



BLIŻEJ SUKCESU - ZA DARMO!

**ZŁOTE
MYSLI**

NOWOCZESNA FIRMA

Wiesław Kluz

DARMOWY EBOOK

Data: 18.06.2009

Darmowa publikacja, dostarczona przez
[Wydawnictwo Złote Myśli](http://WydawnictwoZloteMyśli)

Niniejsza publikacja może być kopiowana oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody Wydawcy. Zabrania się jej odsprzedaży, zgodnie z [regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli](#).

Tytuł: Nowoczesna firma

Autor: Wiesław Kluz

Skład: Magda Wasilewska

Korekta: Magda Wasilewska

Dystrybucja w Internecie, za zgodą Autora

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: www.ZloteMysli.pl

EMAIL: kontakt@zlotemysli.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

SPIS TREŚCI

WSTĘP	4
1. SKUTECZNY PRZEDSIĘBIORCA	5
1.1. Duch przedsiębiorczości.....	9
1.2. Misja w biznesie.....	11
1.3. Osiem wzorów skutecznego i efektywnego przedsiębiorcy.....	13
1.3.1. Przedsiębiorcy posiadają umiejętności dostrzegania i „łapania” okazji.....	13
1.3.2. Przedsiębiorcy czują przymus odpowiedzialności.....	14
1.3.3. Historia innowacyjnych działań z dzieciństwa.....	15
1.3.4. Talent improwizowania.....	16
1.3.5. Dziki napęd, energia i nieustępliwość.....	17
1.3.6. Entuzjazm, który graniczy z urojeniami na temat produktu.....	18
1.3.7. Niezawodny pragmatyzm.....	18
1.3.8. Umiejętność traktowania niepowodzeń jako okazji.....	19
2. 100 ABSOLUTNIE NIEZŁOMNYCH PRAW SUKCESU W BIZNESIE	20
2.1. Prawa Życia (1–5).....	20
2.2. Prawa Sukcesu (6–19).....	21
2.3. Prawa Biznesu (20–33).....	23
2.4. Prawa Przywództwa (34–45).....	24
2.5. Prawa Pieniędzy (46–58).....	25
2.6. Prawa Sprzedawania (59–72).....	26
2.7. Prawa Negocjowania (73–87).....	28
2.8. Prawa Zarządzania Czasem (88–100).....	29
3. POTĘGA SPÓŁEK	31
4 PRZYKŁADY SPÓŁEK PRAWA HANDLOWEGO	34
4.1. Spółka akcyjna (S.A.).....	34
4.2. Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (spółka z o.o.).....	35
4.3. Spółka jawna.....	35
4.4. Spółka komandytowa.....	36
4.5. Spółka komandytowo-akcyjna.....	36
4.6. Spółka partnerska.....	37
5. SPÓŁKA CYWILNA DWÓCH SPÓŁEK Z O. O. – IDEALNE ROZWIĄZANIE	38
5.1. Wprowadzenie.....	38
5.2. Prowadzenie działalności gospodarczej w tradycyjny sposób.....	38
5.3. Spółka cywilna dwóch spółek z o.o. – nowoczesna propozycja.....	40
5.3.1. Niektóre zalety spółki cywilnej dwóch spółek z o.o.....	41
5.3.2. Jak założyć własną spółkę cywilną dwóch spółek z o.o.....	43
5.3.3. Koszty związane z założeniem i prowadzeniem s.c.....	47
5.3.4. Sposób rozliczania dokumentów księgowych.....	48
5.3.5. FAQ – najczęściej zadawane pytania.....	48
5.3.6. Inne korzyści, które przynosi spółka cywilna dwóch sp. z o.o.....	50
ZAKOŃCZENIE	55

Wstęp

Bardzo często zdarza się, że nie mamy dostępu do informacji, dzięki którym moglibyśmy w naszym życiu zmienić coś, co ułatwiłoby nam funkcjonowanie, zaoszczędziło nasz czas, nerwy oraz pieniądze. Obecnie żyjemy w epoce informacyjnej (industrialna jest już od wielu lat historią), w której informacja jest ważniejsza niż pieniądze. Chodzi o to, by umiejętnie oddzielać informacje ważne (dla zdrowia, własnej firmy etc.) od informacji nieważnych (zwanych, językiem komputerowym, „spamem”), czasem nawet destrukcyjnych dla naszego życia i finansów (np. reklamy, po których kupujemy jak w transie).

Powszechnie wszystkim wiadomo, że niewiedza (brak wiedzy) jest przyczyną wielu błędnych decyzji, nieraz prowadzących do ruiny i porażki. To, że czegoś nie wiemy, to nie nasza wina — czasem brakuje nam dojścia do pewnych kluczowych informacji, porad, wskazówek, które może kosztują nieraz kilkanaście (kilkadziesiąt) złotych, ale z pewnością mogą nas ustrzec przed utratą czasu (naszego największego z aktywów), zdrowia, powodzenia życiowego, czasem wielu tysięcy złotych.

Porady i wskazówki te znajdziemy z pewnością tutaj: w pozycjach książkowych Wydawnictwa „Złote Myśli” — pozycjach, po które nie trzeba nawet wychodzić z domu, mamy je na wyciągnięcie ręki (a dokładniej — na kliknięcie myszą).

Stąd też pojawił się pomysł stworzenia poradnika dla wielu przedsiębiorców, który przybliży tematy związane z przedsiębiorczością, biznesem oraz sposobami prowadzenia działalności gospodarczej, a także przedstawia konkretną propozycję — sposób prowadzenia własnej firmy.

1. Skuteczny przedsiębiorca

Tak więc myślisz, że jesteś przedsiębiorcą? Czy masz wizję własnego biznesu? Czy jest ona Twoją pasją? Czy wierzysz, że właśnie natknąłeś się na bardzo wielką rzecz, ideę na miarę Microsoftu? Jeśli tak, to możemy w niewielkim stopniu stwierdzić, że posiadasz pewną cechę przedsiębiorcy. Myślisz tak jak większość przedsiębiorców, wielkimi kategoriami. Ale jeszcze nie jesteś certyfikowanym przedsiębiorcą.

Jest coś więcej niż tylko wielkie marzenia i pomysły, co odróżnia przedsiębiorców od reszty — to ich pęd, chęć do działania i dążenia do tego marzenia. Nie tracą oni czasu na czczą gadaninę. Są w ciągłym ruchu — celowym i przemyślanym.

Przedsiębiorca to osoba, która dostrzega okazję, zbiera zespół i rozwija biznes, który dzięki tej okazji przynosi zyski. Jeśli dostrzeżesz okazję i możesz ją wykorzystać sam, wówczas jesteś przedstawicielem małego biznesu (small business), osobą samozatrudnioną.

Prawdziwy przedsiębiorca nie jest w stanie zrealizować własnych celów w pojedynkę. Musi zebrać mądrych ludzi z różnych dziedzin i o różnych umiejętnościach — i zaangażować ich do pracy nad realizacją wspólnego celu. Inaczej mówiąc, tworzy on zespoły do wytwarzania produktów, których nikt nie jest w stanie wykonać samodzielnie. Większość ludzi nie poszerza swej działalności, ponieważ zajmują się problemami, które potrafią rozwiązać sami. Natomiast przedsiębiorcy do osiągnięcia swych celów potrzebują pracowników. Siłą rzeczy — można o takich ludziach powiedzieć, że ich działalność zapobiega i zmniejsza bezrobocie (teoretycznie). Czyli im więcej przedsiębiorców, tym więcej miejsc pracy.

Paradoksalnie nasz przestarzały system szkolnictwa kształci nas na dobrych pracowników, a nie przedsiębiorców. Przedsiębiorczości

1. Skuteczny przedsiębiorca

możemy nauczyć się po szkole, po pracy (w czasie wolnym), z reguły jednak czas ten jest trwoniony (na telewizję, komputer etc.). Prowadzi to do sytuacji, w której pracowników jest o wiele więcej niż miejsc pracy tworzonych przez przedsiębiorców.

Przedsiębiorca zatem podejmuje się zadania, do którego realizacji potrzebny jest zespół. Nie otrzymuje on zapłaty, dopóki jego zespół nie wykona zadania. Większość pracowników oraz osób samozatrudnionych otrzymuje zapłatę za swoją pracę. Przedsiębiorca nie otrzymuje zapłaty, dopóki jego zespół nie odniesie sukcesu.

Podobnie jak główny wykonawca w celu zbudowania domu korzysta z pomocy fachowców (hydraulików, elektryków, stolarzy, architektów, księgowych), tak przedsiębiorca zbiera różnych fachowców, techników i specjalistów, aby pomogli mu zbudować biznes — jest więc liderem zespołu, mimo że sam może w nim nie pracować. Tak więc u podstaw osiągnięcia sukcesu jako przedsiębiorcy leży umiejętność kierowania ludźmi.

ZAPAMIĘTAJ

Im sprawniej potrafisz kierować zespołem inteligentnych, wykwalifikowanych ludzi, a sam nie musisz przy tym stanowić jego części — tym lepszym i większym przedsiębiorcą możesz się stać.

Wskazówka:

Rozwiń w sobie zdolności przywódcze.

Nie trzeba iść na wojnę, aby zdobyć umiejętność kierowania ludźmi. Trzeba jedynie podejmować wyzwania, przed którymi wielu ucieka, stosując zasadę: „nigdy nie wrywaj się na ochotnika”, którą pamiętamy z czasów szkolnych, kiedy — w obawie przed złą oceną, błędem, ośmieszeniem — woleliśmy nie podejmować żadnej nawet próby lub robiliśmy to z lękiem przed porażką i karą. Jeśli zachowujemy się w ten sposób przez lata szkolne, to w dorosłym życiu również „nie

1. Skuteczny przedsiębiorca

będziemy się wychylać”. Zasada ta jest mottem osoby, która zamierza się w życiu cofać, a nie iść naprzód.

Przywódcy zawsze szukają wyzwań, których inni unikają. Wielu ludzi nigdy nie zdobywa umiejętności przywódczych przede wszystkim dlatego, że zwykle stronią od wyzwań, które się przed nimi pojawiają.

Zgłaszaj się na ochotnika, wykazuj inicjatywę, nie bój się porażki, błędów (przecież na nich najlepiej się uczymy).

Jeżeli nauczysz się docierać i przemawiać do bohatera, który drzemie w każdym z nas, to realizacja następnego, stawianego przed Tobą jako przywódcą zadania pójdzie Ci o wiele łatwiej i da kolejną porcję wiedzy o kierowaniu ludźmi.

ZAPAMIĘTAJ

Na świecie wielu jest mądrych ludzi, którzy mają wspaniałe pomysły na biznes, lecz brakuje im umiejętności przywódczych potrzebnych do stworzenia zespołu biznesowego i zainspirowania go do zmiany tych pomysłów na miliony, a może nawet miliardy dolarów. Kluczem do sukcesu jest przywództwo, ponieważ do zorganizowania jednostek w zespół potrzeba lidera.

* * *

Zasadą numer jeden osoby pragnącej zostać przedsiębiorcą jest to, że nigdy nie podejmuje pracy ze względu na pieniądze. Musi również nauczyć się sprzedawać, nie dla pieniędzy, ale po to, aby przezwyciężyć swoje osobiste obawy. To może być bardzo bolesny proces uczenia się, ale dzięki niemu w przyszłości można zdobyć wielką fortunę. Trening sprzedaży pomoże przyszłemu przedsiębiorcy rozwinąć umiejętności, których potrzebuje, aby zdobyć majątek. Jeżeli nie umiesz sprzedawać — nie możesz być przedsiębiorcą.

Świat jest pełen wspaniałych pomysłów na nowe produkty. Świat jest również pełen wspaniałych produktów. Ale światu brakuje wspania-

1. Skuteczny przedsiębiorca

łych ludzi biznesu. Podstawowym powodem rozpoczęcia biznesu nie jest sprawienie tego, aby produkt był wspaniały. Prawdziwym powodem rozpoczęcia biznesu jest zostanie wspaniałym biznesmenem. Wspaniałe produkty można kupić za grosze, ale wspaniali ludzie biznesu są bogaci i są rzadkim zjawiskiem.

Bill Gates, założyciel Microsoftu, nawet nie wymyślił swojego oprogramowania. Kupił je od grupy programistów, a potem zbudował jedną z najpotężniejszych i najbardziej wpływowych firm w historii świata. Gates nie zbudował wspaniałego produktu, ale zbudował wspaniały biznes, który pomógł mu stać się najbogatszym człowiekiem na świecie. Dlatego przesłanie jest takie, aby nie zawracać sobie głowy tworzeniem wspaniałego produktu. Lepiej skoncentruj się na założeniu biznesu, abyś mógł się nauczyć, jak zostać wspaniałym właścicielem biznesu.

Michael Dell z firmy Dell Computers założył biznes w akademiku swojego uniwersytetu w Teksasie. Musiał rzucić studia, ponieważ jego biznes, prowadzony w wolnym czasie, bogacił go o wiele bardziej niż mogłaby to uczynić praca na etacie, do której się przygotowywał na studiach.

Wielu ludzi marzy o założeniu swojego biznesu, ale nigdy tego nie robi z obawy przed porażką. Wielu innych marzy o wzbogaceniu się, ale im się to nie udaje, gdyż brakuje im umiejętności i doświadczenia. Tak naprawdę pieniądze biorą się z umiejętności biznesowych oraz doświadczenia. Edukacja, którą zdobywamy w szkole, jest ważna, ale edukacja, którą zdobywamy w prawdziwym życiu, jest jeszcze ważniejsza.

Rozpoczęcie biznesu w domu, w wolnym czasie, pozwoli Ci nauczyć się bezcennych umiejętności biznesowych i takich zagadnień, jak:

1. Umiejętność komunikowania się.
2. Umiejętności przywódcze.

1. Skuteczny przedsiębiorca

3. Umiejętności budowania zespołu.
4. Przepisy podatkowe.
5. Przepisy dotyczące spółek.
6. Przepisy dotyczące papierów wartościowych.

Tych umiejętności i zagadnień nie da się opanować na kursie weekendowym czy po przeczytaniu jednej książki. Musisz wciąż je studiować i im mocniej zgłębisz tę wiedzę, tym bardziej poprawią się Twoje biznesy.

Jednym z powodów, dla których ludzie tak dużo uczą się dzięki biznesowi prowadzonemu w wolnym czasie, jest to, że zaczynają jako osoby znajdujące się wewnątrz biznesu — własnego biznesu. Jeżeli ktoś nauczy się budować biznesy, staje przed nim otworem cały nowy świat nieograniczonych możliwości finansowych.

Czy wiesz, że:

Historia pokazuje, że wielu najbogatszych przedsiębiorców zbiło fortunę, zaczynając w domu. Henry Ford na początku pracował w swoim garażu. W garażu założono także Hewlett-Packarda. Michael Dell zaczynał działalność w akademiku. Jest to więc ważna zasada, w myśl której nie bogacisz się w pracy, lecz w domu. Sprawdza się ona w wielu innych przypadkach.

1.1. Duch przedsiębiorczości

Po co miałbyś zakładać biznes? Budujesz biznes ze względu na wyzwanie, bo to jest ekscytujące i będzie wymagało całego Twojego zaangażowania, aby się powiodło. Nie przejmuj się niepowodzeniami, po prostu zacznij! Należy pamiętać, że świat pełen jest ludzi ze wspaniałymi pomysłami, ale istnieje tylko niewielu ludzi ze wspaniałymi fortunami pochodzącymi z tych pomysłów — to właśnie ci, którzy nie

1.1. Duch przedsiębiorczości

bali się zacząć i nie poddali się mimo ponoszenia porażek oraz popełniania błędów.

Nie ma czegoś takiego jak odnoszący sukcesy biedny przedsiębiorca lub właściciel biznesu. Możesz być odnoszącym sukcesy i biednym lekarzem lub odnoszącym sukcesy i biednym księgowym, ale nie możesz być odnoszącym sukcesy i zarazem biednym właścicielem biznesu. Istnieje tylko jeden rodzaj odnoszącego sukcesy przedsiębiorcy i jest to bogaty przedsiębiorca.

Aby zbudować solidną firmę i zostać odnoszącym sukcesy przedsiębiorcą, musisz mieć w sobie ducha przedsiębiorczości, który zagłuszy obawy, wahania i będzie podsycany przez ekscytację, wyzwanie oraz potencjał wielkiej nagrody na końcu drogi.

Większości biznesom nie udaje się nawet odbić od ziemi, ponieważ ich twórca nie wie, jak zebrać kapitał, a to jest pierwszym, najważniejszym zadaniem przedsiębiorcy. Nie chodzi tu o to, że przedsiębiorca stale prosi inwestorów o pieniądze. Chodzi o to, żeby przedsiębiorca potrafił sobie zapewnić napływ kapitału ze sprzedaży w marketingu bezpośrednim, prywatnej sprzedaży, sprzedaży instytucjonalnej, od inwestorów itd. Dopóki nie zostanie zbudowany system biznesowy, to właśnie przedsiębiorca jest systemem, który zapewnia, że pieniądze wpływają. Na początku każdego biznesu najważniejszym zadaniem przedsiębiorcy jest utrzymywanie przepływu pieniężnego.

Świat biznesu jest pełen historii o bystrych przedsiębiorcach ze wspaniałymi pomysłami, którzy zaczynają sprzedawać swoje produkty lub pomysły, zanim je zabezpieczą. W świecie własności intelektualnej, gdy tylko ujawni się pomysł, prawie niemożliwa jest jego ochrona bez jego prawnego zabezpieczenia.

Ludzie nie odnoszą sukcesu finansowego dlatego, że nie potrafią sprzedawać. Nie potrafią sprzedawać, ponieważ brakuje im pewności

1.1. Duch przedsiębiorczości

siebie, boją się odmowy i nie potrafią poprosić o zamówienie. Jeżeli poważnie chcesz zostać przedsiębiorcą i potrzebujesz większej praktyki w sprzedaży i nabieraniu pewności siebie, bardzo mocno polecam znalezienie firmy działającej w marketingu sieciowym, z dobrym szkoleniem w sprzedaży, działanie w niej przez co najmniej pięć lat i nauczenie się, jak być pewnym siebie sprzedawcą. Odnoszący sukcesy sprzedawca nie boi się zbliżyć do ludzi ani być krytykowanym lub odrzucanym, czy też prosić o czek.

1.2. Misja w biznesie

Istnieje 8 podstawowych elementów tworzących udany biznes:

1. Misja
2. Przywództwo
3. Zespół
4. Przepływ pieniężny
5. Komunikacja
6. Systemy
7. Legalność (postępowanie zgodnie z prawem)
8. Produkt

Najważniejszym elementem jest misja, ostatnim w hierarchii ważności jest produkt. Świat przepelniony jest wspaniałymi produktami, które nie przynoszą sukcesu. Jest tak dlatego, że sercem i duchem biznesu jest misja.

Wspaniały biznes musi mieć ważną misję, dobrych przywódców (liderów), kompetentny zespół zarządzających, którzy wspaniale współpracują; świetny przepływ pieniężny i zarządzanie finansami, jasny i efektywny system sprzedaży oraz marketingu — systemy, które działają w sposób wydajny, posiadają czytelną i legalną dokumentację, a także — oczywiście — wspaniały produkt. Dla przykładu, wie-

1.2. Misja w biznesie

lu z nas potrafi przygotować lepszego hamburgera niż te w McDonald's, ale niewielu ludzi potrafi stworzyć lepszy od niego system.

Aby biznes odniósł sukces — zwłaszcza na początku — musi być misją duchową i handlową realizowaną przez jego właściciela i pracowników. Jeżeli misja jest jasna i mocna w posadach, biznes oprze się próbom, przez które przechodzi każde przedsięwzięcie w ciągu swoich pierwszych dziesięciu lat istnienia. Gdy biznes staje się duży, a misja, dla której został stworzony, nie jest już potrzebna lub zostaje zapomniana — zaczyna on zamierać.

Wielu ludzi zakłada biznes tylko po to, aby zarobić pieniądze. To nie jest wystarczająco motywująca misja. Same pieniądze nie dają wystarczająco dużo zapału, motywacji i pragnienia. Biznes powinien zaspokajać potrzeby klientów i jeśli tak się stanie, zacznie przynosić pieniądze.

Henry Ford był człowiekiem, którego najbardziej motywowała misja duchowa, a dopiero później misja handlowa. Chciał produkować samochody dostępne dla mas, a nie tylko dla bogatych. Dlatego jego motto brzmiało: „Zdemokratyzować samochód”.

Gdy obie misje: duchowa i handlowa są silne i zgodne, ich połączona siła buduje ogromne biznesy. Misja w biznesie jest bardzo ważna, chociaż trudna do zobaczenia i zmierzenia. Bez mocnej w posadach misji biznes prawdopodobnie nie przetrwa pierwszych pięciu do dziesięciu lat swojego istnienia. Na początku biznesu misja i duch przedsiębiorczości są niezbędne, aby mógł on przetrwać. Duch i misja muszą pozostać długo po tym, jak odejdzie twórca biznesu, bo w przeciwnym razie biznes umrze. Misja w biznesie jest odbiciem ducha przedsiębiorcy.

Przykładowo duch Billa Gatesa dalej prowadzi Microsoft do dominacji w świecie oprogramowania. Z drugiej zaś strony, gdy Steve Jobs został zmuszony do opuszczenia firmy Apple i zastąpił go zespół me-

1.2. Misja w biznesie

nadżerów ze świata tradycyjnych korporacji, firma szybko zaczęła podupadać. Gdy tylko sprowadzono Jobsa z powrotem do Apple, powrócił duch firmy, pojawiły się nowe produkty, zwiększyła się rentowność, a cena akcji poszła do góry.

Chociaż misja w biznesie jest trudna do zmierzenia, niemożliwa do ujrzenia i nieuchwytna, większość z nas jej doświadczyła. Możemy zidentyfikować misję kogoś, kto próbuje nam coś sprzedać za prowizję, w przeciwieństwie do kogoś, kto próbuje zaspokoić nasze potrzeby. W coraz bardziej zatłoczonym świecie przetrwają i będą miały dobrą sytuację finansową te biznesy, które skupiają się na wypełnianiu swojej misji oraz zaspakajaniu potrzeb klientów, a nie tylko na zwiększaniu swoich przychodów.

1.3. Osiem wzorów skutecznego i efektywnego przedsiębiorcy

Umiejętność dostrzegania rzeczy niewidocznych

1.3.1. Przedsiębiorcy posiadają umiejętności dostrzegania i „łapania” okazji

Jeśli przeczytasz ten rozdział uważnie, zobaczysz, że dotyczy on dwóch elementów: dostrzegania oraz wykorzystywania okazji. Są to dwie całkowicie różne rzeczy. Pierwsza dotyczy zauważenia okazji, druga natomiast — jej wykorzystania. Przedsiębiorcy zawsze robią obydwie te rzeczy. Dostrzegają. Działają.

Przedsiębiorcy mają dar dostrzegania okazji, potrafią dojrzeć nadzwyczajną szansę w zwyczajnej — wydawałoby się — okazji. Umieją znaleźć okazje niewidoczne dla innych. Dla przedsiębiorców nie istnieją żadne problemy nie do przeskoczenia. Więcej — to problemy są dla nich okazjami czekającymi na odkrycie i rozwiązanie.

1.3. Osiem wzorów skutecznego i efektywnego przedsiębiorcy

Nie tyle samo znalezienie rozwiązania danego problemu czyni z człowieka przedsiębiorcą. Każdy może znaleźć rozwiązanie problemu. To, co definiuje przedsiębiorcę, to umiejętność znalezienia niekonwencjonalnego rozwiązania zwykłego problemu. Bycie niekonwencjonalnym to znaczy, że nie musi się odkrywać nowej technologii. Wystarczy, że znajdzie innowacyjny i kreatywny sposób robienia czegoś. Przedsiębiorca zawsze patrzy na tę samą rzecz w różnych aspektach (z różnych punktów widzenia).

Przedsiębiorcy są wolnymi ludźmi

1.3.2. Przedsiębiorcy czują przymus odpowiedzialności

Przedsiębiorcy są lojalni wobec jednego i tylko jednego szefa, czyli siebie. Odrzucają władzę zwierzchnią. Z pewnością wielu z nich było kiedyś pracownikami, zatrudnionymi do czasu, kiedy poczuli nieodpartą potrzebę rozpoczęcia „własnego show”. Nie mogli znieść przyjmowania poleceń od kogoś innego czy też pracy dla systemu, który nie jest ich własnym.

Przedsiębiorcy chcą być odpowiedzialni. Nie — oni potrzebują tej odpowiedzialności. Ta potrzeba powstaje nie tyle z pragnienia potęgi, raczej jest spowodowana nieodpartym pragnieniem bycia wolnym. Pragną wolności w prowadzeniu własnego życia, dlatego prowadzą własne biznesy.

Ta potrzeba bycia odpowiedzialnym kształci w nich umiejętność przewodzenia innym. Przedsiębiorcy są urodzonymi liderami, przywódcami. Przewodzą innym, dając im przykład, działając. Ich etyka i uczciwość zaskarbia im wielki szacunek. Ponadto nie są szanowani z powodu swej pozycji, ale z powodu tego, jakimi wspaniałymi i niepowtarzalnymi są ludźmi.

Lider zespołu

Będąc z natury urodzonymi przywódcami, przedsiębiorcy wiedzą, w jaki sposób inspirować przyjaciół, kolegów z zespołu oraz swoich pracowników. Przedsiębiorcy umieją wywołać u swoich pracowników uczucie, że są potrzebni i ważni. Zatrudniają dobrych ludzi, zapewniając im odpowiednie do ich potrzeb miejsce pracy, aby mogli dobrze wykonywać swoją pracę; a przede wszystkim traktują ich z szacunkiem. Cenią sobie lojalność, umieją wysłuchać, prowadzą i doradzają, a nie krytykują.

Rezultatem jest to, że wszystko zwraca się podwójnie. Po pierwsze dlatego, że ci przedsiębiorcy są tak wspaniałymi liderami, ludzie gromadzą się do nich, chcą dla nich pracować. W ich firmach praktycznie nie ma konfliktów między pracownikami, ludzie nie są krytykowani przez swojego szefa, a doceniani i kierowani, przez co pracują lepiej i efektywniej — co jest z korzyścią dla wyników firmy.

Po drugie, jako dobrzy i cierpliwi słuchacze, przedsiębiorcy wiele i szybko się uczą, a wyniesione stąd lekcje mogą zastosować w swoich biznesach.

Pomimo swej wielkoduszności i łaskawości nie będą tolerowali nieprzykładania się i przeciętności w pracy. To jest zawsze uczciwy układ. Dając wiele swojemu pracownikowi, wiele również od niego wymagają (dobrej i solidnej pracy).

Schodzenie w dół po linie

1.3.3. Historia innowacyjnych działalności z dzieciństwa

Przedsiębiorca nie „rodzi się” w człowieku przez jedną noc. Czy w ogóle może ktoś być wymodelowany na przedsiębiorcę? Czy ktoś może urodzić się przedsiębiorcą? Wiele było debat na temat istnienia dziedzicznego genu przedsiębiorczości. Jak mogą poświadczyć sami

1.3. Osiem wzorów skutecznego i efektywnego przedsiębiorcy

przedsiębiorcy: „to się ma we krwi”. Z drugiej jednak strony słyszy się głosy, że to zależy od środowiska, że człowiek dorastający w odpowiednim środowisku może zostać „pełnej krwi” przedsiębiorcą. Choć nauka twierdzi, że nie ma czegoś takiego jak gen przedsiębiorczości, to jednak uznaje, że istnieją genetyczne skłonności do pewnych zachowań, które mogą być uważane za przedsiębiorcze. Najlepszym przykładem takiej dziedziczonej cechy może być czyjś wysoki poziom energii, aktywności.

Te dziedziczone cechy nie gwarantują jednak, że ktoś zostanie dobrym przedsiębiorcą. W grę wchodzi tutaj środowisko, w którym dorasta dziecko. Dzieci, które dorastają w środowisku małego biznesu (small business), zachęcane do prowadzenia twórczych działań, wdrażane do podejmowania ryzyka, mają większą szansę na zostanie dobrym przedsiębiorcą. Dzieci, które rodzą się w bardzo bezpiecznym i pewnym środowisku, które uczone są ostrożności oraz unikania ryzyka, będą się skłaniać ku pewnej i bezpiecznej pracy dającej comiesięczne, stałe wynagrodzenie.

W każdym razie są bezwarunkowo modelowani przez doświadczenie, a ich stawanie się przedsiębiorcą bierze swój początek w uczeniu się sprzedaży. Wszyscy przedsiębiorcy dokonują jakichś sprzedaży za młodu. Kochali to wtedy i nadal kochają.

1.3.4. Talent improwizowania

Przedsiębiorcy są zwinni. Potrafią momentalnie dostosować się do każdej sytuacji, w każdym miejscu i czasie. To jest ich konkurencyjna przewaga nad innymi. Ich szybka reakcja, gotowość do zmian, tolerancja na niejasność i chęć osiągnięcia właśnie tego, co dokładnie pragną, połączone z brakiem odgórnej władzy nad sobą — pozwalają im podejmować decyzje w ułamkach sekund. Od tego momentu „nie” lub „nie mogę” — nie stanowi dla nich opcji, wszystko jest z nimi możliwe do osiągnięcia i to jest właśnie to, co przysparza im wielu klientów.

1.3. Osiem wzorów skutecznego i efektywnego przedsiębiorcy

Przedsiębiorcy cechują się jasnością i otwartością umysłu. Ich oczy są skupione na celu, który sobie wyznaczyli, ale są w każdej chwili gotowi do zmiany „kursu”, jeśli uznają, że inna alternatywa jest dla nich lepsza.

Ich wrodzona zwinność (elastyczność) ma jednak w sobie pewien paradoks. Otóż w momencie startu ich biznesu zapewnia im ona, że ich firmy są w czołówce i rosną, a kiedy ich biznesy rozrastają się, w pewnym momencie stają się bardziej strukturyzowane i biurokratyczne — powolniejsze, zbyt powolne nieraz, by zareagować na zmiany i na potrzeby konsumentów. To często bywa punkt zwrotny dla przedsiębiorców (np. sprzedają firmę), którzy rozpoczynają zupełnie nowe przedsięwzięcie.

Zacietrzewienie

1.3.5. Dziki napęd, energia i nieustępliwość

Przedsiębiorcy to osoby idące przebojem. Są energiczni, nieustrudzeni, cierpliwi, uporczywi i wytrwali w osiągnięciu swoich celów. Nigdy się nie zniechęcają — tym bardziej kontynuują, prą naprzód — utrzymują pełną prędkość.

Dla przedsiębiorcy nie istnieje coś takiego jak czas wolny. Chwila może stanowić kolejny pomysł (zawsze go szukają), męczą się, kiedy nie pracują. Nie mogą wysiedzieć spokojnie w jednym miejscu, szybko się nudzą, niecierpliwi ich bezczynność, rutyna. Bycie skupionym dalekie jest od bycia upartym. Przedsiębiorcy wiedzą, jak wyznaczyć granice między wiarą w swój produkt a zwykłą obsesją w pogoni za przegraną sprawą.

Naturalna wielkość

1.3.6. Entuzjazm, który graniczy z urojeniami na temat produktu

Przedsiębiorcy wierzą w swój produkt — żarliwie. Opowiadają o nim w taki sposób, jakby był ich dzieckiem. Wierzą i są całkowicie przekonani, że ich produkt (pomysł, usługa) weźmie szturmem i podbije cały świat. Przedsiębiorcy nigdy nie zadają sobie pytania, czy ich dziecko (produkt) osiągnie wielkość (sukces). Wielki już jest dla nich, teraz. Ale czy oni zastanawiają się nad tym, czy będzie wystarczająco wielki? To jest pytanie za milion dolarów.

Można odnieść wrażenie, że przedsiębiorcy „mają głowę w chmurach”, kiedy mówią o swoich produktach, jakie mają o nich zdanie. Ale uważaj, oni wciąż stąpają twardo po ziemi. Oczywiście mogą mieć trochę urojeń na temat swojej firmy, że już niedługo będzie się zaliczała do najbogatszej pięćsetki firm na świecie. Ale tak naprawdę to nie możesz sięgnąć gwiazd, jeśli nawet ani trochę nie marzysz o tym i w to nie będziesz wierzyć.

Czy to naprawdę zadziała?

1.3.7. Niezawodny pragmatyzm

To może zabrzmieć nieco przekornie w stosunku do przedsiębiorców zawsze będących bardzo optymistycznie nastawionymi do swoich produktów, ale jako przeciwwaga dla swoich wielkich marzeń, są oni pragmatyczni. Stale są adwokatami swego diabła. A im częściej mówią, że „to będzie wielkie”, tym częściej również zadają sobie pytanie, „czy to faktycznie zadziała?”.

Przedsiębiorcy są praktyczni. Ich rozwiązania, wynalazki i innowacje mogą zawsze być unikalne oraz zadziwiające, ale zawsze bardzo praktyczne przede wszystkim. Dlatego są takimi wielkimi hitami.

Niektórzy mogliby się spierać, że pragmatyzm sprzeciwia się idei przedsiębiorczości (bycia ryzykantem). Tak naprawdę jednak mają ryzyko skalkulowane. Przedsiębiorcy uprawiają hazard, ale nigdy nie „wchodzą” w nierozważny (niepewny) hazard.

Niepowodzenia prowadzące na szczyt

1.3.8. Umiejętność traktowania niepowodzeń jako okazji

Niepowodzenie jest dla przedsiębiorców zasadniczym czynnikiem osiągnięcia sukcesu. Dzieje się tak dlatego, że każde niepowodzenie, porażka, błąd stanowią doskonałą okazję do nauki. Przedsiębiorcy wiedzą, jak się cofnąć i przeanalizować swój błąd czy niepowodzenie. Wchodzą następnie z powrotem do gry z lepszym już rozeznaniem w sytuacji, gotowi, by podjąć się następnego wyzwania.

Przedsiębiorcy są dumni z własnych niepowodzeń. Im większa poniesiona przez nich porażka, tym lepsza historia do opowiedzenia. To jest bardziej porywające — opowiedzieć, jak wyszło się z najgorszych nawet porażek, stanęło na nogi, a następnie osiągnęło sukces.

2. 100 absolutnie niezłomnych praw sukcesu w biznesie

Ekspert od potencjału ludzkiego — Brian Tracy — zastosował wiele praw efektywnego samorozwoju na polu biznesu i stworzył fascynującą oraz łatwą do zrozumienia przewodnik, który może poprawić Twoje osobiste i zawodowe życie. Wyjaśnia każde ze 100 praw od strony teoretycznej, podając szczegóły, a następnie stosuje je do różnych aspektów biznesu, kariery, twórczości i finansowej nagrody. Prawa te są stosowane na całym świecie.

Niektóre z nich mogą brzmieć niezwykle albo nawet kontrowersyjnie, kiedy po raz pierwszy je czytasz. Ostatecznie jednak wielu ludzi zgodzi się, że prawa te są podobne do praw fizyki, matematyki, mechaniki albo elektryczności. Są one neutralne — ani pozytywne, ani negatywne. Prawa te są obojętne w stosunku do Twoich osobistych przekonań, preferencji czy pragnień. Poza tym opisujący je Tracy dostarcza wskazówki, jak możesz zastosować to specyficzne prawo do Twojego własnego życia.

Jedną z podstawowych koncepcji przedstawianych tutaj praw jest to, że jeżeli robisz to, co inni odnoszący sukcesy ludzie robią — osiągniesz wyniki takie jak oni.

2.1. Prawa Życia (1–5)

Prawa Przyczyny i Skutku, Wiara, Oczekiwania, Przyciąganie i Zgodność (Korespondencja). Tych pierwszych pięć praw nosi nazwę Prawa Życia ponieważ są podstawowe i ponieważ tworzą fundament w stosunku do reszty praw. Prawa Życia są oparte o ideę, która mówi, że jeżeli zmienisz jakość i skupienie swoich myśli, zmienisz

2.1. Prawa Życia (1–5)

również jakość Twojego życia. Wszystkie pozostałe prawa są logicznym rozszerzeniem tych pierwszych pięciu praw. Oto krótkie ich streszczenie:

1. **Prawo Przyczyny i Skutku** — wszystko zdarza się z jakiegoś powodu; dla każdego skutku istnieje specyficzny powód. To prawo jest podobne do „Prawa Karmy” na Wschodzie i zdania: „jak siejesz, tak będziesz żąć” z Biblii.
2. **Prawo Wiary** — w cokolwiek naprawdę wierzysz, stanie się Twoją rzeczywistością. Uwierz, że odniesiesz sukces, a ostatecznie go osiągniesz; uwierz, że zawiedziesz, a prawdopodobnie zawiedziesz.
3. **Prawo Oczekiwania** — czegokolwiek oczekujesz, zdarzy się — jak proroctwo samospełniające się. Oczekuj dobrych rzeczy od siebie i innych — to je otrzymasz. Oczekuj bardzo mało, albo oczekuj negatywności — będą Ci dane.
4. **Prawo Przyciągania** — jesteś żyjącym magnesem i przyciągniesz ludzi, sytuacje i okoliczności, które harmonizują się z Twoimi najbardziej dominującymi myślami. Twoje myśli są potężne i mogą przeniknąć jakąkolwiek barierę.
5. **Prawo Zgodności** — Twój świat zewnętrzny jest odbiciem Twojego świata wewnętrznego; odpowiada Twoim dominującym wzorom myślenia. Jako rodzaj ćwiczenia do tego prawa wyobraź sobie i wizualizuj sytuację, w której Twój biznes i kariera są doskonałe pod każdym względem. Następnie obserwuj, jakich zmian musisz dokonać w swoim myśleniu, aby stworzyć wewnętrzny świat na takich zasadach, które są zgodne z tym, co chcesz doświadczyć na zewnątrz.

2.2. Prawa Sukcesu (6–19)

Sukces możemy zdefiniować jako: bycie szczęśliwym i zadowolonym z tego, co się osiągnęło i posiada. Sukces niekoniecznie jest określany przez posiadane dobra materialne czy uzdolnienia. Ktoś może cie-

żyć się sukcesem po prostu przez osiągnięcie punktu, w którym jest zupełnie zadowolony ze swojego życia — z większości jego aspektów. Osiągnięcie sukcesu pochodzi z ciągłego, uporczywego wysiłku w dążeniu do osiągnięcia swoich celów. Przede wszystkim musisz być uczciwy i bardzo jasno określić, czego chcesz i jak to będzie wyglądać, kiedy to osiągniesz.

Oto krótkie streszczenie Praw Sukcesu:

6. **Prawo Kontroli** — czujesz się dobrze „ze sobą” do momentu, w którym czujesz, że masz swoje życie pod kontrolą.
7. **Prawo Wypadku** — życie to seria przypadkowych wydarzeń i wiele rzeczy właśnie zdarza się przypadkiem. By wykorzystać najlepiej to prawo, podejmij działania natychmiast, by przejąć kontrolę nad sytuacjami w swoim życiu, które powodują u Ciebie poczucie bycia złapanym w pułapkę i sfrustrowania.
8. **Prawo Odpowiedzialności** — jesteś całkowicie odpowiedzialny za to, „czym jesteś”, co osiągnąłeś i za wszystko, czym się stajesz oraz co osiągasz. Większy postęp w Twoim życiu jest możliwy tylko do tego stopnia, na ile przyjmiesz wyższy stopień odpowiedzialności w tej dziedzinie.
9. **Prawo Kierunku** — odnoszący sukcesy ludzie mają jasne poczucie celu i kierunku w każdym obszarze swego życia.
10. **Prawo Wynagrodzenia** — jesteś zawsze w pełni wynagradzany za cokolwiek robisz, pozytywnie albo negatywnie. Ponownie jest to podobne do Prawa Karmy z filozofii Wschodniej.
11. **Prawo Przygotowywania** — efektywne wyniki są poprzedzone starannymi przygotowaniem. Twój poziom przygotowania jest natychmiast widoczny dla wszystkich wokół Ciebie.

Inne Prawa Sukcesu zawierają: **kontrolę** (12), **poniesiony wysiłek** (13), **nadmierną kompensację** (14), **wymuszoną spraw-**

ność i wydajność (15), decyzje (16), kreatywność (17), elastyczność (18) i wytrwałość (19).

2.3. Prawa Biznesu (20–33)

Jedną z zasadniczych idei zawartych w tej sekcji jest to, że firma biznesu zawsze musi nadal się „uczyć”, rozwijać się, wprowadzać innowacje i ulepszać się. Ponad 80% nowych biznesów (firm) „upada” lub znika w pierwszych dwóch latach swojej działalności, natomiast wiele dużych, „ustatkowanych” firm bankrutuje albo zostaje przejętych przez inne każdego roku. By odnieść sukces w biznesie, trzeba zrozumieć zasady, którymi kierują się inne, odnoszące sukces firmy.

20. **Prawo Celu** — celem biznesu jest stworzenie i utrzymanie klienta. Zyski firmy to miernik tego, jak dobrze (czy źle) firma wypełnia swoje cele.
21. **Prawo Klienta** — klient zawsze działa tak, by zaspokoić (zadowolnić) swój interes przez szukanie najlepszego produktu (usługi) najbardziej mu pasującego oraz (co czasem najważniejsze) po najniższej możliwej cenie. Klienci są wymagający i bezwzględni; nagradzają wysoko te firmy, które służą im najlepiej i opuszczają te, które służą im źle i zawodzą. Właściwie zaplanowany biznes zawsze zaczyna się od klienta jako centralnego „ogniska” uwagi i dyskusji.
22. **Prawo Jakości** — klient zawsze żąda najwyższej jakości za jak najniższą cenę. Jakość jest — jak mówią klienci — czymś, za co chętnie płacą, a płacąc — wymagają. Jakość jest związana zarówno z produktem lub usługą oraz ze sposobem obsługi, sprzedaży, dostarczenia, utrzymania.
23. **Prawo Specjalizacji** — by mieć powodzenie na bardzo konkurencyjnym rynku, produkt musi być wyspecjalizowany, by spełniać określoną funkcję i być doskonały w zaspokajaniu jasno zdefiniowanych potrzeb klienta. Zadawaj sobie nie-

ustannie pytanie: kim jest nasz klient? W jaki sposób mógłby nasz produkt być zmodyfikowany albo ulepszony tak, aby to zaspokajało nawet więcej niż w 100% specjalnych potrzeb większej liczby klientów?

Inne Prawa Biznesu tutaj zawarte to prawa: **organizacji** (24), **satisfakcji klienta** (25), **starzenia się** (26), **innowacyjności** (27), **krytycznych współczynników sukcesu** (28), **rynku** (29), **różnicowania** (30), **segmentacji** (31), **koncentracji** (32) i **doskonałości** (33).

2.4. Prawa Przywództwa (34–45)

Przywództwo to najważniejszy pojedynczy czynnik w określaniu sukcesu lub niepowodzenia w biznesie. Ludzie studiowali przywództwo od tysięcy lat, ale temat ten nigdy nie był zgłębiany w takim stopniu, jak obecnie — ponad 5.000 książek, artykułów i komentarzy na rynku oferujących idee i teorie na temat tego, co gwarantuje i określa dobrego lidera.

Przywództwo pojawia się w odpowiedzi na sytuacje, które wymagają od Ciebie tego, co w Tobie najlepsze. Każdy jest potencjalnym liderem tak długo, jak długo się rozwija i posiada efektywne zdolności pełnienia funkcji kierowniczych. Prawa przywództwa:

34. **Prawo Integralności** — wielkie biznesowe przywództwo nacechowane jest przez uczciwość, prawdomówność i umiejętności radzenia sobie z każdą osobą, w każdej sytuacji. Transformacyjne przywództwo to zdolność motywowania, inspiracji i umiejętności prowadzenia ludzi na wyższe poziomy i zdobywania większych osiągnięć.
35. **Prawo Odwagi** — zdolność podejmowania decyzji i śmiałego działania nawet wobec pogarszających się warunków oraz stawania twarzą w twarz z niepowodzeniami — to klucz do

2.4. Prawa Przywództwa (34–45)

wielkości w przywództwie. Przywództwo to nie brak strachu, ale kontrola i umiejętność opanowania strachu.

36. **Prawo Potęgi** — potęga skłania się do osoby, która potrafi jej użyć najbardziej skutecznie, by osiągnąć pożądane wyniki. Dobrzy liderzy używają potęgi bardziej, by posunąć naprzód (rozwinąć) firmy, przedsiębiorstwa czy organizacje niż siebie. Potęga często jest zależna od zdolności wpływania na ludzi, nad którymi nie masz żadnej bezpośredniej kontroli ani władzy. Właściwie niezastąpionym dla Twojej organizacji, odbijającym się na wynikach, których się od Ciebie oczekuje — jest znalezienie klucza do zwiększania się i utrzymywania potęgi.

Inne prawa związane z prawami przywództwa to prawa: **realizmu** (37), **ambicji** (38), **optymizmu** (39), **empatii** (40), **elastyczności** (41), **niezależności** (42), **emocjonalnej dojrzałości** (43), **wspaniałego wykonania** (44) i **przewidywania** (45).

2.5. Prawa Pieniędzy (46–58)

Jednym z Twoich najważniejszych celów w życiu powinna być niezależność finansowa, dzięki której nie będziesz musiał już nigdy niepokoić się pieniędzmi (ich brakiem). Ludzie bardziej niepokoją się o pieniądze niż o cokolwiek innego w życiu. Finansowe bezpieczeństwo to sprawa najwyższej wagi, ponieważ od niego właśnie zależy Twoje przeżycie. Jakikolwiek zagrożenie dla Twojego bezpieczeństwa, rzeczywiste albo urojone, może spowodować straszliwy nacisk na Ciebie i stres. Stajesz się wolnym od tych obaw, kiedy osiągasz pewien poziom zabezpieczenia finansowego i tworzysz system, by go ochronić.

Pieniądze płyną ku ludziom, którzy je szanują i cenią oraz są zdolni do robienia wartościowych rzeczy za ich pomocą, rzeczy, które przynoszą korzyść innym. Prawa odnoszące się do tworzenia, inwestowania i oszczędzania pieniędzy są bardzo rozmaite. Oto przykłady:

2.5. Prawa Pieniędzy (46–58)

46. **Prawo Kapitału** — Twoimi najbardziej wartościowymi aktywami — jeżeli chodzi o przepływ gotówki — są: Twój fizyczny i umysłowy kapitał, Twoja zdolność zarabiania. Twój najcenniejszy zasób to czas. Jedną z najlepszych inwestycji jest zwiększanie osobistej sprawiedliwości przez rozwijanie mentalnego i emocjonalnego kapitału przez trening i samorozwój.
47. **Prawo Perspektywy Czasu** — odnoszący największe sukcesy ludzie, w jakimkolwiek społeczeństwie, to ci, którzy podejmując codzienne decyzje, uwzględniają przy tym ich długoterminowe konsekwencje. Bądź świadomy długoterminowych konsekwencji swoich działań. Samodyscyplina to najważniejsza zaleta i sposób na zapewnienie długoterminowego sukcesu. Poświęcenie w krótkim terminie to cena, którą musisz zapłacić za długoterminowe bezpieczeństwo.
48. **Prawo Inwestowania** — przeprowadź „dochodzenie”, zanim zainwestujesz. Powinieneś spędzić przynajmniej tyleż czasu, studiując konkretną inwestycję, ile musisz spędzić na zarobieniu pieniędzy, które chcesz w tę inwestycję włożyć. Inwestowanie swoich pieniędzy uważnie, pozwalając im, aby urosły przy procencie składanym ostatecznie, uczyni Cię bogatym.

Inne obecne w tej sekcji prawa to: **obfitości** (49), **wymiany** (50), **oszczędzania** (51), **ochrony** (52), **Parkinsona** (53), **trzech** (54), **procentu składanego** (55), **akumulacji** (56), **magnetyzmu** (57) i **przyspieszenia** (58).

2.6. Prawa Sprzedawania (59–72)

Wszyscy w swoim życiu jesteśmy sprzedawcami czegoś komuś. Jesteśmy opłacani na podstawie tego, jak dobrze sprzedajemy siebie, swoje idee, produkty oraz usługi innym. Poprzedni amerykański Prezydent, Dwight D. Eisenhower, kiedyś powiedział, że „sztuka przy-

2.6. Prawa Sprzedawania (59–72)

wództwa to umiejętność spowodowania, żeby ludzie zrobili to, co chcesz, aby zrobili i aby pomyśleli, że sami tak chcieli zrobić”. Najważniejszą wiadomością w tej sekcji jest na dobrą sprawę to, że musisz być pewny, że to, co sprzedajesz, jest tym właściwym produktem albo usługą dla Ciebie i że są sprzedawane właściwemu klientowi, z którym lubisz robić interesy.

59. **Prawo Sprzedaży** — nic się nie zdarza, dopóki nie nastąpi sprzedaż (produkcja, zarobki, podatki). 80% sprzedaży jest zamkniętych po piątej rozmowie albo po piątej zamykającej się próbie. Niestety w przybliżeniu 50% sprzedawców odpuszcza już po pierwszej rozmowie.
60. **Prawo Potrzeby** — każda decyzja o tym, by nabyć produkt, jest próbą, by zaspokoić potrzebę albo ulżyć jakiegoś rodzaju niezadowoleniu. Przed sprzedawaniem czegoś komuś, ekspedient musi być pewny, przekonany o potrzebie, że klient próbuje zaspokoić swoje potrzeby.
61. **Prawo Perswazji** — celem procesu sprzedawania jest przekonać klientów, że będzie im lepiej, jeśli będą posiadali produkt, niż jeśli by posiadali pieniądze z koniecznością kupienia produktu. Udowodnienie klientowi, że inni ludzie podobni do niego nabyli produkt, buduje wiarygodność, obniża opór i zwiększa obroty.
62. **Prawo Przewrotnej Motywacji** — każdy lubi kupić, ale nikt nie lubi, żeby mu sprzedawano. Stopień zaufania, który istnieje między Tobą a Twoimi klientami musi być bardzo silny. Poczuj się jak nauczyciel, który ma chęć do nauczania zdolnego studenta (klienta), chętnego do nauki.

Inne prawa w tej części to prawa: **determinacji** (63), **problemów** (64), **bezpieczeństwa** (65), **ryzyka** (66), **zaufania** (67), **stosunków** (68), **przyjaźni** (69), **pozycjonowania** (70), **perspektywy** (71) oraz **przyszłościowego planowania** (72).

2.7. Prawa Negocjowania (73–87)

Twoja zdolność dawania sobie rady z innymi to, być może, najważniejsza umiejętność, którą możesz rozwinąć, by odnieść sukces w biznesie i w życiu. Częścią tej umiejętności jest zdolność negocjowania. Najlepsi negocjatorzy to ci, którzy umieją rozważyć oba krótko- i długoterminowe czynniki i znaleźć sposoby, by zawrzeć końcowe porozumienie — dopuszczalne dla strony przeciwnej (win-win). Ta sekcja prezentuje prawa odnoszące się do strategii negocjacji oraz do motywacji.

73. **Uniwersalne Prawo Negocjowania** — wszystko jest do uzgodnienia. Każdą cenę ktoś ustalał i dlatego może być również zmieniona przez kogoś.
74. **Prawo Czterech** — istnieją ogólnie cztery główne kwestie decydujące we wszystkich negocjacjach; cała reszta jest zależna od nich. Spośród tych czterech głównych, jedna będzie główną i trzy pozostałe będą drugorzędne.
75. **Prawo Oczekiwania** — 80% albo więcej z Twojego sukcesu w negocjacjach będzie zależało od tego, jak dobrze przygotujesz się zawczasu. Sprawdź swoje założenia; niepoprawne założenia leżą u podstaw większości pomyłek. Zapisz wszystko to, co uważasz, że może być interesujące od innej strony. Możesz wtedy zacząć rozpoznawać, w czym jesteś mocny albo słaby i co możesz zaoferować.
76. **Prawo Większej Potęgi** — osoba z większą potęgą, rzeczywistą albo wyobrażaną sobie, będzie miała przewagę w negocjacjach. Wskazówki: okazuj obojętność, sugeruje, że Twoja pozycja jest w przewadze. Przybierz postawę jak gdybyś miał siłę i odwagę, by podjąć decyzję. Sprawiaj wrażenie, że masz chęć odejść, jeżeli interes nie jest dobry, nie satysfakcjonuje Cię.

Inne prawa w tej sekcji zawierają, prawa: **przyszłości** (77), (**win-win**) wygranej obydwóch stron biorących udział w transakcji, albo „nici” z interesu (78), **nieograniczonych możliwości** (79),

ustalonego czasu (80), warunków (81), władzy-autorytetu (82), zmiany-odwrócenia (83), pragnienia (84), wzajemności (85), odejścia (86) oraz ostateczności (87).

2.8. Prawa Zarządzania Czasem (88–100)

Odnoszący sukcesy ludzie mają zdolność bycia dobrze zorganizowanymi i skutecznie zarządzać czasem. Wszystko, czym jesteś dzisiaj i czym się staniesz w przyszłości, będzie odzwierciedleniem Twojego sposobu myślenia oraz sposobu, w jaki wykorzystujesz swój czas.

88. **Prawo jasności** — im jaśniej i konkretniej określisz swoje cele, tym bardziej skuteczny i efektywny będziesz w ich osiągnięciu. Zapisz dziesięć celów, które chciałbyś osiągnąć w nadchodzącym roku. Zapytaj siebie po zanotowaniu każdego celu, czy jeśli go osiągniesz, będzie to miało pozytywny wpływ na Twoje życie.
89. **Prawo „Zasiedzenia”** — zanim zaczniesz coś nowego, musisz przerwać coś starego. Musisz nieustannie pytać siebie, jaką działalność w swoim życiu możesz zredukować, wydelegować albo przerwać, aby zwiększyć swój czas dla najważniejszej działalności.
90. **Prawo Kompetencji** — możesz powiększyć swoją wydajność i swoją efektywność przez stawanie się coraz lepszym w swoich kluczowych zadaniach. To prawo pomoże Ci zidentyfikować najbardziej wartościową umiejętność, która mogłaby „rozpedzić Cię” naprzód, a także najsłabszą „umiejętność”, która może Cię skutecznie powstrzymać.

Inne prawa zapisane w tej sekcji zawierają prawa: **priorytetów (91), najbardziej wartościowego aktywa (92), planowania (93), nagrody (94), kolejności (95), dźwigni (96), aktualności (97), praktyki (98), czasu presji (99) oraz pojedynczego posługiwania się (100).**

Końcowe notatki

Musisz pamiętać, że to, co ma największe znaczenie, to podjęcie przez Ciebie działania przynajmniej w kierunku jednej z przedstawionych tu idei, która może Ci natychmiast pomóc. 95% wszystkiego, co robisz, jest determinowane przez Twoje nawyki, dobre albo złe. Nawyk to automatyczna reakcja warunkowa albo rytuał osobistego czy zawodowego życia. Twoim wielkim celem jest tworzenie (uczenie się) dobrych zwyczajów, nawyków, które będą wtedy funkcjonować bez Twojej wiedzy — własnym torem, podnosząc i poprawiając jakość życia i zwiększając zakres nagród. Podjęcie działań w kierunku Twoich celów oraz priorytetów jest jednym z najbardziej efektywnych zwyczajów, które możesz rozwinąć.

3. Potęga spółek

Najlepszym miejscem, aby rozpocząć dyskusję na temat prowadzenia własnego biznesu jest spółka. To właśnie spółki rozwijały się przez ostatnich 500 lat — stając się najczęściej używanym podmiotem prowadzenia biznesu na świecie.

Spółki weszły do codziennego użytku w XVI wieku — aby chronić inwestorów w ich morskich przedsięwzięciach. Priorytetem, dzięki któremu spółki zyskały ogromną popularność, było to, że inwestorzy mogli wspólnie, na zasadzie partnerstwa (spółki cywilnej) wyposażyć statek i wysłać go w celach handlowych (działalność gospodarcza). Jeśli jednak statek zatonął lub zaginął gdzieś na morzu, inwestorzy nie tylko tracili wszystko, ale również mogli zostać pozwani przez wierzycieli. Oczywiście to ich odstraszało od podejmowania ryzyka i zniechęciło do takiej działalności. Widząc to, angielscy panujący wraz z sądami dały spółkom statut, zgodnie z którym ryzyko i odpowiedzialność mogą być dla spółek ograniczone.

Wytrawni i znający się na biznesie inwestorzy od wieków używają spółek, aby zminimalizować ryzyko i własną odpowiedzialność.

Utworzenie takiej najprostszej spółki jest bardzo łatwe (patrz rozdział 5.). Od lat korzystają z takiej formy ludzie bogaci.

Tym, co właśnie daje bogatym przewagę nad biednymi i średnią klasą, jest wiedza o potędze struktury prawnej spółek. Bez względu na to, jakie pomysły — związane z teorią „zabrać bogatym” — posiadał tłum, bogaci zawsze znaleźli drogę, by przechytrzyć masy. Z tego też powodu podatki zostały w końcu nałożone na średnią klasę. Bogaci przechytrzyli intelektualistów jedynie dlatego, że rozumieli potęgę pieniędzy, przedmiot, którego nie nauczano w szkołach.

3. Potęga spółek

Jak to zrobili? Gdy został już ustanowiony podatek „zabierz bogatym”, do skarbu państwa zaczęła napływać gotówka. Na początku ludzie byli zadowoleni. Pieniądze były przekazywane pracownikom państwowym i bogatym. Pracownicy ci otrzymywali pieniądze jako wynagrodzenie za pracę i w postaci emerytury. Do bogatych pieniądze trafiały poprzez fabryki otrzymujące rządowe zamówienia. Rząd dysponował wielką pulą pieniędzy, ale problemem było zarządzanie tym budżetem. Brakowało cyrkulacji. Innymi słowy, istniała zasada wśród urzędników państwowych, aby unikać nadmiaru pieniędzy. Gdy ktoś nie dał rady wydać przyznanej kwoty, ryzykował utratę dotacji w następnym okresie finansowym.

Oczywiście taka osoba nie była postrzegana jako efektywna. Ludzie biznesu, dla odmiany, są nagradzani za posiadanie nadmiaru pieniędzy i z tego powodu uznani za efektywnych. W miarę jak cykl wzrastających wydatków rządowych był kontynuowany, popyt na pieniądze rósł, a pomysł „opodatkowania bogatych” był teraz tak dostosowywany, aby włączyć poziomy otrzymujące niższe dochody, docierając do tych, którzy głosowali za wprowadzeniem podatków, czyli do biednych i średniej klasy.

Prawdziwi kapitaliści użyli swojej finansowej wiedzy, aby znaleźć drogę ucieczki. Powrócili do zabezpieczenia, jakie dawała spółka. Spółka, tak naprawdę, nie jest rzeczą, czego wielu ludzi — którzy nigdy nie utworzyli spółki — nie wie. Spółka jest po prostu teczką zawierającą pewne prawne dokumenty, która stoi sobie na półce w jakimś biurze prawniczym mającym rządowe uprawnienia do określonej działalności. To nie jest wielki budynek z nazwą spółki na froncie. To nie jest fabryka lub grupa ludzi. Spółka jest prawnym dokumentem, który tworzy osobowość prawną nieposiadającą duszy. Majątek bogatych po raz kolejny został zabezpieczony. Spółki ponownie stały się popularne, gdy wprowadzono stałe przepisy prawne określające dochód, gdyż wysokość podatku dochodowego spółki była niższa od podatku od indywidualnego dochodu. Dodatkowo, jak wspomnieliśmy

3. Potęga spółek

to wcześniej, określone koszty spółki mogą być płacone przed opodatkowaniem.

Ta wojna pomiędzy mającymi i niemającymi trwa od setek lat. To jest walka mas mówiących „zabierz bogatym” przeciwko bogatym. Walka ta toczona jest wszędzie tam, gdzie tworzą się przepisy prawne. Ta walka trwać będzie wiecznie. Problem polega na tym, że ludzie, którzy tracą, są niedoinformowani. Są to ci, którzy codziennie obowiązkowo stawiają się do pracy i płacą podatki. Gdyby tylko rozumieli sposób działania bogatych, mogliby robić to samo, co bogaci. Wtedy znaleźliby się na drodze do finansowej niezależności. Dlatego mam mieszane uczucia, gdy słyszę rodzica doradzającego dziecku, że ma chodzić do szkoły, aby mogło znaleźć pracę, która będzie pewna. Pracownik posiadający „zapewnioną” pracę, niemający finansowych uzdolnień, nie ma możliwości zmiany swojego statusu społecznego.

Przeciętny obywatel pracuje obecnie przez pięć do sześciu miesięcy w roku dla rządu, aby zarobić wystarczającą sumę na pokrycie swoich podatków. Ten stan rzeczy trwa już bardzo długo. Im więcej ktoś pracuje, tym więcej płaci rządowi. Właśnie dlatego uważam, że pomysł „zabrać bogatym” ugodził w ludzi, którzy głosowali za nim.

Za każdym razem, gdy ludzie próbują ukarać bogatych, bogaci po prostu nie dostosowują się do tego i działają. Mają pieniądze, siłę i intencje, aby zmieniać sytuację. Nie siedzą beczynn timer, ochoczo płacąc podatki. Szukają sposobów ich zminimalizowania. Wynajmują sprytnych prawników i księgowych oraz przekonują polityków, aby zmienili przepisy lub utworzyli zgodny z prawem wybieg. Posiadają środki do osiągnięcia swoich celów.

Przepisy podatkowe pozwalają również na stosowanie innych sposobów zaoszczędzenia na podatkach. Większość tych sposobów jest dostępna dla każdego, ale to właśnie bogaci wyszukują je, ponieważ pilnują swojego biznesu.

4 Przykłady spółek prawa handlowego

Aby odnieść sukces w biznesie, chronić swoje aktywa, ograniczyć do minimum pasywa i odpowiedzialność własnym majątkiem za działanie prowadzonej przez siebie firmy, powinieneś skorzystać z którejś z poniżej wymienionych form prowadzenia działalności gospodarczej. Każda z nich ma swoje zalety i specyficzne zastosowanie.

4.1. Spółka akcyjna (S.A.)

Może być zawiązana dla realizacji każdego celu prawnie dozwolonego, zarówno gospodarczego, jak i innego — np. kulturalnego. Stanowi ona jednak formę działalności gospodarczej ułatwiającą tworzenie dużych przedsiębiorstw oraz koncentrowanie kapitału. Tworzenie takiej spółki jest możliwe, gdy wspólnicy dysponują kapitałem w wysokości co najmniej 500.000 zł. Kapitał akcyjny spółek akcyjnych podzielony jest na akcje o równej wartości. Akcje te mogą być notowane (kupowane i sprzedawane) na giełdzie. Kapitał zakładowy składa się z wkładów założycieli, którzy stają się współwłaścicielami spółki (akcjonariuszami). Z chwilą zawiązania spółki, tj. objęcia akcji przez akcjonariuszy, powstaje spółka akcyjna w organizacji. Spółka akcyjna nabywa osobowość prawną w chwili wpisania do rejestru przedsiębiorców prowadzonego przez Krajowy Rejestr Sądowy.

(więcej: http://pl.wikipedia.org/wiki/Sp%C3%B3%C5%82ka_akcyjna)

4.2. Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (spółka z o.o.)

Może być zawierana w celach gospodarczych przez jedną lub więcej osób, o ile ustawy nie wprowadzają w tym zakresie ograniczeń. Nie można w takiej formie prowadzić działalności innej niż gospodarcza, a więc np. działalności kulturalnej, politycznej czy charytatywnej.

Jest to podstawowa i najczęściej spotykana forma prawna spółki prawa handlowego — kapitałowa spółka prawa handlowego, choć silnie obecne są w niej elementy osobowe. W tym kontekście należy wymienić przede wszystkim prawo do informacji i kontroli działalności spółki przez wspólników, brak wymogu ustanowienia rady nadzorczej w spółkach o kapitale zakładowym nieprzekraczającym 500.000 zł i ilości wspólników mniejszej niż 25, możliwość gromadzenia kapitału poprzez nałożenie na wspólników obowiązku dopłat. Specyficznym polskim rozwiązaniem (funkcjonującym od 1933 roku), jest możliwość pociągnięcia do odpowiedzialności za zobowiązania spółki członków jej zarządu, jeśli nie zgłoszą w odpowiednim terminie wniosku o upadłość spółki (przy czym możliwość ta podlega pewnym obostrzeniom).

(więcej: http://pl.wikipedia.org/wiki/Sp%C3%B3%C5%82ka_handlowa)

4.3. Spółka jawna

Jest to spółka osobowa (tworzą ją osoby i musi być ich co najmniej 2). Charakteryzuje się umową w formie pisemnej, zgłoszoną z wpisem do rejestru krajowych spółek handlowych. Odpowiedzialność za działalność ponoszą wspólnicy. Umowa spółki jawnej może przewidywać, że wspólnik jest pozbawiony prawa reprezentowania spółki albo że jest uprawniony do jej reprezentowania tylko łącznie z innym wspólnikiem lub prokurentem. Pozbawienie wspólnika pra-

4.3. Spółka jawna

wa reprezentowania spółki może nastąpić wyłącznie z ważnych powodów na mocy prawomocnego orzeczenia sądu. Każdy wspólnik odpowiada za zobowiązania spółki jawnej bez ograniczenia całym swoim majątkiem solidarnie z pozostałymi wspólnikami oraz ze spółką.

4.4. Spółka komandytowa

Jest to spółka osobowa mająca na celu prowadzenie przedsiębiorstwa pod własną firmą, w której wobec wierzycieli za zobowiązania spółki co najmniej jeden wspólnik odpowiada bez ograniczenia, a odpowiedzialność co najmniej jednego wspólnika (komandytariusza) jest ograniczona.

Spółka ta jest często stosowaną formą prowadzenia działalności gospodarczej w sytuacji, w której jeden ze wspólników chce zainwestować kapitał w dane przedsięwzięcie i czerpać z tego korzyści, bez obawy o majątek osobisty, a pełną odpowiedzialność wobec wierzycieli przyjmują pozostali wspólnicy, prowadząc spółkę i ją reprezentując.

Jest to znakomita forma współpracy przewidziana dla osób, z których jedna ma pomysł na działalność, a druga posiada wolny kapitał na jej sfinansowanie.

4.5. Spółka komandytowo-akcyjna

Jest to spółka osobowa mająca na celu prowadzenie przedsiębiorstwa pod własną firmą, w której wobec wierzycieli za zobowiązania spółki co najmniej jeden wspólnik odpowiada bez ograniczenia (komplementariusz), a co najmniej jeden wspólnik jest akcjonariuszem.

4.5. Spółka komandytowo-akcyjna

Główną więc różnicą między spółką komandytową a komandytowo-akcyjną jest fakt nabywania kapitału przez emitowanie akcji.

4.6. Spółka partnerska

Spółkę partnerską tworzą wspólnicy (partnerzy) w celu wykonywania wolnego zawodu w spółce prowadzącej przedsiębiorstwo pod własną firmą. Wobec czego niedopuszczalne jest tworzenie spółek partnerskich w innym celu niż wykonywanie wolnego zawodu, a także w celu wykonywania jakiejś działalności gospodarczej, np. produkcyjnej czy handlowej, obok wykonywania wolnego zawodu. Wspólnikami w spółce partnerskiej — zwanymi partnerami — mogą być tylko osoby fizyczne. Utworzyć takiej spółki nie mogą zatem osoby prawne, spółki cywilne czy inne handlowe spółki osobowe, choćby tworzyli je reprezentanci wolnych zawodów. Partnerami w spółce mogą być osoby wykonujące następujące wolne zawody, np. adwokat, radca prawny, notariusz, lekarz, księgowy, doradca podatkowy.

5. Spółka cywilna dwóch spółek z o. o. — idealne rozwiązanie

5.1. Wprowadzenie

Bardzo niewielu przedsiębiorców (może 2–5%) wie, że w Polsce, oprócz prowadzenia działalności gospodarczej na tzw. wpisie do ewidencji działalności gospodarczej — najgorszej z punktu widzenia tegoż przedsiębiorcy formy prowadzenia własnej firmy — istnieje możliwość prowadzenia jej w zupełnie innej formie prawnej, która daje o wiele więcej możliwości. Formą, o której mowa, jest spółka cywilna dwóch spółek z ograniczoną odpowiedzialnością.

5.2. Prowadzenie działalności gospodarczej w tradycyjny sposób

Wpis do ewidencji działalności gospodarczej

Dziś — prowadząc swoją działalność na wpisie do ewidencji ZUS — podlega się wszystkim przepisom związanym z wpisem do ewidencji działalności gospodarczej. Przepisy te mówią między innymi o tym, że osoba prowadząca działalność w ten sposób, musi:

1. Płacić każdego miesiąca składkę do ZUS niezależnie od tego, czy ma dochody, czy ich nie ma. Od momentu, kiedy osoba ta otrzymała wpis do ewidencji, jej obowiązkiem było zgłosić ten fakt w ZUS i od następnego miesiąca — za miesiąc poprzedni — wpłacić wyliczoną składkę, taką, jak podają przepisy (np. jej wysokość w lutym 2009 r.: 832 zł).
2. Prowadzić księgowość w takiej czy innej formie.

5.2. Prowadzenie działalności gospodarczej w tradycyjny sposób

3. Stawiać się w urzędach na wezwania urzędników skarbowych i innych, np. w ZUS — jeśli coś jest nie w porządku z dokumentami lub składkami.
4. Odpowiadać całym swoim majątkiem za działalność firmy, którą prowadzi! Również w sytuacji takiej, kiedy biuro podatkowe, które zajmuje się jej rozliczaniem, dokonało błędów i na przykład odliczyło nie należny VAT — „wrzuciło go w koszty”. Jeżeli Urząd Kontroli Skarbowej (Urząd Skarbowy) znajdzie ten błąd, to prowadzący firmę musi zapłacić wszystkie kary, odsetki itd., a dopiero później może on dochodzić swoich praw wobec biura podatkowego na drodze sądowej. Jeżeli to biuro podatkowe ma odpowiednio wysokie ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej (najczęściej posiada takowe), to po wielu miesiącach postępowania sądowego przedsiębiorca może swoje pieniądze odzyskać.
5. Przez 40 lat płacić bardzo wysokie składki tylko po to, aby uzyskać prawo do najniższej emerytury (ok. 700 PLN).

Czy wiesz, że:

$$40 \text{ lat} * 12 \text{ miesięcy} * 830 \text{ zł (średnio)} = 400.000 \text{ zł}$$

400.000 zł wpłacimy do ZUS, prowadząc własną firmę przez 40 lat przy założeniu, że wysokość miesięcznej składki będzie się kształtować w okolicach 830 PLN.

$$400.000 : 700 : 12 = 47,6 \text{ zł}$$

Aby ZUS zwrócił nam pieniądze (wyplacając, nam ok. 700 PLN miesięcznie), które włożymy przez te 40 lat (odprowadzając comiesięczne składki z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej), będziemy musieli — po przejściu na emeryturę — żyć jeszcze około 48 lat, gdzie z badań wynika, że średnia życia ludzi po przejściu na emeryturę to około 17 lat.

Czy wiesz, że z roku na rok ZUS jest coraz bardziej zadłużony i przed bankructwem chroni go chyba tylko to, że jest tworem państwowym, stworzonym w 1932 roku przez komunistów? W związku z tym przyszłość naszych państwowych emerytur stoi pod znakiem zapytania. Może najwyższy już czas na zmiany?

5.3. Spółka cywilna dwóch spółek z o.o. — nowoczesna propozycja

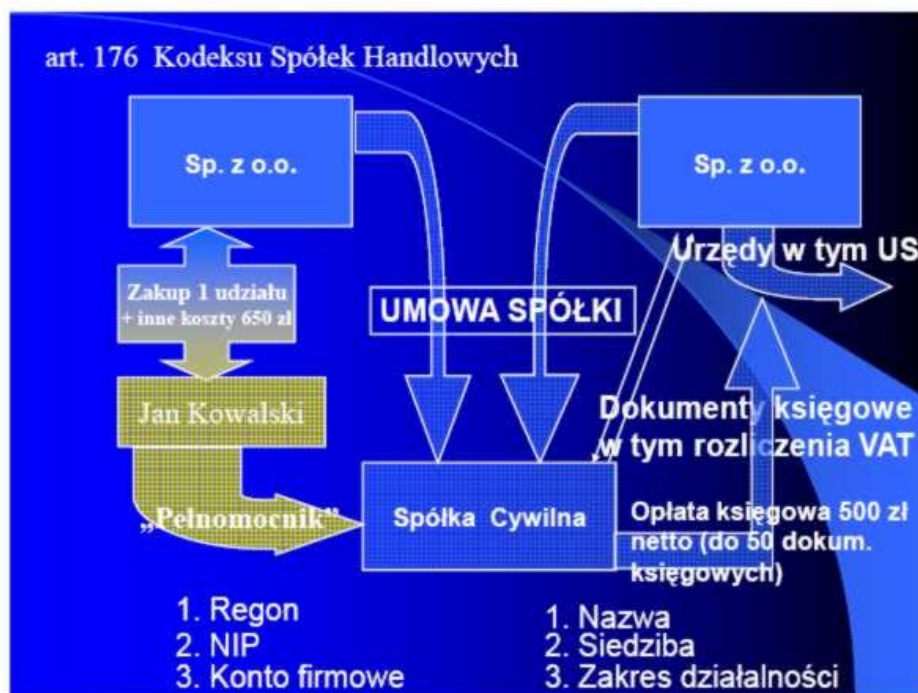
Po to, żeby się od tego wszystkiego uwolnić, żeby nie podpadać pod przepisy o wpisie do ewidencji, tylko prowadzić własną firmę trochę inaczej (ponieważ są ku temu możliwości), przedsiębiorca może zmienić formę prawną prowadzenia działalności gospodarczej — na spółkę cywilną dwóch spółek z o.o. — na podstawie art. 176 Kodeksu Spółek Handlowych.

Spółki cywilne najczęściej kojarzą się większości z nas ze spółką założoną przez dwie osoby fizyczne, ale prowadząc spółkę w ten sposób, dalej podpada się pod te same przepisy — pod wpis do ewidencji działalności gospodarczej.

Natomiast mowa tu o formie prawnej, gdzie spółkę cywilną mogą założyć dwie osoby prawne (spółki z o.o. są takowymi). Zgodnie z kodeksem cywilnym — spółkę cywilną mogą założyć dwie osoby fizyczne, które mają pełną zdolność do czynności prawnych lub spółkę cywilną mogą założyć dwie osoby prawne (patrz schemat 1).

Z tego typu formy prowadzenia działalności mogą skorzystać zarówno osoby nieprowadzące jeszcze żadnej działalności (chcące założyć własną firmę), jak również osoby, które już prowadzą działalność w sposób tradycyjny.

5.3. Spółka cywilna dwóch spółek z o.o. — nowoczesna propozycja



Schemat 1. Spółka cywilna dwóch spółek z ograniczoną odpowiedzialnością.

(więcej: http://www.edukacjafinansowa.com.pl/index.php?p=2_16)

5.3.1. Niektóre zalety spółki cywilnej dwóch spółek z o.o.

Z mocy prawa nie podlegają ubezpieczeniu społecznemu w żadnej postaci — czyli mogą prowadzić swoją firmę, a nie płacić składek do ZUS.

Po założeniu takiej spółki cywilnej nie podlegam ubezpieczeniu społecznemu w żadnej postaci, ponieważ jestem pełnomocnikiem założonej spółki cywilnej, a nie jej pracownikiem, a w momencie kiedy zlikwidowałem poprzednią działalność opartą na wpisie do ewidencji działalności gospodarczej — nie istnieję dla ZUS i Urzędu Skarbowego jako przedsiębiorca. Nie ma więc tytułu prawnego, żeby mogły być odprowadzane składki.

Prowadzenie pełnej księgowości można przekazać podmiotowi zewnętrznemu (jednej ze spółek, które założyły dla mnie spółkę cywilną), który będzie odpowiadał PRAWNIE i FINANSOWO za prowadzoną przez siebie księgowość. Prawnie i finansowo — czyli nareszcie

można prowadzić działalność, robiąc tylko to, co się potrafi najlepiej, a sprawami księgowości nie trzeba się w ogóle martwić i tracić na nie swego czasu — co najważniejsze jednak — przedsiębiorcy nie interesują ewentualne błędy księgowości. Jeżeli księgowość popełni jakiś błąd — to za ten błąd zapłaci.

Można uwolnić się od tak zwanego „ucisku urzędniczego” — jak to nazywam — czyli nareszcie przestajemy być stroną pomiędzy firmą, którą zarządzamy, tak jak do tej pory, a urzędami państwowymi, takimi jak: Urząd Skarbowy czy ZUS. Nigdy nie przyjdzie żadne pismo z tych urzędów, że jest coś nie tak z dokumentacją w firmie, dlatego że odpowiedzialność za kontakty pomiędzy urzędami administracji państwowej a firmą, którą ja zarządzam, przejmuje zupełnie ktoś inny — spółka z o.o., która zajmuje się rozliczeniami stworzonej dla mnie spółki cywilnej (jest to zapisane w umowie spółki cywilnej).

Można zabezpieczyć dochody z bieżącej działalności — jest to korzystne dla osób, które mają jakieś zaległości wobec Urzędu Skarbowego lub ZUS tytułem poprzednio prowadzonych firm — kiedy doszło do zajęcia konta przez komornika (problemy z płynnością i wypłacalnością). Jeśli właściciel mającej takie kłopoty firmy prowadzi swoją działalność na wpisie do ewidencji działalności gospodarczej, to ogłoszenie upadłości i otwarcie kolejnej firmy w ten sam sposób nic mu nie da — ponieważ komornik zrobi dokładnie to samo i wszystko, co pojawi się na koncie nowej firmy, będzie zajmował (zaległości z poprzedniej działalności). Gdy jednak prowadzi się firmę jako pełnomocnik spółki cywilnej dwóch spółek z o.o., nigdy komornik nie zajmie konta tej firmy, ponieważ nie należy ono do tego pełnomocnika (jest własnością spółek założycielskich), mimo że tylko on ma prawo do zarządzania tym kontem (jest to zapisane w umowie spółki cywilnej).

Spółka cywilna tego typu może wystawiać faktury na wszystko, co nie jest objęte specjalnymi licencjami — dlatego że owe spółki z o.o. (założycielskie) w swoich wpisach do KRS mają całe PKD. W związku

z powyższym można robić wszystko, co tylko się trafi i wystawiać na to faktury, nie ma potrzeby płacić w urzędzie za poszerzenie działalności.

5.3.2. Jak założyć własną spółkę cywilną dwóch spółek z o.o.

Od autora

W przypadku spółki cywilnej dwóch spółek z o.o. (mówiąc językiem bardzo uproszczonym) firmę otrzymujemy od dwóch spółek z o.o., nie zaś — jak prowadząc firmę tradycyjnie, gdzie otrzymuje się firmę od urzędu miasta, gminy itp. Dlatego też poniższy sposób zakładania tego typu spółki cywilnej dwóch spółek z o.o. przedstawiono na podstawie systemu stosowanego przez naszą firmę (pomagamy w zakładaniu tego typu spółek od roku 2005). Nie posłużę się jednak nazwą naszej firmy, aby nie zostało to odebrane jako autoreklama lub oferta. Chodzi w tym miejscu o zobrazowanie oraz przybliżenie samego procesu zakładania s.c.

Co zrobić, żeby z tego skorzystać i w ten sposób prowadzić własną działalność? ¹

¹ Jeśli kogoś zainteresuje ta forma prawna prowadzenia własnej firmy, jaką jest spółka cywilna dwóch spółek z ograniczoną odpowiedzialnością i chciałby w ten sposób rozpocząć działalność — tu: http://www.edukacjafinansowa.com.pl/index.php?p=2_16 znajdzie szczegółowe informacje i kontakt z przedstawicielem, który udzieli pomocy i niezbędnych wskazówek.

Krok 1

Podjęcie decyzji — chcę w ten sposób prowadzić swoją firmę!

Ciężko z początku „zresetować” swoje dotychczasowe doświadczenia związane z prowadzeniem firmy w sposób tradycyjny (gdzie to ja muszę się na wszystkim znać, interesować, wiedzieć) i zrozumieć inną całkowicie odmienną formę prowadzenia firmy (gdzie pozbywam się tego wszystkiego, całej odpowiedzialności i robię tylko to, na czym się najlepiej znam).

Jeśli jednak ktoś się zdecyduje, a z jakiegoś powodu nowa forma nie będzie mu odpowiadać — zawsze może wrócić do starej.

PORADA: Zainteresuj się alternatywnymi sposobami prowadzenia działalności gospodarczej — nie zawsze to, co z pozoru trudne, mniej znane i niepaństwowe, jest zakazane i podejrzane. Nie kieruj się efektem tłumu (skoro oni tak funkcjonują, to ja też). Bądź elastyczny i gotowy na zmiany w myśleniu, to może zdecydować o Twoim sukcesie lub jego braku, progresie Twojej firmy lub jej regresie.

Krok 2

Złożenie wniosku z danymi pełnomocnika oraz wykup udziału w jednej ze spółek z ograniczoną odpowiedzialnością

5.3. Spółka cywilna dwóch spółek z o.o. — nowoczesna propozycja

Nazwisko i imię pełnomocnika lub pełnomocników		
Adres zameldowania		
Tel./fax/kom. mail		
Seria i nr dow. osobistego PESEL		
NIP osobisty		
Imiona rodziców		
Nazwisko panięńskie matki		
Nazwa firmy		s.c.
Siedziba firmy (adres)		
Nr tel. firmy mail:		
Przedmiot działania (wg PKD – podkreślić główną)		
Miejsce wykonywania działalności Adres:		
Wejście do VAT-u?	TAK <input type="checkbox"/>	NIE <input type="checkbox"/>
Nazwa i adres Urzędu Skarbowego		
ZATRUDNIENIE	TAK <input type="checkbox"/>	NIE <input type="checkbox"/>
NOTA		zł
Franczyza miesięczna		zł + 22% VAT
Koszt założenia s.c.		650 zł + ew. 170 zł VAT
Miesiąc rozpoczęcia działalności		
Akceptuję ww. dane KSERO DOWODU OSOBISTEGO!!!		własnoręczny podpis

Nr konta do wpłaty: XXXXXXXXXXXX z dopiskiem: za założenie s.c. i nazwa s.c.

Rys. 1. Formularz — wniosek z danymi do założenia s.c., do pobrania ze strony:
http://www.edukacjafinansowa.com.pl/index.php?p=2_16.

Wypełnienie i przesłanie na adres naszej firmy wniosku z danymi osoby chcącej założyć sobie taką spółkę, która podaje wszystkie dane

pełnomocnika potrzebne do wykupienia udziału: nazwa tej firmy, siedziba i podstawowy zakres działalności, określenie wysokości franszyzy oraz czy ma być płatnikiem VAT, czy nie i od kiedy rozpoczyna działalność, a także dokonanie wpłaty (650 PLN lub 820 PLN w przypadku VAT) — jest potrzebne, ponieważ całą procedurą zakładania spółki zajmujemy się my (jedynie konto bankowe przyszły pełnomocnik musi założyć sobie sam, nikt inny nie może tego za niego zrobić).

Krok 3

Założenie spółki cywilnej

Oczekiwanie na założenie spółki to około 7–12 dni od momentu złożenia wniosku i dokonania wpłaty. Przekazanie gotowego kompletu dokumentów (teczki) pełnomocnikowi (umowa spółki, NIP, REGON, konto bankowe, numery telefonów kontaktowych). Od tego momentu można zacząć działalność.

Każdy z pełnomocników nowo założonej spółki cywilnej otrzymuje cały komplet dokumentów (teczka), gdzie na 1 stronie znajdują się wszystkie adresy, numery telefonów do wszystkich ludzi związanych z tą działalnością — również do księgowej w sp. z o.o., która będzie jego s.c. rozliczać (jeśli wynikną jakieś niejasności, można się kontaktować w celu wyjaśnienia, nie ma z tym żadnego problemu).

W umowie spółki zapisane jest, że dwie spółki z o.o. (założycielskie) uchylają się od wszelkich działań w imieniu nowo powołanej spółki cywilnej, przekazując pełne kompetencje pełnomocnikowi, łącznie z tym, że ma on prawo założyć konto bankowe i obsługiwać go oraz podejmować decyzje związane z prowadzeniem firmy.

Podsumowując — nowo powstała firma (spółka cywilna) otrzyma:

- nazwę taką jak jej pełnomocnik chce, może to być dokładnie taka sama nazwa jak dotychczasowa, pojawi się tylko dopisek s.c.;
- nową siedzibę — może ona być dokładnie ta sama, jaką ma dziś;
- zakres działalności, przy czym w umowie spółki cywilnej będzie wpisany tylko ten podstawowy, z którego firma czerpie największe dochody. Nie oznacza to, że tylko taką działalność można będzie prowadzić i za to tylko wystawiać faktury.
- nowy REGON, NIP i konto firmowe, do którego zgodnie z zapisami w umowie tylko pełnomocnik będzie miał prawo.

Utworzona spółka cywilna posługuje się wszędzie następującymi dokumentami: dwoma KRS-ami spółek z o.o. i umową spółki cywilnej, nrem NIP oraz REGON.

5.3.3. Koszty związane z założeniem i prowadzeniem s.c.

1. Opłata jednorazowa (założycielska)
 - koszt założenia — czyli wykup 1 udziału + koszt notarialny, KRS = 650 zł;
 - jeśli ktoś jest płatnikiem VAT, dodatkowo 170 zł;
2. Opłata comiesięczna

Oczywiście za prowadzenie księgowości spółka z o.o. pobiera opłatę, tzw. franszyzę, na którą spółka cywilna otrzymuje fakturę. Ta opłata jest uzależniona od tego, ile faktur (dokumentów księgowych) kosztowych i przychodowych w miesiącu generuje dana s.c., a także — ilu jest w niej pełnomocników. Zakładając, że jest tylko 1 pełnomocnik — opłata wynosi najmniej 500 PLN netto (obejmuje ona do 50 dokumentów księgowych, faktur, w miesiącu; do 100 dokumentów księgowych — 650 PLN netto) — jeśli policzyć oszczędności na comiesięcznej składce do ZUS oraz na biurze podatkowym, które

nie jest już potrzebne po zamknięciu działalności na wpisie, to różnica w opłatach miesięcznych jest znaczna.

5.3.4. Sposób rozliczania dokumentów księgowych

Dokumenty księgowe typu: faktury kosztowe i przychodowe wystawia się tak samo, jak prowadząc firmę tradycyjnie — nic się nie zmienia, ale ich rozliczenie przejmuje na siebie jedna ze spółek z o.o., dlatego że to ona (wraz z drugą sp. z o.o.) jest właścicielem tej s.c. — za to pobiera franszyzę.

Dlatego też wszystkie dokumenty księgowe pełnomocnik przesyła do spółki z o.o., która go rozlicza i na koniec miesiąca otrzymuje telefonicznie, przez e-mail lub pocztą informację, jaki wyszedł podatek VAT oraz podatek dochodowy do zapłacenia. Na podstawie tych informacji przelewa kwotę należną (podatek) na konto sp. z o.o., która jest odpowiedzialna za odprowadzenie tego podatku ze wszystkich utworzonych i obsługiwanych s.c.

Sytuacja taka, w której jedna z tych spółek z o.o. odpowiada za rozliczenia firmy (spółki cywilnej) pełnomocnika, jest bardzo korzystna, ponieważ rozlicza i jednocześnie reprezentuje ją wobec wszystkich urzędów, w tym Urzędu Skarbowego — w związku z powyższym pełnomocnik spółki cywilnej przestaje być wreszcie stroną pomiędzy firmą, z której żyje, którą zarządza, a Urzędem Skarbowym (zgodnie z zapisem w umowie spółki).

5.3.5. FAQ — najczęściej zadawane pytania

Kiedy może zostać cofnięte pełnomocnictwo osobie prowadzącej taką s.c.?

W trzech przypadkach:

- Kiedy pełnomocnik nie opłaca franszyzy za rozliczenia księgowe i podatki, które zostały przez te sp. z o.o. wyliczone.

5.3. Spółka cywilna dwóch spółek z o.o. — nowoczesna propozycja

- Kiedy sp. z o.o. zorientują się, że pełnomocnik postępuje niezgodnie z prawem (np. handel narkotykami).
- Kiedy pełnomocnik działa na szkodę s.c. i doprowadza do jej upadku, np. poprzez niepłacenie faktur kosztowych.

Jeśli jednak pełnomocnik prowadząc swoją firmę, zdaje sobie sprawę cały czas z tego, że to jest jego firma, on ma mieć z niej największe korzyści i robi wszystko, by ją rozwijać — nie ma się czego obawiać!

Co się stanie jeśli te spółki z o.o. popadną w jakieś długi? Co wtedy dzieje się ze mną jako ich udziałowcem?

- Po pierwsze — ja odpowiadam tylko do wysokości udziału zgodnie z kodeksem, czyli tracę 50 PLN.
- Po drugie — te spółki z o.o. nie prowadzą innej działalności oprócz zakładania i rozliczania spółek cywilnych, w związku z tym ich plajta jest prawie niemożliwa.

Jak wygląda sprawa wysyłania faktur?

Zależnie od liczby faktur generowanych przez poszczególne s.c. — jeśli jest ich dużo, to można je wysyłać raz w tygodniu lub raz na dwa tygodnie. Jeśli firma ma bardzo mało faktur — raz w miesiącu.

Jak przebiega przyjmowanie i prowadzenie pracowników?

Pracowników przyjmuje się na tych samych zasadach jak w przypadku prowadzenia firmy na tradycyjnych zasadach. Kadrami tych pracowników zajmują się (są dwie możliwości):

- Pełnomocnik — osobiście.
- Spółka z o.o., która rozlicza naszą spółkę cywilną — pobiera 50 zł za każdego pracownika.

| *Jak wygląda sprawa uzyskiwania specjalnych uprawnień s.c.?*

Należy się najpierw dowiedzieć (przed założeniem takiej s.c.), czy urząd, który mi te uprawnienia nadał, nada je również po założeniu przeze mnie tego typu spółki.

| *Czy istnieje możliwość zawieszenia działalności spółki cywilnej?*

Można od czasu do czasu wystąpić (np. jeśli ktoś ma firmę pracującą sezonowo lub z powodu przewlekłej choroby) o zawieszenie działania spółki po pisemnej prośbie, ale wtedy — ponieważ taka spółka dalej figuruje — na okres zawieszenia wysokość franszyzy jest o 50% niższa.

5.3.6. Inne korzyści, które przynosi spółka cywilna dwóch sp. z o.o.

1. Podatek dochodowy

Spółki z o.o. z racji tego, że są podmiotami prawnymi, mają z góry narzucony podatek liniowy — czyli 19%. Jeżeli po danym miesiącu ze zbilansowania wszystkich kosztów i przychodów s.c., którą zarządza pełnomocnik, wyszedł dochód do zapłacenia (np. 10.000 zł), to pełnomocnik powinien przelać 19% z tej kwoty — 1.900 zł na konto spółek z o.o. i one ten podatek muszą odprowadzić. Tutaj jednak istnieje możliwość wyboru:

- Albo ta kwota (10.000) pojawi się w formie wynagrodzenia dla pełnomocnika, spółki z o.o. rozliczą wtedy jego spółkę cywilną na „o”, czyli wystawią tzw. KW — kasa wypłaciła pełnomocnikowi te 10.000 i wtedy 1.900 będzie musiał on zapłacić sam — ta możliwość jest po to, aby pełnomocnik mógł budować sobie ewentualną zdolność kredytową jeśli planuje wziąć kredyt. Jeśli nie ma w planach wzięcia kredytu i tak naprawdę nie jest to potrzebne, żeby po stronie pełnomocnika „pojawiał się” ten dochód, to wtedy:

- Należy przekazać taką informację księgowości (jednej ze sp. z o.o., która rozlicza s.c. pełnomocnika) i ona likwiduje podatek dochodowy, czyli zysk tej spółki do o w zamian za połowę tego należnego podatku. Czyli w efekcie końcowym pełnomocnika kosztuje to 9,5%, a nie 19% (50% zostaje w kieszeni pełnomocnika).

Pojawia się pytanie: ale co na to Urząd Skarbowy? Czy pełnomocnik nie będzie miał problemów z tego tytułu? Tu jest właśnie największy komfort prowadzenia działalności w ten sposób, że to nie pełnomocnik odpowiada za rozliczenia spółki cywilnej i to nie on odpowiada za odprowadzenie należnego podatku — tylko właściciele. Pełnomocnik przestał być właścicielem (tak jak w przypadku prowadzenia firmy na wpisie do ewidencji działalności gospodarczej) i już nie ponosi za to odpowiedzialności.

Możliwość taka pojawia się dlatego, że spółki z o.o. księgowo rozliczają globalnie kilka tysięcy tego typu spółek cywilnych, wśród których są spółki przynoszące straty i to właśnie one są „sprzedawane” spółce pełnomocnika za 9,5%.

Decyzja o tym, czy dochód ma się pojawić, czy nie, jest po stronie pełnomocnika. Jeśli jednak będzie on się pojawiał (z powyższego przykładu 10.000) co miesiąc, to w skali roku — pełnomocnik zapłaci podatek dochodowy zgodnie ze stanem podatkowym i w rozliczeniu PIT-36 w pozycji „inne przychody” pojawi się ten dochód — co miesiąc 10.000 — czyli w końcu „wpadnie” w III próg podatkowy.

2. Delegacje

Prowadząc firmę jako spółkę cywilną, o której mowa — zależnie od tego, jak duże obroty się osiąga (jak duże zyski) — można sprowadzać podatek dochodowy samodzielnie do o (zgodnie z prawem), a to dzięki temu, że jeśli się prowadzi firmę w ten sposób, istnieją dużo większe możliwości generowania kosztów, czego nie daje tradycyjna forma prowadzenia działalności.

Przykładowo — jako właściciel firmy prowadzonej na wpisie nie można, będąc jej właścicielem, samego siebie wysłać w delegację, a to jest najlepsza forma generowania kosztów — NAJLEPSZA. Pracownika można wysłać w delegację, ale siebie samego nie — a przecież prowadząc własny biznes, musimy jeździć w różnych celach, czasem zaprosić kogoś na obiad biznesowy, kolację — nie można tego „wrzucić w koszty” firmy na wpisie. Prowadząc jednak tego typu s.c. — owszem można, a ponieważ nie ma potrzeby podbijania (potwierdzania) delegacji, że gdzieś się było — to jest to idealna wręcz forma generowania kosztów. Mało tego, jest to idealny sposób, aby „wyciągać” pieniądze (dla pełnomocnika jako wynagrodzenie) ze spółki, którą zarządza — bo pieniądze, które wpływają na konto pełnomocnika z tytułu rozliczenia delegacji, zgodnie z prawem nie są ani przychodem, ani dochodem pełnomocnika — a co za tym idzie — nie podlegają opodatkowaniu.

Jedno zastrzeżenie — spółka cywilna nie może przy pomocy delegacji wykazać strat, ale może poprzez delegacje zbić przychód czy zysk firmy do o.

Prowadząc firmę w sposób tradycyjny — z tych wszystkich rozjazdów największym kosztem jest koszt paliwa — nie ma innego, ponieważ, czy rozliczymy to w kilometrach, czy za pomocą faktury paliwowej — jest to największy koszt, kiedy jednak to samo paliwo (dot. spółki cywilnej) zakupione za np. 200—250 zł przejedzie się w formie delegacji i rozliczy się w formie kilometrów, diet, ryczałtów za noclegi — to da nam to przynajmniej 3-krotnie większy koszt!

3. Majątek spółki cywilnej

Najczęściej każda firma potrzebuje jakiegoś majątku. Jedne firmy potrzebują maszyn, bo prowadzą ślusarstwo czy stolarstwo, inne potrzebują towaru, samochodów, pomieszczeń, budynków.

Ideą działania tej spółki cywilnej dwóch spółek z o.o. jest to, żeby nie posiadała majątku. Jeśli jednak potrzebuje tychże maszyn czy samochodów do tego, żeby działać, a majątek ten należy do jej właściciela, ponieważ prowadził działalność gospodarczą na wpisie do ewidencji działalności gospodarczej, zawiera on umowę — najczęściej jest to umowa współużytkowania ze spółką cywilną — jako właściciel tego majątku podpisuje umowę, a z drugiej strony podpisuje ją jeden z prezesów spółek z o.o. (właściciele spółki cywilnej).

W ten sposób, co by się z tą spółką nie działo kiedykolwiek z jakiegokolwiek powodu — majątek pozostanie cały czas Twój, bo jest tak zapisane w umowie, a umowa współużytkowania pozwala Ci osobiście z niego korzystać i go użytkować, a dodatkowo przerzucać wszystkie koszty eksploatacyjne na spółkę.

Przykład z życia (wypróbowany): dzięki temu, że przez kilka lat używam siedzibę spółce cywilnej, którą zarządzam, w moim mieszkaniu — daję jej do współużytkowania (np. 2 pokoje) — w zamian za utrzymanie spółka nie płaci żadnego czynszu, ale za to w umowie jest zapis, że zobowiązuje się ona wyremontować to mieszkanie — a więc remont ten mogę wliczyć w koszty. Po jakimś czasie, np. po 2 latach, można rozwiązać umowę wynajmu tych pomieszczeń. Jest to zgodne z prawem.

4. Dodatkowa korzyść

Na tego typu spółce cywilnej mogą skorzystać również prezesi lub będący na wysokich stanowiskach pracownicy dużych firm, którzy są na etatach w tych firmach.

Zarabiając np. 10.000 zł miesięcznie jako pracownik kosztuje on firmę, która go zatrudnia ok. 20.000–25.000 zł miesięcznie (wliczając koszty utrzymania pracownika: urlop, chorobowe etc.).

Taki pracownik etatowy może wtedy założyć dla siebie tego typu spółkę cywilną, podpisać umowę z tą firmą, że będzie dalej pracował dla niej, robiąc to samo, co dotychczas, ale będzie wystawiał jej fakturę (już jako pełnomocnik swojej s.c.) za swoje usługi np. na 15.000 zł miesięcznie.

Obie strony na tym skorzystają, ponieważ pełnomocnik ma wtedy 15.000 zł, a nie 10.000 zł jako pracownik, natomiast firmę nie kosztuje już 20.000–25.000 zł, tylko 15.000 zł miesięcznie. Klasyczna sytuacja win-win, czyli dla obu stron bardzo korzystna.

CIEKAWOSTKA:

W podobny sposób funkcjonuje w Polsce znacząca ilość hipermarketów, które własne spółki założycielskie mają poza granicami kraju i tam wyprowadzają wszystkie zyski w postaci franszyzy, a ponieważ działają w oparciu o Kodeks Spółek Handlowych — więc jest to zgodne z prawem.

ZAPAMIĘTAJ:

Kodeks Spółek Handlowych istnieje i obowiązuje na całym świecie — jest chroniony prawem międzynarodowym.

Jeśli więc Kodeks Spółek Handlowych obowiązuje w całym świecie — to nie może się stać tak, że jakaś ustawa w Polsce go zmieni, w odróżnieniu od przepisów związanych ze wpisem do ewidencji działalności gospodarczej.

* * *

Zakończenie

Sposobów na biznes jest wiele. Każdy ma do wyboru sposób, w jaki go prowadzić. Można jeszcze ciężiej pracować, by jakoś przetrwać na rynku albo można poszukać innych form, np. prowadząc firmę w innej formie prawnej, która daje przedsiębiorcy więcej możliwości oraz okazji wykorzystania przepisów prawa na swoją korzyść (zgodnie z prawem). Musimy pamiętać, że dzień ma dla każdego przedsiębiorcy 24 godziny, warto więc pomyśleć i poszukać nowych możliwości skrócenia dnia pracy, przy jednoczesnym zwiększeniu dochodów z prowadzonej przez siebie działalności.

Ważne jest, aby uświadomić sobie również to, że to nie dzięki większej ilości pracy się bogacimy (wtedy niewolnicy byliby milionerami), ale dzięki większej ilości pieniędzy. Zamiast coraz ciężiej pracować, możemy coraz intensywniej myśleć, szukać innych rozwiązań (korzystniejszych, łatwiejszych). Jeśli nie jesteśmy zadowoleni z dotychczasowych wyników naszej firmy (i nie tylko) lub chcielibyśmy jeszcze je zwiększyć, polepszyć — musimy dokonać zmian. Szaleństwem jest bowiem działać cały czas w ten sam sposób i oczekiwać innych wyników.

KONTAKT

Wiesław Kluz +48 502 197 305

<http://www.edukacjafinansowa.com.pl/>

e_finans@onet.eu

Polecamy także poradniki:

Moja firma – Anna Jarczyk



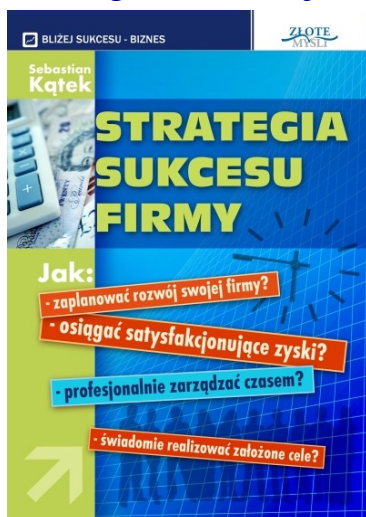
Jak właściwie wybrać formę działalności gospodarczej i sprawnie założyć firmę?

Dzięki temu poradnikowi przejście przez wszystkie etapy zakładania firmy będzie dla Ciebie naprawdę proste. Dowiesz się na przykład, jakie zalety i wady ma spółka cywilna, jak poinformować o swojej działalności Sanepid, co powinno się znaleźć na fakturze, czy też jak założyć firmowe konto w banku. Książka jest napisana przystępnym językiem, pozwoli Ci spokojnie rozpocząć działalność gospodarczą, z pełną świadomością Twoich praw, obowiązków, terminów dostarczeń dokumentów, tego, co płatne, a co nie itd.

„Moja Firma” jest książką napisaną w prostym, zrozumiałym dla przeciętnego czytelnika języku. Zawiera wszystkie informacje, które potrzebne są do założenia własnej działalności. Publikację polecam wszystkim chcącym w przyszłości założyć własną działalność gospodarczą. **POLECAM GORĄCO**

Agnieszka Pakuła – Mam 30 lat, pracuję w firmie budowlanej na stanowisku księgowej ds. materiałowych.

Strategia sukcesu firmy – Sebastian Kątek



Oto System Strategii, który pozwala w łatwy sposób zmodernizować firmę – bez żadnych dodatkowych kosztów – by oparła się ona każdej recesji i przynosiła coraz większe zyski, a jej właściciel poświęcał coraz mniej czasu na pracę w firmie.

Dowiesz się, jak pozyskać nowych klientów, którzy wygenerują dodatkowe zyski. Co zrobić, aby pracować mniej, ale za to efektywniej. Praca zamiast męczyć, da dużo satysfakcji, a Ty nareszcie poczujesz, że żyjesz.

Fantastyczna książka, napisana przyjemnym językiem, zrozumiała. Przedstawione porady są naprawdę starannie wyselekcjonowane. czasami może się wydawać, że to takie oczywiste – ale to właśnie te najprostsze myśli, są najbardziej genialne. Fajny, inspirujący ebook.

Andrzej P. – przedsiębiorca, branża usługowa, szkolenia IT.