

Nr 1/Czerwiec 2010

**MEDIA  
PLANET**

# MIKROFIRMA

**DOWIEDZ SIĘ  
WIĘCEJ O  
MIKROFIRMACH**

E-biznes  
Wszystko  
zaczyna się  
od dobrego  
pomysłu

Fundusze  
Alternatywne  
źródło  
finansowania  
mikrofirmy



**WOJCIECH WARSKI**  
Mikroprzedsiębiorcy  
należy się szacunek nie  
mniejszy, niż uznanemu  
biznesmenowi z grubym  
portfelem.

## MAŁY BIZNES W NATARCIU

**dr Barbara Bartkowiak – Prezes Polskiej Fundacji  
Przedsiębiorczości:** Jestem spokojna o naszą gospodarkę  
dopóki widzę rozwój coraz większej liczby mikrofirm.

FOT: LUKASZ KEMPIŃSKI

**ASUS**  
Inspiring Innovation • Persistent Perfection

Seria  
**Unlimited**

### Notebooki ASUS z serii UL

- Wyjątkowo smukłe i lekkie
- Efektywne i wydajne
- Do 12 godzin pracy na baterii



## WYZWANIA

Stabilność gospodarki nie opiera się na dużych firmach, ale na tych najmniejszych, które zatrudniają po kilka osób i działają na lokalnym rynku.

# Mikroprzedsiębiorstwa w dobie kryzysu

Jako praktyk, prezes Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości (PFP) - lidera instytucji wsparcia biznesu w Polsce, obserwuję zmiany zachodzące w gospodarce, bo mikroprzedsiębiorstwa to większość naszych klientów. Od początku naszej działalności oferujemy pożyczki (PFP prowadzi 10 Funduszy pożyczkowych oferujących przedsiębiorcom ponad 150 mln kapitału), które teraz, w tym trudnym czasie okazały się świetną alternatywą, a często jedynym źródłem finansowania małych firm.

W 2009r. zauważyliśmy wzrost liczby wniosków pożyczkowych. System funduszy pożyczkowych, który w ostatnich kilku latach rozwinął się w Polsce jest dobrym buforem dla zmieniającej się z dnia na dzień polityki banków komercyjnych, które w pewnym momencie zaoszczędziły kryteria finansowania lub nie finansowały firm w ogóle.

## Fundusze na przyszłość

1 Zauważalnym impulsem dla działających i startujących małych firm okazały się fundusze unijne. Uważam jednak, że dotacje nie powinny być determinantem przetrwania firm, a jedynie odżywką, wspomaganiem, tzw. dozwolonym „dopingiem”, który pozwoli firmom rozwijać się szybciej.

Dobrym sposobem na kryzys wśród małych przedsiębiorstw okazały się innowacje, które zwiększają konkurencyjność. Fundusze unijne przysły z pomocą, dzięki nim powstaje w Polsce system finansowania in-

„To właśnie liczne i elastyczne mikroprzedsiębiorstwa uchroniły nas przed przykrymi skutkami kryzysu.”



dr Barbara Bartkowiak,  
Prezes Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości

nowacji zbliżający nas do najbardziej rozwiniętych gospodarek na świecie. Dzięki działalności Krajowego Funduszu Kapitałowego powstają fundusze venture capital, które będą aktywnie szukać możliwości inwestowania kapitału prywatnego oraz publicznego w polskie spółki. Powstało również kilkanaście funduszy załączkowych, które inwestują w bardzo innowacyjne i wczesne firmy. I w tym segmencie instytucja przede mną reprezentowana wychodzi naprzeciw potrzebom przedsiębiorców, tworząc fundusz kapitału załączkowego „POMERANUS SEED”, który umożliwi powstanie 15 innowacyjnych spółek inwestując w każdą do 200 tys. Euro.

Dodatkowo ogromny potencjał tkwi w Polsce w rękach prywatnych inwestorów, zwanych na zachodzie Aniołami Biznesu. To właśnie ta grupa towarzyszyła na początku takim firmom jak Google, Apple czy Amazon, dostarczając niezbędny kapitał i wsparcie merytoryczne.

## Pielęgnować i ułatwiać

2 Jestem spokojna o naszą gospodarkę dopóki widzę rozwój coraz większej liczby mikrofirm. Jeżeli dodatkowo ten segment firm nie będzie napotykał na bariery biurokratyczno-prawne oraz będzie wspierany alternatywnym systemem finansowym (fundusze pożyczkowe i poręczeniowe, fundusze kapitału załączkowego i venture, sieci aniołów biznesu) dogonienie najbardziej rozwiniętych gospodarek nastąpi dużo szybciej niż wskazują prognozy.



POLECAMY



**Wojciech Warski**  
Przewodniczący  
Konwentu BCC,  
prezes Softex Data S.A.

STRONA 4

„Prowadzenie własnego przedsiębiorstwa to szkoła życia gospodarczego, której nie dostarczy żadna, nawet najlepsza, uczelnia.”

Partner publikacji

**POLSKA FUNDACJA  
PFP PRZEDSIĘBIORCZOŚCI**

**MEDIA  
PLANET**

1 EDYCJA - CZERWIEC 2010

**Business Developer:**  
Beata Kaczmarek

**Treść:**  
Redakcja

**Project Manager:**  
Sebastian Strociak  
**Tel.:** +48 22 401 75 21  
**E-mail:** sebastian.strociak@mediaplanet.com

**Dystrybuowane z:**  
Dziennikiem Metro  
**Średni nakład jednorazowy:**  
150 000 egzemplarzy

**Skład:** Graphics & Design Studio,  
Michał Ziółkowski, www.gdstudio.pl

**Kontakt z Mediaplanet:**  
**Fax:** +48 22 401 75 30  
**E-mail:** info.pl@mediaplanet.com

Redakcja Metra nie ponosi odpowiedzialności za treści ani formę materiałów zawartych w dodatku.

Mediaplanet jest wiodącym domem wydawniczym na rynku europejskim. Specjalizujemy się w tworzeniu wysokiej jakości publikacji tematycznych w prasie codziennej, online oraz broadcast. Mediaplanet nie ponosi odpowiedzialności za treść reklam.

Polecamy oryginalne oprogramowanie firmy Microsoft.

## Specyfikacja:

- Windows® 7 Home Premium 64-bit
- Procesor Intel® Core™ i3-530
- Płyta główna chipset Intel® H55 Express
- Pamięć 3 GB DDR3 1333 MHz
- Dysk twardy 500 GB
- Uniwersalny czytnik kart pamięci
- Napęd DVD +/- RW DL
- Karta grafiki Intel® HD
- Zintegrowana HD Audio 7.1 karta dźwiękowa
- Ethernet 10/100/1000 Mbps

## Oprogramowanie:

Office 2010 dla Użytkowników Domowych i Uczniów



**NIEZIEMSKA  
MOC**

PC<sup>2</sup>  
Designed by PCF

PCF  
PC FACTORY

www.pcf.pl

cena: **2499zł**

# NOWOŚCI

**PORADA**

ROZWÓJ  
E-USŁUG

# E-biznes musi inwestować w klienta

**Pytanie:** W co powinni obecnie inwestować przedsiębiorcy prowadzący e-biznes?

**Odpowiedź:** Wskazane są coraz większe inwestycje w jakość obsługi klientów i w wizerunek w społecznościach internetowych.



**Patryk Strzelewicz, właściciel firmy Q-workshop, Finalista Konkursu Przedsiębiorca Roku 2007 „Entrepreneur of the Year” firmy Ernst & Young.**

FOT: LUKASZ KEMPIŃSKI

Ludzie kupujący w internecie coraz lepiej wykorzystują możliwości sieci – porównywarki cen, fora czy blogi. Karierę robi określenie „prosument”, oznaczające klienta, który świadomie analizuje opinie o towarze i sklepach, a potem sam dzieli się rekomendacjami. Wg badania „E-commerce 2009” aż 74 proc. klientów zapoznaje się z komentarzami innych przed decyzją o zakupie. Przedsiębiorcy rozwijający e-biznes właśnie ten trend muszą uwzględnić w pierwszym rzędzie. Niechlujna obsługa klienta mści się coraz szybciej.

### Towar trzeba zaprezentować

Rosną konkurencja, rosną wymagania klientów. Internetowi sprzedawcy powinni coraz więcej inwestować w użyteczne dla klienta multimedialne sposoby prezentacji asortymentu – od prezentacji video po różne trójwymiarowe i interaktywne

demonstracje towaru. A np. w przypadku odzieży - technologie pozwalające klientowi na „przymierzenie” garderoby na odpowiednio zwymiarowanym modelu awatara. Na takie „fajerwerki” pozwalają już zaawansowane technologie IT i szerokopasmowy dostęp do sieci u klientów.

### E-biznes w społecznościach

W marketingu e-biznesu gorącym tematem są tzw. social media - serwisy społecznościowe, opierające się na treściach generowanych przez użytkowników. Ich flagowymi przykładami na świecie są mikroblogowy serwis Twitter oraz

Facebook, zyskujący szybko popularność także w Polsce. Analitycy amerykańskiej firmy e-Marketer uważają, że social media w tym roku potężnie wpłyną na e-biznes jeśli chodzi o budowę marki, zaufania i lojalności klientów. Firmy e-biznesowe powinny więc inwestować w swój wizerunek w e-społecznościach, co przełoży się także na wielkość sprzedaży.

### Czy już czas na m-commerce?

E-biznes powinien zwrócić uwagę na m-commerce (z ang. mobile commerce), czyli komórki jako kanał sprzedaży. Smartfony z systemem operacyjnym, przypominające raczej miniatury komputera niż telefonu pozwalają obecnie na zupełnie komfortowy dostęp do sieci. Taniej i stają się coraz popularniejszym sposobem korzystania z internetu, w tym robienia zakupów.

Analitycy firmy ABI Research oceniają, że w USA w 2009 r. klienci kupili w ten sposób towary o wartości 750 mln dolarów. Na ten rok prognozują wzrost tej kwoty do ponad miliarda dolarów. Wcześniej czy później trend ten zawita także nad Wisłę. Sprzedawcy powinni rozważyć więc inwestycje m.in. w specjalne wersje e-sklepów, zoptymalizowane na potrzeby smartfonów.



CZY WIESZ, ŻE..

### Nie każdemu trzeba farmy

Q-workshop, firma Patryka Strzelewicza jest jednym z największych producentów kości i akcesoriów do gier planszowych na świecie. Od samego początku działalności w 2004 roku firma koncentrowała się na sprzedaży i marketingu w Internecie, dzięki temu osiągnęła międzynarodowy sukces i zyskała rozgłos. Pierwsze kostki do gier Patryk sprzedawał na Allegro i amerykańskim Ebayu, co pozwoliło mu na szybkie i bezpośrednie dotarcie do fanów gier planszowych i tzw. Role Playing Games, którzy z uwagi na niszowość tego hobby, głównie w Internecie szukali nowych gier i akcesoriów. To właśnie internetowi fani Q-workshopu, przekazując sobie pocztą pantoflową informacje o niezwykłych, zdobionych kostkach, sprawili, że poznańska firma jest znana w USA, Kanadzie, całej Europie Zachodniej i takich odległych krajach jak Japonia czy Australia. Dzięki globalnemu zasięgowi internetu kości Q-workshop dotarły do ponad 10.000 klientów detalicznych oraz są dostępne w prawie 5000 sklepów z gramami i zabawkami na całym świecie.

ODDADZĄ  
NA WEZWANIE  
www.BIG.pl

Dane dłużnika:

Jadysz Zalega

**WEZWANIE DO ZAPŁATY**  
z ostrzeżeniem o możliwości wpisania dłużnika do  
REJESTRU DŁUŻNIKÓW w BIG InfoMonitor

zaległości alimentacyjne  
niewypłacone pensje  
nieoddane pożyczki

**Odzyskaj Twoje pieniądze skutecznie jak banki**

**BIG InfoMonitor to skuteczny i prosty sposób odzyskiwania długów.** Wyślij darmowe wezwanie do zapłaty dłużnikowi, a po upływie 14 dni wpisz go do rejestru dłużników, z którego korzystają banki w Polsce. **Wejdź na www.BIG.pl i sprawdź, jak odzyskać swoje pieniądze.**



Biuro Informacji Gospodarczej  
**InfoMonitor S.A.**

**SIŁA GOSPODARKI**  
Pośród prawie 1,8 mln aktywnie działających na polskim rynku firm zdecydowaną większość stanowią firmy mikro.

FOT: ISTOCK

# Szacunek dla mikro

**Pytanie:** Mikroprzedsiębiorstwo – sposób na życie czy pierwszy krok do wielkich interesów?

**Odpowiedź:** Niezależnie od planu strategicznego, prowadzenie własnej firmy to wartościowa szkoła życia gospodarczego.

Mikroprzedsiębiorca to z definicji firma zatrudniająca do 9 osób. Ale faktycznie znaczy o wiele więcej, to podstawowy element gospodarki. To droga do przedsiębiorczości, którą wybrało w Polsce blisko pół miliona osób. Podjęli trud i odpowiedzialność za własną działalność gospodarczą i zatrudniane osoby. Dlatego mikroprzedsiębiorcy należy się szacunek nie mniejszy, niż uznanemu biznesmenowi z grubym portfelem.

Mikroprzedsiębiorca to człowiek odważny. Z reguły angażujący w swoją firmę większość posiadanych zasobów finansowych i rzeczowych, prowadzący „rozpoznanie bojem” rozbudowanego prawa podatkowego, rozlicznych obowiązków informacyjnych wobec GUS i urzędu skarbowego, walki rynkowej o zamówienia.

Mikroprzedsiębiorca to również człowiek-orkiestra. Ponośi – najczęściej jednoosobowo – odpowiedzialność za sukces biznesowy, za zgodne z przepisami funkcjonowanie księgowości, relacji z pracownikami, dostawcami, urzędami. Musi znać po trochu każdy rodzaj prawa – podatkowego, prawa pracy, prawa zamówień publicznych. Musi mieć elementarne pojęcie o informatyce, orientować się w rozwiązaniach finansowych dostępnych na rynku, realiach pracy, zarządzaniu pracownikami.

Dla wielu osób małe przedsiębiorstwo pozostanie drogą na życie, dla innych tylko

pierwszym krokiem do poważnych interesów. Niezależnie jednak od planu strategicznego i powodzenia biznesowego, prowadzenie własnego przedsiębiorstwa to szkoła życia gospodarczego, której nie dostarczy żadna, nawet najlepsza, uczelnia. To praktyczne potwierdzenie wiedzy wyniesionej ze szkół i zdobytego już doświadczenia zawodowego.

Właśnie – doświadczenia. To niewymierny element „biznes planu”, warunek realności wizji prowadzenia biznesu, o którym żadnemu przedsiębiorcy nie wolno zapomnieć. Tym bardziej więc mikroprzedsiębiorcy, który musi polegać w większości na własnej wiedzy i talentach, bez rady nadzorczej i wyspecjalizowanej kadry. Nie wystarczą praktyki zawodowe studenta. Zanim skoczy się na głęboką wodę, warto terminować w dojrzałym przedsiębiorstwie, poznać mechanizmy organizacyjne i relacje rynkowe w świecie, w którym być może podejmie się własne działania. Dzisiejszy rynek jest zbyt konkurencyjny, by liczyć na samo szczęście!

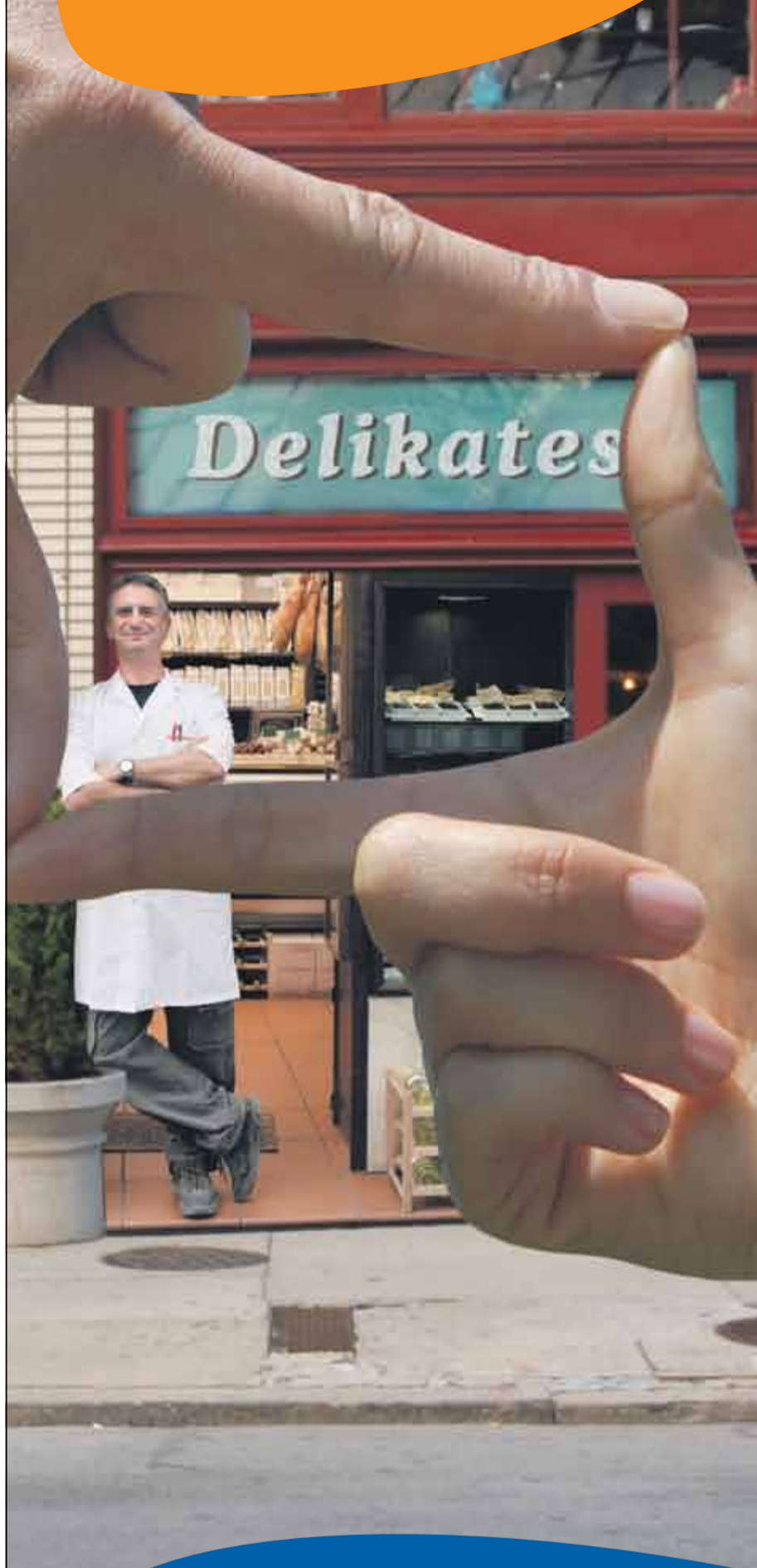
Jego praw przedsiębiorcy strzeże praktycznie tylko jedna ustawa – ustawa o swobodzie działalności gospodarczej. Mało przypomina dziś pierwotny akt ministra Wilczka z 1988 roku twierdzący, że „co nie jest zabronione, jest dozwolone”. Prawo to przeszło długą drogę, w 2004 roku zostało napisane na nowo, niestety z licznymi niedoskonałościami. Nowelizacje z 2009 roku przywróciły mu znaczenie o tyle, że wprowadzono szereg uproszczeń dla przedsiębiorców i ograniczeń dla urzędników państwowych. Położono tamę dla nękania kontrolami m.in. mikroprzedsiębiorców.

Na szczęście mikroprzedsiębiorstwa cieszą się szeregiem ułatwień prawnych i organizacyjnych, takich jak poluzowania prawa pracy, ograniczenie czasu możliwych kontroli, zniesienie szeregu wymogów sprawozdawczych i organizacji finansowej firmy. Do poziomu obrotów 1,2 mln euro można prowadzić księgowość uproszczoną i nie studiować ustawy o rachunkowości.



**dr Wojciech Warski**  
Przewodniczący  
Konwentu BCC,  
prezes Softex Data S.A.

## POŻYCZKA HIPOTECZNA DLA MAŁYCH I ŚREDNICH FIRM



### Zobacz w swoich nieruchomościach źródło finansowania firmy.

Chcesz rozwinąć swoją firmę i potrzebujesz pieniędzy? Przyjdź do PKO Banku Polskiego i skorzystaj z Pożyczki Hipotecznej!

- Na dowolny cel.
- Od 50 tysięcy nawet do 2 milionów złotych.
- Okres kredytowania do 15 lat.



**PKO BANK POLSKI**

Blisko Biznesu

Szczegóły na [www.pkobp.pl](http://www.pkobp.pl) oraz w placówkach Banku.