Z jakich źródeł możesz skorzystać, zakładając własny biznes.

Są to:

* **środki z Funduszu Pracy**;
* **środki z Unii Europejskiej**, m.in.:
	+ Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój (PO WER),
	+ Regionalne Programy Operacyjne.

**PAMIĘTAJ!**

Brak własnych funduszy nie oznacza, że musisz zrezygnować z własnego biznesu!

Środki z Funduszu Pracy

Ubieganie się o **dofinansowanie z powiatowego urzędu pracy** to najlepsze rozwiązanie, jeżeli jesteś zarejestrowaną osobą bezrobotną, poszukującym pracy niepozostającym w zatrudnieniu lub niewykonującym innej pracy zarobkowej opiekunem osoby niepełnosprawnej albo jesteś absolwentem centrum integracji społecznej, albo absolwentem klubu integracji społecznej.

Możesz ubiegać się o takie środki, jeżeli spełniasz następujące warunki:

* w ciągu 12 miesięcy przed dniem złożenia wniosku nie prowadziłeś działalności gospodarczej ani nie posiadałeś wpisu do ewidencji działalności gospodarczej, w przypadku posiadania wpisu - oświadczysz o zakończeniu działalności gospodarczej w dniu przypadającym w okresie przed upływem co najmniej 12 miesięcy bezpośrednio poprzedzających  dzień złożenia wniosku,
* w ciągu 2 lat przed dniem złożenia wniosku nie byłeś karany za przestępstwa przeciwko obrotowi gospodarczemu,
* zakładaną działalność będziesz prowadzić przez minimum 12 miesięcy,
* wykorzystasz otrzymane środki zgodnie z przeznaczeniem,
* nie skorzystałeś ze środków z Funduszu Pracy lub innych bezzwrotnych środków publicznych na podjęcie działalności gospodarczej lub rolniczej albo założenie lub przystąpienie do spółdzielni socjalnej,
* w ciągu 12 miesięcy przed złożeniem wniosku nie odmówiłeś bez uzasadnionej przyczyny:
	+ propozycji odpowiedniego zatrudnienia,
	+ innej pracy zarobkowej,
	+ szkolenia,
	+ stażu,
	+ przygotowania zawodowego dorosłych,
	+ wykonywania prac interwencyjnych lub robót publicznych,
	+ udziału w działaniach w ramach Programu Aktywizacja i Integracja,
* w ciągu 12 miesięcy przed złożeniem wniosku nie przerwałeś z własnej winy:
	+ szkolenia,
	+ stażu,
	+ przygotowania zawodowego dorosłych,
	+ wykonywania prac interwencyjnych, robót publicznych lub prac społecznie użytecznych,
	+ udziału w działaniach w ramach Programu Aktywizacja i Integracja,
* zamierzasz prowadzić działalność na terenie Polski.

Poszukujący pracy niepozostający w zatrudnieniu lub niewykonujący innej pracy zarobkowej **opiekun osoby niepełnosprawnej**musisz być osobą, która:

* nie otrzymała dotychczas z Funduszu Pracy lub z innych środków publicznych bezzwrotnych środków na podjęcie działalności gospodarczej lub rolniczej, założenie lub przystąpienie do spółdzielni socjalnej;
* nie była w okresie 2 lat przed dniem złożenia wniosku skazana za przestępstwa przeciwko obrotowi gospodarczemu, w rozumieniu Ustawy z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny;
* w okresie 12 miesięcy bezpośrednio poprzedzających złożenie wniosku nie przerwała z własnej winy szkolenia, stażu, pracy interwencyjnej, studiów podyplomowych, przygotowania zawodowego dorosłych;
* nie złożyła wniosku do innego urzędu.

**Środki na podjęcie pozarolniczej działalności gospodarczej lub na zakup ziemi** możesz otrzymać, jeśli podlegasz ubezpieczeniu społecznemu rolników oraz spełniasz następujące warunki:

* został z Tobą rozwiązany stosunek pracy lub stosunek służbowy z przyczyn dotyczących zakładu pracy,
* nie jesteś uprawniony do zasiłku dla bezrobotnych,
* w okresie 18 miesięcy poprzedzających dzień złożenia wniosku o przyznanie środków z Funduszu Pracy pracowałeś i osiągałeś z tego tytułu wynagrodzenie, stanowiące podstawę wymiaru składek na ubezpieczenie społeczne i Fundusz Pracy, wynoszące co najmniej minimalne wynagrodzenie za pracę przez okres 365 dni,
* podatek z gospodarstwa rolnego lub działu specjalnego nie przekracza kwoty podatku rolnego z 5 ha przeliczeniowych albo, w przeliczeniu na 1 członka gospodarstwa domowego niemającego stałych pozarolniczych źródeł dochodu, nie przekracza kwoty podatku rolnego z 1 ha przeliczeniowego.

Pomoc z urzędu pracy jest **bezzwrotna**. Zwrotowi podlega jedynie równowartość odliczonego lub zwróconego, zgodnie z ustawą z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, podatku dotyczącego zakupionych towarów i usług w ramach przyznanego dofinansowania. Informację o wysokości udzielanej dotacji możesz znaleźć na stronie Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej. Urząd pracy może jednak ustalić niższą kwotę dotacji.

Ubiegając się o **środki z Funduszu Pracy**, składasz we właściwym powiatowym urzędzie pracy kompletny i prawidłowo wypełniony wniosek, w którym wymagane są następujące informacje:

* kwota, o jaką wnioskujesz,
* rodzaj działalności gospodarczej w rozumieniu przepisów o swobodzie działalności gospodarczej,
* kalkulacja kosztów związanych z podjęciem działalności,
* specyfikację wydatków  przeznaczonych na zakup towarów i usług, w szczególności na zakup środków trwałych, urządzeń, maszyn, materiałów, towarów, usług i materiałów reklamowych, pozyskanie lokalu, pokrycie kosztów pomocy prawnej, konsultacji i doradztwa związanych z podjęciem działalności gospodarczej,
* proponowaną formę zabezpieczenia zwrotu dotacji.

Bardzo dobrym rozwiązaniem jest możliwość składania tego samego wniosku kilkakrotnie. Z reguły urzędy prowadzą kilka naborów w ciągu roku. Jeśli nie uda Ci się w pierwszej edycji, nic straconego! Powinieneś śledzić **ogłoszenia o konkursach**, ponieważ terminy składania wniosków ustalają poszczególne urzędy.

Ubiegając się o dotację, pamiętaj o poręczeniach. Formami zabezpieczenia zwrotu środków z Funduszu Pracy mogą być:

* poręczenie,
* weksel z poręczeniem wekslowym,
* gwarancja bankowa,
* zastaw na prawach lub rzeczach,
* blokada rachunku bankowego,
* akt notarialny o poddaniu się egzekucji przez dłużnika.

Jeśli wniosek otrzyma pozytywną ocenę, zostanie podpisana umowa. Zobowiązuje ona do prowadzenia działalności gospodarczej przez co najmniej **12 miesięcy** oraz do nieskładania w tym okresie wniosku o zawieszenie jej wykonywania (taka dotacja jest wtedy bezzwrotna), wydatkowania środków zgodnie z wnioskiem oraz rozliczenia się z otrzymanej dotacji w terminie 2 miesięcy od dnia podjęcia działalności gospodarczej.

**PAMIĘTAJ!**

Będziesz musiał zwrócić otrzymaną dotację wraz z odsetkami w terminie 30 dni od dnia doręczenia wezwania starosty, jeżeli naruszysz warunki umowy!

Do okresu prowadzenia działalności gospodarczej zalicza się przerwy w jej prowadzeniu z powodu choroby lub korzystania ze świadczenia rehabilitacyjnego.

Środki z Unii Europejskiej

**Program Wiedza Edukacja Rozwój**

**Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój (PO WER)** powstał w związku z potrzebami reform w obszarach zatrudnienia, włączenia społecznego, edukacji, szkolnictwa wyższego, zdrowia i dobrego rządzenia.

W ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój (PO WER) znalazły się działania skierowane do bezrobotnych osób młodych w wieku 15-29 lat (w szczególności tych, którzy nie uczestniczą w kształceniu i szkoleniu - tzw. Młodzież NEET).

Wśród głównych zadań programu dotyczących zatrudnienia osób młodych uwzględnione zostały m. in. instrumenty i usługi rynku pracy służące rozwojowi przedsiębiorczości i samozatrudnienia. W ramach wsparcia osoby młode zainteresowane prowadzeniem własnej działalności gospodarczej mogą ubiegać się o:

* bezzwrotne dotacje na utworzenie przedsiębiorstwa;
* doradztwo i szkolenia umożliwiające uzyskanie wiedzy i umiejętności niezbędnych do podjęcia i prowadzenia biznesu;
* wsparcie pomostowe.

Dzięki środkom PO WER realizowane będą  projekty wspierające m in. rozwój przedsiębiorczości.

**Regionalne Programy Operacyjne**

Istnieją również inne **programy unijne wspierające przedsiębiorców**. Każde województwo ma swój Regionalny Program Operacyjny. Regionalne Programy Operacyjne są często uzupełnieniem Krajowych Programów Operacyjnych. Wsparcie mogą otrzymać projekty najlepsze i charakteryzujące się wysokim stopniem innowacyjności. Sprawdź, czy w Twoim regionie taki program oferuje **wsparcie na działalność gospodarczą**.

Formalności związane z zakładaniem własnej firmy są niejednokrotnie tak zajmujące, że przyszli przedsiębiorcy bronią się jak mogą przed dodatkową pracą papierkową. Warto jednak zwrócić uwagę na pewne aspekty, które może i nie są konieczne dla początkującej firmy, ale które mogą zapewnić jej lepszy start i pewniejszą sytuację na  rynku. Chodzi tutaj o tworzenie biznesplanów oraz budżetów inwestycyjnych.

W przypadku zakładania niewielkiej firmy, która nie wymaga kapitału początkowego, tworzenie biznesplanów czy też inwestycyjnych budżetów nie jest obowiązkowe. Może się jednak okazać, że nie da się „na brudno” przewidzieć wszystkiego, co może stanąć na drodze rozwijającego się przedsiębiorstwa, przyczyniając się do jego wzrostu lub spadku. Z upływem czasu może się okazać, że sporządzenie tego typu analiz firmy i otaczającego ją rynku stanie się konieczne – np. kiedy będziemy chcieli pozyskać dotację, kredyt albo przekształcić prężną jednoosobową działalność w bardziej zaawansowaną spółkę. Oczywiście zaangażowany przedsiębiorca z pewnością jest w stanie przytoczyć najważniejsze wyniki finansowe czy osiągnięcia firmy nawet wybudzony ze snu w środku nocy, mimo to ludzka pamięć jest zawodna. Słowo mówione nie przemówi do inwestora tak silnie jak rzetelny, fizyczny biznesplan. Dlatego warto się nauczyć tworzenia takiej dokumentacji, rozbudowując ją i uaktualniając wraz z rozwojem firmy.

Biznesplan a budżet inwestycyjny – czy to nie synonimy?

Co w potocznym języku rozumiemy przez pojęcia biznesplanu i budżetu inwestycyjnego? Są to dokumenty dotyczące finansów firmy, opisujące ich aktualny stan i wybiegające w przyszłość, wskazują na obecny, pożądany i możliwy do zrealizowania plan finansowy.

Definicja biznesplanu i budżetu

A jakie są oficjalne definicje obu pojęć? Zgodnie ze słownikiem języka polskiego PWN przez biznesplan należy rozumieć plan ekonomiczny i produkcyjny przedsiębiorstwa lub jakiegoś przedsięwzięcia. Natomiast budżetem nazywamy zestawienie dochodów i wydatków gospodarstwa domowego, przedsiębiorstwa, państwa itd., przewidzianych na przyszły okres.

ZOBACZ TEŻ

Jednoosobowa działalność gospodarcza krok po kroku

Dotacje z urzędu pracy na podjęcie działalności gospodarczej

Zakup towarów handlowych przed rozpoczęciem działalności gospodarczej

Na tej podstawie można stwierdzić, że biznesplan jest konstruktem szerszym niż budżet inwestycyjny. Budżet opisuje wyłącznie finanse – ich rzeczywistą wartość, wysokość wpływów oraz wydatków firmowych. Budżet inwestycyjny będzie zatem określał, jaką część majątku można przeznaczyć na konkretne aktywności inwestycje. Jest on ściśle oparty na faktach, wyliczeniach i kalkulacjach, zakładając niewielkie potencjalne odchylenia od planu. Natomiast biznesplan uwzględnia w sobie budżet, jednocześnie opisując wszystko wokół niego. W nim znajduje się szczegółowy opis planów rozwoju firmy – i tych bliskich, dla których stworzono już budżet, i tych dalszych, dla których jeszcze nie jesteśmy w stanie wyznaczyć ani wymaganych funduszy, ani terminu wykonania. Ponadto w biznesplanie uwzględnione są także inne niż finansowe czynniki. Opisujemy tu rynek, na którym firma funkcjonuje, jej kontrahentów, klientów, dostawców, konkurencję, czynniki rozwojowe i takie, które mogą stanąć na przeszkodzie wzrostowi. Uzupełniamy biznesplan o historię – od czego zaczynaliśmy, co osiągnęliśmy, co się nie udało, dlaczego i jak to poprawić. Biznesplan jest więc szerokim opisem firmy, jej historii oraz potencjalnej, pożądanej przyszłości.

Biznesplan czy budżet - co jest ważniejsze?

Czy oba dokumenty są konieczne w firmie? Jak już wskazano na początku, w niewielkim przedsiębiorstwie nie ma wymogu tworzenia ich na początku, ale może on się pojawić w dalszych etapach rozwoju. Nie zawsze też wymagany będzie i budżet inwestycyjny, i biznesplan – najczęściej potencjalni inwestorzy żądają tego drugiego, jako szerszego i lepiej opisującego firmę. W praktyce i tak w takim biznesplanie będziemy musieli uwzględnić także budżet.

Jak stworzyć budżet inwestycyjny firmy?

Jak już wspomniano wcześniej, budżet firmy powinien przede wszystkim opierać się na faktach – w tym przypadku będą to zestawienia finansowe, bilans firmy czy też podsumowania z prowadzonych ksiąg podatkowych. Najważniejszym jego elementem będą finanse, podzielone na dwie części – przychody oraz koszty.

Pogrupuj koszty

Specjaliści od zarządzania radzą podzielić koszty na mniejsze podgrupy. W większym firmach będziemy zatem tworzyć poniekąd osobne budżety dla poszczególnych działów. Mniejsze, początkujące przedsiębiorstwo nie ma wprawdzie działów, mimo to rzeczywiście jego koszty można w pewien sposób podzielić. Można zatem wyróżnić wydatki ponoszone na zakup niezbędnych surowców czy materiałów do produkcji, media i usługi telekomunikacyjne, wypłaty dla pracowników etc.

Pogrupuj przychody

Podobnie należałoby pogrupować przychody. W dużym przedsiębiorstwie stworzylibyśmy przeciwstawną kolumnę – dla każdego działu wykazujemy przychody, jakie przyniósł on dla firmy. W małej firmie nie jest to takie proste – sam zakup mediów nie przynosi nam w przyszłości przychodu, służy on utrzymaniu całej firmy. W takim przypadku można przychodów nie dzielić albo skonstruować inne rozróżnienie – np. sprzedaż dla poszczególnych grup docelowych lub ze względu na rodzaj dostarczanych usług i towarów, jeśli mamy do czynienia z przedsiębiorstwem wielobranżowym.

Wyciągnij wnioski

Kiedy posiadamy już szczegółowy opis kosztów i przychodów firmy, jesteśmy w stanie ustalić, czy i jaką posiadamy nadwyżkę finansową. Możemy też wskazać, w którym miejscu należałoby się zastanowić nad obcięciem kosztów, a w co warto zainwestować więcej funduszy. I w tym miejscu zaczyna się właśnie część stricte inwestycyjna budżetu. Specjaliści radzą, aby swoje plany finansowe rozwoju przedsiębiorstwa podzielić na dwie grupy – robocze, pragmatyczne, związane z podstawowym zakresem działalności, które dadzą przedsiębiorcy zysk i możliwość dalszego utrzymania się na rynku. Drugi rodzaj to plany i założenia ponad, które chcielibyśmy zrealizować, jednocześnie przyczyniając się nie tylko do wyjścia „na zero”, ale do rozwoju firmy. Projektując te dwie grupy założeń i ustalając wydatki, które będzie można ponieść, na każdy z nich należy znaleźć odpowiednią między nimi proporcję. Zbyt wiele „mrzonek” może spowodować brak funduszy na podstawowe założenia, ale zbyt mało spowoduje, że firma będzie stała w miejscu.

## Zadania sali konferencyjnej

Przede wszystkim trzeba się zastanowić, jakie funkcje powinna spełniać firmowa sala konferencyjna. Dwa różne przedsiębiorstwa mogą mieć zupełnie odmienne podejścia w tej kwestii. Firma, która stawia na pracę zespołową, będzie potrzebowała przygotować pomieszczenia przeznaczone dla pracowników do omawiania bieżących problemów czy spotkań między wydziałami lub zespołami w danym dziale. Nieco inne potrzeby będą, gdy sala konferencyjna będzie służyć przede wszystkim spotkaniom z klientami, a jeszcze inne, gdy będzie ona wykorzystywana głównie w celach szkoleniowych i do poszerzenia umiejętności zawodowych. To samo dotyczy sal konferencyjnych, w których będą odbywać się spotkania z mediami i prezentacje czy pokazy dla prasy.

Ponadto, istotne jest jasne określenie, czy firmowa sala konferencyjna będzie służyć wyłącznie do organizacji spotkań o bardziej kameralnym charakterze, czy też firma będzie przygotowywać duże imprezy, na kilkadziesiąt lub więcej osób. To kwestia nie tylko kosztów, ale i doboru wielkości pomieszczenia i jego wyposażenia oraz możliwości do przeprowadzenia konferencji.

Ważne również będzie to, czy firmie rzeczywiście będzie potrzebna sala konferencyjna z prawdziwego zdarzenia. Jeśli spotkania konferencyjne, szkolenia i inne tego rodzaju aktywności będą miały raczej okazjonalny charakter, możliwe, że na tym etapie funkcjonowania bardziej ekonomicznym rozwiązaniem będzie wynajem sali poza firmą, a pomieszczenie przeznaczone na potencjalną salę konferencyjną w przyszłości można tymczasem wykorzystać do innych celów lub tak je dostosować, aby możliwa była organizacja spotkań ad hoc.

Wszystko to trzeba dokładnie przeanalizować, bo kwestie te będą determinować wszystkie kolejne decyzje, np. w kwestii doboru mebli i urządzeń oraz całego zaplecza technicznego, które należy w sali konferencyjnej umieścić.

## Wyposażenie sali konferencyjnej

Wszelkie sprzęty należy dobrać odpowiednio do potrzeb, zwłaszcza jeśli chodzi o ich liczbę. Liczy się też ich jakość, bo choćby rzutnik nie spełniający odpowiednich standardów już będzie obniżał nie tylko rangę, ale i funkcjonalności sali konferencyjnej.

W pomieszczeniu tym znaleźć się muszą przede wszystkim odpowiednie stoły i krzesła – takie jak np. na stronie sklepu [Centrum Krzeseł](https://www.centrumkrzesel.pl/krzesla-konferencyjne). Dobrej jakości meble wpłyną na komfort użytkowników, przez co szkolenie czy konferencja będą bardziej skuteczne, uczestnicy nie będą się męczyć, a atmosfera będzie sprzyjać kreatywności i rozwojowi biznesu. Dobrze też, aby meble te były łatwe w czyszczeniu i trwałe, aby mogły posłużyć wiele lat. Sale, które mają służyć do przeprowadzania prezentacji i spotkań biznesowych z klientami, warto wyposażyć w sprzęt o najwyższym standardzie. To nie tylko oznaka prestiżu, ale i sposób na usprawnienie przebiegu konferencji. Jeśli w sali będziemy organizować konferencje prasowe, przyda się coś w rodzaju sceny, niekoniecznie o stałej konstrukcji.

Ponadto, należy zadbać o to, aby w sali konferencyjnej był odpowiedni komputer, rzutnik HD, mikrofony, nagłośnienie i tym podobne sprzęty, jeśli sala jest duża. Trzeba też zadbać o łącze internetowe, zwłaszcza jeśli zamierzamy przeprowadzać wideokonferencje. W takim wypadku niezbędny może się okazać także dobrej jakości monitor lub telewizor. Jeśli zależy nam na e-spotkaniach, przyda się więcej stanowisk komputerowych.

## Przygotowanie sali konferencyjnej

W przypadku konferencji wewnętrznych w firmie, skala przedsięwzięcia jest dużo mniejsza, więc organizacja takiego wydarzenia jest też mniej wymagająca. Może ono mieć nawet nieco spontaniczny lub kameralny charakter, co nie pociąga za sobą wielkiego planowania. W wypadku większych konferencji warto jednak wypracować sobie odpowiednie procedury, które pozwolą usprawnić przygotowanie wydarzenia.

Organizując konferencje z prawdziwego zdarzenia z pewnością warto:

* opracować budżet;
* określić temat konferencji;
* zaplanować harmonogram;
* określić liczbę gości i uczestników spotkania;
* zadbać o stronę techniczną, czyli dopilnować i sprawdzić np. czy wszystkie wymagane urządzenia znajdują się w sali, czy działa nagłośnienie, jeśli jest potrzebne, mikrofony, łącza internetowe, klimatyzacja, etc.;
* wyznaczyć odpowiednie osoby do obsługi technicznej;
* zorganizować catering oraz noclegi, jeśli mamy do czynienia z konferencją całodniową lub trwającą dłużej niż jeden dzień.

Warto pamiętać, że wieloma kwestiami związanymi z organizacją dużych konferencji, może się zająć podmiot zewnętrzny, jeśli zdecydujemy się przeprowadzić event w wynajętej sali lub lokalu. Można również wynajmować sprzęt i kogoś do jego obsługi. Rosnąca popularność tego rodzaju usług sprawia, że jest to atrakcyjne rozwiązanie dla firm, które nie dysponują odpowiednim miejscem do przeprowadzanie tego rodzaju spotkań, choć dotyczy to oczywiście większych spotkań, a nie tych wewnątrz firmy.

## Organizacja konferencji przez firmę zewnętrzną

Jeśli chodzi o usługi firm wyspecjalizowanych w przygotowywaniu tego rodzaju eventów, warto zwrócić uwagę przede wszystkim na doświadczenie i prestiż danej organizacji. Jeśli wcześniej firma organizowała tego rodzaju spotkania, z pewnością poradzi sobie z naszym zleceniem. Warto też zwrócić uwagę na lokalizację sali konferencyjnej, możliwości dojazdu i miejsca parkingowe, a także jej wielkość i inne parametry. Dodatkowym atutem będą wszelkie opcje relaksu i odpoczynku na miejscu lub w okolicy, a także miejsca do spokojnych rozmów i kontaktów na osobności. Ma to znaczenie integracyjne i biznesowe.

Najczęstszymi obiektami, w których w Polsce organizowane są konferencje, są hotele, domy wczasowe, ośrodki konferencyjno-szkoleniowe, hale sportowe, muzea i galerie sztuki, dworki i pałace. Ale są też inne lokacje, które mogą okazać się strzałem w dziesiątkę. Oryginalnym i atrakcyjnym miejscem może być na przykład jedna z grot w kopalni soli w Wieliczce – z profesjonalnym sprzętem audiowizualnym i dostępem do internetu, a także bogatą bazą hotelową na miejscu i w okolicy. Intrygujące może być także zorganizowanie konferencji… w wagonie konferencyjnym PKP, z miejscem na 20-30 osób, w wysokim komforcie, z dobrym sprzętem oraz z zapleczem kuchennym, przede wszystkim oferujące mobilność. Z pewnością warto wybrać się do potencjalnie wynajmowanej sali i sprawdzić, czy faktycznie będzie odpowiadała naszym potrzebom oraz czy będzie nam łatwo dogadać się z obsługą.

Konferencje w biznesie są dziś na porządku dziennym. Praktycznie każda firm organizuje jakiś ich rodzaj. Czasem ich celem jest wymiana doświadczeń i poglądów. Innym razem mają one charakter szkoleniowy. Często towarzyszy im budowanie kontaktów z klientami i z otoczeniem, a także są doskonałym sposobem na pokazanie możliwości organizacyjnych firmy. Pozwalają na lepszą komunikację w obrębie samej firmy między działami. Służą też celom marketingowym, tworząc pozytywny obraz firmy i pozwalając dotrzeć do mediów. Konferencje są dziś istotnym elementem funkcjonowania firm, dlatego warto wiedzieć jak najwięcej o tym, jak je organizować, aby były udane.