

Krzysztof *Kacuga*

Damian *Hamerla*

Tomasz *Pietrek*

# Własna firma szansą dla Ciebie



---

**Autorzy:**

**Damian Hamerla,  
Krzysztof Kacuga,  
Tomasz Pietrek**

Opracowanie graficzne  
skład oraz łamanie:

**Cyprian Malinowski**

---

Publikacja bezpłatna,  
**dofinansowana ze środków  
Narodowego Banku Polskiego**



**FUNDACJA EDUKACJA DLA DEMOKRACJI**

ul. Nowolipie 9/11,  
00-150 Warszawa  
tel. (22) 635 41 60  
fax (22) 635 40 06  
e-mail: [edudemo@edudemo.org.pl](mailto:edudemo@edudemo.org.pl)  
[www.edudemo.org.pl](http://www.edudemo.org.pl)

# Własna firma szansą dla Ciebie

Wydanie II - uzupełnione

Warszawa 2006



# Spis treści

---

## PORADNIK MŁODEGO PRZEDSIĘBIORCY ... czyli 9 kroków do sukcesu!

---

Wstęp

• **Zanim zaczniesz...**

Kilka sposobów na osiągnięcie celu. \_\_\_\_\_ str 9

• **Krok 1**

Gospodarka rynkowa – jak to działa? \_\_\_\_\_ str 11

• **Krok 2**

Sektor MŚP – co powinienem wiedzieć? \_\_\_\_\_ str 17

• **Krok 3**

Sam sobie firmą – pracuję na własny rachunek. \_\_\_\_\_ str 19

• **Krok 4**

Najważniejszy jest pomysł. \_\_\_\_\_ str 20

• **Krok 5**

Biznesplan. \_\_\_\_\_ str 25

• **Krok 6**

Poradnik początkującego przedsiębiorcy. \_\_\_\_\_ str 26

• **Krok 7**

Cała naprzód – o planach na przyszłość. \_\_\_\_\_ str 42

• **Krok 8**

Gdzie szukać pomocy? \_\_\_\_\_ str 43

• **Krok 9**

Mity i fakty o prowadzeniu firmy. \_\_\_\_\_ str 46



## Wstęp

Oddajemy do rąk czytelników drugie wydanie publikacji „Własna firma szansą dla Ciebie”. Nie zmienił się jej charakter i przeznaczenie. W zamysle autorów publikacja ta nie jest gotowym „przepisem na własny biznes”, a jedynie ma służyć inspiracji i być podpowiedzią, czy przypadkiem własna firma nie jest szansą dla Ciebie? Szansą na znalezienie pracy. . .

Seria pytań pomocniczych, wskazówek i drobnych informacji ma służyć w ten sposób, aby osoba, która planuje założyć własną firmę, zobaczyła, jakie kroki musi przejść od zbudowania pomysłu do jego realizacji.

Wydanie II rozszerzyliśmy w kilku miejscach, które uznaliśmy za ważne po doświadczeniach w pracy z młodzieżą.

Nie chcemy budować encyklopedii, a jedynie dać podstawy wiedzy w obszarze, który wydaje się studnią bez dna. Chcemy pomóc oswoić się z pomysłem, że otwarcie firmy może być krokiem każdego, kto znajdzie w sobie motywację i siłę do działania.

autorzy





## Zanim zaczniesz.

### **Kilka sposobów na osiągnięcie sukcesu...**

Kiedy zdecydujesz się na otwarcie własnej firmy, czeka cię ogromna przygoda i codzienne zapasy z kolejami losu oraz własnymi słabościami. Droga do celu na początku wydaje się zagmatwana, pamiętaj jednak, że **WSZYSTKO JEST TRUDNE, ZANIM STANIE SIĘ PROSTE.**

Zanim zaczniesz krok po kroku budować pomysł na własną działalność gospodarczą, przeczytaj o tym, jak pomóc samemu sobie osiągnąć cel.

#### ⚙️ **Kontroluj swoje myśli!**

Ludzie zmieniają się zgodnie ze swoimi wyobrażeniami.

Dzisiaj jest jutro, o której niepokoileś się wczoraj.

Pamiętaj! 40% naszych zmartwień nigdy się nie urzeczywistnia. 30% dotyczy przeszłości, której nie da się zmienić. 12% to sprawy innych ludzi, które nie powinny nas obchodzić, 10% wywołują choroby prawdziwe czy urojone, a naprawdę warto niepokoić się o 8%.

#### ⚙️ **Określ sobie konkretne cele.**

Wybierz sobie konkretne cele i konsekwentnie staraj się je realizować. Celem może być zarówno ukończenie studiów, zrobienie prawa jazdy, nauczenie się języka obcego, jak i założenie firmy. Staraj się, aby twój cel był jasno określony. Zaplanuj drogę do niego na przestrzeni konkretnego czasu (np. miesiąc, rok, 3 lata). Myśl intensywnie o korzyściach, jakie spłyną na ciebie, gdy osiągniesz swój cel.

#### ⚙️ **Kontroluj to, co mówisz.**

Słowa mają ogromny wpływ na to, co myślisz, a także na innych ludzi. Bądź pozytywny w swoich wypowiedziach. Możemy powiedzieć: „Nienawidzę cię” lub „Kocham cię”.

#### ⚙️ **Bądź odpowiedzialny za to, co robisz.**

Nie zwlekaj! Najlepszym sprawdzianem charakteru człowieka jest jego zachowanie w samotności.

#### ⚙️ **Nie kolekcjonuj kłopotów i urazów.**

Nie pielęgnuj urazów, nie roztrząsaj ich, ani ich nie przeklinaj lecz wykorzystaj! Urazy mogą ci dodać



skrzydła lub uczynić zgorzkniałym.

⋮⋮⋮ **Przebywaj wśród odpowiedzialnych ludzi.**

Nie darmo powiedzenie mówi: Z jakim przystajesz, takim się stajesz. Działanie wśród odpowiedzialnych ludzi nakręca twoją sprężynę. Łatwiej jest wówczas osiągnąć to, co założyłeś.

⋮⋮⋮ **Doskonal swoją pracę.**

Myśl. W jaki sposób można wykonać to zadanie lepiej? Wrażliwość na szczegóły to klucz do sukcesu!

⋮⋮⋮ **Rób więcej, niż się od ciebie oczekuje.**

Co masz zrobić jutro, zrób dziś. Przejdź o kilometr dalej. Różnica między tym, co dobre, a tym, co wielkie, polega na dodatkowym wysiłku.

⋮⋮⋮ **Nie rezygnuj!**

Zawsze jest za wcześnie, by się poddać. Wielu życiowych rozbitków to ludzie, którzy zrezygnowali na moment przed tym, gdy byli o krok od sukcesu.

**Pamiętaj też!**

Nie chodzi o to, czy upadłeś lecz o to, czy się podniesiesz po upadku.

V. Lombardi

⋮⋮⋮ **Wkładaj serce w to, co robisz.**

Większość ludzi przegapia swoją szansę, ponieważ nosi ona ubrania robocze i wygląda jak praca. Pamiętaj, że nawet w słowniku słowo „sukces” następuje po słowie „praca”.



## Krok 1.

# Gospodarka rynkowa – jak to działa?

### **Gospodarka rynkowa to między innymi:**

#### ❖ **Możliwość założenia i prowadzenia własnej firmy.**

Przykład:

Osoba posiadająca określone umiejętności a ponadto potrafiąca organizować pracę sobie i innym, może prowadzić własną firmę dostarczającą klientom towarów czy usług. Bardzo ważnym elementem własnej działalności jest określenie jakich towarów, usług potrzebują klienci. Jeśli np. w mieście działa kilka warsztatów naprawy samochodów, świadczących dobrej jakości usługi w krótkim czasie, prawdopodobnie otwarcie kolejnego, nowego warsztatu nie przyniesie właścicielowi spodziewanych zysków. Warto też zaobserwować, czy mieszkańcy kupują nowe samochody (z reguły psują się rzadziej, a ponadto objęte są gwarancją) czy też przybywa pojazdów wieloletnich (w tej sytuacji zapotrzebowanie na naprawy może się zwiększyć). Oprócz wykonywania zadań związanych z produkcją czy usługami właściciel sam (albo poprzez zatrudnionych pracowników) musi zadbać o kupno towarów, pozyskiwanie klientów, sprzedaż artykułów (usług), załatwianie różnych spraw, wypełnianie obowiązków ciężących na osobie prowadzącej własną działalność albo będącą pracodawcą (np. rozliczanie podatków, składek ZUS, dbałość o bezpieczeństwo pracowników, których zatrudnia, itp.), prowadzenie korespondencji i wiele innych czynności. Jednak praca taka może przynosić wiele satysfakcji (także finansowej). Właściciel przyczynia się do odnoszenia sukcesów (lub ponoszenia porażek), ponadto może decydować o sposobie wykorzystania odniesionych zysków, itd.

#### ❖ **Elastyczne kształtowanie cen między sprzedającym a kupującym.**

Przykład:

Sprzedawca wystawił cenę na truskawki 2 zł za 1 kg. Owoce są dorodne. Mam ochotę kupić, ale narzekam głośno, że cena jest zbyt wysoka. Sprzedawca zachęca, abym spróbował. Kosztuję jedną.... Rzeczywiście jest smaczna, słodka i aromatyczna... Mówię: „Rzeczywiście, są smaczne. Wziąłbym więcej, ale po niższej cenie”.. Po chwili dochodzę ze sprzedającym do ugody: kupuję 4 kg płacąc po 1,50 zł za 1 kg. Obie strony są zadowolone z transakcji: ja, bo kupiłem taniej; sprzedawca, bo sprzedał więcej. Wprawdzie uzyskał niższy zysk, ale jeśli nie sprzeda truskawek dość szybko, to poniesie stratę, bo owoce łatwo się psują.



### ❖❖❖ **Produkcja artykułów, oferowanie usług na które ludzie są gotowi przeznaczyć swoje pieniądze.**

Przykład I:

Od dłuższego czasu w sklepie leżą koszule wyprodukowane ze 100% poliestru. W ciągu kwartału sprzedano zaledwie kilka sztuk. Klienci wolą kupować koszule uszyte z bawełny z domieszka poliestru (20% - 40%). Producent co tydzień telefonuje do sklepu i pyta, czy może dostarczyć nową partię tego samego towaru. Kierownictwo sklepu odpowiada, że ma bardzo duży problem ze sprzedażą towaru i w przyszłości nie przyjmie go już do sklepu. Wobec braku zainteresowania ze strony klientów producent decyduje się na zmianę rodzaju tkaniny. Zaprzestaje szycia koszul z „niechcianej” przez klientów tkaniny.

Przykład II:

Wobec znacznie większej sprzedaży zegarków kwarcowych zasilanych bateriami, zdecydowana większość producentów zaprzestała wytwarzania zegarków mechanicznych – dziś należą one już do rzadkości.

### ❖❖❖ **Osoba kupująca ma możliwości wyboru towarów (jakość i cena).**

Przykład:

Zamierzam kupić telewizor. Marzę o odborniku nowej generacji z płaskim ekranem i bardzo dobrą jakością odtwarzania obrazu i dźwięku. Niestety cena tego typu urządzeń znacznie przekracza moje możliwości: ponad 4000 zł. Po dogłębnej analizie czasu korzystania z odbornika TV (około 3-4 godz. tygodniowo) decyduję się na kupno telewizora o równie dużym ekranie (ale nie płaskim) i bez dodatkowych funkcji za kwotę mieszczącą się w moich możliwościach finansowych: 850 zł.

### ❖❖❖ **Rywalizacja (konkurowanie) między producentami (usługodawcami) tych samych (podobnych) produktów (usług), bo klient i tak wybierze tylko jeden (dwa) najbardziej odpowiadające jego potrzebom.**

Przykład I:

Jesteś posiadaczem telefonu komórkowego? O tym, że wybrałeś jednego, określonego usługodawcę spośród kilku zdecydował prawdopodobnie któryś z czynników: cena aparatu, jego jakość, funkcje, wygląd zewnętrzny, cena jednostki rozliczeniowej, cena SMS-a, itp.



Przykład II:

Używasz dezodorantu? Jeśli tak to zapewne masz swój ulubiony. Zwykle go kupujesz. Być może zamiennie od czasu do czasu nabywasz także inny. Gdy kupujesz w sklepie wybierasz ten jeden, który lubisz spośród kilkunastu innych. Z punktu widzenia klienta taka konkurencja jest korzystna, bo pozwala taniej nabywać usługi, towary. Producenci dbają o estetyczny wygląd opakowania, zwiększają ilość, udzielają bonifikat, wprowadzają okresowe promocje. Konkurencja jest bodźcem do podnoszenia jakości przez producentów (usługodawców). Jeśli następuje pogorszenie warunków (jakości) klienci mogą nabywać towary (usługi) dostarczane przez innego producenta (usługodawcę).

### ❖❖❖ **Dążenie do obniżania kosztów produkowania towaru, by zmniejszyć jego cenę.**

Przykład:

Wysoka cena komputera, roweru czy samochodu powoduje, że niezbyt wielu ludzi może nabyć określony towar. Często nie mają takiej ilości pieniędzy. Producenci są zainteresowani, aby sprzedawać dużo – nawet niewielki zysk z jednej sztuki przy milionowej sprzedaży przynosi satysfakcjonujący zysk. Obniżenie ceny produktu powoduje, że więcej ludzi może nabyć towar w przystępnej dla nich cenie. Artykuł staje się popularny. Ludzie przyzwyczajają się do niego i po pewnym czasie gdy zestarzeje się lub popsuje, kupują nowy. To powoduje zapotrzebowanie na określony towar i możliwość jego ciągłej produkcji.

### ❖❖❖ **Poszukiwanie lepszej organizacji pracy, by zmniejszyć koszty produkcji i poprawić jakość.**

Wyjaśnienie:

Co zrobić, gdy zapotrzebowanie na określony towar wzrasta? Trzeba produkować go więcej! Jak? Producent może przyjąć do produkcji większą ilość osób. Ale to pociąga za sobą koszty (wypłaty wynagrodzeń, świadczenia pracownicze, ubezpieczenie, organizacja większej ilości stanowisk pracy, itd.) Dlatego kierujący firmami starają się lepiej zorganizować proces produkcji, aby taka sama ilość osób wytwarzała więcej określonych produktów. Można niektóre prace wykonywane przez ludzi zastępować pracą maszyn, wpłynąć na zwiększenie motywacji pracowników, zadbać o dobrą organizację czasu pracy i atmosferę między osobami pracującymi w firmie.



### ❖❖❖ **Konieczność podnoszenia swoich kwalifikacji i wykształcenia.**

Przykład:

Kończąc szkołę (wyższą uczelnię), posiadasz określone przygotowanie do pracy. Większość posiadanych informacji nie będziesz wykorzystywał w sposób bezpośredni. One wpłynęły na Twoją ogólną wiedzę, elastyczność myślenia, są fundamentem, na którym będziesz mógł „stawić” z biegiem lat nową wiedzę i umiejętności. W pracy – jeśli zechcesz – będziesz zdobywał nowe umiejętności. Twoja szkolna wiedza już po dwóch trzech latach nie będzie dość aktualna, bo ludzie poznają, budują, tworzą nowe rzeczy, wynalazki. Dlatego, aby być atrakcyjnym pracownikiem, na którym zależy pracodawcy, musisz się rozwijać, doskonalić, aktualizować swoją wiedzę i umiejętności. Pamiętasz swój komputer sprzed kilku lat? Gdybyś nic w nim nie zmienił, albo nie nabył nowego, dzisiaj przegrywałby w konkurencji z nowszymi urządzeniami. Dlatego podnosząc swoje kwalifikacje, starając się nadążyć za rozwojem nauki i techniki dbamy, by nie stać się przedwcześnie bezużytecznymi. Pracownika, który nie aktualizuje swojej wiedzy, pracodawcy nie chcą zatrudniać. Co może robić człowiek nie rozumiejący rzeczywistości?

Szczególnie właściciel firmy musi doskonalić swoje umiejętności i aktualizować wiedzę. Tylko nieliczne szkoły przygotowują do prowadzenia działalności gospodarczej. Właściciel, który nie śledzi rynku, nie nadąża za jego rozwojem, nie reaguje na zmieniającą się sytuację, naraża się na gospodarczą porażkę.

### ❖❖❖ **Rzetelni pracownicy o wysokich kwalifikacjach mają większe szanse na lepszą płacę i stałe zatrudnienie niż pozostali.**

Przykład:

Pan Kazio pracuje w prywatnej firmie remontowo-budowlanej jako instalator. Ma dobrą opinię jako fachowiec. Wykonana przez niego praca zadowala ludzi. Jest sumienny, jeśli poda termin zakończenia prac to go dotrzymuje. W mieszkaniach, gdzie wykonuje prace, stara się, aby nie być uciążliwym fachowcem. Nie pije alkoholu. Od kilku miesięcy firma ma więcej pracy, a zlecający ją mieszkańcy proszą właściciela, aby wykonawcą był słynący z zalet Pan Kazio. Właściciel nagradza solidnego pracownika nie tylko pensją, ale również premiami. W dowód uznania opłaca mu dodatkowe ubezpieczenie emerytalno - wypadkowe. Pan Kazio wie, że szefowi zależy na tym, aby pracował w firmie.



### ❖❖❖ **Możliwość oszczędzania pieniędzy w bankach oferujących zróżnicowane warunki – klient wybiera najkorzystniejszą dla siebie ofertę.**

Przykład:

Liczne działające banki konkurują o klientów, bo każdy korzystający z usług banku klient przynosi mu zyski – powierzone bankowi pieniądze są inwestowane, co przynosi konkretne korzyści finansowe. Niewielką ich część otrzymuje klient jako tzw. odsetki, pozostałe są zyskiem banku. Aby mieć jak największą liczbę klientów, banki oferują różne możliwości – np. wyższe oprocentowanie, bezpłatne korzystanie z kart bankomatowych, możliwość zaciągnięcia nisko oprocentowanego kredytu, dokonywanie operacji finansowych na koncie klienta bez pobierania opłat, itp.

### ❖❖❖ **Możliwość pomnażania swoich pieniędzy.**

Przykład:

Grupa moich znajomych przed kilku laty zainwestowała w bardzo różny sposób. Krysia przekonywała, że kupno obcej waluty (dolary) to dobra inwestycja. Marek zakupił mieszkanie i wynajął je. Zosia wpłaciła pieniądze na lokatę terminową w banku. Zbyszek kupował akcje firm, by potem gdy będą droższe sprzedać je z zyskiem. Joasia z mężem kupiła niewielkie gospodarstwo, wyremontowali dom i zamieszkali w nim. Janusz zainwestował oszczędności w zakup maszyn i urządzeń i otworzył własną niewielką firmę.

Każda z osób w inny sposób starała się pomnożyć swoje pieniądze. Niestety nie wszystkim udało się w jednakowym stopniu. Krysia kupiła dolary drożej aniżeli mogłaby je dzisiaj sprzedać, jednak ma nadzieję, że ich cena wzrośnie. Nie powiodło się za to Zbyszkowi. Zachęcony początkowymi zyskami inwestował coraz więcej, aż w którymś momencie dużo stracił.

### ❖❖❖ **Szansa dla pracowitych, gospodarnych, oszczędnych.**

Przykład:

Rodzina Państwa Wiśniewskich całość zarobionych w ciągu miesiąca pieniędzy wymienia na towary i usługi. Nie posiadają oszczędności. Są zadowoleni, bo na bieżąco mogą realizować większość swoich potrzeb. Niestety w ubiegłym miesiącu kilkuletni samochód rodziny popsuł się. Po dokładnych oględzinach mechanik stwierdził, że trzeba wykonać poważny remont. Jego koszt skalkulował na ponad 3000 zł. Państwo Wiśniewscy są załamani. Rodzina nie potrafi normalnie funkcjonować bez samochodu, a nie posiadają żadnej zaoszczędzonej sumy. Mogliby wziąć pożyczkę z banku, ale jak ją spłacać, skoro w ciągu miesiąca wydają wszystkie zarobione pieniądze.



W tym samym czasie ich sąsiedzi Państwo Zielscy szczegółowo analizowali każdy wydatek. Co miesiąc odkładali niewielką sumę pieniędzy. Okazało się, że oszczędności wynoszą 1/3 ceny samochodu. Brakującą sumę pożyczą im bank. Nie obawiają się o spłatę kredytu, bo przyzwyczajeni są do comiesięcznego odkładania pewnej sumy pieniędzy. Teraz ta kwota będzie co miesiąc przeznaczana na spłatę pożyczki bankowej.



Szansa dla pracowitych,  
gospodarnych, oszczędnych.

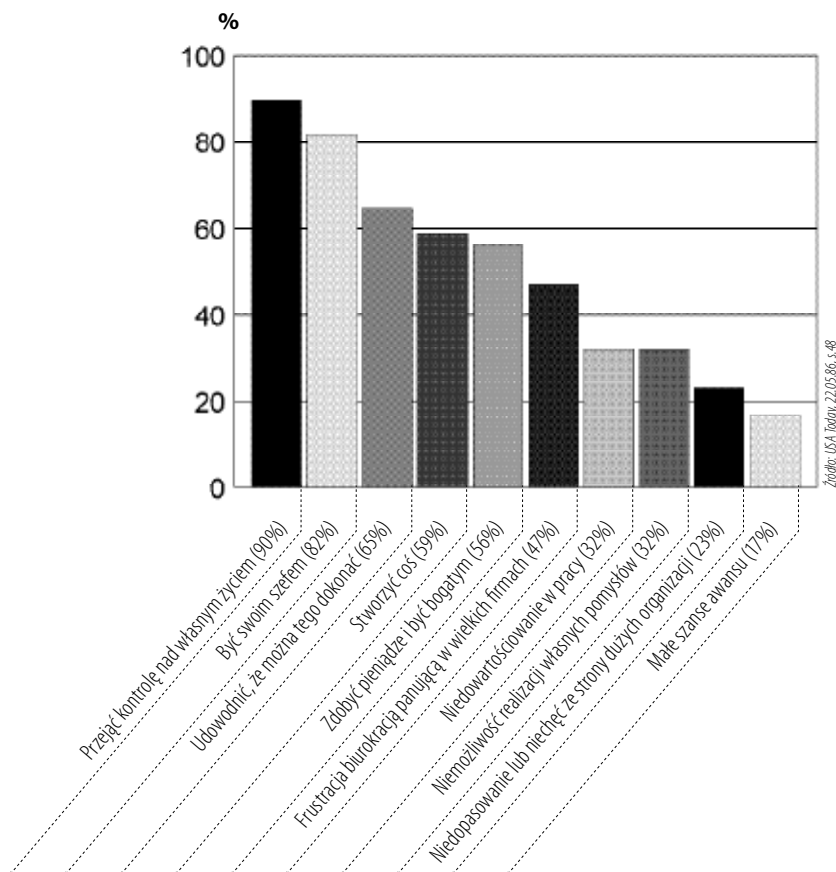


## Krok 2.

# Sektor MŚP – co powinienem wiedzieć?

## Założyciele przedsiębiorstw – dlaczego się na to zdecydowali?

Dlaczego założyciele prywatnych firm najszybciej rozwijającego się sektora gospodarki USA zdecydowali się na przedsiębiorczość? Zobaczmy...





## Sektor MŚP

### Czy wiesz, że...?

- Sektor MŚP (małych i średnich przedsiębiorstw) to największy pracodawca w Polsce i na świecie. Aż 99,8% firm w Polsce to właśnie przedsiębiorstwa sektora MŚP.
- Sytuacja na rynku pracy zależy w największym stopniu właśnie od tego sektora gospodarki rynkowej. To tu zatrudniona jest największa liczba ludzi.
- W ciągu ostatnich kilkunastu lat liczba nowych podmiotów gospodarczych wzrosła prawie trzykrotnie. Wzrósł też wskaźnik przeżywalności firm w pierwszym roku ich działania (z 50% w ubiegłych latach do 64% w roku 2004).
- W 2004 roku poprawiła się sytuacja finansowa przedsiębiorstw. Przychody wzrastały w tempie wyższym niż koszty, co doprowadziło do poprawy wyniku finansowego firm.
- Eksport był jednym z głównych czynników, dzięki któremu uległa poprawie sytuacja przedsiębiorstw. Poprawę sytuacji finansowej odczuły przede wszystkim przedsiębiorstwa, które charakteryzują się dużym nastawieniem na eksport towarów.
- Innowacyjność polskich przedsiębiorstw jest niska w porównaniu do innych krajów UE. Polskę charakteryzuje natomiast wyższe niż przeciętne tempo zmian i umiejętność dostosowywania się do aktualnych warunków na rynku.

*Dane: MGIP, Raport: Przedsiębiorczość w Polsce 2005*

Przedsiębiorstwa	MIKRO	MAŁE	ŚREDNIE
Zatrudnienie	poniżej 10 pracowników	poniżej 50 pracowników	od 50 do 249 pracowników
Obrót netto ze sprzedaży	do 2 mln euro	do 10 mln euro	do 50 mln euro
Suma aktywów z bilansu	do 2 mln euro	do 10 mln euro	do 43 mln euro

*Powwyższe unormowania zawarte są w Ustawie z dnia 2 lipca 2004r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. nr 173 poz. 1807 z późn. zm.).*



## Krok 3.

### Sam sobie firmą – praca na własny rachunek.

Pojawiająca się w ogłoszeniach o pracę informacja o konieczności założenia własnej działalności gospodarczej jako jednego z wymagań pracodawcy, budzi poważne obawy u wielu osób. Inaczej jest, gdy dowiadujemy się, że w niektórych krajach Unii Europejskiej możemy ominąć okresy przejściowe na możliwość podjęcia legalnej pracy tam właśnie poprzez... SAMOZATRUDNIENIE czyli otwarcie jednoosobowej firmy.

#### Czym jest zatem praca na własny rachunek? Jakie są jej plusy i minusy?

Choć termin samozatrudnienie coraz częściej pojawia się w sektorze biznesu, to nie ma on dokładnej definicji. Przyjmuje się, że samozatrudnienie mieści się w obszarze mikroprzedsiębiorstw (zobacz tabela w Kroku 2.) i oznacza otwarcie przez siebie jednoosobowej działalności gospodarczej (zatrudniamy tylko siebie, nikogo innego!). Eksperti ostrożnie choć przychylnie wypowiadają się na temat samozatrudnienia, mówiąc jednocześnie, że w Polsce jest to tematyka, której trzeba jeszcze poświęcić wiele badań ekonomicznych. Spójrzmy na argumenty „za” i „przeciw” firmie jednoosobowej. . .

+	-
<ul style="list-style-type: none"> <li>• niezależność; większa łatwość w podejmowaniu pracy na rzecz innych pracodawców, duża elastyczność na potrzeby rynku, sposób na bezrobocie;</li> <li>• możliwość wyboru formy opodatkowania oraz odliczania od przychodów wszelkich wydatków, nawet pośrednio związanych z prowadzoną działalnością;</li> <li>• niższe składki na ubezpieczenie społeczne niż w przypadku osób pracujących na podstawie umowy o pracę;</li> <li>• rezygnacja z etatu i rozpoczęcie własnej działalności staje się opłacalne przy zarobkach powyżej ok. 1000 zł.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• brak prawa do urlopu;</li> <li>• w pierwszym miesiącu choroby brak prawa do zasiłku chorobowego;</li> <li>• konieczność indywidualnego opłacania składek na ubezpieczenia społeczne;</li> <li>• „samozatrudnionego” pracownika łatwiej zwolnić niż pracownika, który posiada umowę o pracę;</li> <li>• osoby prowadzące własną działalność gospodarczą na zasadzie „samozatrudnienia” narzekają na nadmierną biurokrację w urzędach i zbyt niejednoznaczne oraz niestabilne prawo podatkowe;</li> <li>• konieczność zadbania o własną emeryturę w większym stopniu niż osoby, które posiadają umowę o pracę.</li> </ul>



## Krok 4.

# Najważniejszy jest pomysł.

### **Jak znaleźć pomysł na własną firmę?**

Rozwój na rynku towarów i usług wymaga ciągłej czujności przedsiębiorcy i podążania za wciąż zmieniającą się sytuacją. Czasem z niepozornych rzeczy można zrobić pierwszorzędny towar lub atrakcję turystyczną. Niekiedy stare pomysły można ubrać w nowe barwy i sprzedawać z powodzeniem jak ciepłe bułeczki. Czasem z niepozornych rzeczy można zrobić pierwszorzędny towar lub atrakcję turystyczną. Czego do tego potrzebujesz? Sprawnego oka do obserwowania ludzi i otwartego myślenia!

Spójrz, jak zrobili to inni. . .

- Koronczarki z Koniakowa zyskały sławę, kiedy obok serwetek zaczęły szydełkować. . . stringi! Roboty przy tym mniej a i produkt tylko dla żartu, ale popyt większy, bo pomysł okazał się trafiony!
- Barwice koło Pszczyna Zdroju wyremontowały 5 starych pieców chlebowych, by uatrakcyjnić pobyt turystom i zyskać produkt markowy, którym można reklamować gminę.
- W przypadku Gniewna atrakcją okazał się zamek krzyżacki. Kiedy dyrektor miejscowego domu kultury zabierał się za jego odbudowę, sporo osób pukało się w czoło. Dziś już odbudowany daje zatrudnienie 30 pracownikom Fundacji Zamek. W sezonie liczba ta podwaja się. Agencja Artystyczna Choraławek Komturstwa Gniewskiego daje lekcje żywej historii dla szkół i spektakle dla zamkowych gości.
- Maria Przygocka z Małych Wyrębów na domowych wypiekach zbudowała niewielką firmę. Kiedy napisała do urzędu pracy o kredyt na uruchomienie biznesu, urzędnicy dziwili się, kto tu będzie kupował ciasta. Zmobilizowana jednak przez męża wystartowała, a dziś jej wypieki trafiają do 20 sklepów w okolicy. Oprócz niej, pracę mają 3 osoby.

### **Pamiętaj!**

**Pomysł na biznes czeka na ciebie w okolicy. Może nawet w twoich rękach czy umyśle.  
Najważniejsze to. . .**

**Odkryć, co się ma do zaproponowania innym!**



### Z życia wzięte...

Cztery lata temu myśleli, że jak zatrudnią 30 pracowników, to będą wielkimi przedsiębiorcami. Teraz mają 140 stałych współpracowników i bazę 20 tysięcy nazwisk. Ale to im nie wystarcza. Tomasz Szpakowski (27) i Tomasz Misiak (30), właściciele spółki Workservice dają sobie kolejne cztery lata na dołączenie do pierwszej piątki europejskich firm outsourcingu personalnego (wynajmowania pracowników czasowych). Młodzi biznesmeni do dziś dziękują Opatrzności, że pewnego majowego poranka zdecydowali się pójść na wyjątkowo nudny wykład z ekonometrii. Jak zwykle czytali wtedy wszystkie gazety, foldery, a nawet zostawione przez wcześniejsze grupy. Jeden z folderów był podrzuconą na uczelnię reklamówką zagranicznej firmy zajmującej się właśnie outsourcingiem. – Znudzenie przysło. Pod koniec zajęć wiedzieliśmy już, co będziemy robić. Omawianie biznesu skończyli nad ranem. Następnego dnia byli już w sądzie. Każdy wniósł kapitał po 2 tys. złotych a stary komputer pożyczyli z samorządu studenckiego. I wtedy zaczęły się kłopoty. Firma nie miała adresu. W końcu padło na kilkunastometrowy ciemny pokój w piwnicy akademika. Pierwszy miesiąc spędzili beczynnie, cierpliwie czekając na zlecenia. Brakowało pomysłu na ściągnięcie pierwszego klienta. Wreszcie zadzwoniła komórka. Koleżanka z wyższego roku potrzebowała 25 studentów do pięciu marketów sieci Praktiker. Udało się. Z pierwszego zlecenia było ich już stać na pierwszego pracownika, który kserował i wysyłał oferty. Zainteresował się nimi tylko dyrektor dawnej sieci HIT i zaprosił na spotkanie. Zrobili wrażenie i otrzymali zlecenie. Od tego czasu rozwinęli firmę ogromnie. Posiadają oddziały regionalne, a przychody sięgnęły 105 mln zł. Średnia wieku w firmie wynosi zaledwie 28 lat. . .

*(Z artykułu K. Sobczak, A. Ałykow, J. Stępień: Przedsiębiorcy, „Profit”, nr 8 / sierpień 2004)*



## Jak zbadać lokalny rynek? Skąd czerpać ideę na naszą firmę?

Możesz:

- po prostu rozejrzeć się wokół i zastanowić, jakiego rodzaju usług lub towarów brakuje w Twoim otoczeniu;
- porozmawiać na ten temat ze znajomymi, sąsiadami i rodziną – może podpowiedzą ci, że brakuje im w pobliżu jakiegoś sklepu lub salonu usługowego. . .
- przeprowadzić badania ankietowe;
- skorzystać z pomocy specjalnie wyspecjalizowanych podmiotów udzielających wsparcia merytorycznego sektorowi MSP;
- przeprowadzić analizę lokalnego rynku – zastanowić się nad rodzajem poziomu aktualnych usług i dostępności towarów (przypatrz się ofercie cenowej, asortymentowi, sposobom ekspozycji i sprzedaży, reklamie. . . może uznasz, że otwierając własną firmę przebijesz konkurencję i ściągniesz klientów do siebie. . .);
- rozeznac środowisko lokalnego biznesu – lokalni przedsiębiorcy często poszukują kooperantów albo zlecają na zasadzie outsourcingu wykonywanie jakichś usług lub też dostarczanie określonych towarów.

## Zanim otworzysz własną firmę...

Istnieje takie hasło, które powtarzają także przedsiębiorcy: „70% planowania, 30% działania”. Bez dobrze przemyślanego planu nasze działanie narażone jest na wiele niemiłych, często zaskakujących sytuacji. Jeśli nie odpowiemy sobie bardzo dokładnie na wiele pytań przed założeniem własnej firmy, może okazać się, że przykre niespodzianki rozłożą nas potem na łopatki. Im bardziej szczegółowo podejdziesz do planowania, tym więcej błędów jesteś się w stanie uchować. Zwiększysz tym samym swoje szanse, aby dołączyć do grupy 64% początkujących przedsiębiorców, którzy przetrwają pierwszy rok działalności w świecie biznesu.



## Najważniejsze pytania...

### Spojrzenie na rynek:

- Kim będą moi klienci?
- Jakie rysują się szanse na przyszłość?

*Czy liczba klientów będzie się zwiększać czy zmniejszać? Czy będzie przybywać firm podobnych do Twojej?*

- Co robią moi konkurenci?

*Czy w okolicy funkcjonuje obecnie placówka oferująca podobne towary (usługi)? Czym Twoja oferta będzie odróżniała się od konkurencji? Jak długo działają już na lokalnym rynku konkurenci? Jak oceniana jest ich oferta i sposób obsługi klienta?*

### Spojrzenie na produkt:

- Czy spełnia wymogi rynku?

*W gospodarce rynkowej klienci mają określone oczekiwania wobec produktu. Czy proponowany produkt spełni ich oczekiwania? Jeśli nie – to trudno będzie mu konkurować z innymi.*

- Czy można go udoskonalić?

*Po pewnym czasie nawet najlepsze produkty „starzeją się”. Klienci oczekują, że będą one udoskonalane, modyfikowane. W przeciwnym razie zainteresowanie nimi zmniejsza się, tym samym maleje sprzedaż, a w konsekwencji Twoje zyski.*

- Co powoduje, że Twój produkt ma szczególny charakter?

*Najlepiej, aby produkt odróżniał się od innych, posiadał zalety akceptowane przez klientów*

### Umiejscowienie na rynku:

- Do kogo chcesz dotrzeć ze swoim produktem?
- Kto najchętniej go kupi?



## Ustalenie celów gospodarczych:

- Jakie cele chcesz osiągnąć?

## A następnie...

- Jaka będzie Twoja firma?

*Jakie potrzeby klientów będzie zaspokajała (zakres działania, oferowane usługi)? Na jakim obszarze będzie oferować swoje towary (usługi)? Jak działają firmy konkurencyjne?*

*Czym będzie się odróżniać od innych? Co zaoferujesz klientom, aby korzystali z Twojej oferty, a nie konkurencji?*

- Kim będą Twoi klienci?

*Sylwetka klienta Twojej firmy (płeć, wiek, dochody, zawód, zwyczaje, wzorce zachowań, warunki mieszkaniowe, zainteresowania i upodobania, inne). W jaki sposób dowiedzą się o Twojej ofercie? Gdzie obecnie zaopatrują się w towary (usługi), które planujesz sprzedawać (świadczyć)?*

- Jak pozyskasz klientów?

*Jakimi metodami dotrzesz do swoich klientów? Na ilu klientów możesz liczyć na początku działalności; ilu ich pozyskasz w ciągu miesiąca, roku? Jak utrzymasz „swoich” klientów, jak będziesz pozyskiwał nowych?*

*Jaką część dochodów przeznaczysz na reklamę? Jakie to będą działania? Jak sprawdzisz skuteczność zastosowanych metod?*

(oprac. na podst. R. Gallagher „Mała firma to takie proste” Wyd. Signum Kraków 1992)



## Krok 5.

### Biznesplan.

Gdy już zaplanujemy strategię działania firmy i sposoby walki o klienta, przychodzi czas na to, bez czego żaden biznes nie może się obejść. . . Pieniądze. Aby rozpocząć własną działalność musimy najpierw pochylić się jeszcze nad biznesplanem. Trzeba starannie przeanalizować wydatki i spodziewane dochody. Dzięki temu uchronimy się od niebezpieczeństwa szybkiego bankructwa.

Nasz właściwie wykonany biznesplan powinien być jak pajęczna sieć – wiele różnych nitek łączy się ze sobą. Tworzą idealną całość, a w jej środku czeka. . . sukces!

#### **Pełna wersja biznesplanu zawiera:**

- treściwy opis naszego przedsięwzięcia,
- charakterystykę firmy - zadania handlowe lub usługowe,
- asortyment naszych towarów (usług),
- opis rynku na którym będzie działać nasza firma,
- strategię marketingową (w tym analiza ryzyka),
- plan finansowy (m.in.: koszty, jakie poniesiesz i efekty finansowe, jakie uzyskasz po zrealizowaniu zadań).

Dobrze i dokładnie skonstruowany biznesplan pozwoli ci osiągnąć sukces. Pozwoli uniknąć potencjalnych błędów i zapobiegnie nieuchronnemu upadkowi firmy, wynikającemu ze zderzenia źle przygotowanych planów i realiów gospodarki rynkowej.

#### **Zwróć uwagę!**

Starannie przygotowany biznesplan to także twoja przepustka w banku lub innych instytucjach finansowych do otrzymania dotacji lub kredytu na otwarcie własnej działalności gospodarczej. Pobieżne traktowanie jego punktów nie przekona nikogo do udzielenia ci finansowego wsparcia.



## Krok 6.

### Poradnik początkującego przedsiębiorcy.

#### ***Czy czujesz się na siłach?***

Otwarcie własnej firmy to decyzja, która niesie ze sobą wiele konsekwencji. Nie licz na to, że - zwłaszcza w pierwszym etapie prowadzenia przedsiębiorstwa - będziesz w wygodnym fotelu prezesa czytał poranną gazetę a przez resztę dnia prowadził jedynie biznesowe rozmowy przez telefon.

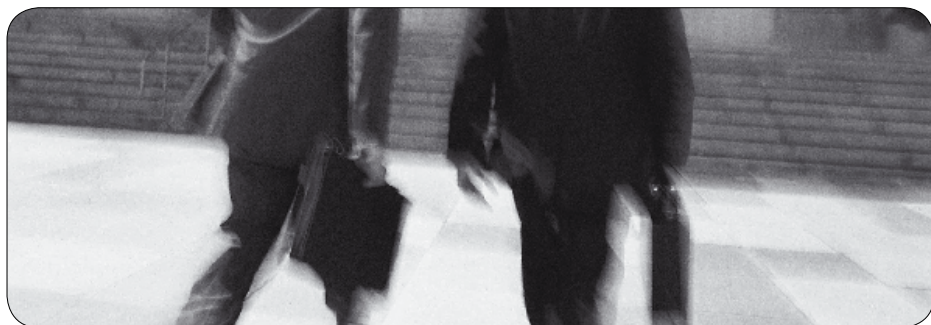
Zanim zadecydujesz o założeniu własnego biznesu przeanalizuj czy jesteś gotowy:

- wziąć odpowiedzialność za los swój i firmy – za jej funkcjonowanie i rozwój,
- poświęcić więcej niż tylko 8 godzin dziennie na efektywną pracę (własna działalność będzie wymagała zmiany proporcji wykorzystania twojej doby: dominująco – praca, mniejszościowo – rozrywka i życie osobiste),
- nabywać nowe umiejętności (np. prowadzenie dokumentacji), czytać prasę i literaturę fachową (także z zakresu przepisów prawnych), uczestniczyć w kursach doskonalących,
- szukać rady i pomocy w instytucjach specjalizujących się we wspieraniu przedsiębiorczości oraz wśród przyjaciół i znajomych,
- mimo zmęczenia i/lub prywatnych planów wywiązywać się z terminowej pracy i zobowiązań,
- postępować rzetelnie i uczciwie,
- zaakceptować minimalny standard życia w okresie początkowej działalności firmy (przez pierwszy rok, dwa przy prawidłowym prowadzeniu czeka Cię sporo wydatków, a zyski nie będą znaczące),
- przede wszystkim inwestować zarobione pieniądze na rzecz rozwoju firmy zamiast je konsumować (np. na zbyteczne zakupy, życie „na pokaz”, drogi samochód, restauracje itp.),
- planować i analizować realizowane działania, wyciągać wnioski zarówno z udanych przedsięwzięć, jak też z niepowodzeń.



## Czas na... nogi...

Gdy burza mózgow będzie za nami i dokładnie zaplanujemy już naszą działalność, przychodzi czas na załatwienie formalności. Trzeba odwiedzić kilka urzędów i instytucji, by zarejestrować firmę. I choć w powszechnym mniemaniu wydaje się to niewiarygodnie ciężkie, to w praktyce okazuje się, że nie taki diabeł straszny, jak go malują.



## Gdzie się udać? Co trzeba załatwić?

\* **zgłoszenie o dokonanie wpisu do ewidencji działalności** – osoby fizyczne (organ ewidencji gminy) – imię i nazwisko zgłaszającego, adres zamieszkania, PESEL, nazwa firmy, imiona i nazwiska pełnomocników firmy (jeśli zostali ustalen), określenie przedmiotu działalności gospodarczej zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności (PKD), siedziba oraz miejsce wykonywania działalności, data rozpoczęcia prowadzenia

*albo*

**wpis do rejestru przedsiębiorców** prowadzony w ramach Krajowego Rejestru Sądowego – zostali przedsiębiorcy.

### **Uwaga:**

*Niektóre rodzaje działalności nie wymagają zgłoszenia (np. prawa działalności gospodarczej nie stosuje się do działalności wytwórczej w rolnictwie w zakresie upraw rolnych oraz chowu i hodowli zwierząt, ogrodnictwa, warzywnictwa, leśnictwa i rybactwa śródlądowego, a także do wynajmowania przez rolników pokoi, sprzedaży posiłków domowych i świadczenia w gospodarstwach rolnych innych usług związanych z pobytem turystów; inne podlegają koncesji lub wymagają uzyskania zezwolenia).*



- \* **Urząd Statystyczny** – przedsiębiorca zobowiązany jest dokonać zgłoszenia celem uzyskania wpisu do rejestru urzędowego podmiotów gospodarki narodowej i nadania numeru statystycznego REGON.
- \* **zakład pieczętkarski** – pieczętka będzie niezbędna już na etapie wypełniania różnych formularzy i zakładania konta bankowego.
- \* **bank** – aby założyć odrębne konto na cele działalności gospodarczej. Zanim dokonasz wyboru sprawdź ofertę różnych banków, formy obsługi klienta, przeanalizuj wszystkie informacje, wybierz taki, który spełnia Twoje wymagania.
- \* **Urząd Skarbowy** – zgłaszamy tam fakt prowadzenia działalności gospodarczej oraz wybraną formę opodatkowania. Warto wyjaśnić wcześniej wszystkie szczegóły związane z płaceniem podatków z pracownikami tego urzędu, którzy z mocy prawa są zobowiązani do udzielenia informacji (art.14 §4 Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa). Niewiedza może być niestety kosztowna. Zwróć szczególną uwagę na podatek VAT. Jeśli przedsiębiorca nie posiada numeru identyfikacji podatkowej (NIP) jest zobowiązany wystąpić o jego nadanie.
- \* **Zakład Ubezpieczeń Społecznych** – składając odpowiednie formularze zgłoszeniowe dostarczamy informacji o zobowiązaniu płatnika składek wobec ZUS.
- \* **Państwowa Inspekcja Pracy** w przypadku zatrudniania pracowników.
- \* **Państwowa Inspekcja Sanitarna** (j.w.).

## ***Dodatkowe zezwolenia dla firm...***

Pamiętaj, że w trosce o byt obywateli lub utrzymanie wysokiego standardu danego rodzaju usług państwo wprowadza szereg zezwoleń koniecznych do uzyskania, jeśli myślisz o otwarciu konkretnej działalności:

- » niektóre rodzaje działalności gospodarczej wymagają uzyskania koncesji (m.in. ochrona osób i mienia, wytwarzanie i obrót materiałami wybuchowymi, bronią i amunicją, składowanie odpadów w podziemnych wyrobiskach górniczych),
- » niektóre rodzaje działalności gospodarczej wymagają uzyskania licencji (np. transport drogowy) – warunkiem jej uzyskania jest: dobra reputacja, zabezpieczenie finansowe, posiadanie kompetencji zawodowych),
- » niektóre rodzaje działalności gospodarczej wymagają uzyskania zezwolenia – np. wyrób, rozlew,



oczyszczanie, skażenie i odwadnianie spirytusu, wydzielanie spirytusu z innego wytworu, a także wyrób i rozlew wódek oraz na wytwarzanie wyrobów tytoniowych, hurtowy obrót napojami alkoholowymi, sprzedaż napojów alkoholowych przeznaczonych do spożycia na miejscu lub poza miejscem sprzedaży, wyrób i rozlew wyrobów winiarskich, prowadzenie działalności ubezpieczeniowej, konfekcjonowanie i obrót środkami ochrony roślin,

**Ważne!**

Działalność sektora MSP aktualnie (maj 2006r.) regulują:

- » Ustawa z 2 lipca 2004r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. nr 173 poz. 1807 z późn. zm.) oprócz art.16 i 23-45, które wchodzą w życie z dniem 1 stycznia 2007r.;
- » Ustawa z dnia 19 listopada 1999r. Prawo działalności gospodarczej (Dz. U. nr 101 poz. 1178 z późn. zm.) **wyłącznie** art. 7-7i, które tracą moc z dniem 31.12.2006r.).

Warto poznać te dokumenty, jeśli myślisz o otwarciu własnego przedsiębiorstwa. Nie podchodź do prawa jak pies do jeża. Każdy dokument prawniczy może początkowo odstraszać, jednak po oswojeniu się z jego językiem, staje się naszym sprzymierzeńcem. Nie darmo stare powiedzenie mówi:

**NIEZNAJOMOŚĆ PRAWA SZKODZI.****✉ Dobra wiadomość!**

24 sierpnia 2005 r. weszła w życie nowelizacja ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych. Nowe uregulowania prawne są bardzo korzystne dla początkujących przedsiębiorców! Dzięki nim osoby, które rozpoczęły działalność gospodarczą po 24 sierpnia 2005r., przez pierwsze dwa lata będą płacić znacząco niższe składki na ZUS. Miesięczna kwota składek odprowadzanych przez przedsiębiorcę do ZUS zmniejszy się z 720 zł do niespełna 260 zł. Do tej pory była to jedna z największych bolączek startujących firm.



## Gdy już złapiesz ster...

Gdy już zostaniesz kapitanem okrętu i wypłyniesz na szerokie wody gospodarki rynkowej pamiętaj, że:

- firma stanowi Twoją własność (albo współwłasność) – na sukces i wzrost dochodów składają się: twoje zaangażowanie, praca, zwiększanie wiedzy o tym jak skuteczniej działać,
- warto korzystać z prasy fachowej (np. Gazeta Prawna, Rzeczpospolita, Forbes)

*prasę możesz kupować indywidualnie albo zamówić prenumeratę (sposób pewniejszy i bardziej wygodny); wprawdzie zakup wiąże się z kosztami, ale szybko zorientujesz się, że dzięki zawartym informacjom możesz uniknąć kłopotów – czasem dotkliwych finansowo,*

- korzystaj z zasobów Internetu (w tym wielu portali tematycznych: np. dotyczących PR, porad prawnych itd.),
- nie unikaj informacji o bieżących wydarzeniach gospodarczo – społecznych,
- rozmawiaj z ludźmi, słuchaj ze zrozumieniem tego co Ci przekazują, wyciągaj wnioski z tych rozmów, nawet z narzekań możesz uzyskać wiele przydatnych informacji,
- bądź elastyczny, reaguj na zmiany rynku, zainteresowania klientów,
- analizuj wartość sprzedaży za każdy miesiąc, porównuj ją z wynikami osiągniętymi w poprzednich miesiącach,
- interesuj się przepisami prawa i jego zmianami

*przepisy prawa regulują porządek w państwie, umożliwiają jego funkcjonowanie, są nie tylko dla urzędników – obowiązują także Ciebie, stare przysłowie głosi: „nieznajomość prawa szkodzi”, brak znajomości przepisów może „zaowocować” dotkliwą karą finansową,*





- na bieżąco reguluj należności. Uważaj! Długi rosną bardzo szybko. Już dwa, trzy miesiące zaległości mogą zagrozić istnieniu Twojej firmy. Lekceważenie grozi bankructwem,
- uważanie przyglądaj się „świetnym okazjom” – towar może pochodzić z kradzieży, nielegalnego źródła albo osoba go oferująca może chcieć Cię zwyczajnie oszukać; w przypadku wykorzystywania komputerów pamiętaj o konieczności zakupu legalnego oprogramowania!
- jeśli dysponujesz niewielkimi pieniędzmi, unikaj udzielania klientom „przedłużonych okresów płatności”, bo szybko będziesz miał dłużników i pustą kieszonkę,
- jeśli zdecydujesz się na pożyczenie pieniędzy u rodziny, znajomych czy w banku – bądź ostrożny. Pożyczone pieniądze bardzo łatwo się wydaje i bardzo trudno oddaje; zaciągaj pożyczki tylko w przypadku, gdy jesteś pewny, że będziesz w stanie ją spłacić,
- w kontaktach formalnych z urzędami stosuj korespondencję i proś o zajęcie stanowiska. Każdy urząd ma obowiązek odpowiedzieć na Twoje pismo najpóźniej w ciągu miesiąca (zobowiązuje go do tego Kodeks Postępowania Administracyjnego). W kluczowych sprawach nie wierz urzędnikom „na słowo”. W razie kłopotów może się okazać, że osoba, która udzieliła Ci informacji już nie pracuje. Posiadając oficjalną odpowiedź na piśmie możesz się na nią powołać w późniejszym okresie,
- uważnie czytaj każdy dokument przed podpisaniem. Nie podejmuj decyzji pochopnie; proś o czas do namysłu, możliwość zapoznania się z dokumentem „na spokojnie”, gdy Twój partner naciska na podjęcie szybkiej decyzji możesz użyć sformułowania w rodzaju: „proszę wybaczyć – podejmuję decyzje po analizie sytuacji. Staram się działać rozważnie”. Nie tylko nie stracisz w oczach rozmówcy, ale wręcz przeciwnie zyskasz opinię profesjonalisty,
- składając pisma (koniecznie z datą!) do różnych instytucji sporządzaj je w dwóch egzemplarzach: oryginał oddaj, na kopii poproś o potwierdzenie przyjęcia (pieczętka instytucji, data, podpis osoby przyjmującej, ew. nr pod jakim pismo zostaje zarejestrowane w tzw. dzienniku podawczym),
- starannie przechowuj wszystkie dokumenty – masz obowiązek ich posiadania. W razie kłopotów mogą okazać się bardzo przydatne,
- przygotuj sobie miesięczny i roczny grafik terminów składania obowiązujących dokumentów, płatności różnych zobowiązań oraz potrzebnych na to pieniędzy. Pozwoli Ci to uniknąć zapomnienia o terminach, płatnościach i w konsekwencji kar pieniężnych.



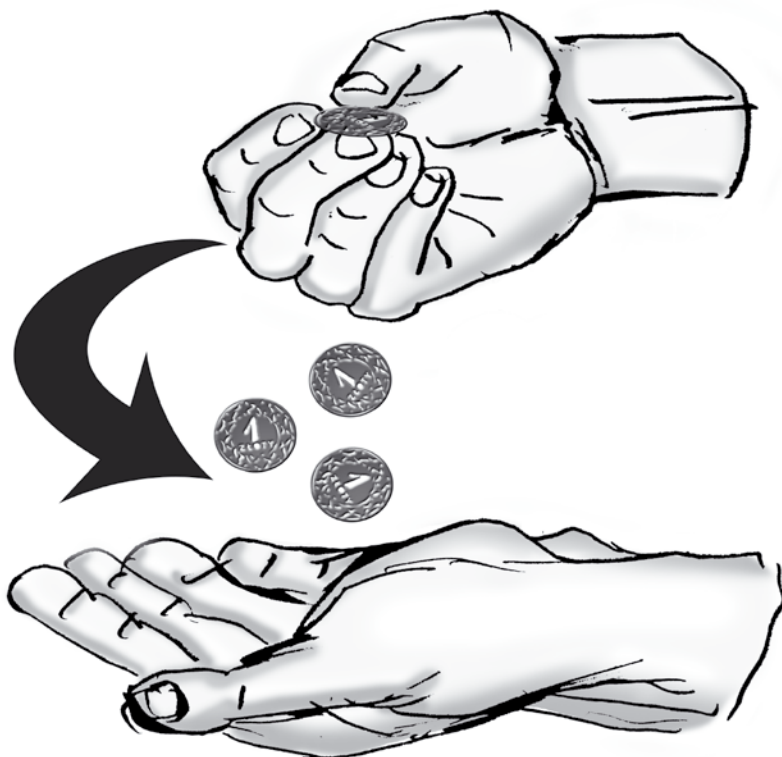
## A jeśli zatrudniać... to kogo?

Czym potężniejszy okręt, tym więcej załogi potrzebuje kapitan. Być może uznasz, że do pracy w Twojej firmie będziesz potrzebował większej ilości pracowników. Zastanów się, jakich cech i umiejętności będziesz wymagał od kandydatów.

### JAKICH PRACOWNIKÓW POSZUKUJĄ PRACODAWCY?

- abstynentów
- ambitnych
- bezinteresownych
- bezpośrednich
- błyskotliwych
- bystrych
- chcących się rozwijać
- chętnych do pracy
- cierpliwych
- czystych
- dbających o powierzone sprawy
- dbających o miejsce
- dbających o mienie
- dokładnych
- dynamicznych
- dyspozycyjnych
- efektywnych
- elastycznych
- eleganckich
- elokwentnych
- energicznych
- fachowych
- godnych zaufania
- gospodarnych
- grzecznych
- inteligentnych
- koleżeńskich
- kompetentnych
- komunikatywnych
- konsekwentnych
- kontaktowych
- kulturalnych
- lojalnych
- mających motywację do pracy
- mających poczucie humoru
- mądrych
- miłych
- na których można polegać
- nastawionych na osiągnięcie celów
- nastawionych pozytywnie
- niekonfliktowych
- obiektywnych
- obowiązkowych
- oddanych
- odpowiedzialnych
- operatywnych
- pełnych energii
- pełnych entuzjazmu
- posiadających dobry charakter
- posiadających dużą wiedzę
- pracowitych
- prawych
- przedsiębiorczych
- przekonywujących
- przyjaznych
- punktualnych
- rozważnych
- rzetelnych
- samodzielnych
- skromnych
- słownych
- solidnych
- spokojnych
- sprawiedliwych
- stanowczych
- sumiennych
- sympatycznych
- systematycznych
- szanujących mienie
- szczerych
- szybkich
- terminowych
- uczciwych
- umiejących słuchać
- uprzejmych
- wiarygodnych
- wykazujących wierność swoim zasadom
- wykształconych
- wykwalifikowanych
- wytrwałych
- zaangażowanych
- zachowujących tajemnice
- zadbanych
- zdecydowanych
- zdrowych
- zdyscyplinowanych
- zorganizowanych
- zrównoważonych

*Materiał opracowany na podstawie ankiet wypełnionych przez 2000 lokalnych pracodawców.*



## Liczmy dochód

Najmilszą częścią prowadzenia własnej działalności gospodarczej jest podliczanie zysków. O wiele mniej miłe jest już płacenie podatków czy choćby księgowanie obrotu naszej firmy.

Rozpoczynający przedsiębiorca zanim uda się do urzędu skarbowego zarejestrować swoją firmę powinien zapoznać się z warunkami i wybrać jedną spośród trzech form opodatkowania:

- karta podatkowa,
- ryczałt od przychodów ewidencjonowanych,
- zasady ogólne.



Warto przeanalizować, jaka forma będzie dla niego najkorzystniejsza.

**Karta podatkowa** – to najprostsza forma opodatkowania dla niektórych rodzajów drobnej działalności (usługi, handel, gastronomia). Podatnik wpłaca każdego miesiąca stałą kwotę zależną od rodzaju działalności, ilości zatrudnionych osób oraz wielkości miejscowości, w której prowadzona jest działalność. Zaletą tej formy opodatkowania jest prostota i brak formalności (nie prowadzi się ewidencji). Jednak bez względu na to czy osiągniesz dochody czy nie, musisz zapłacić stały podatek.

**Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych** – podatek naliczany procentowo od kwot uzyskanych ze sprzedaży towarów lub usług. Konieczne jest zapisywanie każdej uzyskanej kwoty. Wydane na funkcjonowanie firmy pieniądze nie wpływają na wysokość płaconego podatku.

**Zasady ogólne** – wymagają prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów albo ksiąg rachunkowych (przy większych rozmiarach prowadzonej działalności). Wpisywana do księgi jest każda kwota uzyskana ze sprzedaży towaru lub usługi (przychód) oraz poniesione wydatki związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa (koszty) np. zakup maszyn, urządzeń, narzędzi, wyposażenia, opłaty za lokal, towary i usługi od innych dostawców itp. Różnica między przychodem a kosztami stanowi dochód podlegający procentowemu opodatkowaniu w zależności od jego wielkości.

$$\begin{array}{r} \text{przychód (ze sprzedaży towaru lub usługi)} \\ - \text{koszt uzyskania przychodu (konieczne wydatki)} \\ \hline = \text{dochód (kwota do procentowego opodatkowania)} \end{array}$$

Prowadzenie dokumentacji nie jest najprostsze, ale forma ta pozwala odliczyć poniesione koszty i zapłacić podatek tylko od faktycznych zysków.

Przychodem są otrzymane pieniądze ale również tzw. świadczenia w naturze – np. otrzymane nieodpłatnie rzeczy a także wykonane na rzecz podatnika usługi „za darmo”.

Koszty uzyskania przychodu to różne wydatki, które ponosi podatnik w celu osiągnięcia zysku. Gdy ponoszone koszty są wyższe niż przychody mówimy o stracie.

**warto wiedzieć, że...**

w przypadku wątpliwości dotyczących interpretacji przepisów prawnych podatnik może zwrócić się do organu podatkowego z zapytaniem w nurtującej go kwestii. Zgodnie z Ustawą Ordynacja Podatkowa (Dz. U. z 1997 r. nr 137, poz. 926, z późn. zm.), osoba składająca wniosek w tej sprawie zobowiązana jest do opisanego zaistniałego stanu faktycznego (konkretnie i wyczerpująco) oraz przedstawienia własnego stanowiska z powołaniem się na przepisy prawa obowiązujące w tym zakresie. Organ podatkowy udziela odpowiedzi w formie postanowienia. Jeśli podatnik nie zgadza się ze stanowiskiem organu podatkowego może złożyć zażalenie, które jest rozstrzygane przez organ wyższego stopnia. W wydanej przez siebie decyzji może utrzymać zaskarżone postanowienie lub uznać słuszność argumentacji podatnika i zmienić lub uchylić decyzję organu niższego szczebla.

Organ podatkowy powinien odpowiedzieć wnioskodawcy w ciągu maksymalnie trzech miesięcy. Jeśli tego nie uczyni traci możliwość wydania decyzji. Konsekwencją jest uznanie stanowiska podatnika.

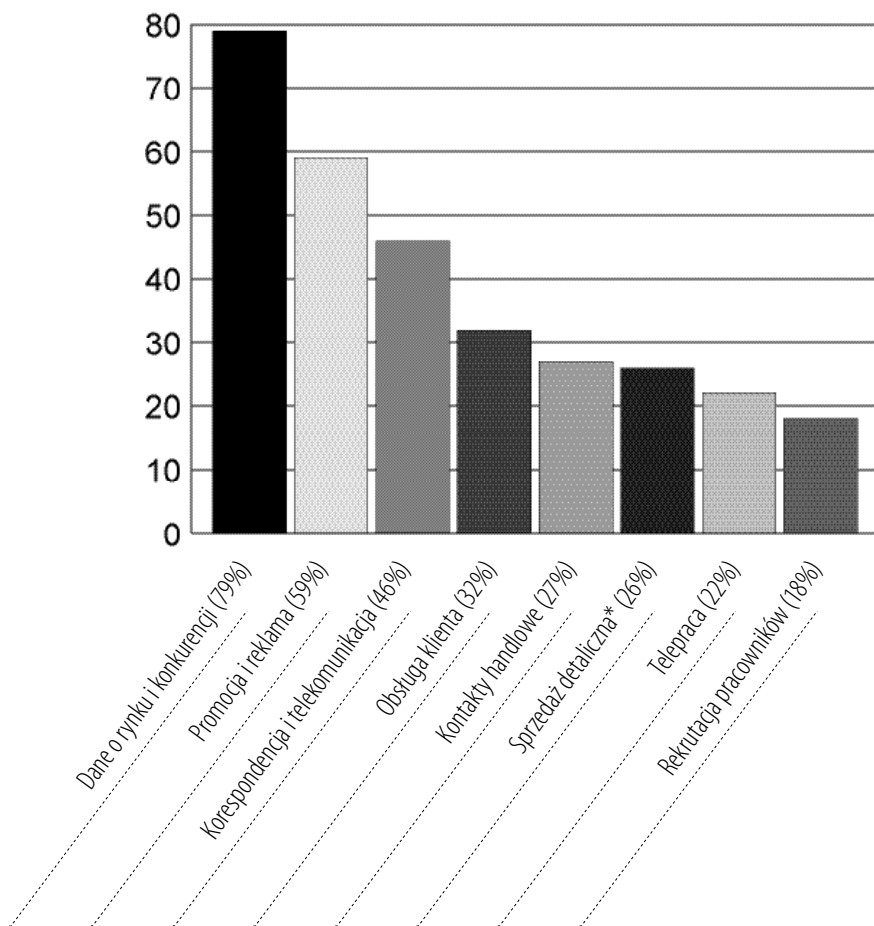
Opisana wyżej procedura określana jest jako: „wiążąca interpretacja prawa podatkowego”.





## Po co nam Internet?!

Raport Unii Europejskiej mówi jasno o tym, że osoby, które będą korzystały z nowych technologii zwiększają swoją szansę na sukces. Ta zasada dotyczy także biznesu! Dziś już trudno wyobrazić sobie na przykład funkcjonowanie firmy bez dobrej witryny internetowej. Czymś podstawowym jest także e-mail... Spójrzmy, jak wykorzystuje się Internet w krajach UE.



\* Zakupy przez Internet są jedną z najbardziej dynamicznie rozwijających się gałęzi Internetu.



## **E-maile na smyczy... czyli NETYKIETA**

Korespondencja prywatna a służbowa to dwie różne bajki. Ze znajomymi piszemy reguły na własnych zasadach. Inaczej ma się sprawa, gdy wyszczymy e-maila poza prywatny obieg. Łatwo się skompromitować, pokazać od niedojrzałej i niewiarygodnej strony. Partnerzy biznesowi, organizacje, instytucje, klienci – wszędzie tam trzeba wysyłać e-maile według ważnej zasady.

1. Twój adres e-mailowy prezentuje ciebie. To twoja pierwsza wizytówka. Założysz konto misiopysio18@dziubek.pl i bądź pewny, że wyśmieją cię z miejsca. W przypadku osoby prywatnej adresem powinno być np. imienazwisko@... W przypadku firmy: nazwafirma@...
2. Ustaw swoją skrzynkę nadawczą w ten sposób, aby odbiorcy wyświetlało się twoje imię i nazwisko. Zamiast „jasiek” lepiej wygląda „Jan Kowalski”. W przypadku firmy może wyświetlać się nazwa firmy.
3. Używaj polskich liter! „Lodz” i „łódź” to nie to samo – prawda? Głownie dlatego, że często u nas występuje mnostwo ogonków.
4. Nie pisz potocznymi skrótami. Pozdro, nara, spox są dobre na czata, nie w oficjalnym mailu do naszego klienta.
5. Dbaj o poprawność językową. Prawda, że nikt w całości nie zna swojego języka i błędy się zdarzają. Dla pewności jednak sprawdź wyrazy, co do których na sto procent nie jesteś przekonany. Dla przypomnienia... Zdania zaczynamy z wielkiej litery.
6. Pisz zwięźle. Elaboraty zostawiamy na potrzeby szkoły. Czas to pieniądz. Szanuj grafik innych. Sam pewnie też jesteś zabiegany.
7. Pamiętaj o formach grzecznościowych. Mail rozpoczynamy np. od: Szanowni Państwo lub Witam serdecznie; na koniec zaś: Pozdrawiam, Z pozdrowieniami, Z wyrazami szacunku, itd.
8. Podpisuj się pełnym imieniem i nazwiskiem.
9. Rób przerwy pomiędzy poszczególnymi akapitami Twojej wypowiedzi. W wypracowaniach stosujesz wcięcie w tekście. W Internecie zrób po prostu linijkę przerwy pomiędzy partiami tekstu. Użyj klawisza [Enter].
10. Wyłącz [Caps Lock] !!! PISZĄC TYLKO WIELKIMI LITERAMI, SUGERUJESZ, ŻE KRZYCZYSZ! ZRESZTĄ KILKANAŚCIE LINIJEK TAKIEGO TEKSTU CZYTA SIĘ GORZEJ NIŻ NAJNUDNIJSZĄ LEKTURĘ !!!
11. Jeśli dysponujesz taką opcją, używaj czcionek bezszeryfowych, np. Arial, Tahoma, Verdana. Na ekranie



monitora taki tekst czyta się po prostu łatwiej.

12. Wpisuj zawsze temat e-maila. Ty masz 5 wiadomości w skrzynce, odbiorca może 270. Chcesz go doprowadzić do furii, systematycznie pozostawiaj pole „Temat” puste.
13. Ile masz czasu na odpowiedź? Maksymalnie 3 – 5 dni. To dlatego warto sprawdzać skrzynkę raz, dwa razy w tygodniu.
14. Nie dołączaj wielkich załączników, jeśli nie musisz. Bardzo zapychają skrzynkę odbiorcy.
15. Nie rozsyłaj łańcuszków! Uważaj na apele z prośbą o krew dla konkretnej osoby. Wielokrotnie zdarza się, że taka wiadomość krąży po sieci jako „niezwykle pilna” już od roku.

## **Dziwnie brzmi... FRANCZYZA**

Na sam koniec rozdziału propozycja dla tych, którym podoba się sukces, którzy osiągnęli inni. Franczyza (ang. franchise)! To jedna z możliwości prowadzenia własnego biznesu. Polega to na tym, że posiadasz własny interes, ale działasz pod czymś szyldem.

Być może znasz takie firmy jak Mc Donald's, kawiarnie „Pożegnanie z Afryką” czy salony fryzjerskie Jean Louis David. . . Wszystkie one działają one na podobnej zasadzie!

Na czym to w takim razie polega?

- Przedsiębiorca prowadzi działalność zgodnie z koncepcją firmy, której logo używa. W ramach umowy sporządzonej na piśmie oraz w zamian za stałe opłaty finansowe franczyzobiorca otrzymuje uprawnienie m.in. do korzystania z nazwy handlowej franczyzodawcy, jego znaku towarowego, metod prowadzenia działalności, wiedzy technicznej, asortymentu, a także do korzystania ze stałej pomocy handlowej i technicznej.
- Warunkiem przystąpienia do interesu jest także stworzenie lokalu firmowego według ściśle określonego wzoru. Identyfikacja wizualna jest ważnym elementem siły marki.

Zdaniem specjalistów franczyza jest jedną z najbezpieczniejszych form prowadzenia interesu, gdyż wcześniejszy sukces dawcy licencji w dużym stopniu eliminuje ryzyko bankructwa biorcy takiej licencji.

Franczyza skierowana jest do osób z portfelem różnej grubości – od 5 tys. do kilku milionów złotych



## **Podręczny słownik terminów trudnych... a z biznesem związanych.**

**AUDYT** – to ogół działań prowadzonych przez zewnętrznych, niezależnych specjalistów mających na celu dostarczenie obiektywnej wiedzy o funkcjonowaniu jednostki, także o ew. nieprawidłowościach lub trudnościach.

**CERTYFIKACJA** - wydawanie pisemnego dokumentu, zw. certyfikatem, zapewniającego, że wyrób, proces lub usługa są zgodne z określoną normą lub przepisem prawnym; w Polsce c. zajmuje się Polskie Centrum Badań i Certyfikacji. (wg Encyklopedia Internetowa PWN)

**E-BUSINESS** – obejmuje pojęcie E-COMMERCE (zakupi i sprzedaż on-line) oraz restrukturyzację procesów biznesowych w celu jak najlepszego wykorzystania technologii cyfrowych.

**E-GOVERNMENT** – dotyczy powszechnego zastosowania Internetu oraz innych technologii informacyjnych i komunikacyjnych przez instytucje publiczne na wszystkich szczeblach w celu podniesienia efektywności funkcjonowania administracji. Pojęcie to oznacza także całokształt procesów zamierzających do budowy wirtualnych lokalnych społeczności, oznacza zatem proces zmian sposobu organizacji administracyjnej państwa.

**E-LEARNING** czyli nauka na odległość – jest techniką szkolenia wykorzystującą wszelkie dostępne media elektroniczne, w tym Internet, przekazy satelitarne, taśmy audio/video, telewizję interaktywną oraz CD-ROMy.



**E-PRACA (telepraca)** – każda działalność w firmie, która wymaga przetwarzania danych i przesyłania ich za pomocą łączy telekomunikacyjnych, wykonywana poza główną siedzibą przedsiębiorstwa. Cechą charakterystyczną telepracy jest więc wykonywanie jej poza siedzibą pracodawcy przy użyciu nowoczesnej technologii elektronicznej – najczęściej Internetu. E-praca (telepraca) jest niewątpliwie formą przeciwdziałania bezrobociu. Telepraca zwiększa elastyczność zatrudnienia, pozwala zaktywizować osoby niepełnosprawne i wszystkich tych, którzy z różnych przyczyn wolą lub muszą przebywać w domu.

**FAKTORING** – rodzaj działalności finansowej, polegającej na wykupie nieprzeterminowanych wierzytelności przedsiębiorstw, należnych im od odbiorców z tytułu dostaw towarów lub usług połączonej z finansowaniem klientów oraz świadczeniem na ich rzecz dodatkowych usług. (wg [www.factoring.org](http://www.factoring.org))

**FRANCHISING** – jest długoterminową umową udzielenia biorcy przez dawcę pozwolenia na używanie jego firmy (tzn. nazwy, znaków towarowych, nazw handlowych, technologii i systemów dystrybucji, etc.). Dawcami są najczęściej duże, znane na rynku firmy (często międzynarodowe korporacje). Biorcami są natomiast prywatne firmy lub osoby dopiero rozpoczynające działalność gospodarczą.

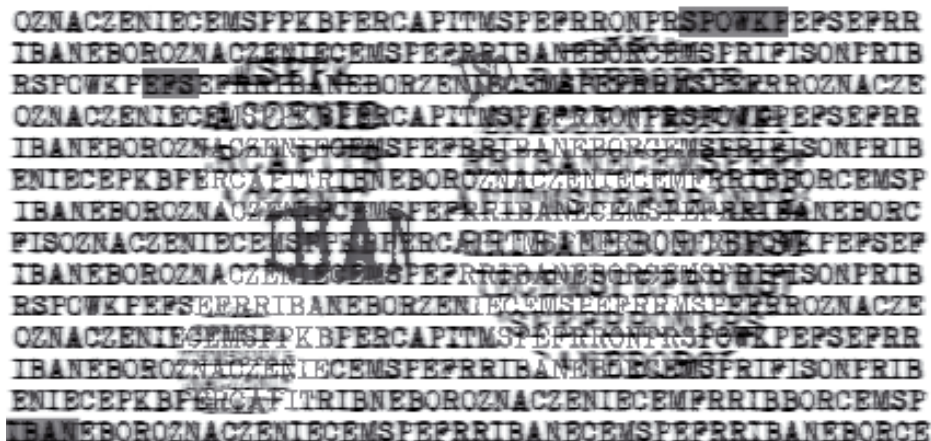
W systemie franchisingu działają m.in. Mc Donalds, Pizza Hut, Burger King, Nemetton, Coca-Cola, Pepsi-Cola, Bata, Rema 1000, Ford, Orbis, Karen Notebook. Wynagrodzeniem dla dawcy, a kosztem dla biorcy są opłaty licencyjne i opłaty w formie stałych kwot miesięcznych lub określonego procentu obrotów płacone na rzecz dawcy.

**HOSTING** – świadczenie usług hostingu polega na odpłatnym udostępnianiu klientowi sprzętu informatycznego za pośrednictwem łączy dzierżawionych.

**LEASING** – [ang. lease – najem, użyczenie, dzierżawa] polega na oddaniu pojazdu, urządzenia, sprzętu, do dyspozycji klienta, na określony czas. Należność za używanie jest opłacana przez użytkownika w formie miesięcznych rat.

**OUTSOURCING** – zlecenie wykonania różnych usług, zadań wyspecjalizowanym zewnętrznym firmom. Firmie macierzystej pozwala skupić się na kluczowych działaniach oddając wykonanie czynności nie będących priorytetowymi innym firmom za określoną opłatą.

**PODPIS ELEKTRONICZNY** – ogólna nazwa rozmaitych technik potwierdzania autentyczności dokumentu i tożsamości jego nadawcy, przy wymianie informacji drogą elektroniczną. Podpis elektroniczny musi spełniać te same warunki co podpis zwykły, tzn. powinien być trudny lub niemożliwy do podrobienia, stwarzać możliwość weryfikacji i na trwałe łączyć się z dokumentem. Praktyczne formy podpisów cyfrowych stały się dostępne dzięki rozwojowi kryptografii z kluczem publicznym i polegają na dołączeniu do dokumentu skrótu, zaszyfrowanego kluczem prywatnym strony podpisującej.



## Łamiemy kody...

**OZNACZENIE CE** – certyfikacja, symbolizuje zgodność ze wszystkimi wymaganiami podstawowymi, którymi objęty jest dany produkt. Umieszczenie takiego oznaczenia wskazuje, że produkt odpowiada wszystkim właściwym przepisom oraz że zostały przeprowadzone odpowiednie procedury oceny zgodności.

**MŚP** – małe i średnie przedsiębiorstwa

**PKB per capita** – Produkt Krajowy Brutto przypadający na jednego mieszkańca (jest to podstawowa miara rozwoju gospodarczego kraju).

**RIF** – Regionalna Instytucja Finansująca

**ISO** – system jakości zapewniający powtarzalność wyrobu, posiadanie przez niego cech, które powinien posiadać zgodnie z normą produktową i uzgodnionych z klientem.

**NPR** – Narodowy Plan Rozwoju

**SPO WKP** – Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw

**EFŚ** – Europejski Fundusz Społeczny

**EFRR** – Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego

**IBAN** – międzynarodowy standard zapisu numeracji rachunków.

**EBOR** – Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju



## Krok 7.

# Cała naprzód – o planach na przyszłość.

### 8 przyczyn dlaczego upadają firmy...

Bankructwo, upadek, upadłość, porażka, zamknięcie. . . tych słów boi się każdy przedsiębiorca. Spójrzmy, co powoduje że część przedsiębiorstw nie potrafi przetrwać konfrontacji planów z rzeczywistością. . .

1. Źle wybrana lokalizacja naszej firmy.
2. Utrata płynności – wydanie zbyt dużych środków własnych. Niewłaściwe obliczenie kosztów uruchomienia firmy i spodziewanych dochodów (niewłaściwie sporządzony biznes plan).
3. Brak funduszy – brak umiejętności pozyskiwania funduszy na otwarcie i rozwój naszej firmy.
4. Brak doświadczenia i fachowej wiedzy. Niechęć do uczenia się przez całe życie (ang. long life learning) – rozwijania wiedzy i umiejętności.
5. Brak dyscypliny finansowej.
6. Zbyt duże inwestycje w wyposażenie.
7. Zła gospodarka zapasami – niedobór lub nadmiar towarów na magazynie i straty z tego płynące.
8. Nadwyręzenie relacji: życie prywatne a zawodowe. Złe planowanie czasu pracy i szerzej – własnej doby.

#### Zapamiętaj!

Prowadzenie własnej działalności gospodarczej, to nieustanne trzymanie ręki na pulsie. Monitorowanie, wprowadzanie zmian, elastyczne reagowanie na sytuacje to element myślenia o przyszłości firmy i siebie samego. Twórz plany na przyszłość. Nie czekaj, aż nadejdzie krytyczny moment, gdy zrozumiesz, że znalazłeś się w pułapce chwili - np. z powodu konkurencji, która wyrosła, a której nie zauważałeś.



---

## Krok 8.

### Gdzie szukać pomocy?

---

Konieczniew odwiedź stronę internetową programu „1 praca” (Pierwsza Praca)

**[www.1praca.gov.pl](http://www.1praca.gov.pl)** oraz **[www.twoja-firma.pl](http://www.twoja-firma.pl)**

Znajdziesz tu wiele przydatnych informacji o tym, jak zaplanować swój biznes czy na co zwrócić uwagę przy otwieraniu firmy. Tutaj można znaleźć całą serię przydatnych porad, wskazówek i przykładów. Portal jest bogaty w merytoryczną wiedzę, która jednocześnie podana jest w bardzo przejrzysty i przyjazny sposób.

Konieczniew kliknij na podstronę dotyczącą programu „1 biznes” (Pierwszy Biznes)! Wśród wielu działów znajdziesz m.in. taki, który dokładnie poinformuje Cię, gdzie aktualnie możesz szukać wsparcia, gdy zdecydujesz się na swój pierwszy krok w kierunku biznesu.



**Przeglądając Internet, odwiedź też następujące strony:**

[www.benebus.net](http://www.benebus.net)  
[www.biznes.onet.pl](http://www.biznes.onet.pl)  
[www.dlugi.pl](http://www.dlugi.pl)  
[www.efs.gov.pl](http://www.efs.gov.pl)  
[www.eksporter.gov.pl](http://www.eksporter.gov.pl)  
[www.e-msp.pl](http://www.e-msp.pl)  
[www.euroinfo.org.pl](http://www.euroinfo.org.pl)  
[www.firmawunii.pl](http://www.firmawunii.pl)  
[www.funduszestrukturalne.gov.pl](http://www.funduszestrukturalne.gov.pl)  
[www.innowacje.org.pl](http://www.innowacje.org.pl)  
[www.konkurencyjnosc.gov.pl](http://www.konkurencyjnosc.gov.pl)  
[www.menis.gov.pl](http://www.menis.gov.pl)  
[www.mf.gov.pl](http://www.mf.gov.pl)  
[www.mgip.gov.pl](http://www.mgip.gov.pl)  
[www.money.pl](http://www.money.pl)  
[www.nbp.pl](http://www.nbp.pl)  
[www.nbportal.pl](http://www.nbportal.pl)  
[www.ngo.pl](http://www.ngo.pl)  
[www.parp.gov.pl](http://www.parp.gov.pl)  
[www.podatki.pl](http://www.podatki.pl)  
[www.praca.gov.pl](http://www.praca.gov.pl)  
[www.sejm.gov.pl](http://www.sejm.gov.pl)  
[www.sprawynauki.waw.pl](http://www.sprawynauki.waw.pl)  
[www.ubezpieczony.pl](http://www.ubezpieczony.pl)  
[www.ukie.gov.pl](http://www.ukie.gov.pl)  
[www.unido.pl](http://www.unido.pl)  
[www.vat.pl](http://www.vat.pl)  
[www.zus.gov.pl](http://www.zus.gov.pl)

**Pamiętaj: Internet to najlepsze źródło informacji**  
**– także o rodzajach pomocy dla młodego przedsiębiorcy!**





## Krok 9.

### Mity i fakty o prowadzeniu firmy.

Nic tak dobrze nie karmi wyobraźni jak... stereotypy. Ukute w społeczeństwie narastają i potrafią solidnie zniechęcić lub wprowadzić w kłopoty nieuważne osoby. Oto najczęściej pojawiające się tego typu sztywne opinie i nasza odpowiedź na nie.

#### **Otworzę firmę. Będę bogaty!**

To nie takie proste. Coraz trudniej znaleźć tzw. niszę rynkową w ramach której nie działa konkurencja. Ponadto nadmiar towaru na rynku przy niedoborze pieniądza powoduje, że zyski nie są tak duże, jakbyśmy tego oczekiwali. Poza tym pojęcie „szybko” jest względne... Szybko tzn. ile dokładnie? Warto to sobie zaplanować.

#### **Kowalski otworzył punkt ksero i świetnie mu się powodzi. Zrobię tak samo, jak on robi i ustawię się w życiu.**

Decyzję o uruchomieniu przedsiębiorstwa określonej branży, profilu musi poprzedzić analiza rynku. Może się okazać, że działające już (apteka, sklep myśliwski, pralnia, salon samochodowy) w pełni zaspokajają potrzeby klientów i kolejne tego typu przedsięwzięcie odniesie porażkę w grze rynkowej.

Warto zwrócić uwagę, że najczęściej oceniamy czyjś sukces, dostrzegając zewnętrzne oznaki: samochód, ubiór, nabywanie towarów, obracanie się w określonych kręgach, itd. Ostrożnie – te oznaki mogą być mylące!

#### **Koniec ze sztywnymi godzinami pracy. Będę pracował, jak mi się podoba.**

Tzw. nienormowany czas pracy jest obiektem zazdrości tych, którzy muszą pracować w ścisłych ramach czasowych. Niestety, nienormowany czas pracy przy prowadzeniu własnego przedsiębiorstwa częściej działa w drugą stronę wymuszając pracę dłużej niż 8 godzin dziennie oraz w soboty a nierzadko w niedziele. To ilość zadań, które musisz wykonać decydują o czasie pracy, a nie pilnująca osoba czy zegarowa karta czasu pracy.

#### **Dobrze jest być przedsiębiorcą – będę miał firmowe telefony, samochód...**

Oczywiście! Ale samemu też będzie trzeba za to płacić! Jeśli założysz spółkę – pamiętaj, że wówczas płacisz ze wspólnych pieniędzy! Szczęście choć w tym, że istnieje możliwość zaliczenia niektórych wydatków ma-



jących bezpośredni związek z prowadzoną działalnością w koszty jej prowadzenia (w zależności od formy opodatkowania).

### **Fajnie jest mieć własną firmą. Ludzie na ciebie pracują, a ty zbierasz zyski!**

Niełatwo rozpoczynając działalność jednoosobowo, bez zasobów finansowych utworzyć przedsiębiorstwo zatrudniające pracowników. Jeśli nawet przejmiesz firmę zatrudniającą ludzi, to i tak Ty będziesz musiał pracować najwięcej – dbać o jej utrzymanie i rozwój, pracujących w niej, i dla Ciebie ludzi, wreszcie o siebie samego. . . Jeśli zdejmiesz rękę z pulsu, szybko poczujesz smak konkurencji.

### **Z tego będzie mały zarobek. Nie opłaca się.**

Ostrożnie z takimi opiniami! W biznesie nie gardzi się żadnym zarobkiem. Nawet przy niewielkim zysku z pojedynczej usługi czy sprzedanego artykułu oraz dużej ilości klientów można „wyjść na swoje”. Warto myśleć, jak ograniczyć koszty, rozszerzyć asortyment, zakres świadczonych usług, odpowiadać na zapotrzebowanie ze strony klientów, reagować na zmiany rynkowe. Wielu światowych liderów handlu to efekt długoletniej pracy, czasem nawet kilku pokoleń.

### **Z moją/moim koleżanką/kolegą (przyjaciółką/przyjacielem) świetnie się rozumiemy, chcemy założyć razem interes.**

Powiedzenie mówi: „Chcesz stracić przyjaciela, zacznij z nim robić interesy”. Niestety bardzo wielu przedsiębiorców przekonało się o tym. Wszakże w modelu brytyjskim bardzo często jest tak, że znajomi ze studiów zakładają spółki i uzupełniają się swoimi umiejętnościami (np. jeden prowadzi księgowość, inny pozyskuje klientów, trzeci wykonuje projekty), ale trzeba tu być wyjątkowo ostrożnym. Dzielenie między siebie obowiązków, radości i niepowodzeń, pieniędzy może okazać się trudniejsze niż więź emocjonalna, wszystkie strony muszą być do tego bardzo dojrzałe. Może lepiej oddzielić życie osobiste (koleżeństwo, przyjaźń) od zawodowego (obowiązki, podział pracy, zysków i kosztów).

### **Jak nie masz pieniędzy na start, to z czego zaczniesz. . . ?**

Najczęściej popełniany błąd w myśleniu o zakładaniu firmy. Problem kapitału początkowego zależy od rodzaju działalności i tzw. „rozmachu” czyli skali, sposobu zainicjowania przedsięwzięcia. Niewątpliwie, mając zupełną pustkę w kieszeni będzie trudno, ale od czego masz głowę na karku i sprawne ręce? Zanim cokolwiek zrobisz, skorzystaj z rad osób mających doświadczenie, a także organizacji i podmiotów świadczących poradnictwo dla przedsiębiorców (część z nich bezpłatnie).



## Przychód to mój zysk.

Absolutnie nie! Uzyskane ze sprzedaży czy za wykonanie usługi pieniądze to tzw. przychód. Trzeba z nich pokryć różne koszty np. zakup towarów, tzw. obcych usług, których nie wykonuje się samemu, czynsz, opłaty, podatek, ubezpieczenie, zakup sprzętu, urządzeń itd. (tzw. koszty działalności gospodarczej). Dopiero różnica między przychodem a poniesionymi kosztami stanowi dochód przedsiębiorcy.

## U nas się nie da robić biznesu. Na pewno czekałaby mnie plajta.

Konieczność likwidacji firmy wynika z popełnienia na którymś etapie błędów. Jakich? Trudno to ocenić postronnemu obserwatorowi. Pisaliśmy o tym szerzej we wcześniejszych rozdziałach. Myślenie już na starcie, że się nie uda, to błąd. Gdyby tak było, to w Polsce nie istniałoby tyle firm! Klucz do sukcesu to dobry plan!











FUNDACJA EDUKACJA DLA DEMOKRACJI