



KAPITAŁ LUDZKI  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



# Od pomysłu do biznesu

Nowe przedsięwzięcia gospodarcze bazują na poszukiwaniu niszy rynkowej. Jej znalezienie sprawia, że mimo licznych barier rozwoju, zwłaszcza we wczesnych stadiach życia organizacji, przy ograniczonej ilości zasobów: rzeczowych, finansowych, ludzkich, czasowych, przedsiębiorca z sukcesem wprowadza swoją działalność w dalsze etapy rozwoju. Fundamentalne znaczenie w rozpoczęciu działalności biznesowej na rynku i jej utrzymaniu się mają przede wszystkim dobre pomysły i relacje współpracy właścicieli-menedżerów organizacji z otoczeniem. W procesie przedsiębiorczym niezbędna jest też wiedza, jak założyć firmę i gdzie pozyskać zasoby.

Znalezienie dobrego pomysłu na biznes to pierwszy i poważny krok, jaki należy postawić na drodze do otwarcia działalności gospodarczej. Koncepcje biznesowe powinny się charakteryzować rentownością oraz innowacyjnością, a w szczególności stanowić odzwierciedlenie osobowości przyszłego przedsiębiorcy, odpowiadać jego doświadczeniu, osobowości i pasji. Angażowanie swojego wysiłku, czasu i środków finansowych przez ludzi interesu biznesowego musi służyć wyłącznie realizacji celów zorientowanych na zysk. Przy nich następuje kreowanie nowych możliwości na dotychczasowym rynku, które jednocześnie pozwalają na urzeczywistnianie w lepszy sposób potrzeb klientów i zapewniają im dodatkowe wartości.

W kreśleniu planów biznesowych należy pamiętać o tym, że przedsiębiorca jest zależny od kontekstu społecznego, w jakim się znajduje. Wszelkie jego działania i decyzje będą podejmowane pod wpływem tła społecznego. Przedsiębiorca, jako jednostka, która co prawda za jeden z celów działania stawia sobie niezależność i autonomię, jest skazany na uczestniczenie w sieci społecznej. Sieci osobistych kontaktów przedsiębiorcy odgrywają dużą rolę w procesie zakładania firmy, jak i w trakcie jej funkcjonowania. W miarę upływu czasu uwaga firmy jest skierowana w stronę innych podmiotów rynkowych będących gwarantem utrzymania się firmy na rynku, tj. klientów, dostawców i innych. Współpraca tutaj może przybierać różną formę, od aliansów strategicznych, systemów podwykonawstwa, sieci franchisingowych do sieci współpracy małych przedsiębiorstw w lokalnych systemach produkcyjnych. Przedsiębiorcy, aby zrealizować cele prowadzonej działalności, muszą niejednokrotnie liczyć na pomoc innych podmiotów. Pomoc ta to nie tylko udostępnienie środków finansowych, kapitału rzeczowego czy zaangażowanie wła-

sne, ale również szerokie spektrum doświadczeń, informacji i wiedzy na temat trendów obowiązujących na rynkach.

Istotą profesjonalnego biznesplanu przedsięwzięcia dochodowego jest sformułowanie zamierzeń na bliższą lub dalszą przyszłość, z ustaleniem zadania podstawowego (konkretnego przedsięwzięcia, interesu) lub zestawu zadań do wykonania, celów, środków i sposobów działania. Dobrze napisany biznesplan stanie się środkiem realizacji ważnego celu przedsiębiorczości (długoterminowego, średnioterminowego bądź krótkoterminowego), dzięki właściwie przeprowadzonej analizie poziomu ryzyka, analizie wielkości danego rynku i jego potencjalnej chłonności, zgromadzonych informacji odnoszących się do określonej branży. Tak przeprowadzone badania marketingowe muszą zatem uwzględniać rynki, na których będzie działać firma, konkurencję, z którą firma będzie konkurować oraz klientów, o których będzie zabiegać. Powyższe elementy sprawiają, że biznes plan będzie także doskonałym narzędziem wspomagającym zarządzanie organizacją podczas jej egzystencji na rynku. Przy tworzeniu biznesplanu warto też mieć na względzie to, że plan przedsięwzięcia można opracować dowolnie dobraną metodą, gdyż nie sposób opracowania, ale osiągnięcia efektu finalnego wykonania planu, tj. zysku, jest najważniejsze.

Przed przystąpieniem do realizacji planów biznesowych należy dokonać wyboru odpowiedniej formy prowadzenia działalności gospodarczej. To niewątpliwie jedna z najważniejszych decyzji podejmowanych przy rozpoczęciu działalności biznesowej, która będzie następnie determinować sposób i wpływ podejmowanych decyzji w firmie, odpowiedzialność za jej prowadzenie, sposób rozliczania podatku oraz dzielenie zysków. Działalność gospodarcza może być prowadzona samodzielnie albo ze wspólnikami. W polskim systemie prawa wyróżnia się kilka sposobów jej prowadzenia. Realizacja przedsięwzięć dochodowych może odbywać się w formie tzw. samozatrudnienia – indywidualnej działalności gospodarczej, umowy wspólników, czyli spółki cywilnej bądź w wybranej postaci handlowych spółek osobowych czy kapitałowych. Każda z wymienionych wyżej prawnych form prowadzenia działalności gospodarczej odznacza się własną specyfiką, można w niej mówić zarówno o wadach, jak i zaletach. Jednak najdogodniejszą formą dla osób, które po raz pierwszy myślą o założeniu własnej działalności gospodarczej, będzie

jednoosobowe przedsiębiorstwo ze względu na takie swoje atuty, jak: łatwość założenia lub ewentualnej likwidacji, niższe koszty założenia i prowadzenia działalności od strony administracyjnej w porównaniu ze spółkami prawa handlowego, przeznaczenie całego zysku do rąk jednego przedsiębiorcy, samodzielność w podejmowaniu decyzji, pragmatyzm księgowy. Jednak przy rozpoczynaniu działalności w tej formie trzeba też brać pod uwagę kilka poważnych uciążliwości, tj. brak osobowości prawnej, ograniczenia na pewnym etapie w rozwoju firmy, ponoszenie odpowiedzialności majątkowej za zobowiązania, np. w przypadku zobowiązań podatkowych.

Rozpoczęcie działalności musi być dobrze przemyślane. Nie tylko sam pomysł, pierwsze kroki w działalności firmy, ale również kwestie formalne związane z rejestracją. Głębszego zastanowienia wymagają w szczególności zagadnienia skupiające się na oznaczeniu przedsiębiorcy (pod jaką firmą będzie wykonywał działalność), przedmiocie działalności (cały zakres działalności, która będzie prowadzona, powinien znaleźć odzwierciedlenie w ramach kodów Polskiej Klasyfikacji Działalności), siedzibie przedsiębiorcy (podstawowego miejsca wykonywania działalności), dacie rozpoczęcia działalności (wpisywanej we wszystkich deklaracjach zgłoszeniowych i rozliczeniowych; powinna być późniejsza, niż data zgłoszenia przedsiębiorcy do organów ewidencyjnych). Sam zaś proces rejestracji firmy i jego złożoność zależy od uprzednio obranej formy prawnej prowadzenia działalności gospodarczej i wymagań formalnoprawnych do spełnienia w tym zakresie.

Powodzenie w biznesie zależy więc od wielu różnych czynników i uwarunkowań. Głównym problemem, który na starcie dotyka większość chętnych z pomysłem na przedsięwzięcie dochodowe, jest brak własnego kapitału. Jednak obecnie finansowe wsparcie można otrzymać z wielu źródeł. Do dyspozycji są środki unijne w postaci dotacji z instytucji realizujących projekty w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki ([www.uniaprzedsiebiorczych.pl](http://www.uniaprzedsiebiorczych.pl)), pieniądze z programów rządowych i resortu pracy, można też liczyć na dwa lata ulgi w wysokości składek odprowadzanych do ZUS. Niemniej jednak, w działalności gospodarczej, zwłaszcza poprzez przedsiębiorczość, odwagę i indywidualną, wyteżoną pracę można spróbować zapewnić sobie gwarancję sukcesu.

Karolina Kaniowska