

Anna Samborska
Stanisław Sowula

JAK ZAŁOŻYĆ FIRME I PROWADZIĆ DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZĄ



AUTORZY	Anna Samborska, Stanisław Sowula
OPRACOWANIE REDAKCYJNE	Monika Nowicka
KOREKTA	Małgorzata Rybka, Sylwia Skrzypińska
RECENZENT	Rafał Chmiel
PROJEKT OKŁADKI	Magdalena Skrzydlewska
OPRACOWANIE GRAFICZNE	UKRYTY WYMIAR Krzysztof Kanclerski nowy@uwymiar.pl
SKŁAD I ŁAMANIE, PRZYGOTOWANIE DO DRUKU	CGS Studio ul. Towarowa 3 62-090 Mrowino www.cgs.pl
WYDAWNICTWO	Centrum Rozwoju Edukacji EDICON sp. z o.o. ul. Kościuszki 57 61-891 Poznań Wydanie: II
ISBN	978-83-943650-4-2
DRUK I OPRAWA	CGS Drukarnia ul. Towarowa 3 62-090 Mrowino www.cgs.pl

Materiały edukacyjne obejmują zagadnienia zawarte w Rozporządzeniu Ministra Edukacji Narodowej z dnia 7 lutego 2012 r. w sprawie podstawy programowej kształcenia w zawodach.

SPIS TREŚCI

09 Od autorów

11 1. Wprowadzenie

- 11 Pojęcie przedsiębiorcy i przedsiębiorczości
- 14 Ekonomia
- 18 Pomysł na biznes
 - 21 Biznesplan
- 25 Pytania kontrolne
- 25 Test kontrolny

27 2. System prawny

- 27 Czym jest prawo
- 29 Podstawowe pojęcia
- 33 Budowa aktu normatywnego
- 36 Źródła prawa
 - 41 Prawo wspólnotowe oraz umowy międzynarodowe
 - 41 Prawo wspólnotowe
 - 43 Umowy międzynarodowe
 - 45 Rodzaje aktów prawnych krajowych
 - 45 Akty prawa powszechnie obowiązującego
 - 46 Akty prawa wewnętrznego
 - 46 Akty prawa miejscowego
- 47 Sądy i trybunały
- 52 Pytania kontrolne
- 53 Test kontrolny

55 3. Rejestracja działalności gospodarczej

- 55 Wprowadzenie
- 56 Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej (CEIDG)
- 61 Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS) i Urząd Skarbowy

62	Zakład Ubezpieczeń Społecznych
64	Urząd Skarbowy i wybór formy opodatkowania
75	Reglamentacja działalności gospodarczej
81	Konto firmowe
82	Test kontrolny
85	4. Spółki osobowe i kapitałowe
85	Wprowadzenie
86	Zdolność i osobowość prawna
88	Charakterystyka spółek
89	Dlaczego spółka
92	Rejestracja spółki
93	Od czego zacząć przygotowania do zarejestrowania spółki
95	Koszty rejestracji spółki
96	Firma a przedsiębiorstwo
97	Odpowiedzialność za zobowiązania spółki
99	Odpowiedzialność w spółkach osobowych
102	Odpowiedzialność w spółkach kapitałowych
103	Opodatkowanie spółki i wspólników
104	Organizacja spółek
105	Organizacja spółek osobowych
106	Organizacja i organy spółek kapitałowych
111	Organizacja spółki cywilnej
113	Test kontrolny
115	5. Pracownik i pracodawca
115	Istota prawa pracy
116	Stosunek pracy
116	Stosunek pracy – podstawowe pojęcia
119	Źródła prawa pracy
120	Przepisy ogólne
122	Rodzaje umów o pracę
124	Zakończenie stosunku pracy
129	Treść umowy o pracę
131	Telepraca
133	Obowiązki pracodawcy i pracownika

133	Obowiązki pracodawcy
136	Obowiązki pracownika
136	Regulamin pracy
137	Odpowiedzialność porządkowa pracownika
139	Procedura nakładania kar
141	Czas pracy i systemy czasu pracy
144	Okresy odpoczynku
145	Urlopy
146	Zmiana pracodawcy a urlop
147	Plan urlopów
147	Urlop na żądanie
148	Urlop bezpłatny
148	Pracownik w roli rodzica
150	Urlop macierzyński
151	Bezpieczeństwo i higiena pracy
153	Odpowiedzialność pracodawcy za wykroczenia
154	Umowy cywilnoprawne
156	Pytania kontrolne
157	Test kontrolny

161 6. Podatki

161	Czym jest podatek i po co go płacimy
165	Podstawowe pojęcia prawa podatkowego
166	Systematyka podatków
167	Podatki i opłaty lokalne
170	Podatki dochodowe
173	Podatki pośrednie
176	Wpływy budżetowe
177	Pytania kontrolne
178	Test kontrolny

181 7. Finanse

181	Pieniądze na start
182	Dotacje unijne
184	Wsparcie z Urzędu Pracy
185	Pieniądze na innowacyjne pomysły

185	Anioł biznesu
186	Konkursy dla przyszłych przedsiębiorców
186	Crowdfunding – finansowanie społecznościowe
186	Kredyt bankowy
187	Kredyty, pożyczki, leasing
187	Kredyt
188	Pożyczka
189	Leasing
193	Kasa fiskalna
196	Aktywa, pasywa
196	Aktywa
201	Pasywa
204	Pytania kontrolne
205	Test kontrolny

207 8. Marketing

207	Pojęcie marketingu
210	Teoria marketingu mix
211	Produkt
214	Cena
219	Dystrybucja
220	Promocja
221	Reklama
222	Reklama zewnętrzna
223	Internet, media społecznościowe, e-mailing
224	Ulotki
226	Strategie marketingowe
226	Klasyfikacja strategii
229	Test kontrolny

231 9. Prawo autorskie i patentowe

231	Prawo autorskie
233	Treść praw autorskich
235	Prawo patentowe

239 10. Ochrona danych osobowych

239	Dane osobowe i obowiązek ich ochrony
-----	--------------------------------------

243	Instytucje stojące na straży ochrony danych osobowych
245	Kiedy jest dopuszczalne przetwarzanie danych osobowych
246	Obowiązki przedsiębiorcy (administratora danych)
249	Dokumentacja i warunki techniczne
251	Odpowiedzialność karna
252	Informacje dodatkowe
253	Pytania kontrolne
253	Test kontrolny

255 11. Prawa konsumenta

255	Wprowadzenie
257	Obowiązki przedsiębiorcy
259	Obowiązki przedsiębiorcy przy zawieraniu umów standardowych
261	Obowiązki przedsiębiorcy przy zawieraniu umów poza lokalem przedsiębiorstwa i na odległość
263	Odstąpienie od umowy
266	Gwarancja
266	Rękojmia
268	Pytania kontrolne
269	Test kontrolny

271 12. Organizacja biura

271	Wyposażenie biura
274	Dobór wyposażenia do stanowiska pracy
278	Dokumentacja biurowa
284	Sporządzanie korespondencji
284	Zasady redagowania pism urzędowych
285	Części składowe pisma
287	Archiwizacja dokumentacji
288	Pytania kontrolne
289	Test kontrolny
291	Klucz do zadań
296	Spis rysunków
296	Spis tabel

Drogi Czytelniku!

Jak założyć firmę i prowadzić działalność gospodarczą to książka, po którą warto sięgnąć, jeśli planujesz założyć własny biznes, zarówno jednoosobową działalność jak i spółkę. Znajdziesz w niej nie tylko wyjaśnienia dotyczące rejestrowania działalności gospodarczej i tego, jakie opłaty i podatki będą od Ciebie wymagane, ale też informacje na temat prawa pracy czy prawa autorskiego, które mogą okazać się niezwykle przydatne, kiedy będziesz zatrudniał pracowników czy kupował oprogramowanie dla swojej firmy. Z pewnością przydatne okażą się też informacje dotyczące pisania biznesplanu, reklamowania swoich produktów i tego, w jaki sposób zdobyć pieniądze na sfinansowanie swojego pomysłu na biznes. Życzymy przyjemnej lektury!

Autorzy

LEGENDA



W polach oznaczonych żarówką znajdziesz różnego rodzaju ciekawostki.

W polach z ramką zamieściliśmy dodatkowe informacje. Znajdziesz tu m.in. oznaczenie, dla jakich kierunków przeznaczone są różne treści.



ASYSTENTKA STOMATOLOGICZNA / HIGIENISTKA STOMATOLOGICZNA / TECHNIK DENTYSTYCZNY



TECHNIK FARMACEUTYCZNY



TECHNIK RACHUNKOWOŚCI



TECHNIK MASAŻYSTA



TECHNIK ADMINISTRACJI



TECHNIK USŁUG KOSMETYCZNYCH

Przykład dla



Zastanów się, czy kosmetyczka z Dębicy powinna martwić się wzrostem bezrobocia w Chinach? Wydaje się, że nie, ale jeśli w Chinach wzrośnie bezrobocie, to mniej osób będzie stać na zakup samochodu, a ponieważ Chiny importują dużo samochodów, to fabryki aut w Europie mniej ich wyprodukują, będzie więc potrzebne mniej opon, które produkowane są m.in. w Dębicy. Im mniej opon jest produkowanych, tym mniej pracowników jest potrzebnych. Jeśli pracownicy zakładu stracą pracę, to na skutek braku pieniędzy przestaną chodzić do kosmetyczki.

Zapamiętaj!

Każdy może być przedsiębiorcą, ale nie każdy może być przedsiębiorczy.

W pierwszym rozdziale podręcznika postaramy się omówić podstawowe pojęcia, których znajomość jest obowiązkowa dla osób rozważających rozpoczęcie prowadzenia działalności gospodarczej. Są to również zagadnienia, które powinien znać każdy, kto choć trochę interesuje się otaczającą go rzeczywistością gospodarczą.

POJĘCIE PRZEDSIĘBIORCY I PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Zapewne wielokrotnie słyszałeś pojęcia takie jak przedsiębiorczość i przedsiębiorca. Są to pojęcia, których znaczenie intuicyjnie odczytujemy, nie zastanawiając się nad ich dokładną treścią. Pojęcia te są bardzo rozległe i nierozzerwalnie ze sobą związane.

Próbując zdefiniować pojęcie przedsiębiorcy, zazwyczaj myślimy o osobie, która osiągnęła sukces finansowy poprzez prowadzenie działalności gospodarczej. Myślimy o egzotycznych wakacjach, drogich samochodach i domu z basenem. Ale czy tak wygląda życie statystycznego przedsiębiorcy? Niestety nie. Tylko niewielka ich część jest w stanie zbudować stabilny biznes, przynoszący duże zyski pozwalające na dostatnie życie.

Co zatem decyduje o tym, że niektórzy osiągają sukces w biznesie a inni nie? Pomijając element szczęścia, możemy przyjąć, że sukces w największym stopniu zależy od nas samych, od tego czy posiadamy pewne cechy charakteru, takie jak przedsiębiorczość i chęć do działania.

Innym elementem niezbędnym do tego, aby osiągnąć sukces jest wiedza (między innymi ta, którą znajdziesz w tej książce). Pamiętaj jednak, że bez dwóch pierwszych cech nawet najbardziej kompetentna osoba, posiadająca dużą wiedzę na temat gospodarki, prawa i biznesu nie będzie dobrym przedsiębiorcą i nie osiągnie sukcesu.

Zapamiętaj!

Każdy może być przedsiębiorcą, ale nie każdy może być przedsiębiorczy.

Czym jest zatem **przedsiębiorczość**? Możemy ją zdefiniować jako umiejętność:

- wykorzystywania nadarzających się okazji,
- podejmowania ryzyka,
- oceny ryzyka,
- obserwacji innych,
- wyciągania wniosków,
- przewidywania,
- rozwiązywania problemów,
- odczytywania potrzeb klientów.

Oczywiście same umiejętności (predyspozycje) nic nie dadzą, jeśli zabraknie nam **chęci do działania**. Dzięki umiejętnościom wskazanym powyżej, osoba przedsiębiorcza jest w stanie zauważyć i wykorzystać nadarzające się okazje do zrobienia interesu, a w sytuacji, gdy sama nie widzi tych okazji, jest w stanie obserwować innych przedsiębiorców i czerpać od nich pomysły i inspiracje.

Należy pamiętać, że niektóre cechy przedsiębiorcy rozwijają się przez całe życie – głównie poprzez zdobywanie doświadczeń. W życiu przedsiębiorcy bardzo dobrze sprawdza się maksyma „co cię nie zabije, to cię wzmocni”. Każde doświadczenie, każdy kolejny rozwiązany problem i każde następne

zlecenie powodują, że nabieramy nowych doświadczeń, które w przyszłości zaowocują podejmowaniem szybszych i bardziej trafnych decyzji biznesowych. Każdy, kto decyduje się na bycie przedsiębiorcą, musi mieć świadomość, że wiąże się to z koniecznością ciągłego podejmowania nowych wyzwań (co z kolei wiąże się z nauką i podnoszeniem kwalifikacji).

Jeśli twoim marzeniem jest zbudowanie dużej i solidnej firmy (takiej, która zatrudnia dziesiątki osób i ma ustabilizowaną sytuację rynkową), to niezbędne będzie, abyś posiadał dodatkowe cechy, takie jak:

- odpowiedzialność,
- empatia,
- konsekwencja.

Jednak nie wszyscy przedsiębiorcy muszą posiadać powyższe cechy (choć jest to zalecane). Jeśli ktoś prowadzi działalność w małej skali, nie zatrudnia pracowników i jego działalność nie jest nastawiona na długofalowy sukces, może się bez nich obejść. We wszystkich innych przypadkach będą one niezbędne. **Odpowiedzialność i empatia** są szczególnie potrzebne wtedy, gdy zatrudniamy pracowników. Należy mieć świadomość, że od działań pracodawcy zależy nie tylko los jego rodziny, ale również los jego pracowników i ich rodzin. Empatia pozwala zrozumieć ich potrzeby i umożliwia skuteczniejsze zarządzanie zespołem ludzi. Natomiast konsekwencja będzie niezbędna, ponieważ stworzenie stabilnie działającej firmy zajmuje zazwyczaj wiele lat.

Należy zaznaczyć, że przedsiębiorczość nie zawsze musi się wiązać z prowadzeniem działalności gospodarczej. Cechy właściwe dla przedsiębiorcy powinni posiadać również zwykli pracownicy, aby samodzielnie i skutecznie wykonywać swoje obowiązki i umieć rozwiązywać pojawiające się problemy. Można powiedzieć, że są to cechy uniwersalne, gdyż przedsiębiorcy może być również polityk, rodzic czy dziecko.

EKONOMIA

Zapewne każdy przedsiębiorca zastanawia się czasami nad tym, dlaczego niektóre firmy osiągają sukces, a inne bankrutują. Dlaczego niektóre produkty sprzedają się w milionach egzemplarzy, a inne przemijają bez echa. Co decyduje o tym, że niektóre kraje się bogacą, a inne biednieją. Poszukiwaniem odpowiedzi na te pytania zajmuje się ekonomia.

Zapamiętaj!

Kondycja twojej firmy nie zależy tylko od ciebie. W dużej mierze jest ona związana z kondycją całej gospodarki (nie tylko krajowej, ale również światowej).

Przykład dla



Zastanów się, czy kosmetyczka z Dębicy powinna martwić się wzrostem bezrobocia w Chinach? Wydaje się, że nie, ale jeśli w Chinach wzrośnie bezrobocie, to mniej osób będzie stać na zakup samochodu, a ponieważ Chiny importują dużo samochodów, to fabryki aut w Europie mniej ich wyprodukują, będzie więc potrzebne mniej opon, które produkowane są m.in. w Dębicy. Im mniej opon jest produkowanych, tym mniej pracowników jest potrzebnych. Jeśli pracownicy zakładu stracą pracę, to na skutek braku pieniędzy przestaną chodzić do kosmetyczki.

Ekonomia to nauka zajmująca się badaniem różnego typu zależności występujących w gospodarce. Bada m.in. to, co i dla kogo należy produkować, aby uzyskać jak największe zyski i najpełniej zaspokoić potrzeby konsumentów. Ekonomia bada również, co wpływa na decyzje zakupowe konsumentów i decyzje przedsiębiorców.

Ekonomię dzielimy na:

- **mikroekonomię** – bada zachowania konsumentów (gospodarstw domowych) oraz poszczególnych branż i sektorów gospodarki,
- **makroekonomię** – bada procesy i zależności występujące w całej gospodarce (powszechnie i globalnie).

Obserwacje ekonomistów pozwoliły na opracowanie praw i teorii ekonomicznych, które powinien znać każdy przedsiębiorca. Teorie i prawa ekonomiczne mówią nam o tym, co się wydarzy (jaki będzie efekt), jeśli wystąpią określone przyczyny w określonych okolicznościach (czyli zadziałają mechanizmy rynkowe). Najbardziej znane prawa i teorie ekonomiczne to:

- **prawo popytu** – mówiące o zależności pomiędzy ceną danego dobra a poziomem popytu. Zgodnie z tym prawem, wraz ze wzrostem ceny spada popyt na dane dobro, a wraz ze spadkiem ceny popyt powinien rosnąć. Jest to prawo całkowicie zgodne z logiką i zdrowym rozsądkiem. Ludzie posiadają ograniczone zasoby pieniędzy, w związku z czym nie są w stanie utrzymywać stałego poziomu konsumpcji przy wzroście cen.

Oczywiście istnieją wyjątki od tego prawa:

- **Paradoks Giffena** – w przypadku, gdy rosną ceny wszystkich dóbr i nie towarzyszy im wzrost zarobków, można zaobserwować wzrost popytu na najtańsze produkty, gdyż tylko na takie stać konsumentów;
- **Paradoks Veblena** – teoria mówiąca o tym, że pewne grupy produktów sprzedają się dobrze właśnie ze względu na wysoką cenę, gdyż ich zakup pozwala wyróżnić się ich nabywcom (tzw. efekt snoba);
- **Popyt spekulacyjny** – charakteryzuje się tym, że w przypadku wzrostu cen określonych produktów, wzrasta popyt na te dobra, ponieważ ludzie kupują je w celu późniejszej odsprzedaży i osiągnięcia zysku.

- **prawo podaży** – w przypadku wzrostu ceny produktu, wzrasta podaż, czyli ilość oferowanych produktów (przedsiębiorcy mogą więcej zarobić sprzedając produkt lub usługi danego typu). Wraz ze wzrostem podaży dochodzi do nasycenia rynku, zwiększenia konkurencji i w efekcie do spadku cen.
- **teoria cykli koniunkturalnych** – teoria ta zakłada, że gospodarka nigdy nie rozwija się w sposób ciągły w tym samym kierunku. Oznacza to, że po okresach wzrostu gospodarczego (wzrostu wskaźników gospodarczych takich jak produkcja, dochód czy zatrudnienie), następuje okres stagnacji lub spadku tych wskaźników. Zadaniem ekonomii jest w tym przypadku przewidywanie tych wahań i szukanie sposobów na łagodzenie ich skutków.
- **prawo Engla** – wraz ze wzrostem dobrobytu w danym społeczeństwie, spada procentowy udział wydatków na żywność w domowym budżecie. Proces ten powoduje, że ludzie mają więcej wolnych środków, które mogą przeznaczyć na inne dobra (samochód, mieszkanie, komputer czy wakacje).

Tabela 1. Zestawienie udziału procentowego wydatków na żywność i napoje w budżetach domowych w poszczególnych latach (opracowanie na podstawie danych GUS)

2000	2010	2015
28,8%	24,8%	24,4%

Ekonomia zajmuje się również badaniem i opisywaniem rozmaitych zjawisk i procesów, które mają wpływ na sytuację przedsiębiorców. Część z nich to zjawiska ogólne (czasami światowe), które nie zawsze można przewidzieć, a tym bardziej zatrzymać. W związku z tym coraz częściej o sukcesie firmy decydować będzie umiejętność szybkiego dopasowania się do zachodzących zmian. Do takich zjawisk należy:

- **inflacja** (wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych) – proces rozumiany jako utrata wartości pieniądza lub wzrost poziomu cen. Proces ten powoduje, że my jako klienci możemy kupić coraz mniej dóbr za posiadane środki.

Rok	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014
Wskaźnik inflacji	10,1%	1,9%	3,4%	1%	4,2%	2,6%	3,7%	0%

Tabela 2. Inflacja w poszczególnych latach (opracowanie na podstawie danych GUS)

- **wahania kursów walut** – jest to szczególny problem dla firm, które eksportują i importują produkty. Kiedy wartość naszej waluty rośnie, nasze produkty stają się mniej konkurencyjne (ich cena rośnie) na rynkach zagranicznych, natomiast gdy jej wartość maleje, musimy więcej płacić za produkty importowane do naszego kraju.

Na kształt współczesnej gospodarki ogromny wpływ mają również dwa inne zjawiska:

- **rozwój nowoczesnych technologii** – na skutek rozwoju Internetu, doszło do sytuacji, w której bardzo ciężko jest osiągnąć stabilizację w biznesie. Każdego dnia przedsiębiorcy muszą walczyć o klienta, ponieważ ten w każdej chwili może zamówić dowolny towar w dowolnym miejscu na świecie. Wymusza to wzrost konkurencyjności, czyli konieczność oferowania usług coraz wyższej jakości w niższych cenach.
- **globalizacja** – w znaczeniu gospodarczym jest to proces zwiększania zależności pomiędzy gospodarkami poszczególnych państw. Oznacza to między innymi, że coraz częściej produkty z polskich fabryk są sprzedawane na całym świecie i odwrotnie. Powoduje to, że spadek koniunktury w Niemczech prowadzi do obniżenia zysków polskich firm (Niemcy są naszym głównym partnerem gospodarczym) i może wpłynąć na spowolnienie gospodarcze w Polsce. Z drugiej strony, w przypadku osłabienia wymiany handlowej z jednym krajem, możemy szukać innych rynków, na których będziemy sprzedawać swoje produkty. Trudno więc stwierdzić jednoznacznie, czy jest to proces pozytywny czy negatywny. Pamiętajmy, że wartość wymiany handlowej Polski z innymi krajami ciągle rośnie. W 2013 roku wyeksportowaliśmy towary o wartości ponad 150 mld zł. Oznacza to, że stan naszej gospodarki jest coraz bardziej uzależniony od stanu gospodarki światowej.

POMYSŁ NA BIZNES

Wiesz już, jakimi cechami powinien wyróżniać się przedsiębiorca i znasz podstawowe pojęcia ekonomiczne, które mogą mieć wpływ na twój przyszły biznes. Czas na wykonanie pierwszego kroku w kierunku stworzenia własnej firmy, czyli znalezienie pomysłu na to, co chcesz robić. Jest to pierwsza i najważniejsza decyzja w procesie tworzenia przedsiębiorstwa. Należy przy tym pamiętać, że waga tej decyzji nie oznacza, że nie można jej zmienić. Bardzo często przedsiębiorcy zmieniają branże, w których operują. Szczególnie ci początkujący. Pamiętaj jednak, że im wcześniej dojdiesz do wniosku, że twój pomysł jest zły, tym szybciej zaczniesz poszukiwania nowego i tym mniej środków stracisz na realizację nietrafionego pomysłu.

Wśród osób planujących rozpoczęcie prowadzenia działalności gospodarczej można wyróżnić różne grupy:

- **osoby przejmujące interes rodzinny** – taka sytuacja następuje najczęściej wtedy, gdy rodzice ze względu na wiek chcą przekazać dzieciom prowadzenie przedsiębiorstwa.
- **osoby odchodzące na swoje** – bardzo często pracownicy przedsiębiorstwa po kilku latach pracy odchodzą i zakładają własne firmy. Osoby takie znają zazwyczaj daną branżę od podszewki i mają wyrobione kontakty.
- **osoby kopiujące pomysł na biznes** – zakładanie własnej firmy jest tu często wynikiem obserwacji innych osób (znajomych, kolegów), jednak takie osoby muszą bardzo dokładnie zaplanować swoją działalność, ponieważ w przypadku, gdy nie pracowały w danej branży, mogą przyjąć błędne założenia.
- **osoby poszukujące oszczędności** – w tej grupie znajdują się osoby, które dochodzą do wniosku, że prowadzenie samodzielnej działalności będzie dla nich bardziej opłacalne niż praca na etacie. Prowadząc działalność gospodarczą

Przykład

Obserwujesz swojego sąsiada, który otworzył sklep spożywczy. Po kilku miesiącach kupił nowy samochód i zaczął budowę domu. Dochodzisz do wniosku, że założenie sklepu jest świetnym pomysłem i przynosi wysokie zyski. Kopiujesz pomysł sąsiada i otwierasz podobny sklep na sąsiednim osiedlu. Po kilku miesiącach okazuje się, że sklep przynosi mniejsze zyski niż zakładałeś (nie stać cię na zakup samochodu), a jedną z przyczyn ograniczających twój zysk są wysokie koszty stałe (m.in. koszt wynajęcia lokalu). Przyczyną twojego rozczarowania jest w tym przypadku zbyt mała wiedza na temat prowadzonego biznesu. W rzeczywistości twój sąsiad otrzymał spadek, za który buduje dom i dzięki któremu było go stać na zakup lokalu usługowego wykorzystywanego do prowadzenia sklepu. Dzięki temu nie musi ponosić comiesięcznych kosztów wynajmu.

można samemu wybrać, od jakiej podstawy będzie się opłacać składki na ZUS oraz obniżyć podatek dochodowy odprowadzany do urzędu skarbowego poprzez rozliczanie kosztów prowadzenia działalności.

- **osoby bezrobotne** – osoby zmuszone sytuacją życiową do założenia działalności gospodarczej (brak pracy). Ich problemem jest najczęściej brak wolnych środków finansowych. Do plusów tej sytuacji można zaliczyć możliwość uzyskania dotacji z urzędu pracy.
- **osoby wypalone zawodowo** – bardzo często decyzja o podjęciu działalności wynika z wypalenia zawodowego, czyli zmęczenia i znużenia związanego z wykonywaną pracą.
- **osoby szukające dodatkowych zarobków** – najczęściej osoby posiadające etat i szukające dodatkowych wpływów do budżetu domowego. Plusem tej sytuacji jest możliwość znacznego zredukowania kosztów prowadzonej działalności, gdyż pracownicy, od których pracodawca odprowadza składki do ZUS muszą płacić jedynie składkę na ubezpieczenie zdrowotne.

Oczywiście powyżej przedstawiliśmy tylko kilka przykładów, które nie muszą odzwierciedlać twojej sytuacji. W przypadku, gdy nie masz pomysłu na swoją firmę, ale masz wolne środki finansowe możesz zdecydować się na tzw. **franczyzę**.

FRANCZYZA Jest to umowa pomiędzy dwoma przedsiębiorcami. Jednym z nich jest francyzodawca, a drugim francyzobiorca.

Francyzodawca to zazwyczaj duża firma, posiadająca ustabilizowaną pozycję na rynku i znaną markę. Podpisanie umowy franczyzy daje przedsiębiorcy (francyzobiorcy) możliwość korzystania z nazwy francyzodawcy oraz jego doświadczeń. W zamian francyzobiorca musi uiścić opłatę (stałą lub zależną od obrotów). Jest to dobre rozwiązanie dla osób, które chcą zminimalizować ryzyko wiążące się z zakładaniem firmy.

Na jaką pomoc można liczyć podpisując umowę franczyzy? Najczęściej jest to pomoc:

- w wyborze lokalu,
- w dostosowaniu lokalu,
- prawna, dotycząca założenia firmy (rejestracji, rozliczeń podatkowych i zatrudniania pracowników),
- w wyborze dostawców (bardzo często dostawami zajmuje się francyzodawca),
- w prowadzeniu działań marketingowych.

Przykład

Jeśli chciałbyś otworzyć sklep z artykułami dziecięcymi, możesz skorzystać z oferty sieci 5.10.15. Jest to sieć specjalizująca się w sprzedaży odzieży dziecięcej, posiadająca w Polsce ok. 230 sklepów. Większość z nich to sklepy prowadzone przez francyzobiorców, którzy mogą liczyć zarówno na pomoc w założeniu sklepu, jak i na wsparcie w całym okresie prowadzenia działalności.

Biznesplan

Gdy masz już sprecyzowane plany, co do tego, jaki rodzaj działalności będziesz prowadzić, możesz przejść do biznesplanu.

Biznesplan to dokument, w którym powinieneś opisać m.in.:

- koszty rozpoczęcia działalności,
- czas potrzebny na rozpoczęcie działalności (uzyskanie pozwoleń, remont lokalu),
- cele przedsiębiorstwa (co dokładnie chcesz sprzedawać lub jakie usługi oferować),
- sytuację rynkową, która będzie miała wpływ na twoją działalność,
- plan pozyskania środków na rozpoczęcie działalności,
- spodziewane przychody, koszty i zyski.

Biznesplan może być niezbędny w przypadku występowania o dofinansowanie z urzędu pracy lub starania się o kredyt. Niezależnie od wymagań zewnętrznych, każdy (szczególnie początkujący) przedsiębiorca powinien go sporządzić.

Każdy biznesplan musi spełniać 2 warunki. Musi być:

- **rzetelny** – częstym błędem osób piszących biznesplan jest zbytne upraszczanie biznesplanu. Szczególnie chodzi tu o niedoszacowanie kosztów lub ich pomijanie jako nieznaczących i niemających wpływu na ostateczny (szacowany) wynik finansowy przedsiębiorstwa. Pamiętaj, że biznesplan powinien zawierać wszelkie możliwe do przewidzenia koszty.
- **realny** – drugim najczęściej popełnianym błędem jest zbyt duży optymizm przyszłego przedsiębiorcy. Zazwyczaj dotyczy on wielkości sprzedaży, jaką planuje osiągnąć i szacowanych zysków oraz ignorowania zagrożeń.

Zanim przystąpisz do realizacji biznesplanu, powinieneś go zweryfikować. Jeśli jesteś początkującym przedsiębiorcą, to najczęściej nie będziesz w stanie przewidzieć wszystkich

kosztów i problemów, na jakie możesz natrafić, w związku z tym najlepiej przedstawić swój plan kilku osobom. Mogą to być znajomi i rodzina, która pomoże ci ocenić sam pomysł na biznes oraz inni przedsiębiorcy, którzy będą mogli ocenić, czy biznesplan ma realne (możliwe do osiągnięcia) założenia.

Nie ma jednego wzoru biznesplanu. Może on wyglądać odmiennie w zależności od instytucji, jaka będzie go od ciebie wymagała. Jednak praktyka pokazuje, że wszystkie tego typu dokumenty muszą posiadać kilka standardowych elementów. Należy pamiętać, że nawet tworząc biznesplan na swoje potrzeby, nie powinniśmy go zbyt upraszczać.

Do elementów koniecznych biznesplanu zaliczamy:

1. **Informacje o przedsiębiorcy** – jego wykształcenie i doświadczenie zawodowe. Pamiętaj, że biznesplan może trafić do osoby, która cię nie zna, a jak już ustaliliśmy, duży wpływ na osiągnięcie sukcesu mają cechy indywidualne przedsiębiorcy (np. ukończone kursy czy znajomość języków obcych).
2. **Opis celu gospodarczego** – celu, do jakiego będziesz dążyć prowadząc przedsiębiorstwo. Celem tym nie zawsze (choć najczęściej) jest osiągnięcie określonego zysku. Czasami jednak celem może być zdobycie określonego udziału w rynku, otworzenie określonej liczby punktów usługowych lub osiągnięcie określonej wartości przedsiębiorstwa.
3. **Informacje o formie prawnej, w jakiej będziesz prowadzić działalność** – musisz określić, czy swoje przedsiębiorstwo będziesz prowadzić w formie jednoosobowej, czy też w formie spółki. Wybór formy ma wpływ na koszty jej założenia i prowadzenia, odpowiedzialność za zobowiązania oraz sposób zarządzania (więcej o formach prowadzenia działalności znajdziesz w następujących rozdziałach podręcznika).
4. **Informacje o terminie rozpoczęcia działalności** – ta informacja wydaje się mało istotna, jednak w pewnych

sytuacjach może być kluczowa (np. rozpoczęcie działalności polegającej na wypożyczaniu sprzętu narciarskiego w lipcu jest nierozsądne).

5. **Informacje o miejscu, gdzie działalność ma być prowadzona** – jest to niezwykle istotna informacja, gdyż koszty zakupu lub wynajmu nieruchomości są ważną składową ogółu kosztów. Na tym etapie należy się zastanowić, czy wybór lokalizacji ma wpływ na sukces danego przedsiębiorstwa. Pamiętaj, że w pewnych branżach lokalizacja jest kluczowa (np. handel), a w innych schodzi na dalszy plan (np. produkcja). Weź pod uwagę, że uzyskanie prawa do lokalu to dopiero początek inwestycji, najczęściej będziesz musiał go dostosować do swoich potrzeb (pamiętaj, że warunki w lokalu przedsiębiorstwa mogą być kontrolowane przez Sanepid lub Państwową Inspekcję Pracy). Wybierając lokal musisz też odpowiednio dobrać jego wielkość, gdyż wpłynie to na koszty wynajmu i dostosowania lokalu oraz koszty bieżące (np. ogrzewanie, wentylacja, sprząatanie).
6. **Informacje o finansowaniu przedsiębiorstwa** – tutaj należy wskazać, skąd zamierzasz pozyskać kapitał na rozpoczęcie działalności. Możesz mieć kapitał własny lub skorzystać z kredytów. Jednym ze sposobów pozyskania kapitału jest również poszukanie inwestora.
7. **Informacje o docelowym rynku** – należy określić, czy będzie to działalność stacjonarna, czy też ma obejmować większy obszar. Należy też podać liczbę potencjalnych klientów, co umożliwi określenie spodziewanej sprzedaży i zysków. Jeśli popyt na dane produkty zmienia się w poszczególnych okresach (sezonowość), to również należy to opisać.
8. **Opis produktu** – należy opisać produkt, jego cechy, gabaryty, ciężar (wszystko to może mieć znaczenie dla kosztów przechowywania i transportu). Powinieneś zastanowić się, czy produkt potrzebuje specjalnych warunków przechowywania (np. niska temperatura) oraz czy może się przeterminować.

9. **Planowane działania marketingowe** – w głównej mierze należy określić, ile środków planuje się przeznaczyć na reklamę (aby to określić musisz znać grupę docelową, do jakiej będziesz kierować swój produkt i dopasować do tej grupy środki przekazu reklamowego). Dla ustalenia prawidłowej wysokości budżetu niezbędne jest również określenie, czy będziesz działać na terenie całego kraju, czy konkretnej miejscowości (im większy obszar, tym większe koszty).
10. **Informacje o firmach działających w danej branży** – bardzo ważny element biznesplanu. Pozwala określić, jak duża konkurencja istnieje na rynku, jakie są ceny oraz czy jest szansa na przejęcie klientów od konkurencyjnych firm (czy można konkurować ceną, jakością lub szybkością w zakresie świadczonych usług).
11. **Sposób dystrybucji** – ważne, aby biznesplan zawierał koszty, jakie trzeba ponieść, aby dostarczyć produkt do odbiorcy (można porównać oferty firm kurierskich i transportowych). Ewentualnie można rozważyć zakup pojazdu i zatrudnienie kierowcy.
12. **Analiza cen** – musisz oszacować, w jakiej cenie będziesz oferować produkty i usługi oraz opisać systemy promocji i rabatów, które będziesz stosować.
13. **Informacje o dostawcach** – pozwalają określić, jak dużo dostawców danych usług jest na rynku i którzy z nich oferują produkty i warunki zakupu odpowiednie dla nas (szybkość dostaw i terminy płatności).
14. **Informacje finansowe** – powinny zawierać:
 - zestawienie kosztów (wszelkie opłaty, wynagrodzenia pracowników, koszty materiałów),
 - zestawienie przychodów (wszelkich przychodów, które będzie osiągać przedsiębiorstwo),
 - zestawienie majątku trwałego i obrotowego,
 - określenie progu rentowności (wielkość sprzedaży, przy której przychody ze sprzedaży są równe kosztom).

CZYM JEST PRAWO

Prawo jest jednym z największych osiągnięć cywilizacji. Na co dzień można go nie zauważać, jego obecność wydaje się czymś naturalnym i oczywistym. Jesteśmy przyzwyczajeni, że otaczający świat funkcjonuje według określonych reguł. Pierwotne źródło tych reguł dla wielu z nas pozostaje jednak nieznanne.

Określone wzory zachowań czerpiemy z otoczenia (od rodziców, kolegów czy znajomych). W rzeczywistości większość tych reguł jest zapisana, a ich źródło jest znane. Są to stanowione przez parlament ustawy oraz rozporządzenia Prezydenta, Rady Ministrów i ministrów. Oczywiście istnieje mnóstwo reguł zachowania, które nie są skodyfikowane (czyli nie są zapisane w przepisach), a ich nieprzestrzeganie nie powoduje sankcji prawnych, czyli nikt nie ukarze nas za ich nieprzestrzeganie.

Przykładem może być mówienie przepraszam w sytuacji, gdy kichniemy podczas rodzinnego obiadu. Jeśli ktoś z nas nie przeprosi w tej sytuacji, to jedyną konsekwencją może być uwaga babci odnośnie naszego wychowania lub krzywe spojrzenie rodziców. Reguły zachowania przy stole i konsekwencje ich nieprzestrzegania nie są zapisane w przepisach prawnych. Jednak w dużej większości nasze codzienne zachowania, nawet jeśli nie zdajemy sobie z tego sprawy, są opisane i usankcjonowane w przepisach.

Przykład

Wyobraźmy sobie codzienną sytuację: jedziemy samochodem i przekraczamy dopuszczalną prędkość w terenie zabudowanym. Zatrzymała nas policja i funkcjonariusz nałożył mandat. Czy z tą sytuacją możemy powiązać jakiś akt prawny? Oczywiście większość wskaże kodeks drogowy, czyli ustawę prawo o ruchu drogowym¹ i tzw. taryfikator, który w rzeczywistości jest załącznikiem nr 1 do rozporządzenia Ministra Spraw Wewnętrznych w sprawie postępowania z kierowcami naruszającymi przepisy ruchu drogowego². Aby jednak mogło dojść do opisanej wyżej sytuacji, konieczne jest istnienie dziesiątek innych ustaw i rozporządzeń. Aby kierowca mógł poruszać się pojazdem, musiał odbyć kurs i zdać egzamin na podstawie rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Budownictwa w sprawie szkolenia osób ubiegających się o uprawnienia do kierowania pojazdami, instruktorów i wykładowców³, wydanego na podstawie ustawy o kierujących pojazdami. Policja, która strzeże przestrzegania prawa, również istnieje na podstawie przepisów – ustawy o Policji⁴. Mało tego, aby policjant mógł zmierzyć naszą prędkość, musi posiadać sprawny miernik (tzw. suszarkę), posiadający legalizację (czyli badanie prawidłowości jego działania przez określoną instytucję). Zagadnienie to również musi być regulowane przez ustawodawcę w ustawie prawo o miarach⁵. Dodatkowo, aby policja mogła funkcjonować potrzebuje radiowozu, miernika, mundurów czy komputerów, a w czasie ich zakupu konieczne jest przestrzeganie ustawy prawo zamówień publicznych⁶.

¹ Ustawa z dnia 20 czerwca 1997 r. Prawo o ruchu drogowym (Dz.U. z 2012 r. poz. 1137 z późn. zm.).

² Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych z dnia 25 kwietnia 2012 r. w sprawie postępowania z kierowcami naruszającymi przepisy ruchu drogowego (Dz.U. z 2012 r. poz. 488).

³ Rozporządzenie Ministra Infrastruktury i Budownictwa w sprawie szkolenia osób ubiegających się o uprawnienia do kierowania pojazdami, instruktorów i wykładowców z dnia 4 marca 2016 r. (Dz.U. z 2016 r. poz. 280).

⁴ Ustawa z dnia 6 kwietnia 1990 r. o Policji (Dz.U. z 2015 r. poz. 355 z późn. zm.).

⁵ Ustawa z dnia 11 maja 2001 r. Prawo o miarach (t.j. Dz.U. z 2016 r. poz. 884 z późn. zm.).

⁶ Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (t.j. Dz.U. z 2015 r. poz. 2164 z późn. zm.).

Prawo otacza nas na każdym kroku i nie jest czymś odległym, co dotyczy tylko urzędów, prawników czy sądów. Każdy z nas, a szczególnie przedsiębiorcy muszą być tego świadomi. Mało tego, przedsiębiorca powinien znać źródła prawa oraz podstawowe zasady jego stosowania, aby nie narazić się na odpowiedzialność karną lub finansową. Jedną z podstawowych zasad dotyczących prawa, jakie każdy obywatel powinien znać, jest łacińskie *Ignorantia iuris nocet*, czyli nieznanostwo prawa szkodzi. Oznacza to, że w przypadku nieprzezwroczania prawa nie możemy się tłumaczyć jego nieznanostwem. Państwo w tym przypadku traktuje swoich obywateli jak osoby odpowiedzialne i świadome istnienia przepisów prawa. Należy mieć przy tym świadomość, że prawo nie jest czymś nowym, co dotyczyłoby tylko czasów współczesnych, ludzie tworzą prawo od tysięcy lat w bardziej lub mniej zaawansowanej formie. Faktem jest, że obecnie system prawny staje się nadzwyczaj skomplikowany, ale wynika to ze złożoności otaczającego nas świata.

Obecnie bardzo często narzekamy na to, że przepisy utrudniają nam życie, są zbyt skomplikowane i zagmatwane, ale dzięki istnieniu systemu prawnego, możliwy jest wysoki poziom organizacji społeczeństwa i jego rozwój. Obywatele znają swoje prawa i obowiązki, urzędnicy i służby mogą na ich podstawie karać jednostki zagrażające innym, a obywatele nie są bezbronni wobec organów państwa. Prawo pozwala uniknąć chaosu i niepewności w życiu.

W poniższym rozdziale postaramy się przybliżyć czytelnikowi źródła prawa obowiązującego w Polsce, opiszemy, czym są przepisy i normy prawne oraz jakie rodzaje sądów i instytucji stosujących prawo funkcjonują w naszym kraju i w Unii Europejskiej.

PODSTAWOWE POJĘCIA

Bardzo często czytając gazetę lub oglądając telewizję słyszymy takie pojęcia jak norma prawna czy przepis prawny. Podświadomie każdy z nas rozumie treść takich wypowiedzi,

ale czy potrafilibyśmy te pojęcia zdefiniować albo wskazać choćby ogólne różnice między nimi? Spróbujmy je zatem zdefiniować w najprostszy możliwy sposób.

PRZEPIS PRAWNY Jest to element aktu prawnego (np. ustawy), stanowiący gramatyczną całość. Przykładem takiej całości są artykuły, paragrafy czy punkty (elementy składające się na akt normatywny). Poznając przepisy możemy z nich wyinterpretować normy prawne lub ich części (np. normy prawne dotyczące obowiązków pracodawcy są opisane w wielu przepisach, które określają okoliczności, obowiązki i sankcje). Potocznie używamy tego określenia nieprawidłowo, określając nim wszelkie elementy prawa.

NORMA PRAWNA Mówiąc o normie prawnej często mamy na myśli jakiś przepis lub wynikający z niego obowiązek. W rzeczywistości norma prawna to struktura składająca się z kilku elementów.

Elementami tymi są:

- **hipoteza**, czyli określenie okoliczności opisane w przepisach,
- **dyspozycja**, czyli określenie, co mamy zrobić, gdy zdarzy się sytuacja opisana w hipotezie,
- **sankcja**, która informuje nas o tym, co się wydarzy, gdy nie zrobimy tego, co powinniśmy zrobić w danych okolicznościach.

Przykład

- Jeśli przedsiębiorca osiąga zyski, to powinien zapłacić podatek dochodowy, bo w przeciwnym razie spotkają go sankcje ze strony urzędu skarbowego.
- Jeśli jedziemy samochodem po drodze publicznej, to musimy przestrzegać ograniczeń prędkości, bo inaczej spotka nas sankcja ze strony policji (mandat).

Możemy powiedzieć, że norma prawna to przesłanie, które kieruje do nas ustawodawca (Państwo). Na przykład, jeśli ustawodawca chce, aby na drogach było mniej wypadków, to zmienia ustawy i rozporządzenia tak, aby normy z nich wynikające skłaniały kierowców do bezpieczniejszej jazdy (czyli zmniejsza limity prędkości i podwyższa wysokość mandatów oraz liczbę nakładanych punktów karnych). Dla nas istotne jest prawidłowe odczytanie normy prawnej z przepisów, czyli tego, co ustawodawca chce nam przekazać. Odczytanie tego przekazu może być skomplikowane, ponieważ norma nie zawsze zawiera się w jednym przepisie, może być „ukryta” w kilku różnych przepisach, a my, chcąc ją prawidłowo odczytać, musimy znać je wszystkie.

Przyjmuje się, że normy prawne powinny posiadać cechę generalności i abstrakcyjności. Co to oznacza?

Cecha **generalności** oznacza, że norma prawna wyrażona w przepisach powinna być kierowana do określonej grupy odbiorców, a nie do pojedynczych osób (normy wynikające z prawa karnego wyrażają ogólny zakaz popełniania przestępstw – niezależnie czy chodzi o mężczyznę czy kobietę, osobę niskiego, czy wysokiego wzrostu). Na generalność normy wskazuje użycie takich zwrotów jak „podatnicy”, „nauczyciele” lub „każdy”.

Natomiast **abstrakcyjność** norm prawnych oznacza, że normy wyrażone w przepisach mogą być stosowane w wielu różnych okolicznościach (czyli kradzież jest zabroniona niezależnie od tego, czy ofiara przestępstwa jest biedna czy też bogata, czy kradzieży dokonamy w dzień czy też w nocy).

Taka konstrukcja pozwala na uniknięcie luk w prawie, czyli w tym przypadku sytuacji, gdy przepisy normują coś zbyt dokładnie (np. wyliczają, kto nie może popełniać określonych czynów) i mogą nie przewidzieć określonych sytuacji życiowych (np. czynu dokona osoba, o której ustawodawca nie pomyślał tworząc przepisy i zostanie ona bezkarna).

Z drugiej strony należy pamiętać, że prawo nie może być również zbyt ogólne, bo wtedy może powstać dowolność w jego interpretacji.

AKT PRAWNY
(AKT NORMATYWNY)

Poprzez akt prawny rozumiemy dokument składający się z przepisów prawnych. Może to być np. ustawa lub rozporządzenie. W jego skład mogą wchodzić księgi, tytuły, działy, rozdziały (elementy porządkowe) oraz artykuły, paragrafy i punkty (właściwa treść aktu prawnego, z której możemy odtwarzać treść norm prawnych).

Elementy aktu prawnego na przykładzie kodeksu cywilnego⁷.

Księga druga. Własność i inne prawa rzeczowe.

Tytuł I. Własność

Dział I. Przepisy ogólne

Dział II. Treść i wykonywanie własności

Dział III. Nabycie i utrata własności

Dział IV. Współwłasność

Dział V. Ochrona własności

Tytuł II. Użytkowanie wieczyste

Tytuł III. Prawa rzeczowe ograniczone

Dział I. Przepisy ogólne

Dział II. Użytkowanie

Dział III. Służebności

Dział IV. Zastaw

Tytuł IV. Posiadanie

STOSUNEK PRAWNY

Jest to określona sytuacja powstająca z mocy prawa lub z woli stron. Musi łączyć co najmniej dwie strony. Stosunek prawny tym różni się od stosunków społecznych, że obowiązki i uprawnienia stron wynikają z prawa, a nie np. z dobrych obyczajów (jak w przypadku przyjaźni).

⁷ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. - Kodeks cywilny (t.j. Dz.U. z 2016 r. poz. 380 z późn. zm.).

SPIS RYSUNKÓW

Str.	Nazwa
42	Rysunek 1. Rodzaje prawa wspólnotowego
43	Rysunek 2. Prawo międzynarodowe – klasyfikacja
48	Rysunek 3. Polski system sądownictwa (opracowanie własne)
66	Rysunek 4. Czym jest dochód
86	Rysunek 5. Podstawowe formy prowadzenia działalności gospodarczej
86	Rysunek 6. Podstawowe cechy poszczególnych kategorii spółek
101	Rysunek 7. Porównanie odpowiedzialności wspólników spółek osobowych (opracowanie własne)
123	Rysunek 8. Rodzaje umów o pracę (opracowanie własne na podstawie Kodeksu pracy)
145	Rysunek 9. Wymiar urlopu wypoczynkowego
176	Rysunek 10. Struktura wpływów do budżetu państwa w roku 2014 (opracowanie własne)
197	Rysunek 11. Aktywa (opracowanie własne)
198	Rysunek 12. Wartości niematerialne i prawne (opracowanie własne)
199	Rysunek 13. Środki trwałe (opracowanie własne)
211	Rysunek 14. Struktura produktu w ujęciu marketingowym (opracowanie własne)
212	Rysunek 15. Cykl życia produktu
233	Rysunek 16. Kategoria prawa autorskiego
257	Rysunek 17. Podział obowiązków przedsiębiorcy zależnie od sposobu zawarcia umowy
279	Rysunek 18. Dokumentacja biurowa
281	Rysunek 19. Przykład protokołu zdawczo-odbiorczego
283	Rysunek 20. Schemat pisma - decyzja administracyjna

SPIS TABEL

Str.	Nazwa
16	Tabela 1. Zestawienie udziału procentowego wydatków na żywność i napoje w budżetach domowych w poszczególnych latach (opracowanie na podstawie danych GUS)
17	Tabela 2. Inflacja w poszczególnych latach (opracowanie na podstawie danych GUS)
45	Tabela 3. Tworzenie prawa w Polsce w liczbach (opracowanie własne na podstawie sejm.gov.pl)
73	Tabela 4. Porównanie form opodatkowania (opracowanie własne)
94	Tabela 5. Elementy umowy spółek osobowych (opracowanie własne na podstawie KSH)
95	Tabela 6. Elementy umowy spółek kapitałowych (opracowanie własne na podstawie KSH)
96	Tabela 7. Koszty rejestracji spółki (opracowanie własne)
189	Tabela 8. Różnice między kredytem a pożyczką (opracowanie własne)
235	Tabela 9. Zestawienie wybranych praw chronionych prawem własności przemysłowej

JAK ZAŁOŻYĆ FIRMĘ I PROWADZIĆ DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZĄ



Anna Samborska – absolwentka finansów i bankowości na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie oraz studiów podyplomowych z doradztwa zawodowego. Doświadczenie praktyczne zdobyła pracując w Małopolskim Związku Pracodawców. Od 2005 roku dzieli się wiedzą z zakresu rachunkowości i przedsiębiorczości ze słuchaczami Szkoły Policealnej TEB Edukacja oraz z uczniami I LO w Krakowie. Działalność edukacyjną łączy z pracą w administracji publicznej.



Stanisław Sowula – absolwent prawa na Uniwersytecie Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie oraz studiów podyplomowych z zarządzania. Od 2011 roku wykładowca w Szkole Policealnej TEB Edukacja w Krakowie. Przekazując słuchaczom wiedzę z zakresu podstaw przedsiębiorczości, odwołuje się do doświadczenia zdobytego podczas prowadzenia własnej firmy oraz pracy w administracji publicznej. W wolnych chwilach pasjonat motoryzacji.

„Autorzy w sposób przystępny zapoznają czytelnika z niełatwymi zagadnieniami związanymi z przedsiębiorczością, ekonomią, prawem i podatkami. Elementy wiedzy podręcznikowej w połączeniu z praktycznymi wyjaśnieniami i poradami, czynią pozycję przydatną dla osób, które myślą o otwarciu swojej działalności gospodarczej i zostaniu przedsiębiorcą.”

Rafał Chmiel



ISBN 978-83-943650-4-2



9 788394 365042

cena: 53,00 zł