

# Jak być Forrestem Gumpem biznesu

W kilku odcinkach pisaliśmy już o możliwościach sfinansowania pierwszej firmy. Są wśród nich m.in. crowdfunding, czyli „finansowanie przez tłum”, środki unijne, dotacje dla bezrobotnych, pożyczki instytucji finansowych, inkubatory i fundusze kapitału zaangażowanego, aniotałowie biznesu. Dziś garść dodatkowych informacji na ten temat.

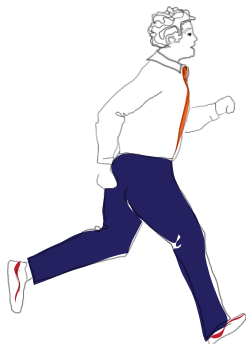
Podstawowe informacje na temat crowdfundingu można znaleźć na stronie [www.pi.gov.pl/Firma/chapter\\_95869.asp](http://www.pi.gov.pl/Firma/chapter_95869.asp). Warto zauważyć, że crowdfunding biznesowy, zwłaszcza dla nowo powstających firm innowacyjnych, nie jest charytatywny – coś trzeba zaofiarować, od gadżetów przez planowany produkt firmy aż do udziałów w niej.

Jeśli chodzi o fundusze unijne, to trwa okres przejściowy. Takie programy jak Innowacyjna Gospodarka z perspektywy budżetowej 2007-2013 wygasają, nowe jeszcze nie ruszyły. Choć wymagania są zazwyczaj dość wysokie, to były tu i będą spore pieniądze – w postaci dofinansowania czy pożyczki. Warto sprawdzić konkursy na start-up czy firmę innowacyjną. Organizuje je m.in. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości [www.parp.gov.pl](http://www.parp.gov.pl).

Jak pisze ekspert od funduszy unijnych, w 2014 r. trzeba poczekać na zatwierdzenie rozporządzeń i wytycznych dotyczących nowego okresu programowania 2014-2020.

Wyszukiwarka programów na stronie PARP odsyła do Europejskiego Funduszu Spotecznego (program operacyjny Kapitał Ludzki) czy Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, które też dysponowały środkami na start-upy czy mikrofirmy, tworzenie miejsc pracy etc. Niektóre programy z perspektywy 2007-2013 nadal funkcjonują. Na przykład w programie tworzenia miejsc pracy na terenach wiejskich przy poziomie dofinansowania 50 proc. można uzyskać środki sięgające setek tysięcy złotych.

Generalnie w nowej perspektywie budżetowej większy nacisk będzie położony na pożyczki niż dotacje. W kilku województwach już działa inicjatywa Jeremie – pożyczki zamiast dotacji. Daje szansę na pożyczkę lub gwarancję ([www.jeremie.com.pl](http://www.jeremie.com.pl)). Jeremie stanowi wsparcie finansowe dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, a także



start-upów. Celem inicjatywy jest pomoc firmom, które rozpoczynają działalność gospodarczą, nie mają historii kredytowej lub zabezpieczeń o wystarczającej wartości. Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej we współpracy z Bankiem Gospodarstwa Krajowego prowadzi rządowy program pożyczkowy „Pierwszy biznes – Wsparcie w starcie”. Przewiduje on, iż pożyczki będą udzielane na konkretny cel – założenie działalności gospodarczej przez absolwentów szkół i uczelni w okresie 48 miesięcy od otrzymania dyplomu, a także studentów ostatniego roku (<http://bgk.com.pl/wsparcie-w-startcie>).

Można starać się o dotację z urzędu pracy na założenie działalności gospodarczej. Środki są przydzielane w wysokości 20 tysięcy złotych na osobę i aplikować może każdy bezrobotny, bez względu na wykształcenie. Pozostałe wspomniane źródła na ogół dotyczą już firm założonych, które mają się czym pochwalić.

Jednak praktyka pokazuje, że znakomita większość start-upów – czy to konwencjonalny sklepik, czy nowatorski e-biznes – powstaje dzięki środkom zgromadzonym przez założyciela. Kiedyś były to pieniądze zarobione „na saksach”, teraz podobnie, tyle że emigracja nie jest wakacyjna, lecz dłuższa.

Czasem udaje się zarobić na samodzielny biznes w kraju. W odwodzie pozostaje pożyczka od rodziny, choć w tym przypadku warto spisać warunki – terminy zwrotu, oprocentowanie etc., bo zdarza się, że pieniądze potrafią dramatycznie podzielić bliskich. Pożyczki od najbliższych (rodzice, dzieci, rodzeństwo) mają natomiast inną zaletę – nie są objęte podatkiem od czynności cywilnoprawnych (2% otrzymanej kwoty).

Co najmniej równie ważne jak pieniądze jest wykorzystanie innych dostępnych zasobów. Wielkie firmy powstawały w garażach – tak w 1939 roku zaczął Hewlett-Packard! A także w pewnym stopniu Apple i Google, choć w ich przypadku jest to trochę legenda. Kapitał na starcie może mieć postać samochodu (najlepiej z przyczepką), niekoniecznie własnego. Krzysztof Klicki, właściciel i założyciel Kolporter, zaczął od rozwoju gazet w bagażniku samochodu pożyczonego od ojca. Kapitałem może być fascynacja espresso po podróży do Włoch – tak zakładał swoją pierwszą kafejkę w USA Howard Schultz, twórca Starbucksa. Ale gotówka też była potrzebna. Biograf Romana Kluski (Optimus)

twierdzi, że miał on 12 dolarów, gdy zaczynał składać komputery, więc głównym jego kapitałem była dobra reputacja z czasów, gdy zarządzał państwową firmą naprawiającą samochody. Dzięki niej koledy z innych firm uwierzyły, że dostarczy im komputery i sfinansowali zakup materiałów, procesorów i części.

Zygmunt Solorz, by zarobić na pierwszy wyjazd zagraniczny, oszczędzał pieniądze na praktykach w szkole zawodowej. Potem pojechał do NRD i pohandlował. Od bazarowego handlu zaczął Mariusz Świtalski, późniejszy założyciel kilku warsztatów sklepów. Sporo firm powstawało też z handlu elektroniką i ciuchami z Azji. Multimilioner Zbigniew Cacek zaczął od sklepu z zabawkami w Górze Kalwarii. Założyciele Atlasa mieli warsztać zajmujący się remontami, więc ich kapitałem było kilka narzędzi, a dopiero potem słynna betoniarka, w której wymieszali pierwszy klej do glazury.

Kapitałem może być kawałek ogrodu, sadu lub po prostu pola, sprzęt turystyczny np. wspinaczkowy albo kajak, czy książki i zabawki z dzieciństwa, jeśli chcemy opiekować się dziećmi. Oczywiście sprzęt komputerowy i programy, legalne, rzecz jasna. Wreszcie kapitałem może być unikalna umiejętność czy hobby – Leszek Czarnecki, właściciel m.in. Getin Bank, pasjonował się nurkowaniem, więc doszedł do firmy specjalizującej się w robotach podwodnych. Dla wielu biznesów wystarczy kilka tysięcy złotych kapitału i to, co mamy w domu. Ważniejsze, by pomysł był sensowny, choć nie musi być specjalnie innowacyjny, ważny jest talent, intuicja, wiedza, pracowitość.

Te przykłady pokazują, że często początki fortuny były prozaiczne i nie trzeba być genialnym dzieckiem internetu. Terry Allen napisał książkę wydaną w Polsce pod tytułem „Firma z głową. Jak rozkręcić biznes, gdy nie masz gotówki”. Jak pisze wydawca, pizzeria w Rosji, schronisko górskie, wydawnictwo, giełdowy serwis informacyjny – to kilka z dwudziestu firm założonych przez Allena. Zaczynał z pustą kieszenią, bez fachowej wiedzy i bez dyplomu. Jak to zrobił? Mówi, że to proste: zaczął biec i został Forrestem Gumpem biznesu. Niestety, książka już nie jest do kupienia, ale i bez niej można zacząć biec własną drogą.