu przebywania na urlopie wychowawczym za październik 2004 r. wynosi 420 zł.*

**Składka na ubezpieczenie zdrowotne podlega odliczeniu ( art.95 ust.1 ustawy..)**

- od podatku dochodowego od osób fizycznych – na zasadach określonych w ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych,
- od ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych, karty podatkowej oraz ryczałtowanego podatku dochodowego od przychodów osób duchownych – na zasadach określonych w ustawie o ryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiągniętych przez osoby fizyczne.

W przypadkach określonych ustawą o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych składkę na ubezpieczenie zdrowotne obniża się do wysokości zaliczki na podatek dochodowy od osób fizycznych.

PLATNICY SKŁADEK NA UBEZPIECZENIE ZDROWOTNE – ZA WYBRANE GRUPY UBEZPIECZONYCH - ART.85 - 86 USTAWY

Składkę na ubezpieczenie zdrowotne oblicza, pobiera z dochodu ubezpieczonego i odprowadza do ZUS:





**pracodawca** – za:

- osobę pozostającą w stosunku pracy
- osobę wykonującą pracę na podstawie umowy agencyjnej, umowy-zlecenia lub innej umowy o świadczenie usług, do której zgodnie z Kodeksem cywilnym stosuje się przepisy dotyczące zlecenia, albo umowy o dzieło, jeżeli umowę taką zawarła z pracodawcą, z którym pozostaje w stosunku pracy, lub jeżeli w ramach takiej umowy wykonuje pracę na rzecz pracodawcy, z którym pozostaje w stosunku pracy
- osobę w stosunku służbowym albo odbywającą służbę zastępczą,

**podmiot wypłacający uposażenie lub świadczenie** – za osobę w stanie spoczynku

pobierającą uposażenie lub uposażenie rodzinne, uposażenie po zwolnieniu ze służby lub świadczenie pieniężne o takim samym charakterze,

**zleceniodawca** – za:

- osobę wykonującą pracę na podstawie umowy agencyjnej, umowy zlecenia lub innej umowy o świadczenie usług, do której zgodnie z przepisami Kodeksu cywilnego stosuje się przepisy dotyczące zlecenia oraz
- osobę z nią współpracującą,

**właściwy urząd pracy** – za bezrobotnego pobierającego zasiłek lub stypendium,

**inny niż powiatowy urząd pracy podmiot kierujący na szkolenie, staż lub**

**przygotowanie zawodowe** – za:

- osoby pobierające stypendium w okresie odbywania szkolenia, stażu lub przygotowania zawodowego w miejscu pracy, na które zostały skierowane przez ten podmiot, oraz
- osoby pobierające stypendium w okresie odbywania przygotowania zawodowego dorosłych, na które zostały skierowane przez ten podmiot,

**jednostka organizacyjna Zakładu Ubezpieczeń Społecznych określona w przepisach**

**o systemie ubezpieczeń społecznych** – za osobę pobierającą zasiłek lub świadczenie

przedemerytalne, **rolnicza spółdzielnia produkcyjna lub spółdzielnia kółek rolniczych** – za członków rolniczych spółdzielni produkcyjnych i spółdzielni kółek rolniczych oraz za członków ich

rodzin, **jednostka organizacyjna Zakładu Ubezpieczeń Społecznych określona w przepisach o systemie ubezpieczeń społecznych, właściwa do wydania decyzji w sprawach świadczeń, Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego, inny organ emerytalnorentowy lub instytucja wypłacająca emeryturę lub rentę** – za osobę pobierającą emeryturę lub rentę,





składki na ubezpieczenie zdrowotne opłaca :

**właściwy urząd pracy – za**

- bezrobotnych niepobierających zasiłku lub stypendium oraz
- osoby niepobierające zasiłku przedemerytalnego lub świadczenia przedemerytalnego z przyczyn określonych w ustawie o zatrudnieniu i przeciwdziałaniu bezrobociu,

**jednostka pomocy społecznej wypłacająca zasiłek** – za osoby pobierające zasiłek stały z pomocy społecznej, **wójt, burmistrz lub prezydent miasta – za**

- osoby pobierające świadczenie

pielęgnacyjne oraz

- osoby pobierające dodatek do zasiłku rodzinnego z tytułu samotnego wychowywania dziecka i utraty prawa do zasiłku dla bezrobotnych na skutek upływu ustawowego okresu jego pobierania,

**ośrodek pomocy społecznej realizujący indywidualny program wychodzenia z bezdomności lub ośrodek pomocy społecznej realizujący kontrakt socjalny** za

- osoby bezdomne, wychodzące z bezdomności oraz
- osoby objęte indywidualnym programem zatrudnienia socjalnego lub realizujące kontrakt socjalny,

**placówka pełniąca funkcje resocjalizacyjne, wychowawcze lub opiekuńcze oraz dom**

**pomocy społecznej** – za dzieci, uczniów i słuchaczy zakładów kształcenia nauczycieli w rozumieniu przepisów o systemie oświaty, przebywających w tej placówce lub w tym domu,

**osoba prowadząca pozarolniczą działalność** za siebie oraz osoby z nią współpracujące.

Zasady opłacania składek na ubezpieczenie zdrowotne za osoby prowadzące pozarolniczą działalność oraz osoby z nimi współpracujące zostały omówione szczegółowo w poradniku pt. *Ubezpieczenia społeczne i ubezpieczenie zdrowotne osób prowadzących pozarolniczą działalność i osób z nimi współpracujących*.

Składki na ubezpieczenie zdrowotne osób przebywających na urlopie wychowawczym obliczają:





- **pracodawcy,**
- **rolnicze spółdzielnie produkcyjne.**

Składki na ubezpieczenie zdrowotne tych osób finansuje budżet państwa, natomiast opłaca ZUS.

### **Zasady opłacania składek na ubezpieczenie zdrowotne w zależności od źródeł ich finansowania ( art.82 ust.6 i 7)**

W przypadku zbiegu tytułów do objęcia obowiązkiem ubezpieczenia zdrowotnego składka finansowana z budżetu państwa opłacana jest tylko wtedy, gdy nie ma innej podstawy do objęcia obowiązkiem ubezpieczenia.

W przypadku zbiegu tytułów do objęcia obowiązkiem ubezpieczenia, gdy w każdym z tych tytułów składka jest finansowana przez budżet państwa, składka opłacana jest wyłącznie z tytułu, który powstał najwcześniej. Jeżeli dwa tytuły do objęcia obowiązkiem ubezpieczenia, w których składka finansowana jest z budżetu państwa, powstają w tym samym dniu, składka jest opłacana z pierwszego zgłoszonego tytułu do objęcia ubezpieczeniem zdrowotnym.

### **PODZIELNOŚĆ SKŁADKI NA UBEZPIECZENIE ZDROWOTNE**

***SKŁADKA NA UBEZPIECZENIE ZDROWOTNE JEST MIESIĘCZNA I NIEPODZIELNA. SKŁADKA TA NIE PODLEGA PROPORCJONALNEMU POMNIEJSZENIU DO LICZBY DNI PODLEGANIA UBEZPIECZENIU ZDROWOTNEMU W DANYM MIESIĄCU KALENDARZOWYM***

***SKŁADKA NA UBEZPIECZENIE ZDROWOTNE NIE PODLEGA PROPORCJONALNEMU POMNIEJSZENIU ZA OKRESY POBIERANIA ZASIŁKÓW PRZYZNANYCH NA PODSTAWIE PRZEPISÓW O UBEZPIECZENIU CHOROBY I WYPADKOWYM. OZNACZA TO, ŻE GDY OSOBA PROWADZĄCA POZAROLNICZĄ DZIAŁALNOŚĆ PRZEBYWA NA ZASIŁKU CHOROBY PRZEZ CAŁY MIESIĄC BĄDŹ JEGO CZĘŚĆ, SKŁADKA NA UBEZPIECZENIE ZDROWOTNE POWINNA BYĆ ODPROWADZANA ZA TEN MIESIĄC W PEŁNEJ WYSOKOŚCI.***

***SKŁADKA NA UBEZPIECZENIE ZDROWOTNE NIE PODLEGA PROPORCJONALNEMU POMNIEJSZENIU TAKŻE ZA OKRESY POBIERANIA ZASIŁKU MACIERZYŃSKIEGO NABYTEGO Z TYTUŁU PROWADZENIA POZAROLNICZEJ DZIAŁALNOŚCI, JEŻELI DZIAŁALNOŚĆ W OKRESIE POBIERANIA ZASIŁKU JEST PROWADZONA.***

***WÓWCZAS W PRZYPADKU GDY OSOBA PROWADZI DZIAŁALNOŚĆ POZAROLNICZĄ JEDNOOSOBOWO, SKŁADKĘ NA UBEZPIECZENIE ZDROWOTNE WYKAZUJE W SKŁADANEJ DEKLARACJI ROZLICZENIOWEJ ZUS DRA. NATOMIAST W SYTUACJI GDY OSOBA PRZY PROWADZENIU POZAROLNICZEJ DZIAŁALNOŚCI ZATRUDNIA PRACOWNIKÓW LUB INNE***



**OSOBY, ZA KTÓRE ZOBOWIĄZANA JEST OPŁACAĆ I ROZLICZAĆ SKŁADKI, WÓWCZAS ZA SIEBIE, W OKRESIE POBIERANIA ZASIŁKU MACIERZYŃSKIEGO, PRZEKAZUJE OBOK RAPORTU ZUS RSA, TAKŻE RAPORT MIESIĘCZNY ZUZ RCA, W KTÓRYM WYKAZUJE NALEŻNE SKŁADKI NA UBEZPIECZENIE ZDROWOTNE.**

Składka na ubezpieczenie zdrowotne jest dla wszystkich ubezpieczonych jednakowa i wynosi 9% podstawy wymiaru, którą dla osób prowadzących pozarolniczą działalność stanowi zadeklarowana kwota, nie niższa jednak niż 75% przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw w czwartym kwartale roku poprzedniego, włącznie z wypłatami z zysku ( w IV kw.2011r to kwota 2828,31 zł – zatem składka na ubezpieczenie zdrowotne w 2012r.,począwszy od składek należnych od dnia 1 stycznia 2012r., nie może być niższa niż: 254,55 zł – tj.9% podstawy wymiaru).

Składka w nowej wysokości obowiązuje od 01.01 do 31.12 danego roku.

Przy ustalaniu podstawy wymiaru składki na ubezpieczenie zdrowotne nie stosuje się ograniczenia rocznej podstawy wymiaru składek.

Składki na ubezpieczenie zdrowotne obliczają, odprowadzają do ZUS i finansują ze środków własnych osoby prowadzące pozarolniczą działalność.

RODZAJAMI DZIAŁALNOŚCI SĄ:

- 1. DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA PROWADZONA W FORMIE SPÓŁKI CYWILNEJ,**
- 2. DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA PROWADZONA W FORMIE JEDNOOSOBOWEJ SPÓŁKI Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ,**
- 3. DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA PROWADZONA W FORMIE SPÓŁKI JAWNEJ,**
- 4. DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA PROWADZONA W FORMIE SPÓŁKI KOMANDYTOWEJ,**
- 5. DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA PROWADZONA W FORMIE SPÓŁKI PARTNERSKIEJ,**
- 6. WYKONYWANIE DZIAŁALNOŚCI TWÓRCZEJ LUB ARTYSTYCZNEJ PRZEZ TWÓRCĘ LUB ARTYSTĘ,**
- 7. WYKONYWANIE WOLNEGO ZAWODU W ROZUMIENIU PRZEPISÓW O ZRYCZAŁTOWANYM PODATKU DOCHODOWYM OD NIEKTÓRYCH PRZYCHODÓW OSIĄGANÝCH PRZEZ OSOBY FIZYCZNE,**
- 8. WYKONYWANIE WOLNEGO ZAWODU, Z KTÓREGO PRZYCHODY SĄ PRZYCHODAMI Z DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W ROZUMIENIU PRZEPISÓW O PODATKU DOCHODOWYM OD OSÓB FIZYCZNYCH,**
- 9. INNA NIŻ OKREŚLONA W PKT. 1-8 POZAROLNICZA DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA PROWADZONA NA PODSTAWIE PRZEPISÓW O SWOBODZIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ LUB INNYCH PRZEPISÓW SZCZEGÓLNYCH.**

**W PRZYPADKU GDY PROWADZĄCY POZAROLNICZĄ DZIAŁALNOŚĆ UZYSKUJE PRZYCHODY Z WIĘCEJ NIŻ JEDNEJ SPÓŁKI W RAMACH TEGO SAMEGO RODZAJU DZIAŁALNOŚCI, WYMIENIONEJ W PKT. 1-5, SKŁADKĘ NA UBEZPIECZENIE ZDROWOTNE OPŁACA ODRĘBNIEM OD KAŻDEJ PROWADZONEJ SPÓŁKI – ART.82 UST.4 USTAWY**

### **PRZYKŁAD 3**

**UBEZPIECZONY PROWADZI DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZĄ NA PODSTAWIE DWÓCH WPISÓW DO EWIDENCJI DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ. DZIAŁALNOŚĆ TĘ PROWADZI NA WŁASNY**





**RACHUNEK - USŁUGI W ZAKRESIE PRZEWOZU MLEKA (NA PODSTAWIE JEDNEGO WPISU) ORAZ PUNKT SKUPU (NA PODSTAWIE DRUGIEGO WPISU). JEST ZOBOWIĄZANY DO OPŁACANIA JEDNEJ SKŁADKI NA UBEZPIECZENIE ZDROWOTNE.**

**WAŻNE!**

**OSOBA PROWADZĄCA DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZĄ NA PODSTAWIE WPISU DO EWIDENCJI, JEDNOCZEŚNIE PROWADZĄCA NIEPUBLICZNĄ SZKOŁĘ, PLACÓWKĘ LUB ICH ZESPÓŁ JEST ZOBOWIĄZANA DO OPŁACANIA JEDNEJ SKŁADKI ZDROWOTNEJ Z UWAGI NA FAKT, IŻ WŚRÓD RODZAJÓW POZAROLNICZEJ DZIAŁALNOŚCI OKREŚLONYCH W USTĘPIE 5 ART. 82 USTAWY NIE ZOSTAŁA WYMIENIONA TA DZIAŁALNOŚĆ.**

**KILKA UMÓW ZLECEŃ A PODLEGANIE UBEZPIECZENIU ZDROWOTNEMU**

**JEŚLI W RAMACH JEDNEGO Z TYTUŁÓW DO OBJĘCIA OBOWIĄZKIEM UBEZPIECZENIA ZDROWOTNEGO (M.IN. Z TYTUŁU UMOWY-ZLECENIA) UBEZPIECZONY UZYSKUJE WIĘCEJ NIŻ JEDEN PRZYCHÓD, SKŁADKA NA UBEZPIECZENIE ZDROWOTNE JEST OPŁACANA OD KAŻDEGO Z UZYSKANYCH PRZYCHODÓW ODREBNI. ZATEM OSOBA WYKONUJĄCA PRACĘ NA PODSTAWIE KILKU UMÓW-ZLECEŃ OBOWIĄZKOWO PODLEGA UBEZPIECZENIU ZDROWOTNEMU Z KAŻDEJ Z ZAWARTYCH UMÓW ZLECEŃ**

**UMOWA-ZLECENIE I PRZEBYWANIE NA URLOPIE WYCHOWAWCZYM A PODLEGANIE UBEZPIECZENIU ZDROWOTNEMU**

**OSOBA PRZEBYWAJĄCA NA URLOPIE WYCHOWAWCZYM, KTÓRA DODATKOWO WYKONUJE PRACĘ NA PODSTAWIE UMOWY-ZLECENIA, OBOWIĄZKOWO PODLEGA UBEZPIECZENIU ZDROWOTNEMU JEDYNIENIE Z TYTUŁU UMOWY-ZLECENIA. Z TYTUŁU PRZEBYWANIA NA URLOPIE WYCHOWAWCZYM SKŁADKA NA UBEZPIECZENIE ZDROWOTNE NIE JEST OPŁACANA**

**UMOWA-ZLECENIE I PRAWO DO EMERYTURY LUB RENTY A PODLEGANIE UBEZPIECZENIU ZDROWOTNEMU**

**OSOBA UPRAWNIONA DO RENTY LUB EMERYTURY, WYKONUJĄCA JEDNOCZEŚNIE PRACĘ NA PODSTAWIE UMOWY-ZLECENIA, PODLEGA OBOWIĄZKOWO UBEZPIECZENIU ZDROWOTNEMU Z OBU TYCH TYTUŁÓW. TYM SAMYM SKŁADKA NA UBEZPIECZENIE ZDROWOTNE POWINNA BYĆ ODPROWADZONA ZARÓWNO Z EMERYTURY LUB RENTY, JAK I Z UMOWY ZLECENIA**



## Rynek giełdowy

### 1. Status prawny Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie

**Rynkiem regulowanym**, zgodnie z art. 14 u. o obr. instr. fin., jest działający w sposób stały system obrotu instrumentami finansowymi dopuszczonymi do tego obrotu, zapewniający inwestorom powszechny i równy dostęp do informacji rynkowej w tym samym czasie przy kojarzeniu ofert nabycia i zbycia instrumentów finansowych oraz jednakowe warunki nabywania i zbywania tych instrumentów, zorganizowany i podlegający nadzorowi właściwego organu na zasadach określonych w przepisach ustawy, jak również uznany przez państwo członkowskie za spełniający te warunki, i wskazany Komisji Europejskiej jako rynek regulowany.

**Rynek regulowany na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej obejmuje:**

- 1) rynek giełdowy – organizowany przez spółkę prowadzącą giełdę;
- 2) rynek pozagiełdowy – organizowany przez spółkę prowadzącą rynek pozagiełdowy (art. 15 ust. 1 u. o obr. instr. fin.).

Minister Finansów w drodze rozporządzenia z 23 października 2009 r. w sprawie szczegółowych warunków, jakie musi spełniać rynek regulowany (Dz.U. Nr 187, poz. 1447), uznał rynek giełdowy oraz rynek pozagiełdowy za rynki regulowane. Informację o tym fakcie KNF przekazała Komisji Europejskiej oraz innym państwom członkowskim. **Giełda może być prowadzona wyłącznie przez spółkę akcyjną. Przedmiotem działalności spółki prowadzącej giełdę może być wyłącznie prowadzenie giełdy, organizowanie alternatywnego systemu obrotu lub prowadzenie innej działalności w zakresie organizowania obrotu instrumentami finansowymi oraz działalności związanej z tym obrotem. Spółka prowadząca giełdę ma wyłączne prawo zamieszczania w firmie spółki wyrazów „giełda instrumentów finansowych” lub, w przypadku gdy organizuje obrót papierami wartościowymi, wyrazów „giełda papierów wartościowych”.**

Kapitał własny spółki prowadzącej giełdę wynosi co najmniej 10 mln zł (art. 21 ust. 1, 2, 5, 7 u. o obr. instr. fin.).

**Akcje spółki prowadzącej giełdę mogą być wyłącznie imienne.** Akcje spółki prowadzącej giełdę mogą nabywać wyłącznie: Skarb Państwa, firmy inwestycyjne, banki, towarzystwa funduszy inwestycyjnych, zakłady ubezpieczeń, powszechne towarzystwa emerytalne oraz emitenci papierów wartościowych notowanych na tej giełdzie. Za zgodą Komisji akcje spółki prowadzącej giełdę mogą nabywać inne krajowe i zagraniczne osoby prawne.

Spółka prowadząca giełdę niezwłocznie po uzyskaniu zezwolenia na prowadzenie giełdy jest obowiązana podać do publicznej wiadomości **listę akcjonariuszy spółki** ze wskazaniem:

- 1) imienia, nazwiska oraz miejsca zamieszkania – w przypadku osób fizycznych,
- 2) nazwy albo firmy oraz miejsca siedziby – w przypadku osób prawnych i jednostek nieposiadających osobowości prawnej oraz
- 3) liczby posiadanych przez poszczególnych akcjonariuszy akcji oraz wynikającego z nich udziału w ogólnej liczbie głosów oraz w kapitale zakładowym spółki prowadzącej giełdę.

Obowiązek ten dotyczy akcjonariuszy posiadających akcje w liczbie uprawniającej do wykonywania co najmniej 5% ogólnej liczby głosów lub stanowiącej co najmniej 5% kapitału zakładowego spółki prowadzącej giełdę. W przypadku zmiany danych zawartych na ww. liście spółka prowadząca giełdę niezwłocznie podaje treść tych zmian do publicznej wiadomości (art. 22 ust. 1, 2, 4–6 u. o obr. instr. fin.).



**Zawiadomienia Komisji** wymaga zamiar bezpośredniego lub pośredniego nabycia lub objęcia akcji spółki prowadzącej giełdę w liczbie:

- a) stanowiącej co najmniej 5% ogólnej liczby głosów lub kapitału zakładowego lub
- b) powodującej osiągnięcie lub przekroczenie 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 33% lub 50% ogólnej liczby głosów lub kapitału zakładowego

– przy czym posiadanie akcji spółki prowadzącej giełdę przez podmioty pozostające w tej samej grupie kapitałowej uważa się za ich posiadanie przez jeden podmiot.

Komisji przysługuje **prawo zgłoszenia sprzeciwu** wobec planowanego bezpośredniego lub pośredniego nabycia lub objęcia akcji spółki prowadzącej giełdę w liczbie nabycia w terminie 3 miesięcy od dnia dokonania zawiadomienia, w przypadku gdy istnieje uzasadnione podejrzenie, że podmiot zamierzający nabyć akcje spółki prowadzącej giełdę mógłby wywierać niekorzystny wpływ na prawidłowe i stabilne zarządzanie giełdą. W przypadku niezgłoszenia sprzeciwu Komisja może wyznaczyć termin, w ciągu którego nabycie akcji spółki prowadzącej giełdę może zostać dokonane (art. 24 ust. 1 i 3 u. o obr. instr. fin.).

Prowadzenie giełdy wymaga **zezwoleń**, które wydaje minister właściwy do spraw instytucji finansowych na wniosek zainteresowanego, zaopiniowany przez Komisję

Minister właściwy do spraw instytucji finansowych **odmawia wydania zezwolenia na prowadzenie giełdy**, jeżeli z analizy wniosku i dołączonych do niego dokumentów wynika, że podmiot występujący z wnioskiem nie zapewni prowadzenia działalności w sposób niezagrażający bezpieczeństwu obrotu instrumentami finansowymi lub należycie zabezpieczający interesy uczestników tego obrotu (art. 26 u. o obr. instr. fin.).

Rada giełdy, na wniosek zarządu giełdy, uchwała regulamin giełdy, a także zmiany tego regulaminu; regulamin musi zawierać dane określone w art. 28 u. o obr. instr. fin.

**Dokonywanie zmian w statucie** spółki prowadzącej giełdę i regulaminie giełdy wymaga zgody Komisji. Przewodniczący Komisji lub osoba przez niego upoważniona ma prawo wstępu do siedziby i do lokalu spółki prowadzącej giełdę celem wglądu do ksiąg, dokumentów i innych nośników informacji oraz ma prawo uczestniczyć w posiedzeniach rady giełdy oraz w walnych zgromadzeniach.

**Komisja może zaskarżyć do sądu uchwałę walnego zgromadzenia lub rady giełdy** w terminie 30 dni od dnia otrzymania wiadomości o uchwale w drodze powództwa o jej uchylenie, jeżeli uchwała narusza przepisy prawa, postanowienia statutu, regulaminu lub zasady bezpieczeństwa obrotu albo jeżeli została podjęta z naruszeniem przepisów prawa, postanowień statutu lub regulaminu (art. 30 ust. 1 i 7 u. o obr. instr. fin.).

**Stronami transakcji zawieranych na rynku giełdowym mogą być wyłącznie:**

- 1) firmy inwestycyjne;
- 2) zagraniczne firmy inwestycyjne nieprowadzące działalności maklerskiej na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej;
- 3) Krajowy Depozyt albo spółka, której Krajowy Depozyt przekazał wykonywanie określonych czynności;
- 4) spółka prowadząca izbę rozliczeniową.

Stronami transakcji zawieranych na rynku giełdowym mogą być również, na warunkach określonych w regulaminie giełdy, inne podmioty nabywające i zbywające instrumenty finansowe we własnym imieniu i na własny rachunek:

**Czynność prawna mająca za przedmiot transakcję zawieraną na rynku giełdowym, dokonana przez podmioty inne niż określone powyżej, jest nieważna** (art. 31 u. o obr. instr. fin.).





**Uchwałę w sprawie dopuszczenia instrumentów finansowych do obrotu na rynku giełdowym** podejmuje zarząd giełdy w terminie 14 dni od dnia złożenia wniosku.

Zarząd giełdy odmawia dopuszczenia instrumentów finansowych do obrotu na rynku giełdowym, jeżeli nie są spełnione kryteria i warunki określone w ustawie o obrocie instrumentami finansowymi. W przypadku odmowy wnioskodawcy przysługuje odwołanie do rady giełdy w terminie określonym w regulaminie giełdy. Rozpatrzenie odwołania następuje w terminie miesiąca od dnia jego złożenia.

**Akt założenia Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie SA** jako jednoosobowej spółki Skarbu Państwa podpisany został przez Ministra Przekształceń Własnościowych oraz Ministra Finansów 12 kwietnia 1991 r.

Giełda warszawska działa na podstawie Kodeksu spółek handlowych, ustawy o obrocie instrumentami finansowymi z 2005 r. oraz statutu i regulaminu.

**Władzami spółki są:** Walne Zgromadzenie, Rada Nadzorcza, zwana Radą Giełdy, oraz Zarząd, zwany Zarządem Giełdy.

**Zwyczajne Walne Zgromadzenie** zwołuje Zarząd i powinno się odbyć w terminie 6 miesięcy po upływie każdego roku obrotowego. **Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie** zwoływane jest przez Zarząd Giełdy z własnej inicjatywy, na wniosek Rady Giełdy albo na wniosek akcjonariusza lub akcjonariuszy reprezentujących co najmniej jedną dwudziestą kapitału zakładowego Spółki, w terminie 2 tygodni od zgłoszenia takiego wniosku.

Wniosek o zwołanie zgromadzenia powinien określać sprawy wnoszone pod obrady lub zawierać projekt uchwały dotyczącej proponowanego porządku obrad. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie może zostać zwołane również przez akcjonariuszy reprezentujących co najmniej 30% kapitału zakładowego lub co najmniej 30% ogółu głosów w Spółce. Akcjonariusze wyznaczają przewodniczącego tego Zgromadzenia.

Uchwały Walnego Zgromadzenia są podejmowane bezwzględną większością głosów, z wyjątkiem uchwał, do których podjęcia przepisy Kodeksu spółek handlowych lub postanowienia Statutu wymagają większości kwalifikowanej, przy czym podjęcie uchwały w przedmiocie zmiany Statutu jest możliwe, jeżeli na Walnym Zgromadzeniu jest reprezentowane co najmniej 50% ogółu głosów w Spółce.

Głosowanie jest jawne. Tajne głosowanie zarządza się przy wyborach oraz nad wnioskami o odwołanie członków organów Spółki lub likwidatorów Spółki, bądź o pociągnięcie ich do odpowiedzialności, jak również w innych sprawach osobowych. Poza tym należy zarządzić tajne głosowanie na żądanie choćby jednego z akcjonariuszy obecnych lub reprezentowanych na Walnym Zgromadzeniu..

**Rada Giełdy** składa się z pięciu do siedmiu członków powoływanych i odwoływanych przez Walne Zgromadzenie. Liczbę członków Rady Giełdy wchodzących w skład Rady Giełdy danej kadencji ustala Walne Zgromadzenie. Kadencja członków Rady Giełdy jest wspólna i wynosi 3 lata. Tak długo jak w skład Rady Giełdy wchodzi przynajmniej pięciu członków, Rada Giełdy jest zdolna do podejmowania wszelkich czynności przewidzianych przez prawo oraz Statut.

Walne Zgromadzenie musi powołać:

- 1) przynajmniej jednego z członków Rady Giełdy spośród kandydatów zgłoszonych przez akcjonariuszy członków Giełdy oraz
- 2) przynajmniej jednego z członków Rady Giełdy spośród kandydatów zgłoszonych przez akcjonariusza lub akcjonariuszy reprezentujących łącznie mniej niż 10% kapitału zakładowego, którzy nie są jednocześnie członkami Giełdy (Akcjonariuszy Mniejszościowych lub odpowiednio Akcjonariusz Mniejszościowy).





Rada Giełdy uchwała swój **Regulamin**, który określa tryb jej postępowania. Rada Giełdy sprawuje stały nadzór nad działalnością spółki. Do jej kompetencji należy m.in.:

- 1) ocena sprawozdania Zarządu Giełdy z działalności Spółki oraz sprawozdania finansowego za ubiegły rok obrotowy,
- 2) ocena wniosków Zarządu Giełdy dotyczących podziału zysku albo pokrycia straty,
- 3) zatwierdzanie na wniosek Zarządu Giełdy Regulaminu Zarządu Giełdy,
- 4) uchwalanie Regulaminu Rady Giełdy;
- 5) uchwalanie na wniosek Zarządu Giełdy Regulaminu Giełdy, a także zmian tego Regulaminu,
- 6) ustalenie warunków umów oraz wysokości wynagrodzenia Prezesa Zarządu Giełdy oraz pozostałych członków Zarządu Giełdy, przy czym ustalenie warunków umów oraz wysokości wynagrodzenia pozostałych członków Zarządu Giełdy ustalane jest na wniosek Prezesa Zarządu Giełdy,
- 7) wyrażanie zgody na zawarcie przez Spółkę z podmiotem powiązaniem ze Spółką znaczącej umowy w rozumieniu przepisów dotyczących informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych dopuszczonych do obrotu na rynku regulowanym, z wyłączeniem umów typowych, zawieranych przez Spółkę na warunkach rynkowych, w ramach prowadzonej działalności operacyjnej,
- 8) określanie zasad nabywania i zbywania papierów wartościowych notowanych na prowadzonej przez Spółkę giełdzie przez członków Zarządu Giełdy,
- 9) wybór biegłego rewidenta do przeprowadzania badania sprawozdania finansowego Spółki,
- 10) przedkładanie Walnemu Zgromadzeniu corocznej zwięzłej oceny sytuacji Spółki, z uwzględnieniem oceny systemu kontroli wewnętrznej i systemu zarządzania ryzykiem istotnym dla Spółki.

**Zarząd Giełdy** jest organem wykonawczym Spółki i składa się z trzech do pięciu członków, w tym Prezesa. Kadencja członków Zarządu Giełdy jest wspólna i wynosi 4 lata.

Prezesa Zarządu Giełdy powołuje i odwołuje Walne Zgromadzenie, pozostali członkowie Zarządu Giełdy, w tym Wiceprezesa, są powoływani przez Radę Giełdy na wniosek Prezesa Zarządu Giełdy. Liczbę członków Zarządu Giełdy wchodzących w skład Zarządu Giełdy danej kadencji ustala Rada Giełdy na wniosek Prezesa Zarządu Giełdy.

Członkowie Zarządu Giełdy mogą sprawować funkcję we władzach innych podmiotów gospodarczych jedynie za zgodą Rady Giełdy.

Zarząd Giełdy kieruje sprawami i zarządza majątkiem Spółki oraz reprezentuje ją na zewnątrz. Do zakresu działania Zarządu Giełdy należą wszystkie czynności niezastrzeżone dla Walnego Zgromadzenia i Rady Giełdy. Uchwały Zarządu Giełdy zapadają bezwzględnie większością głosów. W przypadku równości głosów Prezesowi Zarządu Giełdy przysługuje głos rozstrzygający.

Posiedzenia Zarządu Giełdy odbywają się co najmniej raz na miesiąc. Szczegółowy tryb działania Zarządu Giełdy określa regulamin Zarządu.

**Spory cywilne** o prawa majątkowe pomiędzy uczestnikami transakcji giełdowych wynikające z ich przebiegu oraz spory cywilne o prawa majątkowe pomiędzy Spółką a akcjonariuszami rozstrzyga stały sąd polubowny, zwany **Sądem Giełdowym**.

## **2. Rynek oficjalnych notowań giełdowych**

Zgodnie z rozporządzeniem Ministra Finansów z 12 maja 2010 r. w sprawie szczegółowych warunków, jakie musi spełniać rynek oficjalnych notowań giełdowych oraz emitenci





papierów wartościowych dopuszczonych do obrotu na tym rynku (Dz.U. Nr 84, poz. 547.), Spółka prowadząca rynek oficjalnych notowań giełdowych zapewnia, aby do obrotu na tym rynku dopuszczone były wyłącznie akcje spełniające łącznie następujące warunki:

- a) zostały dopuszczone do obrotu na rynku regulowanym;
- b) ich zbywalność nie jest ograniczona;
- c) wszystkie wyemitowane akcje danego rodzaju zostały objęte wnioskiem do właściwego organu spółki prowadzącej rynek oficjalnych notowań;
- d) iloczyn liczby i prognozowanej ceny rynkowej akcji objętych wnioskiem, a w przypadku gdy określenie tej ceny nie jest możliwe – kapitały własne emitenta, wynoszą co najmniej równowartość w złotych 1 mln euro;
- e) w dacie złożenia wniosku istnieje rozproszenie akcji objętych wnioskiem, zapewniające płynność obrotu tymi akcjami.

**Rozproszenie akcji** zapewnia płynność obrotu, jeżeli w posiadaniu akcjonariuszy, z których każdy posiada nie więcej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu, znajduje się:

- a) co najmniej 25% akcji spółki objętych wnioskiem lub
- b) co najmniej 500 tys. akcji spółki o łącznej wartości wynoszącej co najmniej równowartość w złotych 17 mln euro, według ostatniej ceny emisyjnej lub ceny sprzedaży akcji, a w szczególnie uzasadnionych przypadkach – według prognozowanej ceny rynkowej.

Do obrotu na rynku oficjalnych notowań mogą być wyjątkowo dopuszczone akcje mimo niespełnienia wyżej określonych warunków (§ 2 ust. 1, 2, 4 rozporządzenia).

**Dopuszczenie akcji do obrotu na rynku oficjalnych notowań może nastąpić, jeżeli:**

- 1) spółka będąca emitentem tych akcji ogłaszała, na zasadach określonych w odrębnych przepisach, sprawozdania finansowe, wraz z opinią podmiotu uprawnionego do ich badania, co najmniej przez trzy kolejne lata obrotowe poprzedzające dzień złożenia wniosku lub
- 2) przemawia za tym uzasadniony interes spółki lub inwestorów, a spółka podała do publicznej wiadomości, w sposób określony w odrębnych przepisach, informacje umożliwiające inwestorom ocenę jej sytuacji finansowej i gospodarczej oraz ryzyka związanego z nabywaniem akcji objętych wnioskiem (§ 3 rozporządzenia).

Spółka prowadząca rynek oficjalnych notowań zapewnia, aby do obrotu na tym rynku **dopuszczone były wyłącznie obligacje** spełniające łącznie następujące warunki:

- a) zostały dopuszczone do obrotu na rynku regulowanym;
- b) ich zbywalność nie jest ograniczona;
- c) wnioskiem zostały objęte wszystkie obligacje tego samego rodzaju;
- d) łączna wartość nominalna obligacji objętych wnioskiem wyniosła co najmniej równowartość w złotych 200 tys. euro (§ 4 ust. 1 rozporządzenia).

Do obrotu na rynku oficjalnych notowań **mogą być dopuszczone obligacje i inne dłużne papiery wartościowe**, emitowane przez Skarb Państwa, Narodowy Bank Polski, jednostki samorządu terytorialnego, związki tych jednostek oraz miasto stołeczne Warszawę, jak również przez państwa członkowskie oraz jednostki samorządu terytorialnego tych państw, a także obligacje, o których mowa w art. 39p ust. 1 ustawy z 27 października 1994 r. o autostradach płatnych oraz o Krajowym Funduszu Drogowym (Tekst jedn. Dz.U. z 2012 r., poz. 931 ze zm.), jeżeli:

- 1) są dopuszczone do obrotu na rynku regulowanym;
- 2) ich zbywalność nie jest ograniczona;
- 3) wnioskiem zostały objęte wszystkie papiery wartościowe tego samego rodzaju (§ 5 rozporządzenia).







Spółka prowadząca rynek oficjalnych notowań zapewnia, aby do obrotu na tym rynku **dopuszczone były wyłącznie kwity depozytowe**, spełniające łącznie następujące warunki:

- 1) zostały dopuszczone do obrotu na rynku regulowanym;
- 2) ich zbywalność nie jest ograniczona;
- 3) iloczyn liczby i prognozowanej ceny rynkowej kwitów depozytowych wynosi co najmniej równowartość w złotych 1 mln euro,
- 4) papiery wartościowe, w związku z którymi kwity depozytowe zostały wyemitowane, zostały dopuszczone do obrotu na zagranicznym rynku regulowanym.

Do obrotu na rynku oficjalnych notowań mogą być dopuszczone kwity depozytowe, mimo niespełnienia warunku, o którym mowa powyżej w pkt 3, jeżeli przedmiotem wniosku są kwity depozytowe tego samego rodzaju co kwity depozytowe już dopuszczone do obrotu na rynku oficjalnych notowań (§ 6 rozporządzenia).

### **3. Członkowie giełdy**

Zgodnie z Regulaminem GPW **członkiem giełdy jest podmiot dopuszczony do działania na giełdzie**. Członkiem giełdy może zostać:

- a) firma inwestycyjna;
- b) zagraniczna firma inwestycyjna nieprowadząca działalności maklerskiej na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej;
- c) inny podmiot będący uczestnikiem Krajowego Depozytu lub spółki, której Krajowy Depozyt przekazał wykonywanie określonych czynności lub spółki prowadzącej izbę rozliczeniową i izbę rozrachunkową, z tym, że może zawierać transakcje giełdowe wyłącznie we własnym imieniu i na własny rachunek;
- d) inny podmiot niebędący uczestnikiem Krajowego Depozytu (lub spółki, o której mowa powyżej w pkt c), pod warunkiem wskazania podmiotu będącego uczestnikiem Krajowego Depozytu (lub spółki, o której mowa w pkt c), który zobowiązał się do wypełniania obowiązków w związku z rozliczaniem zawartych transakcji, z tym, że może zawierać transakcje giełdowe wyłącznie we własnym imieniu i na własny rachunek.

**Stroną transakcji giełdowej** może być wyłącznie:

- 1) członek giełdy,
- 2) Krajowy Depozyt albo spółka, której Krajowy Depozyt przekazał wykonywanie określonych czynności,
- 3) spółka prowadząca izbę rozliczeniową.

**Dopuszczenie do działania na giełdzie** wymaga uchwały Zarządu Giełdy podjętej na piśmie wniosek podmiotu ubiegającego się o dopuszczenie do działania na giełdzie. Zarząd Giełdy określa w Szczegółowych Zasadach Obrotu Giełdowego warunki, jakim powinien odpowiadać wniosek o dopuszczenie do działania na giełdzie, oraz dokumenty i informacje, jakie powinien dostarczyć składający wniosek.

Giełda może przeprowadzić **kontrolę działalności członka giełdy** w zakresie związanym z obrotem giełdowym i zasadami dostępu do systemów informatycznych giełdy.

O stwierdzonych podczas kontroli członka giełdy uchybieniach Zarząd Giełdy niezwłocznie powiadamia odpowiedni organ nadzoru.

Zarząd Giełdy może zażądać od członka giełdy dodatkowych informacji i dokumentów w zakresie związanym z członkostwem giełdy oraz zobowiązać członka giełdy do przekazywania





Giełdzie informacji i okresowych sprawozdań finansowych. Zarząd na wniosek członka giełdy uchyla uchwałę o jego dopuszczeniu do działania na giełdzie.

Zarząd Giełdy może **zawiesić** albo **wykluczyć członka giełdy** z działania na giełdzie w przypadku, gdy członek giełdy nie daje rękojmi należytego wykonywania obowiązków członka giełdy lub Zarząd Giełdy uzna, iż członek giełdy nie posiada odpowiednich środków organizacyjno-technicznych zapewniających prawidłową obsługę obrotu instrumentami finansowymi notowanymi na giełdzie.

**Zarząd Giełdy zawiesza działalność członka giełdy na giełdzie na okres do 3 miesięcy, jeśli:**

- a) odpowiedni organ nadzoru zawiesił zezwolenie na prowadzenie działalności maklerskiej,
- b) uzna, że członek giełdy nie wykonuje podstawowych obowiązków wynikających z postanowień Regulaminu Giełdy lub innych przepisów dotyczących obrotu giełdowego, lub jego działalność może naruszyć bezpieczeństwo obrotu lub interes uczestników obrotu.

W przypadku zawieszenia działalności członka giełdy na giełdzie Zarząd Giełdy niezwłocznie przekazuje członkowi giełdy odpis uchwały z uzasadnieniem. W terminie 5 dni sesyjnych od daty doręczenia uchwały członek giełdy może złożyć odwołanie do Rady Giełdy od tej uchwały. Rada Giełdy zobowiązana jest rozpoznać odwołanie w terminie dwóch miesięcy od dnia jego złożenia, a w przypadku, gdy konieczne jest uzyskanie dodatkowych informacji bieg tego terminu rozpoczyna się w momencie przekazania dodatkowych informacji.

**Zarząd Giełdy wyklucza członka giełdy z działania na giełdzie, jeżeli m.in.:**

- 1) rażąco narusza on przepisy obowiązujące na giełdzie,
- 2) odpowiedni organ nadzoru cofnął mu zezwolenie na prowadzenie działalności maklerskiej lub zezwolenie wygasło z mocy prawa,
- 3) uzna, że jego działalność na giełdzie narusza bezpieczeństwo obrotu i interes uczestników obrotu.

W przypadku wykluczenia członka giełdy z działania na giełdzie Zarząd Giełdy niezwłocznie przekazuje wykluczonemu podmiotowi odpis uchwały z uzasadnieniem.

W terminie 5 dni sesyjnych od daty doręczenia uchwały wykluczony podmiot może złożyć odwołanie do Rady Giełdy od tej uchwały. Rada Giełdy zobowiązana jest rozpoznać to odwołanie w terminie dwóch miesięcy od dnia jego złożenia, a w sytuacji, gdy konieczne jest uzyskanie dodatkowych informacji bieg powyższego terminu rozpoczyna się w momencie przekazania dodatkowych informacji. Wniosek o ponowne dopuszczenie do działania na giełdzie nie może zostać złożony wcześniej niż po upływie jednego roku od daty podjęcia decyzji o wykluczeniu z działania na giełdzie.

Zarząd Giełdy przed podjęciem decyzji o wykluczeniu zobowiązany jest zapewnić członkowi giełdy, którego uchwała dotyczy, możliwość wypowiedzenia się co do sprawy.

#### **4. Animatorzy obrotu giełdowego**

##### **4.1. Animatorzy rynku**

**Animatorem rynku** jest członek giełdy lub podmiot, o którym mowa w § 60 ust. 2 Regulaminu GPW, niebędący członkiem giełdy, który na podstawie umowy zawartej z Giełdą zobowiąże się do dokonywania na własny rachunek czynności mających na celu wspomaganie płynności danego instrumentu finansowego lub innych czynności związanych z organizacją obrotu instrumentami finansowymi w systemie animatora rynku, na zasadach określonych w Szczegółowych Zasadach Obrotu Giełdowego.





Podmiot niebędący członkiem giełdy wykonuje czynności animatora rynku za pośrednictwem członka giełdy uprawnionego do działania na rachunek klienta.

**Umowa określa obowiązki animatora rynku** w zakresie wykonywania czynności, a w szczególności:

- 1) datę rozpoczęcia działalności,
- 2) zasady wspomagania płynności instrumentu finansowego lub wykonywania w systemie animatora rynku innych czynności związanych z organizacją obrotu instrumentami finansowymi, w tym:
  - a) wymagania dotyczące minimalnej wartości lub wielkości zleceń składanych w ramach wykonywania zadań animatora rynku,
  - b) wymagania dotyczące maksymalnej różnicy cen pomiędzy limitami najlepszych zleceń kupna i sprzedaży składanych w ramach wykonywania zadań animatora rynku.

Zarząd Giełdy lub upoważniony pracownik giełdy powiadamia emitenta danych instrumentów finansowych o zawarciu umowy o wykonywanie zadań animatora rynku oraz podaje tę informację do wiadomości uczestników obrotu.

Giełda może zawrzeć umowę z wieloma animatorami rynku w stosunku do danego instrumentu finansowego. Giełda prowadzi listę animatorów rynku oraz podaje tę informację do wiadomości uczestników obrotu.

**Animator rynku nie może składać zleceń**, w wyniku których doszłoby do zawarcia transakcji, w której występowałby on jako sprzedający i kupujący jednocześnie.

**Zarząd Giełdy określa szczegółowe zasady działania animatorów rynku.** Uchwała w sprawie zmian szczegółowych zasad działania animatorów rynku powinna zostać podana do wiadomości uczestników obrotu co najmniej na 4 tygodnie przed jej wejściem w życie.

Zarząd Giełdy może zawiesić prawo wykonywania przez dany podmiot zadań animatora rynku, jeżeli nie wykonuje on ich zgodnie z przepisami obowiązującymi na giełdzie lub zawartą umową. Uchylenie zawieszenia prawa wykonywania zadań animatora rynku może nastąpić wyłącznie na wniosek właściwego animatora rynku, po uprzednim przekazaniu wyjaśnień dotyczących wykonywania tych zadań.

Giełda może **wypowiedzieć umowę** z animatorem rynku, jeżeli:

- a) animator rynku rażąco narusza przepisy obowiązujące na giełdzie lub postanowienia tej umowy,
- b) wymaga tego bezpieczeństwo obrotu giełdowego lub interes uczestników obrotu giełdowego.

#### **4.2. Animatorzy emitenta**

**Animatorem emitenta jest członek giełdy lub podmiot** (o którym mowa w § 60 ust. 2 Regulaminu GPW, niebędący członkiem giełdy), **który na podstawie umowy z emitentem zobowiąże się do wspomagania płynności danego instrumentu finansowego.** Podmiot niebędący członkiem giełdy zgłasza oferty kupna i sprzedaży za pośrednictwem członka giełdy uprawnionego do działania na rachunek klienta. Zarząd Giełdy może zobowiązać emitenta instrumentów finansowych, z wyjątkiem Skarbu Państwa, do zawarcia powyższej umowy, gdy uzna, że wymaga tego płynność danego instrumentu finansowego.

Odpis **umowy** (z wyłączeniem informacji dotyczących warunków wynagrodzenia) animator emitenta obowiązany jest bezzwłocznie przekazać GPW. Zarząd Giełdy wyraża sprzeciw co do wykonywania na giełdzie funkcji animatora emitenta na podstawie powyższej umowy, jeżeli uzna, że jej postanowienia są sprzeczne z przepisami obowiązującymi na giełdzie.



Giełda prowadzi **listę animatorów emitenta** oraz podaje tę informację do wiadomości uczestników obrotu.

### **5. Maklerzy giełdowi i maklerzy nadzorujący**

Członek giełdy zobowiązany jest do wyznaczenia osób (zwanymi maklerami giełdowymi) upoważnionych w jego imieniu do przekazywania na giełdę, modyfikowania i anulowania zleceń maklerskich.

**Maklerem giełdowym może zostać osoba, która:**

- a) jest wpisana na listę maklerów papierów wartościowych prowadzoną przez Komisję Nadzoru Finansowego,
- b) posiada odpowiednie, zweryfikowane przez członka giełdy, kwalifikacje i doświadczenie, zapewniające sprawność i bezpieczeństwo obrotu giełdowego,
- c) jest zatrudniona przez członka giełdy lub jest członkiem jego władz.

Członek giełdy obowiązany jest do wyznaczenia i zgłoszenia giełdzie co najmniej jednej osoby (zwanej maklerem nadzorującym) nadzorującej proces przekazywania na giełdę zleceń maklerskich przez członka giełdy.

Za działalność maklera nadzorującego związaną z wykonywaniem jego obowiązków dotyczących obrotu giełdowego całkowitą odpowiedzialność ponosi członek giełdy.

Makler nadzorujący zatrudniony przez jednego członka giełdy lub będący członkiem jego władz nie może być zatrudniony przez innego członka giełdy ani być członkiem władz innego członka giełdy.

**Maklerem nadzorującym może zostać osoba, która:**

- a) jest wpisana na listę maklerów papierów wartościowych prowadzoną przez Komisję Nadzoru Finansowego,
- b) złożyła egzamin z zakresu znajomości przepisów i obowiązujących na giełdzie procedur dotyczących zasad przekazywania na giełdę zleceń maklerskich i otrzymywania informacji na potrzeby obsługi notowań,
- c) jest zatrudniona przez członka giełdy lub jest członkiem jego władz.

Do **maklerów nadzorujących** zatrudnionych przez zagraniczne firmy inwestycyjne prowadzące działalność na giełdzie bez otwierania oddziału na terytorium Polski nie stosuje się wymogu złożenia egzaminu, jeżeli kandydat na maklera nadzorującego posiada odpowiednie uprawnienia nadane przez zagraniczną giełdę papierów wartościowych, której zagraniczna firma inwestycyjna jest członkiem i z którą GPW posiada porozumienie, z którego wynika wzajemne uznawanie kompetencji maklerów nadzorujących.

**O wpisie na listę maklerów nadzorujących** decyduje na wniosek członka giełdy Zarząd Giełdy lub upoważniony przez Zarząd Giełdy pracownik giełdy w terminie dwóch tygodni od dnia złożenia wniosku.

Makler nadzorujący zobowiązany jest wykonywać swoje czynności zgodnie z przepisami obowiązującymi na giełdzie.

Giełda prowadzi **listę maklerów nadzorujących**.

### **6. Wprowadzanie instrumentów finansowych do obrotu giełdowego**

Do obrotu giełdowego na danym rynku mogą być wprowadzone **instrumenty finansowe dopuszczone do obrotu giełdowego na tym rynku**.

Instrumenty finansowe mogą być wprowadzane do obrotu giełdowego **w trybie zwykłym lub w trybie publicznej sprzedaży.**

Wprowadzenia dokonuje Zarząd Giełdy.

Wprowadzenie instrumentów finansowych do obrotu giełdowego **w trybie zwykłym** następuje na wniosek emitenta, w którym wskazuje on w szczególności kod, pod jakim instrumenty te będą rejestrowane w depozycie papierów wartościowych. Zarząd Giełdy określa szczegółowe warunki, jakim powinien odpowiadać wniosek o wprowadzenie instrumentów finansowych do obrotu giełdowego, oraz dokumenty i informacje, jakie powinien dostarczyć składający wniosek.

Wprowadzenie instrumentów finansowych **w trybie publicznej sprzedaży** odbywa się na podstawie oferty sprzedaży złożonej przez członka giełdy. Oferta powinna określać w szczególności:

- a) nazwę członka giełdy, który złożył ofertę,
- b) rodzaj, liczbę i wartość nominalną instrumentów finansowych,
- c) uzgodnione z giełdą warunki przyjmowania i realizacji zleceń,
- d) cenę sprzedaży lub sposób jej określenia,

Zarząd Giełdy może określić szczegółowe warunki wprowadzania instrumentów finansowych w trybie publicznej sprzedaży.

W trybie publicznej sprzedaży mogą być wprowadzone instrumenty finansowe, jeżeli oferta publicznej sprzedaży obejmuje co najmniej 10% instrumentów finansowych objętych wnioskiem o dopuszczenie albo wartość oferty przekracza 4 mln zł w przypadku instrumentów finansowych wprowadzanych do obrotu na rynku podstawowym lub 1 mln zł w przypadku instrumentów finansowych wprowadzanych do obrotu na rynku równoległym.

## **7. Zlecenia maklerskie – transakcje giełdowe**

**Transakcje giełdowe zawierane są na podstawie zleceń maklerskich przekazanych przez członków giełdy,** których przyjęcie zostało potwierdzone przez giełdę.

Ponadto Krajowy Depozyt może złożyć zlecenie maklerskie:

- a) w imieniu własnym, na zasadach określonych w ustawie o obrocie instrumentami finansowymi,
- b) w imieniu członka giełdy na podstawie udzielonego pełnomocnictwa, w innych przypadkach związanych z funkcjonowaniem systemu zabezpieczenia płynności rozliczeń transakcji.

Transakcje giełdowe zawierane są z chwilą dokonania odpowiedniego zapisu w systemie informatycznym giełdy.

**Członek giełdy sporządza zlecenia maklerskie w imieniu własnym na rachunek klienta albo na rachunek własny.** Członek giełdy zobowiązany jest do stosowania środków organizacyjnych i technicznych służących kontroli wielkości i poprawności zleceń maklerskich przekazywanych na giełdę. Członek giełdy zobowiązany jest również do badania zleceń maklerskich oraz zawieranych przez siebie transakcji giełdowych pod kątem możliwości dokonania manipulacji kursami instrumentów finansowych.

W przypadku stwierdzenia przez giełdę, że złożone zlecenia maklerskie lub zawarte transakcje giełdowe mogą wskazywać na próbę manipulacji kursami instrumentów finansowych, giełda przekazuje stosowne zgłoszenie do Komisji Nadzoru Finansowego.



Giełda informuje Komisję Nadzoru Finansowego o wszystkich złożonych zleceniach maklerskich oraz zawartych transakcjach.

Giełda po otrzymaniu stosownego komunikatu z Krajowego Depozytu **zawiesza przyjmowanie zleceń danego członka giełdy** na czas określony przez Krajowy Depozyt.

Z chwilą zawieszenia przekazane na giełdę, a niezrealizowane zlecenia maklerskie złożone przez tego członka giełdy tracą ważność. Stosownie do komunikatu Krajowego Depozytu zawieszenie przyjmowania oraz utrata ważności zleceń maklerskich tego członka giełdy dotyczy wszystkich instrumentów finansowych notowanych na giełdzie będących przedmiotem tych zleceń albo oddzielnie papierów wartościowych lub instrumentów pochodnych.

Giełda na podstawie komunikatu z Krajowego Depozytu o przekroczeniu określonych przez Krajowy Depozyt oraz uzgodnionych z Giełdą limitów zawieszonych rozliczeń transakcji giełdowych **zawiesza przyjmowanie zleceń krótkiej sprzedaży**:

- 1) dotyczących określonego papieru wartościowego lub
- 2) dotyczących wszystkich papierów wartościowych, przekazywanych przez określonego członka giełdy, lub
- 3) dotyczących określonego papieru wartościowego, przekazywanych przez określonego członka giełdy.

Zarząd Giełdy określa szczegółowe przesłanki zawieszenia przyjmowania zleceń krótkiej sprzedaży.

Giełda niezwłocznie podaje do publicznej wiadomości informację o papierach wartościowych, dla których zawieszono przyjmowanie zleceń krótkiej sprzedaży. W przypadku gdy zawieszenie dotyczy wyłącznie zleceń przekazywanych przez określonego członka giełdy, informację o zawieszeniu Giełda przekazuje wyłącznie temu członkowi giełdy.

W przypadku zawieszenia przyjmowania zleceń krótkiej sprzedaży niezrealizowane zlecenia krótkiej sprzedaży dotyczące określonych papierów wartościowych lub przekazane przez określonego członka giełdy, tracą ważność z chwilą zawieszenia.

Członek giełdy obowiązany jest do naprawienia szkody wynikłej z tytułu zawinionego niewykonania lub nienależytego wykonania przyjętego zlecenia.

## **8. Sesje giełdowe**

Sesje giełdowe odbywają się regularnie w siedzibie giełdy **od poniedziałku do piątku w godzinach 8.30–17.35**. W szczególnie uzasadnionych przypadkach Zarząd Giełdy może na czas określony zmienić godziny odbywania sesji giełdowych oraz harmonogram notowań Zarząd Giełdy określa terminy, dni i harmonogram notowań instrumentów finansowych.

Informacje te podawane są do wiadomości uczestników obrotu co najmniej na dwa tygodnie przed ich wejściem w życie.

Zarząd Giełdy może odwołać sesję giełdową z ważnych powodów, z własnej inicjatywy lub na wniosek co najmniej pięciu członków giełdy.

Nadzór nad przebiegiem i porządkiem sesji giełdowej sprawuje przewodniczący sesji.

Przewodniczący sesji podejmuje również inne czynności dotyczące obrotu giełdowego określone w regulaminie giełdy i innych przepisach giełdowych. Przewodniczącym sesji jest upoważniony przez Zarząd Giełdy jej pracownik. W uzasadnionych przypadkach sesję giełdową może prowadzić członek Zarządu Giełdy.





Otwarcie i zamknięcie sesji giełdowej oznajmia członek Zarządu Giełdy lub przewodniczący sesji w zwyczajowo przyjęty sposób. Zarząd Giełdy lub przewodniczący sesji może przedłużyć czas wprowadzania zleceń maklerskich na sesję lub zawiesić ich przyjmowanie, opóźnić otwarcie lub przedłużyć sesję, jak również zawiesić obrót giełdowy lub przerwać sesję, jeżeli wymaga tego bezpieczeństwo obrotu giełdowego lub interes jego uczestników. Powyższe zasady stosuje się odpowiednio do obrotu poszczególnymi instrumentami finansowymi podczas danej sesji giełdowej, w szczególności w przypadku przekazania przez emitenta lub powzięcia w inny sposób informacji mogącej mieć wpływ na bezpieczeństwo obrotu giełdowego lub interes jego uczestników.

Giełda niezwłocznie informuje Komisję Nadzoru Finansowego o wszelkich istotnych zakłóceniach w przebiegu sesji giełdowej.

W przypadku powstania w czasie sesji giełdowej sporu związanego z jej przebiegiem i porządkiem, a wymagającego natychmiastowego rozpatrzenia, rozstrzyga go przewodniczący sesji. Od powyższego rozstrzygnięcia nie przysługuje odwołanie.

**Kurs akcji notowanych na giełdzie** określany jest w złotych lub innej walucie wymiennej określonej przez Zarząd Giełdy dla danych akcji, zaś kurs obligacji w procentach ich wartości nominalnej - z dokładnością określoną przez Zarząd Giełdy. Zarząd Giełdy ustala również sposób określania kursu dla innych instrumentów finansowych notowanych na giełdzie oraz sposób podawania dokładności tych kursów.

## **9. Notowania w systemie ciągłym (notowania ciągłe)**

W systemie notowań ciągłych kurs otwarcia oraz kurs zamknięcia określany jest na podstawie następujących zleceń maklerskich:

- 1) zleceń LIMIT (zawiera limit ceny i może być realizowane wyłącznie po cenie określonej w tym limicie albo po cenie niższej – w przypadku zlecenia kupna, albo po cenie wyższej – w przypadku zlecenia sprzedaży),
- 2) zleceń PKC (nie zawiera limitu ceny; w trakcie notowań ciągłych zlecenie PKC realizowane jest po najlepszych możliwych cenach zleceń przeciwstawnych oczekujących na realizację w arkuszu zleceń),
- 3) zleceń PCR (nie zawiera limitu ceny; w trakcie notowań ciągłych zlecenie PCR realizowane jest po najlepszej możliwej cenie zlecenia przeciwstawnego oczekującego na realizację w arkuszu zleceń).

**Kurs otwarcia oraz kurs zamknięcia określany jest przy zastosowaniu kolejno następujących zasad:**

- a) maksymalizacji wolumenu obrotu,
- b) minimalizacji różnicy między liczbą instrumentów finansowych w zleceniach sprzedaży i zleceniach kupna możliwych do zrealizowania po określonym kursie,
- c) minimalizacji różnicy między kursem określonym a kursem odniesienia.

Zarząd Giełdy określa **szczegółowy tryb określania kursu otwarcia oraz kursu zamknięcia**, jak również zasady realizacji zleceń biorących udział w ich określaniu.

Z chwilą ogłoszenia kursu otwarcia (zamknięcia) staje się on ceną, po której zostają zawarte transakcje giełdowe na otwarciu (zamknięciu). W przypadku gdy najwyższy limit ceny w zleceniu kupna jest niższy od najniższego limitu ceny w zleceniu sprzedaży lub gdy występują wyłącznie zlecenia kupna lub wyłącznie zlecenia sprzedaży, lub gdy występuje brak zleceń (rynek zleceń rozbieżnych), za kurs otwarcia przyjmuje się kurs pierwszej transakcji na danej sesji zawartej w systemie notowań ciągłych, a za kurs zamknięcia kurs





ostatniej transakcji na danej sesji. Jeśli na danej sesji nie zawarto żadnej transakcji, kursu otwarcia oraz kursu zamknięcia nie określa się.

W systemie notowań ciągłych obowiązują **statyczne oraz dynamiczne ograniczenia wahań kursów od kursu odniesienia**. Ograniczenia wahań kursów obowiązują we wszystkich fazach notowań ciągłych, jeśli Zarząd Giełdy lub przewodniczący sesji nie postanowią inaczej. Statyczne ograniczenia wahań kursów nie obowiązują dla warrantów opcyjnych.

Zarząd Giełdy ustala **szczegółowe zasady określania kursu odniesienia oraz wysokość statycznych i dynamicznych ograniczeń wahań kursów dla papierów wartościowych** notowanych w systemie notowań ciągłych, przy czym maksymalne dopuszczalne odchylenia od kursu odniesienia dla danych ograniczeń nie mogą przekraczać:

1) dla akcji i praw do akcji:

a) 0,03 zł – przy kursie odniesienia poniżej 0,30 zł,

b) 10 % – w pozostałych przypadkach,

2) dla akcji i praw do akcji w dniu debiutu ich emitenta na giełdzie – 30 %,

3) dla praw poboru:

a) 0,03 zł – przy kursie odniesienia poniżej 0,30 zł,

b) 100 % – w pozostałych przypadkach,

4) dla certyfikatów inwestycyjnych:

a) 0,03 zł – przy kursie odniesienia poniżej 0,30 zł,

b) 10 % – w pozostałych przypadkach,

5) dla obligacji i listów zastawnych – 3 punkty procentowe,

6) dla certyfikatów strukturyzowanych:

a) 0,02 zł – przy kursie odniesienia poniżej 0,05 zł,

b) 30 % – w pozostałych przypadkach,

7) dla tytułów uczestnictwa funduszy typu ETF:

a) 0,03 zł – przy kursie odniesienia poniżej 0,30 zł,

b) 10 % – w pozostałych przypadkach,

8) dla pozostałych papierów wartościowych – 100%, o ile Zarząd Giełdy nie określi niższej wartości.

Zarząd Giełdy ustala również **szczegółowe zasady określania kursu odniesienia oraz wysokość statycznych i dynamicznych ograniczeń wahań kursów dla instrumentów pochodnych** notowanych w systemie notowań ciągłych, przy czym maksymalne dopuszczalne odchylenia od kursu odniesienia dla danych ograniczeń nie mogą przekraczać:

1) dla kontraktów terminowych – 10 %,

2) dla opcji – wartości równej w danym miesiącu 10% średniej z ostatnich 20 wartości zamknięcia instrumentu bazowego dla danych opcji, określonych przed pierwszym dniem tego miesiąca lub pierwszym dniem obrotu danymi opcjami,

3) dla jednostek indeksowych – 10 %.

Zarząd Giełdy może określić **zasady wyznaczania kursu odniesienia lub ograniczeń wahań kursów**, w szczególności w przypadku instrumentów pochodnych, instrumentów strukturyzowanych lub instrumentów o podobnym charakterze, instrumentów finansowych, których obrót cechuje się niską płynnością oraz w związku realizacją praw z notowanych instrumentów lub instrumentów bazowych dla tych instrumentów, jeżeli nie zagraża to bezpieczeństwu obrotu giełdowego lub interesowi jego uczestników.

Zlecenia maklerskie z limitem ceny oczekujące na realizację podlegają realizacji według limitu ceny, a gdy limity ceny są takie same, według kolejności przyjęcia lub ujawnienia zlecenia w arkuszu zleceń. **Zlecenia bez limitu ceny mają pierwszeństwo realizacji przed**







**zleceniami z limitem ceny**, niezależnie od czasu ich przyjęcia do arkusza zleceń. W przypadku gdy w arkuszu zleceń oczekuje na realizację zlecenie bez limitu ceny, a nie zachodzi równoważenie, złożenie zlecenia przeciwstawnego skutkuje zawarciem transakcji po kursie równym:

- 1) kursowi ostatniej transakcji, a jeżeli w danym dniu żadna transakcja nie została zawarta – równym kursowi odniesienia dla dynamicznych ograniczeń wahań kursów, albo
- 2) limitowi ceny w zleceniu z limitem ceny obecnym po tej samej stronie arkusza zleceń co oczekujące na realizację zlecenie bez limitu ceny, albo
- 3) limitowi ceny składanego zlecenia przeciwstawnego – w zależności od tego, który z tych kursów jest najwyższy – w przypadku, gdy składane zlecenie jest zleceniem sprzedaży, albo najniższy – w przypadku, gdy jest ono zleceniem kupna.

Zarząd Giełdy określa w Szczegółowych Zasadach Obrotu Giełdowego szczegółowy tryb określania kursów w trakcie notowań ciągłych oraz szczegółowe zasady realizacji zleceń maklerskich w tych notowaniach.

W systemie notowań ciągłych obowiązują ograniczenia wahań kursów – kurs otwarcia może być wyższy (górne ograniczenie) lub niższy (dolne ograniczenie) od kursu odniesienia najwyżej o 10% w przypadku akcji i o 3 punkty procentowe w przypadku obligacji.

Po okresie równoważenia przewodniczący sesji może zmienić ograniczenia wahań kursów, przy czym największe dopuszczalne odchylenie kursu otwarcia od kursu odniesienia nie może przekroczyć 21% w przypadku akcji i 6 punktów procentowych w przypadku obligacji.

W szczególnie uzasadnionych przypadkach przewodniczący sesji może zmienić ograniczenia wahań kursów poza wyżej określone limity. Zarząd Giełdy może zdecydować o zmianie lub zniesieniu ograniczeń wahań kursów dla wszystkich lub dla wybranych instrumentów finansowych notowanych w systemie notowań ciągłych.

Zarząd Giełdy może określić **dotatkowe ograniczenia wahań kursów** obowiązujące w czasie po określeniu kursu otwarcia, a przed określeniem kursu zamknięcia (ograniczenia dynamiczne), które nie mogą przekroczyć ograniczeń wahań kursów. Ograniczenia dynamiczne nie są stosowane przy określaniu kursu w trakcie równoważenia.

Jeżeli przy określaniu kursu otwarcia (zamknięcia) powstanie **rynek zleceń rozbieżnych**, przewodniczący sesji ogłasza rozpoczęcie (zakończenie) notowań ciągłych.

Jeżeli przy określaniu kursu otwarcia (zamknięcia) występują wyłącznie zlecenia kupna niezawierające limitu ceny lub wyłącznie zlecenia sprzedaży niezawierające limitu ceny, rozpoczyna się **równoważenie rynku**.

W trakcie równoważenia członkowie giełdy mogą składać dotatkowe zlecenia kupna i sprzedaży oraz anulować i modyfikować wcześniej złożone zlecenia. Z chwilą stwierdzenia, że na skutek równoważenia możliwe jest określenie kursu otwarcia (zamknięcia) mieszczącego się w ograniczeniach wahań kursów, równoważenie ulega zakończeniu i ogłaszany jest kurs otwarcia (zamknięcia). Jeżeli przewodniczący sesji uzna, że w wyniku równoważenia nie jest możliwe określenie kursu otwarcia (zamknięcia) mieszczącego się w ograniczeniach wahań kursów, może:

- a) zmienić ograniczenia wahań kursów,
- b) zakończyć notowanie, ogłaszając nietransakcyjny kurs otwarcia (zamknięcia) równy górnemu ograniczeniu wahań kursów (w przypadku przewagi zleceń kupna) bądź równy dolnemu ograniczeniu wahań kursów (w przypadku przewagi zleceń sprzedaży).

Jeżeli w wyniku równoważenia powstanie rynek zleceń rozbieżnych, przewodniczący sesji może:





- a) przedłużyć równoważenie,
- b) zakończyć równoważenie z jednoczesnym rozpoczęciem notowań ciągłych (w przypadku równoważenia na otwarciu),
- c) zakończyć notowanie (w przypadku równoważenia na zamknięciu).

Po ogłoszeniu rozpoczęcia notowań ciągłych transakcje zawierane są po kursie transakcyjnym równym limitowi ceny zlecenia oczekującego. Zlecenia oczekujące na realizację wykonywane są według limitu ceny, a gdy limity ceny są takie same, według kolejności przyjęcia lub ujawnienia zlecenia.

Jeżeli po rozpoczęciu notowań ciągłych kurs wykracza poza ograniczenia wahań kursów, zawieranie transakcji oraz przyjmowanie, modyfikacja i anulacja zleceń zostają **zawieszone**. Szczegółowy tryb i warunki postępowania w okresie zawieszenia określa Zarząd Giełdy. Po okresie zawieszenia rozpoczyna się równoważenie rynku z jednoczesnym przyjęciem zlecenia, które spowodowało zawieszenie. W sytuacjach szczególnych, po okresie zawieszenia, przewodniczący sesji może zdecydować:

- 1) o wznowieniu notowań z jednoczesnym przyjęciem zlecenia, które wywołało zawieszenie, oraz zmianą ograniczeń wahań kursów albo
- 2) o wznowieniu notowań z jednoczesnym odrzuceniem zlecenia, które wywołało zawieszenie.

W trakcie **równoważenia** członkowie giełdy mogą składać dodatkowe zlecenia kupna i sprzedaży oraz anulować i modyfikować wcześniej złożone zlecenia. W przypadku stwierdzenia, że na skutek równoważenia możliwe jest określenie kursu mieszczącego się w ograniczeniach wahań kursów, równoważenie ulega zakończeniu i ogłaszany jest kurs, po którym zostają zawarte transakcje na podstawie złożonych zleceń. Jeżeli przewodniczący sesji uzna, że w wyniku równoważenia nie jest możliwe określenie kursu mieszczącego się w ograniczeniach wahań kursów, może:

- a) zmienić ograniczenia wahań kursów,
- b) zakończyć notowanie, ogłaszając nietransakcyjny kurs zamknięcia równy górnemu ograniczeniu wahań kursów (w przypadku przewagi zleceń kupna) bądź równy dolnemu ograniczeniu wahań kursów (w przypadku przewagi zleceń sprzedaży).

Jeżeli w wyniku równoważenia powstanie rynek **zleceń rozbieżnych**, przewodniczący sesji może:

- a) przedłużyć równoważenie,
- b) zakończyć równoważenie z jednoczesnym wznowieniem notowań ciągłych,
- c) zakończyć notowanie (w przypadku równoważenia na zamknięciu).

**Kurs teoretyczny** jest określany na bieżąco i podawany do publicznej wiadomości:

- a) w okresie między rozpoczęciem przyjmowania zleceń maklerskich w danym dniu a początkiem notowań ciągłych,
- b) w okresie między początkiem przyjmowania zleceń maklerskich na zamknięcie a określeniem kursu zamknięcia,
- c) w okresie równoważenia.

**Teoretyczny kurs otwarcia oraz teoretyczny wolumen otwarcia aktualizowane są na bieżąco przy każdej zmianie w arkuszu zleceń wynikającej z przyjęcia, modyfikacji lub anulowania zlecenia maklerskiego.**

Po określeniu kursu zamknięcia mogą być składane dodatkowe zlecenia kupna i sprzedaży z limitem ceny równym kursowi zamknięcia (**dogrywka**). Dogrywkę można przeprowadzić, jeżeli na zakończenie notowań ciągłych określono transakcyjny kurs zamknięcia.





Jeżeli dla instrumentów finansowych, dla których organizowana jest dogrywka, kurs zamknięcia wykracza poza ograniczenia wahań kursów, przewodniczący sesji może:

- a) zmienić ograniczenia wahań kursów i ogłosić kurs zamknięcia mieszczący się w tych ograniczeniach albo
- b) zakończyć notowanie, ogłaszając nietransakcyjny kurs zamknięcia równy górnemu ograniczeniu wahań kursów (w przypadku przewagi zleceń kupna) bądź równy dolnemu ograniczeniu wahań kursów (w przypadku przewagi zleceń sprzedaży), albo
- c) zakończyć notowanie ogłaszając kurs zamknięcia równy kursowi ostatniej transakcji lub ostatniemu kursowi zamknięcia, albo
- d) zakończyć notowanie i za zgodą Zarządu Giełdy ustalić inny kurs zamknięcia mieszczący się w ograniczeniach wahań kursów.

**W czasie trwania dogrywki można anulować i modyfikować wcześniej złożone zlecenia maklerskie** w celu ich realizacji po cenie równej kursowi zamknięcia. Zarząd Giełdy określa instrumenty finansowe, dla których organizowana jest dogrywka. Może także określić szczegółowy tryb przeprowadzania dogrywki.

### **10. Notowania w systemie kursu jednolitego (notowania jednolite)**

Kurs jednolity określany jest na podstawie zleceń maklerskich zawierających limit ceny oraz zlecenia, a przed ogłoszeniem kursu jednolitego następuje **interwencja**.

W czasie interwencji członek giełdy będący animatorem rynku może dokonać modyfikacji złożonych przez siebie zleceń w celu zwiększenia płynności danego instrumentu finansowego i zmniejszenia istniejącej nierównowagi. Odnosi się to również odpowiednio do członków giełdy składających zlecenia maklerskie na rachunek innych instytucji finansowych w związku z wykonywaniem przez te instytucje zadań animatora rynku. W przypadku instrumentów finansowych, dla których nie zawarto umowy o wykonywanie zadań animatora rynku, w czasie interwencji wszyscy członkowie giełdy mogą dokonywać **modyfikacji** złożonych przez siebie zleceń maklerskich.

W przypadku powyższej modyfikacji zleceń:

- a) wolumen zleceń może być wyłącznie zwiększany,
- b) limit ceny w zleceniach kupna może być wyłącznie podwyższany,
- c) limit ceny w zleceniach sprzedaży może być wyłącznie obniżany.

Zarząd Giełdy może zdecydować o rezygnacji z przeprowadzania fazy interwencji.

W systemie kursu jednolitego **obowiązują ograniczenia wahań kursów**. Kurs jednolity może być wyższy (górne ograniczenie) lub niższy (dolne ograniczenie) od kursu odniesienia najwyżej o:

- a) 10% w przypadku akcji i o 3 punkty procentowe w przypadku obligacji – w systemie notowań z dwukrotnym określaniem kursu jednolitego, b) 10% w przypadku akcji i o 3 punkty procentowe w przypadku obligacji – w systemie notowań z jednokrotnym określaniem kursu jednolitego.

Przewodniczący sesji może zmienić ograniczenia wahań kursów, przy czym największe dopuszczalne odchylenie od kursu odniesienia nie może przekroczyć:

- a) 21% w przypadku akcji i 6 punktów procentowych w przypadku obligacji – w systemie notowań z dwukrotnym określaniem kursu jednolitego,
- b) 21% w przypadku akcji i 6 punktów procentowych w przypadku obligacji – w systemie notowań z jednokrotnym określaniem kursu jednolitego.





W szczególnie uzasadnionych przypadkach **przewodniczący sesji może zmienić ograniczenia wahań kursów poza powyższe limity**. Zarząd Giełdy może zdecydować o zmianie lub zniesieniu ograniczeń wahań kursów dla wszystkich lub dla wybranych instrumentów finansowych notowanych w systemie kursu jednolitego.

Jeżeli przy określaniu kursu jednolitego powstanie rynek zleceń rozbieżnych, przewodniczący sesji kończy notowanie bez określania kursu jednolitego.

Jeżeli kurs wykracza poza ograniczenia wahań kursów, przewodniczący sesji może:

- a) zmienić ograniczenia wahań kursów i ogłosić kurs jednolity mieszczący się w tych ograniczeniach albo
- b) zakończy notowanie, ogłaszając nietransakcyjny kurs jednolity równy górnemu ograniczeniu wahań kursów (w przypadku przewagi zleceń kupna) bądź równy dolnemu ograniczeniu wahań kursów (w przypadku przewagi zleceń sprzedaży).

Po ogłoszeniu kursu jednolitego rozpoczyna się składanie **dotatkowych zleceń kupna i sprzedaży** z limitem ceny równym określone kursowi jednolitemu (dogrywka).

W trakcie trwania dogrywki można także anulować i modyfikować wcześniej złożone zlecenia maklerskie w celu ich realizacji po cenie równej wyznaczonemu kursowi jednolitemu.

Transakcje w trakcie dogrywki zawierane są po kursie jednolitym. Zarząd Giełdy określa szczegółowy tryb przeprowadzania dogrywki.

Na podstawie złożonych zleceń maklerskich w okresie pomiędzy początkiem przyjmowania zleceń maklerskich a ogłoszeniem kursu jednolitego określany jest na bieżąco i podawany do publicznej wiadomości **kurs teoretyczny**.

W przypadku, gdy najwyższy limit ceny w zleceniu kupna jest niższy od najniższego limitu ceny w zleceniu sprzedaży, lub gdy występują wyłącznie zlecenia kupna lub wyłącznie zlecenia sprzedaży, lub gdy występuje brak zleceń (rynek zleceń rozbieżnych) **kurs jednolity nie jest określany**.

W systemie kursu jednolitego obowiązują wyłącznie statyczne ograniczenia wahań kursów. Statyczne ograniczenia wahań kursów obowiązują względem kursu odniesienia, którym jest ostatni kurs jednolity.

Zarząd Giełdy określa szczegółowe zasady określania kursu odniesienia oraz wysokość statycznych ograniczeń wahań kursów dla instrumentów finansowych notowanych w systemie kursu jednolitego, przy czym maksymalne dopuszczalne odchylenia od kursu odniesienia nie mogą przekraczać:

- 1) dla akcji i praw do akcji:
  - a) 0,03 zł – przy kursie odniesienia poniżej 0,30 zł,
  - b) 10 % – w pozostałych przypadkach,
- 2) dla akcji i praw do akcji w dniu debiutu ich emitenta na giełdzie – 30 %,
- 3) dla praw poboru:
  - a) 0,03 zł – przy kursie odniesienia poniżej 0,30 zł,
  - b) 100 % – w pozostałych przypadkach,
- 4) dla obligacji i listów zastawnych – 3 punkty procentowe,
- 5) dla pozostałych instrumentów finansowych – 100 %, o ile Zarząd Giełdy nie określi niższej wartości.

Zarząd Giełdy może określić **zasady wyznaczania kursu odniesienia lub ograniczeń wahań kursów**, w szczególności w przypadku instrumentów finansowych, których obrót cechuje się niską płynnością oraz w związku realizacją praw z notowanych instrumentów lub





instrumentów bazowych dla tych instrumentów, jeśli nie zagraża to bezpieczeństwu obrotu giełdowego lub interesowi jego uczestników.

Po zakończeniu fazy określania kursu jednolitego mogą być składane dodatkowe zlecenia kupna i sprzedaży z limitem ceny równym kursowi ostatniej transakcji (**dogrywka**).

W czasie dogrywki można anulować i modyfikować wcześniej złożone zlecenia maklerskie w celu ich realizacji po cenie równej kursowi, o którym mowa powyżej.

Zarząd Giełdy instrumenty finansowe, dla których organizowana jest dogrywka, oraz zasady i tryb jej przeprowadzania w systemie kursu jednolitego.

W systemie kursu jednolitego:

1) w okresie pomiędzy rozpoczęciem przyjmowania zleceń maklerskich w danym dniu a ogłoszeniem kursu jednolitego,

2) w okresie zawieszenia obrotu z możliwością składania, modyfikowania i anulowania zleceń maklerskich

– określane są na bieżąco i podawane do publicznej wiadomości teoretyczny kurs otwarcia oraz teoretyczny wolumen otwarcia.

Teoretyczny kurs otwarcia oraz teoretyczny wolumen otwarcia aktualizowane są na bieżąco przy każdej zmianie w arkuszu zleceń wynikającej z przyjęcia, modyfikacji lub anulowania zlecenia maklerskiego.

Zarząd Giełdy określa **szczegółowy tryb określania teoretycznego kursu otwarcia oraz teoretycznego wolumenu otwarcia**, w tym rodzaje zleceń biorących udział w ich określaniu, jak również zasady postępowania w przypadku, gdy określenie tych wartości nie jest możliwe.

## **11. Transakcje szczególne, Transakcje pakietowe**

**Transakcje pakietowe zawierane są poza systemem notowań ciągłych oraz kursu jednolitego.** Transakcje pakietowe mogą być zawierane wyłącznie w dniach, w których odbywają się sesje giełdowe, pod warunkiem że obrót danymi instrumentami finansowymi nie jest zawieszony.

**Przedmiotem transakcji pakietowych mogą być instrumenty finansowe dopuszczone do obrotu giełdowego określone przez Zarząd Giełdy.** Zlecenia na instrumenty finansowe będące przedmiotem transakcji pakietowej nie mogą być łączone w jedno zlecenie maklerskie, z wyjątkiem zleceń wystawianych przez członka giełdy w ramach zarządzania cudzym pakietem akcji. W okresie między dopuszczeniem instrumentów finansowych do obrotu giełdowego a datą pierwszego notowania Zarząd Giełdy może w szczególnie uzasadnionych przypadkach zezwolić na zawarcie transakcji pakietowej dotyczącej tych instrumentów finansowych, jeżeli:

a) przedmiotem transakcji jest pakiet liczący co najmniej 5% instrumentów finansowych dopuszczonych do obrotu giełdowego,

b) co najmniej jeden członek giełdy przekaze jednocześnie zlecenie kupna i zlecenie sprzedaży tej samej liczby instrumentów finansowych po tej samej cenie i z tą samą datą rozliczenia oraz uzasadnienie zawarcia transakcji.

Transakcja ta może być zawarta nie później niż w przeddzień pierwszego notowania tych instrumentów finansowych.

**Transakcja pakietowa może być zawarta, jeżeli:**





1) co najmniej jeden członek giełdy przekaże zlecenie kupna oraz zlecenie sprzedaży tej samej liczby instrumentów finansowych (z wyjątkiem instrumentów pochodnych), po tej samej cenie i z tą samą datą rozliczenia;

2) przedmiotem transakcji jest pakiet:

a) o wartości co najmniej 250 tys. zł – przypadku akcji wchodzących w skład indeksu WIG 20,

b) o wartości co najmniej 100 tys. zł – w przypadku pozostałych instrumentów finansowych,

3) maksymalna różnica pomiędzy ceną instrumentu finansowego określoną w zleceniu a ostatnim kursem tego instrumentu z sesji giełdowej nie jest wyższa niż 10%.

Zarząd Giełdy może określić **szczegółowy tryb zawierania transakcji pakietowych**.

Określa on również tryb i warunki zawierania transakcji pakietowych dotyczących instrumentów pochodnych oraz tytułów uczestnictwa funduszy typu ETF.

**Minimalną wartość transakcji pakietowej**, obowiązującą w okresie kolejnych 12 miesięcy, począwszy od 1 kwietnia danego roku kalendarzowego, Zarząd Giełdy określa corocznie w ostatnim dniu sesyjnym marca tego roku.

Minimalna wartość transakcji pakietowej dla akcji spółek dopuszczonych do obrotu giełdowego po raz pierwszy w danym roku kalendarzowym oraz akcji spółek dopuszczonych do obrotu po raz pierwszy w grudniu roku poprzedniego, do czasu określenia tej wartości zgodnie z zasadami wskazanymi powyżej, nie może być mniejsza niż:

1) 2 mln zł – w przypadku akcji wchodzących w skład indeksu WIG20,

2) 1 mln zł – w przypadku akcji wchodzących w skład indeksu mWIG40,

3) 250 tys. zł – w przypadku pozostałych akcji.

Minimalną wartość transakcji pakietowej określa się złotych lub w euro przy zastosowaniu średnich bieżących kursów walut obcych z dnia jej określenia, ogłoszonych przez Narodowy Bank Polski.

### **Transakcje dotyczące nabywania znacznych pakietów akcji**

Zlecenia maklerskie na akcje będące przedmiotem wezwania wystawia członek giełdy i mogą one obejmować więcej niż jedno zlecenie klienta. Zarząd Giełdy określa szczegółowy tryb postępowania przy realizacji i ogłaszaniu wezwania.

### **Transakcje odkupu lub odsprzedaży**

**W celu prawidłowego rozliczenia transakcji giełdowych mogą być zawarte transakcje odkupu lub odsprzedaży instrumentów finansowych.** Transakcje te mogą być zawarte w przypadkach:

a) braku odpowiedniej do rozliczenia transakcji liczby instrumentów finansowych na rachunku klienta lub na rachunku własnym członka giełdy,

b) konieczności odkupu instrumentów finansowych sprzedanych przez członka giełdy niezgodnie ze zleceniem klienta,

c) braku potwierdzenia zawartej transakcji.

**Warunkiem zawarcia transakcji odkupu lub odsprzedaży instrumentów finansowych jest:**

1) w przypadkach, o których mowa powyżej pod lit. a i b, złożenie przez członka giełdy propozycji nabycia instrumentów finansowych w imieniu własnym i na rachunek własny, a w przypadku, o którym mowa pod lit. c, złożenie przez członka giełdy propozycji nabycia





instrumentów finansowych w imieniu własnym i na rachunek klienta lub na rachunek własny lub

2) złożenie przez Krajowy Depozyt propozycji nabycia lub zbycia instrumentów finansowych.

W odpowiedzi na propozycje nabycia lub zbycia instrumentów finansowych członkowie giełdy przekazują zlecenia odpowiednio sprzedaży lub kupna instrumentów finansowych.

Przedmiotem tychże transakcji mogą być instrumenty finansowe notowane na giełdzie z wyjątkiem opcji, kontraktów terminowych i jednostek indeksowych, o ile Zarząd Giełdy nie postanowi inaczej. Transakcje zawierane są poza systemem notowań ciągłych oraz kursu jednolitego. Transakcje te mogą być zawierane również wtedy, gdy obrót danymi instrumentami finansowymi jest zawieszony, jeżeli co innego nie wynika z decyzji o zawieszeniu.

## **12. Ewidencja transakcji giełdowych**

Niezwłocznie po zawarciu transakcji są wystawiane i przekazywane członkom giełdy **karty umów** będące dowodem zawarcia transakcji giełdowych. Karty umów przekazywane są w formie przekazu elektronicznego. W sytuacjach nadzwyczajnych karty umów mogą być przekazywane w formie i w sposób określony przez Zarząd Giełdy. W terminie określonym przez Zarząd Giełdy strony transakcji mogą zgłosić przewodniczącemu sesji sprzeciw co do zgodności kart umów z przyjętymi przez giełdę zleceniami. Niezgłoszenie sprzeciwu oznacza ich potwierdzenie. W przypadku zgłoszenia przez członka giełdy sprzeciwu dalszy tok postępowania określa przewodniczący sesji.

Giełda przekazuje potwierdzone karty umów do Krajowego Depozytu w celu **rozliczenia zawartych transakcji**.

Zarząd Giełdy może określić szczegółowy sposób wystawiania kart umów, udostępniania ich członkom giełdy oraz ich przekazywania do Krajowego Depozytu.

Uczestnicząc w rozliczaniu transakcji giełdowych, członkowie giełdy obowiązani są przestrzegać odpowiednich przepisów Krajowego Depozytu. Aby zapewnić bezpieczny i sprawny przebieg rozliczeń transakcji, giełda współdziała z Krajowym Depozytem, określając w drodze umowy w szczególności zasady rozliczania transakcji giełdowych.

**Karta umowy** powinna określać w szczególności:

- a) numer własny (numer operacji rozliczeniowej),
- b) datę zawarcia transakcji,
- c) kod instrumentów finansowych będących przedmiotem transakcji,
- d) liczbę instrumentów finansowych będących przedmiotem transakcji,
- e) kurs transakcji,
- f) rodzaj transakcji (kupno/sprzedaż),
- g) indywidualny kod członka giełdy zawierającego transakcje,
- h) numer i datę złożenia zlecenia maklerskiego,
- i) wskaźnik typu działania.

Zarząd Giełdy może określić dodatkowe informacje, które powinny być zawarte w karcie umowy.





### **13. Upowszechnianie informacji giełdowych**

**Giełda upowszechnia niezwłocznie informacje dotyczące transakcji i obrotów na rynku podstawowym, a w szczególności następujące dane:**

- a) pięć najlepszych ofert kupna i ofert sprzedaży, z uwzględnieniem liczby zleceń oraz skumulowanego wolumenu zleceń przy danym poziomie cenowym – w stosunku do ofert zamieszczanych w arkuszu zleceń,
- b) wielkość obrotów w ujęciu ilościowym oraz cenę i czas zawarcia transakcji – dla każdej transakcji zawartej na sesji giełdowej,
- c) wielkość obrotów w ujęciu ilościowym oraz cenę zawarcia transakcji – dla każdej transakcji zawartej poza sesją giełdową (transakcji pakietowej),
- d) kursy otwarcia i zamknięcia, kursy minimalny i maksymalny oraz wielkość obrotów w ujęciu wartościowym i ilościowym – dla instrumentów finansowych notowanych w systemie notowań ciągłych,
- e) kursy jednolite oraz wielkość obrotów w ujęciu wartościowym i ilościowym – dla instrumentów finansowych notowanych w systemie notowań jednolitych,
- f) wartość indeksów, które są podstawą do określenia ceny (wartości) instrumentów finansowych będących instrumentami pochodnymi,
- g) dzienną i ostateczną cenę rozliczeniową – dla instrumentów finansowych będących instrumentami pochodnymi.

Powyższe informacje są upowszechniane w formie elektronicznej. W szczególnie uzasadnionych przypadkach, jeżeli wymaga tego bezpieczeństwo obrotu lub interes jego uczestników, Zarząd Giełdy może podjąć decyzję o opóźnieniu lub zawieszeniu upowszechniania informacji, podając do wiadomości publicznej przyczynę tego opóźnienia lub zawieszenia oraz, w miarę możliwości, informacje o planowanym wznowieniu upowszechniania informacji.

Giełda upowszechnia niezwłocznie, w formie elektronicznej, **informacje dotyczące transakcji krótkiej sprzedaży**, a w szczególności następujące dane:

- 1) informacje o zawartych transakcjach krótkiej sprzedaży,
- 2) skumulowany wolumen oraz wartość obrotów w transakcjach krótkiej sprzedaży zawartych na danej sesji giełdowej dla każdego papieru wartościowego będącego przedmiotem zlecenia krótkiej sprzedaży.

**Cedula Giełdy Warszawskiej** jest oficjalną publikacją Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie SA. Podawane w tabeli notowań ceduły dane powinny obejmować w szczególności:

- a) kursy otwarcia i zamknięcia, kursy minimalny i maksymalny oraz wielkość obrotów w ujęciu wartościowym i ilościowym – dla instrumentów finansowych notowanych w systemie notowań ciągłych,
- b) kursy jednolite oraz wielkość obrotów w ujęciu wartościowym i ilościowym – dla instrumentów finansowych notowanych w systemie notowań jednolitych,
- c) wartość indeksów, które są podstawą do określenia ceny (wartości) instrumentów finansowych będących instrumentami pochodnymi,
- d) dzienną i ostateczną cenę rozliczeniową – dla instrumentów finansowych będących instrumentami pochodnymi.

Zarząd Giełdy może określić **szczegółowe zasady oznaczania i podawania do publicznej wiadomości informacji dotyczącej instrumentów finansowych** w przypadku realizacji praw wynikających z tych instrumentów.





Zarząd Giełdy może określić szczególne zasady oznaczania i podawania do publicznej wiadomości informacji dotyczących notowania instrumentów finansowych emitenta, w szczególności gdy:

- 1) emitent nie wykonuje lub nienależycie wykonuje obowiązki informacyjne,
- 2) emitent narusza przepisy obowiązujące na giełdzie,
- 3) w stosunku do emitenta otwarte zostało postępowanie układowe,
- 4) sąd ogłosił upadłość emitenta lub oddał wniosek o ogłoszenie jego upadłości z powodu braku środków w majątku emitenta na zaspokojenie kosztów postępowania (do czasu wykluczenia instrumentów finansowych z obrotu giełdowego),
- 5) emitent złożył do sądu wniosek o ogłoszenie swojej upadłości.

Uchwała Zarządu Giełdy w tej sprawie powinna zostać podana do publicznej wiadomości co najmniej na 2 tygodnie przed jej wejściem w życie.

Instrumenty finansowe będące przedmiotem obrotu na giełdzie lub emitenci tych instrumentów mogą podlegać **kwalifikacji do wyodrębnionego segmentu klasyfikacyjnego**. Decyzję o wyodrębnieniu segmentu klasyfikacyjnego podejmuje Zarząd Giełdy, określając jednocześnie podstawę wyodrębnienia segmentu, zasady oraz procedury kwalifikowania instrumentów finansowych lub ich emitenta do tego segmentu, jak również środki stosowane w odniesieniu do takich instrumentów finansowych lub ich emitenta.

**Podstawę wyodrębnienia segmentu klasyfikacyjnego może stanowić:**

- 1) ogłoszenie upadłości emitenta,
- 2) zmienność kursu instrumentów finansowych,
- 3) płynność instrumentów finansowych,
- 4) wartość rynkowa akcji emitenta.

W szczególnie uzasadnionych przypadkach, gdy wymaga tego bezpieczeństwo obrotu lub interes uczestników rynku, podstawę wyodrębnienia segmentu klasyfikacyjnego mogą stanowić inne istotne okoliczności dotyczące instrumentów finansowych lub ich emitenta.

W przypadku zakwalifikowania instrumentów finansowych lub ich emitenta do określonego segmentu klasyfikacyjnego Zarząd Giełdy może:

- 1) oznaczyć w sposób szczególny nazwę instrumentów finansowych lub ich emitenta w serwisach informacyjnych Giełdy lub Cedula Giełdy Warszawskiej,
- 2) usunąć instrumenty finansowe z portfela indeksów giełdowych,
- 3) przenieść instrumenty finansowe do notowań w systemie kursu jednolitego,
- 4) zobowiązać emitenta do zawarcia umowy z animatorem emitenta,
- 5) zobowiązać emitenta do podjęcia działań mających na celu podniesienie poziomu relacji inwestorskich.

Zarząd Giełdy może w danym przypadku postanowić o zastosowaniu niektórych lub wszystkich środków, o których mowa powyżej, oraz innych środków przewidzianych w przepisach Regulaminu Giełdy lub w Szczegółowych Zasadach Obrotu Giełdowego.

## **14. Indeksy Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie**

Na rynkach kapitałowych istnieje wiele tzw. indeksów, które służą do **syntetycznego przedstawiania stanu rynku lub wybranych jego segmentów**. Poszczególne indeksy zależą od wielu czynników, przede wszystkim od przyjętego założenia, jak dokładnie i szczegółowo mają one odzwierciedlać stan rynku. Oczywiście liczba akcji wchodzących do indeksu komplikuje sposób jego obliczenia. Analizując zmiany wartości indeksu, można łatwo ocenić



efektywność inwestowania na rynku kapitałowym lub jego segmencie. Indeksy akcji charakteryzują się tym, że poprzez ciągłość obliczania wartości w dłuższych okresach pozwalają porównywać efektywność lokat w papiery wartościowe z efektywnością rynku. Dlatego bardzo często skuteczność doradców inwestycyjnych i zarządzających portfelami papierów wartościowych oceniana jest poprzez porównanie ich wyników ze zmianami wartości wybranych indeksów.

**Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie publikuje 22 indeksy.** Wartości: WIG20, WIG20short, WIG20lev, mWIG40, sWIG80, WIG-Plus, WIGdiv, RESPECT i WIG są publikowane w trakcie trwania notowań ciągłych, pozostałych indeksów trzykrotnie w trakcie sesji giełdowej (po pierwszym i drugim fixingu oraz na zamknięcie sesji) – są to WIG-Poland, WIG-Ukraine oraz subindeksy sektorowe: WIG-banki, WIG-budownictwo, WIG-chemia, WIG-deweloperzy, WIG-energia, WIG-informatyka, WIG-media, WIG-paliwa, WIG-spożywczy, WIG-surowce, WIG-telekomunikacja.

Indeksy WIG20 i mWIG40 są instrumentami bazowymi dla kontraktów terminowych, a indeks WIG20 również dla opcji oraz funduszy ETF notowanych na Giełdzie Warszawskiej.

**Indeksy giełdowe publikowane są** na stronie internetowej GPW w Cedula Giełdy Warszawskiej, przez agencje informacyjne (PAP, Thomson-Reuters, Bloomberg) oraz w telegazecie (TVP1, TVP2 i Telewizja Polonia).

W skład wszystkich indeksów giełdowych mogą wejść spółki, które spełnią następujące kryteria bazowe:

- 1) liczba akcji w wolnym obrocie większa od 10%,
- 2) wartość akcji w wolnym obrocie większa od 1 mln euro,
- 3) spółka nie jest oznaczona w sposób szczególny,
- 4) spółka nie jest zakwalifikowana do segmentów MINUS5 i Lista Alertów oraz znajdować się w Strefie Niskiej Płynności,

**Pakiety akcji uczestników** wszystkich indeksów wyznaczane są w oparciu o liczbę akcji w wolnym obrocie i zaokrąglane do pełnych tysięcy akcji. Jeśli liczba akcji w wolnym obrocie jest wyższa niż liczba akcji wprowadzonych do obrotu, to pakiet stanowi liczba akcji wprowadzonych do obrotu.

Liczbę **akcji w wolnym obrocie** (ang. *free float*) stanowią wszystkie akcje wyemitowane przez spółkę i zarejestrowane we właściwym rejestrze z wyjątkiem:

- 1) akcji będących w posiadaniu jednego bądź grupy akcjonariuszy ze sobą powiązanych stanowiących co najmniej 5% wszystkich akcji spółki,
- 2) akcji własnych spółki przeznaczonych do umorzenia,
- 3) akcji imiennych.

**Za akcje w wolnym obrocie** zawsze, niezależnie od procentu posiadania, **uznaje się akcje:**

- 1) funduszy inwestycyjnych i emerytalnych,
- 2) instytucji finansowych zarządzających aktywami,
- 3) objęte programami emisji kwitów depozytowych.

Dla spółek krajowych **podstawą wyliczenia liczby akcji w wolnym obrocie** są prospekty emisyjne, komunikaty bieżące i okresowe oraz inne ogólnie dostępne informacje o ich strukturze akcjonariatu. Informacja o zakupie lub sprzedaży dużego pakietu, w wyniku której wskaźnik akcji w wolnym obrocie osiągnąłby wartość ujemną bądź powyżej 100%, nie jest uwzględniana przy liczeniu wskaźnika aż do momentu uzyskania informacji o drugiej stronie transakcji.





Dla spółek zagranicznych, których akcje notowane są na Giełdzie i innych rynkach zagranicznych (*dual listing*), akcje w wolnym obrocie stanowią iloczyn liczby akcji w wolnym obrocie oraz stosunku obrotów na Giełdzie do obrotów na rynku zagranicznym. Gdy liczba ta jest mniejsza niż mediana liczby akcji zdeponowanych w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych SA za okres ostatnich 3 miesięcy, za akcje w wolnym obrocie uważa się tę medianę. W wątpliwych przypadkach Giełda opiera się na opinii Komitetu Indeksów Giełdowych.

### WIG

Najstarszym indeksem na warszawskiej giełdzie jest **Warszawski Indeks Giełdowy (WIG)**, który obejmuje akcje spółek notowanych na rynku podstawowym.

Jego wartość podawana jest na każdej sesji. Zmiany indeksu WIG odzwierciedlają zmiany wartości portfela przeciętnego inwestora giełdowego od 16 kwietnia 1991 r., czyli od początku funkcjonowania Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie.

Pierwsza wartość indeksu WIG wynosiła 1000 pkt. Z tych powodów WIG cieszy się dużą popularnością w mediach jako podstawowy wskaźnik informujący o sytuacji na giełdzie i zyskach z inwestowania w akcje.

Obecnie WIG obejmuje wszystkie spółki notowane na Głównym Rynku GPW, które spełnią bazowe kryteria uczestnictwa w indeksach. W indeksie WIG obowiązuje zasada dywersyfikacji, mająca na celu ograniczenie udziału pojedynczej spółki i sektora giełdowego. Jest indeksem dochodowym i przy jego obliczaniu uwzględnia się zarówno ceny zawartych w nim akcji, jak i dochody z dywidend i praw poboru.

**Tryb publikacji indeksu WIG** jest ciągły, **wartość otwarcia** jest publikowana, gdy transakcje zawarte na sesji pozwolą wycenić co najmniej 65% kapitalizacji portfela; nie wcześniej niż po 60 sek. od rozpoczęcia obrotu; nie później niż o godz. 10:00; **wartość bieżąca** co 60 sek., **wartość zamknięcia** o godz. 17:40 – wstępna, a o godz. 17:45 ostateczna.

### WIG-Poland

**Indeks WIG-Poland** giełda oblicza od 22 grudnia 2003 r. W skład indeksu wchodzi wyłącznie akcje krajowych spółek notowanych na Głównym Rynku GPW, które spełnią bazowe kryteria uczestnictwa w indeksach. Wartości historyczne oraz zasady indeksu są tożsame z indeksem WIG. Oznacza to, że od 16 kwietnia 1991 r. do 19 grudnia 2003 r. wartości oraz struktura portfela obydwu indeksów była taka sama.

Obecnie zarówno wartości jak i uczestnicy WIG-Poland i WIG są różne.

**Tryb publikacji indeksu WIG-Poland** jest jednolity, **wartość otwarcia** jest publikowana o godz. 11:15 – o ile transakcje na sesji pozwolą wycenić co najmniej 65% kapitalizacji portfela; **wartość bieżąca** o godz. 15:15 (po II fixingu); **wartość zamknięcia** o godz. 17:40 – wstępna, a o godz. 17:45 – ostateczna.

### WIG-Ukraine

**Indeks WIG-Ukraine** giełda oblicza od 31 grudnia 2010 r. W skład indeksu wchodzi wyłącznie akcje spółek notowanych na Głównym Rynku GPW uznawane za ukraińskie, które spełnią bazowe kryteria uczestnictwa w indeksach. W indeksie WIG-Ukraine obowiązuje zasada dywersyfikacji, mająca na celu ograniczenie udziału pojedynczej spółki. Jest indeksem dochodowym i przy jego obliczaniu uwzględnia się zarówno ceny zawartych w nim akcji, jak i dochody z dywidend i praw poboru.





**Tryb publikacji indeksu WIG-Ukraine** jest jednolity, **wartość otwarcia** jest publikowana o godz. 11:15 – o ile transakcje na sesji pozwolą wycenić co najmniej 65% kapitalizacji portfela; **wartość bieżąca** o godz. 15:15 (po II fixingu); **wartość zamknięcia** o godz. 17:40 – wstępna, a o godz. 17:45 – ostateczna.

**Wyznaczenia uczestników indeksów WIG, WIG-Poland, WIG-Ukraine** dokonuje się na podstawie danych po ostatniej sesji lutego, maja, sierpnia i listopada.

W rankingu indeksów **WIG, WIG-Poland, WIG-Ukraine** mogą uczestniczyć wszystkie spółki spełniające kryteria bazowe, z zastrzeżeniem, że w indeksie WIG-Poland mogą znaleźć się wyłącznie spółki krajowe, zaś w WIG-Ukraine – spółki ukraińskie. Dokonując oceny statusu danej spółki, Giełda bierze pod uwagę państwo siedziby lub centrali spółki, w którym spółka prowadzi działalność w największym zakresie oraz państwo, na którego terytorium została przeprowadzona pierwsza oferta publiczna akcji spółki.

Dokonując oceny statusu spółki, Giełda zasięga opinii Komitetu Indeksów Giełdowych.

Udział jednej spółki w indeksie nie może przekroczyć 40%, w przypadku gdy liczba uczestników indeksu jest poniżej 30, lub 10% w pozostałych przypadkach. Ponadto udział spółek z jednego sektora giełdowego nie może przekroczyć 30% w dniu rankingu indeksów. Pakiety spółek, których udziały są powyżej tych limitów są zmniejszane.

## **RESPECT**

**Indeks RESPECT** giełda oblicza od 19 listopada 2009 r. Indeks obejmuje firmy odpowiedzialne społecznie notowane na Głównym Rynku GPW. Odpowiedzialność społeczna rozumiana jest jako strategia zarządzania i koncepcja podejścia do prowadzenia biznesu, zakładająca budowanie dobrych i trwałych relacji, opartych o wzajemne zrozumienie oczekiwań i szacunek z szeroko rozumianym otoczeniem biznesowym (tj. ze wszystkimi zainteresowanymi stronami: pracownikami, dostawcami, klientami, społecznością lokalną, akcjonariuszami oraz zakładająca dbałość o środowisk naturalne).

Datą bazową indeksu jest 31 grudnia 2008 r. Pierwsza wartość indeksu RESPECT wynosiła 1000 pkt. RESPECT jest indeksem dochodowym i przy jego obliczaniu uwzględnia się zarówno ceny zawartych w nim akcji, jak i dochody z dywidend i praw poboru.

**Tryb publikacji indeksu RESPECT** jest ciągły, **wartość otwarcia** jest publikowana, gdy transakcje zawarte na sesji pozwolą wycenić co najmniej 65% kapitalizacji portfela; nie wcześniej niż po 60 sek. od rozpoczęcia obrotu; nie później niż o godz. 10:00; **wartość bieżąca** co 60 sek., **wartość zamknięcia** o godz. 17:40 – wstępna, a o godz. 17:45 – ostateczna.

Rewizja półroczna RESPECT Index przeprowadzana jest po ostatniej sesji stycznia i lipca.

Wyznaczenia uczestników RESPECT Index dokonuje się w oparciu o RESPECT Ranking.

Uczestnikami indeksu zostają spółki o najwyższej pozycji w RESPECT Rating (A, AA lub AAA). Pakiety akcji uczestników indeksu wyznaczane są po ostatniej sesji grudnia i czerwca na podstawie liczby akcji w wolnym obrocie i zaokrąglane do pełnych tysięcy akcji. Udziały największych spółek są ograniczane do 25%, gdy liczba uczestników indeksu jest niższa niż 20, oraz 10% w pozostałych przypadkach.

## **WIG20**

**Indeks WIG20** jest obliczany od 16 kwietnia 1994 r., na podstawie wartości portfela akcji 20 największych i najbardziej płynnych spółek z Głównego Rynku GPW. Pierwsza wartość





indeksu wynosiła 1000 pkt. WIG20 jest indeksem typu cenowego, co oznacza że przy jego obliczaniu bierze się pod uwagę jedynie ceny zawartych w nim transakcji, a nie uwzględnia się dochodów z tytułu dywidend.

W indeksie WIG20 nie może uczestniczyć więcej niż pięć spółek z jednego sektora giełdowego.

Indeks WIG20 jest indeksem bazowym dla indeksów WIG20short i WIG20lev.

W indeksie **WIG20 mogą uczestniczyć spółki** z najwyższych pozycji w rankingu tego indeksu. Bezwarunkowo w indeksie:

1) uczestniczą spółki z pozycji 15 lub wyższej w rankingu do rewizji rocznej (10 lub wyższej w rankingu do korekty kwartalnej);

2) nie uczestniczą spółki z pozycji 26 lub niższej w rankingu do rewizji rocznej (31 lub niższej w rankingu do korekty kwartalnej).

Spółki z pozycji 16–25 w rankingu do rewizji rocznej oraz 11–30 w rankingu do korekty kwartalnej są dodawane do indeksu bądź usuwane z niego, jeżeli istnieje taka potrzeba.

Spółki, które zajęły wysokie pozycje w rankingu indeksu i nie znalazły się na jego liście uczestników, zostają wpisane na listę rezerwową indeksu.

Wielkość pakietu akcji jest redukowana proporcjonalnie na dzień rankingu, jeżeli wartość akcji danej spółki znajdującej się w portfelu indeksu przekracza 15% jego wartości.

### **WIG20short**

**Indeks WIG20short** jest obliczany od 4 maja 2009 r. WIG20short jest indeksem pochodnym do indeksu WIG20, ponieważ jego wartości zależą od wartości indeksu WIG20. Wartości historyczne indeksu przeliczone zostały od daty bazowej indeksu, czyli od 31 grudnia 2005 r. Pierwsza wartość indeksu wynosiła 2654,65 pkt i jest równa wartości zamknięcia indeksu WIG20 w tym dniu. Indeks WIG20short kształtuje się symetrycznie do indeksu WIG20, tzn. przy spadku WIG20 o 10 pkt. WIG20short rośnie o 10 pkt.

### **WIG20lev**

**Indeks WIG20lev** jest obliczany od 4 maja 2009 r. WIG20lev jest indeksem pochodnym do indeksu WIG20, ponieważ jego wartości zależą od wartości indeksu WIG20. Wartości historyczne indeksu przeliczone zostały od daty bazowej indeksu, czyli od 31 grudnia 2005 r. Pierwsza wartość indeksu wynosiła 2654,65 pkt i jest równa wartości zamknięcia indeksu WIG20 w tym dniu. Indeks WIG20lev stanowi dźwignię w stosunku do indeksu WIG20: podąża zgodnie z kierunkiem WIG20, ale z dwukrotnie większą siłą tj. wzrost WIG20 o 10 pkt. powoduje wzrost WIG20lev o 20 pkt. (i odwrotnie).

Wartości indeksów pochodnych **WIG20short**, **WIG20lev** publikowane są na podstawie wartości indeksów bazowych, więc indeksy te nie mają osobnych składów portfeli. Tym samym korekty kwartalne i/lub rewizje roczne tych indeksów nie są przeprowadzane.

**Tryb publikacji indeksów WIG20, WIG20short, WIG20lev** jest ciągły, **wartość otwarcia** jest publikowana, gdy transakcje zawarte na sesji pozwolą wycenić co najmniej 65% kapitalizacji portfela; nie wcześniej niż po 60 sek. od rozpoczęcia obrotu; nie później niż o godz. 10:00; **wartość bieżąca** co 15 sek., **wartość zamknięcia** o godz. 17:40 –wstępna, a o godz. 17:45 – ostateczna.

### **mWIG40**

**Indeks mWIG40** jest kontynuacją indeksu MIDWIG i jest obliczany od 31 grudnia 1997 r. i obejmuje 40 średnich spółek notowanych na Głównym Rynku GPW. Wartość początkowa





indeksu wynosiła 1000 pkt. mWIG40 jest indeksem typu cenowego, co oznacza, że przy jego obliczaniu bierze się pod uwagę jedynie ceny zawartych w nim transakcji, a nie uwzględnia się dochodów z tytułu dywidend. W indeksie mWIG40 nie uczestniczą spółki z indeksów WIG20 i sWIG80 oraz spółki zagraniczne notowane jednocześnie na Giełdzie i innych rynkach o wartości rynkowej w dniu rankingu powyżej 1 mld euro.

**Tryb publikacji indeksu mWIG40** jest ciągły, **wartość otwarcia** jest publikowana, gdy transakcje zawarte na sesji pozwolą wycenić co najmniej 65% kapitalizacji portfela; nie wcześniej niż po 60 sek. od rozpoczęcia obrotu; nie później niż o godz. 10:00; **wartość bieżąca** co 60 sek., **wartość zamknięcia** o godz. 17:40 – wstępna, a o godz. 17:45 – ostateczna.

Bezwarunkowo w indeksie mWIG40:

- 1) uczestniczą spółki z pozycji 50 lub wyższej w rankingu do rewizji rocznej (45 lub wyższej w rankingu do korekty kwartalnej);
- 2) nie uczestniczą spółki z pozycji 66 lub niższej w rankingu do rewizji rocznej (71 lub niższej w rankingu do korekty kwartalnej).

Spółki z pozycji 51–65 w rankingu do rewizji rocznej oraz 46–70 w rankingu do korekty kwartalnej są dodawane do indeksu bądź usuwane z niego, jeżeli istnieje taka potrzeba. Spółki, które zajęły wysokie pozycje w rankingu indeksu i nie znalazły się na jego liście uczestników, zostają wpisane na listę rezerwową indeksu.

Wielkość pakietu akcji jest redukowana proporcjonalnie na dzień rankingu, jeżeli wartość akcji danej spółki znajdującej się w portfelu indeksu przekracza 10% jego wartości.

### **sWIG80**

**Indeks sWIG80** jest kontynuacją indeksu WIRR obliczanego od 31 grudnia 1994 r. i w obecnej chwili obejmuje 80 małych spółek notowanych na Głównym Rynku GPW.

Wartość początkowa indeksu wynosiła 1000 pkt. sWIG80 jest indeksem typu cenowego, co oznacza, że przy jego obliczaniu bierze się pod uwagę jedynie ceny zawartych w nim transakcji, a nie uwzględnia się dochodów z tytułu dywidend. W indeksie sWIG80 nie uczestniczą spółki z indeksów WIG20 i mWIG40 oraz spółki zagraniczne notowane jednocześnie na Giełdzie i innych rynkach o wartości rynkowej w dniu rankingu powyżej 100 mln euro.

**Tryb publikacji indeksu mWIG80** jest ciągły, **wartość otwarcia** jest publikowana, gdy transakcje zawarte na sesji pozwolą wycenić co najmniej 65% kapitalizacji portfela; nie wcześniej niż po 60 s od rozpoczęcia obrotu; nie później niż o godz. 10:00; **wartość bieżąca** co 60 sek., **wartość zamknięcia** o godz. 17:40 – wstępna, a o godz. 17:45 – ostateczna.

Bezwarunkowo w indeksie mWIG80:

- 1) uczestniczą spółki z pozycji 120 lub wyższej w rankingu do rewizji rocznej (110 lub wyższej w rankingu do korekty kwartalnej);
- 2) nie uczestniczą spółki z pozycji 146 lub niższej w rankingu do rewizji rocznej (156 lub niższej w rankingu do korekty kwartalnej).

Spółki z pozycji 121–145 w rankingu do rewizji rocznej oraz 111–155 w rankingu do korekty kwartalnej są dodawane do indeksu bądź usuwane z niego, jeżeli istnieje taka potrzeba. Spółki, które zajęły wysokie pozycje w rankingu indeksu i nie znalazły się na jego liście uczestników, zostają wpisane na listę rezerwową indeksu.

Wielkość pakietu akcji jest redukowana proporcjonalnie na dzień rankingu, jeżeli wartość akcji danej spółki znajdującej się w portfelu indeksu przekracza 10% jego wartości.





### **WIG-Plus**

**Indeks WIG-Plus** jest obliczany od 31 grudnia 2010 r. i swoim portfelem obejmuje małe spółki giełdowe, o kapitalizacji poniżej 50 mln euro. W dniu bazowym wartość indeksu wynosiła 1000 pkt. WIG-Plus jest indeksem typu cenowego, co oznacza, że przy jego obliczaniu bierze się pod uwagę jedynie ceny zawartych w nim transakcji, a nie uwzględnia się dochodów z tytułu dywidend. W indeksie WIG-Plus nie uczestniczą spółki z indeksów WIG20, mWIG40 i sWIG80 oraz spółki zagraniczne notowane jednocześnie na Giełdzie i innych rynkach o wartości rynkowej w dniu rankingu powyżej 50 mln euro.

**Tryb publikacji indeksu WIG-Plus** jest ciągły, **wartość otwarcia** jest publikowana, gdy transakcje zawarte na sesji pozwolą wycenić co najmniej 65% kapitalizacji portfela; nie wcześniej niż po 60 sek. od rozpoczęcia obrotu; nie później niż o godz. 10:00; **wartość zamknięcia** o godz. 17:40 – wstępna, a o godz. 17:45 – ostateczna.

Uczestnikami indeksu **WIG-Plus** pozostają spółki, które znajdują się w ostatnim rankingu, są zakwalifikowane do segmentu 5PLUS (ich przeciętna wartość rynkowa kształtuje się w przedziale od 5 do 50 mln euro) i pozostają poza indeksami WIG20, mWIG40 i sWIG80. Wielkość pakietu akcji jest zredukowana proporcjonalnie na dzień rankingu, jeżeli wartość akcji danej spółki znajdującej się w portfelu indeksu przekracza 10% jego wartości.

### **WIGdiv**

**Indeks WIGdiv** jest obliczany od 31 grudnia 2010 r., a w dniu bazowym wartość indeksu wynosiła 1000 pkt. Swym portfelem indeks obejmuje do 30 spółek, które są uczestnikami indeksów WIG20, mWIG40 oraz sWIG80, które charakteryzują się najwyższą stopą dywidendy na koniec sierpnia każdego roku i regularnie tę dywidendę wypłacały w latach poprzednich. WIGdiv jest indeksem dochodowym i przy jego obliczaniu uwzględnia się zarówno ceny zawartych w nim akcji, jak i dochody z dywidend i praw poboru.

**Tryb publikacji indeksu WIGdiv** jest ciągły, **wartość otwarcia** jest publikowana, gdy transakcje zawarte na sesji pozwolą wycenić co najmniej 65% kapitalizacji portfela; nie wcześniej niż po 60 sek. od rozpoczęcia obrotu; nie później niż o godz. 10:00; **wartość bieżąca** co 60 sek., **wartość zamknięcia** o godz. 17:40 – wstępna, a o godz. 17:45 – ostateczna.

Wyznaczenia uczestników indeksu **WIGdiv** dokonuje się w oparciu o dane po ostatniej sesji sierpnia. Natomiast po ostatniej sesji lutego, maja oraz listopada aktualizowane są pakiety akcji poszczególnych uczestników indeksu. W rankingu indeksów mogą uczestniczyć wszystkie spółki będące jednocześnie uczestnikami indeksów WIG20, mWIG40 oraz sWIG80. Do indeksu trafiają spółki, które charakteryzują się najwyższą stopą dywidendy po ostatniej sesji sierpnia oraz co najmniej trzykrotnie wypłaciły dywidendę w 5 ostatnich latach. Ponadto udział jednej spółki w indeksie nie może przekroczyć 10%. Pakiety spółek, których udziały są powyżej tych limitów są zmniejszane.

**Zmiany w składzie portfeli wszystkich indeksów** giełdowych dokonywane są po sesji w trzeci piątek marca, czerwca, września i grudnia.

Wyznaczenia uczestników indeksów WIG20, mWIG40, sWIG80, WIG-Plus dokonuje się na podstawie danych po ostatniej sesji stycznia (rewizja roczna) oraz kwietnia, lipca i października (korekty kwartalne). W pierwszym etapie dokonuje się selekcji spółek, które mogą uczestniczyć w rankingu indeksów. Uczestnikami rankingu zostają spółki, które spełnią kryteria bazowe. Dla indeksów WIG20, mWIG40, sWIG80 i WIG-Plus tworzony jest jeden, wspólny ranking. Wyselekcjonowane spółki są pozycjonowane w rankingu w zależności od liczby punktów rankingowych.





### Wpisanie nowej spółki na listę uczestników indeksu ma miejsce:

- 1) dla indeksu WIG20, w przypadku debiutu spółki, której kapitalizacja w wolnym obrocie w dniu debiutu stanowi co najmniej 5% kapitalizacji w wolnym obrocie wszystkich spółek z tego indeksu w tym dniu. Wówczas indeks opuszcza spółka, która obecnie jest na liście uczestników indeksu i znalazła się najniżej w ostatnim rankingu;
- 2) dla indeksów WIG, WIG-Poland oraz WIG-Ukraine, w przypadku debiutu spółki, po 3 dniach od debiutu pod warunkiem spełnienia wymogów zmian okresowych.

W szczególnych przypadkach może zostać przeprowadzona nadzwyczajna korekta uczestników indeksów polegająca na **skreśleniu spółki z listy uczestników danego indeksu**. Wykreślenie spółki z listy uczestników indeksu skutkuje zmniejszeniem liczby uczestników indeksu. W przypadku indeksów WIG20, mWIG40 i sWIG80 na miejsce spółki wykreślonej trafia spółka z najwyższej pozycji listy rezerwowej. Dodatkowo w przypadku indeksu WIG20, jeżeli w indeksie jest pięć spółek z jednego sektora, to nowa spółka musi reprezentować inny sektor.

### Zmiana pakietu uczestnika indeksu przeprowadzana jest w przypadku:

- połączenia dwóch lub więcej uczestników jednego indeksu,
- podziału uczestnika indeksu na dwie lub więcej spółek.

### Zmiany w indeksach przeprowadzane są z uwagi na następujące operacje rynkowe:

- podział akcji,
- połączenie akcji,
- dywidenda tylko dla indeksów WIG, WIG-Poland, WIG-Ukraine, WIGdiv, subindeksów sektorowych WIG oraz RESPECT,
- prawo poboru.

**Komitet Indeksów Giełdowych** jest stałym ciałem opiniodawczym i doradczym w zakresie metodologii indeksów oraz statystyki giełdowej. Powołany został przez Zarząd Giełdy w październiku 1997 r. Jego spotkania poprzedzają ogłoszenia korekt i rewizji portfeli indeksów giełdowych (Opracowano przy wykorzystaniu materiałów informacyjnych dostępnych na stronie internetowej [www.gpw.pl](http://www.gpw.pl) (lipiec 2013).

## MAŁE PRZEDSIĘBIORSTWO, CZYLI OD POMYSŁU DO REALIZACJI

**Przedsiębiorstwo** – to jednostka gospodarcza wyodrębniona pod względem ekonomicznym, organizacyjnym i prawnym. To organizacja prowadząca działalność gospodarczą, czyli wytwarzająca jakieś dobra konsumpcyjne, handlująca nimi, wykonująca różnorakie usługi w tym budowlane. Oczywiście wszystko to odbywa się w celach zarobkowych. Nie oplaca się prowadzić nawet najmniejszej firmy, jeżeli właściciel nie będzie miał z niej zysku, czyli pieniędzy.

W potocznym języku synonimem przedsiębiorstwa jest **firma**. Czy słusznie? Jeśli wziąć pod uwagę słownik, to nie. Dlaczego? Otóż po prostu **firma jest zarejestrowaną nazwą przedsiębiorstwa**, pod którą osoba fizyczna lub prawna prowadzi działalność gospodarczą. Rzecz jasna nic złego się nie stanie, jeśli na co dzień będziemy tych słów używać zamiennie.







Klasyfikując przedsiębiorstwa można wyróżnić kilka ich rodzajów przyjmując różne **kryteria podziału**:

- forma własności,
- pozycja rynkowa,
- wielkość,
- przedmiot prowadzonej działalności,
- sposób zintegrowania zakładów,
- geograficzny obszar działania,
- poziom technologiczny.

**Rodzaje przedsiębiorstw ze względu na formę własności:**

- spółka,
- spółka handlowa,
- spółka cywilna,
- własność prywatna,
- własność spółdzielcza,
- własność komunalna,
- własność państwowa.

**Rodzaje przedsiębiorstw ze względu na pozycję na rynku:** mogą działać w warunkach wolnego rynku, czyli konkurencji doskonałej (cenę produktu dyktuje „niewidzialna ręka rynku”, czyli cena jest wypadkową działań wszystkich przedsiębiorstw i kupujących),

- w warunkach całkowitego monopolu (producent dyktuje ceny takie, jakie mu się podobają),
- w warunkach konkurencji monopolistycznej,
- w warunkach konkurencji oligopolistycznej (konkurencja niedoskonała, niewielka liczba przedsiębiorstw silnie od siebie uzależniona, sprzedająca ten sam produkt).

**Rodzaje przedsiębiorstw ze względu na przedmiot prowadzonej działalności:**

- przedsiębiorstwa produkcyjne,
- przedsiębiorstwa handlowe,
- przedsiębiorstwa, budowlane,
- przedsiębiorstwa usługowe.

**Rodzaje przedsiębiorstw ze względu na sposób zintegrowania zakładów:**

- przedsiębiorstwa wielozakładowe zajmujące się tym samym rodzajem działalności,
- przedsiębiorstwa wielozakładowe zajmujące się realizacją jednego z cykli produkcyjnych,





- przedsiębiorstwa wielozakładowe – konglomeraty, gdzie poszczególne zakłady zajmują się wytwarzaniem produktów nie mających ze sobą żadnego związku technologicznego.

Rodzaje przedsiębiorstw ze względu na geograficzny obszar działania: w dobie globalizacji to kryterium podziału straciło właściwie sens, gdyż każdy rodzaj przedsiębiorstwa może być równocześnie regionalnym jak i europejskim czy światowym.

### Rodzaje przedsiębiorstw ze względu na poziom technologiczny:

- małe i średnie przedsiębiorstwa o niskim stopniu zmechanizowania i zautomatyzowania,
- duże przedsiębiorstwa o średnim stopniu zmechanizowania i niskim stopniu zautomatyzowania,
- małe przedsiębiorstwa o wysokim stopniu zmechanizowania i zautomatyzowania,
- duże przedsiębiorstwa o wysokim stopniu zmechanizowania i zautomatyzowania,
- duże przedsiębiorstwa międzynarodowe o bardzo wysokim stopniu zmechanizowania i zautomatyzowania.

### Rodzaje przedsiębiorstw ze względu na wielkość firmy liczoną w ilości zatrudnionych w niej osób:

- bardzo małe przedsiębiorstwo – zatrudnia od 1 do 19 pracowników,
  - małe przedsiębiorstwo zatrudnia od 20 do 99 pracowników,
  - średnie przedsiębiorstwo zatrudnia od 100 do 499 pracowników,
  - duże przedsiębiorstwo zatrudnia ponad 500 pracowników.
- To kryterium jest zmienne w zależności od kraju np. we Francji małym przedsiębiorstwem jest takie, które zatrudnia do 49 osób.

**Unia Europejska, a właściwie Wspólnota Europejska** klasyfikuje przedsiębiorstwa pod względem wielkości w następujący sposób:

- małe i średnie przedsiębiorstwo to takie, które po pierwsze zatrudnia poniżej 250 osób i równocześnie roczny obrót tej firmy nie przekracza 20 milionów Euro oraz suma bilansu jest mniejsza, niż 10 milionów Euro.

Dookreślając – **małe przedsiębiorstwo** wg Wspólnoty Europejskiej to takie, które zatrudnia mniej niż 50 pracowników, i którego roczny obrót jest mniejszy niż 5 milionów Euro, a suma bilansu mniejsza niż 2 miliony Euro.

- Natomiast **mikroprzedsiębiorstwo** to takie, które zatrudnia mniej niż 10 pracowników i równocześnie obrót nie przekracza 2 milionów Euro lub całkowity bilans roczny nie przekracza 2 milionów Euro.

Definicje określone w rozporządzeniach Rady czy Komisji Europejskiej obowiązują wprost (są stosowane bezpośrednio) na obszarze wszystkich państw członkowskich Unii Europejskiej





i w związku z tym, niezależnie od regulacji krajowych (poza Konstytucją RP), od 1 stycznia 2005 r. obowiązują definicje: mikro, małego i średniego przedsiębiorcy określone w rozporządzeniu Komisji 70/2001 zmienionym przez rozporządzenie 364/2004.

**Małe i średnie przedsiębiorstwa są siłą napędową gospodarki.** Ich rola dla gospodarki jest nie do przecenienia! Nie ma przesady w stwierdzeniu, że rozwój i gospodarka od małych i średnich przedsiębiorstw zależy. Dlatego państwo polskie dokłada wszelkich starań, by sektor małych przedsiębiorstw się rozwijał. Małe i Średnie Przedsiębiorstwa mogą otrzymać pomoc od rządu, dotacje z Unii Europejskiej, mogą liczyć na kredyty oraz na korzystne, bankowe konta firmowe. O ile założenie firmy nie jest skomplikowane, to prowadzenie firmy wymaga od właściciela dużego wysiłku, zaangażowania i samozaparca.

- Jeżeli chcemy aby uczeń został w przyszłości prywatnym przedsiębiorcą?
- Jeżeli chcemy aby uczeń w przyszłości miał własną firmę?
- A może uczeń marzy o przedsiębiorstwie produkcyjnym?
- Z formalnego punktu widzenia – nic prostszego!

**Jednak pamiętajmy że najważniejszy w biznesie jest pomysł, znalezienie tzw. niszy, w którą wpisze się przyszła firma ucznia.**

Własna firma staje się współcześnie coraz atrakcyjniejszą formą realizacji kariery zawodowej i życiowej. Jednak jej początki wiążą się z wieloma wyzwaniem.

*Od czego zacząć zajęcia z uczniami dotyczące utworzenia małego, własnego biznesu?*

1. *Najlepiej od sprawdzenia predyspozycji własnych uczniów - można np. zrobić krótki test predyspozycji zawodowych – Test „Edukacja-Zawód”, przeprowadzić dyskusję czy warto utworzyć własną firmę lub poprowadzić zajęcia na temat możliwości pozyskania pracy „etatowej” w mieście, okolicy w której mieszkamy;*
2. *Zaprezentowania i przeprowadzenia analizy SWOT lub PESTER miejscowości w której mieszkają uczniowie;*
3. *Prezentacji sylwetek ludzi biznesu, którym się udało utworzyć i prowadzić z sukcesem firmę przez wiele lat;*
4. *Można zorganizować krótkie spotkanie z miejscowym przedsiębiorcą;*
5. *Szukania pomysłu na własny biznes w mieście bądź okolicy, w której mieszkają uczniowie (biznes najlepiej niekonwencjonalny lub który znają uczniowie dzięki rodzinie, znajomym).*

Test „Edukacja – Zawód” – to elektroniczne narzędzie diagnostyczne, które jest pomocne przy podejmowaniu decyzji o wyborze dalszej ścieżki kształcenia lub rozwoju zawodowego przez licealistów. Test dostępny jest bezpłatnie na stronie internetowej [www.test.oic.lublin.pl](http://www.test.oic.lublin.pl) oraz w wersji off-line. Bada szeroko pojęte preferencje edukacyjno-zawodowe. Może być pomocny w podejmowaniu decyzji związanych z wyborem edukacji na poziomie studiów wyższych oraz ról, jakie uczeń liceum ogólnokształcącego może pełnić w życiu zawodowym, a tym samym jego ścieżki zawodowej. Cele ogólne kształcenia w zakresie podstaw przedsiębiorczości realizowane podczas zajęć związanych z Testem „Edukacja – Zawód”



dotyczą Komunikacji i podejmowania decyzji (Uczeń wykorzystuje formy komunikacji werbalnej i niewerbalnej; podejmuje decyzje i ocenia ich skutki, zarówno pozytywne, jak i negatywne) oraz Planowania i kariery zawodowej (Uczeń opisuje mocne strony swojej osobowości; analizuje dostępność rynku pracy w odniesieniu do własnych kompetencji i planów zawodowych).

Wybór szkoły czy zawodu (określenie drogi edukacyjnej), planowanie kariery zawodowej, adaptacja do aktualnych warunków rynku pracy, zmiana zawodu, poszukiwanie lub zmiana pracy, motywowanie do rozwoju edukacyjnego i zawodowego, rekonstruowanie planów życiowych w ujęciu biograficznym, godzenie sfery rodzinnej z zawodową to główne zadania współczesnego doradztwa zawodowego. Doradca zawodowy czy nauczyciel powinien pomóc uczniowi, będącemu na początku swojej kariery zawodowej, przede wszystkim w określeniu jego mocnych i słabych stron, zainteresowań, uzdolnień, umiejętności, postaw, predyspozycji i cech osobowości istotnych w wyborze kierunku studiów wyższych.

Z uwagi na łatwość obsługi i automatycznie generowaną informację zwrotną, a tym samym brak konieczności kontaktu z doradcą zawodowym, Test „Edukacja – Zawód” może stanowić jedyne źródło informacji o preferencjach, zainteresowaniach edukacyjno-zawodowych dla uczniów mieszkających z dala od instytucji świadczących bezpłatne doradztwo zawodowe lub dla uczniów pochodzących z ubogich rodzin. Tym samym test ten może stanowić wartościowe uzupełnienie statutowych działań poradni psychologiczno-pedagogicznych, związanych z doradztwem zawodowym dla uczniów.

**Głównym celem analizy SWOT** jest identyfikacja mocnych i słabych stron uczniów oraz szans i zagrożeń wynikających z otoczenia. Ma ona na celu zweryfikowanie pomysłu na biznes, znalezienie wąskich gardeł i największych atutów. Pozwala również na chłodniejszą i dogłębniejszą weryfikację projektu na własną firmę, dzięki czemu staje się on bardziej przemyślany.

Przez **mocne strony** rozumiane jest wszystko, co może się korzystnie przyczynić do rozwoju przedsięwzięcia i w dużej mierze jest zależne od ucznia.

**Słabe strony** to bariery dla pomysłu, czyli to co ucznia ogranicza. Są to wewnętrzne czynniki warunkujące sukces projektu na biznes. Wśród nich, myśląc o powodzeniu rozpoczynających własną działalność gospodarczą, można wymienić:

- Zapał lub jego brak;
- Umiejętność radzenia sobie w kryzysowych sytuacjach lub brak odporności na problemy;
- Motywację;
- Nastawienie na cel;
- Wiedzę;
- Umiejętności;
- Doświadczenie;
- Zasoby:
  - Zespół;



- Fundusze;
- Know How (technologia, wiedza na temat prowadzenia działalności itp.)
  
- Komunikację;
- Czas;
- Interfejs i użyteczność (proste/skomplikowane);
- Harmonogram działania, realizację według planu lub działanie na „żywioł”.

**Szanse** to ogół czynników, które mogą z zewnątrz korzystnie wpłynąć na rozwój przedsięwzięcia biznesowego.

**Zagrożenia** to wszelkie zmiany, które są w stanie zaważyć na realizacji projektu na własny biznes, a nie zależą od ucznia. Jako zewnętrzne czynniki warunkujące powodzenie rozpoczynających własną działalność gospodarczą można wymienić:

- Pomysł (najlepiej innowacyjny, jedyny w otoczeniu);
- Konkurencję;
- Sytuację gospodarczą;
- Otoczenie – rynek produktów dodatkowych (przede wszystkim jest to istotne przy tworzeniu błękitnych oceanów, gdzie niespodziewane tworzy się wokół produktu, rynek usług dodatkowych);
- Ograniczenia prawne;
- Perspektywy współpracy z innymi lub jej brak (możliwość wykorzystania efektu synergii);
- Pozyskanie inwestorów;
- Modę;
- Konkursy dla rozpoczynających własną działalność gospodarczą;
- Fundusze Unijne;
- Ocenę sytuacji początkowej (często niedokładnie zweryfikowana);
- Podwykonawców;
- Monopolistę na rynku docelowym.

Oczywiście wyżej wymienione obszary to tylko propozycja aspektów do przeanalizowania. W zależności od rodzaju, zasięgu czy wielkości projektu na biznes lista ta może się poszerzyć o wiele innych sfer do zbadania.

**Analiza SWOT** pozwala usystematyzować wiedzę, czasami „otwiera oczy” na nowe możliwości lub zagrożenia, wyczuła na pewne kwestie. Inne powody, dla których warto przeprowadzać analizę SWOT, to:

- Racjonalizacja pomysłu – pomysłodawcy często, przede wszystkim na początku, ulegają tzw. „hura optymizmowi”, który może doprowadzić do przeszacowania możliwości. Optymizm i wiara we własne umiejętności to bardzo istotna cecha i jeden z czynników sukcesów, jednakże musi zawsze zostać skonfrontowany z rzeczywistością;
- Jeszcze lepsza okazja do rozpoznania rynku/środowiska;





- Zbadania zarówno swoich mocnych i słabych stron oraz mocnych i słabych stron przedsięwzięcia;
- Zweryfikowanie założeń projektowych;
- Otwarcie się na nowe pomysły/spojrzenia;
- Zbadanie trendów.

### Jak przeprowadzić analizę SWOT?

Do analizy SWOT można podejść na różne sposoby, w zależności od ilości uczniów pomysłodawców na własny biznes i ich osobowości. Pierwsza metoda to uzupełnienie przez członków zespołu uczniowskiego klasycznej tabeli, w której w poszczególnych częściach należy wypisać mocne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia. Jest to dobry sposób dla analityków, pragnących dogłębnie zbadać temat, przeanalizować wszystkie za i przeciw, a w szczególności chcących mieć na to dosyć dużą ilość czasu.

<b>UWARUNKOWANIA WEWNĘTRZNE</b>	
<b>(w dużej mierze zależne od nas)</b>	
<b>Mocne strony</b>	<b>Słabe strony</b>
<b>UWARUNKOWANIA ZEWNĘTRZNE</b>	
<b>(niezależne od nas)</b>	
<b>Szanse</b>	<b>Zagrożenia</b>

Dla osób bardziej energicznych, lubiących szybkie działanie i interakcje proponuję zespołową burzę mózgów, podczas której wszyscy uczniowie będą wypowiadać się na temat uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych.

*WAŻNE: w pierwszym etapie burzy mózgów nie analizuje się sensowności stwierdzeń, najpierw wymyślamy koncepcje, a później je weryfikujemy.*

Przy burzy mózgów można wykorzystać różne możliwości zapisywania pomysłów, np.: klasyczną tabelę analizy SWOT – aby urozmaić pracę, można zamiast wpisywania słów/fraz malować pewne problemy, to na pewno rozluźni sytuację i czasami wywoła uśmiech, a na





pewno wpłynie na kreatywność. Np. można naklejać samoprzylepne karteczki z rysunkiem do poszczególnych obszarów, czterech grup.

Czasami warto złamać reguły i dokonać podziału uczniów tylko na dwie grupy: czynników mających pozytywny i negatywny wpływ na określony biznes. Nie będzie to typowa analiza SWOT, ale przecież nie chodzi tylko o to, żeby napisać egzamin na 5, lecz by mieć z tego narzędzia pożytek i lepsze spojrzenie na własny projekt biznesowy.

Czasami wiedza uczniów, często szeroka i dogłębna, może okazać się niewystarczającym źródłem informacji potrzebnych do analizy SWOT. Rzetelne i wielowymiarowe podejście do tematu jest możliwe poprzez poszukiwanie dodatkowych informacji za pomocą takich źródeł jak:

- Internet, w którym mamy do dyspozycji:
  - Wyszukiwarki i katalogi;
  - Serwisy, blogi i fora, będące kopalniami informacji na temat nowych inicjatyw w sieci oraz dające pogląd na to co się dzieje zarówno na świecie, jak i w Polsce. Dają również szansę dotarcia do serwisów opartych na koncepcji podobnej do naszego pomysłu i możliwość ich monitorowania pod względem liczby użytkowników, zachodzących zmian czy popularności.
- Znajomi – również niedoceniane źródło najlepszych pomysłów. Warto porozmawiać z nimi na temat koncepcji, wysłuchać ich rad i przemyśleń. Jednak, co bardzo ważne, należy pamiętać, że to uczeń jest twórcą swojego pomysłu i to do niego należy ostateczna decyzja;
- Instytucje wspierające przedsiębiorczość;
- Parki Naukowo-Technologiczne;
- Roczniki statystyczne (identyfikacja potencjału rynku docelowego, sytuacji gospodarczej i społecznej);
- Literatura branżowa;
- Czasopisma branżowe (np. Proseed);
- Analizy rynku przeprowadzane przez różne instytucje i konkurentów.

Reasumując należy stwierdzić, że **analiza SWOT** polega na posegregowaniu posiadanych informacji o danej sprawie na cztery grupy (cztery kategorie czynników):

- **S** (*Strengths*) – mocne strony: wszystko to co stanowi atut, przewagę, zaletę analizowanego obiektu,
- **W** (*Weaknesses*) – słabe strony: wszystko to co stanowi słabość, barierę, wadę analizowanego obiektu,
- **O** (*Opportunities*) – szanse: wszystko to co stwarza dla analizowanego obiektu szansę korzystnej zmiany,
- **T** (*Threats*) – zagrożenia: wszystko to co stwarza dla analizowanego obiektu niebezpieczeństwo zmiany niekorzystnej.



Informacja strategiczna, posegregowana według opisanych kryteriów na cztery grupy, jest następnie zapisywana w czterodzielnej macierzy strategicznej, w której lewa połowa zawiera dwie kategorie czynników pozytywnych, a prawa - dwie kategorie czynników negatywnych.

- W niektórych wykładniach mówi się: *mocne strony* i *słabe strony*, to czynniki wewnętrzne, *szanse* i *zagrożenia* — to czynniki zewnętrzne;
- W innej interpretacji: *mocne strony* i *słabe strony* to cechy stanu obecnego, a *szanse* i *zagrożenia*, to spodziewane zjawiska przyszłe.

W popularnych ujęciach mikroekonomicznych dwa pierwsze obszary odnoszą się najczęściej do środowiska wewnętrznego i zawierają najistotniejsze np. w danym przedsiębiorstwie elementy, np. silna marka (**S**), czy słabe zaplecze kapitałowe (**W**). Natomiast dwa ostatnie odnoszą się analogicznie do środowiska zewnętrznego, np. otwarcie wspólnego rynku międzynarodowego (**O**) lub pojawienie się konkurencyjnych produktów nowej generacji (**T**).

Jest to bardzo rozpowszechniony obecnie schemat analizy. Najczęściej stosowany jest w bardzo uproszczonej formie, tzn. przybiera postać czterech list czynników (zwykle przedstawianych w formie tabelarycznej). Pełnia użyteczności techniki SWOT ujawnia się jednak dopiero gdy poddać cztery pozornie niezależne grupy czynników analizie wzajemnych powiązań. W praktyce ćwiczenie to sprowadza się do odpowiedzi na serię pytań:

- Czy dana mocna strona pozwoli nam wykorzystać daną szansę?
- Czy dana mocna strona pozwoli nam zniwelować dane zagrożenie?
- Czy dana słaba strona ogranicza możliwość wykorzystania danej szansy?
- Czy dana słaba strona potęguje ryzyko związane z danym zagrożeniem?

jak łatwo wywnioskować analizę można też przeprowadzić w odwrotnym kierunku, tzn. od zewnątrz do wewnątrz:

- Czy dana szansa wzmacnia daną silną stronę?
- Czy dana szansa pozwala zniwelować daną słabość?
- Czy dane zagrożenie niweluje daną silną stronę?
- Czy dane zagrożenie uwypukla daną słabość?

Zwykle oba podejścia stosuje się uzupełniająco, stąd często w literaturze mowa o analizie SWOT/TOWS.

Odpowiedzi na powyższe pytania pozwalają zidentyfikować tzw. silne powiązania, obszary problemowe w obrębie których można rozpocząć tworzenie rozwiązań, strategii cząstkowych – co czyni ze SWOT nie tylko narzędzie analityczne ale również planistyczne.

Przykładowy zapis powiązań czynników w formie macierzy z punktami, np. 0 – brak oddziaływania, 1 – słabe oddziaływanie, 2 – silne oddziaływanie:



	O1	O2	O3	O4	T1	T2	T3	T4
<b>S1</b>	2	1	0	2	0	0	1	0
<b>S2</b>	0	2	2	0	2	0	1	0
<b>S3</b>	0	2	0	2	0	0	0	2
<b>S4</b>	0	2	2	1	0	1	0	1
<b>W1</b>	0	1	0	1	0	2	0	1
<b>W2</b>	0	1	0	0	0	0	0	0
<b>W3</b>	0	0	1	0	0	0	2	0
<b>W4</b>	0	1	0	0	2	0	0	0

- **S** – mocne strony;
- **W** – słabe strony;
- **O** – szanse;
- **T** – zagrożenia.

może prowadzić do kolejnego typu wnioskowania ze SWOT tj. wyboru odpowiedniej strategii w zależności od najsilniejszej - wykazującej najwięcej powiązań ćwiartki:

Wyszczególnienie	Szanse	Zagrożenia
<b>Sily</b>	Strategia agresywna	Strategia konserwatywna
<b>Słabości</b>	Strategia konkurencyjna	Strategia defensywna

Przy założeniu, iż mocne i słabe strony traktujemy jako czynniki wewnętrzne, a szanse i zagrożenia jako czynniki zewnętrzne, powyższe strategie możemy wyjaśnić następująco:



- **Strategia agresywna:** W przedsiębiorstwie przeważają mocne strony a w jego otoczeniu silnie powiązane z nimi szanse - strategia agresywna jest strategią silnej ekspansji oraz rozwoju wykorzystującego obydwaj czynniki.
- **Strategia konserwatywna:** Firma działa w niekorzystnym dla niej otoczeniu zewnętrznym, ale posiada silnie powiązany z zagrożeniami zewnętrznymi zespół mocnych stron wewnątrz organizacji, jest więc w stanie zdecydowanie odpowiedzieć na zagrożenia. W istniejącym otoczeniu przedsiębiorstwo nie jest się w stanie intensywnie rozwijać, gdyż zespół mocnych stron nie koresponduje z szansami otoczenia, niemniej jednak jest w stanie skutecznie przezwyciężyć zagrożenia w oczekiwaniu na poprawę warunków zewnętrznych.
- **Strategia konkurencyjna:** Przedsiębiorstwo posiada przewagę słabych stron nad mocnymi, ale funkcjonuje w przyjaznym dla siebie otoczeniu, co pozwala mu utrzymywać swoją pozycję. Niemniej jednak słabość wewnętrzna uniemożliwia skuteczne wykorzystanie szans, które daje otoczenie zewnętrzne, strategia konkurencyjna powinna koncentrować się więc na takim eliminowaniu wewnętrznych słabości, aby w przyszłości lepiej wykorzystać szanse otoczenia.
- **Strategia defensywna:** Słabe strony firmy są silnie powiązane z zewnętrznymi zagrożeniami, istnieje duże ryzyko upadku przedsiębiorstwa. Strategia defensywna jest strategią nastawioną na przetrwanie przedsiębiorstwa na rynku.

Przez **analizę PESTER** rozumie się uporządkowanie zebranych informacji w tych obszarach otoczenia, które mają kluczowy wpływ na obecne i przyszłe funkcjonowanie małego biznesu oraz jego strategię działania:

- **P** (Polityczne);
- **E** (Ekonomiczne);
- **S** (Społeczne);
- **T** (Technologiczne);
- **E** (Środowiskowe);
- **R** (Regulacyjne).

*Sugeruję aby, analiza SWOT lub PESTER została przeprowadzona przez zespoły (najlepiej 4 osobowe) uczniów.*

### Co to jest działalność gospodarcza?

Dla potrzeb podatku PIT, działalność gospodarcza to działalność zarobkowa:

- wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa,
- polegająca na poszukiwaniu, rozpoznawaniu i wydobywaniu kopalin ze złóż,
- polegająca na wykorzystywaniu rzeczy oraz wartości niematerialnych i prawnych,



prowadzona we własnym imieniu bez względu na jej rezultat, w sposób zorganizowany i ciągły, z której uzyskane przychody nie są zaliczane do innych źródeł przychodów opodatkowanych podatkiem PIT.

### **Procedura podejmowania działalności gospodarczej**

Procedurę podejmowania działalności rozpoczynamy od rejestracji. Przedsiębiorcy działający jednoosobowo oraz wspólnicy spółek cywilnych rejestrowani są w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej, którą prowadzi Minister Gospodarki (uprzednio Ewidencji Działalności Gospodarczej, którą prowadził Wójt, Burmistrz, Prezydent Miasta).

W przypadku wyboru działalności w formie spółki osobowej albo kapitałowej rejestracji dokonujemy w Krajowym Rejestrze Sądowym, prowadzonym przez sądy rejonowe właściwe ze względu na siedzibę tworzonej spółki. Wymagane formularze dostępne są w sądach lub na stronach internetowych.

Wniosek o wpis do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej, w skrócie CEIDG (formularz CEIDG-1) stanowi także:

- wniosek o nadanie numeru REGON,
- zgłoszenie do urzędu skarbowego (rejestracja, nadanie NIP, wybór formy opodatkowania),
- zgłoszenie płatnika składek do ZUS lub oświadczenie o kontynuowaniu ubezpieczenia w KRUS.

Wszelkie czynności związane z wpisem do CEIDG są bezpłatne.

Do wniosku o wpis do CEIDG można dołączyć **zgłoszenie rejestracyjne do podatku VAT** (formularz VAT- R) oraz potwierdzenie wniesienia opłaty skarbowej (170 zł), ale tylko w przypadku dysponowania podpisem elektronicznym weryfikowanym za pomocą kwalifikowanego certyfikatu. Zgłoszenia do VAT można dokonać także w urzędzie skarbowym. Czynności te wykonać powinniśmy przed dniem dokonania pierwszej sprzedaży towarów lub usług. Zgłoszenia tego nie muszą składać podatnicy zwolnieni od podatku ze względu na limit obrotów (zwolnienie podmiotowe – 150 000 zł) lub wykonujący czynności zwolnione od VAT (zwolnienie przedmiotowe).

Wniosek o wpis do CEIDG można złożyć za pośrednictwem strony CEIDG lub możliwe jest przygotowanie wniosku on-line i późniejsze udanie się do najbliższego urzędu gminy/miasta celem potwierdzenia tożsamości wnioskodawcy.

**Zgłoszenie osoby ubezpieczonej** czyli osoby prowadzącej działalność gospodarczą oraz innych ubezpieczonych (osoby współpracującej, pracowników, zleceniobiorców) do ubezpieczeń społecznych lub ubezpieczenia zdrowotnego następuje niezależnie od złożenia wniosku CEIDG-1, w formie zgłoszenia ZUS ZUA albo ZUS ZZA, przekazywanego w formie elektronicznej lub pisemnej bezpośrednio do ZUS. Przedsiębiorca jest zobowiązany do złożenia dokumentu ZUS ZUA lub ZUS ZZA w terminie 7 dni od dnia powstania obowiązku ubezpieczeń. Szczegóły na stronie <http://www.zus.pl/>.

**Zakładając działalność gospodarczą należy określić czym będzie się zajmować nasza firma.** W tym celu należy wybrać odpowiednie kody z **Polskiej Klasyfikacji Działalności PKD 2007** na stronie GUS lub skorzystać z **Wyszukiwarki kodów PKD** na stronie EUGO.

Należy także wskazać **nazwę firmy**. Dla przedsiębiorcy będącego osobą fizyczną jest nią, z mocy prawa - imię i nazwisko, które może być uzupełnione przez inne, dowolnie obrane określenia (np. pseudonim, określenia wskazujące na przedmiot działalności gospodarczej lub miejsca jej prowadzenia). Nazwa firmy powinna dostatecznie odróżniać się od firm innych przedsiębiorców prowadzących działalność na danym rynku oraz nie powinna wprowadzać w błąd (w szczególności co do osoby przedsiębiorcy, przedmiotu działalności przedsiębiorcy, miejsca działalności oraz źródeł zaopatrzenia) lub w inny sposób naruszać zasady prawdziwości firmy, zwłaszcza co do formy działalności przedsiębiorcy.

Wraz ze złożeniem wniosku o pierwszy wpis do CEIDG należy dokonać **wyboru formy opodatkowania podatkiem dochodowym** oraz wskazać formę wpłaty zaliczki. W przypadku wyboru karty podatkowej, do wniosku można dołączyć zgłoszenie PIT-16. Zmiana wyboru formy opodatkowania w trakcie wykonywania działalności gospodarczej jest możliwa tylko na zasadach określonych w przepisach podatkowych. Ogólnie rzecz biorąc, wybrana forma opodatkowania wiąże przedsiębiorcę do końca danego roku rozliczeniowego.

**Rozpoczęcie wykonywania działalności w formie spółki cywilnej wymaga podjęcia następujących kroków:**

- uzyskanie wpisu w CEIDG przez wspólników będących osobami fizycznymi,
- zawarcie umowy spółki cywilnej (na piśmie),
- zgłoszenie do GUS i uzyskanie nr REGON spółki - wniosek na druku RG-1 składa się we właściwym dla siedziby spółki urzędzie statystycznym (wolny od opłat),
- zgłoszenie identyfikacyjne do urzędu skarbowego i uzyskanie NIP spółki – wniosek na druku NIP-2, NIP-D (wolny od opłat), złożenie deklaracji oraz zapłata podatku od czynności cywilnoprawnych w urzędzie skarbowym właściwym ze względu na siedzibę spółki (stawka podatku wynosi 0,5%, podstawę opodatkowania stanowi wartość wkładów wniesionych do majątku spółki) - deklaracja na druku PCC-3, PCC-3A (termin – 14 dni), zgłoszenie rejestracyjne do podatku VAT - formularz VAT-R (opłata skarbową – 170 zł, termin – przed dniem dokonania pierwszej sprzedaży towarów lub usług),
- zmiana wpisu w CEIDG przez wspólników będących osobami fizycznymi – uzupełnienie informacji o NIP i REGON spółki - wniosek CEIDG-1 (wolny od opłat, termin – 7 dni).

Przedsiębiorcą jest wspólnik spółki cywilnej. Spółka cywilna jest jednostką organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej. Opodatkowaniu dochodu uzyskiwanego przez spółkę cywilną podlegają wspólnicy. Jeżeli spółka będzie zatrudniać pracowników czy zleceniobiorców należy dokonać zgłoszenia jej jako płatnika składek w ZUS – formularz ZUS ZPA (termin – 7 dni od dnia powstania obowiązku ubezpieczeń). Wspólnicy spółki dokonują zgłoszenia do ubezpieczeń samodzielnie (płatnikiem jest wspólnik). Składka na ubezpieczenie zdrowotne musi być opłacana od każdego rodzaju pozarolniczej działalności.

Uzyskanie wpisu w ewidencji albo KRS nie zawsze jest jednak wystarczające, byśmy mogli podjąć działalność gospodarczą. Po pierwsze, **wiele rodzajów działalności wymaga**



**posiadania odpowiednich kwalifikacji zawodowych** (jako przedsiębiorcy jesteśmy zobowiązani zapewnić posiadanie tych kwalifikacji). Najczęściej nie musimy posiadać tych kwalifikacji sami, a wystarczy, gdy zatrudnimy osoby z niezbędnymi kwalifikacjami do wykonywania określonych czynności. Wyjątkiem są pewne tylko zawody (zwłaszcza medyczne i prawnicze), w których wymaga się, by kwalifikacje zawodowe posiadał sam przedsiębiorca – jeżeli zatem sami ich nie posiadamy, to nie wystarczy, że zatrudnimy odpowiednią osobę.

Drugą grupę barier prawnych, jakie niejednokrotnie musimy pokonać dla legalizacji naszej działalności jest tzw. **reglamentacja działalności gospodarczej**, tj. obowiązek uzyskania koncesji, zezwolenia albo wpisu w rejestrze działalności regulowanej. Obowiązki te dotyczą ponad 80 różnych rodzajów działalności gospodarczej. Reglamentacja oznacza, że nie możemy podjąć działalności, jeżeli nie spełnimy przewidzianych prawem szczególnych jej warunków. W przypadku koncesji i zezwoleń musimy nadto wystąpić do właściwego organu z wnioskiem o ich udzielenie. W przypadku działalności regulowanej wystarczy złożenie oświadczenia (prawdziwego!) o spełnianiu tych warunków. Dopiero po uzyskaniu koncesji, zezwolenia albo zaświadczenia o wpisie do rejestru działalności regulowanej, możemy rozpocząć działalność. Wyjątkiem jest tu działalność regulowana, którą możemy także podjąć po upływie 14 dni od złożenia wspomnianego oświadczenia, jeżeli organ prowadzący rejestr nic w tym czasie w naszej sprawie nie zrobił.

## FORMY OPODATKOWANIA DOCHODÓW Z DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ PODATKIEM DOCHODOWYM OD OSÓB FIZYCZNYCH

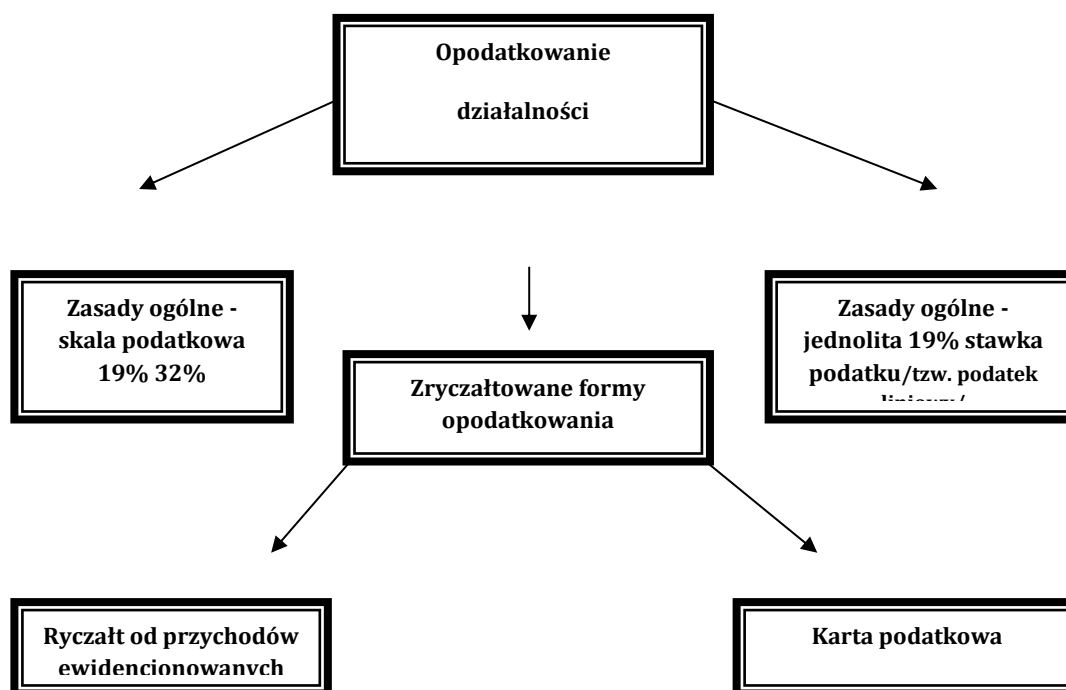
Kiedy zdecydujesz się na prowadzenie określonej działalności gospodarczej, musisz dokonać wyboru formy opodatkowania podatkiem PIT. Wybór ten jest bardzo ważny, gdyż wpływa nie tylko na wysokość przyszłego podatku, ale też na rodzaj i zakres prowadzonych ewidencji księgowych.

Podstawową formą opodatkowania dochodu z działalności gospodarczej jest opodatkowanie na ogólnych zasadach przy zastosowaniu skali podatkowej.

Możesz też wybrać opodatkowanie według jednolitej 19% stawki podatku bądź jedną ze zryczałtowanych form opodatkowania:

- ryczałt od przychodów ewidencjonowanych, zwany ryczałtem, albo
- kartę podatkową.





Prowadzący działalność gospodarczą zwykle najpóźniej w pierwszym miesiącu dokonać może wyboru formy, w której działalność tę opodatkuje. Do wyboru podatnika dostępne są:

- zasady ogólne – opodatkowanie według skali podatkowej 18% i 32%,
- podatek liniowy – czyli opodatkowanie według stawki 19%,
- ryczałt ewidencjonowany,
- karta podatkowa.

Podatnicy rozliczający działy specjalne produkcji rolnej mogą dokonać wyboru:

- poprzez normy szacunkowe ustalane na podstawie tabeli norm
- poprzez zasady ogólne – opodatkowanie według skali podatkowej 18% i 32%,
- w formie podatku liniowego.

Decyzja o wyborze właściwej formy opodatkowania powinna być podjęta jeszcze przed rozpoczęciem działalności gospodarczej. Rezygnacja z zasad ogólnych musi być bowiem przemyślana i jest formą optymalizacji podatkowej. O wyborze podatku liniowego decydować powinna wysoka kwota uzyskiwanych dochodów i ucieczka w ten sposób przed drugim stopniem skali podatkowej (czyli przed podatkiem 32%). Jednocześnie wybór podatku liniowego wiąże się z rezygnacją z większości ulg i odliczeń, które przysługują opodatkowanym na zasadach ogólnych.

Decyzja o przejściu na ryczałt ewidencjonowany motywowana powinna być natomiast niskimi kosztami uzyskania przychodów. Ryczałt opłacany jest od przychodu, bez

możliwości rozliczania kosztów podatkowych. Będzie on właściwy u podatnika, który albo nie chce, albo nie może wygenerować wysokich kosztów i u którego wartość przychodu jest porównywalna z wartością dochodu.

Decyzja o karcie podatkowej ogranicza do minimum zakres formalności związanych z prowadzeniem działalności. Jednocześnie jest to forma opodatkowania drobnych przedsiębiorców, prac chałupniczych i rękodzieła. Rozwój działalności i konieczność zatrudnienia większej liczby pracowników spowoduje, że karta podatkowa nie będzie znajdować zastosowania. Przy jej wyborze nie ma również możliwości rozliczania ulg i zwolnień podatkowych.

*Czym się różni opodatkowanie na ogólnych zasadach (tj. wg skali podatkowej lub wg jednolitej 19% stawki) od zryczałtowanych form opodatkowania?*

- **Przy zastosowaniu skali podatkowej lub 19% stawki**, podatek obliczysz od dochodu, tj. różnicy pomiędzy faktycznie uzyskanym przychodem a kosztami jego uzyskania.
- **Przy opodatkowaniu ryczałtem**, podatek obliczysz od przychodu, czyli koszty uzyskania przychodu nie będą miały wpływu na wysokość twojego podatku.
- **Przy opodatkowaniu kartą podatkową** na wysokość podatku nie ma wpływu ani wysokość przychodu, ani koszty jego uzyskania, gdyż podatek ustalany jest decyzją organu podatkowego.

Przy wyborze formy opodatkowania niezbędna jest zatem znajomość wskaźników ekonomicznych związanych z funkcjonowaniem firmy. Powinno się m.in. dokonać analizy wielkości spodziewanych przychodów, wydatków, czyli kosztów uzyskania przychodu, w tym również kosztów związanych z prowadzeniem księgowości, które różnią się w zależności od wybranej formy opodatkowania.

#### **Na wybór formy opodatkowania jest czas:**

- do 20 stycznia roku podatkowego lub
- do dnia złożenia wniosku o wpis do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG) składanego na podstawie przepisów o swobodzie działalności gospodarczej, w którym możesz dokonać wyboru formy opodatkowania — jeżeli rozpoczynasz prowadzenie działalności gospodarczej lub
- przed rozpoczęciem działalności w przypadku karty podatkowej albo do dnia uzyskania pierwszego przychodu w pozostałych przypadkach, jeżeli wyboru formy opodatkowania nie dokonałeś we wniosku o wpis do CEIDG.

*Jeżeli zdecydujemy się na:*

- opodatkowanie dochodów według jednolitej 19% stawki podatku albo
  - w formie ryczałtu albo
  - w formie karty podatkowej,
- o wyborze tym musisz powiadomić pisemnie właściwego naczelnika urzędu skarbowego.*



*Który naczelnik urzędu skarbowego jest właściwy?*

- W przypadku opodatkowania dochodów według skali podatkowej lub wyboru opodatkowania według jednolitej 19% stawki podatku oraz ryczałtu — naczelnik urzędu skarbowego właściwy według miejsca zamieszkania podatnika. W przypadku prowadzenia działalności w formie spółki niebędącej osobą prawną — naczelnik urzędu skarbowego właściwy według miejsca zamieszkania każdego ze współników.
- W przypadku karty podatkowej — naczelnik urzędu skarbowego właściwy według miejsca położenia zorganizowanego zakładu, wskazanego w zgłoszeniu do ewidencji działalności gospodarczej, a gdy działalność jest wykonywana bez posiadania zorganizowanego zakładu — według miejsca zamieszkania podatnika lub siedziby spółki niebędącej osobą prawną, a jeżeli nie można ustalić siedziby tej spółki — według miejsca zamieszkania jednego ze współników. Jeżeli działalność jest prowadzona w kilku zorganizowanych zakładach na terenie objętym właściwością miejscową kilku naczelników urzędów skarbowych, właściwość ustala się według miejsca wskazanego przez podatnika jako siedzibę działalności.

### **OGÓLNE ZASADY Z ZASTOSOWANIEM PROGRESYWNEJ SKALI PODATKOWEJ**

Jest to podstawowa forma opodatkowania. Jeżeli w ustawowym terminie nie złożą się wniosku lub oświadczenia o zastosowanie zryczałtowanych form opodatkowania albo oświadczenia o wyborze opodatkowania według jednolitej 19% stawki podatku, musimy rozliczać się właśnie w ten sposób.

#### **Podatek PIT zapłacisz od faktycznie uzyskanego dochodu.**

Aby ustalić dochód, musimy od przychodu z działalności gospodarczej odjąć koszty jego uzyskania. Przychody i koszty musimy wykazywać w ewidencji, zwanej podatkową księgą przychodów i rozchodów lub w księgach rachunkowych, prowadzonych zgodnie z przepisami o rachunkowości.

#### **Skala podatkowa na 2013 roku**

<b>Podstawa obliczenia podatku</b>		<b>Podatek wynosi</b>
<b>w złotych</b>		
ponad	do	
	85 528	18% minus kwota zmniejszająca podatek 556 zł 02 gr
85 528		14 839 zł 02 gr plus 32% nadwyżki ponad 85 528 zł







Roczna kwota zmniejszająca podatek	556 zł 02 gr
Roczny dochód niepowodujący obowiązku zapłaty podatku	3091 zł

Rozliczając się na zasadach ogólnych musimy samodzielnie obliczać miesięczną lub kwartalną zaliczkę na podatek i wpłacać ją do urzędu skarbowego, bez obowiązku składania deklaracji.

Zaliczki miesięczne wpłacamy w terminie do 20 dnia każdego miesiąca za miesiąc poprzedni. Zaliczki kwartalne wpłacamy w terminie do 20 dnia każdego miesiąca następującego po kwartale, za który wpłacana jest zaliczka. Zaliczkę za ostatni miesiąc lub ostatni kwartał roku podatkowego wpłacamy w terminie do 20 stycznia następnego roku podatkowego. Nie wpłacimy zaliczki za ostatni miesiąc lub odpowiednio kwartał, jeżeli przed upływem terminu do jej wpłaty złożymy zeznanie roczne i dokonamy zapłaty podatku wynikającego z zeznania.

**Z kwartalnych zaliczek możemy skorzystać, jeżeli jesteśmy tzw. małym podatnikiem, a więc jeżeli nasze przychody ze sprzedaży wraz z podatkiem VAT nie przekroczyły w poprzednim roku podatkowym równowartości 1 200 000 euro, albo jeżeli rozpoczynamy działalność.** Pamiętaj jednak, że według ustawy PIT — podatnikiem rozpoczynającym działalność jest podatnik, który w roku rozpoczęcia tej działalności, a także w okresie dwóch lat, licząc od końca roku poprzedzającego rok jej rozpoczęcia, nie prowadził działalności gospodarczej samodzielnie lub jako wspólnik spółki niemającej osobowości prawnej oraz działalności takiej nie prowadził małżonek tej osoby, jeżeli między małżonkami istniała w tym czasie wspólność majątkowa.

Jeżeli chcesz kwartalnie wpłacamy zaliczki, musimy zawiadomić w formie pisemnej właściwego naczelnika urzędu skarbowego o wyborze tej metody do 20 lutego roku podatkowego. W przypadku gdy rozpoczynasz prowadzenie działalności w trakcie roku podatkowego, powinniśmy złożyć zawiadomienie w terminie do dnia poprzedzającego dzień rozpoczęcia tej działalności, nie później jednak niż w dniu uzyskania pierwszego przychodu. Zawiadomienie to dotyczy również następnych lat podatkowych, chyba że złożymy zawiadomienie o rezygnacji z tej metody.

Obowiązek wpłacania zaliczki przy opodatkowaniu według skali podatkowej powstaje dopiero od miesiąca, w którym dochód z działalności, pomniejszony o przysługujące odliczenia (m.in. zapłacone składki na ubezpieczenia społeczne), przekroczył kwotę określoną w skali podatkowej powodującą obowiązek zapłacenia podatku (w 2013 r. jest to 3091 zł).

Po zakończeniu roku podatkowego musimy złożyć do urzędu skarbowego zeznanie podatkowe o wysokości osiągniętego dochodu (poniesionej straty) w terminie do 30 kwietnia roku następnego (PIT-36). W zeznaniu tym powinniśmy wykazać i zsumować wszystkie





osiągnięte przez siebie dochody, które są opodatkowane według skali podatkowej, np. ze stosunku pracy itp.

## **OGÓLNE ZASADY Z ZASTOSOWANIEM jednolitej 19% stawki PODATKU**

### **Podatek PIT w tej formie płaci się również od faktycznie uzyskanego dochodu.**

Aby ustalić dochód, musimy od przychodu z działalności gospodarczej odjąć koszty jego uzyskania. Przychody i koszty powinniśmy wykazywać w ewidencji, zwanej podatkową księgą przychodów i rozchodów lub w księgach rachunkowych, prowadzonych zgodnie z przepisami o rachunkowości.

Należny podatek według 19% stawki obliczamy niezależnie od wielkości osiągniętego dochodu, co oznacza, że zaliczkę musimy zapłacić już za pierwszy miesiąc, w którym osiągnęliśmy dochód.

Zaliczki płacimy miesięcznie lub kwartalnie, bez obowiązku składania deklaracji. Zaliczki miesięczne wpłacamy w terminie do dwudziestego dnia każdego miesiąca za miesiąc poprzedni. Zaliczki kwartalne wpłacamy w terminie do dwudziestego dnia każdego miesiąca następującego po kwartale, za który wpłacana jest zaliczka. Zaliczkę za ostatni miesiąc lub ostatni kwartał roku podatkowego wpłacamy w terminie do 20 stycznia następnego roku podatkowego.

Nie wpłacamy zaliczki za ostatni miesiąc lub odpowiednio kwartał, jeżeli przed upływem terminu do jej wpłaty złożymy zeznanie roczne i dokonamy zapłaty podatku wynikającego z zeznania.

Z kwartalnych zaliczek możemy skorzystać, jeżeli spełniamy kryteria opisane w części dotyczącej zaliczek kwartalnych rozliczanych na zasadach ogólnych wg skali podatkowej.

Po zakończeniu roku podatkowego musimy złożyć do urzędu skarbowego zeznanie podatkowe o wysokości osiągniętego dochodu (poniesionej straty) w terminie do 30 kwietnia roku następnego (PIT-36L). W zeznaniu tym powinniśmy wykazać i opodatkować jedynie dochód z działalności gospodarczej. Jeśli więc osiągnęliśmy też inne dochody, np. ze stosunku pracy, to musimy złożyć odrębne zeznanie — w tym przypadku PIT-37.

## **ZRYCZAŁTOWANE FORMY OPODATKOWANIA**

### **RYCZAŁT OD PRZYCHODÓW EWIDENCJONOWANYCH**

Ryczałt jest uproszczoną formą rozliczenia podatku dochodowego. Nie każdy jednak ma prawo do ryczałtu. Ryczałtu nie będziemy mogli wybrać, jeżeli m.in. prowadzimy aptekę, lombard, kantor.

Podatek obliczasz od przychodu, którego nie możemy pomniejszyć o żadne koszty jego uzyskania.

Wysokość stawek ryczałtu uzależniona jest od rodzaju działalności. Przykładowo:





- **20%** od przychodów osiągniętych z działalności w zakresie określonych wolnych zawodów. Wolny zawód to działalność gospodarcza wykonywana osobiście przez lekarzy, lekarzy stomatologów, lekarzy weterynarii, techników dentystycznych, felczerów, położne, pielęgniarki, tłumaczy oraz nauczycieli w zakresie świadczenia usług edukacyjnych polegających na udzielaniu lekcji na godziny, jeśli działalność ta nie jest wykonywana na rzecz osób prawnych oraz jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej albo na rzecz osób fizycznych dla potrzeb prowadzonej przez nie pozarolniczej działalności gospodarczej, z tym że za osobiste wykonywanie wolnego zawodu uważa się wykonywanie działalności bez zatrudniania na podstawie umów o pracę, umów zlecenia, umów o dzieło oraz innych umów o podobnym charakterze osób, które wykonują czynności związane z istotą danego zawodu,
- **17%** od przychodów ze świadczenia niektórych usług niematerialnych, m.in. wynajmu samochodów osobowych, hoteli, pośrednictwa w handlu hurtowym,
- **8,5%** od przychodów m.in. z działalności usługowej, w tym od przychodów z działalności gastronomicznej w zakresie sprzedaży napojów o zawartości alkoholu powyżej 1,5%,
- **5,5%** od przychodów m.in. z działalności wytwórczej i budowlanej,
- **3%** od przychodów m.in. z działalności usługowej w zakresie handlu oraz z działalności gastronomicznej, z wyjątkiem przychodów ze sprzedaży napojów o zawartości powyżej 1,5% alkoholu.

Przy tej formie opodatkowania musimy prowadzić ewidencję przychodów z prowadzonej działalności.

Ryczałt za każdy miesiąc obliczamy samodzielnie i wpłacamy co miesiąc (a w określonych warunkach co kwartał) do urzędu skarbowego. W trakcie roku nie wypełniamy żadnych deklaracji. Ryczałt za każdy miesiąc obliczamy i wpłacamy w terminie do dnia 20 następnego miesiąca, a za miesiąc grudzień — w terminie złożenia zeznania, odpowiednio ryczałt za kwartał — w terminie do dnia 20 następnego miesiąca po upływie kwartału, za który ryczałt ma być opłacony, a za ostatni kwartał roku podatkowego — w terminie złożenia zeznania.

Wpłacać ryczałt co kwartał mogą wyłącznie podatnicy, których otrzymane przychody z działalności prowadzonej samodzielnie albo przychody spółki — w roku poprzedzającym rok podatkowy — nie przekroczyły kwoty stanowiącej równowartość 25 000 euro.

Podatnicy, którzy wybiorą kwartalne wpłaty ryczałtu, są obowiązani do dnia 20 stycznia roku podatkowego zawiadomić o tym naczelnika właściwego urzędu skarbowego (zawiadomienie to dotyczy również następnych lat podatkowych, chyba że podatnik złoży zawiadomienie o rezygnacji z tej metody, zgłosi likwidację działalności lub wybierze inną formę opodatkowania).

Natomiast po zakończeniu roku podatkowego musisz złożyć zeznanie o wysokości uzyskanego przychodu i należnego ryczałtu w terminie do końca stycznia roku następnego (PIT-28).

PIT-28 służy również do rozliczenia przychodów z najmu i dzierżawy osiągniętych poza działalnością gospodarczą, o ile tę formę opodatkowania wybrałeś dla tych przychodów.



Jeśli osiągnąłeś też inne dochody, np. ze stosunku pracy, musisz złożyć odrębne zeznanie - w tym przypadku PIT- 37.

## **KARTA PODATKOWA**

Karta podatkowa jest przeznaczona dla podatników prowadzących ściśle określone rodzaje działalności gospodarczej usługowej, wytwórczo-usługowej i handlowej wyłącznie na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Przepisy dotyczące karty podatkowej szczegółowo określają też zakres i rozmiary poszczególnych rodzajów działalności oraz warunki, w jakich dana działalność powinna być prowadzona, by możliwe było opodatkowanie w tej formie.

Możemy nią opodatkować m.in. usługi zegarmistrzowskie, tapicerskie czy usługi krawieckie, handel detaliczny, działalność gastronomiczną (bez możliwości sprzedaży napojów o zawartości alkoholu powyżej 1,5%), rozrywkową, usługi transportowe (prowadzenie taksówki), wolny zawód.

Aby rozliczać się w formie karty podatkowej, musimy spełnić przede wszystkim następujące warunki:

- prowadząc działalność nie możesz korzystać z usług innych firm (z wyjątkiem usług specjalistycznych), a także zatrudniać osób na umowę zlecenia i umowę o dzieło do wykonywania prac związanych z twoją działalnością. Możesz natomiast zatrudniać osoby na umowę o pracę. Musisz tylko pamiętać o limitach zatrudnienia przy poszczególnych rodzajach działalności,
- twój współmałżonek nie może prowadzić działalności gospodarczej w tym samym zakresie co ty. Dozwolone jest natomiast, aby współmałżonek pracował razem z tobą.

Naczelnik, po rozpatrzeniu wniosku, wyda decyzję ustalającą wysokość podatku w formie karty podatkowej na dany rok lub decyzję odmowną, jeżeli stwierdzi brak warunków do zastosowania opodatkowania w tej formie. Od decyzji naczelnika masz prawo się odwołać do dyrektora izby skarbowej w terminie 14 dni od jej doręczenia.

### **Wysokość podatku zależy od:**

- rodzaju i zakresu prowadzonej działalności,
- liczby zatrudnionych pracowników,
- liczby mieszkańców miejscowości, na terenie której prowadzisz działalność.

Wysokość podatku nie zależy więc od wysokości uzyskanego przychodu (dochodu) z działalności.

Ustaloną przez naczelnika urzędu skarbowego kwotę podatku pomniejszoną o zapłaconą składkę na ubezpieczenie zdrowotne w wysokości 7,75% podstawy wymiaru tej składki wpłacamy na rachunek lub w kasie urzędu do dnia 7 każdego miesiąca za miesiąc ubiegły, a za grudzień — do 28 grudnia roku podatkowego.

Opłacając podatek dochodowy w formie karty podatkowej nie musimy składać zeznania podatkowego a zapłaconą i odliczoną kwotę składki na ubezpieczenie zdrowotne powinniśmy wykazać w rocznej deklaracji (PIT-16A). Deklarację tę musimy złożyć w urzędzie skarbowym do 31 stycznia roku następnego. Jeśli natomiast osiągniemy też inne dochody



poza działalnością gospodarczą, np. ze stosunku pracy, to musimy złożyć zeznanie właściwe dla rozliczenia tych dochodów — w tym przypadku PIT-37.

### Charakterystyka człowieka przedsiębiorczego

Pozyskanie, udoskonalenie i odświeżenie wiedzy teoretycznej w zakresie przedsiębiorczości. „...Przedsiębiorczość to umiejętność dostrzegania potrzeb i doskonalenia pomysłów oraz gotowość do podejmowania ryzyka ..” /Encyklopedia PWN/

- ◆ W 2011 w kraju było 225,8 tys. osób bezrobotnych z wyższym wykształceniem, stanowiło to 11,5% bezrobotnych w stosunku do ogółu osób pozostających bez pracy.
- ◆ Przedsiębiorczość
- ◆ Przedsiębiorczy w znaczeniu etymologicznym to człowiek, który „bierze coś przed siebie”, jest skory do podejmowania zadań i zaczynania czegoś /zabawy, nauki, pracy, pomocy .../. Przedsiębiorczość jest definiowana jako akt tworzenia lub wzrostu, polegający na: ocenie szans uruchomienia i rozwoju przedsięwzięcia gospodarczego, ocenie szans efektywności podjętych działań; oszacowaniu ryzyka towarzyszącego tym działaniom.

Przedsiębiorczość należy rozpatrywać w dwóch płaszczyznach; pierwszą stanowią czynniki związane z otoczeniem, drugą – cechy i predyspozycje osobiste człowieka. Główną cechą osobowości przedsiębiorczej jest zakładanie nowego lub rozwijanie istniejącej działalności gospodarczej i ponoszenie ryzyka. Faktem jest również, że bez inwestowania środków materialnych własnych lub obcych – nie ma przedsiębiorczości.

- ◆ Ramowe warunki przedsiębiorczości:
- ◆ Dostępność kapitału
- ◆ Polityka publiczna (podatki, regulacje prawne itd.)
- ◆ Publiczne programy wspierania przedsiębiorczości
- ◆ Edukacja i szkolenia
- ◆ Badania i rozwój
- ◆ Infrastruktura komercyjna i zawodowa
- ◆ Otwartość rynku/bariery wejścia
- ◆ Dostęp do infrastruktury technicznej
- ◆ Normy kulturowe i społeczne

Przedsiębiorczość - cecha charakteru lub zespół cech w grupie i zachowań właściwych przede wszystkim dla przedsiębiorców.

- ◆ W teorii ekonomii przedsiębiorczość definiowana jest jako swoista forma pracy lub jako czwarty (obok pracy, ziemi i kapitału) czynnik produkcji. Główne cechy przedsiębiorców to m.in. umiejętność dostrzegania potrzeb i doskonalenia pomysłów, zdolności do wykorzystywania nadarzających się okazji oraz gotowość do podejmowania ryzyka.

Wymiary przedsiębiorczości;

- ◆ proces: (akt tworzenia i budowanie czegoś nowego, nowego przedsiębiorstwa). Przedsiębiorczość to zorganizowany proces działań ukierunkowany w danych





warunkach na wykorzystanie nowatorskiego pomysłu w celu generowania korzyści na rynku. W procesie budowania podkreśla się:

- kreatywność i innowacja
  - umiejętność wykorzystania pomysłów, okazji
  - ryzyko (niepewność)
- ◆ zespół cech: opisujących szczególny sposób postępowania człowieka. Przedsiębiorczość wyróżnia się:
- dynamizmem, aktywnością
  - skłonnością do podejmowania ryzyka
  - umiejętnością przystosowywania się do zmieniających się warunków
  - postrzeganiem szans i ich wykorzystywaniem
  - innowacyjnością i motoryką
- ◆ definicje:
- ◆ Przedsiębiorczość to sposób działania, polegająca na skłonności podejmowania nowych, ryzykownych i niekonwencjonalnych przedsięwzięć, oraz na wykazywaniu inicjatywy w ich poszukiwaniu i wdrażaniu w życie. Jest to więc działanie skierowane na rozwój, ma ono charakter innowatorski.

Przedsiębiorczość w wymiarze ekonomicznym polega na:

- ◆ tworzeniu bardziej efektywnych form organizacyjnych
- ◆ wprowadzaniu nowych czynników produkcji
- ◆ zdobywaniu nowych rynków zbytu i zaopatrzenia
- ◆ wprowadzaniu nowych wyrobów (J. Kortan 1997, s.77,78)
- ◆ definicje
- ◆ Przedsiębiorczość nie polega głównie na uzyskiwaniu maksimum korzyści z wykorzystywania tego, co istnieje, lecz na ciągłym stwarzaniu czegoś nowego - jest ona innowatorstwem. *"Rozwój przedsiębiorczości, jako podstawy ekspansji gospodarczej krajów europejskich i pozaeuropejskich, jest związany z tymi okresami historii gospodarczej, w których powstawały warunki do nagromadzania kapitału handlowego, przemysłowego i bankowego oraz w których mogła się rozwijać ludzka zdolność do racjonalnego gospodarowania.*
- ◆ *Miejscami występowania przedsiębiorczości są przede wszystkim przedsiębiorstwa, lecz także gospodarstwa domowe, instytucje administracyjne i cały rynek, a więc sfera codziennych kontaktów tych, którzy kupują z tymi, którzy wytwarzają i sprzedają.*
- ◆ Przyczyny zakładania działalności gospodarczej:
  1. wyższe zarobki – 24,3%
  2. możliwość decydowania o własnym biznesie – 18,2%
  3. dobry pomysł i duch przedsiębiorczości – 12,7%
  4. nielimitowany czas pracy – 11,5%
  5. samorealizacja – 11,1%
  6. rozwój osobisty – 10,1 %
  7. nowe kontakty – 5,5%
  8. za namową obecnego pracodawcy – 3,5%
  9. chęć zapewnienia pracy rodzinie i znajomym – 2,7%
- ◆ Problemy przedsiębiorców przy zakładaniu działalności gospodarczej:
- ◆ Brak kapitału na start biznesu- 36,8%





- ◆ Słaba wiedza o prowadzeniu działalności gospodarczej – 19,7%
- ◆ Brak wystarczającej informacji o formach opodatkowania – 13,6%
- ◆ Brak wystarczającej wiedzy o rozliczeniach podatku VAT – 13,6%
- ◆ Brak informacji o miejscu rejestracji firmy – 11,7%
- ◆ Istota przedsiębiorczości
- ◆ *O co w tym wszystkim chodzi?*
- ◆ Innowacyjność:
- ◆ Podstawą innowacyjności jest kreatywność – zdolność człowieka do tworzenia nowych pomysłów i rozwiązań w oparciu o dotychczasową wiedzę i doświadczenia. Innowacyjność i ekspansywność, czyli dążenie do szybkiego rozwoju firmy, to cechy nowoczesnego przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji gospodarki światowej. Bariery przedsiębiorczości: biurokracja, asymetria informacji, sytuacja polityczna w kraju, duże koszty, podatki, kontakty z administracją, zmienność przepisów prawa, niska jakość prawa, brak funduszy, oprocentowanie kredytu, natężenie konkurencji, inflacja.
- ◆ Ustrój gospodarczy:

Zbiór norm określających uprawnienia podmiotów gospodarczych do podejmowania decyzji ekonomicznych, czyli zakres ich wolności gospodarczej. Ustrój gospodarczy określa wzajemne relacje między podmiotami ekonomicznymi, przesądzając jakie czynności gospodarcze mogą one wykonać a jakie są zabronione.

- ◆ Ustrój etatystyczny to system ekonomiczny, w którym wszelkie czynności gospodarcze znajdują się w gestii państwa. Wolność gospodarcza obywateli ograniczona jest prawie do zera.
- ◆ Ustrój liberalny to system ekonomiczny, w którym większość czynności gospodarczych obywatele mogą wykonywać dobrowolnie; tylko niewielka ilość działań jest zastrzeżona dla państwa.
- ◆ Modele min;
- ◆ Model przedsiębiorczości oparty na gruncie etyki protestanckiej. Fundamentem działań ludzi jest wolność gospodarza.
- ◆ Rodzinny model przedsiębiorczości - rodzina jest traktowana jako podstawowa trwała komórka społeczna, a nie luźne, przejściowe związki międzyludzkie.
- ◆ Model przedsiębiorczości oparty na więziach etnicznych- występuje w przypadku emigracji zarobkowej, gdy gasterbeiterzy nie mają oparcia w lokalnej społeczności, nie znają dobrze języka, kultury – państwa, w którym podjęli pracę, mają największe zaufanie do rodaków, którzy znajdują się w takiej samej sytuacji.
- ◆ Model etyczny przedsiębiorstwa – przedsiębiorstwo jest systemem społecznym, w którym obowiązują normy etyczne, tak w relacjach z otoczeniem zewnętrznym, jak i w odniesieniu do zatrudnianych pracowników.
- ◆ **Model przedsiębiorczości wg Adamczyka:**

Etapy:

1. Pomysł innowacyjny;
2. Motywacja;
3. Środki realizacyjne;
4. Realizacja;





## 5. Efekt rynkowy

- ◆ Czy jesteś przedsiębiorczy?
- ◆ *Chętnie podejmujesz nowe inicjatywy*
- ◆ *Jesteś dynamiczny i pomysłowy*
- ◆ *Jesteś odporny na stres*
- ◆ *Liczy się dla Ciebie to, co robisz i chcesz być w tym dobry*
- ◆ *Lubisz być niezależny i planować swoje zajęcia*
- ◆ *Nie przeraża Cię odpowiedzialność za własne działania*
- ◆ *Chcesz korzystać z własnych uzdolnień, doświadczeń życiowych i zawodowych*
- ◆ *Chcesz sam decydować o trybie, czasie i miejscu pracy i tym, dla kogo będziesz pracował*
- ◆ Poczucie wartości
- ◆ *” W systemie wartości człowieka nie ma nic ważniejszego – bardziej decydującego o jego rozwoju psychicznym i motywacjach – niż szacunek, którym darzy on samego siebie”. /Nathaniel Branden/*
- ◆ Jak pracować nad dobrym poczuciem Wartości?
- ◆ Samoocena
- ◆ Planowanie własnego rozwoju zawodowego
- ◆ Myślenie pozytywne
- ◆ Ukierunkowanie na nowe przekonania
- ◆ Odpowiedzialność za działania
- ◆ Praca nad obszarami niskiej wartości
- ◆ Przedsiębiorczość
- ◆ Przedsiębiorczość a otoczenie zewnętrzne
- ◆ Współczesność gospodarki
- ◆ KONKURENCJA GLOBALNA
- ◆ PERMANENTNE ZMIANY
- ◆ SIECIOCENTRYZM
- ◆ ZABURZENIA TOŻSAMOŚCI ORGANIZACYJNEJ
- ◆ RZECZYWISTE ZRÓŻNICOWANIE PRACOWNIKÓW ORGANIZACJI
- ◆ ZAPOTRZEBOWANIE NA WYRAFINOWANE POSTACIE UCZENIA SIĘ.
- ◆ Innowacyjność nauki dla biznesu:
- ◆ Polska zajmuje 22 pozycję w Unii Europejskiej pod względem innowacyjności gospodarki.
- ◆ Innowacyjność - „zmiany celowo wprowadzane przez człowieka, które polegają zastępowaniu dotychczasowych stanów rzeczy innymi, ocenianymi dodatnio w świetle określonych kryteriów składających się na postęp” (Z. Pietrasiński). W Polsce stopień wykorzystania potencjału innowacyjnego wynosi zaledwie 28% , liderów rankingu np.; Niemcy, Dania, Szwecja – wynosi blisko 70%. W całej Unii Europejskiej stopień wykorzystania innowacyjnych rozwiązań w gospodarce wynosi blisko 50%, Polska gospodarka zajmuje odległe miejsce.
- ◆ W ostatnich latach wiedza zaczyna mieć coraz większe znaczenie także w zakresie powstawania firm na bazie wiedzy naukowej studentów, absolwentów i pracowników naukowych uczelni i instytucji badawczych.







## Kroki od pomysłu do założenia firmy

- ◆ 1. generowanie pomysłu /własne badania/ ,wynalazek, wzór użytkowy, patent- Patenty dotyczą wyrobów, technologii, procesów, materiałów i muszą zawierać nową koncepcję o charakterze technicznym , innowacyjnym, osobiste doświadczenie.
- ◆ 2. ocena organizacyjna, finansowa i merytoryczna pomysłu,
- ◆ 3. przygotowanie biznes planu przedsięwzięcia z uwzględnieniem modelu finansowania,
- ◆ 3. określenie scenariusza i źródeł finansowania w tym wycena „pomysłu innowacyjnego lub technologicznego”,
- ◆ 4. określenie i dobór formy prawnej zakładanej firmy,
- ◆ 5. rejestracja firmy.
- ◆ Korzyści z własnego biznesu

Bycie sobie „sterem, żeglarzem, okrętem”.

- ◆ Samodzielna organizacja pracy (pracujesz, ile chcesz, kiedy chcesz, gdzie chcesz, jak chcesz i dla kogo chcesz)
- ◆ Jeśli osiągasz lepsze wyniki niż inni, możesz dążyć do podwyższenia swoich stawek a wkrótce nawet do przyjmowania tylko wybranych ofert
- ◆ Możliwość pracy dla kilku zleceniodawców jednocześnie
- ◆ Brak konieczności wykonywania działań nie przynoszących wymiernych korzyści
- ◆ Korzyści z bycia przedsiębiorcą:
- ◆ Dobre wrażenie na potencjalnych pracodawcach
- ◆ Możliwość wyboru najkorzystniejszej formy opodatkowania
  - Możliwość uznania za koszty uzyskania przychodu niektórych wydatków
  - Możliwość odliczenia podatku VAT przy zakupach
- ◆ Zysk
- ◆ Samorealizacja
- ◆ Działanie według własnych planów i potrzeb
- ◆ Możliwość stwarzania miejsc pracy dla innych
- ◆ Trudności związane z byciem przedsiębiorcą
- ◆ Kapitał i środki trwałe konieczne do rozpoczęcia własnej działalności
- ◆ Odpowiedzialność za swoje interesy
- ◆ Odpowiedzialność za jakość wykonanej pracy i gwarancji, wykonanie zobowiązań cywilno- i publicznoprawnych związanych z prowadzoną działalnością
- ◆ Odpowiedzialność majątkowa za prowadzoną działalność (w tym wspólnota majątkowa)
- ◆ Duża konkurencja i duże ryzyko gospodarcze
- ◆ Formy prawne:
  - ◆ 1. Działalność gospodarcza
  - ◆ 2. Spółki wg KC
  - ◆ 3. Spółki wg KSH
  - ◆ 4. Organizacje non profit /Fundacje, stowarzyszenia/
  - ◆ 5. Spółdzielnie socjalne





- ◆ Źródła finansowania:
- ◆ Kapitał własny
- ◆ Fundusze unijne /dotacje/
- ◆ Fundusze pożyczkowe
- ◆ Kredyt bankowy
- ◆ Wkład wspólnika
- ◆ Fundusz pracy
- ◆ Fundusz rozwoju przedsiębiorczości
- ◆ Pożyczka od rodziny
- ◆ Dokument planowanej firmy:

Biznes Plan.

– Plan marketingowy:

- ◆
- Analiza marketingowa.
- Strategie marketingowe.
- Analiza rynku
- Analiza otoczenia
- Analiza finansowa.

### Gra firma symulacyjna

Firma symulacyjna – symulacyjna gra decyzyjna oparta na realiach funkcjonowania małych/średnich przedsiębiorstw usługowych takich jak Hotel w formie programu komputerowego. Materiały są do pobrania na stronie <http://www.oic.lublin.pl/innowacyjnemetody/index.html>

Prezentowana gra ma charakter interaktywny, oparty na pracy zespołów. Decyzje wypracowane przez Graczy są wynikiem działań realizowanych w tych zespołach:

- analizie problemu i poszukiwaniu jego rozwiązań,
- analizie danych zawartych w arkuszach decyzyjnych i wypełnianiu arkuszy decyzyjnych.

Interaktywny charakter gry oparty jest zarówno na mechanizmie konkurencji jak i kooperacji. Wyniki osiągnięte przez poszczególnych graczy bezpośrednio wpływają na wyniki pozostałych graczy. Mechanizm konkurencyjny oznacza, że wyniki najlepszych graczy pogarszają wyniki graczy gorszych, ale jednocześnie występują elementy mechanizmu kooperacyjnego polegające na tym, że im lepsze wyniki graczy lepszych tym lepsze wyniki graczy gorszych.

Czas gry obejmuje do 12 okresów, które odpowiadają kwartałom. Tak jak w rzeczywistości, uczestnicy gry startują z bardzo małą znajomością rynku, na którym przyjdzie im działać. Plan gry ułożono by pomóc w opanowaniu potrzebnych umiejętności w narastającym tempie.





Przez cały czas Gracze są powstrzymywani rygorami finansowymi przed zbyt szybką ekspansją.

## **Przebieg symulacji.**

### Okres pierwszy

W czasie tego okresu uczestnicy muszą zapoznać się w praktyce z zasadami poruszania po arkuszu i wpisywania decyzji. Jednocześnie w okresie tym muszą podjąć następujące decyzje:

- ustalenie zakresu obowiązków członków zespołu,
- zatrudnienie i ewentualne szkolenie pracowników,
- zwiększenie mocy produkcyjnej i poziomu jakości,
- zaciągnięcie kredytu lub założenie lokaty
- złożenie ofert na przetargi.

### Okres drugi

W czasie tego okresu uczestnicy w pierwszej kolejności powinni zapoznać się z wynikami z poprzedniego okresu. W tym celu powinni przeanalizować:

- rozstrzygnięcia wyników przetargów,
- przeanalizować wynik finansowy (zysk/strata netto) oraz stan środków pieniężnych.

Następnie można podjąć działania jak w okresie pierwszym. Po dokonaniu tych działań warto zobaczyć bieżącą sytuację finansową (dokonać symulacji przychodów i kosztów) i m.in. na tej podstawie ustalić ofertę na kolejne przetargi.

### Kolejne okresy

W kolejnych okresach podejmuje się decyzje podobne jak w okresie poprzednim, z tym, że na skutek decyzji z poprzednich okresów mogą być już dostępne większe moce produkcyjne (które w dalszym ciągu można podnosić). W kolejnych okresach może także pojawić się obowiązek spłaty kredytu interwencyjnego lub rozwiązania/zmniejszenia lokaty.

### Podsumowanie rozgrywki

Ogłoszenie przez prowadzącego wyników końcowych zgodnie z kryteriami podanymi w czasie zajęć wstępnych. Każda z grup powinna przygotować raport z przebiegu gry zawierający analizę zarówno decyzji błędnych jak i prawidłowych, wraz z próbą odpowiedzi na pytanie jak minimalizować skutki błędów i jak można najlepiej wykorzystywać trafne decyzje.





## Przedsiębiorczość

### Jakie cechy ma człowiek przedsiębiorczy?

- ◆ Cechy człowieka przedsiębiorczego:
  1. Optymizm
  2. Pomysłowość
  3. Ambicja
  4. Aktywność
  5. Pracowitość
  6. Gotowość do ponoszenia ryzyka
  7. Umiejętność podejmowania decyzji
  8. Współpraca
  9. Umiejętność rozwiązywania problemów i konfliktów
  10. Wyobraźnia i elastyczność
  11. Wytrwałość
  12. Chęć uczenia się i rozwijania

TWÓRCZOŚĆ CZYLI KREATYWNE MYŚLENIE I DZIAŁANIE JEST UDZIAŁEM KAŻDEGO CZŁOWIEKA ALE W RÓŻNYM STOPNIU. STOPIEŃ TWÓRCZOŚCI MA ZWIĄZEK Z OTWARTOŚCIĄ NA NOWE DOŚWIADCZENIA.

Zdolność do otwartości poznawczej i twórczego rozwiązywania problemów wg Proctora tkwi w:

- Optymalnych sposobach kształtowania się naszej wiedzy o świecie i o nas,
- Charakterze towarzyszących myśleniu odczuć /lęk przed niepowodzeniem, entuzjazm z osiągnięcia sukcesu, ekscytacja z nowych doświadczeń),
- Stosowanych przez osobę technikach myślenia (tzw. Heurystykach)

### CECHY TWÓRCZEGO PRACOWNIKA:

Dyspozycje twórcze to właściwości, które obserwujemy w sposobie postępowania pracownika.

Pracownicy wyróżniają się zachowaniem twórczym :

- ◆ Potrafią generować inne rozwiązania niż pierwszy „pomysł twórczy” ,
- ◆ Cechują się ciekawością i bujną wyobraźnią,
- ◆ Mają duży stopień ryzyka,
- ◆ Posiadają zdolność do przystosowania się do różnych warunków pracy,
- ◆ Mają tendencję do podejmowania inicjatywy w wielu problemach i sprawach organizacji,
- ◆ Nie obawiają się porażek,
- ◆ Dostrzegają możliwe w tym co dla wielu jest niemożliwe,
- ◆ Mają główne działania zorientowane na przyszłość,
- ◆ Posiadają większą skłonność do wizualizacji zdarzeń w umyśle,





- ◆ Kwestionują *status quo*,
- ◆ Analizują idee aby dotrzeć do zasad stanowiących ich podstawę
- ◆ Podstawowe cechy i umiejętności twórcze

1. Płynność – zdolność osoby do tworzenia wielu pomysłów /mogą być podobne do siebie/,
2. Opracowanie szczegółów - pogłębianie problemu, łączenie różnych nawet odległych punktów widzenia i wielu perspektyw, umiejętność uzupełniania,
3. Giętkość – umiejętność tworzenia zbioru zróżnicowanych pomysłów /z których tylko kilka jest podobnych do siebie/,
4. Oryginalność – nowatorstwo, innowacyjność, unikalność.

### BARIERY W KREATYWNYM MYŚLENIU:

Ograniczenia indywidualne:

- ◆ SCHEMATY MYŚLENIA,
- ◆ NIEWŁAŚCIWE OKREŚLENIE PROBLEMU DO ROZWIĄZANIA,
- ◆ OGRANICZENIA EMOCJONALNE /STRACH, NIEPEWNOŚĆ/
- ◆ BARIERY KULTUROWE,
- ◆ BRAK LUB NADMIAR ISTOTNYCH INFORMACJI.

Odkrywanie celów i faktów:

1. Zidentyfikuj swoje /organizacji/ mocne strony, słabości, szanse, okazje i zagrożenia ,
2. Skonstruuj matrycę SWOT i przeprowadź analizę,
3. Dokonaj kombinacji siły, słabości, okazji i zagrożeń.

METODY GENEROWANIA POMYSŁÓW:

1. Burza mózgów:

Polega na zaniechaniu oceny pomysłów na etapie ich tworzenia celem zminimalizowania lęku przed cenzurą, ocenę dokonuje się na końcu. A potem wybiera optymalny pomysł.

