



Publikacja informacyjna dla studentów

część 2

Opracowana w ramach projektu „Zostań Przedsiębiorcą! - kampania promocyjno-informacyjna dla studentów dolnośląskich uczelni”

Artur Kotliński
Joanna Naliwajko
Sylwia Petryna
Przemysław Żyła



Fot. © Kurhan / Fotolia.com

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY





Fundacja Edukacji Europejskiej

ZOSTAŃ PRZEDSIĘBIORCĄ! – KAMPANIA PROMOCYJNO-INFORMACYJNA DLA STUDENTÓW DOLNOŚLĄSKICH UCZELNI

Publikacja informacyjna dla studentów

część 2

Wałbrzych, styczeń 2009

Wstęp

Witamy Was ponownie z naszą drugą publikacją!

W odpowiedzi na ankiety uzyskane od Waszych rówieśników, z których jasno wynika, o czym chcielibyście poczytać, serwujemy Wam dziś nowy materiał. Wyda się on interesujący wszystkim, którzy chcą założyć własną firmę, a nie wiedzą od czego zacząć...

Dosłownie cytując, chcieliście wiedzieć „jakie formalności trzeba spełniać, aby założyć firmę”.

To macie!

W publikacji znajdziecie „Informator młodego przedsiębiorcy”, który będzie Waszym „światelkiem w tunelu, w procesie uruchamiania przez Was wymarzonej firmy. Dowiedziecie się, jak się zabrać do wymyślenia jej nazwy oraz jak napisać biznesplan. „Informator” przeprowadzi Was również przez nieulubiany przez nikogo proces tak zwanego „biegania po urzędach” przy rejestracji firmy.

Dodatkowo zachęcamy Was do przeczytania aktualności („Co w trawie piszczy”) oraz wywiadu z pomysłodawcą pewnego bardzo dobrze znanego Wam portalu... Niech ten wywiad będzie dla Was zachętą do podejmowania się szalonych pomysłów, czego Wam szczerze życzymy.

Wszelkie uwagi, swoje oczekiwania i wizje, co do dalszych publikacji dla Was zgłaszajcie na adres e-mail: zostanprzedsiębiorca@fec.hm.pl. W następnych dwumiesięcznikach dowiedziecie się, skąd wziąć kasę na działalność, jak ją rozliczać oraz jak się utrzymać na rynku.

Życzymy przydatnej lektury i pozdrawiamy!

Spis treści

Wstęp.....	2
Informator młodego przedsiębiorcy.....	4
1. Rozpoczynam działalność! Czy to coś dla mnie?.....	4
2. Co musisz zrobić, żeby mieć swoją własną firmę?.....	5
3. Kilka pojęć, które musisz znać, chcąc prowadzić firmę.....	6
4. Twoje pierwsze kroki w zakładaniu firmy.....	8
NAZWA FIRMY.....	8
BIZNESPLAN.....	10
REJESTRACJA FIRMY.....	17
5. Zasady uczciwej konkurencji.....	26
6. Jakie przedsiębiorstwo możesz założyć?.....	27
Indywidualna działalność gospodarcza.....	27
Spółki.....	30
***.....	38
CO W TRAWIE PISZCZY?.....	46
I. DZIAŁ. RÓŻNE.....	46
II. DZIAŁ. MARKETING.....	47
III. DZIAŁ. KSIĘGOWOŚĆ I PRAWO.....	50
IV. DZIAŁ. ŹRÓDŁA FINANSOWANIA.....	53
V. DZIAŁ. PSYCHOLOGIA.....	54
Nasz wywiad.....	57
Sukces za 200 złotych.....	57

Opracowanie: Artur Kotliński, Joanna Naliwajko, Sylwia Petryna
Przemysław Żyła

Projekt, skład i przygotowanie do druku: Bartosz Szczepiński

Druk: Bimart s.c.



Fundacja Edukacji Europejskiej

ul. 1-go Maja 112, 58-305 Wałbrzych
tel. /fax (074) 849-21-33 (34)
sekretariat@fee.hm.pl, www.fee.hm.pl

Informator młodego przedsiębiorcy

1. Rozpoczynam działalność! Czy to coś dla mnie?

Bycie przedsiębiorcą to bardzo twórcze, kształcące, ale i odpowiedzialne zajęcie. Tutaj, tak jak na każdej Twojej drodze życiowej, istnieje wiele przeszkód, które będziesz musiał pokonać.

Jako przyszłego biznesmena - przedsiębiorcę powinny Cię cechować: niezależność, kreatywność, przedsiębiorczość, silna wola, motywacja, odwaga do podejmowania ryzyka, umiejętność porozumiewania się z ludźmi itd. Bardzo ważne są również cechy wrodzone, takie jak inteligencja, energia, spryt, ale również doświadczenie, wiedza i oczywiście kontakty! Jednak najważniejsza jest **wiara we własny pomysł i chęć do pracy i wysiłku.**

Co do **wykształcenia** to... zawsze lepiej być dobrze wykształconym. W polskiej gospodarce nie jest to oczywiście regułą, ale wiedza w połączeniu z trzeźwym i realnym spojrzeniem pomoże Ci szybciej i łatwiej zapoznać się z przeróżnymi tajemnicami prowadzenia własnego biznesu.

Bycie przedsiębiorcą nie musi być walką w pojedynkę. Wielu ludzi posiadających własną firmę nie pracują w niej tylko sami. Budują wokół siebie zespół, który pomaga im osiągnąć sukces. By firma mogła się rozwijać potrzebni będą Ci utalentowani i energiczni **ludzie.**

Kolejną bardzo istotną sprawą jest **kapitał!**. Bez kapitału możesz zapomnieć o własnej firmie. Pierwsze środki, które włożysz we własną firmę są zawsze tymi, które najtrudniej zdobyć. Jednak satysfakcja z ich dobrego zainwestowania jest bardzo duża. Prawdziwą sztuką jest przejście od pomysłu do dobrze prosperującej i rozwijającej się firmy. Czasami może zająć to trochę czasu, ale na pewno się opłaci.

Przed rozpoczęciem działań na własny rachunek musisz rozważyć również **ryzyko**. Jest ono wyznaczane przez pieniądze i czas. Jest ono również podstawą przy badaniach rynku i pisaniu

biznesplanu.

Podjęcie działalności gospodarczej - czyli zakładanie własnej firmy - **jest wolne dla każdego na równych prawach**, z zachowaniem warunków określonych przepisami prawa. Oznacza to, że możesz podjąć wykonywanie dowolnej działalności, pod warunkiem, że nie ma przepisów szczególnych, które nakładają na Ciebie w tym względzie ograniczenia (np.: koncesje, zezwolenia...). Z różnych względów np.: bezpieczeństwa, ochrony interesów konsumentów i państwa, istnieje obowiązek uzyskiwania zezwoleń i koncesji w przypadku wykonywania niektórych rodzajów działalności.

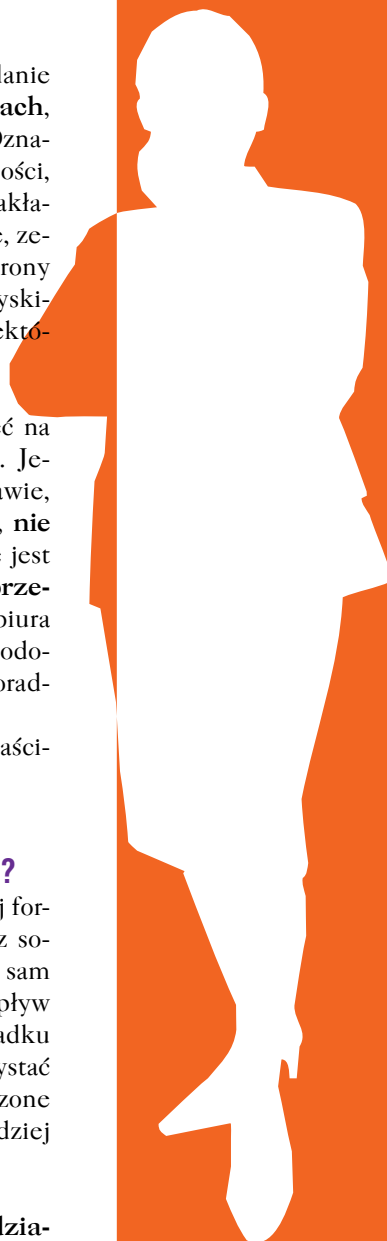
Podstawowym dokumentem, do którego musisz zajrzeć na początku, jest ustawa - Prawo Działalności Gospodarczej. Jeśli jakiś rodzaj działalności nie jest wymieniony w tej ustawie, jako objęty obowiązkiem uzyskania koncesji i zezwolenia, **nie oznacza to, że podejmowanie działalności w tym zakresie jest wolne. Ograniczenia wprowadzają bowiem odrębne przepisy szczególne.** Wszyscy wiedzą, że nie można otworzyć biura notarialnego, nie posiadając odpowiednich uprawnień zawodowych. To samo dotyczy adwokatów i radców prawnych, doradców podatkowych, lekarzy i biegłych rewidentów.

Dodatkowym warunkiem jest uzyskanie wpisu we właściwym rejestrze.

2. Co musisz zrobić, żeby mieć swoją własną firmę?

Jeśli masz pomysł na firmę, musisz zdecydować, w jakiej formie będziesz ją prowadził. Podejmując tę decyzję, musisz sobie dać odpowiedź na pytanie, czy chcesz prowadzić firmę sam czy razem z innymi osobami. Twój wybór będzie miał wpływ na wiele działań m.in. na rodzaj opodatkowania (w przypadku niektórych rodzajów i form działalności nie można skorzystać z uproszczonych form płacenia podatku) oraz na ponoszone koszty i sposób rejestracji (zarejestrowanie spółki jest bardziej kosztowne i czasochłonne).

Zanim podejmiesz decyzję o formie prowadzenia działalności spróbuj odpowiedzieć sobie na trzy podstawowe pytania:





1. Jak dużą chcesz prowadzić firmę? (w przypadku jednoosobowej firmy trudno jest rozwijać działalność, ale spółka niesie za sobą pewne ryzyko)
2. Czy jesteś gotów zaryzykować całym swoim majątkiem, czy wolisz oddzielić prowadzenie firmy od życia prywatnego i swojego majątku? (niestety w przypadku niektórych form prowadzenia działalności za zobowiązania firmy będziesz odpowiadał całym swoim majątkiem)
3. Czy jesteś w stanie samodzielnie podejmować decyzje związane z prowadzeniem i rozwojem firmy, czy wolisz je podejmować zespołowo wraz ze swoimi współnikami? (od tego zależy forma prawna Twojej firmy)

Każda z form prowadzenia działalności gospodarczej ma zarówno mocne, jak i słabe strony, ale Twoim (i to chyba najtrudniejszym) zadaniem będzie wybranie tej właściwej, w zależności od rodzaju przedsięwzięcia, jakie planujesz.

3. Kilka pojęć, które musisz znać, chcąc prowadzić firmę

PRAWO GOSPODARCZE jest gałęzią prawa obejmującą przepisy regulujące ustrój podmiotów gospodarczych tj. przedsiębiorców, oraz regulujące stosunki gospodarcze między przedsiębiorcami (zwłaszcza stosunki wynikające z zawieranych umów). Podmiotami prawa gospodarczego są przedsiębiorcy, a cechą działalności gospodarczej prowadzonej przez przedsiębiorców jest jej zawodowy, zarobkowy charakter.

Przepisy prawa uwypuklają dwie podstawowe zasady, dotyczące przedsiębiorców i ich działalności:

1. **zasada równości wobec prawa wszystkich przedsiębiorców** – niezależnie od ich przynależności sektorowej (tzn. bez względu na prywatną czy publiczną formę własności przedsiębiorstwa),
2. **zasada swobody działalności gospodarczej** – działalność gospodarczą może podjąć każdy dokonując jej rejestracji. Tylko podjęcie szczególnych rodzajów działalności wymaga specjalnego zezwolenia. Swobodę

działalności gwarantuje Konstytucja RP, a ograniczeniem tej swobody jest jedynie konieczność przestrzegania przepisów prawa i uznawanych zasad współżycia społecznego.

Przedsiębiorcy mają **obowiązek indywidualizacji działalności**. Występują oni jako podmioty mające oznaczoną siedzibę i miejsce prowadzenia działalności gospodarczej oraz muszą oznaczać swoje wyroby wprowadzane do obrotu. Podstawowym sposobem indywidualizacji przedsiębiorcy jest firma.

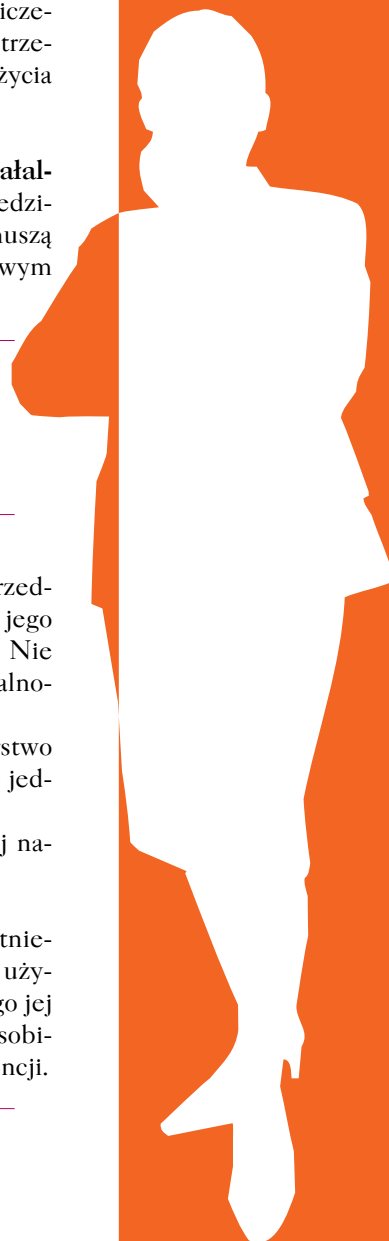
FIRMA jest nazwą, pod jaką prowadzone jest przedsiębiorstwo. Daje ona możliwość odróżnienia danego przedsiębiorstwa od innych występujących na rynku. Przepisy regulujące w prawie problematykę firmy bywają nazywane prawem firmowym. Określają one zasady tworzenia, używania i ochrony firmy.

Do tych zasad zaliczamy:

1. zasadę prawdziwości – polega na tym, że nazwa przedsiębiorstwa powinna odpowiadać przedmiotowi jego działalności, chyba że jest to nazwa abstrakcyjna. Nie może ona wprowadzać w błąd co do rodzaju działalności,
2. zasadę jedności – która oznacza, że przedsiębiorstwo prowadzone przez dany podmiot może mieć tylko jedną nazwę,
3. zasadę wyłączości – która oznacza, że określonej nazwy może używać tylko jedno przedsiębiorstwo.

Każda nowa firma powinna odróżniać się od firm już istniejących. **Firma podlega ochronie**. W razie bezprawnego używania firmy pokrzywdzony może żądać zaniechania dalszego jej używania oraz dochodzić roszczeń z tytułu ochrony dóbr osobistych lub wynikających z przepisów o nieuczciwej konkurencji.

RYNEK to miejsce spotkań sprzedających i kupujących w celu zawarcia transakcji kupna sprzedaży. Przedmiotami rynku (czyli przedmiotami wymiany) są dobra ekonomiczne, występujące jako wyroby gotowe, surowce, materiały lub towary oraz usługi. Podmiotami rynku (czyli uczestnikami wymiany) są sprzedający i kupujący. Rynek spełnia rolę regulatora procesów gospodar-





czych, pobudza inicjatywę oraz konkurencję między podmiotami gospodarującymi, wzmacnia innowacyjność oraz aktywność w podnoszeniu efektywności gospodarowania.

Na rynku działają trzy podstawowe mechanizmy rynkowe. **Popyt** – jest to zapotrzebowanie na dany towar lub usługę. **Podaż** – jest to całość oferty towarów i usług na rynku. **Cena** – jest to wartość towaru wyrażona w pieniądzu.

Wielkość popytu – jest to ilość dobra (lub usługi), jaką konsumenci chcą i mogą kupić po danej cenie i w danym okresie. Wpływa na jego wielkość wiele czynników: cena danego dobra, ceny innych dóbr, dochód, gusty, moda, postęp cywilizacyjny, liczba kupujących, itp. Podstawowe prawo popytu głosi, że wyższym cenom odpowiadają mniejsze ilości dokonywanych zakupów (wzrostowi cen towarzyszy spadek wielkości popytu), a niższym cenom – większe ilości dokonywanych zakupów (spadkowi cen towarzyszy wzrost wielkości popytu).

Wielkość podaży - jest to ilość dobra (lub usługi), jaką producenci zamierzają sprzedać po danej cenie i w danym okresie. Wpływa na jej wielkość wiele czynników: cena danego dobra, ceny czynników wytwórczych, dostępność czynników wytwórczych, technologia, ceny innych dóbr, liczba producentów na rynku, itp. Prawo podaży głosi, iż wyższej cenie dobra odpowiada większa ilość dostarczanego dobra (tzn. ze im więcej dobro kosztuje, tym producent więcej chce go produkować).

4. Twoje pierwsze kroki w zakładaniu firmy

NAZWA FIRMY

Dobra nazwa Twojej firmy może powstać zupełnie przypadkowo. Trafna nazwa to z reguły efekt przemyślanego procesu analizy, niezwykle rzadko przypadku. Zrodzi się w Tobie pytanie, ile w owym procesie powinno być ścisłej i rzeczowej analizy, ile zaś wyobraźni i kreacji?

Na pewno musisz wziąć pod uwagę cztery podstawowe czynniki decydujące o wyborze nazwy. Są nimi:

1. produkt (czyli to, co będzie przedmiotem Twojej działalności np.: handel, produkcja, usługi - oraz to, czym będziesz handlować, co produkować lub jakie usługi świadczyć)
2. strategia marki (czyli jaką markę zastosujesz: czy rodzinną – tzn. że wszystkie swoje produkty nazwiesz tak samo, czy indywidualną – czy każdemu produktowi dasz inną nazwę?)
3. rynek nazw (musisz dowiedzieć się, jakie nazwy firm już są na rynku, by nie złamać „prawa firmowego”. Twoja firma musi się wyróżniać nazwą)
4. adresat marki (czyli do kogo adresujesz swój produkt, jakie ma cechy ten adresat, aby zastosować np.: zwyczajowo przyjęte sformułowania)

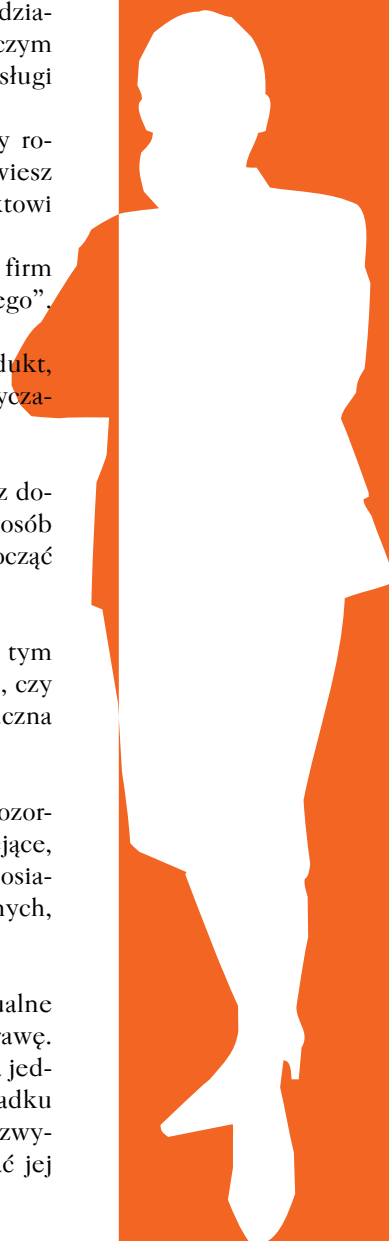
To jest tylko podstawa do Twoich dalszych działań. Bez dokładnego zbadania i interpretacji tych elementów nie sposób określić, jaka powinna być nazwa firmy. Nie można rozpocząć poszukiwań, nie wiedząc dokładnie gdzie i czego szukamy.

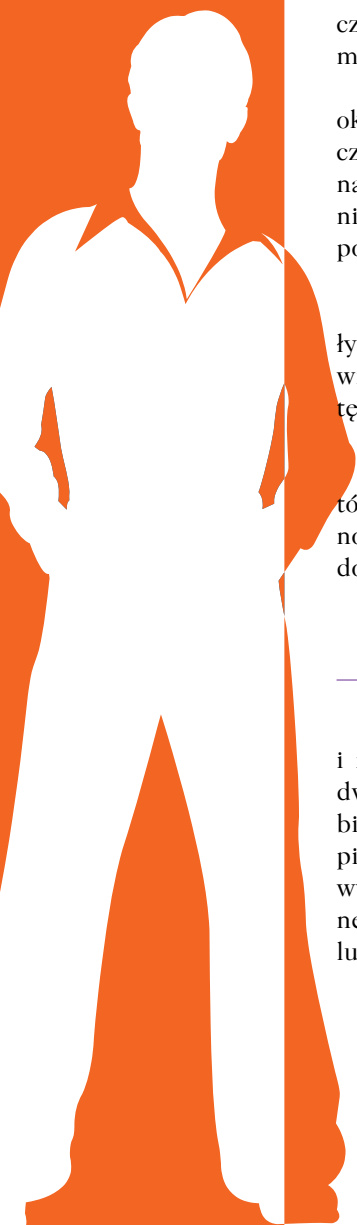
Jest to chyba najtrudniejsza część całego procesu. Na tym etapie zazwyczaj wiesz już, czy lepszy będzie rodzaj męski, czy żeński, słowo krótkie, czy długie, polskie, czy obce, sztuczna forma, czy raczej słowo coś znaczące.

Przeszukiwanie przez Ciebie słowników jest metodą pozornie najłatwiejszą. Często jednak okazuje się, że słowa istniejące, oprócz znaczenia realnego (czyli najczęściej kojarzonego), posiadają także dużą ilość dodatkowych znaczeń (etymologicznych, przenośnych).

Jedne znaczenia mogą zaprzeczać drugim, a indywidualne skojarzenia i emocje odbiorcy dodatkowo komplikują sprawę. Jeżeli grupa odbiorców jest różnorodna, nie można liczyć na jednorodne reakcje i jednoznaczne skojarzenia. W takim wypadku najlepsza jest nazwa sztuczna, która charakteryzuje się zazwyczaj mniejszą siłą nacisku na klienta, jednak łatwiej nadać jej bardziej precyzyjne i subtelne brzmienie.

Bezczelowe jest poszukiwanie nazwy pozbawionej jakiegokolwiek znaczenia, czy odnośników i znaczeń. Nawet pojedyn-





cze litery są przez nas - odbiorców w określony, choć nieświadomy sposób odbierane i interpretowane.

Musisz również pamiętać, że w nazwie oddziałuje nie to, co określiłeś jako nadawca, ale to i tylko to, co jest w stanie odczytać z jego znaczenia odbiorca. Nie mają znaczenia nawet najlepsze intencje twórcy nazwy, jeżeli jej treść jest trudna lub niemożliwa do zrozumienia. Klient nie może zastanawiać się „co poeta miał na myśli pisząc ten wiersz”.

Aby określić, jakimi środkami można najskuteczniej oddziaływać na odbiorcę, trzeba tego odbiorcę dobrze znać. Musisz więc bardzo precyzyjnie określić, do kogo kierujesz swoją ofertę.

Nie możesz także lekceważyć takich pojedynczych elementów, jak dźwięczność nazwy, melodyjność, akcent, symetryczność. Istotny jest również sam zapis, czcionka, kolor, elementy dodatkowe.

BIZNESPLAN

Ryzyka nie możesz wyeliminować w biznesie, ale możesz, i nawet musisz, je ograniczać! Biznesplan to tak jakby suma dwóch planów - planu marketingowego i finansowego przedsiębiorstwa. Sporządza go nie tylko ta osoba, która zamierza dopiero uruchomić firmę, ale także przedsiębiorca, który zamierza wykonać kolejny krok w rozwoju firmy: może zdobyć nowy rynek, rozszerzyć ofertę o nowy produkt, dokonać podziału firmy lub jej połączenia.

Adresatami Twojego biznesplanu mogą być:

1. inwestor – to osoba, którą chcesz przekonać do swojego pomysłu,
2. bank - do którego zwrócisz się o kredyt,
3. partner - z którym chcesz się połączyć.

Czynniki ograniczenia ryzyka prowadzenia firmy to:

1. wiedza – zdobycie jak największej wiedzy o wybranej dziedzinie biznesu, a także wiedzy o marketingu, finansach i zarządzaniu,

2. planowanie – każde przedsięwzięcie powinno być dokładnie zaplanowane, z wyliczeniem skutków finansowych każdego kroku,
3. ubezpieczenie – należy się ubezpieczyć od zdarzeń losowych, od odpowiedzialności cywilnej, a także od ryzyka utraty zysku.

Co powinien zawierać Twój biznesplan? Oczywiście nie możemy dać Ci przepisu na super plan, ale damy Ci kilka własnych wskazówek.

Oto typowe części biznesplanu:

1. Streszczenie:

Zawiera ono dwa lub trzy rozdziały, które streszczają zawartość biznesplanu.

Przykład:

- a/ Określ rodzaj tworzonej firmy, jej właścicieli, adres, wielkość koniecznych środków pieniężnych, cel działalności i zakres finansowania oraz dane dotyczące spodziewanych zysków. Np.
- » nazwa i adres firmy,
 - » rodzaj działalności gospodarczej,
 - » rodzaj produkcji lub usług,
 - » nazwisko, nazwiska właścicieli,
 - » wielkość i przeznaczenie środków finansowych.
- b/ Określ możliwości rozwoju, przedstaw w jaki sposób marketing i planowa organizacja będzie wspomagała możliwości firmy. Np.
- » opis rynku,
 - » konkurencja,
 - » sposoby sprzedaży,
 - » określenie w jaki sposób działalność będzie atrakcyjna dla klientów
- c/ Określ w jaki sposób zaangażowane środki przyniosą oczekiwany zysk. Np.





- » zarządzanie, personel, kwalifikacje,
- » forma własności przedsiębiorstwa.

2. Charakterystyka firmy

Określa cel tworzenia biznesplanu, rodzaj produktów lub usług, które masz sprzedawać lub świadczyć, lokalizację oraz możliwości osiągnięcia sukcesu na rynku.

Przykład:

Cel:

1. określ cel biznesplanu (do kogo jest skierowany i jakie zadania ma spełniać),
2. określ podstawowe cele przedsiębiorstwa (główne cele gospodarcze oraz osobiste cele prowadzenia działalności przez Ciebie),
3. wykaż poszczególne cele przedsiębiorstwa (wzrost sprzedaży, zysku, wynagrodzeń, czasu pracy, wzrostu zatrudnienia i wyszkolenia personelu).

Tło gospodarcze:

1. określ rolę Twojego przedsiębiorstwa w danej dziedzinie produkcji (w jaki sposób przedsiębiorstwo może dostosować się do wymogów rynku),
2. opisz przedsiębiorstwo (kiedy zostało założone, dlaczego rozpoczęło działalność, kto był założycielem, jaki odniosło sukces, co było przyczyną rozwoju, czy naśladuje jakieś wzorce).

Produkty:

1. opisz produkty oferowane do sprzedaży (jaki to produkt, co jest jego wyróżnikiem, co zachęci klientów do kupna tego produktu),
2. przedstaw ekonomiczne aspekty produkcji (ustalenie cen na produkt, ustalenie koniecznych do poniesienia kosztów, konkurencyjność cen Twoich towarów, niezbędny poziom zapasów).

lub

Usługi:

1. opisz usługi oferowane do świadczenia i sprzedaży (jaka to usługa, jakie problemy rozwiązują te usługi, co jest ich wyróżnikiem, co zachęci klientów do kupna tej usługi),
2. przedstaw ekonomiczne aspekty produkcji (ustalenie cen na usługę, ustalenie koniecznych do poniesienia kosztów, konkurencyjność cen Twoich usług),

Możliwość sukcesu:

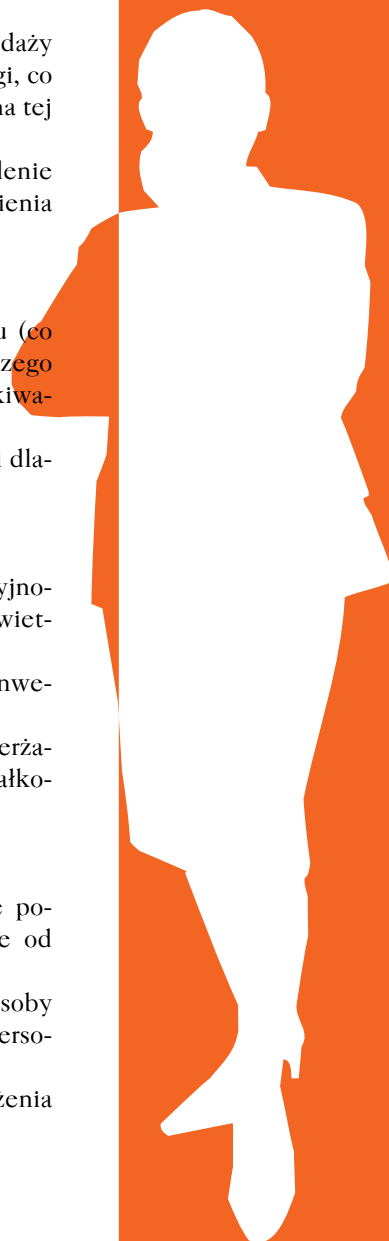
1. opisz potencjalne możliwości osiągnięcia sukcesu (co wyróżnia Twoje przedsiębiorstwo od innych, dlaczego Twój pomysł jest lepszy od innych, jakie są oczekiwane korzyści)
2. przedstaw ryzyko (jakie czynniki Ci nie sprzyjają i dlaczego, na jakie czynniki musisz zwrócić uwagę).

Lokalizacja:

1. opisz lokalizację (adres, cechy świadczące o atrakcyjności tego miejsca, istniejące obok firmy mogące uświetnić to miejsce),
2. wykaż przyszłe potrzeby (potrzeby remontowe i inwestycje),
3. wykaż koszty związane z lokalizacją (warunki dzierżawy lub najmu, koszt dzierżawy lub najmu, koszt całkowity roczny).

Pracownicy:

1. opisz potrzebnych pracowników (jakie są Twoje potrzeby kadrowe, jakie są wymagane kwalifikacje od pracowników, kto będzie nadzorował ich pracę)
2. przedstaw źródła pozyskiwania pracowników (sposoby rekrutacji, związane z tym problemy, szkolenia personelu)
3. wykaż koszty dotyczące personelu (płace, obciążenia płac, ewentualne dodatkowe wydatki).





3. Analiza rynku:

Określa całą sferę z otoczenia przedsiębiorstwa konkurencji, konsumentów i dostawców, ich zachowania i przedsięwzięcia.

Przykład:

Klienci:

1. opisz klientów (jeśli będą to przedsiębiorstwa, to musisz określić, jaka to branża, ilu zatrudniają pracowników, jakie są ich minimalne zakupy, jaka jest wielkość rocznej sprzedaży, a jeśli osoby prywatne, to jaki jest ich stan cywilny, w jakim są wieku, jakie mają dochody, jakiej są płci, jakie mają preferencje),
2. umiejsców klientów (w jakiej odległości mieszkają, jaką odległość są w stanie pokonać),
3. opisz sposób zachowania klientów (ilu jest potencjalnych klientów, jaki procent z nich dokonuje zakupów w Twojej firmie),
4. określ wielkości sprzedaży w ciągu roku (przeciętna ilość zakupów w ciągu roku, kwota wydana przez klientów).

Konkurencja

1. opisz podstawowych konkurentów (nazwa, adres i telefon),
2. porównaj swoje przedsięwzięcie z głównymi konkurentami (wizerunek - obraz i reputacja przedsiębiorstwa na rynku, dostępność dla klienta, atmosfera, produkty i usługi, ceny, reklama, metody sprzedaży)
3. wskaż na możliwe zmiany, jakie mogą podnieść Twoją konkurencyjność (wizerunek, lokalizacja, atmosfera, produkty i usługi, ceny reklama, metody sprzedaży).

Dostawcy:

1. zaopatrujący Cię w towary/surowce (rodzaj surowca do produkcji, sposób wyboru dostawców, warunki dostawy),
2. zaopatrujący Cię w wyposażenie (rodzaj wyposażenia, sposób wyboru dostawcy, sposób zakupu lub wypożyczenie, leasing),
3. zaopatrujący Cię w materiały biurowe (zapotrzebowana

nie na te materiały, częstotliwość dostaw, dostawcy, kryteria wyboru dostawcy).

4. Strategia marketingowa:

Określa sposób prowadzenia marketingu produktów i usług. Opisuje ona potencjalnych klientów, ich przyzwyczajeniach oraz ich umiejscowienie.

Przykład:

1. opisz strategię promocji (jaki użyjesz środki reklamy, w jaki sposób zostaną zaprezentowane towary),
2. opisz strategię cenową (sposoby kalkulacji cen, obniżki i opusty cenowe, polityka obniżek cen),
3. przedstaw usługi świadczone dla klienta (specjalne rodzaje usług, sposoby płatności akceptowane przez przedsiębiorstwo, reklamacje i sposoby ich traktowania),
4. opisz metody sprzedaży (stosowane metody sprzedaży, szkolenia dla pracowników).

5. Zarządzanie:

Określa zasady organizacji i zarządzania przedsiębiorstwem. Określa formę w jakiej funkcjonuje firma, uwzględnia ryzyko jej prowadzenia, niezbędne patenty i licencje.

Przykład:

Struktura organizacyjna:

1. opisz właścicieli i głównych pracowników (jaka jest forma własności przedsiębiorstwa, kto jest właścicielem i jakie ma uprawnienia, kto jest szefem kadry i jakie ma uprawnienia, czy osoby te już kiedyś pracowały razem),
2. opisz kwalifikacje właścicieli i poszczególnych pracowników (jakie są ich podstawowe obowiązki, jakie mają doświadczenia z poprzednich miejsc pracy, jakie mają wykształcenie, jakie są ich osobiste zainteresowania, kto udzielił im referencji, na jakim poziomie będą się kształtowały ich zarobki),
3. przedstaw schemat organizacyjny (kto jest odpowie-



działny za poszczególne obowiązki w firmie, jaka jest zależność służbowa).

Doradcy:

1. przedstaw ewentualnych doradców zewnętrznych (kto jest adwokatem, bankierem, księgowym, czy są jacyś inni doradcy),
2. przedstaw służby doradcze wewnętrzne (księgowość, planowanie, organizacja, zarządzanie finansami, personelem i czasem pracy, promocja, podejmowanie decyzji, kontrola kosztów, polityka zatrudnienia, ustalanie cen.

Unormowania prawne:

1. określ formę własności przedsiębiorstwa (jaką formę prawną ma Twoje przedsiębiorstwo, korzyści jakie przyniesie Ci wybrana forma prawna, kto jest członkiem zarządu),
2. przedstaw wykaz niezbędnych licencji, zezwoleń przepisów (jakie licencje lub zezwolenia są Ci potrzebne dla prowadzenia przedsiębiorstwa, jakim przepisom podlega funkcjonowanie firmy).

Kontrolowanie ryzyka:

1. omów rodzaje ryzyka (jakie ryzyko jest związane z Twoją działalnością, jakie wynika ze struktury własności, jakie związane jest z kadrą pracowniczą a jakie wynika z zachowania klientów),
2. przedstaw sposoby kontroli ryzyka (polityka stosowana w celu kontroli ryzyka, sposób ubezpieczania, rodzaje ryzyka którego nie jesteś w stanie przewidzieć).

6. Plan finansowy:

Określa sposób, w jaki zostaną wykorzystane środki finansowe. Zawiera raport finansowy, który przedstawia przewidywane efekty zainwestowanych pieniędzy. Zestawia w punktach poszczególne wydatki.

Przykład:

Kierowanie finansami:

Omów:

- » kto jest odpowiedzialny za prowadzenie księgowości,
- » jaki jest system księgowy,
- » jaki okres 12 miesięcy jest traktowany jako rok finansowy,
- » kto sporządza bilans,
- » jak często będą przygotowywane raporty finansowe, jak często przeglądane i kontrolowane.

Plan finansowy:

Omów:

- » jaka jest niezbędna suma pieniędzy potrzebna Ci do prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstwa,
- » z jakich źródeł będziesz finansował przedsiębiorstwo,
- » jakim celom ma posłużyć pozyskanie ewentualnych dodatkowych źródeł,
- » jakie pozytywne efekty przyniesie dopływ dodatkowych środków,
- » co może być zabezpieczeniem pomocy finansowej,
- » kiedy zewnętrzne finansowanie przestanie być potrzebne.

Ostatnią z części są załączniki które zawierają wszystkie dodatkowe informacje, których nie wymieniłeś w planie, a są istotne z punktu widzenia przedsięwzięcia.

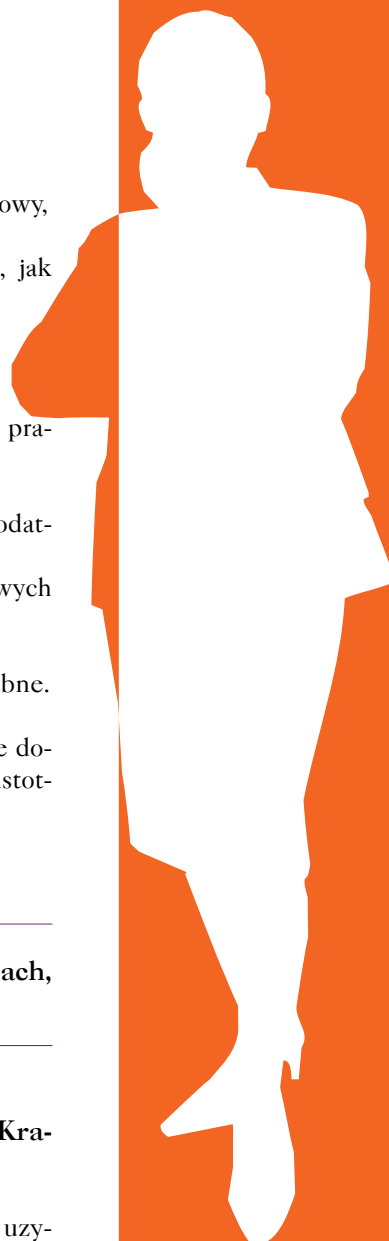
REJESTRACJA FIRMY

Rejestracja firmy odbywać się będzie w kilku etapach, które kolejno Ci przedstawiamy:

PIERWSZY ETAP

Rejestracja działalności w urzędzie gminy lub KRS (Krajowym Rejestrze Sądowym)

Przedsiębiorca może podjąć działalność gospodarczą po uzyskaniu wpisu do rejestru przedsiębiorców. W zależności od formy prawnej, w jakiej działalność ta jest prowadzona, wymaga





ona zgłoszenia do ewidencji działalności gospodarczej prowadzonej przez gminę bądź rejestracji przedsiębiorców w Krajowym Rejestrze Sądowym.

Osoba fizyczna, która zamierza prowadzić działalność gospodarczą samodzielnie lub w spółce cywilnej - podlega zgłoszeniu do ewidencji działalności gospodarczej prowadzonej przez gminę. Najczęściej ewidencją działalności gospodarczej osób fizycznych zajmuje się Wydział Spraw Obywatelskich i Administracyjnych.

Działalność gospodarcza w formie spółki prawa handlowego – należy zgłosić ją do rejestru przedsiębiorców prowadzonego przez Krajowy Rejestr Sądowy: Sąd Rejonowy właściwy dla prowadzonej działalności. Możesz o tym poczytać w punkcie 6 publikacji!

Zgłoszenie o dokonanie wpisu do ewidencji działalności gospodarczej podlega opłacie w wysokości 100,00 zł. Opłatę przedsiębiorca uiszcza w gotówce w momencie złożenia wniosku otrzymując potwierdzenie w postaci kwitu. Opłaty te stanowią dochód budżetu gminy prowadzącej ewidencję.

Ewidencję działalności gospodarczej prowadzi gmina właściwa dla miejsca zamieszkania przedsiębiorcy.

Ewidencja działalności gospodarczej jest jawna i dane w niej zawarte nie podlegają ustawie o ochronie danych osobowych.

Wymagane dokumenty:

Wypełniony formularz zgłoszeniowy o dokonanie wpisu do ewidencji działalności gospodarczej.

Zgłoszenie o dokonanie wpisu powinno zawierać:

1. Oznaczenie przedsiębiorcy, czyli jego imię i nazwisko oraz nazwę, pod którą wykonuje on działalność gospodarczą (bądź samo imię i nazwisko), a także jego numer ewidencyjny PESEL. Na jednym wpisie może figurować dowolna liczba różnych firm, ale tylko jeden przedsiębiorca. Oznaczenie przedsiębiorcy w zaświadczeniu o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej musi

- być identyczne z oznaczeniem przedsiębiorcy umieszczonym na pieczęcie.
2. Oznaczenie miejsca zamieszkania i adresu przedsiębiorcy, a jeżeli stale wykonuje działalność poza miejscem zamieszkania – również wskazanie tego miejsca i adresu zakładu głównego i oddziału. Miejscem zamieszkania jest miejscowość, w której przebywa przedsiębiorca z zamiarem stałego pobytu.
 3. Określenie przedmiotu wykonywanej działalności gospodarczej zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności (PKD) – należy podać numer PKD z dokładnością do 5 znaków (4 cyfry i litera) wraz z nazwą podklasy podaną obok numeru wytłuszczonym drukiem.
 4. Wskazanie daty rozpoczęcia działalności gospodarczej – data rozpoczęcia działalności musi być późniejsza, niż data złożenia wniosku o wpis do ewidencji działalności gospodarczej.

Termin odpowiedzi:

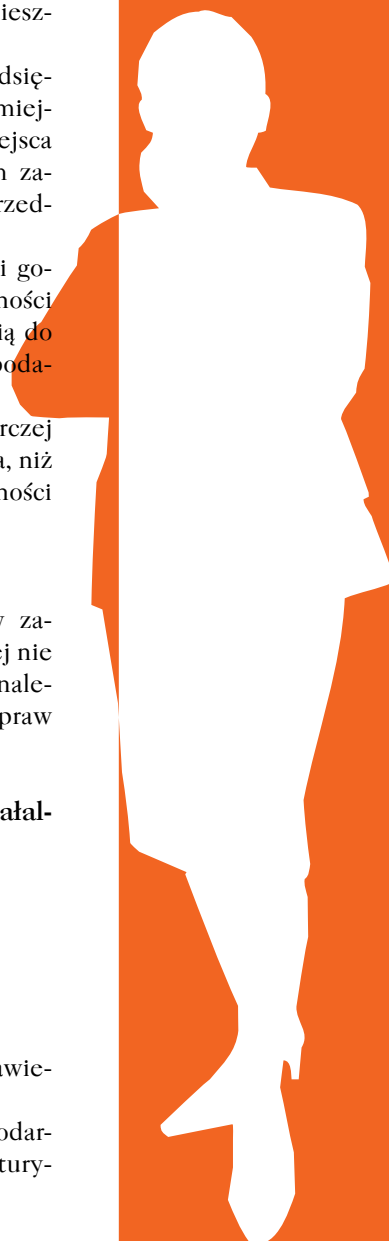
Organ ewidencyjny doręcza z urzędu przedsiębiorcy zaświadczenie o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej nie później niż w terminie 14 dni od dnia zgłoszenia. Po odbiór należy zgłosić się osobiście z dowodem osobistym w Wydziale Spraw Obywatelskich.

Działalność nie podlegająca wpisowi do ewidencji działalności gospodarczej:

- » Uprawy rolne
- » Chów i hodowla zwierząt
- » Ogrodnictwo
- » Warzywnictwo
- » Leśnictwo
- » Rybactwo śródlądowe
- » Wynajmowanie przez rolników pokoi i miejsc na ustawienie namiotów
- » Sprzedaż posiłków domowych i świadczenie w gospodarstwach rolnych innych usług związanych z pobytem turystów.

Koncesje, Działalność Regulowana, Licencje

Są jednak dziedziny działalności gospodarczej, które regulu-





ją przepisy szczególne, takie jak uzyskanie koncesji, licencji lub zezwolenia.

Dziedziny wymagające uzyskania koncesji:

1. poszukiwanie lub rozpoznawanie złóż kopalin, wydobywanie kopalin ze złóż, bezzbiornikowe magazynowanie substancji oraz składowanie odpadów w górotworze, w tym w podziemnych wyrobiskach górniczych,
2. wytwarzanie i obrót materiałami wybuchowymi, bronią i amunicją oraz wyrobami i technologią o przeznaczeniu wojskowym lub policyjnym,
3. wytwarzanie, przetwarzanie, magazynowanie, przesyłanie, dystrybucja i obrót paliwami i energią,
4. ochrona osób i mienia,
5. rozpowszechnianie programów radiowych i telewizyjnych,
6. przewozy lotnicze.

Udzielenie, odmowa udzielenia, zmiana i cofnięcie koncesji lub ograniczenie jej zakresu należy do ministra właściwego ze względu na przedmiot działalności gospodarczej, wymagającej uzyskania koncesji. Przepisy odrębnych ustaw mogą przewidywać wyjątki – dla przykładu, koncesji na rozpowszechnianie programów radiowych i telewizyjnych udziela przewodniczący Krajowej Rady Radiofonii i Telewizji.

Dziedziny należące do działalności regulowanej:

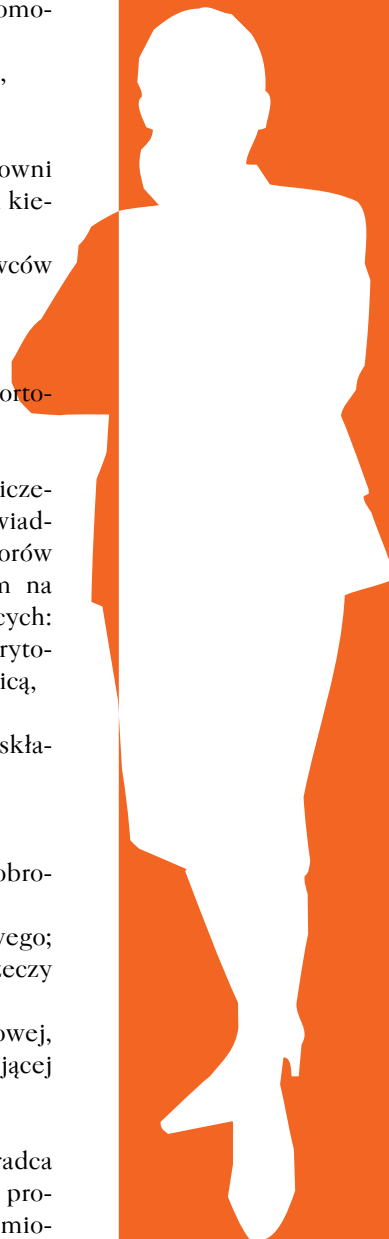
1. wyrób i rozlew wyrobów winiarskich, napojów spirytusowych; wyrób, oczyszczanie, skażanie, odwadnianie alkoholu etylowego,
2. przechowywanie dokumentacji osobowej i płacowej pracodawców o czasowym okresie przechowywania,
3. usługi detektywistyczne,
4. organizowanie wyścigów konnych,
5. prowadzenie: indywidualnej praktyki lekarskiej, indywidualnej specjalistycznej praktyki lekarskiej, grupowej praktyki lekarskiej, oraz kształcenie i kształcenie poddyplomowe lekarzy i lekarzy dentyków,
6. prowadzenie: indywidualnej praktyki pielęgniarek, położnych, indywidualnej specjalistycznej praktyki pielęgniarek, położnych albo grupowej praktyki pie-

- łęgniarek, położnych, a także kształcenie podyplomowe pielęgniarek i położnych,
7. konfekcjonowanie i obrót środkami ochrony roślin,
 8. obrót materiałem siewnym,
 9. wytwarzanie i magazynowanie biokomponentów,
 10. prowadzenie ośrodka szkolenia kierowców, pracowni psychologicznej dla instruktorów, egzaminatorów i kierowców.
 11. organizowanie kursów doszkalających dla kierowców przewożących towary niebezpieczne,
 12. działalność pocztowa nie wymagająca zezwolenia,
 13. prowadzenie stacji kontroli pojazdów,
 14. organizacja profesjonalnego współzawodnictwa sportowego,
 15. działalność telekomunikacyjna,
 16. organizowanie imprez turystycznych oraz pośredniczenie na zlecenie klientów w zawieraniu umów o świadczenie usług turystycznych (nie na rzecz organizatorów turystyki legitymujących się stosownym wpisem na listę); świadczenie usług turystycznych obejmujących: polowania wykonywane przez cudzoziemców na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, polowania za granicą,
 17. prowadzenie kantoru,
 18. prowadzenie przedsiębiorstwa składowego (domu składowego).

Dziedziny wymagające uzyskania licencji:

1. zarządzanie nieruchomościami, pośrednictwo w obrocie nieruchomościami,
2. podejmowanie i wykonywanie transportu drogowego; wykonywanie przewozów kolejowych osób lub rzeczy oraz udostępniania pojazdów trakcyjnych,
3. prowadzenie agencji pracy, agencji pracy tymczasowej, instytucji szkoleniowej dla bezrobotnych organizującej szkolenia za środki publiczne.

Wykonywanie niektórych zawodów, jak np.: adwokat, radca prawny, biegły rewident, doradca podatkowy oraz usługowe prowadzenie ksiąg rachunkowych wymaga wpisu na listę podmiotów uprawnionych do wykonywania określonego zawodu.



DRUGI ETAP

Nadanie numeru REGON

Następnym etapem w procesie rejestracyjnym działalności gospodarczej jest złożenie zgłoszenia w Urzędzie Statystycznym celem nadania numeru identyfikacyjnego w systemie REGON. Zgłoszenia tego przedsiębiorca może dokonać osobiście bądź za pośrednictwem Urzędu Miasta.

W przypadku, gdy wniosek o REGON zostaje złożony:

1. **za pośrednictwem gminy** - organ ewidencyjny ma obowiązek przesłać ten wniosek do urzędu statystycznego województwa, na terenie którego przedsiębiorca ma miejsce zamieszkania w terminie **3 dni od dnia dokonania wpisu do ewidencji**,
2. **bezpośrednio przez przedsiębiorcę** - przedsiębiorca ma obowiązek złożyć ten wniosek we właściwym urzędzie statystycznym w terminie **14 dni od dnia uzyskania zaświadczenia o wpisie do ewidencji**.

Wpis do rejestru następuje na podstawie wypełnionego formularza RG-1. Do wypełnionego formularza przedsiębiorca dołącza odpis zaświadczenia o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej lub w przypadku spółek handlowych odpis z KRS. Po uzyskaniu numeru REGON, przedsiębiorca zobowiązany jest do posługiwania się numerem w kontaktach urzędowych z innymi instytucjami związanymi z obrotem gospodarczym, jak również używania go w pieczęciach firmowych i drukach urzędowych. **REGON** jest bardzo istotnym elementem podczas dalszej procedury rejestracyjnej, między innymi jest **wymagany w banku, Urzędzie Skarbowym i ZUS**.

Urząd Statystyczny we Wrocławiu
Ul. Oławska 31 – Wrocław
tel. 071 371 63 00

TRZECI ETAP

Założenie rachunku w banku i wyrób pieczętki

Ustawy: prawo działalności gospodarczej, ordynacja podatkowa, ustawa o systemie ubezpieczeń społecznych nakładają na przedsiębiorcę obowiązek posiadania rachunku bankowego związanego z wykonywaniem działalności gospodarczej, a więc kolejnym etapem w procesie rejestracji firmy jest założenie rachunku bankowego.

Rachunek należy założyć w wybranym przez siebie banku obsługującym podmioty gospodarcze. Do banku należy ze sobą zabrać odpis zaświadczenia o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej, odpis zaświadczenia o nadaniu numeru REGON, numeru NIP oraz dowód osobisty.

Nie ma ustawowego obowiązku posiadania pieczętki firmowej, jednak w praktyce większość urzędów jej wymaga. Należy umieścić na niej dane, takie jak: pełna nazwa firmy, adres, numer NIP i REGON. Koszt: ok. 40-50 zł.

CZWARTY ETAP

Zgłoszenie formy opodatkowania w Urzędzie Skarbowym

W ciągu 14 dni od daty wydania zaświadczenia o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej, należy zgłosić się do urzędu skarbowego właściwego dla miejsca zamieszkania przedsiębiorcy, aby dokonać:

1. zgłoszenia odpowiedniej formy opodatkowania,
2. nadania numeru identyfikacji podatkowej NIP,
3. rejestracji podatnika w zakresie podatku od towarów i usług VAT.

Zgłoszenia dokonuje się na specjalnie do tego przeznaczonych formularzach NIP, które są dostępne w urzędach skarbowych lub urzędach gmin:

1. osoby fizyczne prowadzące samodzielnie działalność





gospodarczą wypełniają formularz NIP-1, a jeżeli zgłaszają więcej oddziałów, dodatkowo należy wypełnić druk NIP-1/A.

2. osoby prawne lub jednostki organizacyjne nie mające osobowości prawnej, składają NIP-2, do tego załączniki NIP-2/A, NIP-B, NIP-C i NIP-D.

Do zgłoszenia prowadzenia działalności gospodarczej w urzędzie skarbowym przedsiębiorca zobowiązany jest dołączyć:

1. odpis zaświadczenia o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej lub odpis z KRS,
2. odpis zaświadczenia o nadaniu nr REGON,
3. informację o rachunku bankowym (nazwa i adres banku),
4. tytuł prawny do lokalu, w którym znajdować się będzie siedziba firmy,
5. w przypadku spółki - umowę spółki.

Z chwilą rozpoczęcia działalności gospodarczej numer NIP osoby fizycznej staje się jednocześnie numerem NIP firmy prowadzonej przez tę osobę. Przedsiębiorca nie może występować o nadanie numeru NIP odrębnie dla swojej firmy, ma bowiem obowiązek używania dotychczasowego numeru, który jest nadawany dożywotnio, musi jednak dokonać zaktualizowania danych objętych zgłoszeniem identyfikacyjnym, do czego służy druk „Zgłoszenie aktualizacyjne NIP-1”.

W urzędzie skarbowym przedsiębiorca dokonuje wyboru formy rozliczeń z fiskusem:

1. karta podatkowa
2. ryczałt od przychodów ewidencjonowanych
3. podatkowa księga przychodów i rozchodów
4. pełna księgowość

Ponadto przedsiębiorca musi zdecydować, czy jego firma będzie płatnikiem VAT. Przedsiębiorca, który chce być VAT'owcem musi pamiętać, że przed wykonaniem pierwszej czynności objętej podatkiem VAT musi złożyć w Urzędzie Skarbowym **zgłoszenie rejestracyjne - druk VAT-R**. W momencie złożenia zgłoszenia rejestracyjnego firma staje się

zarejestrowanym podatnikiem VAT i od tego momentu przedsiębiorcy przysługuje prawo do odliczeń i otrzymywania zwrotów. Urząd Skarbowy potwierdza zgłoszenie na druku VAT-5. Zgłoszenie VAT kosztuje **170,00 zł**. Kwotę tę należy wpłacić na konto urzędu miasta/gminy zaznaczając w tytule przelewu: „Rejestracja VAT”. **Druki wpłaty wraz z numerem konta urzędu miasta/gminy dostępne są w miejscu, w którym dokonywano rejestracji firmy.**

Więcej informacji dotyczących podatków znajduje się na stronie Izby Skarbowej we Wrocławiu: www.is.wroc.pl, natomiast formularze podatkowe na stronie Ministerstwa Finansów: www.mf.gov.pl.

PIĄTY ETAP

Zgłoszenie obowiązku ubezpieczeniowego

Kolejnym etapem jest zgłoszenie obowiązku ubezpieczeniowego, we właściwym ze względu na miejsce prowadzenia działalności (siedzibę firmy) oddziale ZUS, w terminie **7 dni** od powstania obowiązku ubezpieczenia, tj. podjęcia działalności gospodarczej lub zatrudnienia pracownika. **Za datę rozpoczęcia działalności gospodarczej przyjmuje się w ZUS-ie datę wymienioną w zgłoszeniu NIP-1 lub NIP-2.**

W ZUS należy wypełnić formularz zgłoszeniowy ZUS. Do formularza należy dołączyć:

1. odpis zaświadczenia o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej
2. odpis zaświadczenia o nadaniu numeru REGON
3. odpis decyzji z Urzędu Skarbowego o nadaniu numeru NIP

Składki na ZUS obowiązkowe:

- » Ubezpieczenie emerytalne
- » Ubezpieczenie rentowe
- » Ubezpieczenie wypadkowe
- » Ubezpieczenie zdrowotne

Składki na ZUS dobrowolne:

» Ubezpieczenie chorobowe

Obowiązkowo należy uiszczać składki na Fundusz Pracy oraz, jeśli zatrudnia się pracowników, na Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych.

SZÓSTY ETAP

PIP, PIH, SANEPID

W przypadku zatrudnienia pracowników w ciągu 30 dni od rozpoczęcia działalności gospodarczej należy zawiadomić na piśmie Państwową Inspekcję Pracy (PIP) i Sanepid o miejscu, rodzaju i zakresie prowadzonej działalności. Bez opłat.

Wzory druków znajdują się na stronach internetowych instytucji (www.pip.gov.pl i www.sanepid.wroc.pl)

Wszelkie przedsięwzięcia gospodarcze muszą być prowadzone zgodnie z obowiązującymi w Polsce przepisami. Aby nie narażać się na nieprzyjemności z powodu niespełnienia wymogów np. sanitarnych, przeciwpożarowych, bhp, ochrony środowiska lub zabezpieczenia miejsc pracy, należy przed rozpoczęciem działalności skontaktować się z odpowiednią instytucją.

5. Zasady uczciwej konkurencji

Przedsiębiorca zobligowany jest prowadzić działalność gospodarczą z poszanowaniem zasad uczciwej konkurencji, dobrych obyczajów i uzasadnionych interesów nabywców oferowanych przez przedsiębiorcę towarów lub usług. W **ustawie o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji** ustawodawca wyliczył czyny nieuczciwej konkurencji, zasady odpowiedzialności cywilnej i sankcje karne dla przedsiębiorców dopuszczających się takich czynów.

Czynem nieuczciwej konkurencji jest rozpowszechnianie nieprawdziwych lub wprowadzających w błąd wiadomości o przedsiębiorstwie, w szczególności o osobach

kierujących przedsiębiorstwem, wytwarzanych towarach, świadczonych usługach lub stosowanych cenach albo o sytuacji gospodarczej lub prawnej przedsiębiorstwa, w celu szkodenia temu przedsiębiorcy. Taki czyn stanowi wykroczenie zagrożone karą aresztu albo grzywny. Co więcej, przedsiębiorca, którego interes został zagrożony lub naruszony w następstwie wyrządzenia wyżej wspomnianego czynu, może pociągnąć sprawcę do odpowiedzialności cywilnej, żądając:

1. zaniechania lub usunięcia skutków niedozwolonych działań,
2. złożenia jednokrotnego lub wielokrotnego oświadczenia odpowiedniej treści i w odpowiedniej formie,
3. naprawienia wyrządzonej szkody, na zasadach ogólnych,
4. wydania bezpodstawnie wyrządzonych korzyści, na zasadach określonych w kodeksie cywilnym,
5. zasądzenia odpowiedniej sumy pieniężnej na określony cel społeczny (jednak tylko wówczas, gdy czyn był zawiniony przez sprawcę),
6. zniszczenia lub zaliczenia na poczet odszkodowania wyrobów, opakowań lub materiałów reklamowych i innych przedmiotów bezpośrednio związanych z popełnieniem czynu nieuczciwej konkurencji.

6. Jakie przedsiębiorstwo możesz założyć?

W gospodarce rynkowej podmioty gospodarcze swobodnie prowadzą działalność gospodarczą i żaden organ państwowy nie ma prawa w ich działalności ingerować, o ile działają zgodnie z prawem. Możesz prowadzić działalność w formie jednoosobowej firmy lub spółki.

Jak lepiej - sam musisz zdecydować!

Indywidualna działalność gospodarcza

Dla osób lubiących działać na własny rachunek to prawie idealna forma prowadzenia działalności. Rozmiar działalności





nie jest w żaden sposób ograniczony, łatwo ją rozszerzyć lub zlikwidować.

Musisz jednak zastanowić się nad kilkoma ważnymi aspektami!

1. W zależności od posiadanych kwalifikacji osobistych stosunkowo prosto będzie Ci uzyskać koncesje i zezwolenia.
2. Minusem niewątpliwie będzie odpowiedzialność za zobowiązania powstałe w wyniku prowadzenia działalności całym majątkiem osobistym.
3. Musisz również mieć na względzie kwestie związane z obowiązkiem ubezpieczenia społecznego. Bez względu na to, czy działalność ma charakter okresowy czy nie, obowiązek opłacania składki na ubezpieczenia społeczne istnieje cały rok i nie jest uzależniony od występowania dochodu. Składki należy opłacać nawet w wypadku wystąpienia straty lub braku przychodów z działalności. Dopiero wyrejestrowanie firmy powoduje ustanie obowiązku ubezpieczeniowego.
4. Jeśli działalność gospodarcza ma charakter zajęcia dodatkowego i uzyskujesz dochody z pracy, a wynagrodzenie tam otrzymywane jest równe co najmniej wynagrodzeniu minimalnemu, określone w odrębnych przepisach – wtedy obowiązek ubezpieczeniowy ogranicza się do składki na ubezpieczenie zdrowotne, co nie jest bardzo dużym obciążeniem – i ta forma działalności nabiera dużych zalet.

Indywidualna działalność gospodarcza to forma charakterystyczna dla bardzo małych przedsiębiorstw. Prowadzenie firmy w formie indywidualnej działalności ma zarówno mocne jak i słabe strony, dlatego warto wcześniej rozpatrzyć wszystkie za i przeciw.

Do zalet tej formy działalności gospodarczej z pewnością zaliczyć można:

1. łatwość założenia i ewentualnej likwidacji działalności oraz niższe koszty administracyjne związane z założeniem i prowadzeniem działalności (niż w przypadku spółek). Ponieważ w tym przypadku nie ma umowy

- spółki, nie zapłacisz podatku od czynności cywilnoprawnych (w przypadku umów w formie aktu notarialnego dochodzą dodatkowo koszty jego sporządzenia),
2. samodzielność w podejmowaniu decyzji związanych z prowadzeniem firmy - sam jesteś sobie sterem i okrętem, sam ustalasz czas i zakres swojej aktywności,
 3. brak rozbudowanych struktur, a co za tym idzie możliwość elastycznego zarządzania i bardzo szybkiego (nawet z dnia na dzień) wprowadzania w życie nowych pomysłów,
 4. proste zasady księgowości i łatwość wprowadzania zmian w kapitale - w przypadku działalności indywidualnej dominuje nieskomplikowana podatkowa księga przychodów i rozchodów. To forma opodatkowania odpowiednia dla firm nie posiadających wysokiego zysku lub tych, które nie przewidują zysku w pierwszym okresie działalności. Podatek płacimy wówczas od faktycznie uzyskanego dochodu. W przypadku prowadzenia indywidualnej działalności znacznie łatwiej (w porównaniu ze spółkami), dokonywać zmian w kapitale firmy - zwiększać go i ujmować.

Natomiast słabymi stronami prowadzenia indywidualnej działalności gospodarczej mogą okazać się:

1. pełna odpowiedzialność za powstałe zobowiązania firmy - to oznacza, że powstałe długi prowadząc działalność będziesz musiał spłacać z własnej kieszeni. Co więcej, będziesz musiał je spłacać aż do skutku - zarówno z majątku, który posiadasz w momencie bankructwa firmy, jak i tego, którego dorobisz się później.
2. trudność działania w większym rozmiarze - prowadząc działalność indywidualną najczęściej musisz nad wszystkim panować samemu (firma indywidualna rzadko zatrudnia pracowników). Wszystko zależy od Ciebie - Twoja firma rozwinie się na tyle, na ile stać będzie Ciebie. Wszystkie procesy w firmie uzależnione są od kompetencji i dyspozycyjności jednej osoby.



Spółki

W Polsce podstawowym przepisem regulującym funkcjonowanie spółek jest KODEKS HANDLOWY .

Podstawą prowadzenia spółki jest jej umowa. Przez „umowę spółki”, należy rozumieć akt założycielski sporządzony przez wspólników albo akcjonariuszy spółki. W umowie spółki handlowej wspólnicy albo akcjonariusze zobowiązują się dążyć do osiągnięcia wspólnego celu przez wniesienie wkładów oraz, jeżeli umowa albo statut spółki tak stanowi, przez współdziałanie w inny określony sposób.

SPÓŁKI OSOBOWE

Spółka osobowa prowadzi przedsiębiorstwo pod własną firmą. Może we własnym imieniu nabywać prawa, w tym własność nieruchomości i inne prawa rzeczowe, zaciągać zobowiązania, pozywać i być pozywana. Zmiana postanowień umowy spółki wymaga zgody wszystkich wspólników, chyba że umowa stanowi inaczej. Wspólnicy za zobowiązania spółki odpowiadają solidarnie całym swoim majątkiem. W spółkach osobowych najważniejsze jest osobiste współdziałanie wspólników. Spółka ma określony skład osobowy i może być on zmieniany tylko za zgodą wspólników. Spółki osobowe nie posiadają osobowości prawnej, traktowane są jako związki osób fizycznych, z których każda występuje osobno np. przy rozliczeniach dochodowych.

SPÓŁKI KAPITAŁOWE

Spółki kapitałowe posiadają osobowość prawną, a na pierwszy plan wysuwa się majątek spółki, a nie skład osobowy, który może się swobodnie zmieniać. Spółki kapitałowe mogą we własnym imieniu nabywać prawa, w tym własność nieruchomości i inne prawa rzeczowe, zaciągać zobowiązania, pozywać i być pozywane. Za zobowiązania spółki wspólnicy lub akcjonariusze odpowiadają tylko do wysokości wniesionego kapitału. Do spółki kapitałowej w sprawach nieuregulowanych w ustawie stosuje się odpowiednio przepisy dotyczące danego typu spółki.

RODZAJE SPÓŁEK OSOBOWYCH

A. SPÓŁKA JAWNA

Spółką jawną jest spółka osobowa, która prowadzi przedsiębiorstwo pod własną firmą.

Firma spółki jawnej powinna zawierać nazwiska wszystkich wspólników albo nazwisko jednego albo kilku wspólników oraz dodatkowe oznaczenie „spółka jawna”. Dopuszczalne jest używanie w obrocie skrótu „sp.j.”.

Każdy wspólnik odpowiada za zobowiązania spółki bez ograniczenia całym swoim majątkiem solidarnie z pozostałymi wspólnikami oraz ze spółką. Wspólnik za swoją pracę w spółce nie otrzymuje wynagrodzenia, jego wynagrodzeniem jest zysk spółki.

Umowa spółki powinna być zawarta na piśmie pod rygorem nieważności. Umowa spółki jawnej powinna zawierać: firmę i siedzibę spółki, określenie wkładów wnoszonych przez każdego wspólnika i ich wartość, przedmiot działalności spółki, czas trwania spółki (jeżeli jest oznaczony). Każdy wspólnik ma prawo i obowiązek zgłoszenia spółki jawnej do rejestru. Przepisy te stosuje się również do spółki, o której mowa w art. 860 Kodeksu cywilnego (spółki cywilnej której już w chwili obecnej nie można zakładać), jeżeli jej przychody netto ze sprzedaży towarów lub świadczenia usług w każdym z dwóch kolejnych lat obrotowych osiągnęły równowartość w walucie polskiej co najmniej 400 000 EURO (przedsiębiorstwo większych rozmiarów). Z chwilą wpisu do rejestru spółka ta staje się spółką jawną.

Majątek spółki stanowi wszelkie mienie wniesione jako wkład lub nabyte przez spółkę w czasie jej istnienia.

Każdy wspólnik ma prawo reprezentować spółkę. Każdy wspólnik ma prawo i obowiązek prowadzenia spraw spółki. Za prowadzenie spraw spółki wspólnik nie otrzymuje wynagrodzenia.

Wkłady wspólników uważa się za równe. Każdy wspólnik ma prawo do równego udziału w zyskach i uczestniczy w stratach

w tym samym stosunku bez względu na rodzaj i wartość wkładu.

Wspólnik nie może, bez wyraźnej lub domniemanej zgody pozostałych wspólników, zajmować się interesami konkurencyjnymi, w szczególności uczestniczyć w spółce konkurencyjnej jako wspólnik spółki cywilnej, spółki jawnej, partner, komplementariusz lub członek organu spółki.

B. SPÓŁKA PARTNERSKA

Spółką partnerską jest spółka osobowa, utworzona przez wspólników (partnerów) w celu wykonywania wolnego zawodu w spółce prowadzącej przedsiębiorstwo pod własną firmą. Partnerami w spółce mogą być wyłącznie osoby fizyczne, uprawnione do wykonywania wolnych zawodów (adwokata, aptekarza, architekta, biegłego rewidenta, brokera ubezpieczeniowego, doradcy podatkowego, księgowego, lekarza, lekarza stomatologa, lekarza weterynarii, notariusza, pielęgniarki, położnej, radcy prawnego, rzecznika patentowego, rzeczoznawcy majątkowego i tłumacza przysięgłego).

Firma spółki partnerskiej powinna zawierać nazwisko co najmniej jednego partnera, dodatkowe oznaczenie „i partner” bądź „i partnerzy” albo „spółka partnerska” oraz określenie wolnego zawodu wykonywanego w spółce. Dopuszczalne jest używanie w obrocie skrótu „sp.p.” Spółka partnerska powstaje z chwilą wpisu do rejestru.

Umowa spółki partnerskiej powinna zawierać: określenie wolnego zawodu wykonywanego przez partnerów w ramach spółki, przedmiot działalności spółki, nazwiska i imiona partnerów którzy ponoszą nieograniczoną odpowiedzialność za zobowiązania spółki, firmę i siedzibę spółki, czas trwania spółki (jeżeli jest oznaczony), określenie wkładów wnoszonych przez każdego partnera i ich wartość. Umowa spółki partnerskiej powinna być zawarta w formie aktu notarialnego. W sprawach nieuregulowanych do spółki partnerskiej stosuje się odpowiednio przepisy o spółce jawnej.

Partner nie ponosi odpowiedzialności za zobowiązania spółki powstałe w związku z wykonywaniem przez pozostałych partnerów wolnego zawodu w spółce, jak również za zobowiązania spółki będące następstwem działań lub zaniechań osób zatrudnionych przez spółkę na podstawie umowy o pracę lub innego stosunku prawnego, które podlegały kierownictwu innego partnera przy świadczeniu usług związanych z przedmiotem działalności spółki.

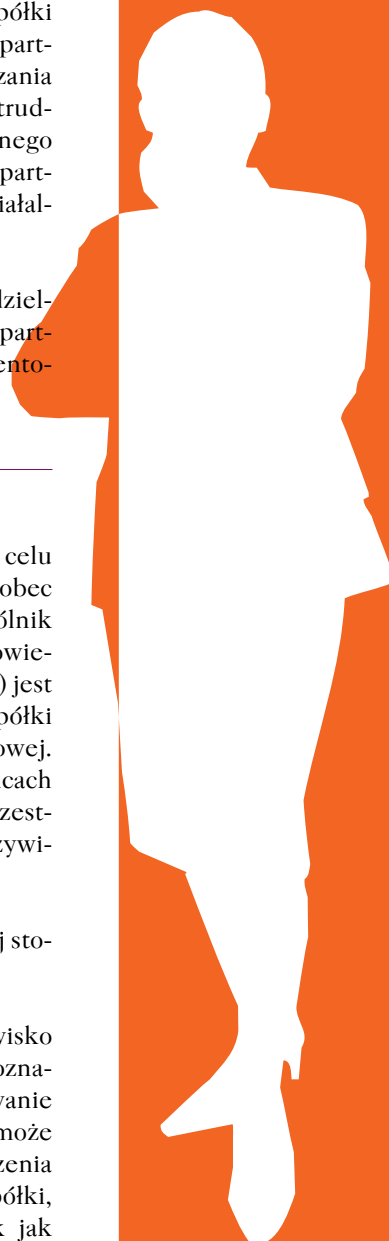
Każdy partner ma prawo reprezentować spółkę samodzielnie, chyba że umowa spółki stanowi inaczej. Umowa spółki partnerskiej może przewidywać, że prowadzenie spraw i reprezentowanie spółki powierza się zarządowi.

C. SPÓŁKA KOMANDYTOWA

Spółką komandytową jest spółka osobowa mająca na celu prowadzenie przedsiębiorstwa pod własną firmą, w której wobec wierzycieli za zobowiązania spółki co najmniej jeden wspólnik odpowiada bez ograniczenia (komplementariusz), a odpowiedzialność co najmniej jednego wspólnika (komandytariusza) jest ograniczona. Komandytariusz odpowiada za zobowiązania spółki wobec jej wierzycieli tylko do wysokości sumy komandytowej. Komandytariusz jest wolny od odpowiedzialności w granicach wartości wkładu wniesionego do spółki. Komandytariusz uczestniczy w zysku spółki proporcjonalnie do jego wkładu rzeczywiste wniesionego do spółki.

W sprawach nieuregulowanych do spółki komandytowej stosuje się odpowiednio przepisy o spółce jawnej.

Firma spółki komandytowej powinna zawierać nazwisko jednego lub kilku komplementariuszy oraz dodatkowe oznaczenie „spółka komandytowa”. Dopuszczalne jest używanie w obrocie skrótu „s.p.k.” Nazwisko komandytariusza nie może być zamieszczane w firmie spółki. W przypadku zamieszczenia nazwiska lub firmy (nazwy) komandytariusza w firmie spółki, komandytariusz ten odpowiada wobec osób trzecich tak jak komplementariusz.





Umowa spółki komandytowej powinna być zawarta w formie aktu notarialnego. Umowa spółki komandytowej powinna zawierać: firmę i siedzibę spółki, przedmiot działalności spółki, czas trwania spółki, jeżeli jest oznaczony, oznaczenie wkładów wnoszonych przez każdego wspólnika i ich wartość, oznaczony kwotowo zakres odpowiedzialności każdego komandytariusza wobec wierzycieli (sumę komandytową). Spółka komandytowa powstaje z chwilą wpisu do rejestru.

D. SPÓŁKA KOMANDYTOWO-AKCYJNA

Spółką komandytowo-akcyjną jest spółka osobowa mająca na celu prowadzenie przedsiębiorstwa pod własną firmą, w której wobec wierzycieli za zobowiązania spółki co najmniej jeden wspólnik odpowiada bez ograniczenia (komplementariusz), a co najmniej jeden wspólnik jest akcjonariuszem.

Kapitał zakładowy spółki komandytowo-akcyjnej powinien wynosić co najmniej 50 000 złotych.

Firma spółki komandytowo-akcyjnej powinna zawierać nazwiska jednego lub kilku komplementariuszy oraz dodatkowe oznaczenie „spółka komandytowo-akcyjna”. Dopuszczalne jest używanie w obrocie skrótu „S.K.A.” Komplementariusz oraz akcjonariusz uczestniczą w zysku spółki proporcjonalnie do ich wkładów wniesionych do spółki.

Akcjonariusz jest obowiązany jedynie do świadczeń określonych w statucie. Osoby podpisujące statut są założycielami spółki.

Statut powinni podpisać co najmniej wszyscy komplementariusze. Statut spółki komandytowo-akcyjnej powinien zawierać: firmę i siedzibę spółki, przedmiot działalności spółki, czas trwania spółki, jeżeli jest oznaczony, oznaczenie wkładów wnoszonych przez każdego komplementariusza oraz ich wartość, wysokość kapitału zakładowego, sposób jego zebrania, wartość nominalną akcji i ich liczbę ze wskazaniem, czy akcje są imienne, czy na okaziciela, liczbę akcji poszczególnych rodzajów i związane z nimi uprawnienia, jeżeli mają być wprowadzone akcje różnych rodzajów, nazwiska i imiona albo firmy (nazwy)

komplementariuszy oraz ich siedziby, adresy albo adresy do doręczeń, organizację walnego zgromadzenia i rady nadzorczej, jeżeli ustawa lub statut przewiduje ustanowienie rady nadzorczej. Statut spółki komandytowo-akcyjnej powinien być sporządzony w formie aktu notarialnego.

Spółka komandytowo-akcyjna powstaje z chwilą wpisu do rejestru. Akcjonariusz nie odpowiada za zobowiązania spółki. Spółkę reprezentują komplementariusze. Każdy komplementariusz ma prawo i obowiązek prowadzenia spraw spółki. Wchodzi on w skład zarządu spółki. W spółce komandytowo-akcyjnej można również ustanowić radę nadzorczą. Jeżeli liczba akcjonariuszy przekracza dwadzieścia pięć osób, ustanowienie rady nadzorczej jest obowiązkowe. Członków rady nadzorczej powołuje i odwołuje walne zgromadzenie. Komplementariusz nie może być członkiem rady nadzorczej. Rada nadzorcza sprawuje stały nadzór nad działalnością spółki.

RODZAJE SPÓŁEK KAPITAŁOWYCH

A. SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością może być utworzona przez jedną albo więcej osób w każdym celu prawnie dopuszczalnym. Wspólnicy są zobowiązani jedynie do świadczeń określonych w umowie spółki. Wspólnicy nie odpowiadają za zobowiązania spółki całym swoim majątkiem, tylko do wysokości wniesionych przez nich do spółki kapitałów.

Kapitał zakładowy spółki dzieli się na udziały o równej albo nierównej wartości nominalnej. Kapitał zakładowy spółki powinien wynosić co najmniej 50 000 złotych. Wartość nominalna udziału nie może być niższa niż 500 złotych. Udziały nie mogą być obejmowane poniżej ich wartości nominalnej. Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, mające siedzibę za granicą, mogą tworzyć oddziały lub przedstawicielstwa na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Firma spółki może być obrana dowolnie; powinna jednak zawierać dodatkowe oznaczenie „spółka z ograniczoną odpo-



wiedzialnością”. Dopuszczalne jest używanie w obrocie skrótu „spółka z o.o.” lub „sp. z o.o.”

Umowa spółki z ograniczoną odpowiedzialnością powinna określać: firmę i siedzibę spółki, przedmiot działalności spółki, wysokość kapitału zakładowego, czy wspólnik może mieć więcej niż jeden udział, liczbę i wartość nominalną udziałów objętych przez poszczególnych wspólników, czas trwania spółki, jeżeli jest oznaczony. Umowa spółki z ograniczoną odpowiedzialnością powinna być zawarta w formie aktu notarialnego.

Jeżeli ustawa lub umowa spółki nie stanowi inaczej, wspólnicy mają równe prawa i obowiązki w spółce. Wspólnik ma prawo do udziału w zysku wynikającym z rocznego sprawozdania finansowego i przeznaczonym do podziału uchwałą zgromadzenia wspólników. Jeżeli umowa spółki nie stanowi inaczej, zysk przypadający wspólnikom dzieli się w stosunku do udziałów.

Sprawy spółki prowadzi zarząd i to on reprezentuje spółkę. Zarząd składa się z jednego albo większej liczby członków. Umowa spółki może ustanowić radę nadzorczą lub komisję rewizyjną albo oba te organy. W spółkach, w których kapitał zakładowy przewyższa kwotę 500 000 złotych, a wspólników jest więcej niż dwudziestu pięciu, powinna być ustanowiona rada nadzorcza lub komisja rewizyjna. Uchwały wspólników są podejmowane na zgromadzeniu wspólników. Zgromadzenie wspólników zwołuje zarząd.

B. SPÓŁKA AKCYJNA

Zawiązać spółkę akcyjną może jedna albo więcej osób. Akcjonariusze są zobowiązani jedynie do świadczeń określonych w statucie. Akcjonariusze nie odpowiadają za zobowiązania spółki całym swoim majątkiem, tylko do wysokości wniesionych przez nich do spółki kapitałów.

Firma spółki może być obrana dowolnie; powinna zawierać dodatkowe oznaczenie „spółka akcyjna”. Dopuszczalne jest używanie w obrocie skrótu „S.A.” Spółki akcyjne mające siedzibę za granicą mogą tworzyć oddziały lub przedstawicielstwa na

terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Kapitał zakładowy spółki akcyjnej dzieli się na akcje o równej wartości nominalnej. Kapitał zakładowy spółki powinien wynosić co najmniej 500 000 złotych. Wartość nominalna akcji nie może być niższa niż 1 złoty. Akcje nie mogą być obejmowane poniżej ich wartości nominalnej.

Statut spółki akcyjnej powinien być sporządzony w formie aktu notarialnego. Osoby podpisujące statut są założycielami spółki. Statut spółki akcyjnej powinien określać: firmę i siedzibę spółki, przedmiot działalności spółki, czas trwania spółki, jeżeli jest oznaczony, wysokość kapitału zakładowego oraz kwotę wpłaconą przed zarejestrowaniem na pokrycie kapitału zakładowego, wartość nominalną akcji i ich liczbę ze wskazaniem, czy akcje są imienne, czy na okaziciela, liczbę akcji poszczególnych rodzajów i związane z nimi uprawnienia, jeżeli mają być wprowadzone akcje różnych rodzajów, nazwiska i imiona albo firmy (nazwy) założycieli, liczbę członków zarządu i rady nadzorczej albo co najmniej minimalną lub maksymalną liczbę członków tych organów oraz podmiot uprawniony do ustalenia składu zarządu lub rady nadzorczej, co najmniej przybliżoną wielkość wszystkich kosztów poniesionych lub obciążających spółkę w związku z jej utworzeniem, ustaloną na dzień zawięzania spółki.

Dokument akcji powinien być sporządzony na piśmie i zawierać następujące dane: firmę, siedzibę i adres spółki, oznaczenie sądu rejestrowego i numer, pod którym spółka jest wpisana do rejestru, datę zarejestrowania spółki i wystawienia akcji, wartość nominalną, serię i numer, rodzaj danej akcji i uprawnienia szczególne z akcji, wysokość dokonanej wpłaty w przypadku akcji imiennych, ograniczenia co do rozporządzania akcją, postanowienia statutu o związanych z akcją obowiązkach wobec spółki. Dokument akcji powinien być opatrzony pieczęcią spółki oraz podpisem zarządu. Podpis może być mechanicznie odtwarzany.

Akcjonariusz obowiązany jest do wniesienia pełnego wkładu na akcje. Akcje są zbywalne. Akcjonariusze mają prawo do udziału w zysku wykazanym w sprawozdaniu finansowym, zbadanym przez biegłego rewidenta, który został przeznaczony przez walne zgromadzenie do wypłaty akcjonariuszom. Zysk rozdziela się



w stosunku do liczby akcji.

Spółka może wydawać akcje o szczególnych uprawnieniach, które powinny być w statucie określone (akcje uprzywilejowane). Akcje uprzywilejowane powinny być imienne. Uprzywilejowanie, może dotyczyć w szczególności prawa głosu, prawa do dywidendy lub podziału majątku w przypadku likwidacji spółki. Jednej akcji nie można przyznać więcej niż dwa głosy.

Zarząd prowadzi sprawy spółki i reprezentuje spółkę. Zarząd składa się z jednego albo większej liczby członków. Do zarządu mogą być powołane osoby spośród akcjonariuszy lub spoza ich grona. W spółce akcyjnej ustanawia się radę nadzorczą. Rada nadzorcza sprawuje stały nadzór nad działalnością spółki we wszystkich dziedzinach jej działalności.

W punkcie 4 części I publikacji (REJESTRACJA FIRMY, PIERWSZY ETAP) napisaliśmy:

„Działalność gospodarcza w formie spółki prawa handlowego – należy zgłosić ją do rejestru przedsiębiorców prowadzonego przez Krajowy Rejestr Sądowy: Sąd Rejonowy właściwy dla prowadzonej działalności. Możesz o tym poczytać w punkcie 6 publikacji!”

I to jest właśnie to miejsce!

KRAJOWY REJESTR SĄDOWY

Krajowy Rejestr Sądowy utworzony został z dniem 1 stycznia 2001 r. na mocy ustawy z 20 sierpnia 1997 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym. Ustawa ta wprowadziła trzy rodzaje rejestrów szczególnych:

1. rejestr przedsiębiorców,
2. rejestr stowarzyszeń, innych organizacji społecznych i zawodowych, fundacji oraz publicznych zakładów opieki zdrowotnej,
3. rejestr dłużników niewypłacalnych.

Rejestr przedsiębiorców

Dla osób prowadzących działalności gospodarczą najbardziej istotne znaczenie ma rejestr przedsiębiorców.

Ustawodawca uzależnił rozpoczęcie działalności gospodarczej przez przedsiębiorcę od wpisu do rejestru. Przez pojęcie rejestru przedsiębiorców należy rozumieć urzędowy wykaz osób prowadzących działalność gospodarczą (przedsiębiorców) i zawierający dane, których wpisu wymaga ustawa.

Dane dotyczące poszczególnych przedsiębiorców wpisanych do rejestru przedsiębiorców umieszcza się pod numerem przeznaczonym dla danego podmiotu w sześciu działach tego rejestru.

Obowiązek uzyskania wpisu do rejestru przedsiębiorców dotyczy:

1. osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą,
2. spółek jawnych,
3. spółek komandytowych,
4. spółek z ograniczoną odpowiedzialnością,
5. spółek akcyjnych,
6. spółdzielni,
7. przedsiębiorstw państwowych,
8. jednostek badawczo-rozwojowych,
9. przedsiębiorców zagranicznych w rozumieniu przepisów o zasadach prowadzenia na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej działalności gospodarczej w zakresie drobnej wytwórczości przez zagraniczne osoby prawne i fizyczne,
10. towarzystw ubezpieczeń wzajemnych,
11. innych osób prawnych, jeżeli prowadzą działalność gospodarczą i podlegają obowiązkowi wpisu do rejestru,
12. oddziałów zagranicznych spółek akcyjnych, z ograniczoną odpowiedzialnością i komandytowo-akcyjnych działających w Polsce.

Wpis obejmuje dla każdego rodzaju przedsiębiorcy następujące dane:





- a) nazwę lub firmę, pod którą działa, a w przypadku osoby fizycznej - jej oznaczenie oraz nazwę, pod którą wykonuje działalność gospodarczą,
- b) oznaczenie jego formy prawnej,
- c) jego siedzibę i adres, a w przypadku osoby fizycznej - również jej miejsce zamieszkania i adres,
- d) jeżeli podmiot wpisany do rejestru przedsiębiorców posiada oddziały - także ich siedziby i adresy,
- e) oznaczenie jego poprzedniego numeru rejestru sądowego lub numeru w ewidencji działalności gospodarczej,
- f) jeżeli podmiot wpisany do rejestru przedsiębiorców utworzony został w wyniku przekształcenia lub podziału innego podmiotu albo połączenia innych podmiotów, zamieszcza się w tym rejestrze wzmiankę o sposobie powstania podmiotu, a także oznaczenia poprzednich numerów rejestru. Jeżeli podmiot wpisany do rejestru przedsiębiorców utworzony został w wyniku koncentracji innych podmiotów, zamieszcza się w tym rejestrze także oznaczenie poprzednich numerów tego rejestru oraz numer i datę decyzji Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów o zgodzie na dokonanie koncentracji, wydanej zgodnie z przepisami o ochronie konkurencji i konsumentów,
- g) wzmiankę o wykonywaniu działalności gospodarczej z innymi podmiotami na podstawie umowy spółki cywilnej.

W stosunku do poszczególnych przedsiębiorców wymagane są następujące dane:

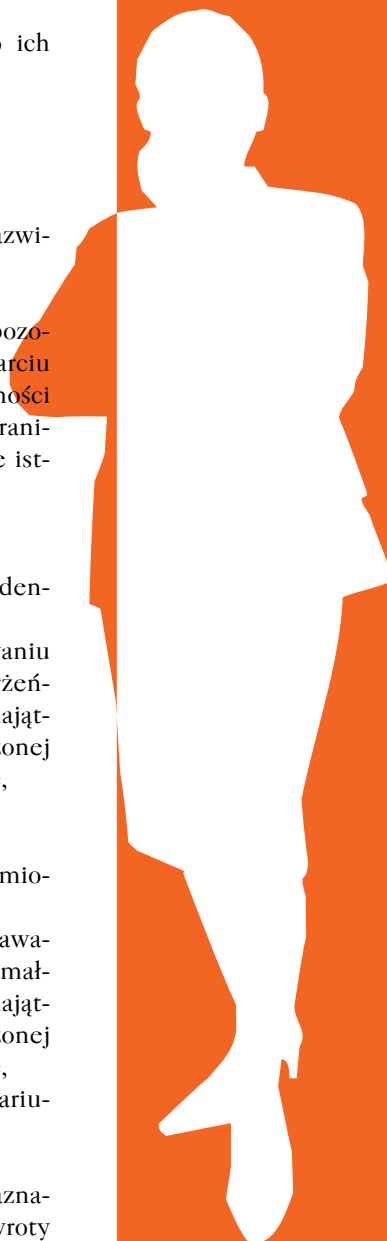
- 1) w przypadku osoby fizycznej (firma jednoosobowa):
 - » informacje o pozostawaniu w związku małżeńskim,
 - » informacje o zawarciu małżeńskiej umowy majątkowej,
 - » informacje o ustaniu wspólności majątkowej między małżonkami,
 - » zaznaczenie ograniczenia jej zdolności do czynności prawnych, o ile takie istnieje,
 - » oznaczenie w postaci imienia i nazwiska,
 - » identyfikator PESEL lub REGON,
 - » miejsce i adres zamieszkania,

- 2) w przypadku podmiotu nie będącego osobą fizyczną:
 - » informacje o statucie lub umowie, wzmiankę o ich zmianie,
 - » okres, na który podmiot został utworzony,
 - » jego numer REGON,

- 3) w przypadku spółki jawnej:
 - » oznaczenie wspólników spółki jawnej, imiona i nazwiska wspólników,
 - » identyfikator PESEL lub REGON,
 - » informacje o jej wspólnikach, tj. informacje o pozostawaniu wspólnika w związku małżeńskim, zawarciu małżeńskiej umowy majątkowej, ustaniu wspólności majątkowej między małżonkami, zaznaczenie ograniczonej zdolności do czynności prawnej, o ile takie istnieje,

- 4) w przypadku spółki partnerskiej:
 - » oznaczenie partnerów, tj. imiona i nazwiska oraz identyfikator PESEL,
 - » informacje o partnerach, tj. informacje o pozostawaniu wspólnika w związku małżeńskim, zawarciu małżeńskiej umowy majątkowej, ustaniu wspólności majątkowej między małżonkami, zaznaczenie ograniczonej zdolności do czynności prawnej, o ile takie istnieje,

- 5) w przypadku spółki komandytowej:
 - » oznaczenie wspólników spółki komandytowej, tj. imiona i nazwiska oraz identyfikator PESEL,
 - » informacje o jej wspólnikach, informacje o pozostawaniu wspólnika w związku małżeńskim, zawarciu małżeńskiej umowy majątkowej, ustaniu wspólności majątkowej między małżonkami, zaznaczenie ograniczonej zdolności do czynności prawnej, o ile takie istnieje,
 - » określenie, który ze wspólników jest komplementariuszem, a który komandytariuszem,
 - » wysokość sumy komandytowej,
 - » przedmiot wkładu każdego komandytariusza, z zaznaczeniem, w jakiej części został wniesiony, oraz zwroty wkładów choćby częściowe,





- 6) w przypadku spółki komandytowo-akcyjnej:
 - » oznaczenie komplementariuszy spółki komandytowo-akcyjnej, tj. imiona i nazwiska oraz identyfikator PESEL,
 - » informacje o jej komplementariuszach, informacje o pozostawaniu wspólnika w związku małżeńskim, zawarciu małżeńskiej umowy majątkowej, ustaniu wspólności majątkowej między małżonkami, zaznaczenie ograniczonej zdolności do czynności prawnej, o ile takie istnieje,
 - » wysokość kapitału zakładowego, liczbę i wartość nominalną akcji,
 - » ilość akcji uprzywilejowanych i rodzaj uprzywilejowania,
 - » wzmiankę, jaka część kapitału zakładowego została opłacona przed zarejestrowaniem,
 - » jeżeli przy zawarciu spółki akcjonariusze wnoszą wkłady niepieniężne - zaznaczenie tej okoliczności, z podaniem wartości nominalnej objętych w zamian za nie akcji,

- 7) w przypadku spółki z ograniczoną odpowiedzialnością:
 - » wysokość kapitału zakładowego, a jeżeli wspólnicy wnoszą wkłady niepieniężne - zaznaczenie tej okoliczności, z podaniem wartości objętych w zamian za nie udziałów,
 - » określenie, czy wspólnik może mieć jeden czy większą liczbę udziałów,
 - » oznaczenie wspólników (tj. imiona i nazwiska oraz identyfikator PESEL) posiadających samodzielnie lub łącznie z innymi co najmniej 10% kapitału zakładowego oraz ilość posiadanych przez tych wspólników udziałów i łączną ich wysokość,
 - » jeżeli spółka ma tylko jednego wspólnika - wzmiankę, że jest on jedynym wspólnikiem spółki,

- 8) w przypadku spółki akcyjnej:
 - » wysokość kapitału zakładowego, liczbę i wartość nominalną akcji,
 - » wysokość kapitału docelowego, jeżeli statut to przewiduje,

- » ilość akcji uprzywilejowanych i rodzaj uprzywilejowania,
- » wzmiankę, jaka część kapitału zakładowego została opłacona przed zarejestrowaniem,
- » jeżeli akcjonariusze wnoszą wkłady niepieniężne - zaznaczenie tej okoliczności, z podaniem wartości nominalnej objętych w zamian za nie akcji,
- » jeżeli statut wskazuje pismo przeznaczone do ogłoszeń spółki - oznaczenie tego pisma,
- » jeżeli statut przewiduje przyznanie uprawnień osobistych określonym akcjonariuszom lub tytuły uczestnictwa w dochodach lub majątku spółki nie wynikających z akcji - zaznaczenie tych okoliczności,
- » w przypadku gdy spółka ma tylko jednego akcjonariusza - jego oznaczenie (tj. imiona i nazwisko oraz identyfikator PESEL), a także wzmiankę, iż jest on jedynym akcjonariuszem spółki.

Formularze zgłoszeniowe

Zgodnie z art. 19 ustawy o Krajowym Rejestrze Sądowym wniosek o wpis do Rejestru składa się na urzędowym formularzu wraz z wymaganymi dokumentami. Do wniosku o wpis podmiotu podlegającego obowiązkowi wpisu do Rejestru dołącza się uwierzytelnione notarialnie albo złożone przed sędzią lub upoważnionym pracownikiem sądu wzory podpisów osób upoważnionych do reprezentowania tego podmiotu.

Przykładowe druki formularzy

1. wzór formularza wniosku o rejestrację podmiotu w rejestrze przedsiębiorców - spółka jawna, spółka partnerska, spółka komandytowa, oznaczony symbolem KRS-W1,
2. wzór formularza wniosku o rejestrację podmiotu w rejestrze przedsiębiorców - spółka komandytowo-akcyjna, oznaczony symbolem KRS-W2,
3. wzór formularza wniosku o rejestrację podmiotu w rejestrze przedsiębiorców - spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, oznaczony symbolem KRS-W3,
4. wzór formularza wniosku o rejestrację podmiotu w rejestrze przedsiębiorców - spółka akcyjna, oznaczony symbolem KRS-W4.



Opłaty

Zgodnie z rozporządzeniem Ministra Sprawiedliwości z 17 grudnia 1996 r. w sprawie określenia wysokości wpisów w sprawach cywilnych od wniosku o zarejestrowanie podmiotu w rejestrze przedsiębiorców w Krajowym Rejestrze Sądowym pobiera się wpis stały w kwocie 1.000 zł.

Ponadto wpis stały w kwocie 150 zł pobiera się od wniosku o zarejestrowanie w rejestrze przedsiębiorców osoby fizycznej, a jeżeli wniosek dotyczy zmiany wpisu lub wykreślenia z Krajowego Rejestru Sądowego - wpis stały wynosi 80 zł.

Wpis stały pobiera się także:

- » w kwocie 500 zł pobiera się od wniosku o zarejestrowanie podmiotu w rejestrze stowarzyszeń, innych organizacji społecznych i zawodowych, fundacji oraz publicznych zakładów opieki zdrowotnej w Krajowym Rejestrze Sądowym, a jeżeli wniosek dotyczy jednocześnie wpisu do rejestru przedsiębiorców - wpis stały wynosi 1.000 zł.
- » w kwocie 300 zł pobiera się od wniosku o wpisanie dłużnika do rejestru dłużników niewypłacalnych w Krajowym Rejestrze Sądowym.
- » w kwocie 400 zł pobiera się od wniosku o dokonanie zmiany wpisu dotyczącego podmiotu wpisanego do rejestru przedsiębiorców,
- » w kwocie 150 zł pobiera się od wniosku o dokonanie zmiany wpisu dotyczącego podmiotu wpisanego tylko w rejestrze stowarzyszeń, innych organizacji społecznych i zawodowych, fundacji oraz publicznych zakładów opieki zdrowotnej, nie wpisanego do rejestru przedsiębiorców.
- » w kwocie 30 zł pobiera się od wniosku o przyjęcie dokumentów, o których sąd czyni wzmiankę w rejestrze,
- » w kwocie 300 zł pobiera się od wniosku o wykreślenie podmiotu z rejestru przedsiębiorców lub z rejestru stowarzyszeń, innych organizacji społecznych i zawodowych, fundacji oraz publicznych zakładów opieki zdrowotnej połączone z wykreśleniem z Krajowego Rejestru Sądowego
- » w kwocie 150 zł pobiera się od wniosku o wykreślenie podmiotu z rejestru przedsiębiorców bez wykreślenia z Krajowego Rejestru Sądowego.

W przypadku jednoczesnego wniesienia kilku wniosków o wpis lub o dokonanie zmian w Krajowym Rejestrze Sądowym, na kilku formularzach, przez tego samego wnioskodawcę - pobiera się jeden wpis, a jeżeli ustawa przewiduje dla danego typu spraw wpisy w różnej wysokości - pobiera się wpis wyższy.

Jeśli po przeczytaniu tego materiału stwierdzasz: **DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA – TO COŚ DLA MNIE!** To super! Masz szansę na samorealizację we własnej firmie. Lecz pamiętaj, że przedsiębiorczość to proces kreowania czegoś odmiennego z uwagi na jego wartość, w ramach którego poświęca się konieczny do realizacji tego celu czas i wysiłek zakładając towarzyszące mu finansowe, psychiczne i społeczne ryzyko i oczekując uzyskania nagrody finansowej i osobistej satysfakcji.





CO W TRAWIE PISZCZY?

I. DZIAŁ RÓŻNE

...INFORMACJA TO PODSTAWA

Szkolenia e-learningowe Akademii PARP

Od 1 grudnia ze szkoleń e-learningowych Akademii PARP mogą korzystać osoby, które dopiero zamierzają założyć własną działalność gospodarczą. Powiększenie grupy docelowej szkoleń Akademii PARP wynika z założeń Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki.

Szkolenia Akademii PARP przedstawiają wiele przykładów, jak radzić sobie z założeniem firmy, jej prowadzeniem i rozwojem. Dr Krzysztof Hejduk, który zarządza projektem w Instytucie Edukacji Interaktywnej estakada.pl, podkreśla, że szkolenia są oparte na przykładach z polskiego rynku. Te praktyczne przykłady pokazują sukcesy polskich firm i błędy, jakie zdarza im się popełniać. Szkolenia e-learningowe Akademii PARP to obszerna baza wiedzy dla wszystkich przedsiębiorców i pracowników sektora MSP. Warto skorzystać ze szkoleń jeszcze przed zapadnięciem decyzji o założeniu firmy, o przedmiocie działalności i jej formie prawnej.

Raport Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, opublikowany w październiku 2008 roku pokazuje, że sektor MSP radzi sobie na rynku coraz lepiej. Spada procent upadłości nowych firm.

Portal www.akademiaparp.gov.pl to cykl 11 szkoleń e-learningowych. Jest on dostępnych dla wszystkich przedsiębiorców z sektora MSP oraz dla tych, którzy planują działalność gospodarczą - studentów, bezrobotnych, pracowników dużych firm, administracji rządowej i samorządowej. Szkolenia Akademii PARP poparte są wieloma praktycznymi przykładami, z którymi borykają się przedsiębiorcy. Każdy absolwent szkoleń Akademii PARP otrzymuje certyfikat, który potwierdza zdobyta wiedzę.

Źródło: Bankier.pl

II. DZIAŁ MARKETING

...NOWINKI MARKETINGOWE

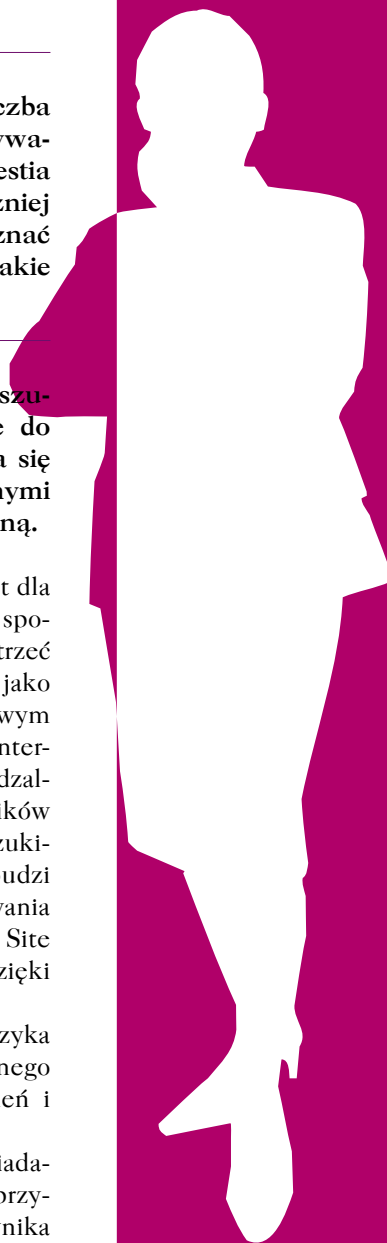
Rozwój usług internetowych oraz coraz większa liczba internautów zmusza firmy do aktywnego wykorzystywania narzędzi internetowych. To również ważna kwestia dla nowopowstałych firm. Internet to najdynamiczniej zmieniająca się forma przekazu, dlatego warto zapoznać się z nowoczesnymi rozwiązaniami i możliwościami, jakie przed Wami stoją...

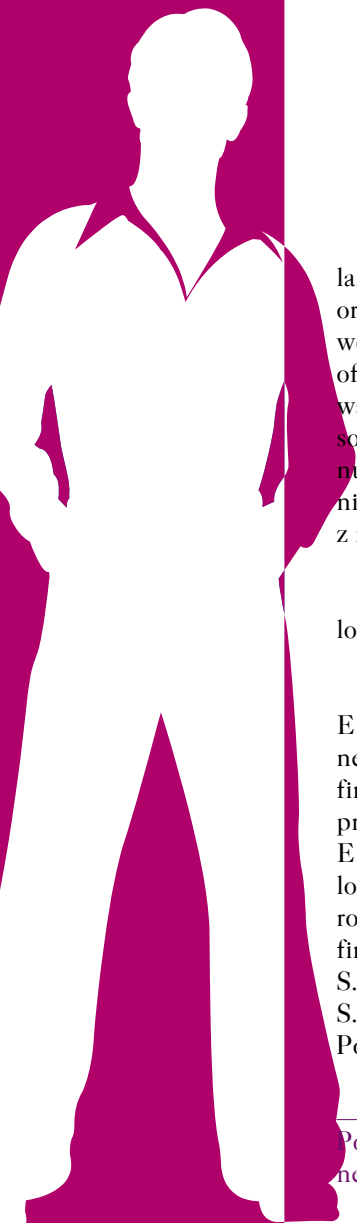
Wyszukiwarka na stronie internetowej w tydzień?

To możliwe. NetSprint.pl oferuje rozwiązanie wyszukiwawcze NetSprint Site przystosowane specjalnie do potrzeb firm z sektora MŚP. Rozwiązanie wyróżnia się bardzo krótkim czasem wdrożenia, zaawansowanymi funkcjonalnościami w standardzie oraz atrakcyjną ceną.

Nowa wersja produktu NetSprint Site przeznaczona jest dla przedsiębiorstw średniej wielkości, które chcą w efektywny sposób wykorzystać treści na swojej stronie internetowej i dotrzeć za jej pomocą do potencjalnych klientów. Wyszukiwarka, jako podstawowy element nawigacji, jest jednocześnie kluczowym elementem, który pozwala zatrzymać klienta na stronie internetowej danej firmy. Ponadto, znacznie zwiększa jej odwiedzalność. Według badań Jupiter Research, aż 80% użytkowników opuszcza witrynę internetową, jeżeli funkcjonalność wyszukiwania jest niezadowolająca. Irytację użytkowników stron budzi przede wszystkim brak jakichkolwiek wyników wyszukiwania w odpowiedzi na zadane przez nich zapytanie. NetSprint Site pozwala znacznie zminimalizować liczbę takich sytuacji, dzięki następującym funkcjom:

- » wyszukiwanie odbywa się z uwzględnieniem fleksji języka polskiego – przypadków, odmian gramatycznych danego słowa (np. ‘podatkowy’ zamiast ‘podatek’), zdrobnień i skrótów;
- » wyszukiwarka wyposażona jest w mechanizm podpowiadania prawidłowej formy wprowadzanego zapytania, w przypadku błędu literowego popełnionego przez użytkownika (misspelling);
- » na życzenie klienta do wyszukiwarki dodawane są specy-





ficzne słowa pojawiające się na jego stronie (nazwy produktów, nazwy własne). Dzięki temu, jeśli wyszukiwarka nie jest w stanie znaleźć konkretnego, szukanego przez użytkownika słowa (np. VAT), to wyświetla wyniki ze słowami zdefiniowanymi wcześniej przez klienta jako powiązane tematycznie (np. podatek).

Wdrożone rozwiązanie umożliwia przeszukiwanie najpopularniejszych typów dokumentów, takich jak doc, xls, pdf, txt oraz html. Jednocześnie istnieje możliwość dodania obsługi dowolnego typu pliku na życzenie klienta. Ponadto NetSprint Site oferuje szerokie możliwości prezentowania wyników wyszukiwania. W odróżnieniu od produktów konkurencji umożliwia sortowanie wyników wyszukiwania po dowolnym parametrze numerycznym (cena, dostępność, szerokość, etc). Ponadto, poniżej wyników wyszukiwania prezentuje dokumenty powiązane z nimi kontekstowo.

Wdrożenie rozwiązania nie wymaga dodatkowych prac developerskich, oprócz zebrania danych do repozytorium.

NetSprint Site jest częścią linii produktowej NetSprint Enterprise - rozwiązań wyszukiwawczych dla serwisów internetowych, wydawnictw, platform e-commerce, YellowPages, firm ogłoszeniowych, a także korporacji oraz małych i średnich przedsiębiorstw. Grupa rozwiązań wyszukiwawczych NetSprint Enterprise oparta jest na uniwersalnej, zaawansowanej technologii - NetSprint Advanced Search Platform. Z korporacyjnych rozwiązań wyszukiwawczych NetSprint.pl korzystają m.in. takie firmy jak Agito.pl, Eniro (właściciel Panoramy Firm), Kolporter S.A., Vobis S.A., Netia, PTK Centertel, Infor pl S.A., Bankier.pl S.A., Presspublika Sp. z o.o. (wydawca Rzeczpospolitej) i IDG Poland S.A.

Źródło: www.egospodarka.pl

Pomocna dłoń dla firm, które chcą skutecznie działać w Internecie

Na stronie internetowej Efnetica.pl dostępny jest darmowy kurs dla przedsiębiorców, którzy chcą skutecznie promować swoją firmę w Internecie. Dotychczas z kursu skorzystało 808

Co w trawie piszczy?

uczestników, w tym firmy takie jak: BMW, Apart, BRE, Gerda, Śnieżka, Bosch, Opoczno i Farmapol. Celem nieodpłatnego kursu jest przekazanie uczestnikom wiedzy na temat skutecznych metod działania i realizacji celów firmy w Internecie, co może przełożyć się na jej długofalowy efekt ekonomiczny.

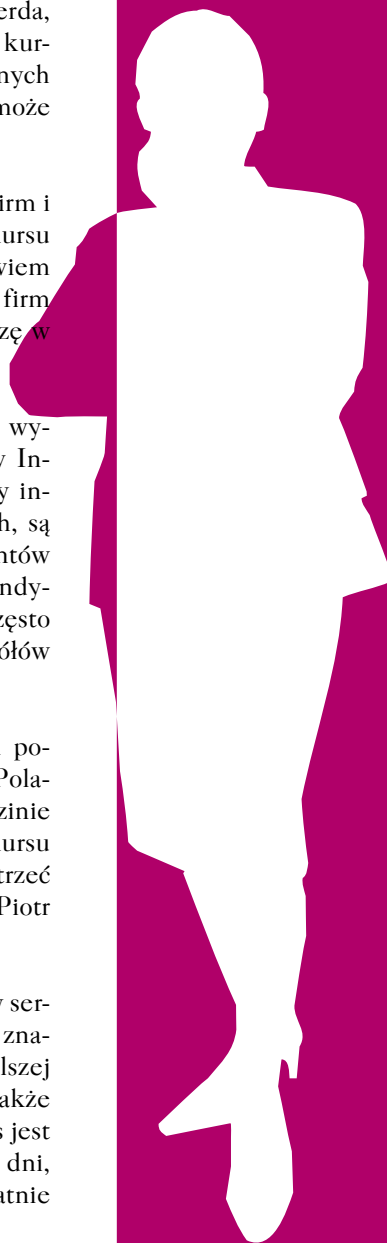
- Kurs został stworzony specjalnie z myślą o prezesach firm i dyrektorach marketingu - wyjaśnia Piotr Michalak, autor kursu oraz właściciel agencji interaktywnej Efnetica.pl - Oni, bowiem mają najwięcej do powiedzenia w kwestii promocji swoich firm w Internecie i w pierwszej kolejności powinni nabyć wiedzę w tym zakresie.

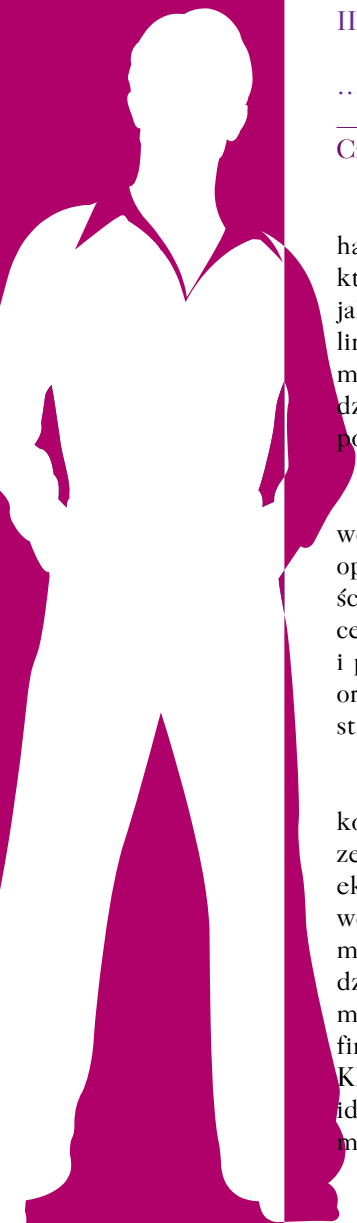
Według statystyk polscy przedsiębiorcy wciąż nie mają wystarczającej wiedzy na temat skutecznej promocji firmy w Internecie. Sytuacja, kiedy firmy nie posiadają swojej strony internetowej, a jedynie wizytówki w katalogach branżowych, są wciąż powszechne, co nierzadko bywa zmorą kontrahentów szukających partnerów B2B oraz - co najgorsze - klientów indywidualnych. Poza tym agencje reklamowe i interaktywne często nie są w stanie precyzyjnie ustalić z klientami wizji i szczegółów technicznych realizowanych dla nich zleceń.

- Działalność polskich firm w Internecie nie jest tak powszechna i efektywna, jak ma to miejsce na Zachodzie. Polacy wciąż pozostają w tyle, a doradztwo i usługi w tej dziedzinie są bardzo drogie. Stąd właśnie idea naszego darmowego kursu - aby pomóc polskim przedsiębiorcom zaistnieć w sieci i dotrzeć do tych, którzy szukali, ale nie mogli ich znaleźć - wyjaśnia Piotr Michalak z agencji interaktywnej Efnetica.pl.

Uczestnicy kursu dowiedzą się m.in., jak stworzyć dobry serwis internetowy, jakie treści i informacje powinny się tam znaleźć i jaką ich serwis powinien mieć funkcjonalność. W dalszej kolejności ustalą swój budżet na działania w Internecie, a także poznają metody promowania serwisów internetowych. Kurs jest darmowy. Składa się z 14 części wysyłanych mailem co trzy dni, a trwa w sumie 42 dni. Na kurs można zapisać się nieodpłatnie na stronie www.efnetica.pl/squeeze/

Źródło: www.egospodarka.pl





III. DZIAŁ KSIĘGOWOŚĆ I PRAWO

...KSIĘGOWOŚĆ I PRAWO

Czy tradycyjna księgowość niebawem zacznie tracić klientów?

Internet doskonale sprawdził się w takich dziedzinach jak handel czy bankowość. Nauczył nas samodzielności w kwestiach, które wcześniej zostawialiśmy wyłącznie w gestii specjalistów, jak chociażby operacje bankowe. Teraz czas na księgowość online. Agencja Digital One opracowała szczegółową strategię komunikacji dla platformy rachunkowości internetowej iFirma.pl, dzięki której już niedługo tradycyjne biura księgowość będą miały poważną konkurencję.

Platforma iFirma.pl proponuje swoim odbiorcom kompleksowe i skuteczne rozwiązania z zakresu księgowości, a także stałą opiekę doradców, którzy pomogą rozwiązać najmniejsze wątpliwości użytkowników. Atrakcyjny produkt to jednak połowa sukcesu. Trzeba go jeszcze bowiem odpowiednio zaprezentować i przekazać konsumentom. Zwiększenie efektywności serwisu oraz ukształtowanie właściwego wizerunku marki powierzono strategicznej agencji interaktywnej Digital One.

Agencja opracowała szczegółowy plan działania w obszarze komunikacji interaktywnej dla serwisu iFirma.pl, będący zarazem punktem wyjścia do zastosowania nowych rozwiązań oraz ekspansji na polski rynek. Uwzględniono działania sprzedażowe, wizerunkowe oraz nastawione na zbudowanie świadomości marki na rynku. Tworzenie koncepcji strategicznych poprzedzono szeregiem prac przygotowawczych, na które składały się m.in.: precyzyjne określenie celów kampanii promującej, zdefiniowanie grup celowych, stworzenie wzorcowych personas, KPI dla działań w skali pilotażu oraz w zasięgu ogólnopolskim, identyfikacja powiązań pomiędzy: konsumentem, kategorią, marką/usługą.

W oparciu o model analityczny CBI® (Creative Business Idea) przeprowadzono analizę konsumentów oraz kategorii, następnie zintegrowano i usystematyzowano wszystkie zebrane materiały, aby zarekomendować konkretne działania wraz z ich

Co w trawie piszczy?

egzekucją oraz estymacją kosztów. Podczas prowadzenia badań konsumenckich, ilościowych oraz jakościowych Digital One współpracowało z IMAS International sp.z o.o. Agencja zajęła się również przygotowaniem web corporate identity, w tym także nowej warstwy wizualnej serwisu www.iFirma.pl.

Źródło: www.egospodarka.pl

Liniowy czy według skali - podatki 2009

Do 20 stycznia przedsiębiorcy mają czas, aby podjąć decyzję dotyczącą wyboru sposobu opodatkowania dochodów w 2009r. Trzeba odpowiedzieć sobie na pytanie, czy zmieniać sposób opodatkowania. Dotyczy to zarówno osób, które do tej pory opodatkowane były podatkiem jedolitym według stawki 19 proc., jak i tych, którzy do tej pory decydowali się na opodatkowanie według skali podatkowej. Decyzja jest nieco bardziej skomplikowana niż w ubiegłym roku. Dlaczego?

Aby odpowiedzieć sobie na to pytanie, wystarczy spojrzeć na skalę podatkową, według której opodatkowane będą nasze dochody w 2009 r.

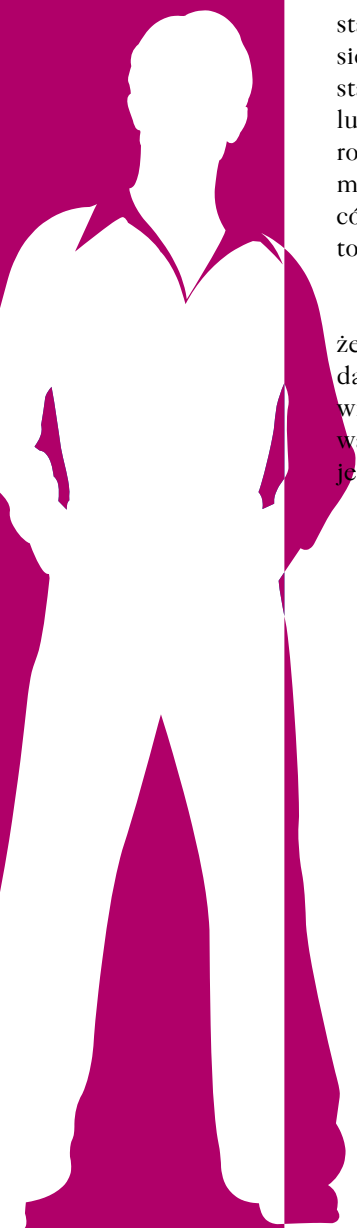
Przy dochodzie do 85 528 zł zapłacimy według skali 18 proc. podatku - pomniejszając go o 556,02 zł. Osiągnięcie dochodu powyżej 85 528 zł spowoduje konieczność zapłacenia podatku w wysokości 14 839,02 zł (ta kwota wynika z przemnożenia 85 528 x 18 proc. i odjęcia kwoty zmniejszającej podatek) - dodatkowo zapłacimy 32 proc. nadwyżki od kwoty dochodu przekraczającego 85 528 zł.

Skala podatkowa za rok 2008 jest zdecydowanie mniej korzystna dla podatników rozliczających się według skali.

Przypomnijmy, że przy podstawie obliczenia podatku do kwoty 44 490 zł podatek wynosi 19 proc. - zmniejszamy go o kwotę 586,85 zł. Potem do kwoty dochodu 85 528 zł podatek wynosi 7866,25 zł plus 30 proc. nadwyżki ponad 44 490, a po przekroczeniu 85 528 zł dochodu zapłacimy już 40 proc. nadwyżki ponad tę kwotę plus 20 177,65 zł.

Złagodzenie skali podatkowej jest więc niebagatelne. Wylczenia, których dokonywali przedsiębiorcy w ubiegłym roku,





stały się całkowicie nieaktualne. Biorąc pod uwagę, że decydując się na podatek liniowy, przedsiębiorcy tracą możliwość skorzystania ze wspólnego rozliczenia swoich dochodów z małżonkiem lub skorzystania z preferencyjnego rozliczenia dla samotnych rodziców (tracą też możliwość skorzystania z kilku innych ulg), można bez większego ryzyka przesądzić, że liczba przedsiębiorców decydujących się na opodatkowanie podatkiem 19-procentowym znacznie spadnie.

Z drugiej strony, „spłaszczenie” skali podatkowej powoduje, że wspólne rozliczenie z małżonkiem nie będzie już tak często dawało wyraźnych korzyści podatkowych. Pojawiają się one bowiem wtedy, kiedy małżonkowie osiągają dochody opodatkowane według różnych przedziałów skali podatkowej, lub kiedy jeden z małżonków nie pracuje.

Źródło: www.podatki.pl

IV. DZIAŁ ŹRÓDŁA FINANSOWANIA

... KASA Z UNII

Wraz z wejściem do Unii Europejskiej 1 maja 2004 r., Polska stała się odbiorcą pomocy oferowanej w ramach wspólnotowej polityki regionalnej. W pełni korzysta z dostępnej pomocy na takich samych zasadach, jak pozostałe państwa członkowskie. Lata 2007-2013 to nowy okres programowania, w którym uruchomiono wiele programów operacyjnych. W kolejnych publikacjach opisywane będą różne możliwości pozyskiwania funduszy unijnych. Być może któryś z programów pozwoli wam zrealizować własny pomysł na biznes...

Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, działanie 8.1. (PO IG 8.1)

Wspieranie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej

Na co: projekty mające na celu świadczenie usług drogą elektroniczną (usług cyfrowych), w tym wytworzenie produktów cyfrowych niezbędnych do świadczenia tych usług. Wymagany rezultatem kwalifikowanego do wsparcia projektu jest wytworzenie, świadczenie i aktualizacja usług cyfrowych.

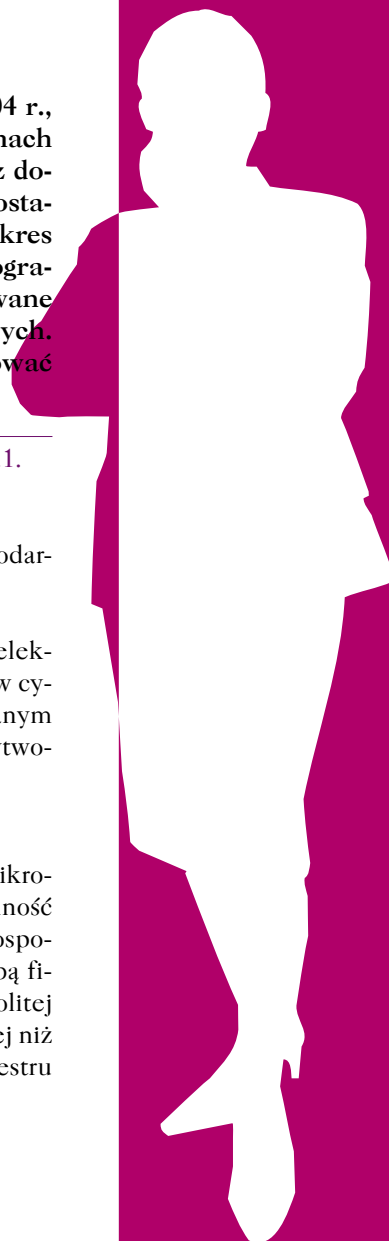
Podmioty uprawnione do ubiegania się o wsparcie:

O wsparcie w ramach Działania 8.1 mogą ubiegać się mikroprzedsiębiorcy lub mali przedsiębiorcy prowadzący działalność gospodarczą i posiadający siedzibę na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, a w przypadku przedsiębiorcy będącego osobą fizyczną – miejsce zamieszkania na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, którzy prowadzą działalność gospodarczą nie dłużej niż 1 rok licząc od dnia wpisu przedsiębiorcy do Krajowego Rejestru Sądowego albo Ewidencji Działalności Gospodarczej.

Budżet Działania wynosi: 385 635 294,00 EUR

Poziom i wysokość wsparcia:

Wysokość wsparcia nie może przekroczyć limitów kwotowych określonych dla pomocy de minimis. Intensywność wspar-





cia zgodnego z zasadami pomocy de minimis może wynosić do 85% wydatków kwalifikujących się do objęcia wsparciem. Wartość wydatków kwalifikujących się do objęcia wsparciem w ramach projektu zgłaszanego do dofinansowania w Działaniu 8.1 nie może być niższa niż 20 000 złotych i nie może jednocześnie przekroczyć 1 000 000 złotych.

Szczegółowe informacje na temat programu można znaleźć na stronie internetowej www.parp.gov.pl

Najbliższy planowany termin naboru wniosków w ramach tego działania przewidziano na styczeń 2009 r.

Źródło: www.parp.gov.pl

V. DZIAŁ PSYCHOLOGIA

...ŚCIAĞAWKA Z NEGOCJACJI

Co to są negocjacje i po co uczyć się negocjacji?

Negocjacje to:

- » sposób postępowania z innymi,
- » metoda uzyskania tego czego się pragnie,
- » pożądany wynik: wygrana obu stron,
- » gotowość rozważenia kompromisu,
- » poszukiwanie wspólnych interesów,
- » wczuwanie się w potrzeby i uczucia drugiej strony,
- » zrozumienie ludzi i wzajemnego oddziaływania,
- » zadawanie pytań i składanie oświadczeń.

Umiejętność negocjacji potrzebna jest na każdym kroku naszego życia: w życiu prywatnym w gronie rodziny i przyjaciół a także w firmie, aby zaoszczędzić pieniądze, zawrzeć korzystne umowy i zdobyć nowe pieniądze.

WAŻNE!!!

- » konfliktów nie da się uniknąć, a kto mimo wszystko próbuje to czynić – przegrywa,
- » negocjacje to podjęcie rozwiązania problemu a nie jego unikanie,

Co w trawie piszczy?

- » negocjacje nie muszą być bokserską walką, w której każda ze stron stara się znokautować przeciwnika,
- » negocjacje nie muszą być meczem piłkarskim, w którym wygrana jednej drużyny jest równa przegranej drugiej,
- » wynik rozmów jest z reguły akceptowalny dla obu stron,
- » negocjacje opierają się na wymianie informacji, co bardzo często daje możliwość znalezienia korzystnych dla obu stron, niestandardowych rozwiązań.

FAZY NEGOCJACJI

Przygotowanie

1. Przygotowanie się do rozmów: aspekt merytoryczny, psychologiczny, warunki fizyczne,
2. Zdobywanie wiedzy o rozmówcach,
3. Dobór czasu i miejsca.

Prowadzenie

1. Dobór stylu negocjacji,
2. Licytacja: otwarcie, wymagania i ustępstwa.

Zamknięcie

1. Zawieranie kontra.

Najważniejszą częścią negocjacji, decydującą o ich późniejszym wyniku jest ich pierwsza faza:

- » analiza celów - własnych i drugiej strony,
- » określenie słabych i mocnych czynników,
- » analiza alternatyw,
- » definiowanie kwestii negocjacyjnych,
- » opracowanie obiektywnych kryteriów oceny,
- » przygotowanie propozycji rozwiązania problemu,
- » określenie jaką mamy swobodę decyzyjną w negocjacjach – czy mamy dosyć kompetencji decyzyjnych aby podjąć rozmowy,
- » o czym chcemy podczas rozmów powiedzieć, a jakie informacje zamierzamy ukryć,
- » jaką rolę chcemy zagrać i jakie wrażenie chcemy wywrzeć,
- » jak powinny wyglądać stosunki z drugą stroną po zakończeniu negocjacji,
- » gdzie mamy negocjować – ważną zasadą jest dążenie do



Co w trawie piszczy?



rozmów na własnym terenie, jeżeli nie musimy nie należy negocjować przez telefon:

- » traci się możliwość wykorzystania wszystkich kanałów komunikacji,
 - » nie można obserwować reakcji swojego rozmówcy,
 - » nie można kontrolować, czy rozmówca jest skupiony,
 - » można łatwo usłyszeć “nie”,
- » ile mamy czasu,
- » czyjej pomocy będziemy potrzebować – mediator, ekspert i inn.,
- » w jaki sposób będziemy rozmawiać z drugą stroną,
- » wizualizacja – wyobrażenie prawdopodobnego przebiegu rozmów, przygotowanie odpowiedzi na trudne pytania, przewidzenie swoich zachowań, elementów gry negocjacyjnej do których będziemy dążyć.

Opracowanie: Sylwia Petryna, trener, doradca, przedsiębiorca

Nasz wywiad

Sukces za 200 złotych

O fenomenie Naszej Klasy napisano już setki materiałów. Dla wielu właścicieli internetowych portali stała się obiektem westchnień i zazdrości. Dlaczego? W ciągu zaledwie kilku miesięcy okazała się jednym z najpopularniejszych miejsc spotkań Polaków. I to nie tylko mieszkających w kraju, ale chyba przede wszystkim także poza granicami. Jego twórcy to młodzi ludzie, koledzy ze studiów na wydziale informatyki Uniwersytetu Wrocławskiego. Z Maciejem Popowiczem, pomysłodawcą i twórcą przedsięwzięcia rozmawiał Przemysław Żyła.

- Serwis stał się tak popularny, że doczekał się wpisu w „Wikipedii”. Można tam przeczytać między innymi, że serwis powstał 11 listopada 2006 roku. Jego pomysłodawcą był właśnie Pan – Maciej Popowicz. Szacunkowa wartość udziałów to 150 milionów złotych. To prawda?

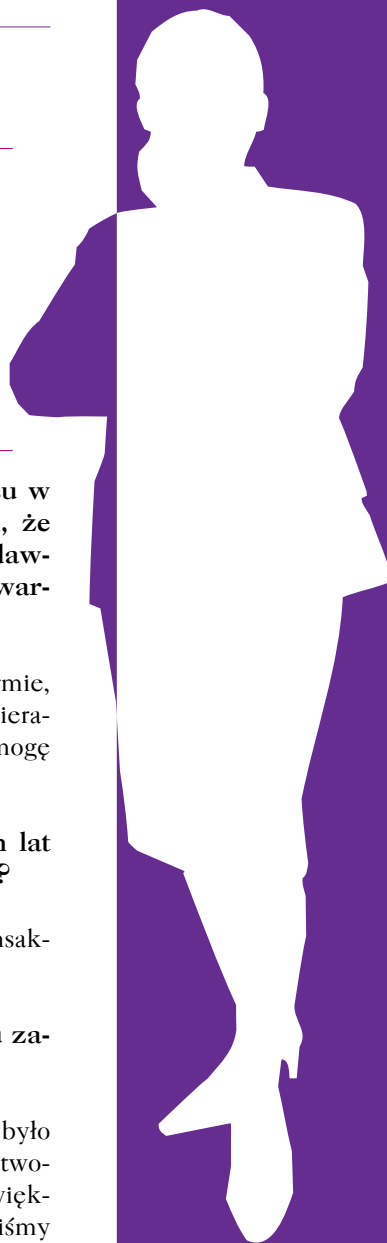
- W pewnym zakresie tak. Mamy jednak taki zwyczaj w firmie, że nie komentujemy informacji dotyczących wysokości zawieranych, czy też zrealizowanych przez nas transakcji. Dlatego mogę jedynie powiedzieć: nie potwierdzam i nie zaprzeczam.

- Takich rozmów zapewne, w ciągu ostatnich dwóch lat odbył Pan setki. O co najczęściej pytają dziennikarze?

- O to jakie były początki, jak powstawał portal, o nasze transakcje i, co niezbyt przyjemne, o życie prywatne.

- O życie prywatne nie zapytam, ale początki portalu zapewne nie były łatwe?

- Dlaczego? Dla nas od samego początku przedsięwzięcie było zabawą. Powiedziałbym wręcz, że założenie było takie, iż stworzymy ten projekt, jako swoistą wprawkę, trening przed większym przedsięwzięciem. Nagle jednak okazało się, że trafiliśmy w przysłowiową „dziesiątkę”.





- Studenci zazwyczaj nie dysponują nadmierną ilością gotówki do zainwestowania. Tak było również w tym wypadku?

- Dokładnie tak. Zaczęliśmy inwestując 200 złotych. Tyle kosztowała rejestracja domeny i przestrzeń dyskowa dla portalu. Bardzo szybko jednak zainteresowanie przerosło nasze najśmielsze oczekiwania. Po zaledwie dwóch, trzech miesiącach funkcjonowania Naszej Klasy okazało się, że mamy ponad 100 000 użytkowników. Stad w swoim czasie znane wszystkim kłopoty z dostępem do serwisu. To był pierwszy problem, z jakim przyszło nam się zmierzyć.



Maciej Popowicz (fot. Paweł Łączny)

- Jednak już wtedy przynosił niewielkie dochody?

- Wystarczało zaledwie na utrzymanie całości. W zasadzie nasz początek zawdzięczamy Google. To właśnie dzięki tej wyszukiwarce udawało nam się jakoś zbilansować serwis na początku. Dopiero w 2007 roku pojawił się inwestor. Pierwszy, rzeczywisty inwestor, który przede wszystkim pozwolił nam na kupienie dobrych serwerów, które są w stanie obsłużyć tak ogromną rzeszę zainteresowanych, a po drugie, pozwolił na wynajęcie biura i zatrudnienie pracowników.

- Początek to zaledwie 200 złotych, dziś Nasza Klasa jest najbardziej dynamicznie rozwijającym się przedsięwzięciem internetowym w Polsce. Jak ona wygląda?

- Przede wszystkim nad projektem pracuje w sumie 120 osób. Głównie programistów i webmasterów, grafików oraz przedstawicieli innych zawodów, niezbędnych w takim przedsięwzięciu. I nasi odbiorcy. Jest ich obecnie dwanaście i pół miliona, tyle bowiem mamy zarejestrowanych rzeczywistych kont internetowych, co więcej, są to ludzie, którzy przynajmniej raz w miesiącu odwiedzają nasz portal. Użytkowników mamy znacznie więcej, jednak są to albo osoby, które odwiedzają nas rzadko, albo konta grup ludzi, fanów zespołów, albo klany rodowe, itp.

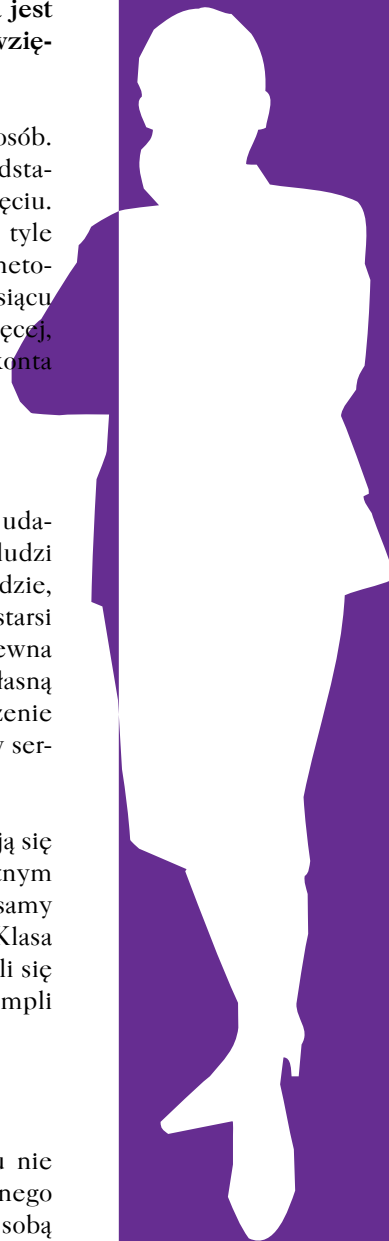
- Największy sukces?

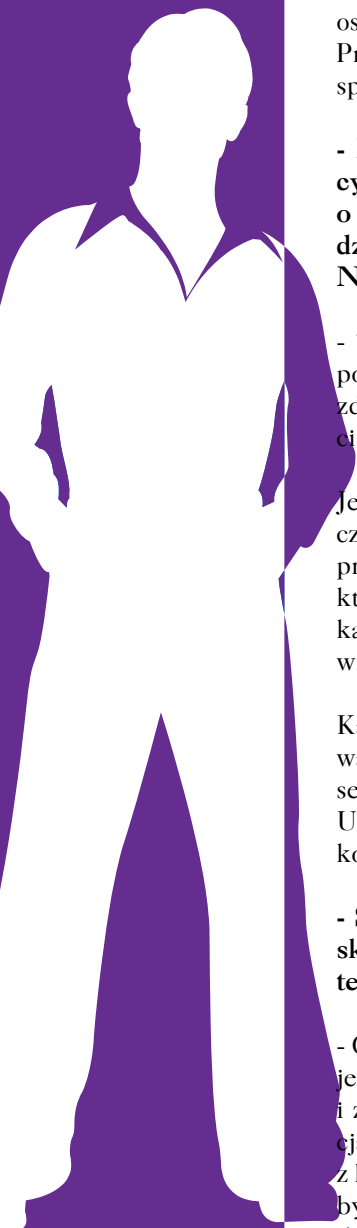
- Wszystkim Internet kojarzy się z młodymi ludźmi. Nam udało się wzbudzić zainteresowanie Internetem także wśród ludzi starszych. Pojawiają się u nas nie tylko maślaki, czy ludzie, którzy niedawno opuścili mury uczelni, ale również ludzie starsi i to zdecydowanie. Najstarszym użytkownikiem jest pewna dziewięćdziesięcioośmioletnia kobieta, która poprosiła własną córkę, by skontaktowała się z nami i poprosiła o zwiększenie górnej granicy wieku, do której można zarejestrować się w serwisie.

Słowem udało nam się stworzyć miejsce, w którym spotykają się ludzie z niemal każdego przedziału wiekowego. A absolutnym sukcesem jest to, że dla wielu z nich Internet stał się tożsamy z Naszą Klasą. Mamy sygnały, że dla wielu ludzi Nasza Klasa stała się bramą do Sieci, powodem, dla którego zdecydowali się kupić modem i komputer. Wszystko po to, by spotkać „kumpli z klasy”.

- A co na to konkurencja?

- Patrząc na statystyki portali społecznościowych w kraju nie mamy konkurencji, czy też ujmując rzecz inaczej - godnego konkurenta. Jednak nie znaczy to, że nie widzimy przed sobą barier. Pierwszą z nich jest ilość polskich użytkowników Internetu. Portal rozwijał się będzie wraz ze zwiększeniem się liczby





osób, które mają dostęp do sieci.

Prawdziwą konkurencją mogą okazać się zagraniczne portale społecznościowe, które coraz bardziej otwierają się na Polskę.

- Niespełna dwa i pół roku temu grupka studentów zdecydowała się zainwestować 200 zł i stworzyła portal, o którym mówią wszyscy. Co można poradzić młodym ludziom, którzy zastanawiają się nad swoją przyszłością? Nad założeniem własnego biznesu?

- To pewnie zabrzmiałoby jak truizm, ale wraz z kolegami zawsze powtarzamy to samo. Każda inwestycja w siebie, ciągły rozwój, zdobywanie wiedzy, doświadczeń, umiejętności zawsze się opłaca. To i ciężka praca.

Jest też kwestia pomysłu. Nam się udało, choć na samym początku nie wiedzieliśmy, że nie ma szansę odnieść sukces. Co prawda w polskim Internecie brakowało rozsądnego miejsca, które integrowałoby ludzi, miejsca, gdzie można by się spotykać, ale pewności nie mieliśmy. Pomysł jednak chwycił i efekty widać.

Każdy pomysł należy dobrze zweryfikować, zastanowić się czy warto go realizować. Być może jest nierealny, nierozsądny, a czasem, ze względów finansowych, niemożliwy do zrealizowania. Ustalenie proporcji potencjału, szans i zagrożeń – to w początkowej fazie – niezbędne minimum.

- Student raczej ma niewielkie prawdopodobieństwo uzyskania kredytu na sfinansowanie biznesu. Pieniądze zatem mogą okazać się bariera nie do przejścia.

- O tym też mówię. Jeśli do realizacji przedsięwzięcia konieczna jest inwestycja finansowa zawsze można zatrudnić się u kogoś i zwyczajnie zarobić niezbędną gotówkę. Jeśli jednak inwestycja jest aż tak bardzo poważna, że niezbędne jest finansowanie z kredytu bankowego – cóż, może warto zastanowić się nad tym, by realizację pomysłu odłożyć na później. Być może pomysł jest dobry i ma szansę na sukces, ale jeszcze nie na tym etapie.



Fundacja Edukacji Europejskiej
ul. 1-go Maja 112, 58-305 Wałbrzych
tel./fax 074 849 21 33 (34)
www.fee.hm.pl | sekretariat@fee.hm.pl