

Postup pri poskytnutí príspevku na samostatnú zárobkovú činnosť

1. **Musíte byť nezamestnaný najmenej tri mesiace.**
2. **Nevyhnutné je podať žiadosť o príspevok na podnikanie**, a to na príslušnom ÚPSVR kde bude zárobková činnosť prevádzkovaná.
3. **Následne budete zaradený do poradovníka a čakáte, kým sa dostanete na rad.** To môže trvať aj dlhšiu dobu, preto to uvádzame ako samostatný bod.
4. **Absolvovanie internej prípravy na podnikanie a zvládnutie testu je podmienkou.**
5. **K žiadosti neskôr dokladáte:**
 - podnikateľský zámer (s presne rozpísanými položkami na čo príspevok použijete),
 - živnostenský list,
 - list vlastníctva (okolkovaný), nie starší ako tri mesiace + súhlasné stanovisko spoluvlastníka alebo zmluvu o nájme,
 - osvedčenie o absolvovaní praktickej prípravy,
 - zmluvu o podnikateľskom účte (môže byť aj osobný),
 - čestné vyhlásenie, že ste ešte nepodnikali,
 - čestné vyhlásenie „de minimis“ (zložka pomoci štátu).
6. **Po zvládnutí testu nasleduje obhajoba podnikateľského zámeru pred komisiou.**
7. **Čakanie na výsledok**, t.j. či bol alebo nebol schválený príspevok môže trvať aj niekoľko dní, buďte preto trpezlivý.
8. **Po schválení príspevku podpíšete dohodu o poskytnutí príspevku**, a to v dvoch vyhotovenia. Z toho 1 vyhotovenie zostáva vám.
9. **Pripísanie peňazí na účet** by malo prebehnúť od podania žiadosti o pripísanie prostriedkov do 30 dní.
10. **Vyplnenie a odoslanie formulára pre ministerstvo financií**

Podnikateľský plán vypracujte samostatne

Každý uchádzač o príspevok obdrží osnovu, podľa ktorej má podnikateľský plán vypracovať.

Obsahuje 9 bodov:

1. **Údaje o žiadateľovi** - je podstatné spomenúť hlavne zamestnania, ktoré súvisia s predmetom budúcej živnosti a vyzdvihnúť aj svoje osobnostné stránky.

2. **Charakteristika zámeru** – túto kapitolu je vhodné písať ako poslednú a stručne zhrnúť informácie z celého plánu. Nezabudnúť na predmet pod. činnosti, čo je produktom (služby, tovar..) a spomenúť jeho výhody, cenu a čo bude pri realizácii zámeru vašou prioritou (napr. udržanie dlhodobého rastu tým, že úmerne s tržbami budú narastať aj vaše investície do reklamy, prieskumu trhu a pod.)

3. **Postup realizácie zámeru** – vhodné je spomenúť, čo vás viedlo k rozhodnutiu podnikat' (napr. „získanie dostatku skúseností a túžba osamostatniť sa“, alebo „na základe pozorovania trhu v mojom okolí som objavil podnikateľskú príležitosť, v ktorej vidím potenciál“), objasniť kam budú smerovať vaše investície (materiálno-technické zabezpečenie – na výkon práce, reklama – na získavanie zákazníkov...). Môžete uviesť aj svojich budúcich dodávateľov, no nie je to nevyhnutné. V bodoch uveďte, ako budete postupovať (postačuje: rok 2014 - absolvovanie praktickej prípravy, obhajoba podnikateľského zámeru, otvorenie živnosti, obstaranie potrebného hmotného a nehmotného majetku k realizácii podnikania, získavanie zákazníkov. Prípadne môžete uviesť aj plány na nasledujúci rok.)

4. **Miesto realizácie zámeru** – uviesť, kde bude miesto podnikania, kde budú uložené veci z príspevku a vlastnícke vzťahy (ak miesto nie je vo vašom vlastníctve, budete potrebovať aj nájomnú zmluvu alebo povolenie na zriadenie miesta podnikania od majiteľa).

5. **Marketingové informácie** – postačuje vysvetliť ako si budete zabezpečovať reklamu (reklamná tabuľa, letáky, internetová reklama, inzeráty, rozhlas atď) a čím budete lákať zákazníkov (nízka cena, akciové ceny, kvalita, široká ponuka, výhody pre stálych zákazníkov).

6. **Slabé a silné stránky zámeru** – stačí uviesť štyri silné (nízka cena, vysoká kvalita, dostatok kontaktov, roky praxe, flexibilita, precíznosť, rýchla reakcia na dopyty a rýchle jednanie so zákazníkom, orientácia na všetky sociálne vrstvy potenciálnych zákazníkov) a štyri slabé (neistá ekonomická situácia, konkurencia, sezónnosť práce a podobne).

7. **Finančná prognóza** –

Príjmy – výdavky – nezdaniteľná čiastka = základ dane, z ktorého sa vypočíta 19% daň. Sumu príspevku treba uviesť v kolónke INÉ PRÍJMY a zároveň INÉ VÝDAVKY.

8. **Doplňujúce údaje** – postačuje priložiť certifikáty, diplomy, výučný list, prípadne uviesť cenník služieb.

9. Kalkulácia predpokladaných nákladov – treba uviesť veci, na ktoré príspevok použijete. Pri obstarávacej cene je vždy lepšie uviesť mierne vyššiu sumu, nakoľko za menšiu sumu ako ste uviedli, ju môžete kúpiť, ale o viac ako 10% by ste sumu, ktorú ste na konkrétnu vec uviedli, nemali prekročiť. Taktiež je dobré naplánovať náklady v raz takej výške, ako je príspevok. Nemusíte nakúpiť všetko, no v prípade že nakúpite lacnejšie ako ste plánovali, máte priestor na použitie zvyšných financií. Ak však nakúpite všetko, čo máte uvedené a zvýšia vám peniaze, budete mať komplikácie s vybavovaním doplnenia podnikateľského plánu. Je to dobré i preto, že na komisiu budete pôsobiť dobrým dojmom, že do podnikania investujete i vlastné peniaze.

Gabriela Kukučková, 4.A