Joanna Fila
Uniwersytet Łódzki

WSPARCIE FINANSOWE OSÓB BEZROBOTNYCH JAKO CZYNNIK ROZWOJU MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W NIEMCZECH

Wstęp

Warunkiem rozwoju gospodarki i przemian strukturalnych jest powstawanie nowych przedsiębiorstw. Muszą zatem istnieć czynniki sprzyjające podejmowaniu działalności gospodarczej, a jednym z nich jest dostęp do kapitału. Jego brak staje się poważną barierą, która powoduje, że aktywność gospodarcza jest hamowana. Należy podkreślić, że nie wszyscy potencjalni przedsiębiorcy zgłaszają zapotrzebowanie na środki finansowe na takim samym poziomie. Wielu rozpoczyna działalność w bardzo małej skali i początkowo nie potrzebuje dużego zaangażowania kapitałowego. Jest ono najczęściej potrzebne, aby przedsiębiorca przetrwał trudne warunki rozruchu firmy. Oprócz konieczności sfinansowania majątku młodego przedsiębiorstwa, w grę wchodzi jeszcze bowiem utrzymanie się przedsiębiorcy we wstępnej fazie działania firmy i zaspokajanie potrzeb życiowych.

Potencjalni przedsiębiorcy mają za sobą różną historię i doświadczenia. Mogą to być osoby, które już prowadziły własną firmę i decydują się na założenie kolejnej; osoby, które do tej pory zatrudnione były w innych podmiotach i pragną się usamodzielnić oraz osoby, które utraciły pracę, mają trudności ze znalezieniem zatrudnienia i jedyną szansą dla nich jest samozatrudnienie. W warunkach bezrobocia istotne jest aktywizowanie tej ostatniej grupy osób i wspieranie jej w początkowym okresie rozwijania działalności.

Celem artykułu jest zaprezentowanie wsparcia finansowego dla osób bezrobotnych, decydujących się na założenie firmy w Niemczech, jego analiza oraz ocena.

1. Bezrobocie i polityka rynku pracy w Niemczech

Aktywizacja osób bezrobotnych to element polityki rynku pracy, a szczególnie programów aktywnych, które zmierzają do łagodzenia skutków bezrobocia przez czasową aktywizację bezrobotnych oraz zwiększanie szans uzyskania pracy. Aktywna polityka państwa na rynku pracy obejmuje wiele instrumentów. Według Kwiatkowskiego (2002), do najważniejszych należą:

- publiczne programy zatrudnienia, polegające na tworzeniu przez państwo dodatkowych miejsc pracy w dziedzinach niecieszących się zainteresowaniem sektora prywatnego[1];
- subsydiowanie zatrudnienia – udzielanie przez państwo bezzwrotnej pomocy finansowej przedsiębiorstwom, które rezygnują z planowanej redukcji zatrudnienia lub tworzą nowe miejsca pracy[2];
- pożyczki dla przedsiębiorstw w celu tworzenia nowych miejsc pracy oraz pożyczki dla bezrobotnych w celu podjęcia działalności gospodarczej na własny rachunek;
- szkolenia zawodowe umożliwiające bezrobotnym zdobywanie i zmianę kwalifikacji;
- usługi pośrednictwa pracy świadczone przez biura pracy, dotyczące zwłaszcza gromadzenia i udzielania informacji o wolnych miejscach pracy i bezrobotnych poszukujących pracy.

Spośród wymienionych instrumentów, istotne znaczenie dla tworzenia małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) posiada wspieranie finansowe bezrobotnych przy podjęciu samodzielnej działalności.

Zjawisko bezrobocia to charakterystyczna cecha gospodarki wolnokonkurencyjnej. Stało się ono udziałem państw, które dokonały transformacji systemowej z gospodarki centralnie planowanej na gospodarkę rynkową. Po zjednoczeniu w 1990 r. dotknęło ono także Republikę Federalną Niemiec. Od połowy lat 90. XX w. oscyluje wokół 10%, co oznacza, że ponad 4 mln osób w tym kraju jest bez pracy. Według danych Federalnej Agencji Pracy, w 2009 r. w Niemczech bezrobocie kształtowało się średnio na poziomie 8,2%, z tego w landach zachodnich na poziomie 6,9%, a w landach wschodnich na poziomie 13,0%. Najwyższe bezrobocie jest zatem na terenach byłej NRD – ciągle prawie dwukrotnie wyższe niż w landach zachodnich.

Podmiotem polityki rynku pracy w Niemczech jest Federalna Agencja Pracy (Bundesagentur für Arbeit, skrót BA). Jest to federalna organizacja prawa publicznego należąca do instytucji pośredniego zarządu państwa. Jak podaje Wiśniewski (1994), prawny nadzór nad tą instytucją sprawuje federalny minister pracy i spraw socjalnych. Agencja ta prowadzi politykę rynku pracy poprzez instrumenty pasywne, jak i aktywne. Do instrumentów pasywnych należą, zgodnie z kodeksem

[1] Programy robót publicznych.
[2] Programy prac interwencyjnych.

socjalnym (Sozialgeststbuch, skrót SGB), następujące świadczenia rekompensujące wynagrodzenie (*Entgeltersatzleistungen*):

1. Zasiłek dla bezrobotnych I typu (*Arbeitslosengeld I*) – świadczenie zastępujące płacę (*Lohnersatzleistung*). Jest to najważniejszy ekwiwalent pieniężny w sytuacji utraty pracy. Otrzymują go osoby bezrobotne, które zarejestrowały się w urzędzie pracy, posiadają odpowiedni okres stażu ubezpieczeniowego[3] (*Anwartschaftszeit*) i nie ukończyły jeszcze 65. roku życia.
2. Zasiłek przyznawany w związku z niewypłacalnością pracodawcy (*Insolvenzgeld*) – środki zastępujące pracobiorcy należne mu wynagrodzenie za pracę za ostatnie trzy miesiące stosunku pracy w sytuacji, gdy pracodawca utracił wypłacalność.
3. Zasiłek dla pracowników zatrudnianych w skróconym czasie pracy (*Kurzarbeitergeld*) – świadczenia wypłacane pracownikowi przez pracodawcę, który może ubiegać się o ich zwrot z urzędu pracy[4].

Inną formą wspierania osób bezrobotnych w Niemczech są zapomogi dla bezrobotnych (*Arbeitslosenhilfe*), czyli świadczenia dla osób bez prawa do zasiłku. Przeznaczone są dla osób znajdujących się w potrzebie, które pobierały w ciągu ostatniego roku zasiłek dla bezrobotnych. Od 1 stycznia 2005 r. wprowadzono nowe świadczenie socjalne tego rodzaju, tzw. zasiłek dla bezrobotnych II typu (*Arbeitslosengeld II*). Świadczenie to połączyło zapomogi dla bezrobotnych (*Arbeitslosenhilfe*) oraz zapomogi wypłacane w ramach pomocy społecznej (*Sozialhilfe*) i przeznaczone jest dla osób zdolnych do pracy (Bleiber 2005).

W Niemczech do aktywnych instrumentów polityki rynku pracy należy pośrednictwo pracy, poradnictwo zawodowe, szkolenia zawodowe (przekwalifikowania zawodowe bezrobotnych i doskonalenie zawodowe pracujących) oraz programy przygotowania zawodowego dla młodzieży. Ważną rolę odgrywa także subwencjonowanie zatrudnienia. Znajduje ono wyraz w przyznawaniu środków na tworzenie miejsc pracy dla bezrobotnych (Arbeitsbeschaffungsmaßnahme, skrót ABM). Instrument ten ma na celu zapobieganie bezrobociu i jednocześnie zwiększanie popytu na pracę. Przydział środków następuje w formie indywidualnej pomocy udzielanej podmiotom tworzącym nowe miejsca pracy lub krajom związkowym realizującym duże programy. Działania te są ograniczone w czasie, a tworzone w ich ramach miejsca pracy obejmują z reguły prace niewymagające wykwalifikowania lub wymagające go w ograniczonym zakresie.

W aktywnej polityce rynku pracy przeprowadzonej przez Federalną Agencję Pracy (BA) istotną pozycję zajmuje wspieranie osób bezrobotnych podejmujących działalność gospodarczą. Działania te są wyrazem przeciwdziałania bezrobociu poprzez

[3] W Niemczech warunek stażu jest spełniony, jeżeli bezrobotny posiada przynajmniej 12 miesięcy zatrudnienia podlegającego ubezpieczeniu, w ciągu trzech ostatnich lat przed utratą pracy.

[4] Redukcja czasu pracy ma charakter tymczasowy, jest wyższa niż 10% regularnego czasu pracy w ciągu pierwszych czterech tygodni i obejmuje przynajmniej jedną trzecią zatrudnionych.

tworzenie MŚP i są szczególnie ważne w aspekcie landów wschodnich. Wzrost bezrobocia, który nastąpił tam po zaimplementowaniu reguł gospodarki rynkowej, był wynikiem upadku przedsiębiorstw państwowych i likwidacji wielu miejsc pracy. Konieczne było tworzenie sektora MŚP od podstaw, a grupą, która skupiała w tym zakresie szczególną uwagę, były osoby, które w wyniku przemian utraciły pracę.

Według szacunków KfW Bankengruppe (2009), blisko 20% wszystkich osób, podejmując działalność gospodarczą w Niemczech, posiadało wcześniej status osoby bezrobotnej. Założenie własnej firmy jest dla wielu bezrobotnych alternatywą dla utraconego stanu zatrudnienia. Właśnie ta grupa założycieli przedsiębiorstw potrzebuje średnio na start środków finansowych, których wielkość znajduje się w przedziale określanym jako mikrofinansowanie, tzn. do 25 tys. euro, a nawet mniej niż 10 tys. euro.

Udział w zapotrzebowaniu na środki finansowe przedsiębiorców, będących wcześniej bezrobotnymi, w wielkości mikrofinansowania związanego z tworzeniem przedsiębiorstw wynosi 22%. Rynek mikrofinansowania w Niemczech wynosi łącznie około 5,5, mld euro w skali roku, z czego 1,2 mld euro przypada na grupę nowo tworzonych podmiotów gospodarczych.

W obszarze mikrofinansowania i szczególnie przy tworzeniu firm zgłaszających zapotrzebowanie na środki w przedziale od 10 tys. do 25 tys. euro, ujawniają się problemy finansowania działalności. Związane są one z relacją kosztów i przychodów. Bezrobotni najczęściej finansują swoje małe zapotrzebowanie finansowe w większości ze środków pozyskanych od przyjaciół, krewnych oraz korzystają z dopłat Federalnej Agencji Pracy. Mniej znaczący jest natomiast udział kredytów bankowych w finansowaniu. Równocześnie przedsiębiorcy, którzy wcześniej byli bezrobotni, mają większe trudności związane z finansowaniem niż inni przedsiębiorcy zakładający firmy.

Problemy finansowania w skali mikro stają się bardziej widoczne w kontekście rosnącej liczby bezrobotnych i wynikającego z tego wzrostu tzw. przedsiębiorstw zakładanych z „konieczności" jako wyniku niedawnego kryzysu gospodarczego.

W polityce wspierania bezrobotnych, w aspekcie tworzenia nowych przedsiębiorstw, ważne są instrumenty wspomagania bezrobotnych oferowane przez Federalną Agencję Pracy, które mają charakter bezzwrotny.

2. Formy wspierania działalności gospodarczej podejmowanej przez osoby bezrobotne z ramienia Federalnej Agencji Pracy w Niemczech

W Niemczech naprzeciwko potrzebom finansowym osób, które pragną porzucić status bezrobotnego przez podjęcie samodzielnej działalności gospodarczej, wychodzi Federalna Agencja Pracy. Jej działalność koncentruje się na przyznawaniu

świadczeń finansowych, które mają zasadniczą zaletę w porównaniu z kredytami – nie muszą być zwracane przez beneficjentów. Świadczenia te do 31 lipca 2006 r. występowały w postaci:

1. Środków pomostowych (*Überbrückungsgeld*).
2. Dopłat pieniężnych (*Exsistenzgründungszuschusses*) w formie tzw. Ich-AG.
3. Uposażeń pieniężnych (*Einstiegsgeld*).

Począwszy od 1 sierpnia 2006 r., środki pomostowe i dopłaty pieniężne zostały scalone w jeden instrument: dotację na założenie przedsiębiorstwa (*Gründungszuschuss*).

2.1. Środki pomostowe (*Überbrückungsgeld*)

Środki pomostowe (*überbrücken* – przerzucać most, w znaczeniu: pokonywać przeszkody), pozwalały przezwyciężyć trudności finansowe osób bezrobotnych w początkowej fazie prowadzenia działalności gospodarczej. Forma finansowania przeznaczona była na wspieranie każdej samodzielnej aktywności, tj. przedsiębiorców i przedstawicieli wolnych zawodów, bez względu na sektor gospodarki.

Przed rozpoczęciem działalności osoba bezrobotna składała wniosek o dofinansowanie w tej formie do urzędu pracy właściwego dla jej miejsca zamieszkania. Zalecano także spotkanie z pracownikiem urzędu pracy w celu przedstawienia planu przedsięwzięcia.

Przesłanką do przyznania środków pomostowych było to, że osoba o nie występująca porzuci status bezrobotnego. Środki pomostowe były przyznawane tylko tym osobom, które przed rozpoczęciem samodzielnej działalności:

- pobierały świadczenia rekompensujące utratę wynagrodzenia (podjęcie samodzielnej działalności przez osoby bezrobotne) lub
- miałyby prawo do otrzymywania świadczeń rekompensujących utratę wynagrodzenia (podjęcie samodzielnej działalności w bezpośrednim związku z ustaniem stosunku pracy) lub
- zatrudnione były do momentu podjęcia samodzielnej działalności w ramach środków na tworzenie miejsc pracy dla bezrobotnych (ABM).

Podejmowane przedsięwzięcie miało być w pełni samodzielną działalnością, czego wyrazem było spełnianie przez beneficjenta następujących kryteriów:

1. Możliwość rozporządzania własną siłą roboczą – nie był on bezpośrednio włączony w organizację pracy (zakładu, przedsiębiorstwa, działu); świadczenie przez niego pracy nie następowało osobiście, lecz mógł on angażować osoby trzecie (własna siła robocza, inne przedsiębiorstwa).
2. Prowadzenie działalności we własnym imieniu i na własny rachunek.
3. Swobodne kształtowanie przedmiotu swojej działalności i czasu pracy.
4. Osobiste ponoszenie ryzyka przedsięwzięcia.

Podjęcie samodzielnej działalności mogło przybierać formę:

- rozpoczęcia całkowicie nowej działalności,
- przejęcia istniejącego przedsiębiorstwa,
- przekształcenia działalności wykonywanej dodatkowo w podstawową działalność.

W postępowaniu przygotowawczym do rozpoczęcia działalności zalecano korzystanie w pierwszej kolejności z zasiłku dla bezrobotnych I typu (*Arbeitslosengeld I*). W okresie tym można się było przekonać, czy planowane przedsięwzięcie jest rzeczywiście odpowiednie. Ze środków tych można było jednak korzystać tak długo, jak długo posiadało się status bezrobotnego (zatrudnienie w wymiarze mniejszym niż 15 godzin w tygodniu).

Środki pomostowe nie mogły być udzielone, jeśli osoba ubiegająca się o nie otrzymywała równolegle świadczenia socjalne (np. zasiłek chorobowy) lub wynagrodzenie za pracę. Środki te ulegały zawieszeniu, gdy powstała jakaś zwłoka lub zaniedbanie ze strony wnioskującego. Jako osoby samodzielne gospodarczo, beneficjenci musieli sami opłacać swoje ubezpieczenie społeczne. W kwocie środków pomostowych zawierała się jego zryczałtowana kwota.

W przypadku, gdy podjęcie pierwszej samodzielnej działalności zakończyło się niepowodzeniem, istniała możliwość ponownego ubiegania się o środki pomostowe na zupełnie nowe przedsięwzięcie. Było to możliwe pod warunkiem, że upłynęły dwa lata od zakończenia wspierania poprzedniej samodzielnej działalności.

2.2. Dopłaty pieniężne (*Exsistenzgründungszuschusses*), tzw. Ich-AG

W przepisach prawa socjalnego (SGB) funkcjonowało pojęcie „dopłata pieniężna" (Exsistenz-gründungszuschuß), lecz forma znana była raczej pod nazwą „Ich-AG". Pojęcie „Ich-AG" zostało wykreowane przez komisję Hartza[5]. Było ono związane z faktem, że umiejętności i kwalifikacje zawodowe osób bezrobotnych mogą stać się atutem nie tylko w poszukiwaniu przez nich pracy jako pracowników (Arbeitnehmer), ale także w oferowaniu przez nich pracy jako pracodawców (Arbeitgeber). Skrót „Ich-AG" można odczytać zatem jako: „Ich–Arbeitsgeber", czyli: „ja–pracodawca"[6]. Określenie to używane było nie tylko w sensie określenia dopłaty pieniężnej, lecz także jako synonim formy prowadzenia działalności gospodarczej.

Celem wsparcia w formie „Ich-AG" było ułatwienie podjęcia samodzielnej działalności. Dopłata ta miała pokrywać wydatki związane z ubezpieczeniem społecznym. Do 1 listopada 2004 r. w przypadku ubiegania się o środki w tej formie

[5] Komisja powołana w 2002 r., kierowana przez szefa kadr koncernu Volkswagena, której zadaniem miało być zreformowanie urzędów zatrudnienia i poprawa funkcjonowania pośrednictwa pracy.

[6] Pojęcie „Ich-AG" wiązane jest także z nazwą spółki akcyjnej (*Aktiengesellschaft*, skrót AG), ponieważ oczekuje się, że przychody z samodzielnej działalności będą rosły w górę jak kurs akcji i będą prowadziły do zysków; określenie „Ich-AG" nie ma jednak żadnego powiązania z prawem spółek handlowych.

obowiązywały uproszczone wymagania. Potem wnioskujący musiał przedkładać biznesplan i fachową opinię, że planowane przedsięwzięcie rokuje powodzenie. Działalność ta musiała być także głównym zajęciem wnioskującego. Zastosowanie tych wymagań miało się przyczynić do wyeliminowania ze wsparcia mało obiecujących projektów oraz uświadomienia potencjalnym beneficjentom, jakie ryzyko niesie dany rodzaj działalności.

Wspieranie w formie „Ich-AG" dotyczyło wszystkich rodzajów działalności w formie przedsiębiorstwa lub wykonywania wolnego zawodu, bez względu na branżę, i było możliwe, jeśli wnioskujący:

1. Przed podjęciem samodzielnej działalności pobierał zasiłek dla bezrobotnych I typu, zasiłek związany z niewypłacalnością pracodawcy, zasiłek dla pracowników zatrudnionych w skróconym czasie pracy lub był zatrudniony w ramach tworzenia miejsc pracy dla bezrobotnych (ABM).
2. Osiągał, po podjęciu samodzielnej działalności, przychody z pracy nieprzekraczające 25 tys. euro rocznie (przychody z pracy to zgodnie z przepisami podatku dochodowego stwierdzone zyski z samodzielnie prowadzonej działalności).
3. Przedłożył opinie kompetentnych instytucji dotyczące powodzenia jego przedsięwzięcia.

Podjęcie działalności w formie „Ich-AG" oznaczało w praktyce założenie małego przedsiębiorstwa, i to z reguły przedsiębiorstwa jednoosobowego (Einzelunternehmen). Przedsiębiorca zatem odpowiadał za zobowiązania całym swoim majątkiem. Przedmiotem działalności podmiotów działających w formie „Ich-AG" były z reguły nowoczesne usługi. Ta forma działalności zwolniona była z podatku od przedsiębiorstw (Gewerbesteuer).

Zakładający „Ich-AG" otrzymywał co miesiąc dopłatę pieniężną w wysokości 600 euro w pierwszym roku, 360 euro w drugim roku i 240 euro w trzecim roku wspierania. Wniosek o dopłatę składany był raz w każdym roku i zawierał następujące wymagania (Nickel 2004):

- w pierwszym roku otrzymywania dopłaty: do wniosku dołączano plan działalności i potwierdzenie jej zarejestrowania,
- w drugim roku: przedkładano dane dotyczące prawdopodobnych przychodów z pracy za pierwszy rok (rachunek zysków i strat obejmujący pierwsze dziesięć miesięcy w pierwszym roku wspierania),
- w trzecim roku: przedkładano dane dotyczące prawdopodobnych przychodów z pracy za drugi rok (rachunek zysków i strat obejmujący pierwsze dziesięć miesięcy w drugim roku wspierania) oraz wymiar podatku dochodowego w połączeniu z nakazem płatniczym (Steuerbescheid) za pierwszy rok wspierania.

W przypadku, gdy została przekroczona kwota 25 tys. euro jako suma przychodów, dopłata pieniężna na przyszły rok podlegała wstrzymaniu. Wspieranie

w tej formie było wykluczone, jeśli osoba wnioskująca otrzymywała równocześnie wsparcie w formie środków pomostowych oraz jeśli nie upłynęły jeszcze dwa lata od zakończenia wspierania ostatnio podejmowanej samodzielnej działalności w formie środków pomostowych lub dopłat pieniężnych.

2.3. Dotacja na założenie przedsiębiorstwa

W wyniku reformy pojawił się nowy instrument aktywnej polityki rynku pracy, a mianowicie dotacja na założenie przedsiębiorstwa (*Gründungszuschuss*). Dotacja ta jest instrumentem obowiązującym od 1 sierpnia 2006 r. Połączyła ona dwie wyżej wymienione formy pomocy: środki pomostowe i dopłatę pieniężną („Ich-AG").

Wspieranie za pomocą tej dotacji obejmuje okres do 15 miesięcy i podzielone jest na dwie fazy (Gründungszuschuss):

- faza I – w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy po rozpoczęciu działalności przedsiębiorca otrzymuje dotację odpowiadającą wysokości jego indywidualnego miesięcznego zasiłku dla bezrobotnych, jak również miesięczny ryczałt w kwocie 300 euro na ubezpieczenie społeczne;
- faza II – po okresie pierwszych dziewięciu miesięcy rozpoczyna się druga faza wspierania, która trwa kolejne sześć miesięcy; w okresie tym wypłacana jest tylko kwota 300 euro na ubezpieczenie społeczne; przed rozpoczęciem drugiej fazy założyciele przedsiębiorstw muszą udowodnić prowadzenie działalności gospodarczej i swoją główną zawodową przedsiębiorczą aktywność.

Otrzymanie dotacji na założenie przedsiębiorstwa oznacza, że osoba bezrobotna poprzez założenie własnej firmy kończy swój status osoby bezrobotnej i podejmuje główną samodzielną działalność.

Wybór formy prawnej (przedsiębiorstwo jednoosobowe, spółka kapitałowa, spółka osobowa) nie ma tutaj żadnego znaczenia. W sytuacji, gdy osoba bezrobotna zakłada firmę ze wspólnikiem, musi występować w tym podmiocie gospodarczym jako równorzędny partner (tzn. posiadać 50% udziałów) i współponosić ryzyko danego przedsięwzięcia. Kwestie te winny być wyraźnie uregulowane w umowie spółki.

Wymaganiem dotyczącym tej dotacji jest to, że osoby ubiegające się o nią muszą przy podejmowaniu samodzielnej działalności mieć prawo do zasiłku dla bezrobotnych (ALG I) przez przynajmniej 90 ostatnich dni. Pracobiorcy, którzy bez ważnego powodu wypowiedzą aktualny stosunek pracy, nie otrzymają wsparcia przez trzy miesiące.

Do wniosku o dotację dołącza się opinię kompetentnego podmiotu. Ma ona dostarczyć informacji co do zasadności danego przedsięwzięcia. Do podmiotów uprawnionych do wydania opinii zalicza się: izby przemysłowo-handlowe, izby handlowe, instytucje kredytowe, centra przedsiębiorczości, jak również doradców podatkowych. W Niemczech działają także inne instytucje, które podejmują się testowania zasadności danego przedsięwzięcia.

Ponadto wnioskujący musi we właściwym urzędzie pracy dowieść swoich osobistych i fachowych kwalifikacji. Jeśli są one wątpliwe, sugeruje się wnioskującemu ich potwierdzenie lub skorzystanie z kursu dla osób podejmujących działalność gospodarczą.

Beneficjent dotacji może dalej ubezpieczać się na wypadek bezrobocia, ale wniosek musi zostać złożony w ciągu miesiąca od rozpoczęcia samodzielnej działalności. Miesięczna kwota ubezpieczenia wynosiła w 2008 r. 20,50 euro (landy zachodnie) i 17,33 euro (landy wschodnie). Dotacja nie podlega opodatkowaniu.

2.4. Uposażenia pieniężne (*Einstiegsgeld*)

Wszystkie osoby potrzebujące pomocy, a zdolne do pracy, otrzymują zasiłek dla bezrobotnych II rodzaju (Arbeitslosengeld II, skrót ALG-II). Pomoc dla osób bez pracy w ramach zasiłku dla bezrobotnych II rodzaju jest tylko świadczeniem socjalnym. Jej odbiorcy nie mogli ubiegać się ani o środki pomostowe, ani o dopłaty pieniężne, a obecnie mogą obiegać się o dotację na założenie przedsiębiorstwa. Beneficjenci ALG-II mogą jednak otrzymać uposażenie pieniężne (*Einstiegsgeld*) na podjęcie samodzielnej działalności gospodarczej.

Uposażenia pieniężne mogą być przyznane przy podejmowaniu samodzielnej działalności gospodarczej w formie dotacji do ALG-II. Jest to dodatkowe wsparcie finansowe do zasiłku dla bezrobotnych II rodzaju. Przyznawane są one w sytuacji, gdy ich odbiorca podejmie zatrudnienie lub samodzielną działalność gospodarczą, lecz jego nowe przychody nie zabezpieczą potrzeb podstawowej egzystencji. Świadczenia te określane są jako świadczenia w celu „przezwyciężenia biedy i niedostatku" (Hilfsbedürftigkeit). Decyzję o przyznaniu pomocy i jej wysokości podejmuje pracownik urzędu pracy. Środki te przyznawane są tak długo, jak długo wypłacany jest zasiłek II typu.

Ponadto osoby potrzebujące, które podejmują samodzielną działalność, mogą także otrzymać pożyczkę lub dotację na pozyskanie dóbr rzeczowych, które są niezbędne, aby tę działalność prowadzić. Dotacja nie powinna przekraczać kwoty 5000 euro.

Urzędnik może zgodzić się na udzielenie uposażenia pieniężnego w formie elastycznej dotacji i dalszych świadczeń, jeśli uzna to za stosowne. Również w przypadku uposażeń do wniosku musi być dołączona opinia fachowej instytucji (izby przemysłowo-handlowej, izby przemysłowej, instytucji kredytowej, centrum przedsiębiorczości, doradcy podatkowego).

Wysokość uposażenia zależy od długości okresu pozostawania bez pracy i wielkości zapotrzebowania finansowego. Osoby otrzymujące tę dotację mają obowiązek ubezpieczyć się w zakresie ubezpieczenia rentowego. Uposażenie jest świadczeniem nieopodatkowanym, ale wszystkie przychody z samodzielnej działalności podlegają już opodatkowaniu.

Reasumując, w momencie podejmowania samodzielnej działalności gospodarczej osoby bezrobotne otrzymujące zasiłek dla bezrobotnych I typu (ALG I) mogą otrzymać wsparcie finansowe z urzędu pracy w postaci dotacji na założenie przedsiębiorstwa. Z kolei osoby otrzymujące zasiłek dla bezrobotnych II typu (ALG II) mogą liczyć na uposażenia pieniężne, które są również instrumentem wspierającym założenie własnej firmy.

Należy podkreślić, że podjęcie działalności gospodarczej przez osobę bezrobotną musi zostać dokładnie opracowane. Otrzymanie środków związane jest z dobrym przygotowaniem przedsięwzięcia. Także w przypadku uposażeń pieniężnych pracownik urzędu pracy zatwierdzający wniosek musi być przekonany o jego powodzeniu.

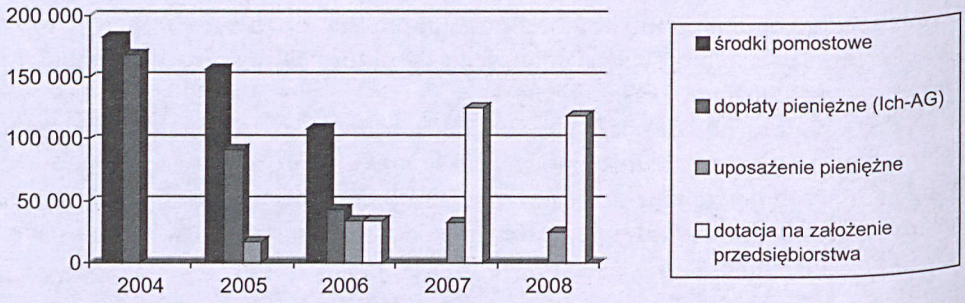
3. Ocena wykorzystania środków Federalnego Urzędu Pracy w pobudzaniu osób bezrobotnych do podejmowania samodzielnej działalności gospodarczej

Liczba osób podejmujących działalność gospodarczą w Niemczech kształtuje się od lat 90. XX w. na relatywnie stabilnym poziomie. Według Federalnej Agencji Pracy, w ostatnich latach wzrosła w Niemczech liczba osób bezrobotnych zakładających własne firmy. Głównym narzędziem tej instytucji były od połowy lat 80. środki pomostowe. Jak podaje Lehnert (2004), jeszcze w 1986 r. wsparto za ich pomocą zaledwie 5,6 tys. osób bezrobotnych, podczas gdy w 2002 r. blisko 124 tys. W 2003 r. wsparcie w tej formie wzrosło do 157 tys. osób, a wynik ten zwiększyła dodatkowo o 93 tys. wprowadzona w tymże roku dopłata pieniężna („Ich-AG") jako nowa forma wspierania bezrobotnych (Kleinen i in. 2004). Łącznie przy użyciu obydwu form wsparto w 2003 r. blisko 250 tys. osób bezrobotnych.

Zgodnie z danymi Federalnej Agencji Pracy, 1 mln 430 tys. osób założyło nową firmę w 2004 r., z czego 33% (ok. 472 tys. osób) posiadało wcześniej status bezrobotnego. Z liczby tej ok. 63% (ok. 297 tys. osób) skorzystało z pomocy oferowanej przez tę instytucję w formie środków pomostowych i dopłat pieniężnych (Hofmann, Tilleßen i Zimmermann 2005).

Lata 2003–2004 to okres boomu tworzenia nowych przedsiębiorstw, jak również korzystania ze wsparcia przez bezrobotnych przy ich zakładaniu. Zjawisko to miało jeszcze duże znaczenie w 2005 r. (rys. 1), choć zaczęło już słabnąć. W 2004 r. ze wsparcia w formie środków pomostowych i „Ich-AG" skorzystało łącznie 351 355 osób bezrobotnych, podczas gdy w 2005 r.: 297 908. W połowie 2006 r. pojawił się nowy instrument wsparcia, dotacja na założenie przedsiębiorstwa, która zastąpiła środki pomostowe i dopłaty pieniężne. Liczba osób, które z niej skorzystały, kształtowała się w latach 2007–2008 na podobnym poziomie, oscylującym

wokół 120 000. Od 2005 r. osoby bezrobotne mogą także otrzymywać uposażenia pieniężne, ale ich znaczenie jest relatywnie niskie.



Rysunek 1. Liczba osób bezrobotnych korzystających ze wsparcia przy zakładaniu samodzielnej działalności w latach 2004–2008 w Niemczech

Źródło: opracowanie na podstawie danych Ifm-Bonn.

Jak pokazują analizy Instytutu Badań nad Małymi i Średnimi Przedsiębiorstwami w Bonn (IfM-Bonn), głównymi motywami korzystania przez bezrobotnych z pomocy przy zakładaniu własnej firmy są: porzucenie statusu bezrobotnego, ekonomiczna niezależność i samorealizacja. Ocenia się także, że zastosowanie zarówno środków pomostowych, jak i „Ich-AG" w walce z bezrobociem przyczyniło się do swoistego boomu podejmowania działalności gospodarczej w Niemczech. Należy jednak podkreślić, że w ten sposób powstawały głównie mikroprzedsiębiorstwa i małe przedsiębiorstwa. Fakt ten oddziałuje oczywiście pozytywnie na całą gospodarkę, jednak jego wadą może być to, iż podmioty tej wielkości w małym stopniu generują nowe miejsca pracy. Udział przedsiębiorstw jednoosobowych w tej grupie wynosi bowiem blisko 90% (Pressenotiz des IfM-Bonn 2005). Pozostaje mieć nadzieję, że aby sprostać wymogom konkurencji i przetrwać na rynku, będą one rozwijać się, podejmować nowe inwestycje, a w konsekwencji także zwiększać zatrudnienie.

Zakończenie

Małe i średnie przedsiębiorstwa to niezbędny element gospodarki rynkowej i warunek jej rozwoju. Do powiększania się tej grupy przedsiębiorstw mogą przyczynić się osoby bezrobotne, które zakładają własne firmy. W aktywnej polityce rynku pracy w Niemczech wspieranie MŚP to ważny aspekt działalności instytucji publicznych. Zastosowano tam instrumenty, które w dużym stopniu zaktywizowały osoby bezrobotne.

Podstawową zaletą tych instrumentów, w porównaniu z kredytami, jest ich bezzwrotny charakter. Należy podkreślić jednak, że środki pozyskiwane w ich ramach

nie są duże. Mają one zabezpieczyć warunki egzystencji w początkowym okresie działania firmy. Zapewniają przedsiębiorcy stabilizację i zachęcają do rozwijania działalności.

W aspekcie ogólnej polityki rynku pracy minusem może być to, że przy użyciu tych form wsparcia powstają w większości przedsiębiorstwa jednoosobowe, które stwarzają małe możliwości na generowanie nowych miejsc pracy. Istnieje jednak szansa, że firmy te będą rozwijać się i rozrastać, co zaowocuje wzrostem liczby zatrudnianych pracowników. Aby jednak tak się stało, musi być zastosowane wsparcie na kolejnych etapach aktywności gospodarczej oraz tworzenie przyjaznych warunków prowadzenia działalności, w tym poprzez poprawę możliwości pozyskania innych źródeł finansowania.

Bibliografia

Bleiber R. (2005), *Existenzgründung*, Rudolf Haufe Verlag, Freiburg.

Gründungszuschuss, www.existenzgruender.de (dostęp: 20.01.2010 r.).

Hofmann Ch., Tilleßen P., Zimmermann V. (2005), *Zahl der Vollerwerbsgründungen stabil – Kleinstgründungen weiter auf dem Vormarsch*, Jährliche Analyse von Struktur und Dynamik des Gründungsgeschehens in Deutschland, KfW-Gründungsmonitor 2005, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.

KfW Bankengruppe, *KfW: Gründungen aus der Arbeitslosigkeit haben oft Finanazierungs-probleme*, Presseerklärung, Frankfurt, 23.09.2009, nr. 094 D, www.kfw.de (dostęp: 20.01.2010 r.).

Kleinen H., May-Strobl E., Suprinovič O., Wolter H.-J. (2004), *Ich-AG und Überbrückungsgeld. Eine empirische Analyse von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit*, Arbeitspapier 12, IfM-Bonn, Bonn.

Kwiatkowski E. (2002), *Bezrobocie. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Lehnert N. (2004), *Gründungen aus der Arbeitslosigkeit gewinnen an Bedeutung*, Jährliche Analyse von Struktur und Dynamik des Gründungsgeschehens in Deutschland, KfW-Gründungsmonitor 2004, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.

Nickel S. (2004), *Ich-AG. Wege in die berufliche Selbstständigkeit*, Cornelsen, Berlin.

Pressenotiz des IfM-Bonn (2005), *Unternehmensfluktuation: Neuere Trends im Gründungsgeschehen*, Präsentation von Professor Dr. Uschi Backes-Gellner, Vorstand des IfM Bonn, MittelstandsMonitor 2005.

Wiśniewski Z. (1994), *Polityka zatrudnienia i rynku pracy w Republice Federalnej Niemiec*, Rozprawy, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń.

Zugänge in die Förderung der Selbständigkeit aus der Arbeitslosigkeit 2004 bis 2008 in Deutschland, www.ifm-bonn.org (dostęp: 20.01.2010 r.).

Arbeitsmarkt in Zahlen. Arbeitslosenstatistik, www.pub.arbeitsagentur.de (dostęp: 20.01.2010 r.).

FINANZFÖRDERUNG DEN GRÜNDUNGEN AUS DERARBEITSLÖSIGKEIT ALS DER FAKTOR KLEINE UND MITTLERE UNTERNEHMENENTWICKLUNG IN DEUTSCHLAND

Zusammenfassung

Das Arbeitsziel ist die Finanzförderung den Gründungen aus der Arbeitslösigkeit in Deutschland vorzustellen, ihre Evolution, die Untersuchung und Bewertung. Im Artikel benutzt man die Informationen von der Bundesagentur für Arbeit, KfW-Mittelstandsbank und Ifm-Bonn.

Die Arbeitslöse in Deutschland, die sich Selbständig machen wollen, haben jetzt zu Verfügung zwei Möglichkeiten von Finanzförderung: Gründungszuschuss und Einstiegsgeld. Diese Form von Förderung soll nicht das Unternehmvermögen finanzieren, sondern Lebensuntrhalt der junge Unternehmer sichern.