

## **DORADZENIE W ZAKRESIE ZAKŁADANIA I PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ**

### **ZESTAW I: POSŁUGIWANIE SIĘ WIEDZĄ Z ZAKRESU ZAKŁADANIA I PROWADZENIA RÓŻNYCH FORM DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ**

#### **1. Charakteryzuje obowiązki rejestracyjne i sprawozdawcze dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej:**

- omawia poszczególne kroki procesu rejestracji w CEIDG oraz KRS;
- przeprowadza przykładową procedurę rejestracji elektronicznej do CEIDG lub KRS;
- wymienia i omawia rodzaje sprawozdawczości do urzędu skarbowego, ZUS, GUS, urzędu marszałkowskiego, KRS;
- w zależności od rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej;
- podaje terminy składania sprawozdań w zależności od charakteru prowadzonej działalności gospodarczej;
- wskazuje strony internetowe umożliwiające pobranie formularzy / uzupełnienie sprawozdań do sprawozdawczości obowiązującej przedsiębiorców w zależności od formy prowadzonej działalności osobistego.

#### **2. Charakteryzuje aspekty systemu emerytalno-rentowego istotne z punktu widzenia prowadzonej działalności:**

- omawia i interpretuje przepisy związane z naliczaniem składek ZUS z prowadzonej działalności gospodarczej, w tym preferencyjne warunki z omówieniem różnic w zakresie prawa ubezpieczonych do świadczeń;
- omawia zasady naliczania składek ZUS w stosunku do osób zatrudnionych lub współpracujących.

#### **3. Charakteryzuje formy prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce:**

- wymienia i omawia formy prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce;
- wskazuje różnice w zakładaniu różnych form prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce;
- omawia wady i zalety prowadzenia poszczególnych form działalności gospodarczej w Polsce.

#### **4. Omawia zależności między formą prowadzenia działalności gospodarczej a systemem opodatkowania i rozliczania:**

- wymienia i omawia formy opodatkowania działalności gospodarczej oraz prowadzenia ewidencji wymaganej przez prawo podatkowe uwzględniając wymogi dyktowane wyborem kodu PKD;
- omawia wady i zalety opodatkowania dla poszczególnych form działalności gospodarczej w Polsce.

#### **5. Posługuje się wiedzą na temat aktów prawnych i innych dokumentów regulujących i wspierających prowadzenie różnych form działalności gospodarczej w Polsce:**

- wymienia akty prawne dotyczące zasad prowadzenia działalności gospodarczej na terenie RP;
- wyszukuje akty prawne w powszechnie dostępnych wiarygodnych źródłach informacji tradycyjnych i elektronicznych;
- wyszukuje informacje w Kodeksie Cywilnym i Kodeksie Spółek Handlowych dotyczące prowadzenia różnych form działalności gospodarczej.

## **6. Wskazuje podmioty prawne, które udzielają wsparcia w zakresie szczegółowych aspektów prowadzenia różnych form działalności gospodarczej:**

- wymienia podmioty prawne ogólnopolskie i regionalne, które udzielają wsparcia w zakresie szczegółowych aspektów prowadzenia różnych form działalności gospodarczej;
- charakteryzuje zakres wsparcia udzielanego przez podmioty prawne ogólnopolskie i regionalne w zakresie szczegółowych aspektów prowadzenia różnych form działalności gospodarczej;
- identyfikuje obszary wymagające dodatkowego, specjalistycznego wsparcia innych podmiotów;
- wskazuje podmioty, które mogą wesprzeć przedsiębiorcę w rozwiązaniu pojawiających się wyzwań.

## **7. Wskazuje poszczególne etapy zakładania różnych form działalności gospodarczej:**

- posługuje się bazami danych instytucji publicznych (w tym: Krajowy Rejestr Sądowy, Główny Urząd Statystyczny, Centralna Ewidencja Informacji o Działalności Gospodarczej);
- wskazuje formularze i dokumenty niezbędne do wypełnienia w przypadku rejestrowania działalności gospodarczej, uwzględniając formy działalności gospodarczej;
- wskazuje opłaty związane z zakładaniem poszczególnych form działalności gospodarczej;
- sporządza listę etapów niezbędnych do założenia formy działalności takich, jak spółki w oparciu o Kodeks cywilny, spółki zakładane w oparciu o Kodeks spółek handlowych, firmy prowadzone w oparciu o rejestrację w CEIDG.

## **ZESTAW 2: WSPIERANIE W PRZYGOTOWANIU BIZNESPLANU DLA DANEJ DZIAŁALNOŚCI**

### **1. Przeprowadza wywiad z klientem na temat pomysłu biznesowego:**

- podaje przykłady pytań otwartych, zamkniętych i sugerujących;
- formułuje pytania dotyczące branży, klientów, zakresu, rodzaju (usługi, handel, produkcja), formy i miejsca prowadzonej działalności;
- formułuje pytania o motywy prowadzenia działalności;
- formułuje pytania o posiadane zasoby (rzeczowe, finansowe, organizacyjne);
- formułuje pytania o posiadane kwalifikacje, kompetencje oraz doświadczenie związane z prowadzeniem przyszłej działalności.

### **2. Wspiera w opracowaniu planu rozwoju biznesu:**

- na bazie przeprowadzonej analizy identyfikuje potrzeby w obszarze planu rozwoju biznesu;
- dobiera rodzaj planu rozwoju biznesu do zidentyfikowanych potrzeb przedsiębiorstwa;
- wskazuje minimalny zakres opracowania planu rozwoju biznesu;
- definiuje cele działania biznesu w oparciu o SMART;

- omawia zasady konstruowania misji i wizji przedsiębiorstwa;

- formułuje misję i wizję przedsiębiorstwa.

### **3. Analizuje opłacalność biznesplanu:**

- omawia wskaźniki bieżącej płynności oraz natychmiastowej wymagalności;

- wylicza i interpretuje wskaźniki rentowności kapitału własnego (ROE) i rentowności aktywów (ROA) oraz marżę zysku netto.

### **4. Dobiera formę biznesplanu do pomysłu biznesowego klienta oraz źródła finansowania:**

- dobiera zakres biznesplanu do pomysłu biznesowego klienta oraz źródła finansowania;

- wskazuje najistotniejsze elementy biznesplanu podlegające zewnętrznej ocenie z punktu widzenia podmiotów weryfikujących biznesplan;

- wskazuje inne narzędzia przydatne w planowaniu realizacji pomysłu biznesowego.

### **5. Dobiera formy zatrudnienia pracowników oraz podejmowania współpracy na podstawie umów cywilnoprawnych do potrzeb pomysłu biznesowego:**

- charakteryzuje formy zatrudnienia pracowników zgodnie z Kodeksem pracy;

- charakteryzuje formy współpracy zgodnie z Kodeksem cywilnym oraz ustawą o prawie autorskim i prawach pokrewnych;

- analizuje zależności pomiędzy planowaną do wykonywania działalnością gospodarczą a formą zatrudnienia pracowników lub podejmowania współpracy na podstawie umów cywilnoprawnych.

### **6. Doradza klientowi w oszacowaniu i określeniu wydatków inwestycyjnych związanych z pomysłem biznesowym:**

- na podstawie dostępnych zasobów internetowych określa informacje o aktualnych cenach planowanych wydatków inwestycyjnych;

- weryfikuje zasadność planowanych wydatków inwestycyjnych w oparciu o stopę zwrotu z inwestycji oraz skumulowane przepływy pieniężne;

- weryfikuje planowane wydatki inwestycyjne pod kątem przeznaczenia.

### **7. Doradza klientowi w oszacowaniu przychodów i kosztów prowadzenia wybranej działalności oraz wyliczenia wyniku finansowego:**

- na podstawie dostępnych zasobów określa informacje o aktualnych kosztach związanych z potencjalną działalnością gospodarczą klienta (np. koszty wynajmu lokalu, koszty mediów itp.);

- dokonuje podstawowej wyceny towarów i materiałów na podstawie dostępnych zasobów internetowych na potrzeby przygotowania biznesplanu;

- szacuje ceny usług na potrzeby przygotowania biznesplanu;

sporządza zestawienia finansowe dla planowanej działalności.

## 8. Doradza klientowi w uzupełnieniu biznesplanu:

- omawia poszczególne pola przykładowego formularza biznesplanu;
- konstruuje zapisy wskazanych pól części biznesplanu w oparciu o przykładowy pomysł biznesowy;
- analizuje spójność części merytorycznej biznesplanu z częścią finansową.

## 9. Posługuje się słownictwem z zakresu finansów i zarządzania niezbędnym do przygotowania biznesplanu:

- definiuje pojęcia z zakresu finansów: przychód, koszt, dochód, cena netto, cena brutto, VAT, PIT, CIT, ryczałt od przychodów ewidencjonowanych, karta podatkowa, zysk netto, zysk brutto, koszty bezpośrednie, koszty pośrednie, bilans, rachunek zysków i strat, rachunek przepływów pieniężnych;
- definiuje pojęcia z zakresu zarządzania: analiza SWOT (strengths, weaknesses, opportunities, threats - technika służąca do porządkowania i analizy informacji), macierz BCG (Boston Consulting Group), marketing mix 4P (price, product, place, promotion), marketing mix 4C (customer value, cost, convenience, communication), public relations, reklama, sponsoring, media społecznościowe, reguła Pareto, segmentacja rynku, cena, substytut, dobra komplementarne.

## 10. Proponuje narzędzia marketingowe w biznesplanie:

- omawia narzędzia marketingowe;
- analizuje zależność między skutecznością wykorzystania poszczególnych narzędzi marketingowych a prowadzoną działalnością gospodarczą;
- szacuje koszty wykorzystania narzędzi marketingowych;
- wyszukuje w dostępnych zasobach internetowych wykonawców poszczególnych usług marketingowych.

## ZESTAW 3: DORADZANIE NA ETAPIE ZAKŁADANIA, PROWADZENIA I ROZWIJANIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

### 1. Analizuje otoczenie przedsiębiorstwa:

- formułuje pytania dotyczące bezpośredniej i pośredniej konkurencji klienta/ wspieranej firmy;
- formułuje pytania dotyczące substytutów na rynku i dóbr komplementarnych względem oferty klienta/ wspieranej firmy;
- wskazuje szanse i zagrożenia związane z ekonomicznym, politycznym oraz demograficznym otoczeniem prowadzonej działalności;
- określa czy w zakresie prowadzonej działalności występują nisze rynkowe.

### 2. Analizuje zasoby przedsiębiorstwa:

- konstruuje ankietę sondującą stan zasobów (osobowych, rzeczowych, finansowych, czasowych i marketingowych) przedsiębiorstwa;
- formułuje wnioski na podstawie danych z ankiety dotyczącej stanu zasobów;

- w oparciu o wyniki ankiety stanu zasobów opracowuje mocne i słabe przedsiębiorstwa;
- w oparciu o wyniki ankiety stanu zasobów wskazuje obszary wymagające zwiększenia lub obniżenia zasobów dla planowanej działalności.

### **3. Identyfikuje problemy w obszarze prowadzenia działalności:**

- wymienia metody identyfikowania problemów;
- wskazuje przykładowe metody rozwiązywania przedstawionych problemów;
- wskazuje specjalistów w obszarach zidentyfikowanego problemu, u których przedsiębiorca może uzyskać wsparcie (np. prawnicy, mediatorzy, coachowie, psychoterapeuci, pośrednicy pracy, doradcy podatkowi, doradcy finansowi, mentorzy);
- wskazuje podstawowe etapy zawieszania i zamykania działalności gospodarczej oraz konsekwencje z tym związane w zależności od formy prowadzenia działalności.

### **4. Identyfikuje rolę doradcy:**

- definiuje rolę doradcy w relacji doradca-klient;
- odróżnia rolę doradcy od ról mentora czy coacha;
- wyznacza zadania będące po stronie klienta i po stronie doradcy;
- podaje przykłady zachowań nieetycznych w procesie doradztwa;
- wskazuje źródła poszerzania własnej wiedzy oraz podnoszenia kompetencji.

### **5. Opracowuje rekomendacje dla klienta/ wspieranej firmy w odniesieniu do prowadzonej działalności:**

- formułuje wnioski z przeprowadzonych analiz oraz rekomendacje w odniesieniu do prowadzonej działalności;
- opracowuje harmonogram wdrożenia rekomendacji z uwzględnieniem czasu, zadań i osób.

### **6. Pomaga w wypełnianiu dokumentów i formularzy rejestracyjnych dla poszczególnych form działalności:**

- wyszukuje w dostępnych zasobach internetowych aktualny formularz rejestracyjny dla wskazanej formy działalności;
- wyszukuje w dostępnych zasobach internetowych wzory umów i innych dokumentów będących załącznikami do formularza rejestracyjnego;
- wypełnia poszczególne pola wybranego formularza rejestracyjnego.