

# **Działalność gospodarcza** **- droga do sukcesu**

Poradnik dla osób szukających pracy



Autorzy: **Damian HAMERLA, Krzysztof KACUGA**

Skład oraz łamanie: **Mateusz WOJTOL**

Szablon graficzny: **Jakub ŁUCZAK**

E-book „**Działalność gospodarcza - droga do sukcesu**”  
powstał dzięki dofinansowaniu Ministerstwa Gospodarki i Pracy  
w ramach programu Aktywizacji Absolwentów „PIERWSZA PRACA”



PODZIEL SIĘ WIEDZĄ!  
TEN E-BOOK NIC NIE KOSZTUJE!

Możesz go wydrukować do własnego użytku.

Jeśli prowadzisz szkolenia ten e-book jest świetnym podręcznikiem, ale pamiętaj, że:

- nie wolno fragmentów ani całości tekstu używać w celach komercyjnych
- nie wolno zmieniać treści
- każda kopia musi zawierać informacje o autorze
- bez zgody Centrum Edukacji Lokalnej nie wolno wykorzystywać całości ani fragmentów tego e-booka w innych publikacjach

Wszelkie prawa autorskie zastrzeżone  
Copyright©2005 by Centrum Edukacji Lokalnej  
[www.cel.swietochlowice.org.pl](http://www.cel.swietochlowice.org.pl)

## **dla kogo?... i po co?**

Publikacja adresowana jest przede wszystkim do ludzi młodych kończących edukację i stojących przed najtrudniejszym problemem społecznym tych lat - bezrobociem.

Decyzja o prowadzeniu własnej działalności gospodarczej może wynikać z braku miejsc pracy na rynku. Może być świadomym wyborem ze względu na sposób organizacji pracy, chęć sprawdzenia się, itd. Wiele firm kończy działalność po upływie zaledwie kilku miesięcy. Chcielibyśmy, aby Twoja firma rozwijała się i przynosiła dochody. Żeby była źródłem satysfakcji i w miarę zdobywania doświadczeń tworzyła miejsca pracy dla innych.

Aby tak się stało musisz przemyśleć szereg kwestii i być przygotowanym na podejmowanie decyzji oraz rozwiązywanie problemów. Na dalszych stronach tej broszury znajdziesz najważniejsze kwestie, które powinieneś przemyśleć podejmując decyzję o takim właśnie sposobie aktywności zawodowej. Nie jest to „przepis na własną firmę”, ale inspiracja do świadomej i zaplanowanej działalności.

Staraliśmy się, by przystępny język umożliwił zrozumienie treści, a lektura zachęciła do pogłębiania wiedzy na temat gospodarki rynkowej i prowadzenia firmy.

autorzy

## **Na co pozwala nam gospodarka rynkowa?**

Jedną z możliwości, jakie daje nam gospodarka rynkowa jest możliwość prowadzenia własnej firmy. A co to oznacza w praktyce? Posłużmy się przykładem...

Osoba posiadająca określone umiejętności a ponadto potrafiąca organizować prace 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 ciążących 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.

## Czym jest prywatna przedsiębiorczość?

- ➔ jeśli chcesz pracować „na swoim” albo nie zostałeś zatrudniony przez innych pracodawców, podejmij wyzwanie jakim jest prowadzenie działalności gospodarczej - własnego przedsiębiorstwa,
- ➔ możesz prowadzić jednoosobową firmę (tzw. samozatrudnienie) - wykonujesz wszystkie czynności: jesteś jednocześnie dyrektorem, pracownikiem wykonującym czynności związane z produkcją lub usługami, księgową, sekretarką, kasjerką, kierowcą, itd.; oczywiście niektóre czynności możesz zlecić innym firmom (np. prowadzenie dokumentacji finansowej - tzw. outsourcing, ale każdorazowo rozważ czy stać Cię na to),
- ➔ nie oczekuj gotowych pomysłów, rozwiązań, nikt nie da Ci uniwersalnej recepty na sposób postępowania, a tym bardziej na odniesienie sukcesu rynkowego, bycie przedsiębiorcą może być źródłem satysfakcji, pieniędzy, ale zmusza do nabywania nowych umiejętności, rozszerzania swojej wiedzy, ciągłego śledzenia rynku i reagowania na zmiany,
- ➔ decydując się na zatrudnienie pracownika musisz zapoznać się z przepisami prawa pracy - w momencie zatrudnienia pracownika choćby w niepełnym wymiarze czasu pracy stajesz się pracodawcą, odtąd będziesz odpowiedzialny nie tylko za siebie ale również za pracownika,
- ➔ jako przedsiębiorca nie będziesz skazany wyłącznie na sobie - w otoczeniu funkcjonuje szereg podmiotów udzielających pomocy, wsparcia, służących pomocą firmom, ponadto przydatne informacje znajdziesz w prasie, literaturze fachowej i Internecie.

## CO TO ZNACZY SEKTOR MŚP?

W gospodarce rynkowej klienci tworzą zapotrzebowanie na określone produkty i usługi. Często okazuje się, że właśnie zapanowała „moda” na jakiś artykuł i wiele osób chce go posiadać. To jest szansa dla producentów, by najszybciej jak tylko można zaspokoić potrzebę klientów i uzyskać od nich w zamian za towar pieniądze. Niejednokrotnie trzeba bardzo szybko przestawić się z produkcji jednego artykułu na inny. Najlepiej udaje się to niewielkim firmom zatrudniającym kilku-kilkudziesięciu pracowników.

Dlatego takie przedsiębiorstwa składają się na trzon gospodarki rynkowej. Mówimy o nich „sektor małych i średnich przedsiębiorstw” - w skrócie MŚP. W Polsce i państwach zachodnich stanowią one 99,5% ogółu przedsiębiorstw. Firmy należące do tego sektora tworzą najwięcej nowych, efektywnych miejsc pracy.

Ich zaletą jest najszybsze dopasowywanie się do zmian gospodarczych. Niższe koszty utrzymania oraz elastyczność działania.

Przedsiębiorstwa	MIKRO-	MAŁE	ŚREDNIE
Zatrudnienie	poniżej 10 pracowników	poniżej 50 pracowników	od 50 do 249 pracowników
Przychód 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

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

## **Zanim zdecydujesz o założeniu własnego biznesu przeanalizuj czy jesteś gotowy:**

- ➔ wziąć odpowiedzialność za los swój i firmy,
- ➔ poświęcić więcej niż 8 godzin dziennie na efektywną pracę czyli czas przeznaczony wyłącznie na pracę odejmując przerwy na kawę/herbatę, posiłki, prywatne rozmowy, załatwianie spraw osobistych (np. zakupy nie związane z działalnością firmy, rozrywkę, spotkania, itp.),  
  
własna działalność będzie wymagała zmiany proporcji wykorzystania czasu (dominująca - praca, mniejszość - rozrywka, życie osobiste), zmiany przyzwyczajzeń (np. ograniczenie czasu oglądania programów telewizyjnych nie służących własnemu rozwojowi, gier komputerowych, itp.)
- ➔ nabywać nowe umiejętności (np. prowadzenie dokumentacji), czytać prasę i literaturę fachową,
- ➔ dążyć do rozwoju swojej firmy,
- ➔ szukać rady i pomocy w instytucjach specjalizujących się we wspieraniu przedsiębiorczości oraz wśród przyjaciół i znajomych,
- ➔ stawiać firmę i prace z nią związaną na pierwszym miejscu - przed życiem prywatnym,
- ➔ 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, zyski nie będą znaczące),
- ➔ przede wszystkim inwestować zarobione pieniądze na rzecz rozwoju firmy zamiast je konsumować (np. zbyteczne zakupy, życie „na pokaz”, drogi samochód, restauracje, itp.),
- ➔ planować i analizować realizowane działania, wyciągać wnioski zarówno z udanych przedsięwzięć, jak też z niepowodzeń.

## Kilka praktycznych wskazówek...

- ✎ firma stanowi Twoją własność (albo współwłasność) - zaangażowanie, praca, zwiększanie wiedzy o tym jak skuteczniej działać przekłada się na sukces i wzrost dochodów,
- ✎ korzystaj z prasy fachowej (np. Gazeta Prawna, Rzeczpospolita)
- ✎ korzystaj z zasobów internetu,
- ✎ interesuj się bieżącymi wydarzeniami gospodarczymi, społecznymi, rynkiem,
- ✎ 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,
- ✎ na bieżąco reguluj należności. Uważaj! Długi rosną bardzo szybko. Już dwa trzy miesiące zaległości mogą zagrozić istnieniu Twojej firmy. Lekceważenie grozi bankructwem,
- ✎ interesuj się przepisami prawa i jego zmianami,
- ✎ uważanie przyglądaj się „świetnym okazjom” - towar może pochodzić z kradzieży, nielegalnego źródła albo osoba go oferująca może chcieć Cię zwyczajnie oszukać,
- ✎ jeśli dysponujesz niewielkimi pieniędzmi unikaj udzielania klientom „przedłużonych okresów płatności”, bo szybko będziesz miał dłużników i pustą kieszeń,
- ✎ 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,
- ✎ uważnie czytaj każdy dokument przed podpisaniem. Nie podejmuj decyzji pochopnie; proś o czas do namysłu, możliwość zapoznania się z dokumentem „na spokojnie”,
- ✎ składając pisma (koniecznie z datą!) do różnych instytucji sporządzaj je w dwóch egzemplarzach: oryginał oddaj, na kopii poproś o potwierdzenie przyjęcia,
- ✎ 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.

## **Skąd wziąć pomysł na działalność gospodarczą?**

Właściwie określone potrzeby klientów w zakresie jakiejś grupy towarów czy usługi mają poważny wpływ na sukces lub porażkę Twojego przedsięwzięcia gospodarczego. To zapotrzebowanie określa się jako tzw. „niszę rynkową”. Z dużym prawdopodobieństwem możesz je poznać kilkoma sposobami:

- § uważne wysłuchanie rodziny, znajomych, sąsiadów - bardzo często osoby te „narzekając” na brak czegoś lub niezadowolający poziom zaspokojenia ich potrzeb w towary czy usługi jakiegoś rodzaju sami podsuwają pomysły,
- § rozmowy z lokalnymi przedsiębiorcami - często poszukują oni kooperantów albo zlecają na zasadzie outsourcingu wykonywanie jakiś usług albo dostarczanie określonych towarów,
- § badania ankietowe,
- § analiza konkurencji w danej branży - asortyment, ceny, sposób sprzedaży (wizja lokalna, foldery, katalogi, spisy firm, wydawnictwa reklamowe, itp.),
- § skorzystanie z pomocy podmiotów udzielających wsparcia merytorycznego sektorowi MŚP.

Znacznie większą szansę na odniesienie sukcesu ma przedsiębiorca, który jako pierwszy zaoferuje jakiś towar lub usługę, aniżeli ten, która będzie naśladować już istniejący na rynku model.

## **Pytania, na które powinieneś znaleźć odpowiedź zanim zdecydujesz się założyć firmę...**

### **Spojrzenie na rynek:**

☺ Kim będą moi klienci?

Ich płeć, przyzwyczajenia, upodobania, wiek, dochody sposób gospodarowania nimi, gdzie zaopatrują się obecnie w produkty (usługi), które chcesz im zaoferować?

☺ Jakie rysują się szansę 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:**

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

**Ustalenie celów gospodarczych:**

- δ 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?

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

## CO TO JEST BIZNES PLAN?

Stworzenie planu marketingowego w oparciu o podane wcześniej pytania to nie wszystko. Trzeba przygotować kalkulację finansową całego przedsięwzięcia. Starannie przeanalizować wydatki, które należy ponieść w związku z uruchomieniem działalności oraz codzienne koszty, kiedy przedsiębiorstwo będzie działać. Z drugiej strony zestawić spodziewane przychody w oparciu o ustalone ceny towarów (usług).

Pełna wersja biznes planu powinna zawierać:

- ☐ krótki opis planowanego przedsięwzięcia,
- ☐ charakterystykę firmy,
- ☐ asortyment towarów (usług),
- ☐ opis rynku na którym firma będzie działać,
- ☐ strategię marketingową,
- ☐ plan finansowy.

Istotą biznes planu jest sformułowanie zamierzeń na przyszłość, z określeniem konkretnego przedsięwzięcia albo określonej liczby zadań do wykonania, celów, środków i sposobów ich osiągnięcia.

Dobrze opracowany biznes plan lokalizuje przedsiębiorstwo wobec innych podmiotów na rynku, pomaga zarządzać firmą, kreuje wizerunek właściciela. Potrzebny jest każdej firmie: młodej, aby utrzymała się na rynku i ugruntowała swoją pozycję, doświadczonej, by zapewnić jej rozwój na przyszłość.

## Zwróć uwagę, że...

- ➔ 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,
- ➔ osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą wybierają jedną z trzech form opodatkowania: karta podatkowa, ryczałt od przychodów ewidencjonowanych, zasady ogólne (podatkowa książka przychodów i rozchodów lub księgi rachunkowe),
- ➔ absolwenci, którzy rozpoczną działalność gospodarczą do 31 grudnia 2005r. mogą na **swój wniosek** korzystać ze zwolnienia z opłacania składek na ubezpieczenie emerytalne przez okres 12 miesięcy od dnia podjęcia działalności gospodarczej.

## JAK ZAREJESTROWAĆ WŁASNĄ FIRMĘ W POLSCE?

- ◆ **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 ustaleny), 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 - pozostali 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.).

## **Płacenie podatków - czynność nielubiana**

Przedsiębiorcy nie lubią płacić podatków... Nie ma w tym nic dziwnego, bo kto lubi rozstawać się z własnymi pieniędzmi? Jednak należy pamiętać, że podatki wpłacane do urzędów skarbowych trafiają do kasy państwa i są przeznaczane na funkcjonowanie niektórych dziedzin, które bezpośrednio nie przynoszą dochodów, ale są niezbędne każdemu obywatelowi, np. służba zdrowia, szkolnictwo (także uczelnie wyższe), placówki naukowo-badawcze, policja, wojsko, sądownictwo, administracja rządowa i samorządowa, opieka społeczna i inne. Dlatego czy chcemy czy nie - podatki płacić musimy. 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** - jest najprostszą formą 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.

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

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.

## **Najczęstsze trudności napotymane w zarządzaniu małą firmą**

- ➔ brak doświadczenia i fachowej wiedzy, niechęć do long life learning (nabywania wiedzy i umiejętności przez całe życie);
- ➔ brak pieniędzy - kapitału założycielskiego, ale również niewłaściwe obliczenie kosztów uruchomienia firmy i spodziewanych dochodów (niewłaściwie sporządzony biznes plan);
- ➔ zła lokalizacja;
- ➔ niewłaściwa gospodarka zapasami;
- ➔ zbyt duże inwestycje w wyposażenie;
- ➔ wydanie zbyt dużych środków własnych, utrata płynności;
- ➔ błędnie zaplanowany rozwój przedsiębiorstwa;
- ➔ niewłaściwe nastawienie dot. nakładów pracy, relacji życie prywatne a zawodowe;
- ➔ brak dyscypliny finansowej.

## **Niektóre przydatne adresy dla MŚP:**

[www.1praca.gov.pl](http://www.1praca.gov.pl)  
[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.fgrn.com.pl](http://www.fgrn.com.pl)  
[www.firmawunii.pl](http://www.firmawunii.pl)  
[www.innowacje.org.pl](http://www.innowacje.org.pl)  
[www.garr.pl](http://www.garr.pl)  
[www.katowice.uw.gov.pl](http://www.katowice.uw.gov.pl)  
[www.konkurencyjnosc.gov.pl](http://www.konkurencyjnosc.gov.pl)  
[www.menis.gov.pl](http://www.menis.gov.pl)  
[www.mgpips.gov.pl](http://www.mgpips.gov.pl)  
[www.money.pl](http://www.money.pl)  
[www.nbp.pl](http://www.nbp.pl)  
[www.ngo.pl](http://www.ngo.pl)  
[www.mpips.gov.pl](http://www.mpips.gov.pl)  
[www.negocjacje.gov.pl](http://www.negocjacje.gov.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.rarinwestor.rsl.pl](http://www.rarinwestor.rsl.pl)  
[www.sejm.gov.pl](http://www.sejm.gov.pl)  
[www.silesia-region.pl](http://www.silesia-region.pl)

## Dobrze jest wiedzieć, czym jest...

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

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

**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.pl](http://www.factoring.pl))

**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 łącz 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.

## Przydatne skróty:

**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

**SPOWKP**- Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw

**EFS** - Europejski Fundusz Społeczny

**EFRR** - Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego

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

**EBOR** - Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju.

**MŚP** - małe i średnie przedsiębiorstwa

**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.

**EFS** - Europejski Fundusz Społeczny wspiera politykę społeczną. Celem działań jest poprawa sytuacji na rynku pracy poprzez tworzenie nowych miejsc, zwiększenie zatrudnienia oraz zapewnienie równego dostępu wszystkim obywatelom.