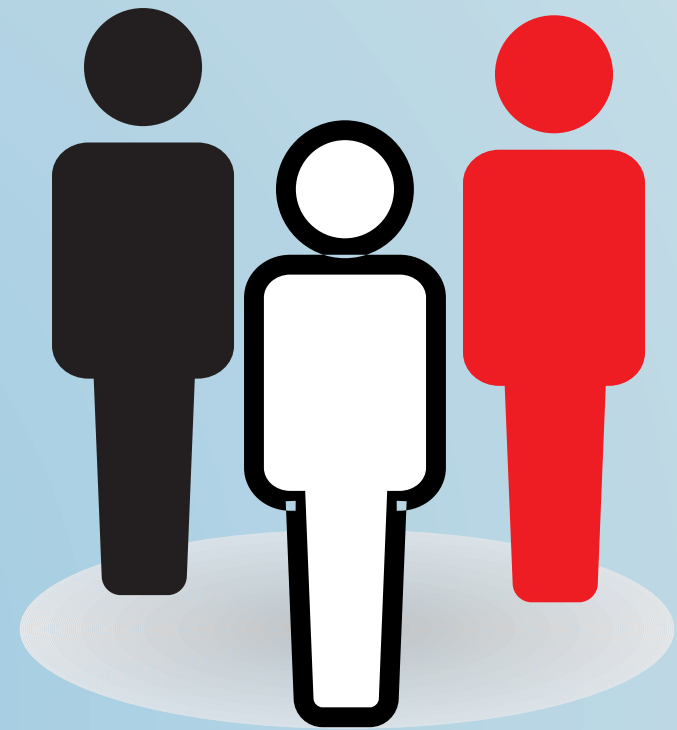


KarieraOK

jesteśmy przedsiębiorczy



Publikacja wydana w ramach projektu dofinansowanego przez Narodowy Bank Polski

KarieraOK

jesteśmy przedsiębiorczy



Fundacja Edukacja dla Demokracji
Warszawa 2011

Fundacja Edukacja dla Demokracji
ul. Nowolipie 9/11, 00-150 Warszawa
www.edudemo.org.pl

Spis treści

Publikacja wydana w ramach projektu Kariera OK. jesteśmy
przedsiębiorczy dofinansowanego ze środków
Narodowego Banku Polskiego

Autorzy:

Damian Hamerla, Krzysztof Kacuga, Mateusz Wojtół

Skład i grafika:

Adrian Mieszkowski

ISBN 83-88753-70-3

Druk:

Z.P. TESTDRUK, ul. Owocowa 12, 40-158 Katowice,
tel. (32) 3503930, (32) 2036870, fax (32) 3543010
e-mail: testdruk@testdruk.pl, www.testdruk.pl

Wstęp.....	5
Część pierwsza - Planowanie i prowadzenie mikroprzedsiębiorstwa	7
1.1 Bez planowania – ani rusz.....	9
1.2 Praca u kogoś czy na swoim?	19
1.3 I Ty możesz być przedsiębiorcą	25
1.4 Firma? Tak! Ale jaka?	33
1.5 Bez wątpliwości	43
1.6 Skąd wziąć pieniądze?	55
1.7 Zanim zapłacisz podatki	63
1.8 Formalizujemy działalność firmy	73
Część druga - Podsumowanie Konkursu Lokalny Promotor Przedsiębiorczości	85
Część trzecia - Raport z badania studentów nt. gotowości do prowadzenia firmy	95
Część czwarta - Informacja o projekcie	119

Drodzy Czytelnicy!

Przekazujemy w Państwa ręce publikację będącą rezultatem projektu, którego głównymi celami było podniesienie poziomu wiedzy na temat roli sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) oraz prowadzenia działalności gospodarczej, w tym gotowości do tworzenia mikroprzedsiębiorstw.

Pierwsza część prowadzi Czytelnika przez kolejne etapy myślenia o własnej firmie, obejmuje planowanie działalności gospodarczej, analizę „za” i „przeciw”, generowanie pomysłów, tworzenie biznesplanu, podpowiada jak sfinansować rozruch, dokonać wyboru formy opodatkowania, wreszcie jak zarejestrować firmę. Najwięcej uwagi poświęciliśmy przygotowaniu do prowadzenia podmiotu, najmniej formalnej rejestracji, bo jest ona najłatwiejszym etapem.

Część druga zawiera krótką charakterystykę prac wykonanych przez studentki i studentów w ramach konkursu Lokalny Promotor Przedsiębiorczości. Prace można obejrzeć korzystając z załączonej do publikacji płyty DVD.

W ramach projektu przeprowadziliśmy ogólnopolskie anonimowe badanie ankietowe wśród studentek i studentów dot. gotowości do prowadzenia mikroprzedsiębiorstwa. Rezultaty zawarliśmy w raporcie stanowiącym trzecią część niniejszej publikacji.

Serdecznie dziękujemy przedsiębiorcom, których zaangażowanie nadało konkursowi wymiar edukacyjny. Gratulujemy uczestniczkom i uczestnikom projektu! Wyrażamy wdzięczności wszystkim, którzy włączyli się w promocję naszych działań.

Życzymy sukcesów i satysfakcji z prowadzenia firm oraz działań popularyzujących przedsiębiorczość.

Część I.

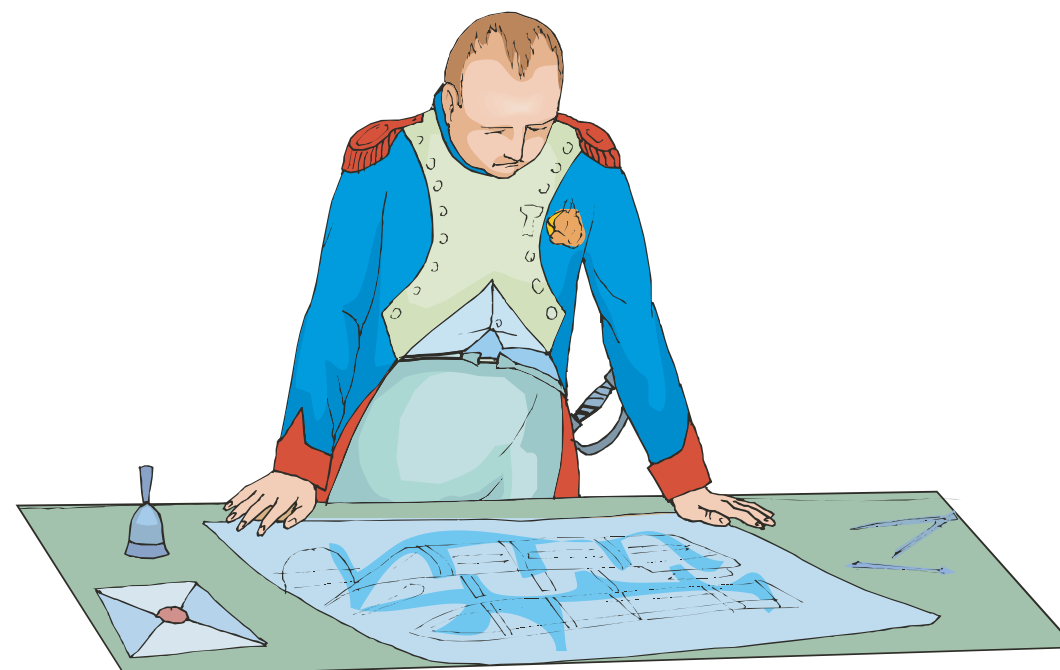
Planowanie i prowadzenie
mikroprzedsiębiorstwa

ROZDZIAŁ 1.

Bez planowania – ani rusz...

Gdy nie wiesz, do którego portu płyniesz, żaden wiatr nie jest dobry.

Seneka Młodszy



Początkiem naszych działań są marzenia i pomysły. Wspaniałe wyjazd wakacyjny, eskapada weekendowa, ciekawa wycieczka to skutki inspiracji, pomysłu, natchnienia. Czyli... „Ach, jak fajnie byłoby...” i tu werbalizujemy marzenie. Gdy bardzo tego pragniemy i jesteśmy zdecydowani przezwyciężyć trudności, byle tylko nasze marzenie doszło do skutku, staje się ono celem. Dalsze myślenie o nim skutkuje pojawianiem się nowych obrazów, wyobrażeń, odmiennych albo łączących się ze sobą scenariuszy. Skupiamy się na szczegółach wkraczając w etap planowania: gdzie? z kim? jakie koszty?, w jaki sposób tam pojedziemy? co będziemy tam robić? Przechodzimy drogę od ogólnego marzenia, poprzez jego konkretyzację (cel), do zaplanowania działań mających doprowadzić do realizacji tego celu. Omawiamy szczegóły, decydujemy o rozwiązaniach, dzielimy odpowiedzialność za wykonanie zadań. Starannie zaplanowane przedsięwzięcie zaskakuje znacznie mniejszą ilością sytuacji nieprzewidywanych niż takie, którego nie planujemy. W taki sposób postępujemy nie tylko organizując „duże przedsięwzięcia”, ale również mniejsze inicjatywy, np. zebranie koła naukowego, przedstawienie stanowiska w jakiejś sprawie samorządowi studenckiemu czy władzom uczelni, organizację konferencji czy seminarium.

Można więc dokonać uogólnienia sposobu postępowania:



Cały ten proces po to, by osiągnąć zamierzony cel. Oczywiście są ludzie dla których planowanie to „niepotrzebna strata czasu”. Zmagają się oni z większą ilością bieżących trudności i przeszkód, poświęcają czas na rozwiązywanie kłopotów, których można było uniknąć.

Abraham Lincoln powiedział: „Gdybyśmy mogli najpierw wiedzieć, gdzie jesteśmy i dokąd zdążamy, moglibyśmy lepiej ocenić, co robić i jak to

robić”. Spróbujmy wykorzystać myśl człowieka, który przez ponad 4 lata był Prezydentem Stanów Zjednoczonych Ameryki oraz dowódcą wojsk doprowadzając do zakończenia wojny secesyjnej.

Jeśli jesteś studentką/studentem to masz za sobą okres niemowlęcy, dzieciństwo, okres szkolny, jesteś pełnoletnia/pełnoletni, a w konsekwencji posiadasz zdolność do czynności prawnych. Okres w którym rodzice sprawowali władzę i opiekę nad Tobą minął, teraz Ty założysz (założyłaś/-eś) rodzinę a odpowiedzialność za losy dziecka spocznie/spoczywa na Tobie i partnerze/partnerce. Jesteś w okresie, o którym marzyłaś/-eś przez wiele lat – możliwość decydowania o swoim losie, postępowaniu, życiu rodzinnym i zawodowym. Zaczęliśmy ten rozdział od uświadomienia sobie, że każde przyszłe działanie rozpoczyna się od marzenia (pomysłu), następnie przechodzimy przez etap planowania, by wreszcie wdrożyć zaplanowane działania. Wszystko po to, by osiągnąć cel. Statystycznie rzecz biorąc, to co przed Tobą będzie trwać dłużej niż to, co przeżyłaś/-eś. Większość czasu przypadnie na aktywność zawodową. Jak ją spędzisz w największej mierze zależy od Ciebie. Życie zawodowe może przebiegać jak rejs nowoczesnego okrętu, albo jak dryfowanie jachtu pozbawionego silnika i żagli, poddającego się prądom morskim i pędzonego siłą wiatru – niezależnie od woli pasażerów. Wybór należy do Ciebie, chcemy Ci pomóc odbyć życiową podróż okrętem. Jeśli wcześniej myślisz z kim? gdzie? o której godzinie spotkasz się, albo gdzie wyjedziesz na najbliższe wakacje to znaczy, że planujesz. Spotkanie najczęściej możesz powtórzyć. Wspomnienie nieudanego wyjazdu wakacyjnego możesz zatrzeć w pamięci. Każdy z nas ma możliwość przejścia przez swoje życie tylko jeden raz. Nie można sprawić, by nie będąc zadowolonym z jego przebiegu przeżyć je jeszcze raz. To zbyt poważne przedsięwzięcie, żeby go nie planować, oddać pojawiającym się przypadkowo okolicznościom. Zachęcam Cię do marzeń o swoim dalszym życiu. O tym gdzie? w jakich warunkach?, z kim? chciałabyś/-łbyś żyć. Jak ułożyć sobie życie prywatne?

Cel powinien:

- ▣ być zgodny z Twoim systemem wartości, przekonań, osobowością,
- ▣ stanowić dla Ciebie źródło motywacji do działania, wyrażać autentyczną Twoją potrzebę.

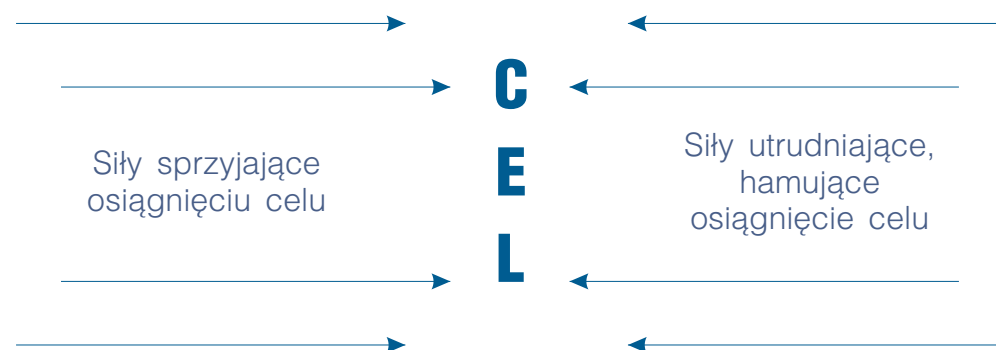
Zwróć uwagę na to, by cel:

- ▣ wyrażał co chcesz osiągnąć, a nie to czego chcesz uniknąć (np. „utrzymam dobrą kondycję” – tak, poprawnie; „nie dopuszczę do otyłości” – nie, niewłaściwie),
- ▣ był przemyślany: czy stanowi cel bezpośredni, czy środek prowadzący do realizacji innego celu nadrzędnego.

Cel powinien być TWÓJ! Jeśli ktoś podpowiedział Ci, albo zdefiniowałaś/-eś go w wyniku czyjejś namowy, tak długo myśl o nim, aż będziesz autentycznie przekonana/-y, że rzeczywiście tego chcesz. Zbyt łatwo sformułowane cele, niewystarczające utwierdzenie się, że naprawdę chcesz go osiągnąć, to najczęstsze przyczyny zniechęcenia się i rezygnacji na etapie ich wdrażania.

Jeszcze jedna sugestia: nie ufaj swojej pamięci – zapisuj tradycyjnie, graficznie, kreśl mapy myślowe. Nie mamy takiego nawyku a wielokrotnie przekonałem się, że po jakimś czasie szczegóły zacierają się w naszej pamięci. Wynika to nie tylko z procesu zapominania, ale również poszerzania naszej wiedzy, zwiększania doświadczenia życiowego i poddawania w wątpliwość myśli sprzed kilku-, kilkunastu tygodni czy miesięcy. O latach nie wspominając...

Przed przystąpieniem do realizacji celu warto zastanowić się jakie czynniki mogą stanowić okoliczności sprzyjające osiągnięciu celu, a jakie mogą nam utrudniać.



Technika ta nosi nazwę analizy pola sił. Dla celu „w ciągu najbliższych 3 miesięcy obronię moją pracę magisterską pt.....” siłami sprzyjającymi może być np. własna wewnętrzna motywacja (automotywacja), „odciążenie” od obowiązków domowych przez najbliższych, gotowość członków komisji do wyznaczenia terminu, gotowość innych osób pragnących w tym terminie przystąpić do egzaminu. Siłami utrudniającymi może być np. oferta atrakcyjnej pracy do podjęcia „od zaraz”, urodzenie dziecka, nieobecność przez dłuższy czas promotora, itp. Na niektóre wydarzenia nie mamy wprawdzie wpływu, ale zdając sobie sprawę z możliwości ich wystąpienia możemy przewidzieć plany awaryjne, albo tak postępować, by zmniejszyć ryzyko. Zdając sobie sprawę z okoliczności sprzyjających („co będzie dla mnie korzystne”) jestem w stanie wykorzystać je gdy się pojawią, albo wpłynąć w pewnym stopniu na prawdopodobieństwo ich wystąpienia.

Większość z nas, choć raz w życiu układała obrazek z puzzli. Przed sobą najczęściej kładziemy wzór (cel do którego dążymy) oraz szereg elementów, które trzeba ułożyć w nieznanym nam jeszcze układzie. W wyniku naszego działania – świadomego doboru elementów stopniowo wyłania się pożądaný obraz. Podobnie, gdy chcemy osiągnąć zaplanowany cel życiowy. Odpowiednikiem doboru i układania puzzli są realne działania, które trzeba wykonać – zaplanować i wykonać. Szereg takich składowych, skutecznych działań może doprowadzić do osiągnięcia celu. Jednym z najprostszych narzędzi do planowania jest wykres Gantta. Kolumna

„zadanie” przeznaczona jest na wypisanie cząstkowych zadań prowadzących w efekcie do osiągnięcia celu. Prawa część przeznaczona jest na określenie przedziału czasowego. Jeśli przykładowo na osiągnięcie celu wyznaczylismy sobie okres pół roku, to znaczy, że cały przedział czasowy to sześć miesięcy.

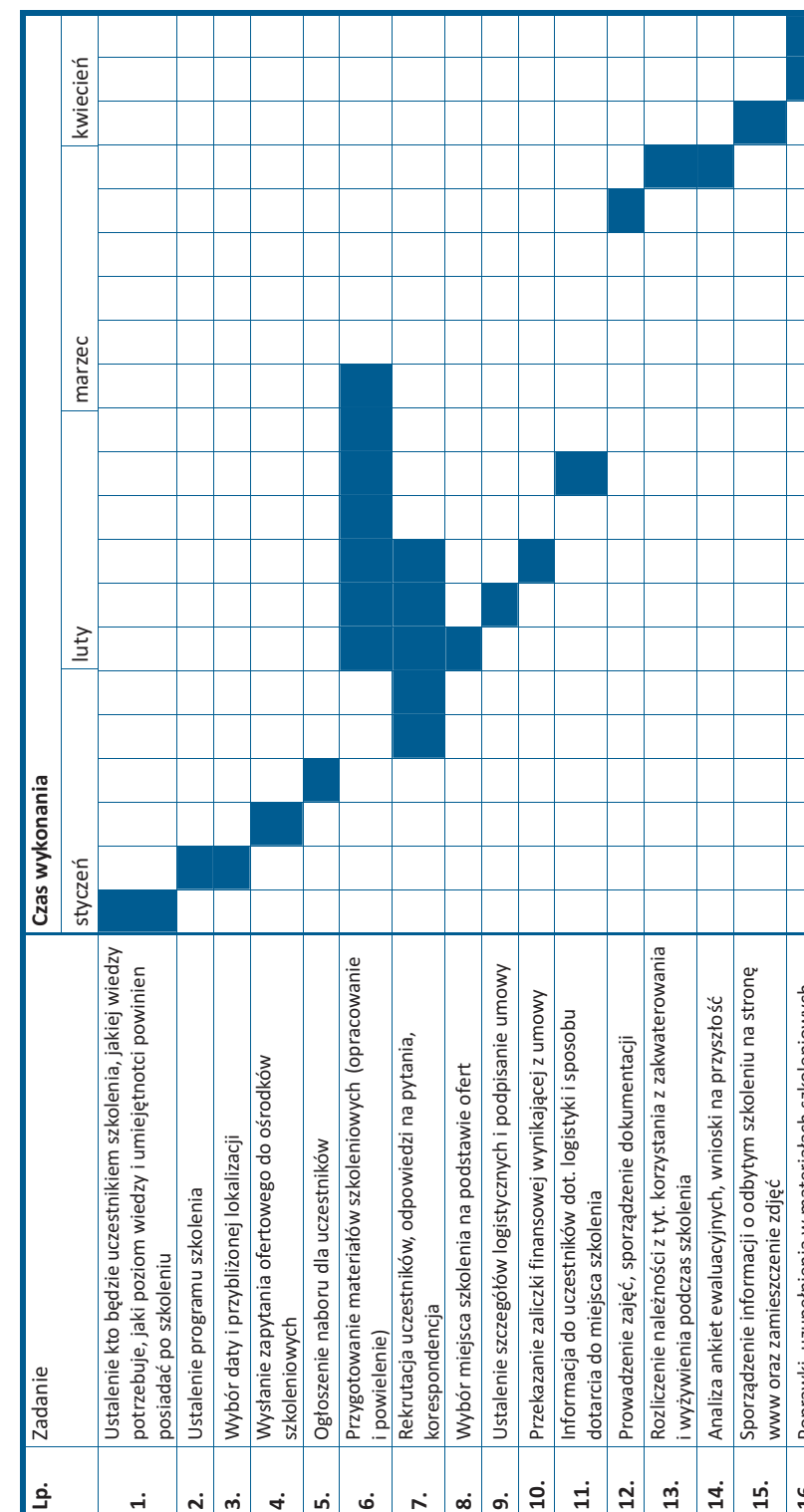
Przykład:

Cel: przeprowadzenie w ciągu trzech miesięcy 16. godzinnego szkolenia stacjonarnego z zakresu podstaw prowadzenia działalności gospodarczej

[wykres na stronie obok]

Każdy miesiąc został podzielony umownie na 6 części, czyli jedna kratka na wykresie odpowiada 5 dniom. W zależności od potrzeb i długości realizacji całego przedsięwzięcia przedziały te mogą obejmować różny okres czasu, np. godzina (w przypadku planowania doby), dzień, tydzień, miesiąc (w przypadku np. dwuletniego celu). Pola zaciemnione oznaczają prowadzenie w tym czasie danego działania. Zauważ, że przeprowadzenie szkolenia nie jest ostatnim zadaniem. Po nim występują jeszcze cztery działania. Analogicznie jak po każdym dążeniu do realizacji celu następują czynności podsumowujące i ewaluacja. Podane zadania zostały sformułowane na pewnym poziomie ogólności, w ramach każdej z nich można zdefiniować zadania bardziej szczegółowe. Przykładowo w ramach zadania 4: „Wysłanie zapytania ofertowego do ośrodków szkoleniowych” w rzeczywistości wykonamy więcej czynności: przeszukiwanie zasobów Internetu celem znalezienia ośrodka, telefoniczne lub mailowe sprawdzenie potrzebnych warunków (sala szkoleniowa, ilość miejsc, dostępność terminu), wyłonienie listy podmiotów spełniających nasze potrzeby, sformułowanie zapytania, wysyłka droga mailową lub pocztą tradycyjną, itp.

Wykres Gantta



ZAPAMIĘTAJ

Wszystko zaczyna się od marzeń. Określaj co chciałabyś/-łbyś osiągnąć. Notuj, sporządzaj rysunki. Planuj szczegółowo. Określaj daty. Systematycznie zaglądaj do notatek. Weryfikuj marzenia i plany w zależności od zmieniających się warunków otoczenia. Przewiduj trudności. Szukaj okoliczności sprzyjających. Myśl co chciałabyś/-łbyś osiągnąć, a nie czego uniknąć.

ROZDZIAŁ 2.

Praca u kogoś czy na swoim?

Realizuj pełnię swoich możliwości. Wtedy będziesz szczęśliwy...
Anonim



Rzadko zastanawiamy się: „po co mi praca”? A jeśli nawet przyjdzie nam to pytanie do głowy, odpowiedź wydaje się wręcz automatyczna: „żeby mieć środki finansowe na utrzymanie się”. Rzeczywiście, to jedna z podstawowych funkcji pracy umożliwiająca zaspokojenie potrzeb człowieka, zarówno tych podstawowych, jak i bardziej ekskluzywnych. Ale nie tylko... Możliwość wykorzystania swoich predyspozycji, umiejętności i cech osobowych pozwala wytworzyć właściwą samoocenę, poczucie satysfakcji, spełnienia siebie. Pozycja zawodowa kształtuje miejsce w strukturze społecznej. Osobom pracującym wyznacza rytm codziennego życia. Pracując kontaktujemy się z innymi osobami (bezpośrednio lub na odległość), budujemy więzi społeczne, uczymy się od siebie, zdobywamy doświadczenie, udzielamy i otrzymujemy wsparcie, nierzadko tworzymy rzeczy, których nie bylibyśmy w stanie wykonać indywidualnie.

Większość absolwentów szkół i uczelni odruchowo wręcz „szuka pracy”. To znaczy, że chcą zostać pracownikami. Pożądanym statusem jest zatrudnienie na podstawie umowy o pracę, najlepiej na czas nieokreślony, na podstawie Kodeksu pracy. Tak zwana praca etatowa w większości przypadków daje względne poczucie stabilizacji, otrzymywanie wynagrodzenia w umówionej z pracodawcą wysokości, zorganizowane stanowisko pracy, równe traktowanie z innymi pracownikami, szkolenia, bezpieczne i higieniczne warunki pracy, otrzymywanie świadczenia finansowego w przypadku niezdolności do pracy, opłacanie przez pracodawcę składki emerytalnej, czasem dodatkowe świadczenia (np. samochód służbowy, telefon komórkowy, dodatkowe ubezpieczenie zdrowotne, itp.). To powoduje znaczne obciążenie finansowe pracodawców. Aby je zmniejszyć chętnie zawierają z osobami świadczącymi zadania na ich rzecz umowy cywilnoprawne (umowa zlecenia, umowa o dzieło). Dla wykonujących pracę nie jest to korzystne, bo między innymi nie nabywają stażu pracy, prawa do płatnego urlopu, świadczeń pieniężnych na czas

niezdolności do pracy albo macierzyństwa.

Są jednak i tacy, którzy mimo osiągnięcia wymarzonego statusu pracownika etatowego mają kłopoty z „odnalezieniem się” w pracy. Radość mija, okazuje się, że wynagrodzenie jest niewystarczające, brak perspektyw, praca jest uciążliwa, trzeba ją wykonywać w niekorzystnych godzinach i wiele innych powodów. Warto więc pomyśleć przed podjęciem decyzji o wyborze ścieżki zawodowej. Niewiele osób w okresie edukacji formalnej planuje utworzenie własnej firmy. Ten typ aktywności reguluje Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (tekst jednolity Dz. U. z 2010 r. nr 220, poz. 1447). Akt prawny zawiera zasady podejmowania, wykonywania i zakończenia działalności gospodarczej na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Działalnością gospodarczą (wg Ustawy) jest *zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły. Przedsiębiorcą w rozumieniu ustawy jest osoba fizyczna, osoba prawna (...) wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą.*

Praktyczne aspekty bycia przedsiębiorcą:

- ▣ poczucie niezależności – od szefa, polityki firmy, podziału zysków, sprawiedliwego lub nie – traktowania pracowników, podziału pracy, jej godzin i wielu innych czynników - Ty decydujesz o wszystkim,
- ▣ możliwość własnego rozwoju - samodzielnego planowania, testowania, kształtowania pomysłów, wdrożeń, rozwiązań, wyciągania wniosków, a przez to stałego doskonalenia siebie,
- ▣ samorealizacja – dobór rodzaju działalności z charakterystycznymi Tobie predyspozycjami zawodowymi daje możliwość bardzo dużej satysfakcji z tego co robisz, poczucia spełnienia,
- ▣ gospodarka rynkowa wymusza, abyś była/był „na bieżąco” z nowinkami

w danej branży, tym co robi konkurencja, przepisami prawa, w związku z tym nie ma czasu na nudę i znużenie,

- ▣ masz wpływ na wysokość swoich dochodów – formę opodatkowania, ponoszone koszty,
- ▣ decydujesz o doborze pracowników, wpływasz na ich motywację i jakość pracy, kształtujesz relacje w zespole,

w zamian za to:

- ▣ „troszczysz się o wszystko” – nawet jeśli zatrudniasz pracowników, albo zlecasz wykonanie prac firmom zewnętrznym (outsourcing) i tak ostateczną odpowiedzialność ponosisz Ty,
- ▣ ponosisz ryzyko swoich decyzji,
- ▣ musisz stale dokształcać się z wielu dziedzin,
- ▣ nie dotyczą Cię uregulowania wynikające z Kodeksu pracy (nie jesteś pracownikiem).

Studiując masz czas na zastanowienie jaki rodzaj aktywności zawodowej sprawi Ci satysfakcję i pozwoli zabezpieczyć finansowo potrzeby życiowe. Taką analizę może ułatwić poniższa tabelka.

plusy	ocena	minusy	ocena
suma		suma	

Możesz ją wykonać w formie tradycyjnej (kartka, długopis) albo w wersji elektronicznej. Będziesz potrzebował/-a dwóch tabel. Pierwszą z nich zatytułuj swoim imieniem i określeniem: pracownik (w moim przypadku: „Krzysztof – pracownik”). Wypełniając treścią pamiętaj o czasowym

zsynchronizowaniu ze swoimi planami życiowymi („mój plan”) z poprzedniego rozdziału. W kolumnie „plusy” wypisz wszystkie zalety, dodatnie strony wynikające z faktu zatrudnienia w jakiejś firmie. W kolumnie „minusy” wypisz wszystkie niedogodności, mankamenty wynikające z etatowego zatrudnienia. Weź drugą tabelę. Zatytułuj ją swoim imieniem i określeniem: przedsiębiorca (w moim przypadku: „Krzysztof – przedsiębiorca”). W kolumnie „plusy” wypisz wszystkie zalety, dodatnie strony wynikające z tego, że będziesz właścicielką / właścicielem firmy. W kolumnie „minusy” wypisz wszystkie niedogodności, mankamenty wynikające z prowadzenia przedsiębiorstwa. Następnie przyjmij do stosowania skalę punktową np. od 0 do 5. Analizuj każdy z wpisów zarówno w pierwszej jak i drugiej tabeli przyznając mu odpowiednią ilość punktów. Staraj się wykorzystywać pełną punktację. Podsumuj, porównaj wyniki. Gdy na etapie wypisywania plusów i minusów wyczerpią się Twoje pomysły możesz skorzystać z pomocy innej osoby, wtedy obraz będzie pełniejszy.

Jeśli kuszą Cię korzyści i nie zrażają trudy wkroczyłaś/-eś na drogę do własnego biznesu. Wróć do rozdziału pierwszego i oddaj się marzeniom. Wracaj do myśli o własnej firmie codziennie, przez kilka dni. Gdy już upewnisz się, że rzeczywiście chcesz ją prowadzić zacznij planować. Pomogą Ci w tym kolejne rozdziały.

Na koniec jeszcze jedno bardzo ważna zasada. Bez względu na to czy będziesz pracownikiem czy przedsiębiorcą odkryj w sobie, to co lubisz robić. Jakie czynności wykonujesz z przyjemnością a czas szybko upływa? Wypisz je na kartce. Potem zastanów się jak spowodować, by (w sposób zgodny z prawem) te czynności stanowiły źródło dochodu. Wielu ludzi przez dziesięciolecia swojej aktywności zawodowej wykonuje czynności, których nie lubi, czasem nienawidzi. Z niechęcią myślą i mówią o swojej codziennej pracy. Wypaleni przez stres chorują, czasem przedwcześnie umierają. Ich przeciwieństwem są ci, którzy wykonując pracę rozwijają się,

samorealizują, czerpią satysfakcję, dysponują niesłabnącym entuzjazmem i energią. Trudności traktują jako okazję do zdobywania doświadczenia, własnego rozwoju czy wyzwania. Gdy przezwyciężają trudności, odczuwają satysfakcję, wzrasta ich samoocena. Jeśli masz kłopot z określeniem swojego potencjału możesz bezpłatnie skorzystać z pomocy akademickiego biura karier albo agencji poradnictwa zawodowego. O biuro karier pytaj na swojej uczelni. Często podmioty te prowadzą również różne bezpłatne programy zwiększające szansę studentów na rynku pracy – także kursy przygotowujące do prowadzenia własnej firmy, nierzadko inkubatory przedsiębiorczości wspierające merytorycznie i finansowo początki działania firmy.

ZAPAMIĘTAJ

Praca jest potrzebna każdemu rozwiniętemu społecznie człowiekowi do prawidłowego funkcjonowania.

W okresie studiów dokonaj analizy: być pracownikiem czy utworzyć i prowadzić własną firmę? Decyzji nie podejmuj pochopnie. Wracaj do niej wielokrotnie. Rozważ „za” i „przeciw” każdej opcji.

Zbierz wiedzę o swoich predyspozycjach zawodowych, zaplanuj ich wykorzystanie.

ROZDZIAŁ 3.

I Ty możesz być przedsiębiorcą

Rzadko zdarza się ktoś, kto nadaje się do wszystkiego i rzadko też ktoś kto do niczego się nie nadaje.

Philip Dormer Stanhope Chesterfield



Jedną z tradycyjnych metod stosowanych, by zapamiętać jakąś informację jest jej kilkukrotne powtórzenie. Większość młodych ludzi w ostatnich dziesięciu latach na moją propozycję utworzenia swojej firmy odpowiadało: „Nie, nie... Firma to nie dla mnie... Nie nadaję się na przedsiębiorcę...”. Ponieważ odpowiadali odruchowo, bez namysłu domyślałam się, że nie byłam pierwszym, który im to proponował. Nic więc dziwnego, że po kilkukrotnym powtórzeniu tego samego tekstu NABRALI PRZEKONANIA, że istotnie do tego się nie nadają. Skąd ta pewność? A może to zwyczajna niechęć do wykrzesania z siebie inicjatywy i zrealizowania przedsięwzięcia na które nie ma gotowego przepisu, jak na potrawę czy ciasto w książce kucharskiej? Skąd pewność, że nie posiadasz predyspozycji do działań, których nigdy nie wykonywałaś/-eś? Lęk przed nowym, nieznanym? Nic dziwnego... Przecież podczas edukacji formalnej nie mamy okazji doświadczać czym jest prowadzenie firmy. A każda czynność wykonywana po raz pierwszy jest źródłem stresu i niepewności. Przypomnij sobie pierwsze doświadczenia w jeździe na rowerze, prowadzeniu samochodu, jeździe na nartach. Wykonywana po raz kolejny czynność zajmuje mniej czasu, obniża się towarzyszący jej stres, stopniowo coraz mniej angażuje naszą uwagę.

Jedną z obiegowych opinii przywoływanych jako argument przede wszystkim przez wyżej cytowanych stwierdza, że przedsiębiorczym trzeba się urodzić. Ich zdaniem predyspozycje do prowadzenia firmy to cecha wrodzona. Póki co, naukowcy nie wykryli w chromosomach człowieka genu odpowiedzialnego za dziedziczenie przedsiębiorczości. Niemniej jednak prawdą jest, że część naukowców jest głęboko przekonana o dominującej roli cech wrodzonych i poświęcają się badaniom na ten temat. Dla równowagi druga część opowiada się za decydującą rolą wychowania – szeroko rozumianego. Nie tylko jako warunki stworzone przez rodzinny dom, ale również wpływ rówieśników, doświadczenia zdobywanego w trakcie

rozwoju młodego człowieka oraz edukacji. Zapewne to kim jesteśmy/będziemy jest wypadkową wielu czynników. Można jedynie doszukiwać się przydatności pewnych cech osobowości w prowadzeniu firmy. Taka rola zawodowa, to nie tylko predyspozycje wrodzone i kształtowanie nas przez otoczenie w okresie dorastania. To również cały zasób wiedzy którą możemy nabywać świadomie oraz umiejętności, które możemy rozwijać i doskonalić. Pod jednym warunkiem: *że tego chcemy*.

Słowa „**przedsiębiorczość**” współcześnie używamy w języku polskim w kilku znaczeniach:

1. zaradność, umiejętność radzenia sobie w sytuacjach trudnych, rozwiązywania problemów,
2. działalność przedsiębiorstw, funkcjonowanie w gospodarce rynkowej,
3. przedsiębiorczość społeczna - prowadzenie akcji, kampanii, realizacja przedsięwzięć prowadzonych nie dla zysku lecz rozwiązania jakiegoś problemu społecznego, zmniejszenia jego uciążliwości,
4. ekonomia społeczna - sektor gospodarki, w której człowiek i świadczona przez niego praca stoją w hierarchii ważności przed zyskiem.

Działalność gospodarcza dotyczy głównie znaczenia pierwszego i drugiego, aczkolwiek podejmowanie działań z obszaru przedsiębiorczości społecznej stanowi świetny trening do przyszłego prowadzenia firmy. Z czwartym znaczeniem przedsiębiorca zatrudniający pracowników spotyka się na co dzień. To potencjalni kandydaci do pracy. Kiedy mówimy/słyszemy opinie, że ktoś „jest przedsiębiorczy” wypowiedający ma na myśli to pierwsze znaczenie. Oczywiście jest to bardzo pożądany zasób umiejętności, postaw, wiedzy, by założyć i prowadzić firmę. O tym nieco dalej, jeszcze w tym rozdziale.

Nie wiesz czy masz predyspozycje żeby być przedsiębiorcą? Możesz to sprawdzić odpowiadając szczerze na poniższe pytania. Zaznacz odpowiedź „tak” lub „nie” obok każdego stwierdzenia.

Lp		Tak	Nie
1	Lubię decydować osobiście jak wykonać pracę		
2	Dotrzymuję terminów i zobowiązań		
3	Planuję czynności, przestrzegam realizacji planu		
4	Wykonując powtarzalną czynność za każdym razem staram się wykonać ją lepiej		
5	Jestem punktualna/-y, wolę być wcześniej niż się spóźnić		
6	Wyłączam zbędne oświetlenie, dbam o termin ważności produktów, nie wyrzucam jedzenia		
7	Zwracam uwagę na szczegóły		
8	Nie konsultuję decyzji przed podjęciem		
9	Od jakiegoś czasu obserwuję otoczenie i myślę o swojej firmie		
10	Nie liczę czasu, gdy chcę zrealizować swój plan		
11	Dość często martwię się drobiazgami		
12	Trudności są po to, by je przezwyciężyć. Dzięki temu w przyszłości wiemy jak postąpić w podobnej sytuacji.		
13	Najlepiej lubię zadania w których mam swobodę decydowania o sposobie i czasie ich realizacji		
14	Lubię prace na rzecz innych ludzi		

Podsumuj wyniki. Jeśli uzyskałaś/-eś odpowiedzi „tak”

0 - 5 „tak” - aktualnie masz niewielkie predyspozycje do prowadzenia własnego biznesu ale i poważne wyzwanie, by to zmienić,

- 6 - 8 „tak” - warto doskonalić się w obszarach, gdzie zaznaczyłaś/-eś odpowiedź „nie”
- 9 - 12 „tak” - przygotuj się dalej, Twoje zachowania będą czynnikiem sprzyjającym
- 13 - 14 „tak” - jesteś potencjalnym przedsiębiorcą, lecz współpraca z ludźmi, również klientami, kontrahentami może być trudna,

Powyższe pytania dotyczą cech, umiejętności, postaw bez których trudno obejść się prowadzącemu firmę a składającymi się na „przedsiębiorczość” w pierwszym znaczeniu. Przyjrzyjmy się praktycznemu wykorzystaniu tego potencjału w codziennej rzeczywistości właściciela firmy.

Dokładność, rzetelność, punktualność

- ❑ Denerwujesz się, gdy spodziewana przesyłka nie nadchodzi?
- ❑ Fachowiec umówił się na ósmą, jest 9.15 nie dotarł i nie odbiera telefonu. Musisz wyjść coś załatwić, nie wiesz co robić...
- ❑ Uprzedzałaś/-eś obsługę pralni o tłustej plamie w widocznym miejscu. Zapewniono Cię, że skutecznie usuną. Przy odbiorze okazuje się, że plama wciąż tkwi.

Zdarzyła Ci się podobna sytuacja? Przykłady z życia wzięte. Każda z nich powoduje nasz dyskomfort, złość, rozczarowanie. Nierzadko postanawiamy: nigdy więcej korzystania z usług tego fachowca, tego punktu usługowego. Jeśli w pobliżu (na lokalnym rynku) nie ma innego usługodawcy jesteśmy niejako skazani na ponowny kontakt. Ale gdy jest konkurencja... Duża szansa, że nierzetelnego usługodawcę opuszczą klienci. W gospodarce rynkowej nie ma miejsca na mierne podmioty gospodarcze. Przeżywają najlepsi. Gdy zostaniesz przedsiębiorcą to Twoje zachowania i postępowanie będą oceniane.

Doskonalenie własnych umiejętności, uczenie się

Bez przesady można powiedzieć, że z dnia na dzień dokonują się zmiany technologiczne. Najszybciej w informatyce, telekomunikacji. Nieco wolniej, ale również w innych dziedzinach. Rury żeliwne, stalowe, zostały w znacznym stopniu wyparte przez PCV. Tynki wapienno-cementowe przez gładź gipsową. Z roku na rok zmieniają się przepisy prawa (czasem kilka razy w roku). Przedsiębiorca, który chce dysponować atrakcyjną ofertą musi nie tylko nadążać, ale wręcz wyprzedzać rzeczywistość.

Optymizm, odporność na niepowodzenie

Towar, który miał podbić rynek nie trafił w gusta klientów? Przygotowana oferta okazała się za droga? Konkurencja wyprzedziła Cię? Te sytuacje zna każdy przedsiębiorca. Tym razem nie powiodło się, wyciągamy wnioski i... do przodu! Przecież mamy na swoim koncie sukcesy!

Oszczędność

Należy odróżnić od skąpstwa. Pierwsza budzi szacunek, drugie lekceważenie, politowanie. Celowość ponoszenia każdego wydatku powinna być przemyślana. Nad niektórymi wydatkami nie zastanawiamy się wcale. Urządzenia elektroniczne w domu o podstawowym standardzie wyposażenia, w trybie Stand-by pobierają rocznie energię elektryczną wartą około 100 zł. Czy zwróciłaś/-eś na to kiedyś uwagę? Wiele znanych dziś firm nie tylko Europy Zachodniej czy Ameryki, ale również polskich zaczynało od mikroskali.

Planowanie, rozliczanie się przed sobą ze zrealizowanych działań

Nasz czas jest coraz cenniejszy, bo od zarania dziejów doba ma tyle samo godzin a oferta jego zagospodarowania jest coraz bogatsza. Dlatego warto

zwrócić szczególną uwagę na realizację zadań przyporządkowanych jednostkom czasu. Niewykonanie jakiegoś zadania nie jest jeszcze katastrofą, ale powtarzające się niedociągnięcia to sygnał ostrzegawczy. Warto dokonać analizy dlaczego tak się dzieje. Wprowadzić zmianę i monitorować rezultaty.

Samodzielność

Przedsiębiorca skazany jest na codzienne podejmowanie decyzji. Niektóre błahie, o niewielkim ciężarze, inne znaczące niosące poważne skutki. Nawet jeśli tego nie potrafisz stopniowo można się wdrożyć. Obserwujemy skutki każdej decyzji, dokonujemy analizy i... jesteśmy coraz lepsi w podejmowaniu kolejnych.

Upór w dążeniu do celu

Przypomnij sobie analizę pola sił z pierwszego rozdziału. Niezależnie od rzetelności zaplanowania celu i zdążaniu do niego, nie należy dziwić się jeśli zadziała jedna (lub więcej) z sił utrudniających. Nie dziwi nas to zbytnio, wszak przewidywaliśmy taką możliwość i mamy opracowany sposób postępowania. Przeszkody nie mogą zniechęcać, to nabieranie odporności na przyszłość niczym reakcja po szczepionce.

Zaangażowanie

Dwie kucharki przygotowują potrawę wg tego samego przepisu mając do dyspozycji identyczne składniki. Rezultat pracy pierwszej jest smaczny, drugiej – wyśmienity. W czym tkwi tajemnica? Druga robi to z pasją. Potocznie mawiamy: "wkłada serce". Zaangażowanie ma ścisły związek z wykonywaniem pracy zgodnie ze swoimi predyspozycjami, wspominaliśmy o tym w rozdziale drugim. Trudno być entuzjastą pracy, która nie sprawia przyjemności. Znakomita cześć klientów chętniej korzysta z usług

przedsiębiorców pasjonatów. Życzę Ci zarówno odkrycia i wykonywania pracy, która sprawia przyjemność, jak i licznych wiernych klientów.

Katalog można by kontynuować. Ale nikt rozpoczynając nie posiada wszystkich cech. Ważne, aby wciąż podnosić sobie poprzeczkę, zastanawiać się jak można robić to jeszcze lepiej. Dzięki temu rozwijamy się, stajemy profesjonalistami. Zadowolenie klientów przekłada się na Twoje, pozycja rynkowa wzrasta. Czyli... Sukces!

ZAPAMIĘTAJ

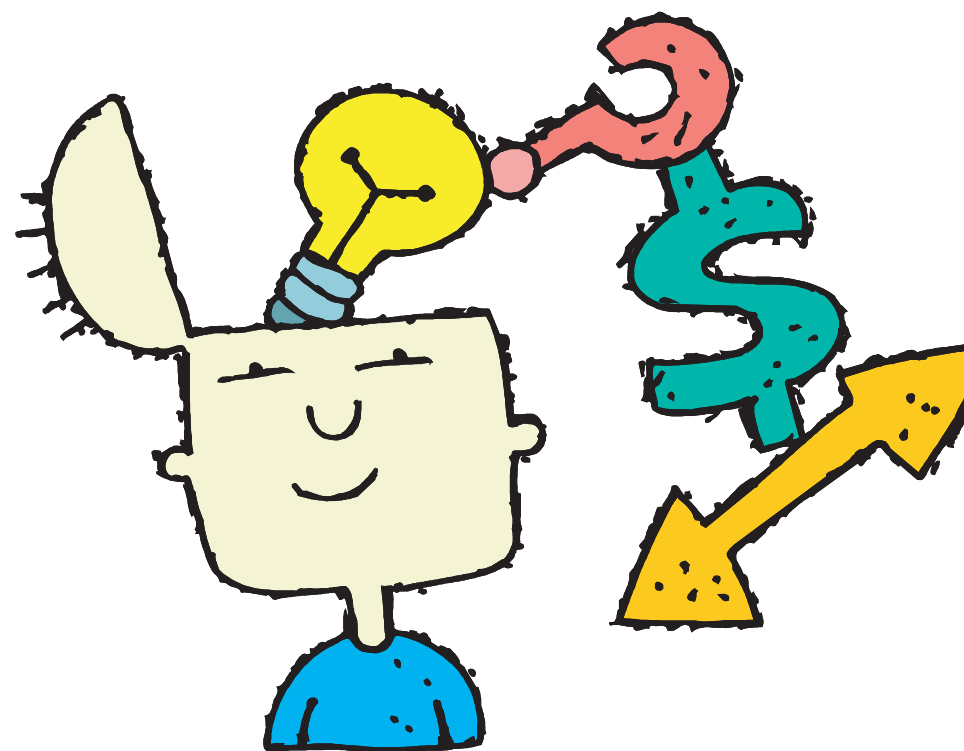
Nikt nie rodzi się przedsiębiorcą. Znaczną rolę w kształtowaniu postawy odgrywa wychowanie, wpływ otoczenia, rówieśników, osób z którymi spędzasz czas. Angażując się w różne działania, świadomie gospodarując swoim czasem możesz rozwijać umiejętności i zdobywać doświadczenie przydatne w prowadzeniu firmy. Życie człowieka powinno być nieustanną nauką i rozwojem. Czytaj, słuchaj, oglądaj, analizuj, wyciągaj wnioski. Przedsiębiorczość możesz rozwijać i doskonalić.

ROZDZIAŁ 4.

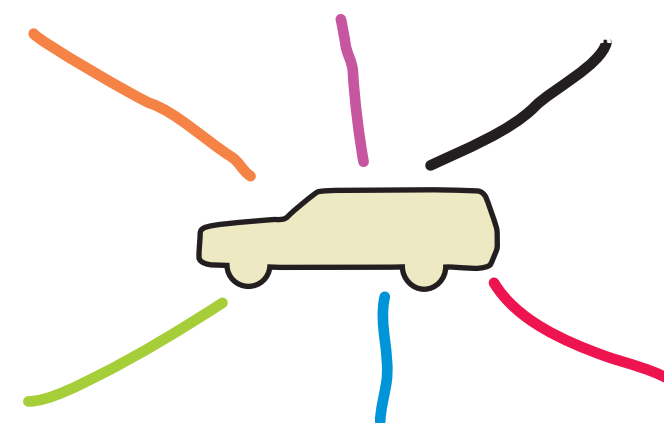
Firma? Tak! Ale jaka?

Jedyny sposób, by poznać, gdzie są granice naszych możliwości, to przekroczyć je, dokonując tego, co niemożliwe

Arthur C. Clarke

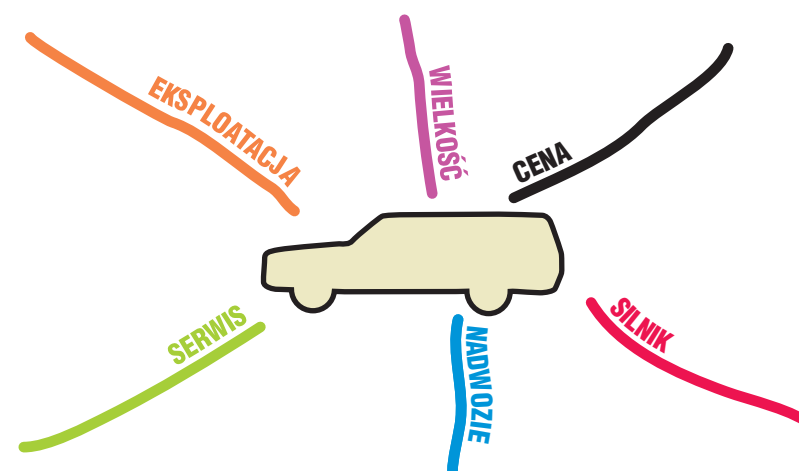


Jeśli jeszcze nie zniechęcałaś/-eś się i wciąż marzysz o swojej firmie to bardzo dobrze. Znaczy, że utwierdzasz się w przekonaniu, że to rzeczywiście Twoja ścieżka życiowa. Jak pamiętasz z rozdziału pierwszego, kolejny krok po marzeniach, to planowanie – nadanie ogólnym wizjom konkretnego wymiaru. Warto „dotknąć” wszystkich, skrupulatnie zapisywać, albo jeszcze lepiej – robić mapy myślowe. Autorem tego przydatnego narzędzia jest Tony Buzan. Spróbuj, nie będziesz żałować! Rezultaty są naprawdę imponujące! Weź duży arkusz papieru najlepiej formatu A0 – może być tzw. papier pakowy albo arkusz brystolu. Będą jeszcze potrzebne różnokolorowe markery (najlepiej dwustronne: cienkie i grube) albo kredki. Przynajmniej 4-6 kolorów. Pomyśl przez chwilę i zaplanuj symboliczny rysunek kojarzący się Tobie z przyszłą firmą. Treść rysunku dowolna, ważne żebyś patrząc na niego miał/-a jednoznaczne skojarzenie: moja firma. Narysuj go na środku arkusza – wielkości mniej więcej talerzyka deserowego wykorzystując wszystkie posiadane kolory. Nie przejmuj się i nie wykręcaj, że nie potrafisz rysować. Postać człowieka może być odwzorowana za pomocą okręgu (głowa) i 5 kresek (tułów, po dwie kończyny górne i dolne). Bardzo ważne, aby to był rysunek, bo lepiej pobudza mózg do generowania pomysłów, skojarzeń. Jeśli masz już nazwę swojej firmy napisz ją przy rysunku (nad-, pod- albo z boku, dowolnie!) WIELKIMI LITERAMI (DRUKOWANYMI). Jeśli nie masz nazwy opisz rysunek po prostu: MOJA FIRMA. Odprowadź kilka (6-8) nieregularnych grubych linii odchodzących promieniście od centralnego rysunku w kierunku brzegów kartki, każda innego koloru (tzw. linie I rzędu). Zadbaj, by linie nie były proste.



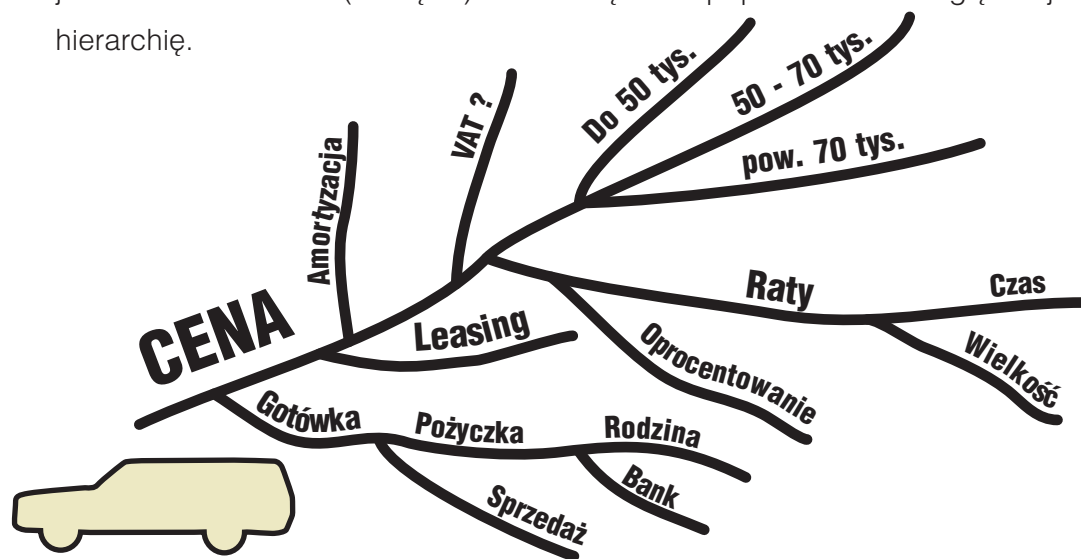
Przykład: początkowy etap mapy myślowej nt. zakupu samochodu

Opisz linie pojedynczymi słowami pisząc WIELKIMI LITERAMI równoległe do linii (albo lepiej symbolicznymi, schematycznymi rysunkami) odpowiadającymi na pytania: kto? co? gdzie? jaka? z kim? za co? kiedy? dlaczego? (pierwsze skojarzenia jakie przyjdą Ci do głowy jako odpowiedzi na te pytania).



Mając przed oczyma centralny rysunek skup się na jednej z linii (słowo+rysunek) i uruchom proces myślowy. Mózg będzie generował skojarzenia. Rysuj cieńsze linie (II rzędu) odchodzące od głównych

(I rzędu). Wpisuj słowa, które przychodzą Ci na myśl. Tylko jedno słowo równoległe do jednej linii. Jeśli pojawiają się elementy podrzędne rysuj jeszcze cieńsze linie (III rzędu) odchodzące od poprzednich. Uwzględnij hierarchię.



Analogicznie pracuj nad każdym słowem opisującym główną linię. Gdy opiszesz wszystko popatrz jeszcze raz i uzupełnij co przychodzi Ci do głowy. Nie zniechęcaj się, że mapa ma nieestetyczny wygląd. Odłóż ją i zajmij się innymi czynnościami. Wróć do niej następnego dnia. Przypatrz się poszczególnym elementom wykonanym poprzedniego dnia, posłuchaj myśli, skojarzeń generowanych przez umysł. Dopisz je. Jeśli mapa stanie się nieczytelna przerysuj ją na nowy arkusz porządkując. Pracuj w ten sposób przez kilka dni. Efekt Twojej pracy to wstępna wizja firmy.

Kiedy będziesz myśleć o swojej firmie i opracowywać mapę myślową (Mind Map®) pojawi się pytanie o rodzaj działalności, branży czyli co krótko mówiąc: co będę robić, czym się zajmować? Jest kilka ścieżek postępowania. Warto przejść wszystkie, by mieć możliwie szerokie spojrzenie na zagadnienie.

Ścieżka pierwsza

Jednym z kluczowych czynników sukcesu jest lubić swoją pracę. Wspominałem o tym w module drugim. Każdy z nas posiada określone predyspozycje zawodowe. Ujawniają się one już w wieku dziecięcym, choć w trakcie rozwoju podlegają modyfikacjom. W Twoim wieku są wyraźne i ukształtowane. Ktoś jest bardzo skrupulatny, dokładny, godzinami może analizować tabele, zestawienia, sprawozdania, wyciągać wnioski. Operować wzorami i symbolami. Nie zniechęca się. Czuje satysfakcję, gdy wszystko się zgadza. Preferuje pracę siedzącą w pomieszczeniach. Ta osoba swoją aktywność zawodową powinna skupić na działalności, w której te predyspozycje będzie w zdecydowanej większości wykorzystywać. Wyobraź sobie, że taka osoba w ramach działalności ma sieć punktów do których codziennie musi dostarczyć jakieś surowce albo materiały, przemieszczać się samochodem, nieustannie być w ruchu. Czy długo wytrzyma? Czy ten rodzaj aktywności będzie dla tej osoby źródłem satysfakcji? Nie! Konsekwencją będzie brak motywacji, poczucie zniewolenia, w konsekwencji słabe wyniki finansowe, wreszcie upadek, albo decyzja o likwidacji czy zmianie profilu. Zanim zaczniesz planowanie dokonaj remanentu samej/samego siebie. Wypisz wszystko co wiesz na swój temat. Co sprawia Ci przyjemność, i co Cię zniechęca. Jeśli chcesz wiedzieć więcej zwróć się do doradcy zawodowego. Przydatne jako narzędzia pomocnicze mogą być różnego rodzaju testy, które znajdziesz w Internecie. Oczywiście nie chodzi o testy inteligencji (takie też znajdziesz), ale o testy predyspozycji zawodowych. Wyniki traktuj pomocniczo, jeśli okaże się, że są niezgodne z Twoją samowiedzą potraktuj je jako okazję do zaobserwowania swojego zachowania w konkretnych sytuacjach i ew. zweryfikowania wiedzy o sobie. Pamiętaj! Swoją działalność musisz lubić!

Ścieżka druga

Porozmawiaj z najbliższymi, z sąsiadami, o tym co sprawia im trudność, czego brakuje. Jakich towarów i usług. Najczęściej wystarczy po prostu posłuchać. Odwiedź sklepy i placówki usługowe. Zaobserwuj co kupują ludzie. Jakimi kryteriami się kierują? Posłuchaj rozmów, zagadnij pytając np. o kupowane produkty (niby też chcesz kupić, ale nie znasz i chciałabyś/-łbyś usłyszeć od kogoś opinię). W zależności od tego gdzie mieszkasz (gdzie będziesz prowadzić działalność) udaj się na spotkanie społeczności lokalnej. Polacy bardzo lubią udzielać rad i narzekać. Takie rozmowy mogą być kopalnią informacji. Trzeba tylko umiejętnie słuchać i wyciągać wnioski. Zapisuj skrupulatnie w domu, nie ufaj swojej pamięci. Za 2-3 miesiące większość informacji zapomnisz albo nieświadomie zniekształcisz. Przy okazji rozmów, spotkań zdobędziesz bezcenne doświadczenie na niedaleką przyszłość – preferencje klientów oraz umiejętność rozmowy z nimi.

Ścieżka trzecia

Jeśli masz znajome osoby prowadzące swoje firmy porozmawiaj z nimi. Najczęściej podobnie jak wyżej, one również podzielą się z Tobą uciążliwościami na jakie napotykają w prowadzeniu swojego biznesu. Pomoc poprzez świadczenie usług (oczywiście odpłatnie), w celu ułatwienia im funkcjonowania może być pomysłem na Twoją firmę. Nierzadko przedsiębiorcy w rozmowach bezpośrednio podają jakich towarów/usług brakuje na rynku.

Ścieżka czwarta

Umów się na spotkanie i spokojną rozmowę z kompetentną osobą w powiatowym urzędzie pracy (doradca zawodowy, pracownik zajmujący się przedsiębiorczością). Pracownicy dysponują różnymi analizami, na co dzień spotykają się z przedsiębiorcami, realizują projekty aktywizacji oraz

tworzenia firm, jednym słowem mogą dostarczyć Ci również wielu cennych informacji.

Ścieżka piąta

Jeśli edukacja w szkole gimnazjalnej, ponadgimnazjalnej nie ukształtowała Twojej postawy przedsiębiorczej, nie czujesz się przygotowana/-y do prowadzenia mikrofirmy – nic straconego. Koniecznie odwiedź portal Edukacji Ekonomicznej Narodowego Banku Polskiego – www.nbportal.pl, a tam m.in. scenariusze lekcji z przedsiębiorczości, gry, quizy, kursy e-learningowe, artykuły, animacje i rozrywka. Prawdziwa ucztą intelektualna na co najmniej kilka tygodni. Wiedza niezbędna dla przyszłego przedsiębiorcy.

Ścieżka szósta

W portalu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (www.parp.gov.pl), w zakładce „nasze działania” znajdziesz adresy Punktów Konsultacyjnych prowadzonych przez podmioty zarejestrowane w Krajowym Systemie Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw. Tworzą one ogólnopolską sieć liczącą 110 punktów, świadczących bezpłatne usługi informacyjne dla przedsiębiorców oraz osób zamierzających rozpocząć działalność gospodarczą. Pomoc obejmuje szeroko rozumiany rozwój przedsiębiorczości oraz dostępne formy wsparcia dla firm (wyszukiwarka wg województw). Polecam bardzo bogatą lekturę innych materiałów zawartych na tej stronie. Można również bezpłatnie odbyć kursy e-learningowe dla przyszłych przedsiębiorców (Akademia PARP – www.akademiaparp.gov.pl)

Ścieżka siódma

Bardzo bliska Tobie – Internet. Kilkanaście stron internetowych poświęconych pomysłom na biznes. Ponadto fora dyskusyjne i przeżywające aktualnie rozkwit portale społecznościowe.

Ścieżka ósma

Wdrożone gdzie indziej pomysły, których na lokalnym rynku jeszcze nie ma. Ale trzeba się dobrze przyjrzeć jak funkcjonują tam gdzie je poznaliśmy, zdobyć wiedzę o klientach, ich upodobaniach, tradycjach, dokonać analizy czy „u nas ten pomysł znajdzie nabywców”. Przestrzegam przed huraoptymizmem. Dość często mam okazję w wielu miejscach naszego kraju spotykać przykłady przedsiębiorców skazujących się na wyniszczającą konkurencję. Zachęteni sukcesem pomysłodawcy jakiejś działalności, kolejni amatorzy szybkiego bogacenia się (albo ofiary zazdrości), metodą naśladownictwa tworzą kolejną placówkę w bliskim sąsiedztwie już istniejącej. Dwie apteki w odległości 200 m od siebie, dwa (a nierzadko więcej) sklepy spożywcze niczym nie różniące się od siebie, cukiernie, bary fast food i wiele innych przykładów. Jeśli kolejne przedsięwzięcie odróżnia się znacząco od poprzedniego – odmienny asortyment, godziny otwarcia, jakość obsługi, oferta skierowana do innej grupy klientów – może się udać. W przeciwnym razie wkraczamy w trudną grę.

Zapewne przy myśleniu o firmie nie opuszcza Cię pytanie: „a skąd na to pieniądze?” Spokojnie, tą kwestią zajmiemy się w rozdziale szóstym.

ZAPAMIĘTAJ

Najwięcej czasu trzeba poświęcić planowaniu w najdrobniejszych szczegółach przyszłej działalności. Nie ufaj pamięci, notuj, sporządzaj mapy myślowe. Wykorzystaj dostępne źródła wiedzy, Internet jest w tym zakresie prawdziwą kopalnią. Skorzystaj z darmowych porad świadczonych przez wyspecjalizowane podmioty. Nie zniechęcaj się jeśli kogoś nie zastaniesz, nie poświęci Ci wystarczająco dużo uwagi, albo informacje nie będą atrakcyjne – zdobywasz doświadczenie, próbuj dalej. Weź udział w kursach stacjonarnych lub e-learningowych w ramach projektów dofinansowanych ze środków Unii Europejskiej. Podczas najbliższych kilku lat będą jeszcze znaczne możliwości zdobycia dodatkowych umiejętności i kwalifikacji.

ROZDZIAŁ 5.

Bez wątpliwości

Włóż całe serce, ducha i umysł oraz całą duszę w każdy najmniejszy gest. Oto recepta na sukces i oto cała tajemnica.

Swami Sivanda



Do decyzji o prowadzeniu firmy trzeba dojrzeć. Jeśli podejmiesz ją pod wpływem euforii albo desperacji, bez dogłębnej analizy może się okazać, że zapał szybko minie albo od desperacji przejdziesz we frustrację i działalność może zakończyć się fiaskiem. Badanie prowadzone przez Główny Urząd Statystyczny w cyklu wieloletnim wykazało, że z nowopowstałych w 2003 roku firm, po 5 latach przy życiu pozostało 30% zbiorowości wyjściowej (pewnym pocieszeniem jest fakt, że na początku badanie nie obejmowało wszystkich branż, sukcesywnie były one dołączane). Ponad połowa założonych firm upada w ciągu dwóch pierwszych lat działalności. Przyczyny są różnorodne. Niemniej jednak część przedsiębiorców popełnia falstart, nie przygotowując się należycie na trudne początki. Na szczęście jest inny wymiar statystyki: 50% nowopowstałych przedsiębiorstw zadeklarowało, iż nie napotkało żadnych barier utrudniających rozpoczęcie i prowadzenie działalności gospodarczej.

Najczęściej przyszli przedsiębiorcy nie doceniają roli biznesplanu traktując go jako uciążliwość biurokratyczną w ubieganiu się o dotację, kredyt albo spełniając formalny wymóg w innych okolicznościach. Tak sporządzany jest raczej fikcją, a bardziej zaradni autorzy potrafią „skomponować” biznesplan do z góry przyjętych wyników. Przygotowując rzetelny dokument staniemy przed koniecznością znalezienia odpowiedzi na liczne pytania mając na to czas. To dalsza, bardziej szczegółowa kontynuacja pracy zapoczątkowanej w poprzednim rozdziale. Wiele rzeczy dokładnie skonkretyzujemy, wprowadzimy korekty do pierwotnych planów, znajdziemy rozwiązania wydawałoby się węzłów gordyjskich. Ominięcie tego etapu spowoduje, że w okresie działalności firmy, to już nie będą pytania lecz trudności, przeciwności losu, sprawy którym będziemy musieli poświęcić czas i uwagę, zamiast skupiać się na bieżącej działalności. Biznesplan powinien nam towarzyszyć przez cały czas działalności przedsiębiorstwa. Podlegający modyfikacjom, wciąż stanowi nasz opisany

sposób działania. Wymaga zmian, bo zmienia się otoczenie, życie weryfikuje nasze prognozy, w praktyce przekonamy się, w jakim zakresie mieliśmy rację planując, a w jakim zdobyliśmy konkretne doświadczenie. W dalszej części rozdziału zawarłem wiele pytań i zagadnień. Planując przyszłość firmy żadnego nie można opuścić. Zachęcam do kreatywnego myślenia.

Jakie zagadnienia powinny znaleźć odzwierciedlenie w biznesplanie?

1. Opis firmy

a) nazwa, dane teleadresowe, rodzaj działalności

Nazwa powinna być przemyślana ponieważ jest ona elementem postrzegania firmy, będzie z nią identyfikowany całokształt relacji firmy z otoczeniem. Nie powinna być zmieniana, bo przy prawidłowym prowadzeniu firmy jej znaczenie z biegiem czasu rośnie, budujemy markę. Dokonując wyboru należy wziąć pod uwagę branżę, łatwość zapamiętania, skojarzenia, rynek zbytu, grupę docelową klientów (np. dla seniorów anglojęzyczne nazwy brzmią obco, często budzą niechęć). W związku z globalizacją warto sprawdzić czy w językach obcych nie brzmi śmiesznie, kompromitująco czy obraźliwie. Należy również sprawdzić czy nazwa nie jest już zarejestrowana w Urzędzie Patentowym (www.uprp.pl) oraz objęta wspólnym znakiem towarowym chronionym na terenie całej UE (<http://oami.europa.eu>). Wraz z nazwą warto opracować logo (logotyp) zwiększający identyfikację podmiotu gospodarczego.

W zależności od potrzeb, rodzaju i specyfiki planowanej działalności, potrzeb, wizji rozwoju firmy podejmujemy decyzję gdzie będziemy ją prowadzić. Niektóre rodzaje można prowadzić w mieszkaniu, dla powodzenia innych kluczowe znaczenie ma miejsce i lokal. Telefon komórkowy, strona www i adres mailowy to standard komunikacyjny.

komórkowy, strona www i adres mailowy to standard komunikacyjny. Najlepiej jeśli nazwa domeny związana jest z nazwą firmy (np. Zakład Usługowo-Handlowy „Suber” Jolanta Kowalska, strona www.suber.pl, adres mailowy: biuro@suber.pl). Jeśli to możliwe również telefon stacjonarny.

Wybrany rodzaj działalności konkretyzujemy posługując się Polską Klasyfikacją Działalności (PKD). Przydatne narzędzie - wyszukiwarkę numerów i rodzajów działalności znajdziesz na stronie www.stat.gov.pl/Klasyfikacje. Numer i opis będzie konieczny do rejestracji w urzędzie gminy/miasta (o tym w rozdziale ósmym - ostatnim).

...a teraz.. czas na kreatywność...

Zapewnij sobie kilkanaście minut na indywidualną, intensywną pracę, której nikt nie będzie Ci przerywał. Wycisz telefon komórkowy, wyłącz komunikatory, maile odbierzesz później. Weź kilka kartek, kolorowych pisaków, włącz muzykę jeśli pomaga Ci w skupieniu uwagi i generowaniu pomysłów. Na środku narysuj/wpisz przedmiot działalności Twojej firmy, branżę – to, co już wiesz z wcześniejszego etapu myślenia. Poprowadź kilka linii odchodzących promieniście ku brzegom kartki (mapa myślowa – opis w poprzednim rozdziale). Postaraj się, aby nie były liniami prostymi. Rysuj, pisz skojarzenia, które przychodzą Ci do głowy. Korzystaj z zabiegów językowych: wspak, akronimy, sylaby, kolorowe wyróżnienia części wyrazów, połączenia albo rozdzielenia wyrazów. Gdy kartka jest zapełniona, a pomysły przybywają już powoli to sygnał, że należy zmierzać do końca tej sesji. Przeczytaj jeszcze raz wszystko uważnie, jeśli coś przychodzi Ci do głowy narysuj, dopisz. Potem wywieś pracę w widocznym miejscu, wróć do niej za dzień lub dwa. Niezależnie od tej pracy jako inspirację możesz wykorzystać spotkanie towarzyskie i grę w kalambury dot. przygotowanych wcześniej rysunków. Wystarczy nagrać przebieg gry, a potem odsłuchać i spisać efekty. Jeśli używałaś/-eś rysunków, symboli być może przydadzą się do sporządzenia logotypu.

b) forma prawna, kapitał założycielski, planowana data rozpoczęcia

działalności, stan przygotowań

Najczęściej stosowane formy prawne:

- ❑ działalność gospodarcza osoby fizycznej – osoba ta jest właścicielką/-em prowadzonej przez siebie firmy;
- ❑ spółka cywilna – zawarta na mocy Kodeksu cywilnego, wspólnicy zobowiązują się dążyć do osiągnięcia wspólnego celu gospodarczego, w szczególności poprzez wniesienie wkładów;
- ❑ spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (Sp. z o.o.) – zawierana na mocy Kodeksu spółek handlowych. Minimalny konieczny kapitał, tzw. kapitał zakładowy wynosi 5 tysięcy zł, w formie pieniężnej bądź niepieniężnej; może być założona przez jedną osobę.

Z wybraną formą prawną łączą się późniejsze zobowiązania podatkowe. Więcej na ten temat w rozdziale siódmym.

Planowanie daty rozpoczęcia działalności powinno następować z kilkumiesięcznym wyprzedzeniem – to czas jaki zyskujemy na przygotowanie w szczegółach przedsięwzięcia. Praktyka pokazuje, że po oficjalnym rozpoczęciu i tak ujawnia się bardzo wiele drobnych rzeczy, które trudno było przewidzieć. Termin rozpoczęcia jest ściśle związany z osobistą determinacją, mobilizacją, motywacją oraz stanem przygotowań do rozpoczęcia działalności. Na etapie przygotowań możesz wykorzystać dowolne narzędzie do planowania, np. znany z rozdziału pierwszego wykres Gantta. W życiu działa również zależność, którą doskonale znasz ze studiów: perspektywa czasowa egzaminu (zaliczenia) a motywacja i ilość czasu poświęcanego na przygotowanie. Im bardziej odległy termin egzaminu, tym zaangażowanie mniejsze. W miarę zbliżania się wzrasta motywacja, ilość czasu zmniejsza się... Przed wejściem do sali najczęściej towarzyszy refleksja: „ech, trzeba było zacząć tydzień/dzień wcześniej”... Z firmą

refleksja: „ech, trzeba było zacząć tydzień/dzień wcześniej”... Z firmą jest bardzo podobnie... Warto więc postawić sobie realną ale stanowczą datę inauguracji działalności własnej firmy.

Kiedy rozpocznie działalność Twoja firma?

c) informacje o właścicielu /-ach firmy: wykształcenie, umiejętności, odbyte kursy, szkolenia, ew. wcześniejsze doświadczenia w działalności albo inne przydatne, osiągnięcia

Przypomnij sobie nie tylko etapy edukacji formalnej ale również nieformalnej, a także różne umiejętności, które przydadzą się w planowanej działalności. Taki bilans pokaże Ci, że choć nie prowadziłaś/-eś działalności to jednak posiadasz szereg umiejętności, które będą Ci przydatne. Dzięki temu w sposób uzasadniony wzrasta Twoja samoocena.

Czas na osobisty remanent

Jeśli dotychczas nie zrobiłaś/-eś takiego rzetelnego zestawienia osobistego dorobku, to masz okazję ku temu i czas najwyższy. Bez względu na to, czy będziesz przedsiębiorcą, czy staniesz w obliczu sporządzenia curriculum vitae i przygotowania do rozmowy kwalifikacyjnej, by zostać pracownikiem innej firmy, efekt tej pracy będzie bardzo przydatny. Im później do tego się zabierzesz, tym będzie trudniej odszukać w pamięci minione wydarzenia i ich szczegóły. Wypisz: umiejętności, które posiadasz, predyspozycje (robisz coś szybciej i lepiej od innych albo wykonując czynność po raz pierwszy, nie sprawia Ci trudności, praca przebiega sprawnie), podejmowaną aktywność społeczną, wolontariat (co robiłaś/-eś, jakich umiejętności to wymagało, które rozwinęłaś/ąłeś poprzez działanie), zwycięstwa, wysokie miejsca w rywalizacji z innymi, zrealizowane przedsięwzięcia, wykonane „dzieła” (np. organizacja konkursu, festynu, realizacja projektu, zaprojektowany plakat, ulotka, strona internetowa, itp.). Następnie dokonaj analizy, które z wypisanych działań

w pełni lub częściowo będą przydatne w prowadzeniu firmy.

d) przedmiot działalności – czym będziesz się zajmować, motywy założenia przedsiębiorstwa i uzasadnienie wyboru branży

Na czym będzie polegała Twoja działalność, jaki będzie jej zakres, co będziesz robić, a czego nie? Dlaczego chcesz prowadzić firmę? Dlaczego akurat ta branża?

e) źródła finansowania, także składniki majątku własnego, które mogą być wykorzystane do prowadzenia działalności gospodarczej oraz zasoby finansowe, które mogą być wykorzystane dla wsparcia działalności (więcej o źródłach finansowania – w następnym rozdziale)

Jakimi zasobami materialnymi dysponujesz Ty i Twoja rodzina? Czy pomysł prowadzenia firmy zyskał przychylność? Czy z tych zasobów będziesz mogła/mógł korzystać? Na jakich zasadach? Lepiej określić to od razu, aniżeli doprowadzić do późniejszych „trudnych relacji rodzinnych”. Jaką przybliżoną kwotą gotówki możesz dysponować na starcie?

f) podjęte dotychczas działania przygotowawcze do zainicjowania działalności gospodarczej – współpraca w przedsięwzięciu (pomoc rodziny, znajomych, kooperacja z innymi przedsiębiorcami, nawiązane kontakty)

Porozmawiaj z osobami bliskimi i znajomymi. Doświadczenie każdego z nich może okazać się przydatne, mimo wykonywania zupełnie innych czynności. Czasem bezwartościowa dla kogoś informacja dla Ciebie będzie cenną.

2. Plan marketingowy:

a) cele krótko- i długoterminowe

Co chcesz osiągnąć w ciągu najbliższego roku-dwóch, a jaką pozycję będzie zajmowała Twoja firma za pięć lat?

b) opis oferowanych produktów/usług; czym będą się odróżniać od produktów/usług oferowanych przez firmy konkurencyjne

Powinnaś/powinieneś dokładnie zbadać ofertę rynkową i precyzyjnie określić cechy swojego produktu/usługi. Jeśli na danym rynku jest zupełnie nieznan, nie będzie trudności z konkurencją (przynajmniej na początku), ale za to może pojawić się inna trudność: czy klienci go kupią? Natomiast jeśli odróżnia się nieznacznie od oferowanych na rynku istnieje ryzyko, że klienci uznają go za taki sam, podobny, nie podejmą ryzyka zmiany przyzwyczajień. Konkurencja z podmiotem obecnym na rynku jest trudna.

3. Analiza SWOT przedsięwzięcia.

Uwarunkowania wewnętrzne	
Mocne strony (S trengths)	Słabe strony (W eaknesses)
Uwarunkowania zewnętrzne	
Szanse (O pportunities)	Zagrożenia (T hreats)

Poświęć czas na analizę poszczególnych obszarów, podejź do zadania kilkakrotnie wzbogacając pomysły. W każdym z nich powinno znaleźć się kilka autentycznych stwierdzeń. Pomocna będzie praca z osobą na której wsparcie możesz liczyć w późniejszym okresie, albo z taką do której masz zaufanie. W przypadku działalności osoby fizycznej mocną/słabą stroną mogą być np. cechy osobowe właścicielki/-a, predyspozycje, umiejętności, doświadczenie lub ich brak, wsparcie rodziny lub jego brak, posiadanie lub nie- lokalu; szansą np. brak usług określonego rodzaju na rynku lokalnym a zagrożeniem np. mentalność klientów, niskie dochody, itp. Uczciwie przeprowadzona analiza SWOT pomoże Ci określić nie tylko ryzyko i szanse na sukces, ale również działania zapobiegające pierwszemu i wzmacniające drugie.

4. Rynek i konkurencja

a) charakterystyka klientów, sposoby ich pozyskania i utrzymania, spodziewana ilość po rozpoczęciu działalności i po kilku miesiącach, wymagania klientów wobec Twoich produktów / usług

Kiedy pytam przyszłych przedsiębiorców o to, do kogo skierują swoją ofertę odpowiadają często: „do wszystkich”. Prawdą jest, że każdy będzie mógł kupić towar usługę, ale planując działalność trzeba określić grupę do której w największym stopniu skierowana będzie Twoja oferta. Przykłady: młodzież w przedziale wiekowym..., mamy (rodzice) dzieci w wieku..., osoby o innych niż typowe wymiarach, itp. To jeszcze mało... Określ ich dochody, przyzwyczajenia, wymagania, dotychczasowe zaspokajanie potrzeb w interesującym nas zakresie. Oszacuj ilość potencjalnych nabywców na rynku, na którym chcesz działać, oceń ilość klientów, którą możesz pozyskać. Jakimi kanałami trafisz z informacją do klientów? Jak przekonasz ich o tym, że warto nabywać Twoje towary, usługi? W jaki sposób spowodujesz wzrost liczby klientów?

b) konkurenci na rynku

Wypisz swoich konkurentów. Jak zachowują się widząc nową firmę konkurencyjną? Jakie działania wdrożą, aby utrzymać dotychczasowych klientów? Jak Ty zareagujesz? Jeśli uważasz, że nie masz konkurencji - jaka działalność na rynku jest najbliższa Twojej?

5. Ocena finansowa**a) polityka cenowa**

Jaka cenę zaoferujesz klientom? W jaki sposób dokonujesz kalkulacji? Zapytaj bliższych i dalszych znajomych czy za taką cenę kupiliby ten konkretny towar/usługę? (nie sugerując, że to produkt Twojej przyszłej firmy, bo skłonni zrobić Ci przyjemność).

b) przewidywane koszty i przychody - odpowiedz na pytania o:

- ❑ niezbędne koszty uruchomienia działalności (m.in. sprzęt, wyposażenie, adaptacja lokalu, wystrój, oprogramowanie, materiały biurowe, reklama, itp.)
- ❑ koszty operacyjne (np. wytworzenia produktów/usług, opłaty za lokal, eksploatacja samochodu, telefon, Internet, naprawy sprzętu, reklama, itd.)
- ❑ konieczne inwestycje (np. zakup nowych urządzeń, wyposażenia, itp.)
- ❑ przychody z prowadzonej działalności

c) plan przepływu środków finansowych

Ile gotówki potrzebujesz, aby utrzymać płynność finansową – tzn. zdolność regulowania bieżących zobowiązań finansowych?

Na tym można zakończyć biznesplan w pigułce. Opuszczone pytanie, brak odpowiedzi na jakąś kwestię wróci jak bumerang w najmniej pożądanym momencie. Więc nie warto unikać trudnych kwestii. Można

skorzystać z bezpłatnej pomocy (gdzie jej szukać - pisaliśmy w poprzednim rozdziale). Powyższa ścieżka pokazuje, że planowanie przyszłej działalności nie jest kwestią jednej godziny lecz dogłębnej analizy i podejmowania szeregu decyzji z próbą przewidywania skutków. Ale ta praca się opłaca, inwestycja czasu zwróci się, gdy będziesz już działać. Przygotowując biznesplan dla konkretnego celu (pożyczka z banku, dotacja na rozwój firmy, inne) należy skorzystać z formularzy albo opisów wymaganych przez poszczególne podmioty. W przeciwnym razie Twoja praca może zostać odrzucona z przyczyn formalnych.

ZAPAMIĘTAJ

Biznes plan jest kolejnym etapem konkretyzowania pomysłu na firmę. Im więcej wysiłku w niego włożysz, tym łatwiej będzie prowadzić w przyszłości firmę. Zarówno ogólne wizje firmy jak i planowanie szczegółowe wymagają sporo czasu. Ale to nieporównywalnie niższy koszt niż przekonanie się po uruchomieniu firmy, że coś nie zostało przemyślane, dopracowane. Biznesplan można kupić przez Internet, jeśli to uczynisz upadek Twojej firmy jest niemal pewny. Jeśli nie masz cierpliwości, ochoty, pomysłu na biznesplan, to znaczy że jeszcze nie nadszedł czas na własną firmę.

ROZDZIAŁ 6.

Skąd wziąć pieniądze?

Ten, kto ciągle pyta „dlaczego”, zawsze w końcu dowiaduje się „jak”

Nietzsche



Wiele osób deklaruje chęć wprowadzenia zmiany, zrobienia czegoś lepszego, zanim zaczną cokolwiek planować mówią: „...ale nie mam pieniędzy. A bez pieniędzy nic się nie da zrobić”. I na tym kończą. Pozostają w tym samym miejscu. Warto uświadomić sobie, że brak czegoś jest naturalnym stanem nie tylko cywilizacji stworzonej przez człowieka, ale warunków naturalnych na Ziemi. Co więcej, brak czegoś jest dla wielu istot żywych czynnikiem motywującym do działania, aktywności. Występujące w środowisku naturalnym niedobory wody i światła słonecznego powodują u roślin wytworzenie lepszych przystosowań do ich zdobywania. Podobnie z przystosowaniami zwierząt do zdobywania pokarmu. Żaden organizm nie otrzymuje niczego bez wysiłku, musi wykazać pewną aktywność (w najlepszym razie bez najmniejszego ruchu udając kamień czy część rośliny oczekuje na ofiarę, która znajdzie się w jego zasięgu. Albo wdrapuje się na drzewo, by zjeść owoce). Przyjmijmy więc za naturalną sytuację niedoboru (braku) czegoś, co możemy osiągnąć dopiero po wykazaniu pewnej aktywności. Opisany sposób myślenia przekłada się na zagadnienia finansowe. Rozdział dot. poszukiwania źródeł finansowania, jakie są potrzebne do zainicjowania prowadzenia firmy został świadomie umieszczony w tym miejscu publikacji. Dopiero kiedy wiemy, co chcemy zrobić i jak, posiadamy orientację jakich wymaga nakładów, w jakiej perspektywie czasowej, wtedy szukamy środków.

W tym rozdziale wskażemy kilka źródeł pozyskania finansów. W praktyce najczęściej łączy się dwa lub więcej źródeł. Decyzje mają charakter indywidualny i powinny być starannie przeanalizowane, aby wybrać najkorzystniejszą opcję.

Źródło pierwsze: środki własne i pożyczone od rodziny.

W zasadzie „nie mamy pieniędzy”, ale jak konkretnie trzeba coś łączyć to może okazać się, że jednak dysponujemy jakimiś oszczędnościami,

nieraz „zapomnianymi”. Jeśli działalność planujemy odpowiednio wcześniej, to jest trochę czasu, aby podjąć jakąś dorywczą pracę i zgromadzić nieco środków. Może posiadamy jakiś zasób, który uda się sprzedać (np. działka, antyk, obligacje, kolekcja monet czy znaczków)? Posiadany sprzęt (np. laptop, komputer stacjonarny, drukarka, inne) czy używany samochód na początek wystarczy, w miarę jak firma będzie się rozwijać nastąpi stopniowa wymiana na nowsze. Warto śledzić ogłoszenia w prasie lokalnej - nieraz wyprzedawany jest używany sprzęt innych firm albo instytucji, nadający się do użytku przez jakiś czas (także przetargi, licytacje). Wiele osób pożyczka pieniądze od rodziny czy znajomych. Należy w takich sytuacjach pamiętać, że zgodnie z obowiązującym prawem (Ustawa z dnia 9 września 2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych) w niektórych przypadkach na biorącym pożyczkę spoczywa obowiązek zapłacenia 2% podatku.

Źródło drugie: dotacja na założenie własnej firmy w ramach Działania 6.2 Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki ze środków Unii Europejskiej.

Polega na otrzymaniu pieniędzy publicznych, których nie trzeba zwracać, pod warunkiem dotrzymania warunków umowy. One precyzyjnie określają przede wszystkim jakie wyposażenie i sprzęt mogą zostać zakupione oraz przez jaki okres czasu musi działać Twoja firma. Tworzysz miejsce pracy dla siebie i być może dla innych. To Ty musisz spełnić określone wymagania i przejść procedurę. Wymagana jest rzetelnie sporządzona dokumentacja, w tym biznesplan. Zgodność wydatkowania otrzymanych środków finansowych podlega kontroli. Maksymalna kwota dotacji wynosi 40 tys. zł, dodatkowo przez 6 m-cy masz możliwość otrzymać równowartość płacy minimalnej na bieżącą działalność firmy. Szczegóły znajdziesz na stronach www.województzkich.urzedow.pracy oraz www.urzedow.marszalkowskich.

Źródło trzecie: dotacja na założenie własnej firmy z powiatowego urzędu pracy.

Środki przeznaczone są dla zarejestrowanych osób bezrobotnych. Podobnie jak w poprzednim przypadku obowiązuje konieczność sporządzenia wymaganej dokumentacji, a zgodność wydatkowania podlega kontroli. Możesz otrzymać środki, których nie musisz zwracać pod określonymi warunkami, m.in. przeznaczenie zgodne z zadeklarowanym celem i dotrzymanie minimalnego okresu prowadzenia firmy. Maksymalna kwota dotacji wynosi 19,2 tys. zł. Szczegółowe informacje można uzyskać na stronach internetowych i poprzez bezpośredni kontakt z powiatowymi urzędami pracy.

Źródło czwarte – Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości.

Wprawdzie nie udzielają dotacji, ale można prowadzić wybraną przez siebie działalność na zasadzie pionu AIP, korzystać z biura, urządzeń, telefonu, faksu, łącza internetowego, sali konferencyjnej, promocji, prowadzenia księgowości, usług doradczych, zwolnienia z opłaty ZUS, pomocy prawnej. To wszystko w ramach miesięcznej opłaty w wysokości nie przekraczającej 250 zł. W ramach AIP można prowadzić firmę przez 1 rok. Więcej informacji: www.inkubatory.pl. Warto znaleźć najbliższy inkubator, zapoznać się z działalnością i proponowanymi warunkami.

Źródło piąte – banki.

Pożyczka lub kredyt. Oprocentowanie komercyjne. Warto dogłębnie przeanalizować ofertę banków i wybrać najkorzystniejszą dla siebie. Niektóre banki specjalizują się w pożyczaniu pieniędzy na rozwój firmy, ich oferta w tym zakresie jest lepsza od pozostałych. Pomysł na firmę i biznesplan będą przedmiotem analizy. Im bardziej wiarygodne przedsięwzięcie, tym prawdopodobieństwo pożyczania pieniędzy przez bank większe.

Tu niestety pieniądze musimy zwracać wraz z odsetkami. Trzeba to wziąć pod uwagę planując utrzymanie płynności finansowej naszej firmy. Informacje szczegółowe na stronach internetowych i w bezpośrednim kontakcie z bankami.

Źródło szóste i... kolejne dla mieszkańców terenów wiejskich i miejscowości do 5 tysięcy mieszkańców:

- a) Refundacja poniesionych kosztów na założenie mikroprzedsiębiorstwa z Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) dla osób, które nie podlegają ubezpieczeniu KRUS. Szczegółowe informacje w Oddziałach Regionalnych Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa.
- b) Refundacja poniesionych kosztów na założenie mikroprzedsiębiorstwa na terenach działania Lokalnych Grup Działania (LGD) w ramach Programu Leader+. Mapa działających na terenie Polski LGD dostępna jest pod adresem: <http://www.fapa.com.pl/mapaLGD/mapa.html>. Szczegółowe informacje w organizacjach tworzących LGD (stowarzyszenia i fundacje).
- c) Pożyczka lub poręczenie kredytowe z inicjatywy JEREMIE – dotyczy województw: dolnośląskiego, łódzkiego, pomorskiego, wielkopolskiego, zachodniopomorskiego. Szczegółowe informacje w podmiotach pełniących rolę pośredników finansowych w ramach inicjatywy JEREMIE.

Jeśli jesteś osobą niepełnosprawną możesz otrzymać z Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych jednorazowo środki na podjęcie działalności gospodarczej lub rolniczej, jeżeli nie otrzymałaś/-eś innej bezzwrotnej finansowej pomocy publicznej na ten cel. Wysokość nie może przekraczać piętnastokrotności przeciętnego wynagrodzenia. Szczegółowych informacji o możliwości i warunkach

otrzymania środków szukaj w starostwie powiatowym. Analogicznie jak przy opisanych wcześniej dotacjach konieczne jest dotrzymanie warunków zawartej umowy.

Kiedy będziesz już prowadzić firmę i dojdiesz do wniosku, że potrzebny Ci jest pracownik (albo kolejny pracownik) rozważ możliwość utworzenia miejsca pracy dla osoby niepełnosprawnej. Jeśli stworzysz takie miejsce możesz wystąpić o zwrot poniesionych wydatków związanych z adaptacją pomieszczeń zakładu pracy, adaptacją lub nabyciem urządzeń, zakupem i autoryzacją oprogramowania na użytek pracowników niepełnosprawnych oraz urządzeń technologii wspomagających lub przystosowanych do potrzeb wynikających z ich niepełnosprawności. Warunkiem jest zatrudnienie osoby niepełnosprawnej - bezrobotnej lub poszukującej pracy i niepozostającej w zatrudnieniu, skierowanej przez powiatowy urząd pracy na okres minimum 36 miesięcy.

Podstawa prawna:

Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych (Dz. U. z 2010 r. Nr 214, poz. 1407 z późn. zm.)

Poszukując sposobu sfinansowania swojego przedsięwzięcia zainteresuj się działającymi lokalnie agencjami rozwoju. Część z nich udziela kredytów, inne udzielają poręczeń kredytowych dla banków, pomagają uzyskiwać dotacje, realizować inwestycje i rozliczać je, prowadzą inkubatory przedsiębiorczości, umożliwiają podniesienie wiedzy, udzielają doradztwa. Zdobyta informacja, wiedza ma również wymiar finansowy – nie musisz wydawać swoich pieniędzy na jej uzyskanie.

ZAPAMIĘTAJ

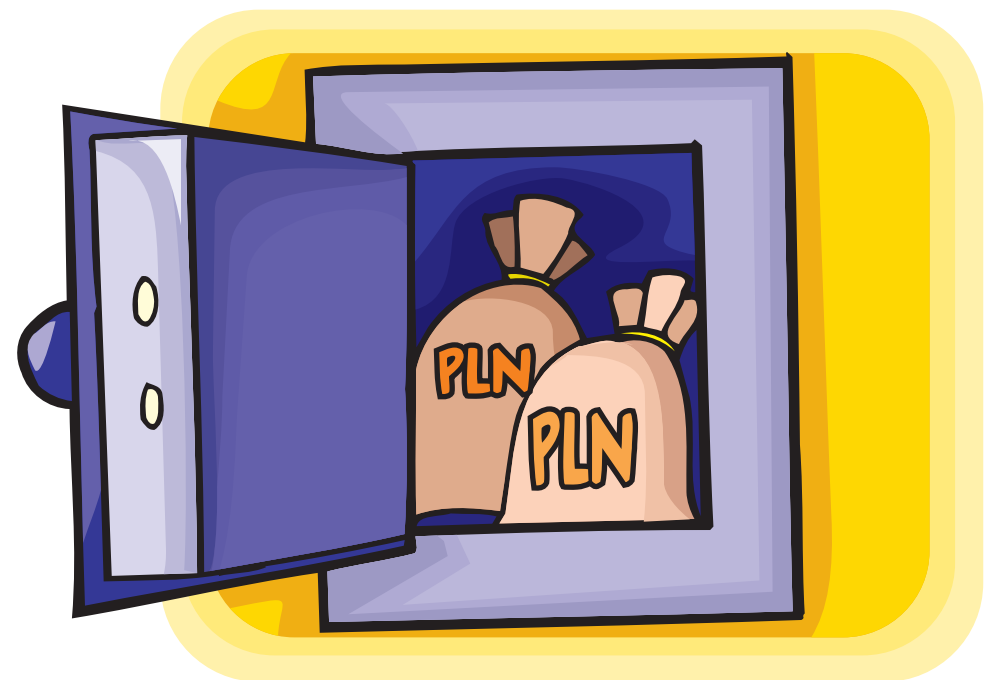
Decyzja o skorzystaniu z zewnętrznego źródła finansowania powinna być dokładnie przeanalizowana. Wybór właściwej ścieżki jest możliwy dopiero po wykonaniu biznesplanu. Decydując się na pożyczkę/kredyt należy wziąć pod uwagę bieżące zobowiązania związane z prowadzoną działalnością i spłatę rat z odsetkami.

ROZDZIAŁ 7.

Zanim zapłacisz podatki

Podatki są sprężyną państwa.

Cycon



Podatki towarzyszą społeczeństwu od starożytności. Choć niechętnie oddajemy państwu część swoich przychodów, pamiętać należy, iż umożliwiają one prawidłowe jego funkcjonowanie - finansowanie edukacji, służby zdrowia, bezpieczeństwa państwa i obywateli, infrastruktury i innych dziedzin. Przedsiębiorca powinien dokonać wyboru optymalnego dla siebie sposobu opodatkowania spośród dostępnych możliwości. Przybliżymy zagadnienia związane z podatkiem dochodowym od osób fizycznych, podatkiem dochodowym od osób prawnych oraz podatkiem od towarów i usług (VAT).

1. Podatek dochodowy od osób fizycznych

Prowadząc działalność gospodarczą jako osoba fizyczna masz teoretycznie do dyspozycji następujące formy opodatkowania:

- ❑ karta podatkowa,
- ❑ ryczałt od przychodów ewidencjonowanych,
- ❑ zasady ogólne,
- ❑ podatek liniowy.

W praktyce, nie wszystkie rodzaje działalności mogą być opodatkowane kartą podatkową i ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych (szczegóły: Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (Dz. U. z 1998 r. Nr 144, poz. 930 z późn. zm.)

Karta podatkowa – to najprostsza forma opodatkowania dla niektórych rodzajów drobnej działalności (usługi, handel, gastronomia). Podatnik wpłaca każdego miesiąca stałą kwotę zależną od rodzaju działalności, ilości zatrudnionych osób oraz wielkości miejscowości (ilości

mieszkańców), w której prowadzona jest działalność. Zaletą tej formy opodatkowania jest prostota i brak formalności (nie prowadzi się ewidencji). Jednak bez względu na to czy osiągniesz dochody czy nie, musisz zapłacić stały podatek.

Przykładowe wysokości podatku w zł (stan prawny marzec 2011):

rodzaj działalności	zatrudnienie	miejscowość - liczba mieszkańców		
		do 5 tys.	od 5 tys. do 50 tys.	powyżej 50 tys.
usługi kosmetyczne	bez zatrudniania osób	95	109	126
	1 pracownik	249	279	310
	2 pracowników	356	394	423
	3 pracowników	423	462	500

Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych – podatek naliczany jest procentowo od kwot uzyskanych ze sprzedaży towarów lub usług. Przychody z określonych rodzajów działalności mają swoją procentową stawkę opodatkowania (20%, 17%, 8,5%, 5,5%, 3%). Podatnik zobowiązany jest odnotowywać każdą uzyskaną kwotę. Rozpoczynając prowadzenie działalności w ciągu roku można skorzystać z tej formy opodatkowania bez względu na wysokość przychodów (nie można jednocześnie korzystać z opodatkowania w formie karty podatkowej).

W obu formach nie mają znaczenia poniesione koszty prowadzenia działalności, po prostu ich się nie uwzględnia.

Zasady ogólne – wymagają prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów albo ksiąg rachunkowych (przy większych rozmiarach prowadzonej działalności). Wpisywana do księgi jest każda kwota uzyskana ze sprzedaży towaru lub usługi (przychód) oraz poniesione wydatki związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa (koszty) np. zakup maszyn,

urządzeń, narzędzi, wyposażenia, opłaty za lokal, towary i usługi od innych dostawców itp. Różnica między przychodem a kosztami stanowi dochód podlegający procentowemu opodatkowaniu w zależności od jego wielkości.

$$\begin{aligned} & \text{—} \quad \text{przychód (ze sprzedaży towaru lub usługi)} \\ & \quad \text{koszt uzyskania przychodu (konieczne wydatki)} \\ \hline & \text{=} \quad \text{dochód (kwota do procentowego opodatkowania)} \end{aligned}$$

Od dochodu podatnik ma prawo odliczyć niektóre ulgi podatkowe (w skali roku składając PIT). Tak obliczona kwota stanowi tzw. podstawę opodatkowania. Rozlicza się ją wg skali podatkowej 18% i 32%. Jeżeli podstawa opodatkowania mieści się w pierwszym przedziale (do 85 528 zł) osoba płaci podatek 18%, jeżeli jest wyższa – od kwoty przekraczającej - 32%, jak w poniższej tabeli.

podstawa obliczenia podatku w zł		podatek wynosi
ponad	do	
	85 528 zł	18% minus kwota zmniejszająca podatek 556,02 zł
85 528 zł		14 839,02 + 32% nadwyżki ponad 85 528 zł

Podatek liniowy - spodziewając się wysokości podstawy opodatkowania przekraczającej 85 528 zł podatnik może wybrać podatek liniowy 19% zgłaszając wybór tego sposobu opodatkowania urzędowi skarbowemu do dnia poprzedzającego dzień rozpoczęcia działalności (jeśli rozpoczyna w ciągu roku). W praktyce ten sposób jest opłacalny dla osób, których podstawa opodatkowania przekroczy kwotę 96 384 zł. Korzystając z tej formy nie ma możliwości dokonania odliczeń (ulg podatkowych w ramach rocznego PIT) niektórych wydatków, które odliczymy przy skali 18%, 32%. Analogicznie jak przy zasadach ogólnych podatnik prowadzi podatkową

księgę przychodów i rozchodów albo księgę rachunkowe.

Prowadzenie podatkowej księgi przychodów i rozchodów (ksiąg rachunkowych) nie jest najprostsze, ale forma ta pozwala odliczyć poniesione koszty i zapłacić podatek tylko od faktycznych zysków. Koszty uzyskania przychodu to różne wydatki, które ponosi podatnik w celu osiągnięcia zysku. Gdy ponoszone koszty są wyższe niż przychody mówimy o stracie. Przychodem są otrzymane pieniądze, ale również tzw. świadczenia w naturze – np. otrzymane nieodpłatnie rzeczy a także wykonane na rzecz podatnika usługi „za darmo”.

Podstawa prawna:

Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2010 r. Nr 51, poz. 307 z późn. zm.)

2. Podatek dochodowy od osób prawnych

Podatek dochodowy opłacany przez osoby prawne wynosi 19% podstawy opodatkowania.

Spółka cywilna nie jest podatnikiem. Każdy ze wspólników rozlicza się indywidualnie analogicznie jak przy opodatkowaniu osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą.

Spółka z o.o. jako osoba prawna podlega opodatkowaniu 19%. Ponadto, jeżeli następuje wypłata dywidendy na rzecz wspólników, a są oni osobami fizycznymi, to płacą również podatek dochodowy od osób fizycznych.

Podstawa prawna:

Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 2000 r. Nr 54, poz. 654 z późn. zm.)

3. Podatek od towarów i usług - VAT (Value Added Tax)

Opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług, podlegają:

- 1) odpłatna dostawa towarów i odpłatne świadczenie usług na terytorium Polski;
- 2) eksport towarów (potwierdzony przez urząd celny, określony w przepisach celnych wywóz towarów z terytorium Polski poza terytorium Wspólnoty);
- 3) import towarów (przywóz towarów z terytorium państwa nie należące do Wspólnoty) na terytorium Polski;
- 4) wewnątrzwspólnotowe nabycie towarów za wynagrodzeniem na terytorium Polski;
- 5) wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów.

Podatnik rozpoczynający w trakcie roku podatkowego wykonywanie czynności jest zwolniony od podatku, jeżeli przewidywana przez niego wartość sprzedaży nie przekroczy, w proporcji do okresu prowadzonej działalności gospodarczej w roku podatkowym kwoty 150 000 zł.

Przykład:

Magdalena rozpocznie działalność od 1 września 2011 r. Będzie korzystała ze zwolnienia dopóki wartość sprzedaży nie przekroczy 50 000 zł $[(150\ 000\ \text{zł} : 12\ \text{m-cy}) \times 4\ \text{m-ce}]$.

Jeżeli faktyczna wartość sprzedaży przekroczy między 1.09.2011 r. a 31.12.2011 r. kwotę 50 000 zł zwolnienie traci moc z momentem przekroczenia tej kwoty, powstaje obowiązek podatkowy. Opodatkowaniu podlega nadwyżka sprzedaży ponad wartość 50 000 zł.

Nie wszyscy przedsiębiorcy mogą korzystać z tego zwolnienia. Nie stosuje się go m.in. do importu towarów i usług, wewnątrzwspólnoto-

wego nabycia towarów, wobec podatników świadczących usługi: prawnicze, w zakresie doradztwa, jubilerskie, a także niemających siedziby lub miejsca zamieszkania na terytorium Polski. Pełną listę ograniczeń zawiera Ustawa.

Podatnik rozpoczynający działalność może dokonać rejestracji jako podatnik VAT i zrezygnować z przytoczonego wcześniej zwolnienia stając się tzw. „podatnikiem VAT czynnym”. Wystawiając faktury VAT do ceny netto dolicza wartość podatku należnego do zapłaty urzędowi skarbowemu, w ten sposób klient płaci wartość brutto. Z drugiej strony, ten sam podatnik zakupuje potrzebne towary i usługi od innych podatników VAT również płacąc kwoty brutto. Zapłacona w cenach brutto kwota podatku VAT to podatek naliczony. W okresach rozliczeniowych podatnik oblicza różnicę między podatkiem należnym a naliczonym. Jeśli jest wartością dodatnią wpłaca ją na konto urzędu skarbowego. Jeśli jest ujemna, podatnik ma prawo do obniżenia o tę różnicę kwoty podatku należnego za następne okresy lub do zwrotu różnicy przez urząd skarbowy.

Podstawa prawna:

Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2004 r. Nr 54, poz. 535 z późn. zm.)

Przedsiębiorca może złożyć do właściwego organu administracji publicznej lub państwowej jednostki organizacyjnej wniosek o wydanie pisemnej interpretacji, co do zakresu i sposobu zastosowania przepisów, z których wynika obowiązek świadczenia przez przedsiębiorcę daniny publicznej oraz składek na ubezpieczenia społeczne lub zdrowotne, w jego indywidualnej sprawie. Organ do którego złożony został wniosek zobowiązany jest do udzielenia interpretacji bez zbędnej zwłoki, nie później niż w ciągu 30 dni od otrzymania i opłacenia wniosku (40 zł).

Interpretacja nie jest wiążąca dla przedsiębiorcy, jednakże nie może on być obciążony jakimikolwiek daninami publicznymi, sankcjami administracyjnymi, finansowymi lub karami w zakresie, w jakim zastosował się do uzyskanej interpretacji. Interpretacja jest wiążąca dla organów administracji publicznej lub państwowych jednostek organizacyjnych właściwych dla przedsiębiorcy i może zostać zmieniona wyłącznie w drodze wznowienia postępowania. Nie zmienia się interpretacji, w wyniku której nastąpiły nieodwracalne skutki prawne.

Podstawa prawna:

Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. z 2010 r. Nr 220, poz. 1447 z późn. zm.)

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (Dz. U. z 2005 r. Nr 8, poz. 60 z późn. zm.)

Od kilku lat działa Krajowa Informacja Podatkowa (www.kip.gov.pl), Infolinia: 801 055 055, gdzie podatnicy bezpłatnie mogą korzystać z pomocy.

Przedstawiliśmy podstawowe zagadnienia związane z opłacaniem podatków dla osób zamieszkałych w Polsce. Nasz kraj zawarł dwustronne umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania ze wszystkim państwami członkowskimi Unii Europejskiej. Na ich mocy, dochody pracowników oraz osób samozatrudnionych opodatkowane są tylko w państwie miejsca zamieszkania, jeżeli podatnik przebywa w tym drugim państwie przez okres lub okresy nieprzekraczające łącznie 183 dni, w okresie dwunastu miesięcy, rozpoczynającym się lub kończącym w danym roku podatkowym. Zasadniczo, ten sam dochód nie może być opodatkowany podwójnie lecz każda umowa o unikaniu podwójnego opodatkowania może zawierać jakieś specyficzne postanowienia.

Jeszcze innym rozwiązaniem jest rejestracja i prowadzenie działalności w innym państwie Wspólnoty. Wymaga to wcześniejszego dokładnego zebrania informacji. Niektóre znajdziesz w portalach:

<http://ec.europa.eu/small-business> - europejski portal dla małych przedsiębiorstw,

<http://www.een.org.pl> – portal sieci Enterprise Europe Network.

ZAPAMIĘTAJ

Zanim zarejestrujesz firmę przeanalizuj w oparciu o biznesplan i symulację jaka forma opodatkowania będzie najkorzystniejszą dla Ciebie. Sprawdź czy możesz ją zastosować w planowanym rodzaju działalności. Podobne czynności wykonaj w odniesieniu do podatku VAT.

ROZDZIAŁ 8.

Formalizujemy działalność firmy

Przyjdzie czas, kiedy zima zapyta nas, co robiliśmy przez całe lato.

Przysłowie Romów



Nierzadko wypowiedane są opinie, że rejestracja działalności gospodarczej w naszym kraju jest trudna i obejmuje zbyt dużo tzw. biurokracji. Tymczasem polega ona na wykonaniu kilku czynności według opisanego schematu.

Rejestracja powinna nastąpić dopiero wtedy, gdy jesteśmy gotowi do prowadzenia działalności. Od tego momentu bowiem rusza zegar zobowiązań finansowych, dokumentacyjnych oraz prawnych. Dlatego ten rozdział poprzedzony jest siedmioma, w których przygotowaliśmy działalność firmy. Jeśli rzetelnie wypełniłeś/-eś wszystkie zadania, zaplanowałeś/-eś najdrobniejsze szczegóły i czujesz mobilizujący dreszcz emocji to sygnał, że nadeszła pora... Czas formalnie rozpocząć.

W przypadku działalności osoby fizycznej lub spółki cywilnej obowiązuje nas WPIS DO EWIDENCJI DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ prowadzonej przez urząd gminy/miasta właściwego ze względu miejsce zamieszkania wnioskodawcy. Zanim się tam udamy pobieramy ze strony internetowej urzędu (jeśli jest dostępny) lub ze strony Ministerstwa Gospodarki (www.mg.gov.pl) druk EDG-1 (zakładka: wsparcie przedsiębiorczości). Spełnia on funkcje dwóch wniosków o wpisy do:

- a) ewidencji działalności gospodarczej (urząd gminy/miasta),
- b) krajowego rejestru urzędowego podmiotów gospodarki narodowej REGON (urząd statystyczny)

oraz dwóch zgłoszeń:

- a) identyfikacyjnego (aktualizacyjnego), o którym mowa w przepisach o zasadach ewidencji i identyfikacji podatników i płatników - NIP (urząd skarbowy),
- b) płatnika składek albo jego zmiany w rozumieniu przepisów o systemie ubezpieczeń społecznych albo zgłoszenia oświadczenia o kontynuowaniu ubezpieczenia społecznego rolników w rozumieniu przepisów o ubezpieczeniu społecznym rolników (ZUS lub KRUS).

Wniosek posiada instrukcję wypełniania więc procedura nie powinna sprawić kłopotu. Konieczna jest znajomość numeru PKD - Polskiej Klasyfikacji Działalności (www.stat.gov.pl/Klasyfikacje) - wspominaliśmy o tym w rozdziale piątym. Druk EDG-1 służy nie tylko do rejestracji ale również stanowi na późniejszy okres działalności firmy:

- ▣ wniosek o zmianę danych we wpisie do ewidencji działalności gospodarczej,
- ▣ wniosek o zawieszenie wykonywania działalności gospodarczej,
- ▣ wniosek o wznowienie wykonywania działalności gospodarczej,
- ▣ zawiadomienie o zaprzestaniu wykonywania (likwidacji) działalności gospodarczej,

dlatego niektóre kwestie mogą budzić zdziwienie osoby rejestrującej.

Ewidencja działalności gospodarczej jest jawna i dane osobowe w niej zawarte nie podlegają przepisom ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych. Niektóre urzędy gmin/miast na swoich stronach umieszczają wyszukiwarkę podmiotów gospodarczych. Jeśli w Twojej miejscowości jest taka praktyka, po wpisaniu częściowych danych firmy ukażą się dostępne informacje. Oczywiście pod warunkiem, że firma jest już zarejestrowana.

Przedsiębiorca może podjąć działalność gospodarczą w dniu złożenia wniosku o wpis do ewidencji działalności gospodarczej albo określić późniejszy termin rozpoczęcia. Niektóre rodzaje działalności objęte są obowiązkiem uzyskania przez przedsiębiorcę koncesji albo zezwolenia. W takiej sytuacji rozpoczęcie działalności możliwe jest dopiero po spełnieniu dodatkowych wymagań.

Uzyskania koncesji wymaga wykonywanie działalności gospodarczej w zakresie:

- 1) poszukiwania lub rozpoznawania złóż kopalin, wydobywania kopalin ze złóż, bezbiornikowego magazynowania substancji oraz składowania odpadów w górotworze, w tym w podziemnych wyrobiskach górniczych;
- 2) wytwarzania i obrotu materiałami wybuchowymi, bronią i amunicją oraz wyrobami i technologią o przeznaczeniu wojskowym lub policyjnym;
- 3) wytwarzania, przetwarzania, magazynowania, przesyłania, dystrybucji i obrotu paliwami i energią;
- 4) ochrony osób i mienia;
- 5) rozpowszechniania programów radiowych i telewizyjnych;
- 6) przewozów lotniczych;
- 7) prowadzenia kasyna gry.

Niektóre rodzaje działalności wymagają uzyskania zezwolenia. Zezwolenia wydawane są na czas oznaczony, lub nieoznaczony, na wniosek przedsiębiorcy pod warunkiem, że odrębne przepisy tak stanowią. Wydanie lub odmowa wydania oraz cofnięcie zezwolenia odbywa się w drodze administracyjnej.

Uzyskanie zezwolenia wymaga prowadzenie działalności w zakresie m.in.:

- ▣ działalności ubezpieczeniowej,
- ▣ przemysł spirytusowy (wyrób, rozlew, oczyszczanie, skażania i odwadnianie, wydzielanie spirytusu z innego wytworu), a także na wyrób i rozlew wódek, wyrobów winiarskich, hurtowy obrót napojami alkoholowymi, sprzedaż napojów alkoholowych,
- ▣ wytwarzanie wyrobów tytoniowych,
- ▣ prowadzenia apteki ogólnodostępnej, wytwarzanie środków farmaceutycznych, materiałów medycznych oraz hurtowy obrót tymi środkami i materiałami,

- ▣ utrzymywania chartów rasowych lub ich mieszańców,
- ▣ działalności polegającej na wykorzystywaniu, usuwaniu i unieszkodliwianiu odpadów komunalnych,
- ▣ obrotu zwierzyną żywą (w kraju i za granicą), z wyłączeniem sprzedaży prowadzonej przez dzierżawców i zarządców obwodów łowieckich na terenie kraju,
- ▣ produkcji i dystrybucji tablic rejestracyjnych,
- ▣ prowadzenia schronisk dla bezdomnych zwierząt, grzybowisk i spalarni zwłok i części zwierząt,
- ▣ eksploatacji publicznej sieci telefonicznej lub sieci przeznaczonej do rozpowszechniania lub rozprowadzania programów telewizyjnych lub radiofonicznych oraz na używanie urządzeń radiowych do nadawania i transmisji,
- ▣ prowadzenia działalności gospodarczej na terenie specjalnych stref ekonomicznych,
- ▣ urządzania i prowadzenia działalności w zakresie gier losowych i zakładów wzajemnych,
- ▣ uprawy maku i konopi włóknistych,
- ▣ działalności związanej z wykorzystaniem energii atomowej.

Pełne zestawienie aktów prawnych dotyczących rodzajów działalności gospodarczej, które wymagają uzyskania zezwolenia zawiera art. 75 Ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. z 2010 r. Nr 220, poz. 1447 z późn. zm.).

Kolejna grupa działalności wymaga wpisu do odpowiedniego rejestru na podstawie oświadczenia przedsiębiorcy o spełnieniu wymogów określonych w odrębnych ustawach. Określają one również organ prowadzący rejestr dla danego typu działalności oraz treść oświadczenia. Zaświadczenie o dokonaniu wpisu wydaje się z urzędu. Jest to tzw.

działalność regulowana.

Przykładowe rodzaje działalności regulowanej i podmioty prowadzące rejestry:

rodzaj działalności	podmiot prowadzący rejestr
prowadzenie indywidualnej praktyki lekarskiej	Okręgowa Rada Lekarska
prowadzenie stacji kontroli pojazdów	starosta właściwy ze względu na miejsce wykonywania działalności
prowadzenie ośrodka szkolenia kierowców	starosta właściwy ze względu na miejsce wykonywania działalności
usługi detektywistyczne	minister właściwy do spraw wewnętrznych
działalność kantorowa	Prezes Narodowego Banku Polskiego
prowadzenie badań psychologicznych kandydatów na kierowców	marszałek województwa właściwy ze względu na miejsce wykonywania działalności
świadczenie usług turystycznych	marszałek województwa właściwy ze względu na siedzibę przedsiębiorcy

Pozostałe ścieżki do przetarcia...

Zakład Ubezpieczeń Społecznych

Niezależnie od złożonego wniosku EDG-1 rozpoczynający działalność przedsiębiorca dokonuje zgłoszenia ZUS ZUA albo ZUS ZZA, przekazywanego w formie elektronicznej lub pisemnej bezpośrednio do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. Szczegółowe informacje dostępne są na stronie www.zus.pl.

Osoby, które rozpoczynają prowadzenie pozarolniczej działalności gospodarczej, przez okres 24 miesięcy kalendarzowych od dnia rozpoczęcia wykonywania tej działalności mogą opłacać składki na ubezpieczenia społeczne od zadeklarowanej przez siebie kwoty, nie niższej jednak niż 30% kwoty minimalnego wynagrodzenia za pracę. W 2011 roku kwota nie może być niższa niż 415,80 zł.

Z preferencyjnych zasad opłacania składek nie mogą skorzystać osoby, które:

- ▣ w okresie ostatnich 60 miesięcy kalendarzowych przed dniem rozpoczęcia wykonywania działalności gospodarczej prowadziły pozarolniczą działalność,
- ▣ wykonują działalność gospodarczą na rzecz byłego pracodawcy, na rzecz którego przed dniem rozpoczęcia działalności gospodarczej w bieżącym lub w poprzednim roku kalendarzowym wykonywały w ramach stosunku pracy lub spółdzielczego stosunku pracy czynności wchodzące w zakres wykonywanej działalności gospodarczej.

Składki na ubezpieczenia od tak ustalonej podstawy wymiaru mogą opłacać jedynie osoby prowadzące pozarolniczą działalność gospodarczą na podstawie przepisów o działalności gospodarczej lub innych przepisów szczególnych, w tym wspólnicy spółki cywilnej.

Urząd skarbowy

Tu przedsiębiorca zgłasza formę opodatkowania (opis w poprzednim rozdziale). Deklarując podjęcie czynności w zakresie podatku VAT albo będąc zobowiązanym do tego z mocy prawa, należy dokonać rejestracji za pośrednictwem formularza VAT-R.

Bank

Przed wyborem warto określić swoje potrzeby i dopasować do nich najkorzystniejszą ofertę któregoś z banków. Nie wyobrażam sobie dziś funkcjonowania bez obsługi konta przez Internet, choć spotykam przedsiębiorców, dla których czas zatrzymał się kilka lat temu...

Pieczątka

Wprawdzie wersje elektroniczne dokumentów wypierają tradycyjne, to jednak tradycyjna pieczęć jest przydatna w wielu sytuacjach. Treść pieczęci osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą: nazwa firmy, imię i nazwisko właściciela, adres, NIP – to podstawowe dane. Warto rozważyć zamieszczenie dodatkowych: logotyp, telefon, faks, e-mail, strona www, ew. REGON.

Treść pieczęci spółki prawa handlowego: nazwa spółki, siedziba i adres, oznaczenie sądu rejestrowego, numer wpisu do rejestru, w przypadku spółek z o.o. wysokość kapitału zakładowego, w przypadku spółek akcyjnych wysokość kapitału zakładowego i wpłaconego, NIP.

Państwowa Inspekcja Pracy (PIP)

W przypadku zatrudnienia co najmniej 1 pracownika jesteś zobowiązana/-y poinformować o miejscu, rodzaju, zakresie prowadzonej działalności oraz liczbie pracowników Inspektorat Okręgowy PIP. Zawiadomienie należy złożyć w terminie 30 dni od daty zatrudnienia pierwszego pracownika. Przydatne informacje oraz adresy Inspektoratów Okręgowych znajdziesz na stronie: www.pip.gov.pl

Państwowa Inspekcja Sanitarna (SANEPID)

Przedsiębiorca, który zatrudnia pracownika bądź pracowników ma obowiązek zawiadomienia na piśmie właściwego inspektora sanitarnego

o miejscu, rodzaju oraz zakresie prowadzonej działalności, a także o liczbie pracowników. Zawiadomienie do Inspektora Sanitarnego należy złożyć w terminie 30 dni od daty zatrudnienia pierwszego pracownika.

W przypadku prowadzenia niektórych rodzajów działalności konieczne jest uzyskanie zgody inspektora sanitarnego (SANEPID-u) na prowadzenie działalności w danym lokalu. Dotyczy to m.in. podjęcia działalności w zakresie prowadzenia:

- ▣ sklepu spożywczego,
- ▣ wszelkich placówek gastronomicznych,
- ▣ gabinetu kosmetycznego, itp.

W związku z tym przed rozpoczęciem prac budowlanych (remontowych, adaptacyjnych) najlepiej ustalić szczegóły z powiatowym inspektorem sanitarnym aby uniknąć późniejszych kłopotów związanych z dopuszczeniem lokalu do używalności.

W przypadku rejestracji działalności gospodarczej prowadzonej w formie spółki cywilnej zgłoszenie do ewidencji działalności gospodarczej składa każdy ze wspólników oddzielnie (w urzędzie miejscowości swojego miejsca zamieszkania). Przed rejestracją strony powinny zawrzeć pisemną umowę, co z jednej strony ułatwi procedury administracyjne, z drugiej - pozwoli w przyszłości uniknąć nieporozumień między współpracującymi osobami.

W przypadku spółki cywilnej numer REGON nadawany jest samej spółce, a nie każdemu ze wspólników z osobna. Nadanie REGON-u spółce cywilnej wymaga osobistego zgłoszenia wspólników w Urzędzie Statystycznym.

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.

Rejestracja działalności w innym państwie Wspólnoty

Zgodnie z art. 49 Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej (d. art. 43 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską) swoboda przedsiębiorczości obejmuje podejmowanie i wykonywanie działalności prowadzonej na własny rachunek, jak również zakładanie i zarządzanie przedsiębiorstwami, a zwłaszcza spółkami, na warunkach określonych przez ustawodawstwo państwa przyjmującego dla własnych obywateli. Ograniczenia swobody przedsiębiorczości obywateli jednego państwa członkowskiego na terytorium innego państwa członkowskiego są zakazane w ramach przepisów traktatu. Zakaz ten obejmuje również ograniczenia w tworzeniu agencji, oddziałów lub filii przez obywateli danego państwa członkowskiego, ustanowionych na terytorium innego państwa członkowskiego.

Więcej wiadomości na temat działalności firm w innych państwach Wspólnoty:

- ❑ <http://ec.europa.eu/small-business> - europejski portal dla małych przedsiębiorstw,
- ❑ http://ec.europa.eu/youreurope/business/index_pl.htm - portal: Twoja Europa szansą dla Twojej firmy. Prowadzenie przedsiębiorstwa w Europie,
- ❑ <http://www.een.org.pl> - Sieć Enterprise Europe Network oferująca małym i średnim przedsiębiorstwom kompleksowe usługi, które mają im pomóc w pełni rozwinąć ich potencjał i zdolności innowacyjne.

Opisy procedur rejestracji firm w kraju i za granicą zawarte są także na stronie www.mg.gov.pl zakładka „wsparcie przedsiębiorczości”.

ZAPAMIĘTAJ

Rejestracja firmy w urzędach to finał wcześniejszego okresu przygotowań. Dokumenty sporządzaj w dwóch egzemplarzach: jeden składaj w urzędzie, drugi z potwierdzeniem przyjęcia gromadź w dokumentacji firmy. Niebawem przekonasz się, że warto...

To już ostatni rozdział podstawowego przygotowania do zainicjowania działalności firmy. Życzę, by zarządzanie nią stanowiło źródło satysfakcji psychicznej i materialnej. Naprawdę warto spróbować! POWODZENIA!!

Część II.

Podsumowanie Konkursu
Lokalny Promotor
Przedsiębiorczości.

Tytuł pracy:

Postaw na niezależność

Autor filmu:

Tomasz Dandy – student Uniwersytetu Śląskiego
w Katowicach

Firma:

Przedsiębiorstwo Produkcyjno Usługowe PEWIMA
S.J. Świętochłowice woj. śląskie

Właściciele:

Zbigniew W. Witkowski, Ewa Witkowska-Kuśnierz

Forma prawna:

spółka jawna

Firma działa w branży budowlanej od 1990 roku, na rynku regionalnym. Głównym przedmiotem działalności jest wykonywanie sieci i instalacji wodno-kanalizacyjnych oraz centralnego ogrzewania. Średnioroczne zatrudnienie ponad 30 osób. Pan Zbigniew twierdzi, że młodzi ludzie powinni zakładać firmy, to powoduje ich usamodzielnienie i niezależność. Zatrudnianie pracowników wiąże się z odpowiedzialnością nie tylko za nich, ale również za los ich rodzin. Źródłem satysfakcji jest obecność od ponad 20 lat na rynku budowlanym. Zapytana o największe trudności współwłaścicielka Pani Ewa odpowiada: zdobywanie zleceń oraz niskie ceny podczas przetargów.



Decyzją jury konkursu praca otrzymała pierwszą nagrodę a firma honorowy tytuł Lokalny Promotor Przedsiębiorczości 2011

Tytuł pracy:

Jak stworzyć Sens Nonsensu

Autorka prezentacji multimedialnej:

Magdalena Piłka – studentka Warszawskiego Uniwersytetu
Medycznego w Warszawie

Firma:

Warszawski Folklor Roksana Anna Pietruczanis, Warszawa woj.
mazowieckie

Właścicielka:

Roksana Anna Pietruczanis

Forma prawna:

działalność gospodarcza osoby fizycznej

Kawiarnia – pub zlokalizowana na warszawskiej Pradze umożliwia klientowi przeniesienie się do czasów I połowy XX wieku. Oferta nie tylko dla ciała, ale również dla ducha: koncerty, warsztaty tańca i rysunku, wystawy. Działa od 2008 roku. „Miejsce szybko się przyjęło i spodobało. Staramy się dbać o klientów, bo to naszym zdaniem jest najważniejsze. Ani z rejestracją firmy, ani z uzyskaniem kredytu nie było kłopotów. Po drugim miesiącu działalności byliśmy w stanie całkowicie utrzymać się i działać dalej” – mówi Pani Roksana.

Decyzją jury konkursu praca otrzymała drugą nagrodę a firma honorowy tytuł Lokalny Promotor Przedsiębiorczości 2011

Tytuł pracy:

Profesjonalne usługi laserowe

Autor filmu:

Bartosz Pudo – student Politechniki Opolskiej w Opolu

Firma:

Printy Poland Sp. z o.o., Bytom woj. śląskie

Właściciel:

Jan Kurzac

Forma prawna:

spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Dziesięciminutowy film przybliży świadczone przez firmę usługi laserowe. Podmiot działa od 2009 roku na terenie całego kraju. Średnioroczne zatrudnienie – 5 osób. „Powodem do satysfakcji jest zdobywanie nowych klientów darzących nas zaufaniem” – mówi Pan Jan. Jako największą trudność wskazuje konkurencję.

Tytuł pracy:

Wywiad z młodym pomysłodawcą i założycielem firmy OnG Opieka nad Grobami

Autor wywiadu:

Krzysztof Rachut – student Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej we Włocławku

Firma:

OnG Opieka nad Grobami Bartosz Podolski, Toruń woj. kujawsko - pomorskie

Właściciel:

Bartosz Podolski

Forma prawna:

działalność gospodarcza osoby fizycznej

Firma powstała w 2008 roku w ramach Akademickiego Inkubatora Przedsiębiorczości, prowadzi działalność regionalną. Profil firmy przeciera słabo znany, niszowy obszar. Właściciel otwarcie opowiada w wywiadzie o swoich osobistych doświadczeniach, które mogą być źródłem inspiracji i odwagi dla innych. Jako największą trudność wymienia ludzką mentalność. Zachęca do tworzenia firm – również konkurencyjnych. „W biznesie dobre uczynki zawsze popłacają” – twierdzi Pan Bartosz.

Tytuł pracy:

Klucz do sukcesu

Autorzy filmu:

Dariusz Iwańczak, Agnieszka Bacia – student, studentka Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach

Firma:

Studio Fryzjerskie „Retro”, Libiąż, woj. małopolskie

Właścicielka:

Aneta Ciesielska

Forma prawna:

działalność gospodarcza osoby fizycznej

Firma powstała w 2008 roku, oferuje usługi w zakresie fryzjerstwa na rynku lokalnym. Podczas siedmiominutowego filmu właścicielka ujawnia powód założenia własnej firmy, trudności z którymi przyszło jej się zmierzyć oraz wewnętrzne rozterki charakterystyczne dla wielu osób. Wywiad przeplatany obrazem codziennej pracy. Powodem do dumy jest udział w otwartych mistrzostwach fryzjerstwa polskiego. Pani Aneta, której firma najtrudniejszy okres ma za sobą przekazuje radę tym, którzy się wahają: „trzeba kochać to, co się robi, wkładać serce w to, co się robi, i... BĘDZIE DOBRZE!”

Tytuł pracy:

Udział w uzupełnianiu się sprzedaży hurtowej i detalicznej dowodem na sukces

Autorzy prezentacji multimedialnej:

Anna Meresta, Artur Apel – studentka, student Politechniki Śląskiej w Gliwicach

Firma:

Hurtownia Słodczy SMAKOSZ, Świętochłowice, woj. śląskie

Właściciel:

Ewa Mieszkowska

Forma prawna:

działalność gospodarcza osoby fizycznej

Hurtownia artykułów spożywczych działająca od 1996 roku o zasięgu regionalnym. Zaopatruje sklepy spożywcze i lodziarnie. W oparciu o prezentację śledzimy systematyczny rozwój firmy i umiejętne zarządzanie. Średnioroczne zatrudnienie – 8 osób. Powodem do satysfakcji jest organizacja ogólnopolskich targów lodziarskich. Jako największy problem Pani Ewa wymienia trudności w windykacji należności.

Tytuł pracy:

Salon fryzur

Autorka prezentacji multimedialnej:

Bożena Bednarczyk – studentka Wyższej Szkoły Bankowej w Chorzowie

Firma:

Salon Fryzur Jarosław Brachmański, Świętochłowice woj. śląskie

Właściciel:

Jarosław Brachmański

Forma prawna:

działalność gospodarcza osoby fizycznej

Pan Jarek marzył o własnym salonie. Na początku otworzył mały, niepozorny salon męski z jednym stanowiskiem. Dziś jest to salon damski, męski i solarium. Oferuje usługi na rynku lokalnym. Za kilka miesięcy firma będzie obchodziła 11. rocznicę działalności. Początki nie były łatwe, ale satysfakcja jest niesamowita. Zakład przeszedł moje najśmielsze oczekiwania – mówi właściciel. Przywołuje słowa Thomasa Edisona „Nie przepracowałem ani jednego dnia w swoim życiu. Wszystko co robiłem, to była przyjemność”.

Tytuł pracy:

Pasja – droga do sukcesu

Autorka prezentacji multimedialnej:

Wioletta Wilk – studentka Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu Wydział Zamiejscowy w Chorzowie

Firma:

Firma Handlowa TEMPERA, Świętochłowice woj. śląskie

Właściciel:

Sławomir Krzemiński

Forma prawna:

działalność gospodarcza osoby fizycznej

Ambicją Państwa Krzemińskich była lokalna inicjatywa, w wyniku której miasto nabrałoby artystycznego wyrazu. Realizując ją, w 2008 roku utworzyli biznes związany ze swoimi zainteresowaniami. Tak powstał sklep plastyczny o zasięgu regionalnym oferujący bogaty asortyment. Jako powód do satysfakcji właściciele wymieniają: rozwój, utrzymanie na rynku.

Tytuł pracy:

[Przedsiębiorca z misją](#)

Autorka wywiadu:

[Magdalena Guziak-Nowak – studentka Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie](#)

Firma:

[Orły z Podlasia Sp. z o.o., Sokołów Podlaski, woj. mazowieckie](#)

Właściciel:

[Katolickie Stowarzyszenie Młodzieży Diecezji Drohiczyńskiej](#)

Forma prawna:

[spółka z ograniczoną odpowiedzialnością](#)

Firma o zasięgu ogólnopolskim działająca od 2008 roku w branży usług edukacyjnych i transportowych. Średnioroczne zatrudnienie – 4 osoby. Pytany w wywiadzie o trudne chwile w działalności firmy Prezes odpowiada: „Kryzysy są potrzebne, bo mobilizują do działania, dają impuls do myślenia i podejmowania nowych decyzji”.

Tytuł pracy:

[Ekologia przede wszystkim](#)

Autorki prezentacji multimedialnej:

[Monika Witek, Joanna Bluszcz – studentki Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach](#)

Firma:

[P.P.H.U. „Art - Atak” Łukasz Kozłowski, Chorzów woj. śląskie](#)

Właściciel:

[Łukasz Kozłowski](#)

Forma prawna:

[działalność gospodarcza osoby fizycznej](#)

Firma działająca w branży tekstylnej o zasięgu międzynarodowym, jest liderem w produkcji toreb ekologicznych w kraju. Funkcjonuje od 2005 roku. „Po studiach trzeba było podjąć decyzję czy pracuję dla kogoś, czy pracuję dla siebie. Ta druga forma zdecydowanie bardziej mnie przekonała” – mówi Pan Łukasz. Średnioroczne zatrudnienie 6 osób. Największa trudność: konkurencja chińskich produktów niskiej jakości.

Tytuł pracy:

[Popełniłem dużo błędów](#)

Autor wywiadu:

[Tomasz Siniew – student Uniwersytetu Warmińsko Mazurskiego w Olsztynie](#)

Firma:

[NGO and Business Service Przemysław Rajchel, Olsztyn woj. warmińsko-mazurskie](#)

Właściciel:

[Przemysław Rajchel](#)

Forma prawna:

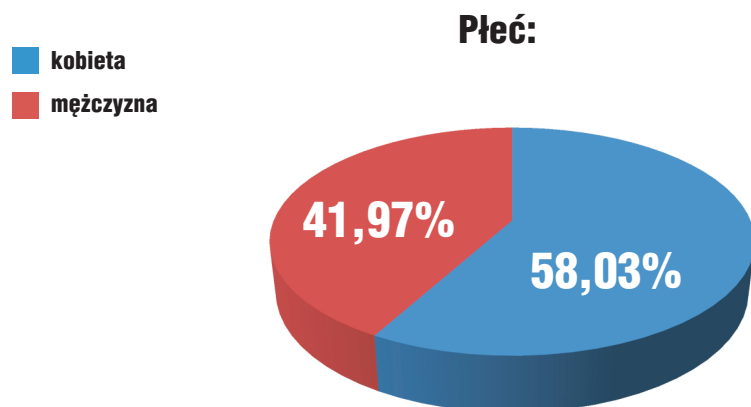
[działalność gospodarcza osoby fizycznej](#)

Pomysł na firmę zrodził się podczas studiów i pracy w organizacji pozarządowej. „To, czego nauczyłem się w ramach wolontariatu wykorzystałem w prowadzeniu przedsiębiorstwa” – wyznaje Pan Przemysław. Firma o zasięgu ogólnopolskim. Głównym przedmiotem działalności jest consulting oraz branża szkoleniowa i informatyczna. Firma działa od 2007 roku. Średnioroczne zatrudnienie 2 osoby i około 10 współpracujących. Powód do dumy: pozyskanie dla klientów firmy grantów na kwotę 10 mln zł w 2010 roku. Swoim młodszym koleżankom i kolegom przekazuje dwie rady: 1/ nie bać się, 2/ maksymalnie zaangażować się w prowadzenie firmy.

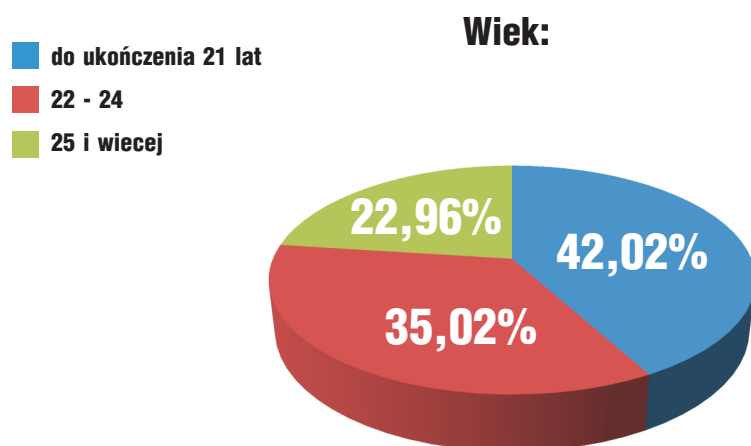
Część III.

Raport z badania studentów
na temat gotowości do prowadzenia
firmy

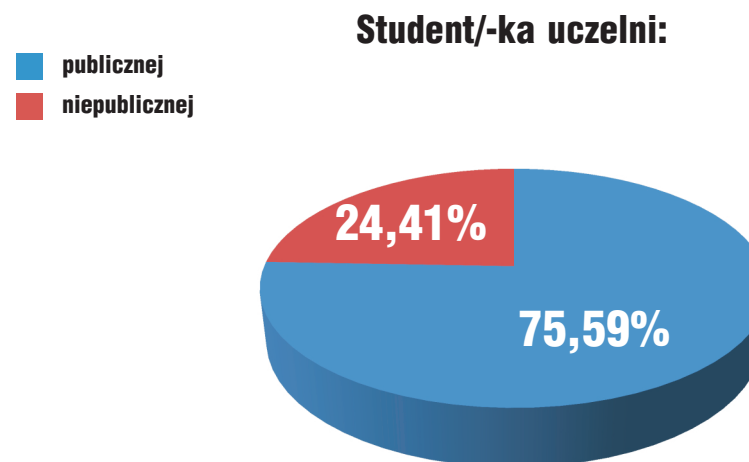
W badaniu ankietowym (on-line oraz wersja klasyczna – drukowana) wzięło udział 517 osób (studentek i studentów), których odpowiedzi zostały poddane szczegółowej analizie w niniejszym raporcie (stan na dzień 16.05.2011 r.). Poniższe wykresy ilustrują procentowy udział respondentów uwzględniający wiek, płeć i rodzaj uczelni.



W badaniu wzięło udział o 8% więcej studentek niż studentów przy równym dostępie obu płci.

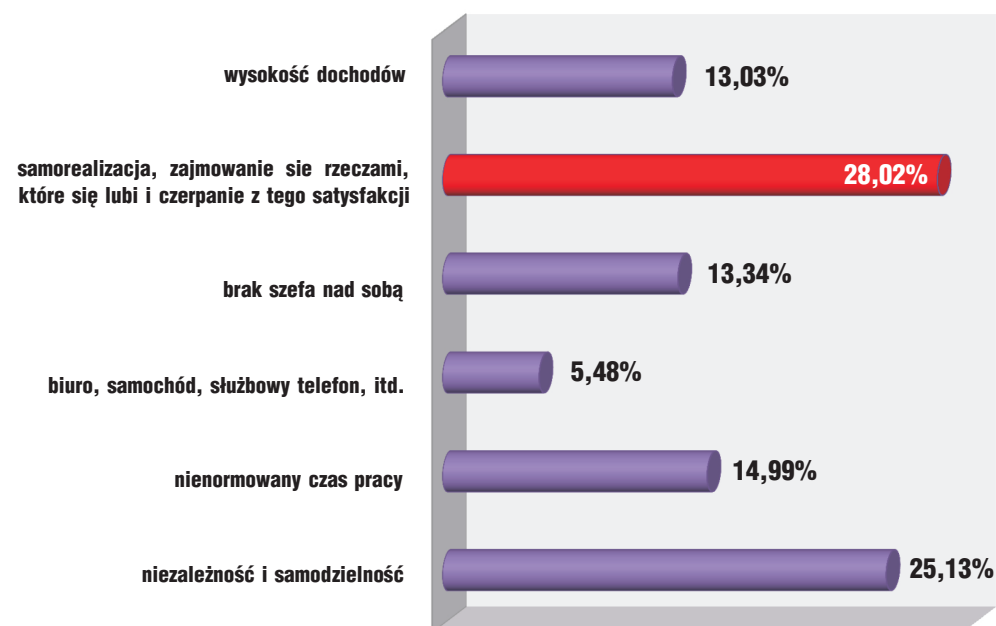


Uzyskane wyniki pozwalają stwierdzić, iż w badaniu uczestniczyły osoby studiujące na różnych poziomach.



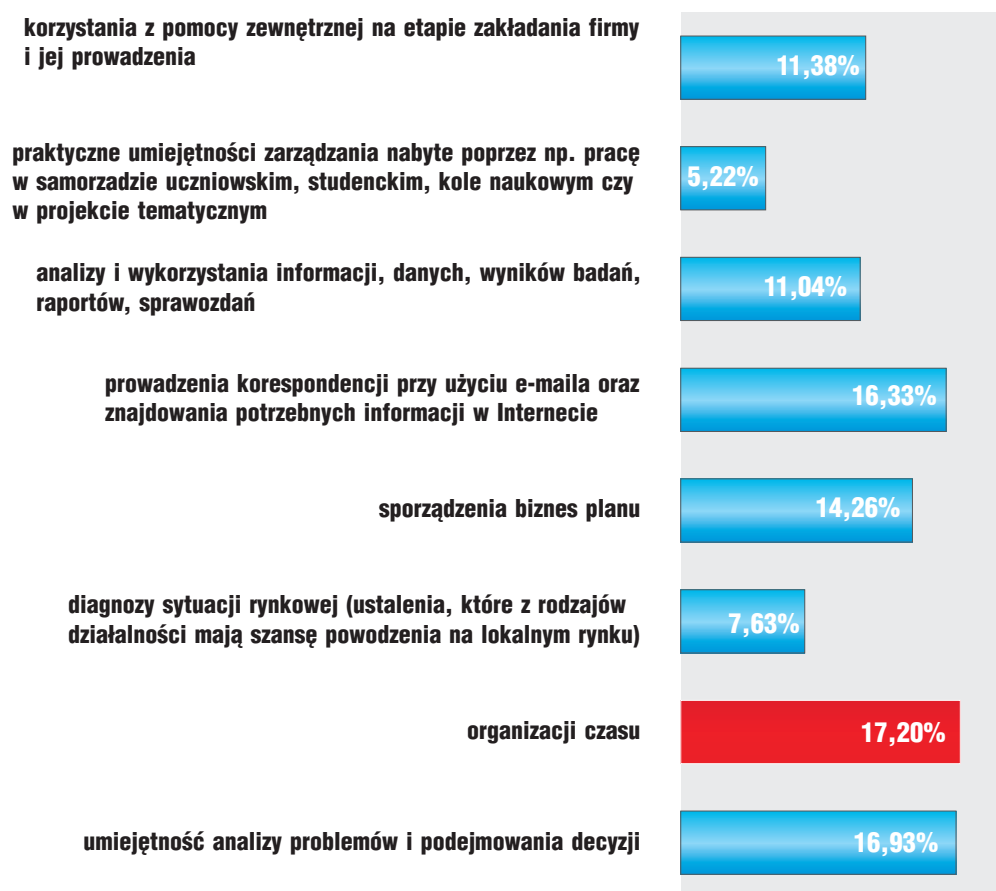
Mimo jednakowej akcji promocyjno-informacyjnej bez względu na rodzaj uczelni w badaniu udział wzięło 3x więcej osób z uczelni publicznych niż niepublicznych.

Które z niżej wymienionych czynników stanowiłyby / stanowią będą dla Ciebie główne powody prowadzenia swojej firmy ?



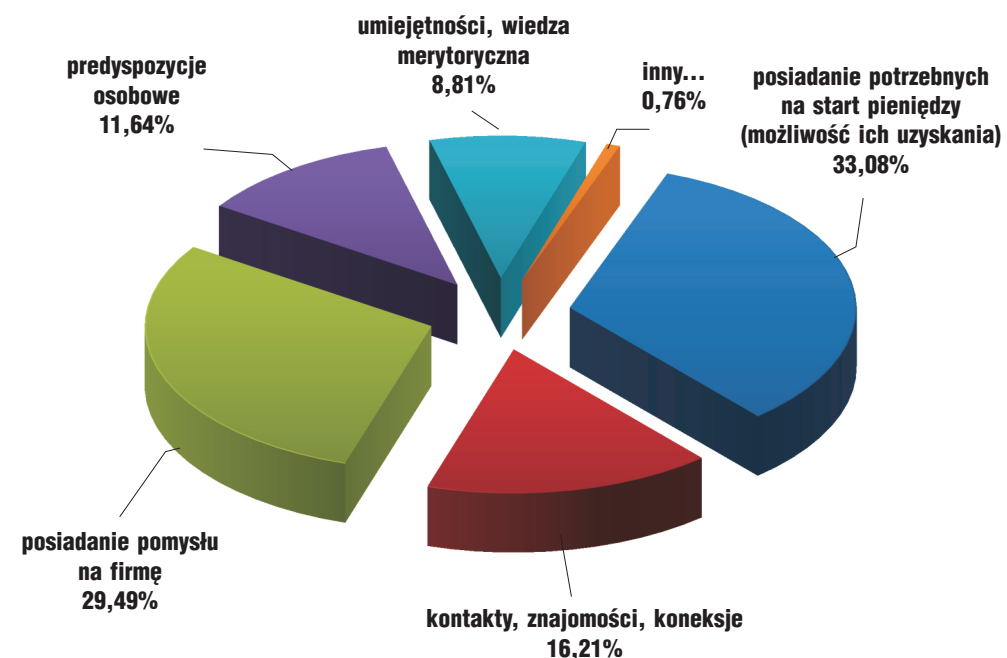
Pytani o czynniki, które stanowiąc będą główne powody prowadzenia swojej firmy, dla największa ilość odpowiedziała: „samorealizacja, zajmowanie się rzeczami, które się lubi i czerpana z tego satysfakcja” (28%) oraz „niezależność i samodzielność” (25%). Na zbliżonym poziomie znajdują się: nienormowany czas pracy, wysokość dochodów oraz brak szefa nad sobą. Dla najmniejszej grupy (ok. 5,5%) badanych determinantem prowadzenia firmy jest „biuro, samochód, służbowy telefon, itd.”.

Prowadzenie własnej firmy wymaga pewnej wiedzy, szeregu umiejętności i postaw. Spośród wymienionych zaznacz te, w które zostałaś/-eś wyposażona/-y podczas dotychczasowej edukacji - szkoła, uczelnia:



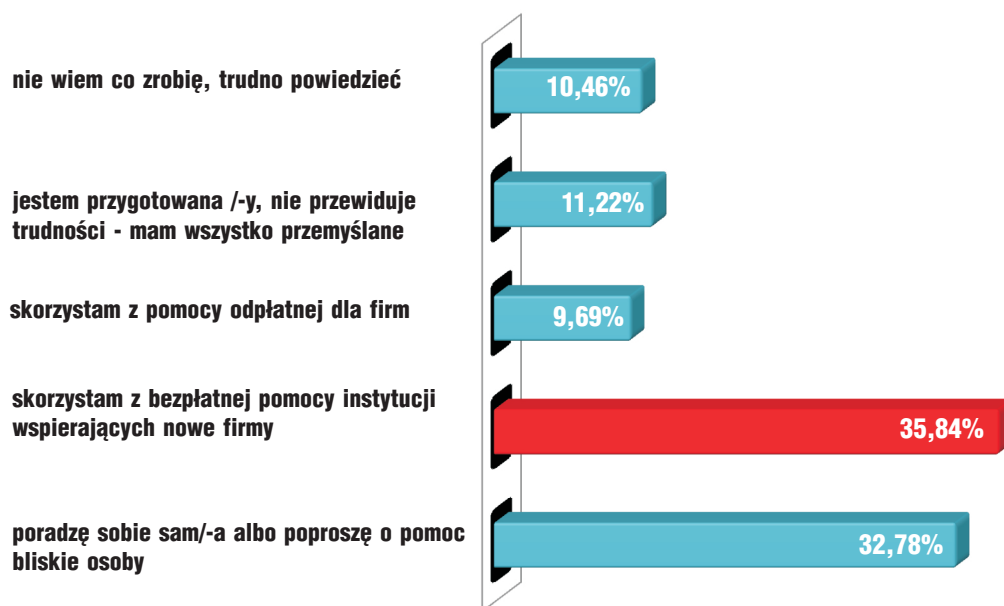
Prowadzenie własnej firmy wymaga pewnej wiedzy, szeregu umiejętności i postaw. Ankietowani wskazali, w które z nich zostali wyposażeni podczas dotychczasowej edukacji (szkoły, uczelni). Spośród ośmiu wymienionych, najwięcej osób wskazało odpowiedzi: „organizacja czasu” (17%), „umiejętność analizy problemów i podejmowania decyzji” (17%), „prowadzenie korespondencji przy użyciu e-maila oraz znajdowania potrzebnych informacji w Internecie” (16%). Zdaniem ankietowanych, dotychczasowa edukacja najmniej przygotowała ich w dwóch obszarach: „diagnozy sytuacji rynkowej (ustalenia, które z rodzajów działalności mają szansę powodzenia na lokalnym rynku)” (8%) oraz „korzystania z pomocy zewnętrznej na etapie zakładania firmy i jej prowadzenia” (5%).

Które z czynników wpływają w kluczowy sposób na decyzje o założeniu własnej firmy?



W pytaniu o kluczowe czynniki, które wpływają na decyzję o założeniu własnej firmy ponad 33% respondentów wskazało konieczność „posiadania potrzebnych na start pieniędzy (możliwość ich uzyskania)”, a niewiele mniej (niepełna 30%) wskazało „posiadanie pomysłu na firmę”. „Umiejętności, wiedza merytoryczna” oraz „predyspozycje osobowe” zostały ocenione jako najmniej istotne czynniki, które wpływają na decyzję o założeniu firmy i wskazane przez blisko: 12% i 9% ankietowanych.

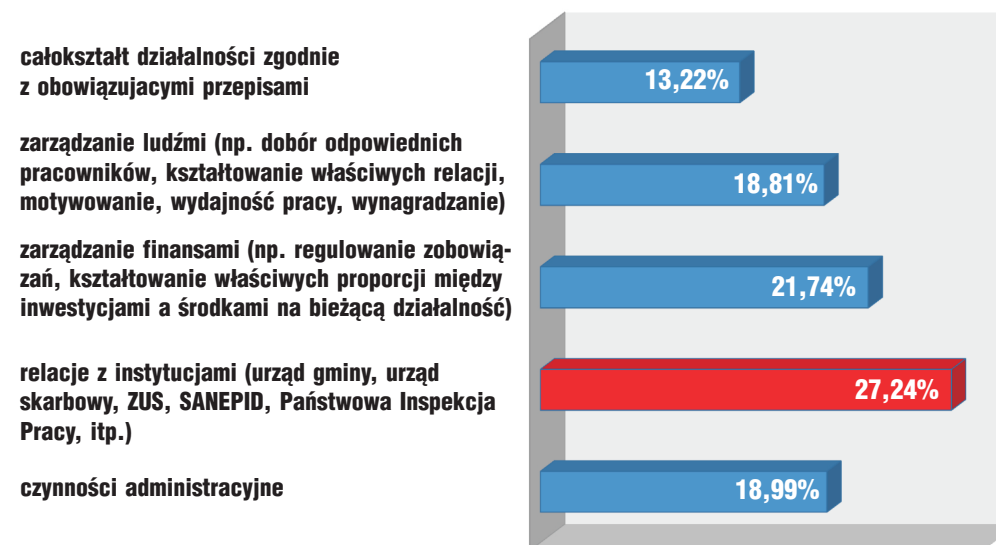
Przygotowaniu, rozpoczęciu działalności i prowadzeniu firmy towarzyszy konieczność podejmowania odpowiedzialnych decyzji. Jeśli napotkasz na trudności, wątpliwości to:



W przypadku pojawienia się trudności, wątpliwości, problemów, związanych z prowadzeniem firmy, 36% ankietowanych zadeklarowało „skorzystanie z bezpłatnej pomocy instytucji wspierających nowe firmy”, a ok. 33% uważa, że „poradzą sobie sami albo poproszą o pomoc bliskie

osoby”. Ponad 10% badanych nie wie, co zrobi w trudnej sytuacji. Zdezorientowanych równoważą osoby, które można by określić jako pewnych siebie optymistów - ponad 11% respondentów podkreśliło, że „są przygotowani i nie przewidują trudności – wszystko mają przemyślane”. Mniej niż 10% studentów zdecydowałoby się na „skorzystanie z pomocy odpłatnej dla firm”

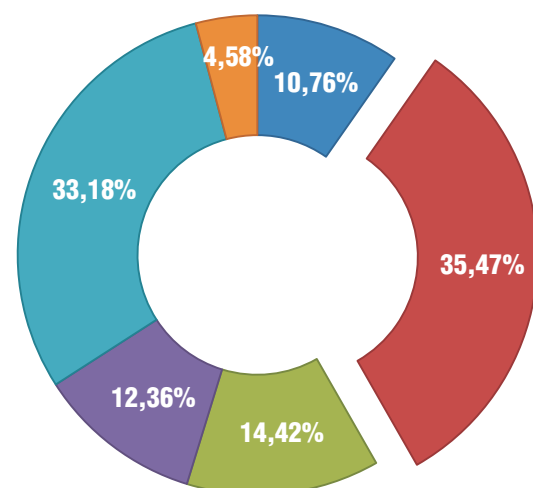
Które z wymienionych niżej czynności, Twoim zdaniem najbardziej absorbują przedsiębiorcę:



Na pytanie, które z wymienionych czynności, zdaniem ankietowanych najbardziej absorbują przedsiębiorcę, 27% z nich odpowiedziało, że „relacje z instytucjami (urząd gminy, urząd skarbowy, ZUS, SANEPID, Państwowa Inspekcja Pracy, itp.)”, 22% „zarządzanie finansami (np. regulowanie zobowiązań, kształtowanie właściwych proporcji między inwestycjami a środkami na bieżącą działalność)” zaś 19% wskazało „czynności administracyjne”.

Kiedy planujesz założyć firmę?

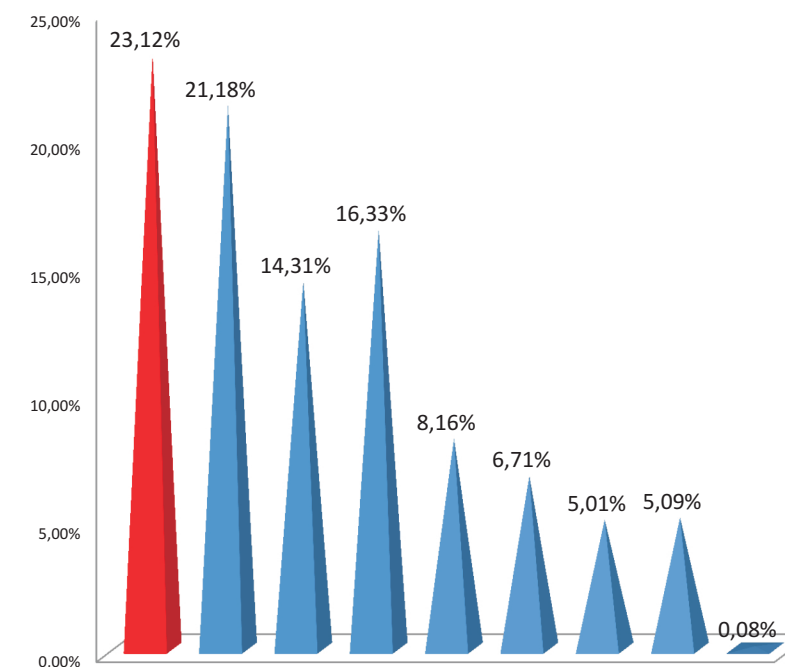
- w ogóle nie planuję prowadzić działalności gospodarczej
- jeszcze nie wiem, zastanawiam się
- możliwie szybko, jeszcze podczas studiów
- zaraz po ukończeniu studiów
- zdobędę doświadczenie jako pracownik i po kilku latach założę własną firmę
- już prowadzę swoją firmę (samodzielnie lub w spółce) albo współuczestniczę w zarządzaniu firmą rodzinną



Kolejne pytanie dotyczyło planowanego terminu utworzenia firmy. 35% respondentów odpowiedziało „jeszcze nie wiem, zastanawiam się”, a ponad 33% z kolei zadeklarowało, że „zdobędę doświadczenie jako pracownik i po kilku latach założę własną firmę”. Ok. 26% ogółu odpowiedzi na to pytanie stanowiły łącznie dwa stanowiska w tej kwestii: firma zostanie założona „możliwie szybko, jeszcze podczas studiów” (14%) oraz „zaraz po ukończeniu studiów” (12%). Jednocześnie ok. 11% studentów biorących udział w badaniu „w ogóle nie planuje prowadzić działalności

gospodarczej”. Tylko niespełna 5% ankietowanych „już prowadzi swoją firmę (samodzielnie lub w spółce) albo współuczestniczy w zarządzaniu firmą rodzinną”

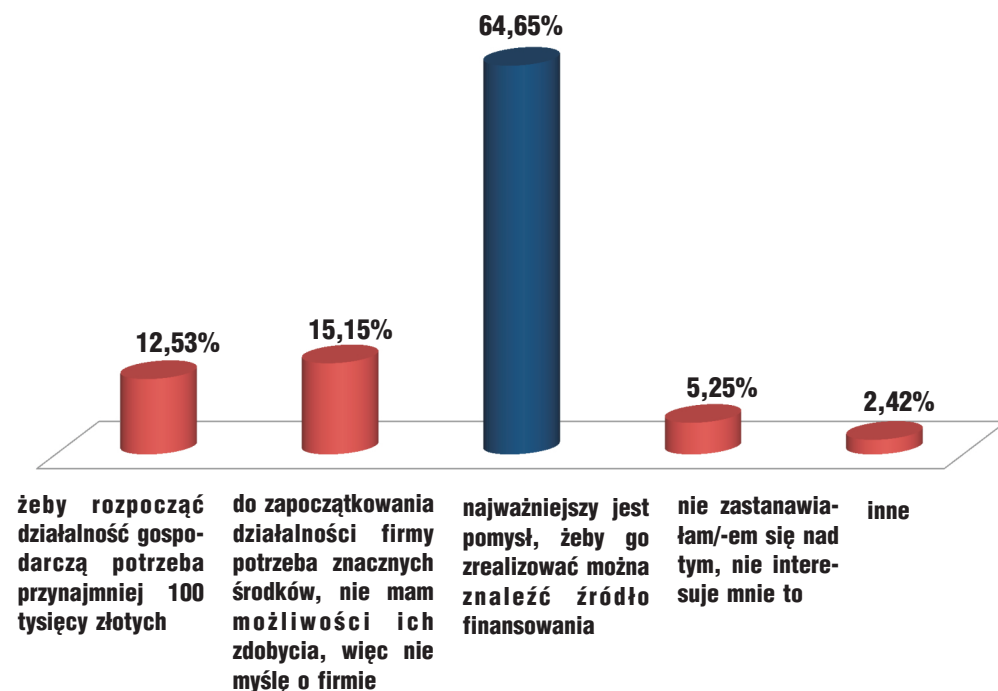
Które z wymienionych czynników obniżają motywację do utworzenia i prowadzenia przedsiębiorstwa



- biurokracja ze strony organów państwa i samorządu lokalnego, niechętny stosunek urzędników
- duża konkurencja, ryzyko bankructwa
- trudno znaleźć dobry pomysł
- wysokie koszty prowadzenia działalności, w konsekwencji mały zysk dla przedsiębiorcy
- niestabilne prawo, częste zmiany
- zaległości płatnicze (zatory finansowe) - opóźniające się regulowanie zobowiązań finansowych
- trudności znalezienia dobrych pracowników z odpowiednimi kwalifikacjami
- korupcja
- nie wiem, nie interesowałam/-em się tym

Czynnikami, które najbardziej obniżają motywację do utworzenia i prowadzenia przedsiębiorstwa, zdaniem respondentów są: „biurokracja ze strony organów państwa i samorządu lokalnego, niechętny stosunek urzędników” (23%) oraz „duża konkurencja, ryzyko bankructwa” (21%). W dalszej kolejności ankietowani wymienili: „wysokie koszty prowadzenia działalności, w konsekwencji mały zysk dla przedsiębiorcy” (16%) oraz „trudno znaleźć dobry pomysł” (14%).

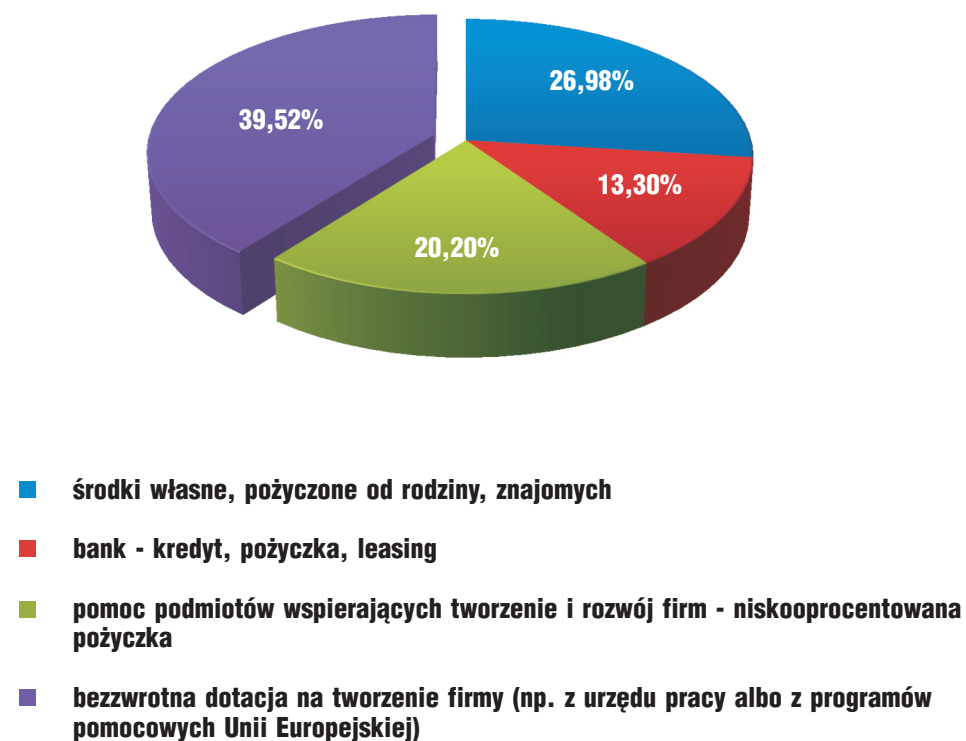
Które ze stwierdzeń najlepiej odzwierciedla Twoje przemyślenia dot. aspektu finansowego inicjowania działalności gospodarczej:



W badaniu znalazło się także pytanie o postawy studentów dot. aspektu finansowego inicjowania działalności gospodarczej. Najwięcej, bo aż 65% biorących udział w ankiecie odpowiedziało, że „najważniejszy jest

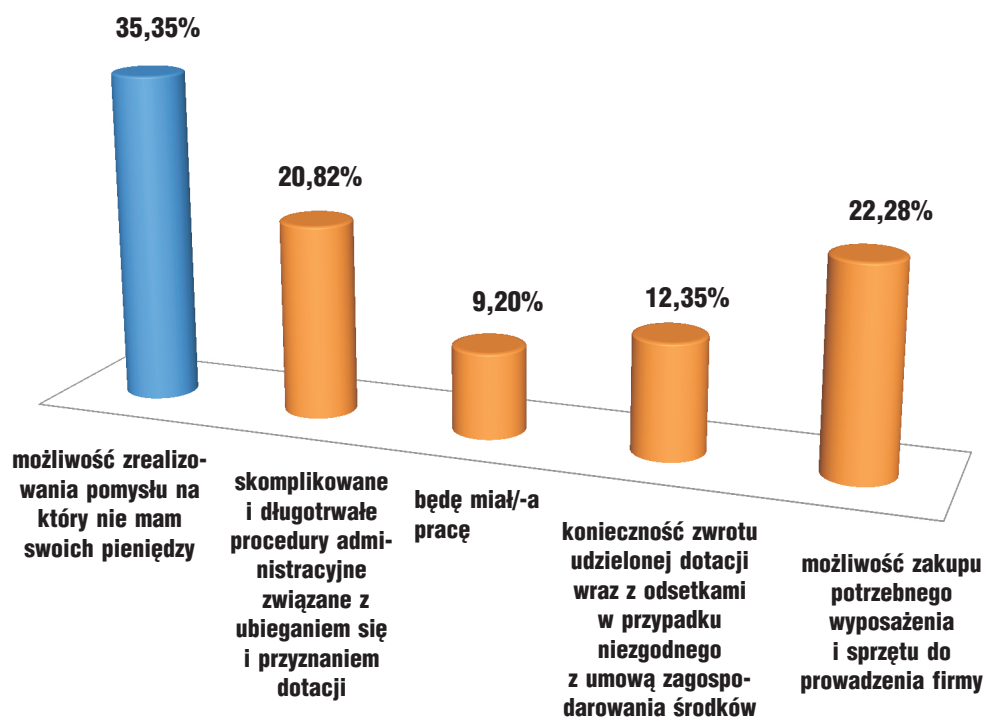
pomysł, żeby go zrealizować można znaleźć źródło finansowania”. Ponad 15% respondentów wybrało odpowiedź „do zapoczątkowania działalności firmy potrzeba znacznych środków, nie mam możliwości ich zdobycia, więc nie myślę o firmie”, natomiast 13% ankietowanych wskazało „żeby rozpocząć działalność gospodarczą potrzeba przynajmniej 100 tysięcy złotych”. Dla 5% osób aspekt finansowy inicjowania działalności gospodarczej nie jest ważny, gdyż udzielona została odpowiedź „nie zastanawiałam/-em się nad tym, nie interesuje mnie to”.

Jakie główne źródła finansowe na rozpoczęcie działalności Twojej firmy przewidywałabyś / -łbyś:



Aż 40% ankietowanych liczy na pozyskanie „bezzwrotnej dotacji na tworzenie firmy (np. z urzędu pracy albo z programów pomocowych Unii Europejskiej)”. 27% respondentów wskazało jako główne źródło finansowe na rozpoczęcie działalności firmy „środki własne, pożyczone od rodziny, znajomych”. Mniej liczna grupa (20%) skorzystałaby z pomocy podmiotów wspierających tworzenie firm udzielających niskoprocentowanych kredytów, a tylko 13% z oferty banków.

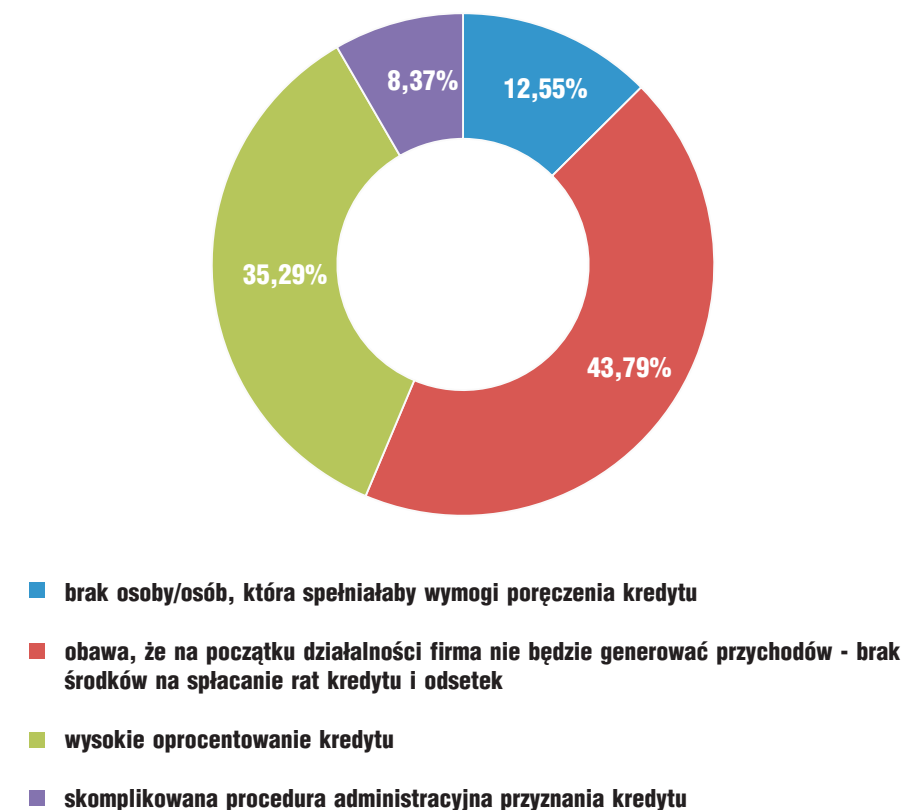
Planując rozpoczęcie działalności firmy można ubiegać się o bezzwrotną pomoc finansową (dotację). Które z niżej wymienionych czynników miałyby kluczowe znaczenie przy podejmowaniu przez Ciebie decyzji



Czynnikiem, który miałby kluczowe znaczenie przy podejmowaniu decyzji o ubieganiu się o bezzwrotną pomoc finansową (dotację) na

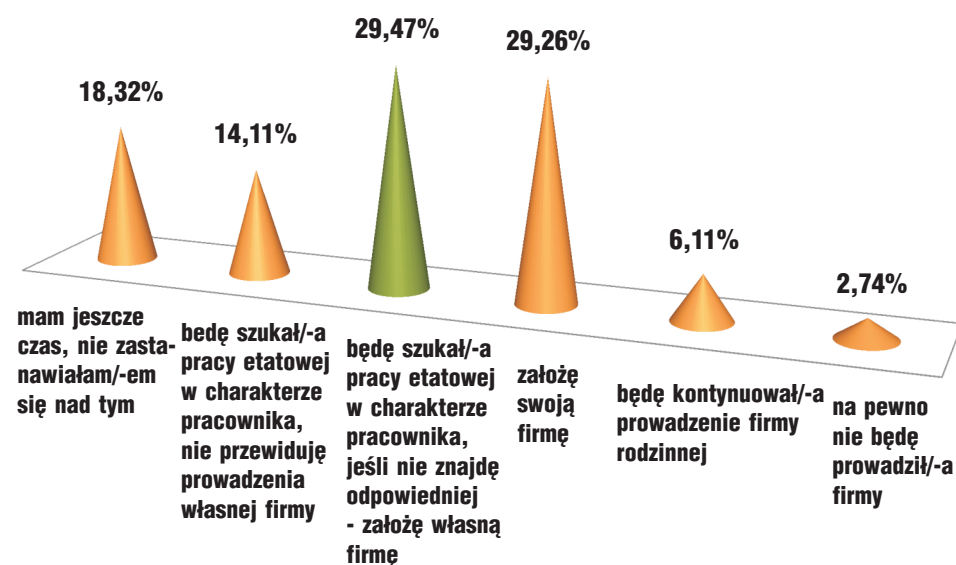
rozpoczęcie działalności firmy jest dla 35% „możliwość zrealizowania pomysłu na który nie mam swoich pieniędzy”. W dalszej kolejności, ankietowani wymienili „możliwość zakupu potrzebnego wyposażenia i sprzętu do prowadzenia firmy” (22%), „skomplikowane i długotrwałe procedury administracyjne związane z ubieganiem się i przyznaniem dotacji” (21%). Tylko 9% respondentów wybrało odpowiedź „będę miał/-a pracę”, był to czynnik w najmniejszym stopniu istotny przy podejmowaniu decyzji o ubieganiu się o dotację.

Jedną z możliwości pozyskania kapitału zewnętrznego jest kredyt z banku lub z instytucji wspierającej rozwój firm. Które z poniższych czynników powodowałyby szukanie innych rozwiązań niż zaciągnięcie kredytu



Jedną z możliwości pozyskania kapitału zewnętrznego jest kredyt z banku lub z instytucji wspierającej rozwój firm. Ankietowani wskazali dwa czynniki (łącznie stanowiące 79% odpowiedzi), które zniechęcają ich do zaciągnięcia kredytu i szukania innych rozwiązań. Są to „obawa, że na początku działalności firma nie będzie generować przychodów – brak środków na spłacanie rat kredytu i odsetek” (44%) oraz „wysokie oprocentowanie kredytu” (35%)

O jakiej przyszłości zawodowej myślisz w stosunku do siebie?



Ostatnie pytanie dotyczyło przyszłości zawodowej respondentów. Niemal identyczna liczba osób, nieco ponad 29% wybrało odpowiedzi „będę szukał/-a pracy etatowej w charakterze pracownika, jeśli nie znajdę odpowiedniej - założę własną firmę” i „założę swoją firmę”. 18% uważa, iż ma jeszcze czas na podjęcie decyzji. Tylko niespełna 3% ankietowanych negatywnie odniosło się do prowadzenia własnej firmy i wskazało

odpowiedź: „na pewno nie będę prowadził/-a firmy”.

Wnioski z badania

Studentki i studenci, którzy wzięli udział w badaniu, w prowadzeniu firmy upatrują przede wszystkim źródło samorealizacji, niezależności i samodzielności. Jako już nabyte umiejętności przydatne w prowadzeniu firmy wskazują: organizacji czasu, analizy problemów i podejmowania decyzji, prowadzenia korespondencji e-mailowej oraz wyszukiwania potrzebnych informacji w Internecie. Tylko 14% respondentów ocenia, iż została wyposażona w umiejętność tworzenia biznes planu. Jeszcze mniej (11%) deklaruje umiejętności analizy i wykorzystania informacji, danych, wyników badań, raportów, sprawozdań. Są to umiejętności kształtowane na poziomie gimnazjum i szkoły ponadgimnazjalnej zgodnie z obowiązującą podstawą programową kształcenia ogólnego. Ponadto mieszczą się w tzw. kompetencjach kluczowych w procesie uczenia się przez całe życie zgodnie z zaleceniem Parlamentu Europejskiego i Rady. Posiadanie praktycznych umiejętności zarządzania nabytych m.in. poprzez pracę w samorządzie studenckim, uczniowskim, aktywność w kołach naukowych czy realizację projektu stwierdza 11% badanych.

Najwięcej osób (40%) rozpoczęcie działalności sfinansowałoby z bezzwrotnej dotacji (urzędu pracy albo środków Unii Europejskiej). Również w ramach bezpłatnej pomocy świadczonej przez podmioty zewnętrzne zbliżony odsetek respondentów (36%) będzie szukał wsparcia w przypadku wystąpienia trudności. Niespełna 10% skorzysta z pomocy odpłatnej. Blisko 65% młodych ludzi utożsamia się ze stwierdzeniem, iż najważniejszy w inicjowaniu działalności gospodarczej jest pomysł, żeby go zrealizować można znaleźć źródło finansowania. Decyzje o zaciągnięciu kredytu na rozpoczęcia działalności będą podejmowane ostrożnie:

najwięcej osób (44%) obawia się, że na początku firma nie będzie przynosiła dochodów albo będą one zbyt małe, by spłacać kredyt a 35% wysokiego oprocentowania kredytu.

Przyszli adepci rynku pracy przejęli opinie wyrażane przez przedsiębiorców i media o obciążającej biurokracji. Najbardziej absorbujące czasowo zdaniem uczestników badania są relacje z urzędami gmin, skarbowym, zakładem ubezpieczeń społecznych, sanepidem czy Państwową Inspekcją Pracy. Jednocześnie największa ilość osób wskazała to jako najbardziej demotywujący czynnik. Kolejne obniżające motywację w działalności gospodarczej czynniki to duża konkurencja, ryzyko bankructwa (21%) oraz wysokie koszty prowadzenia działalności a w rezultacie mały zysk (16%).

Przeprowadzone badanie miało charakter ogólnopolski, dotyczyło studentek i studentów uczelni publicznych i niepublicznych, różnych kierunków. Uzyskane wyniki są zbieżne z podobnymi badaniami wewnątrzuczelnianymi. Należy pamiętać, iż badanie miało charakter deklaracyjny. Na inicjowanie działalności firm w najbliższych latach wpływ będzie miało szereg czynników zewnętrznych związanych zarówno z funkcjonowaniem rynku jak również polityką państwa wobec sektora MŚP.

Narzędzie, które posłużyło do zebrania danych i opracowania raportu

Zapraszamy Cię do wypełnienia poniższej ankiety, której wyniki opracujemy zbiorczo i zamieścimy w maju 2011 roku na stronie www. Będziesz wówczas mogła/mógł porównać co na temat prowadzenia swojej firmy myślą Twoje koleżanki i koledzy z innych uczelni. Wyniki staną się częścią raportu opracowanego w ramach projektu. Z góry serdecznie dziękujemy!

Płeć

kobieta mężczyzna

Student/-ka uczelni:

publicznej niepublicznej

Wiek:

do ukończenia 21 lat 22 – 24 25 i więcej

1. Które z niżej wymienionych czynników stanowiłyby / stanowić będą dla Ciebie główne powody prowadzenia swojej firmy? (zaznacz nie więcej niż 2 odpowiedzi)
 - A. niezależność i samodzielność
 - B. nienormowany czas pracy
 - C. biuro, samochód, służbowy telefon, itd.
 - D. brak szefa nad sobą
 - E. samorealizacja, zajmowanie się rzeczami, które się lubi i czerpana z tego satysfakcja
 - F. wysokość dochodów

2. Prowadzenie własnej firmy wymaga pewnej wiedzy, szeregu umiejętności i postaw. Spośród wymienionych zaznacz te, w które zostałaś/-eś wyposażona/-y podczas dotychczasowej edukacji (szkoła uczelnia):

- A. umiejętność analizy problemów i podejmowania decyzji
- B. organizacji czasu
- C. diagnozy sytuacji rynkowej (ustalenia, które z rodzajów działalności mają szansę powodzenia na lokalnym rynku)
- D. sporządzenia biznes planu
- E. prowadzenia korespondencji przy użyciu e-maila oraz znajdowania potrzebnych informacji w Internecie
- F. analizy i wykorzystania informacji, danych, wyników badań, raportów, sprawozdań
- G. korzystania z pomocy zewnętrznej na etapie zakładania firmy i jej prowadzenia
- H. praktyczne umiejętności zarządzania nabyte poprzez np. pracę w samorządzie uczniowskim, studenckim, kole naukowym czy w projekcie tematycznym

3. Które z czynników wpływają decydująco na decyzję o założeniu własnej firmy? (zaznacz nie więcej niż 2 odpowiedzi)

- A. posiadanie potrzebnych na start pieniędzy (możliwość ich uzyskania)
- B. kontakty, znajomości, koneksje
- C. posiadanie pomysłu na firmę
- D. predyspozycje osobowe
- E. umiejętności, wiedza merytoryczna
- F. inny..... jaki?

4. Przygotowaniu, rozpoczęciu działalności i prowadzeniu firmy towarzyszy konieczność podejmowania odpowiedzialnych decyzji. Jeśli napotkasz na trudności, wątpliwości to: (zaznacz nie więcej niż dwie odpowiedzi)

- A. poradzę sobie sam/-a albo poproszę o pomoc bliskie osoby
- B. skorzystam z bezpłatnej pomocy instytucji wspierających nowe firmy
- C. skorzystam z pomocy odpłatnej dla firm
- D. jestem przygotowana /-y, nie przewiduję trudności - mam wszystko przemyślane
- E. nie wiem co zrobię, trudno powiedzieć

5. Które z wymienionych niżej czynności, Twoim zdaniem najbardziej absorbują przedsiębiorcę (zaznacz nie więcej niż trzy):

- A. czynności administracyjne
- B. relacje z urzędami (gminy, skarbowy, ZUS, SANEPID, Państwowa Inspekcja Pracy, itp.)
- C. zarządzanie finansami (np. regulowanie zobowiązań, kształtowanie właściwych proporcji między inwestycjami a środkami na bieżącą działalność)
- D. zarządzanie ludźmi (np. dobór odpowiednich pracowników, kształtowanie właściwych relacji, motywowanie, wydajność pracy, wynagradzanie, itp.)
- E. całość działalności zgodnie z obowiązującymi przepisami

6. Kiedy planujesz założyć firmę (wskaz jedną odpowiedź):
- A. w ogóle nie planuję prowadzić działalności gospodarczej
 - B. jeszcze nie wiem, zastanawiam się
 - C. możliwie szybko, jeszcze podczas studiów
 - D. zaraz po ukończeniu studiów
 - E. zdobędę doświadczenie jako pracownik i po kilku latach założę własną firmę
 - F. już prowadzę swoją firmę (samodzielnie lub w spółce) albo współuczestniczę w zarządzaniu firmą rodzinną
7. Które z wymienionych czynników obniżają motywację do utworzenia i prowadzenia przedsiębiorstwa (wybierz maksymalnie trzy odpowiedzi)
- A. biurokracja ze strony organów państwa i samorządu lokalnego, niechętny stosunek urzędników
 - B. duża konkurencja, ryzyko bankructwa
 - C. trudno znaleźć dobry pomysł
 - D. wysokie koszty prowadzenia działalności, w konsekwencji mały zysk dla przedsiębiorcy
 - E. niestabilne prawo, częste zmiany
 - F. zaległości płatnicze (zatory finansowe) – opóźniające się regulowanie zobowiązań finansowych,
 - G. trudności znalezienia dobrych pracowników z odpowiednimi kwalifikacjami
 - H. korupcja
 - I. nie wiem, nie interesowałam/-em się tym

8. Które ze stwierdzeń najlepiej odzwierciedla Twoje przemyślenia dot. aspektu finansowego inicjowania działalności gospodarczej (zaznacz tylko jedną odpowiedź)
- A. żeby rozpocząć działalność gospodarczą potrzeba przynajmniej 100 tysięcy złotych
 - B. do zapoczątkowania działalności firmy potrzeba znacznych środków, nie mam możliwości ich zdobycia, więc nie myślę o firmie
 - C. najważniejszy jest pomysł, żeby go zrealizować można znaleźć źródło finansowania
 - D. nie zastanawiałam/-em się nad tym, nie interesuje mnie to
 - E. inne, jakie.....
9. Jakie główne źródła finansowe na rozpoczęcie działalności Twojej firmy przewidywałabyś/-łbyś (zaznacz nie więcej niż dwa):
- A. środki własne, pożyczone od rodziny, znajomych
 - B. bank – kredyt, pożyczka, leasing
 - C. pomoc podmiotów wspierających tworzenie i rozwój firm – niskoprocentowana pożyczka
 - D. bezzwrotna dotacja na tworzenie firmy (np. z urzędu pracy albo z programów pomocowych Unii Europejskiej)
10. Planując rozpoczęcie działalności firmy można ubiegać się o bezzwrotną pomoc finansową (dotację). Które z niżej wymienionych czynników miałyby kluczowe znaczenie przy podejmowaniu przez Ciebie decyzji: (wymień nie więcej niż dwa)

- A. możliwość zrealizowania pomysłu na który nie mam swoich pieniędzy
 - B. skomplikowane i długotrwałe procedury administracyjne związane z ubieganiem się i przyznaniem dotacji
 - C. będę miał/-a pracę
 - D. konieczność zwrotu udzielonej dotacji wraz z odsetkami w przypadku niezgodnego z umową zagospodarowania środków
 - E. możliwość zakupu potrzebnego wyposażenia i sprzętu do prowadzenia firmy
11. Jedną z możliwości pozyskania kapitału zewnętrznego jest kredyt z banku lub instytucji wspierającej rozwój firm. Które z poniższych czynników powodowałyby szukanie innych rozwiązań niż zaciąganie kredytu (zaznacz nie więcej niż dwa)
- A. brak osoby/osób, która spełniałaby wymogi poręczenia kredytu
 - B. obawa, że na początku działalności firma nie będzie generować przychodów – brak środków na spłacanie rat kredytu i odsetek
 - C. wysokie oprocentowanie kredytu
 - D. skomplikowana procedura administracyjna przyznania kredytu
12. O jakiej przyszłości zawodowej myślisz w stosunku do siebie? (wskaż jedną odpowiedź)
- A. mam jeszcze czas, nie zastanawiałam/-em się nad tym
 - B. będę szukał/-a pracy etatowej w charakterze pracownika, nie przewiduję prowadzenia własnej firmy
 - C. będę szukał/-a pracy etatowej w charakterze pracownika, jeśli

- nie znajdę odpowiedniej - założę własną firmę
- D. założę swoją firmę
- E. będę kontynuował/-a prowadzenie firmy rodzinnej
- F. na pewno nie będę prowadził/-a firmy

Część IV.

Informacje o projekcie



Fundacja Edukacja dla Demokracji
ul. Nowolipie 9/11, 00-150 Warszawa
www.edudemo.org.pl

Tytuł projektu:

Kariera OK – jesteśmy przedsiębiorczy

obszar działań:

cała Polska

odbiorcy bezpośredni:

studenci uczelni publicznych i niepublicznych do ukończenia 28 roku życia

odbiorcy pośredni:

społeczności lokalne, uczniowie i nauczyciele

cele projektu:

- podniesienie poziomu wiedzy na temat roli sektora MŚP oraz prowadzenia działalności gospodarczej,
- kształtowanie postaw przedsiębiorczości gospodarczej – gotowości do tworzenia mikroprzedsiębiorstw,
- prezentacja lokalnych przedsiębiorstw, które rozpoczynały działalność co najmniej 3 lata wcześniej i funkcjonują nieprzerwanie, poznanie etapów rozwoju, czynników sukcesu,
- tworzenie klimatu społecznego zaangażowania biznesu na rzecz wsparcia młodych ludzi w wejściu na rynek pracy,
- poprawa wizerunku społecznego przedsiębiorcy prywatnego w społecznościach lokalnych.

główne działania:

- ogólnopolski konkurs „Lokalny Promotor Przedsiębiorczości”,
- kurs e-learningowy podnoszący wiedzę dot. planowania i prowadzenia mikroprzedsiębiorstwa,
- przeprowadzenie badania oraz opracowanie raportu na temat gotowości studentów do prowadzenia mikroprzedsiębiorstwa,
- opracowanie i wydanie publikacji w wersji klasycznej – drukowanej oraz elektronicznej (e-book) zawierającej kompendium wiedzy na temat planowania i prowadzenia mikroprzedsiębiorstwa, wybrane materiały konkursowe zgłoszone przez uczestników, wyniki badania na temat gotowości studentów do prowadzenia mikroprzedsiębiorstwa,
- prowadzenie witryny internetowej stanowiącej źródło wiedzy, informacji, doświadczeń w obszarze merytorycznym projektu, materiałów i informacji o przebiegu działań,

czas trwania projektu:

październik 2010 r. – czerwiec 2011 r.

witryna internetowa projektu:

www.karieraok.pl

