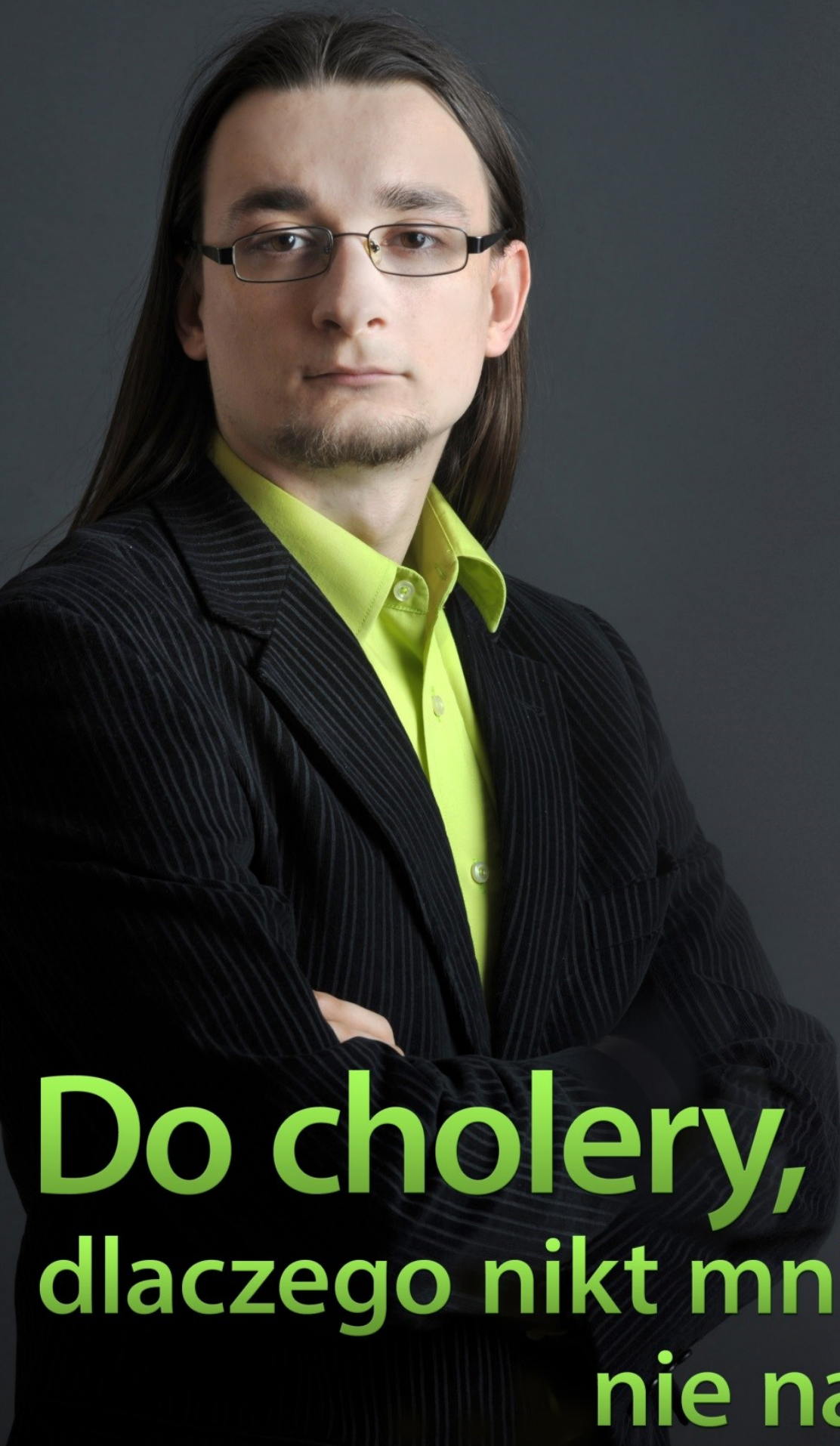


Kamil Cebulski



**Do cholery,
dlaczego nikt mnie tego
nie nauczył?**

Czyli jak być przedsiębiorczym w świecie pracowników

Kamil Cebulski

www.kamilcebulski.pl

Do cholery, dlaczego nikt mnie tego nie nauczył?

Czyli jak być przedsiębiorczym w świecie pracowników.





ASBIRO

ALTERNATYWNA SZKOŁA BIZNESU
I ROZWOJU OSOBOWEGO

ASBIRO – szkoła dla osób, które prowadzą własną firmę, lub właśnie chcą ją założyć.
Ucz się biznesu od tych, którzy sami zbudowali własne przedsiębiorstwa.

www.asbiro.pl



KONTESTACJA.com
RADIO INTERNETOWE

Kontestacja – całodobowe radio promujące wolny rynek, przedsiębiorczość, wolność słowa i własność prywatną.

www.konteStacja.com



Edukatorium – miejsce, gdzie znajdziesz wiedzę o prowadzeniu twojej firmy.
Zdobądź wiedzę i umiejętności, które pomogą Ci zarobić sporo pieniędzy!

www.edukatorium.pl

Wstęp

Tak, wiem, że nikt nie czyta wstępów. Zwykle ich autorzy starają się wspiąć na szczyt swoich możliwości, by w tym fragmencie książki postarać się zanudzić czytelnika na śmierć.

Dlatego napiszę krótko, dla kogo ta książka NIE JEST przeznaczona. By Ci oszczędzić czasu, byś mógł go poświęcić na poszukanie czegoś bardziej wartościowego dla siebie.

Do cholery, dlaczego nikt mnie tego nie nauczył – jest zbiorem najciekawszych tekstów z bloga Kamila Cebulskiego, dotyczących ekonomii i przedsiębiorczości.

Jeżeli marzyłeś zawsze o:

- stabilnej pracy i przewidywalnej ścieżce kariery,
- spokojnym dożyciu do emerytury
- i zaufaniu do powszechnie uznanych autorytetów...

...to nie znajdziesz tutaj nic interesującego. I mocno zniechęcam Cię do lektury tej książki!

Bo po co psuć sobie nastrój.

W przeciwnym wypadku – zapraszam do czytania,

Marcin Hugo Kosiński
KonteStacja.com
Edukatorium.pl



**„Bez tej wiedzy możesz co najwyżej
pracować w fast foodzie, czyli
o podstawach ekonomii”**

Tylko idiota wierzy w ekonomię z telewizora

Auta ze zboża

W dwudziestoleciu międzywojennym powstała w Polsce fabryka, która wykorzystywała technologię opracowaną podobno w starożytności. Uważa się, że helikopter wymyślił Leonardo, dopiero jednak technologia XX wieku pozwoliła go wyprodukować. Podobnie było z urządzeniami w tej fabryce.

Nie znam się na zaawansowanej chemii i fizyce kwantowej, więc nie potrafię wam wytłumaczyć jak to działało. Zwłaszcza, że właściciel fabryki silnie strzegł technologii. Faktem jest to, że wykorzystywana w fabryce technologia umożliwiała produkowanie samochodów ze słomy, pszenicy, buraków, tytoniu i innych popularnych w Polsce roślin. Widocznie każda z tych roślin miała inne właściwości, które pozwalały produkować szyby, blachę, opony itp.

Aby odróżnić samochód wykonany w normalnej technologii od tego wykonanego ze słomy trzeba było być nie lada ekspertem. Na pierwszy rzut oka nie dało się tego ustalić. Zachowało się wiele zdjęć aut z tego okresu. W internecie bardzo łatwo sprawdzicie. Byli nawet tacy, którzy uważali, że auta ze słomy są wygodniejsze, lepsze i szybsze.

Informacja o tanich samochodach ze słomy rozprzestrzeniała się po całym kraju. Gdy pierwsi klienci przekonali się o ich jakości bardzo szybko zaczęły spływać zamówienia. Wraz z zamówieniami fabryka zamawiała na polskim rynku coraz więcej surowców, rolnicy się cieszyli, gdyż zaledwie po 2 latach działalności fabryki cena płodów rolnych wzrosła o kilkadziesiąt procent. Rolnicy zarabiali. Dodatkową wartość dla rolników było to, że mogli zebrać słomę, którą do tej pory palili na polu, gdyż nie była im potrzebna, oddać ją fabryki, dzięki czemu zbierali talony, a po uzbieraniu talonów dostawali od fabryki nowy traktor, który powstawał z ich słomy.

Nie wszystkim jednak produkcja tańszych aut ze słomy była na rękę. Jak się okazało coraz mniej ludzi kupowało zwykłe samochody ze stali. Przykładowo firma CWS wyprodukowała zaledwie 500 sztuk swojego modelu T1 po czym zamknęła produkcję. Upadła też pierwsza w Polsce fabryka samochodów, która należała do Stefana Kozłowskiego i Antoniego Frączkowskiego. Opracowała ona model samochodu SKAF, jednak wyprodukowała tylko 3 sztuki, po czym zbankrutowała, gdyż nie mogła wytrzymać konkurencji samochodów ze

słomy. Fabryki te nie dawały rady podolać konkurencji. Oprócz nich raczej wszyscy byli zadowoleni, gdyż wynalazek spowodował, że bardzo dużo osób, których do tej pory nie było stać na samochód, mogły go kupić.

Przewaga konkurencyjna była wielka. Nie dość, że auta były produkowane z tańszego surowca to jeszcze fabryka zatrudniała dziesięciokrotnie mniej pracowników niż w zwykłych fabrykach.

Świat aż wrzał, o genialności polskich naukowców, który to geniusz bardzo przyczyniał się do wzrostu gospodarczego świata. Podczas wręczania nagrody nobla podkreślano fakt, że dzięki tanim samochodom ze słomy, każdy szpital może sobie pozwolić na karetkę, co uratowało wielu ludzi od śmierci.

Niestety po kilku latach jeden dziennikarz spotkał się z niezadowolonym z pracy w fabryce człowiekiem, który wyjawiał największą tajemnicę geniuszu polskiego przedsiębiorcy. Okazało się, że wielka fabryka była pusta. Nie było w niej żadnego urządzenia, niczego. Wielka pusta hala.

Zboże i inne produkty rolne dostarczane z frontu fabryki, opuszczały ją tylnymi drzwiami, które wychodziły na morze. Następnie były pakowane na statek i wysyłane za granicę. Po kilku tygodniach ten sam statek wracał wyładowany samochodami.

Szok wywołany tą rewelacją spowodował przekształcenie się przedsiębiorcy w oczach opinii publicznej z bohatera produkującego tanie samochody w oszusta doprowadzającego do upadku polski przemysł. Politycy byli wstrząśnięci tą rewelacją i aby na przyszłość taka sytuacja się powtórzyła postanowili wprowadzić cła. I wtedy właśnie zapanowała bieda na polskiej wsi, a samochody zamiast tanieć stawały się coraz droższe i droższe.

Prosta historyjka, a jednak daje do myślenia.

Ekonomia – Chicago vs Austria

Ludzie kapitalistów kojarzą z chciwymi ludźmi, dla których zysk jest najważniejszy. Dzieje się tak, gdyż ludzie kapitalizm kojarzą z Chicagowską Szkołą Ekonomii, z Miltonem Friedmanem na czele. W teoriach tworzonych przez tę szkołę ekonomiczną, rzeczywiście zysk jest najważniejszy i to właśnie zyskowi należy podporządkować prawo. Czysty kapitalizm opisuje Austriacka Szkoła Ekonomii, natomiast Chicago to taka ekonomia na lewo od kapitalizmu. Niedużo na lewo, ale to niedużo robi sporą różnicę.

Ogólnie istnieją dwa skrajne sposoby organizacji społeczeństwa: kapitalizm i socjalizm. Wszystko inne jest pomiędzy. Każdy z tych systemów ma swoją ekonomię. Ekonomia, czyli nauka o ludzkim działaniu, ma tłumaczyć to, jak ludzie się zachowują. Przykładowo, według kapitalistów za kryzysy gospodarcze odpowiedzialny jest rząd z polityką niskich stóp procentowych, natomiast według socjalistów za kryzysy są odpowiedzialni chciwi kapitaliści, którzy z chęci zysku produkują za dużo obniżając drastycznie cenę, która prowadzi do bankructwa wielu z nich.

Austriacka szkoła ekonomii tłumaczy nam, że najlepszy jest kapitalizm, natomiast Ekonomia Marksistowska promuje socjalizm. pomiędzy nimi znajdują się Szkoła Chicagowska oraz Keynesizm. Szkoła chicagowska mówi, że najlepszym systemem jest kapitalizm – jednak z domieszką komuny, a Keynesizm (ten mamy w Polsce) mówi, że najlepsza jest komuna z kilkoma elementami kapitalizmu.

O szkole Austriackiej nie mówi się dużo z tego powodu, że ona najlepiej tłumaczy to, jak działa człowiek. Jak się okazuje, najlepiej człowiek działa bez urzędnika. Mówi ona, że król jest nagi. Mnie w szkole uczono, że chrześcijaństwo się tak szybko rozprzestrzeniło w Europie i wyparło inne wierzenia, gdyż mówiło, że król pochodzi od woli boskiej. Podobnie jest z ekonomią. Najbardziej zbliżoną do Austriackiej szkołą ekonomiczną, która usprawiedliwia obecność urzędnika jest właśnie szkoła Chicagowska. Politycy to często bardzo mądrzy ludzie, nie mogą oni promować kapitalizmu, gdyż on nie przewiduje dla nich miejsca. Ci, co chcą dobrze dla siebie i dla społeczeństwa promują więc szkołę Chicagowską. Ale dlaczego w szkole Chicagowskiej tak ważny jest zysk? Już odpowiadam.

Weźmy do rozmyślań najpopularniejszą historyjkę. Otóż jest sobie kolej, która biegnie przez

poła. Otóż stało się, że iskry spod kół lokomotywy zapaliły zboże rolnika. Powstała szkoda i albo pokryje ją rolnik, albo kolej.

Szkoła Chicagowska mówi, że sędzia, który będzie to rozstrzygał musi wziąć pod uwagę zysk czy też efektywność dla społeczeństwa, bo według nich nie wiadomo kto działa na niekorzyść kogo. Czy to kolej krzywdzi farmera podkładaniem ognia czy też może farmer krzywdzi kolej żądając odszkodowania, wszak wiedział o tym zagrożeniu i pomimo tego na swoim polu zasiał łatwopalne zboże niejako wyłudząc odszkodowanie. Według tej szkoły ekonomicznej sędzia powinien rozwiązać ten problem z punktu widzenia czystej efektywności, z punktu widzenia maksymalizacji ogólnego bogactwa. Zysk społeczny jest dla nich najważniejszy, to dlatego szkoła ta plasuje się lekko na lewo od kapitalizmu.

Według szkoły austriackiej spór ten należy rozwiązać tak jak każdy rozsądny Czytelnik pomyśli, a więc według „konceptu odpowiedzialności obiektywnej”. Jeżeli A wyrządza szkodę B to należy się odszkodowanie i koniec kropka, nieważne czy społeczeństwo na tym straci czy zarobi.

Wracając więc do problemu kolei i tego, kto powinien ponieść konsekwencje pożaru problem jest prosty. Jeżeli najpierw był rolnik, który siał zboże, a potem powstała kolej, to kolej musi wypłacić odszkodowanie. Jeżeli jednak najpierw była kolej, a potem rolnik kupił np. podmokłe nieużytki, osuszył i zasiał zboże to odszkodowanie rolnikowi się nie należy, gdyż rozpoczynając inwestycje zdawał sobie sprawę z zagrożenia ze strony kolei. Inaczej rzecz ujmując, człowiek, który buduje się obok pasa startowego lotniska nie może narzekać na hałas, bo go zaakceptował wprowadzając się do tego domu, natomiast na hałas może narzekać człowiek, któremu za oknem postawili lotnisko. Ta zasada nosi nazwę serwitutu. Chodzi w niej nie o „maksymalizację zysków społecznych” tylko o zwykły rozsądek i sprawiedliwość.

I tak właśnie szkoła Chicagowska – i Milton Friedman na jej czele – wprowadziła w USA to, że podatek za pracownika odprowadza pracodawca, a nie pracownik. Potem to rozlało się na kraje Europy. Jest to społecznie bardziej opłacalne, bo pracodawca to robi masowo, więc mniej czasu mu to zabiera niż zwykłemu pracownikowi. W efekcie społeczeństwo mniej wydaje czasu na rozliczenie. W efekcie powstało przyzwolenie na skazanie kogoś na 2 godziny pracy niewolniczej tylko po to, aby 10 osób zaoszczędziło po godzinie.

Oczywiście w praktyce to pracodawca odbija to sobie mniejszą płacą, a pracownicy nie widzą płaconych przez siebie podatków, przez co chętniej przyjmują ich podwyżkę. Gdyby tak co

miesiąc każdy z pracowników musiał samodzielnie zrobić przelew na ZUS i PIT to podatki wyglądałyby zupełnie inaczej. Ale to każdy dzieciak wie, więc wgłębiał się nie będę.

Rada biznesowa na dzisiaj to: „nigdy nie zakładaj spółek cywilnych”. Nie potrafię znaleźć sensownego argumentu za tym. Każdy ze wspólników musi płacić pełny ZUS, przy spółce z o.o. nikt nie musi płacić ZUS-u to po pierwsze. Jednak ważniejsze jest po drugie, czyli małżeństwo. Otóż spółkę cywilną traktuj jako małżeństwo ze wspólnotą majątkową, gdzie mąż odpowiada za długi żony całym majątkiem i odwrotnie. Kolega prowadził taką spółkę i zamknął ją, gdy na jej koncie pojawiło się zajęcie komornicze za niezapłacony mandat wspólnika. Na szczęście kwota była niewielka, ale gdyby to była większa wierzytelność np. jakiś kredyt to komornik zająłby całą firmę.

Spółkę cywilną chyba wymyślono tylko w dwóch celach. Aby ściągać długi i aby obchodzić prawo spadkowe. Nie wiem czy się nic nie zmieniło, bo dawno o tym czytałem, ale gdy stworzę spółkę cywilną z osobą, której chcę przekazać spadek i do tej spółki przekażę majątek to gdy umrę to przy odpowiednich zapisach w umowie spółki mój wspólnik stanie się właścicielem całości i zapłaci grosze w porównaniu do standardowego podatku spadkowego.

Pytałem kiedyś na moim blogu o ceny paliw, ponoć widziana była już cena 6,12 za diesla. Pytanie brzmiało, dlaczego ceny paliw w hurcie podrożały w 2011 roku o 19,7% natomiast w detalu zaledwie o 18,1%. W zasadzie wszyscy szukali teorii spiskowych narzekając na monopol państwa itp. Otóż to nie ma z tym nic wspólnego. Chodzi raczej o to jak przeciętni ludzie wyobrażają sobie politykę cenową, której nie można opierać o procenty, ale o zwrot z kapitału.

Kiedy buduję stację benzynową to inwestuję powiedzmy milion złotych. Oprocentowanie na lokacie wynosi 5%, więc liczę, że podejmując ryzyko otrzymam więcej jak 5%. Założmy, że kalkulując ryzyko na stacji powinienem zarabiać 12%, a więc 10 tys. miesięcznie. Gdyby zyskowność była mniejsza to bym nie inwestował. Buduję, więc i zarabiam 10 tys. miesięcznie.

Większość ludzi sądzi, że jak cena hurtowa idzie o 100% w górę to cena detaliczna też idzie o 100% w górę i na takim poziomie rynek znajdzie równowagę. Nie jest to prawdą. Tzn. jest to prawdą, ale bez procentów – jeżeli cena hurtowa idzie o 100 zł w górę to cena detaliczna idzie również o 100 zł w górę. Jeżeli więc towar kosztował 100 zł w hurcie i zdrożał o 100 zł to jego cena wzrosła o 100%. Ten sam towar w detalu kosztował 200 zł, zdrożał o 100 zł, więc zdrożał o 50%. I w ten sposób dochodzimy do tego, że w hurcie podrożało o 19,7%

a w detalu o 18,1%. Marzy nigdy nie możemy liczyć na procentach!

Oczywiście te przykłady są bardzo uproszczone, bo jest wiele zmiennych. Np. wyższa cena zmniejszy sprzedaż, zmieni się koszt pieniądza itp., więc nigdy wzrost hurtowy o 100 zł nie będzie równy detalicznemu. Ale takie liczenie będzie obarczone mniejszym błędem niż liczenie procentowe.

Wracając do naszej stacji benzynowej za milion, na której zarabiam 10 tys. zł. Gdybym podniósł cenę tak jak hurtownicy o 100% to zarabiałbym na stacji powiedzmy 20 tys. zł czyli 24% rocznie z zainwestowanego kapitału. Szybko pojawi się konkurencja i cena spadnie do takiego zwrotu z inwestycji, jaki jestem w stanie zaakceptować. A ponieważ na rynku paliw na konkurencję nie musimy czekać, bo konkurencja, jako taka już jest, szybko nam wybije podnoszenie jakichkolwiek cen detalicznych ponad akceptowalny dla nas minimalny poziom zwrotu z inwestycji.

Tak więc nasza stacja benzynowa będzie mieć zawsze takie ceny, aby wyciągnąć te 12% zwrotu z kapitału, nieważne jak podniosą się ceny hurtowe. Jeżeli się podniosą za bardzo i popyt sprawi, że nie wyciągnę tych 12% to bardziej będzie mi się opłacało zainwestować w coś innego, a jak popyt wzrośnie i zyskowność też, to pojawi się tyle konkurencji, że ceny będą musiały spaść. Prędzej stacja benzynowa będzie zarabiała więcej, jeżeli wzrośnie koszt pieniądza.

Dodam jeszcze pewną przepowiednię dla rządu. Mianowicie, według mnie drastycznie wzrośnie liczba osób zarabiających minimum. Oczywiście logiczne jest to, że im wyższa płaca minimum tym, więcej osób ją zarabia, ale pojawił się według mnie poważniejszy impuls dla przedsiębiorców, aby proponować dokładnie pracę minimalną.

Płaca minimalna w 2011 roku wynosiła 1 386 zł, a w 2013 roku równo 1 600 zł. Otóż liczbę 1 600 zł łatwo zapamiętać. Trudniej zapamiętać liczbę 1 386 zł. Przy wypisywaniu umowy o pracę pracodawcy pamiętali, że płaca minimalna wynosi tysiąc trzysta i trochę, tak że prawie 1 400 zł, więc wpisywali na umowie 1 400 zł. Teraz łatwo zapamiętać kwotę i będą wpisywać dokładnie taką. Nawet nie zdajecie sobie sprawy jak silny jest to argument, pogadajcie z przedsiębiorcami. Sprawdzimy statystyki za rok 2014, kiedy płaca minimalna będzie wynosiła 1 680 zł. Nie zdziwiłbym się, że w 2014 roku liczba osób zarabiających minimum będzie mniejsza niż w 2013 i może być to ciekawym argumentem do sukcesu rządzącej partii.

O inflacji i tym podobnych

Wielu ludzi, zwłaszcza ci, którzy przechodzą przez aktualne podręczniki do przedsiębiorczości, sądzi, że inflacja to „...naturalny wzrost cen...”! Taką definicję znalazłem w jednym z podręczników, w innych wcale nie jest o wiele lepiej. Otóż inflacja jest ukrytym podatkiem, polegającym na osłabieniu siły nabywczej pieniądza ze względu na nieopamiętane drukowanie pieniądza fiducjarnego.

Jako, że wiele osób pyta się mnie co z tą inflacją, to muszę o niej kilka słów napisać. Wyobraźmy sobie, że mamy w obiegu 1 milion zł gotówki i rzeczy na rynku również o wartości miliona zł. Rząd drukuje sobie dodatkowy milion. Sytuacja wygląda tak, że Rząd ma jeden milion i ludzie mają jeden milion. Razem w obiegu jest więc 2 miliony zł, ale towarów tyle, co było wcześniej. Każdy towar podrożeje więc 2 razy.

Z tym, że każdy obywatel miał przy sobie 100 zł i mógł kupić sobie „100 towarów”. Ponieważ rząd dodrukował sobie pieniądze i ceny podrożały to obywatel za 100 zł może kupić tylko 50 towarów, a pozostałe 50 towarów może sobie kupić Rząd za wydrukowane pieniądze. Dokładnie takie samo działanie, jak gdyby wprowadzono 50% podatek – rząd zabralby obywatelowi 50 zł i zostawił drugie 50 nie wywołując inflacji. Ceny nie zmieniłyby się, a każdy z was mógłby też kupić tylko 50 towarów a więc o połowę mniej.

Kowalski tego nie zauważa, bo ceny rosną, a to znaczy, że rośnie także cena jego pracy, w przyszłym miesiącu zarobi więc nie 100 zł, a 200 i z powrotem będzie mógł sobie kupić 100 towarów za wypłatę. Wtedy rząd dodrukuje 2 miliony zł i proces się powtarza. Okazuje się, że niby nic nie widać, bo za każdym razem zarobki dostosowują się do aktualnej ilości pieniądza na rynku. Fakt jednak jest faktem, że Kowalski traci.

Skoro działanie rządu powoduje takie same skutki jak 50% podatek to inflacja, a więc druk pieniędzy jest podatkiem. Wystarczy nie drukować pieniędzy, aby inflacji nie było. Kiedy byłem w Jury podczas pewnego konkursu z przedsiębiorczości, padło pytanie jakie jest przeciwieństwo Inflacji? Wszyscy odpowiedzieli, że Deflacja. W książkach tak pisze, więc „teoretycznie musi to być prawda” – punkt trzeba zaliczyć, ale nie do końca tak jest.

Co jest przeciwieństwem kradzieży? Brak kradzieży, czy darowizna od złodzieja do ofiary? Tak samo jak przeciwieństwem Państwa prawa jest Państwo bezprawia, tak oczywiście,

przeciwieństwem złodziejstwa jest jego brak. Podobnie przeciwieństwem inflacji jest brak inflacji.

Państwo i prawo spaczyło wiele pojęć, przez co język prawa i język zwykłych ludzi nie jest tym samym. Podatek VAT nazywany jest podatkiem od towarów i usług. Jednak jest to inaczej Value Added Tax, czyli podatek od wartości dodanej. Gdybyśmy spojrzeli jak prosty człowiek na podatek od towarów i usług, to akcyza, najczęściej płacony przeze mnie i przez każdego Polaka podatek jest podatkiem od towaru! Podobnie spaczono pojęcie przedsiębiorczości i tysiące innych, w efekcie czego każdy przedsiębiorca, zamiast robić swoje, uczy się przeróżnych ustaw. Ale w Polsce takie są reguły gry. Kto nie chce się uczyć tych reguł gry zostaje pracownikiem, a kto się chce uczyć – przedsiębiorcą.

Wróćmy do inflacji. Pierwsza wojna światowa, która generowała potworne koszty, spowodowała światowe pozbycie się parytetu złota. Pomimo, że wcześniej wielokrotnie próbowano stworzyć pieniądz fiducjarny (bez pokrycia w czymkolwiek), czyli pozbyć się parytetu złota (w Wielkiej Brytanii chociażby nawet kilkukrotnie), to zawsze próby te były nieudane. Po pierwszej wojnie światowej większość Państw wprowadziła taki pieniądz.

Oznacza to, że każde Państwo posiadające swoją walutę może dobrowolnie drukować tyle pieniędzy, ile chce osłabiając tym samym ich siłę nabywczą. Na podstawie danych z Banku Centralnego w Wielkiej Brytanii można stwierdzić, że ceny „w 1760 roku były niższe niż w 1660, a w 1860 było taniej niż w 1760”.

W chwilach, kiedy rząd nie mógł drukować pieniędzy (ilość złota była ograniczona), naturalne było to, że ceny nie rosną, a spadają, gdyż produkcja towarów za sprawą postępu technicznego była coraz wydajniejsza. Według Friedmana w latach 1918-1991 w USA podaż pieniądza wzrosła 64 razy.

W książce „Historia Złota” znalazłem ciekawe porównanie. Gdybyśmy mogli zebrać całe złoto, jakim dysponuje człowiek, a więc to wydobyte już od starożytności do dzisiaj, w jednym miejscu, to bez większego problemu zmieściłoby się w jednym dużym statku transportowym przywożącym towary z Chin do Europy.

Ludzie wcześniej oszczędzali. Trzymanie pieniędzy (złota) nie powodowało straty, a nawet pozwalało zarabiać. Obecnie drukowanie pieniędzy powoduje inflację, a więc trzymanie pieniędzy nie opłaca się. Inflacja jest więc też podatkiem. Andrzej Lepper chociażby zasłynął z tego, że chciał „dodrukować” więcej pieniędzy. Można by na ten temat długo pisać.

Brak umiejętności oszczędzania, lub brak umiejętności „gry w obronie”, jak to nazwał Robert

Majcher (www.robertmaicher.pl) w swojej książce „Truskawkowy Milioner”, powoduje skupienie się ludzi tylko na zarabianiu pieniędzy, na „grze w ataku”. Ważne jest aby zdobyć pieniądze i je wydać, a nie żeby oszczędzać. A od tego już tylko chwilka do zadłużania się (patrz: dług publiczny Polski).

Niedawno czytałem genialny sposób na zwiększenie wzrostu dochodu narodowego brutto. Daje świetne wyniki. Wystarczy bardziej się zadłużyć. To zwiększy budżet Polski, a tym samym będzie to się liczyć do PKB (taki system liczenia mamy), bo coś za te pieniądze kupimy w kraju, a jak kupimy to zostanie wyprodukowane. Partie będą mogły pochwalić się tym, że gospodarka się rozwija. No i się chwala. Rozwijamy się 1 czy 2% w skali roku (minus inflacja). Jeżeli Andersen zbankrutował, bo prowadził kreatywną księgowość to co robi nasz kraj? Czy czasami efekt wzrostu gospodarczego nie jest wywołany tym zadłużeniem i ucieczką około 2 mln Polaków na zachód?

Podsumowując, inflacja to, oprócz sprawiedliwości społecznej, drugi czynnik powodujący, że w Polsce opłaca się być biednym. Polacy dążą do bycia biednymi, świetnie im się to udaje, a ponieważ im się to opłaca, to nie mają za bardzo motywacji do bogacenia się.



ASBIRO

ALTERNATYWNA SZKOŁA BIZNESU
I ROZWOJU OSOBOWEGO
IM. LUDWIGA VON MISESA

Jedyna szkoła, w której uczą wyłącznie **przedsiębiorcy**

*Wykładowcy to grupa ponad 200 aktywnych przedsiębiorców.
Ich łączny majątek wynosi ponad 3,2 mld złotych.*

*Studia licencjackie, Studia podyplomowe MBA
Seminaria, Inkubator Asbiro
Biznes Camp - wakacyjny kurs biznesu*

Zyski utracone są Twoim kosztem!

W ekonomii istnieje coś takiego jak zyski utracone. Problem polega na tym, że kiedy angażujemy w coś swój określony czas, nie możemy go zaangażować jednocześnie w coś innego. Problem nie polega na tym, że mamy za mało czasu, ale na tym, w co go angażujemy.

Byłem kiedyś uczestnikiem dyskusji o odpowiedzialności. Razem z rozmówcami, wysnuliśmy z niej wniosek, że odpowiedzialność to wzięcie na siebie winy/nagrody, za wszystkie popełnione czyny.

Ja chciałbym dodać do tej definicji jedno zdanie. Jesteśmy odpowiedzialni nie tylko za to, co zrobiliśmy, ale także za to, czego nie zrobiliśmy. Zaniedbanie to jeden z największych grzechów.

Z osiąganiem własnych celów jest jak z grą w totolotka. Kiedy puszcza kupon, traktujemy to jak zwykłą zabawę. Czynność ta nie wpływa na nas emocjonalnie. Kiedy jednak zbliża się losowanie, denerwujemy się. Coraz bardziej i coraz bardziej. Nie mamy już wpływu ani na losowanie ani na wybrane numery, ale się denerwujemy. Dlaczego tego nie robiliśmy wtedy, kiedy mogliśmy jeszcze coś zmienić?

Ból jest naszym sprzymierzeńcem. Kiedy skaleczymy się w palec od razu go odczuwamy. Gdyby jednak ból skaleczonego palca przychodził po 5 latach od skaleczenia, to każdy z nas chodziłby z odciętymi rękami. Nie bolało od razu, to dlaczego by nie odciąć sobie rąk?

Sytuacja, w której znajdujesz się dzisiaj, jest wynikiem tego, co robiłeś 5 lat temu. Nie zmienisz dzisiejszej sytuacji. Możesz jedynie pracować na to, co będzie za 5 lat.

Jeżeli Twoim problemem jest np. sytuacja finansowa, to tylko i wyłącznie Ty jesteś za nią odpowiedzialny. Jesteś odpowiedzialny za to, że 5 lat temu nie zadawałeś sobie pytania jak radzić sobie z pieniędzmi. Weź wreszcie na siebie odpowiedzialność, za to, czego nie zrobiłeś i zacznij to robić.

„Ale ja nie umiem stworzyć firmy”

To weź na siebie odpowiedzialność, że się tego nie nauczyłeś 5 lat temu.

„Ale ja nie mam dobrej pracy”

To weź na siebie odpowiedzialność za to, że jej nieumiejętnie szukałeś.

„Ale ja nie mam wiedzy”

To weź na siebie odpowiedzialność, że jej nie zdobyłeś.

„Ale próbowałem już kilka razy z firmą i nie wypaliło”

To weź na siebie odpowiedzialność, że nie nauczyłeś się zarządzać firmą.

Ciągle otrzymuję w mailach informacje typu „Ale”. Ale ja to, ale ja tamto. Od spraw przeciętnych, które wyżej opisałem, po naprawdę błahe. Weź odpowiedzialność za wszystko i popraw się do cholery, naucz się czegoś.

Kolejny raz przypomina mi się „Alchemik” Paulo Coelho, a dokładniej fragment, kiedy dwoje wędrowców musi zamienić się w wiatr, albo zginą. Jeden mówi do drugiego: „Ale ja nie umiem zamienić się w wiatr!”. A drugi mu odpowiada coś w rodzaju – „To zamiast lamentować lepiej zacznij się tego uczyć, bo zginiesz.”

No i mu się to udało. Dobra motywacja to sukces.

Użyteczność krańcowa

W ekonomii istnieje takie pojęcie jak użyteczność krańcowa. W skrócie mówi ona o tym, że cieszymy się coraz mniej z każdej następnej jednostki produktu, który konsumujemy. Pierwsza ryba jest smaczniejsza, niż druga, a na tysięczną patrzeć już nie możemy. Toteż cieszymy się, jak dostaniemy pierwszą robotę na etacie, a po 10 latach cholera nas bierze. Tak samo jest z wędkami.

Mówi się, że gdyby nie pracownicy i klienci to biznes byłby jak bajka. Pewnie wymyślił to jakiś urzędnik, bo o sobie nie wspomniał. Bo jak na naszych wykładach opowiadał profesor Andrzej Blikle, a bardzo mądry to człowiek, gdyż jest i profesorem i gościł na liście WPROST, a obydwie te rzeczy nie są proste – nie należy oczekiwać rezultatów tylko postępów.

Zarówno w przypadku pracowników jak i klientów widać postęp. Pracodawcy i pracownicy z biegiem czasu uczą się współpracować gdyż z każdym przepracowanym dniem znają się coraz lepiej, a i klienci to w większości bardzo poczciwi ludzie, którzy potrafią naprawdę wiele zrozumieć i pomóc. W każdym bądź razie widać postęp.

Kilka lat temu musiałem zaktualizować KRS w fundacji. Zebrałem papiery, 650 zł wpłaciłem, złożyłem i czekam... W 86 dniu czekania poprosiłem żonę, aby pojechała do KRS zapytać się o co chodzi. Tam Pani nie wiedziała skąd te pretensje, gdyż KRS ma ponoć 90 dni na odpowiedź. Ale była też na tyle uprzejma, że podpowiedziała, aby złożyć podanie o przyspieszenie, jeżeli zależy jej na czasie. W efekcie KRS odpisał po 116 bodajże dniach i jak zwykle czegoś brakowało, KRS zaktualizowałem po 208 chyba dniach. Mnie się specjalnie nie spieszyło, im też nie.

Jakiś czas temu aktualizowałem też KRS jednej ze spółek. Złożyłem papiery, czekam spokojnie. Zaledwie 39 dni od złożenia papierów, u mnie na biurku leżały dwa pisma. Pismo, mówiące, żeby dosłać im jakieś papiery w terminie (jak zwykle) 7 dni. A w drugim piśmie była informacja, że wniosek odrzucony, bo nie złożyłem papierów w wymaganym terminie.

To co mi nie odpowiada to wcale nie to, że za pierwszym razem to się wolno toczyło, ani to, że za drugim razem tak sprawnie. Ale to, że traktują człowieka naprawdę jak przedmiot. Skoro ja nie spełniłem 7 dniowego terminu i było odrzucenie wniosku to dlaczego jak oni nie odpowiedzieli w 90 dni to automatycznie wniosku nie przyjęli? Nie mówiąc już

o dysproporcji 7 do 90 dni na odpowiedź! Jakiejś takiej normalności by człowiek chciał i partnerstwa. I takich spraw jest mnóstwo.

Jedno okienko spieprzone na maksa. Żona od momentu rejestracji działalności do momentu odebrania REGON-u czekała 43 dni. Oby teraz było lepiej.

Kiedyś dostałem pismo od komornika, takie standardowe wezwanie do zapłaty, jak kiedyś znajdę to opublikuję. Była napisana kwota windykowana i 20 różnych opłat, że odsetki do tego licząc od tego dnia, a od tego do tego inaczej, a to liczone od dnia odebrania pisma, a to od tego i tamtego. Może nie jestem jakimś tam wielce mądrym człowiekiem, ale do głębszych też nie sędzę abym się zaliczał, przynajmniej z matematyki do wojewódzkiej olimpiady się dostałem. Wyobraźcie sobie, że nie potrafiłem tego policzyć. Nie umiałem. Obliczyłem na oko, dodałem 500 zł i przelałem, komornik mi zwrócił nadwyżkę. Nie dość, że coś od Ciebie chcą to nawet nie potrafią ci tego wytłumaczyć! Prywatna firma windykacyjna robi symulacje w postaci tabelki – jeżeli zapłaci pan 14 lipca to proszę przelać np. 456,23 zł, jeżeli 15 lipca to 456,58 zł, jeżeli... i tak dalej. Nie prościej?

Rozmawiałem kiedyś na GG z kolegą, który akurat odbywał kontrolę skarbową. Na pewno się nie obrazi jak zacytuje fragment jego wypowiedzi: „jadę zaraz do biura rachunkowego po papiery, żeby im zawieźć, bo, mimo że tam jest miejsce przechowywania dokumentów, kontrolerki stwierdziły, że one nie będą jeździć, zwłaszcza w taką pogodę”. I tak trzeba mieć takie biurwy na głowie zamiast skupić się na robocie. Scyzoryk się wręcz otwiera.

Tak przy okazji. Pamiętajcie, że kontrola to strasznie nerwowy zabieg i z tych nerwów może was nagle brzuch zboleć i można wezwać pogotowie, dostaniecie kroplówkę przeciwbólowa lub zastrzyk i kontrola musi się przełożyć! Ciekawe w której szkole biznesu o tym uczą? :) Hehe, a zapomniałem – w naszej. :)

Aktualnie trochę z biznesem idę na bok. Użyteczność krańcowa każdej następnej firmy jest dla mnie coraz mniejsza. Nadal pewnie będę pod obstrzałem biurw i łatwo nie będzie, gdyż, jako „rektor” szkoły oraz „prezes” fundacji ciągle odpowiadam za to swoim majątkiem. Ale ponaśmiewać z nich się zawsze można. Kiedy sprawa jest poważna to tylko satyra, nie ma innej metody. Teraz będę w każdym bądź razie miał na to czas. :)



„Dość chrzanienia, do roboty!”

1. Byle nie zaczynać od rejestracji – początki biznesu

Przedsiębiorca to nie zawód

Prowadząc biznes pracujemy o wiele ciężiej niż w pracy na etacie. Decydując się na biznes, decydujemy się na cięższą pracę! Około 95% pracowników nienawidzi swojej pracy. My w biznesie pracujemy ciężiej, ale uwielbiamy każdą minutę swojej pracy, bo prowadząc biznes jesteśmy wśród zwycięzców, wśród ludzi posiadających marzenia, wśród ludzi takich jak Ty, którzy potrafią oddzielić się od mas, bo wiedzą, że masy nie zmierzają do żadnego pozytywnego celu i tak naprawdę nie rozumieją za dużo z tego, co piszę w tym ebooku.

Przedsiębiorcy mają swój język, swoje zachowanie, swoją kulturę i wzorce zachowań. Kiedy spotkałem kogoś, kto prowadzi swój biznes w Polsce, Niemczech, Litwie czy gdziekolwiek indziej od razu widziałem, że jest w nim coś innego i chociaż nie rozumiałem co do mnie ci ludzie mówili, to przeczuwałem ich sposób myślenia. U każdego przedsiębiorcy widać entuzjazm, widać, że się cieszy, widać, że mają wizję, którą realizują. Patrzą na świat zupełnie inaczej.

Kiedyś podczas rozmowy o głupotach ludzi powiedziałem, że znam człowieka, co prawda bogatego, ale który za 3 firanki do domu zapłacił 9 tys. zł. Większość ludzi przytaknęła, że ten człowiek to rzeczywiście nie jest najmądrzejszy, tylko przedsiębiorca skomentował to tak, że chciałby poznać tego sprzedawcę, który mu to sprzedał! Niby to samo, a jednak trochę inaczej. Inne filtry percepcyjne.

Świat biednych ludzi to świat problemów. Świat przedsiębiorców to świat rozwiązań, skutecznego działania i realizacji marzeń. Bo jak wiemy, jeżeli czegoś bardzo pragniemy to cały wszechświat nam w tym pomoże.

Kilka lat temu chciałem uczestniczyć w jednym ze szkoleń, które było cholernie drogie i mnie stać nie było, a na szkolenie był komplet, więc za „pomaganie” przy szkoleniu wpuścić mnie nie chcieli. Jako że miałem w Warszawie kilka spraw do załatwienia pojechałem i zajrzałem na miejsce szkolenia. Okazało się, że drzwi sali szkoleniowej były szklane, a człowiek mówił

przez głośnik i było także słyszeć co mówi. Może nie do końca wyraźnie, ale dało się wszystko zrozumieć.

Kiedy indziej miałem do załatwienia kilka spraw w Łodzi. Musiałem tam pojechać na 2 dni, nie miałem wtedy za dużo pieniędzy, rozwiązanie przyszło samo. Pojechałem pociągiem, a noc spędziłem w kafejce internetowej na tzw. „nocce”, gdzie pół na pół pracowałem i grałem z chłopakami z osiedla w Return to castle of Wolfenstein, a i chłopaki poczęstowali mnie czymś mocniejszym. :)

Bo kiedy człowiek czegoś bardzo chce, to jest w stanie więcej poświęcić i dzięki temu cały wszechświat pomaga. Nie zawsze trzeba się jednak poświęcać, aby osiągnąć swój cel.

Kiedyś prowadziłem w Warszawie szkolenie Kurs Skutecznego Działania. Jako gość część zajęć poprowadził Piotrek Waydel, genialny przedsiębiorca. Oto fragment jego artykułu, który warto zobaczyć:

„Parę lat temu kupiłem dom do pełnego remontu, aby osobiście potrenować wszystkie roboty wykończeniowe. Dom ma powierzchnię około 320 m². Między innymi należało w nim zrobić centralne ogrzewanie. Odwiedziłem sześć, czy siedem różnych firm, zajmujących się instalacją. Przedstawili mi oferty wstępne w przedziale od 25 000 zł do 54 000 zł.

Aby obniżyć koszt zakupu grzejników i materiałów, skontaktowałem się z ludźmi, którzy też potrzebowali zrobić CO. Razem uzbierało się tego całkiem sporo. Odwiedziłem kilka hurtowni i zaproponowałem najmniejszej, oczywiście z innego rejonu, która miała niższe upusty u producentów niż pozostałe, wspólne zamówienie. Całość zamówienia poszła na jej rachunek. Ponieważ większość została zapłacona praktycznie gotówką, dostaliśmy dodatkowy bonus w stosunku do cen zakupów innych hurtowni. Hurtownia na nas nie zarobiła, ale uzyskała na stałe lepsze upusty. Ponieważ byliśmy z innego rejonu, nie zrobiła sama sobie konkurencji. My kupiliśmy taniej, niż kupują duże hurtownie.”

Brzmi ciekawie? Cały artykuł jest dostępny na www.artelis.pl.

Moi drodzy, jeżeli człowiek ustanowi sobie jakiś cel to na pewno go osiągnie. Często jednak ludzie myślą swój cel ze swoim zaangażowaniem. Dość często dostaję maile od ludzi, którzy rozpoczynają swoją przemianę w przedsiębiorcę, którzy piszą np. postawiłem sobie za cel czytać 1 książkę tygodniowo lub być na jednym szkoleniu w miesiącu lub poznawać jedną ustawę co weekend lub biegać 15 minut dziennie. To nie są cele. To jest Twoje zaangażowanie w osiągnięcie swojego celu!

Zaangażowanie to wszystkie te rzeczy, które zależą tylko i wyłącznie od Ciebie i sam możesz je zrealizować. To czy zaczniesz czytać książki zamiast oglądać TV zależy tylko od Ciebie. Cel to coś większego – coś, co do osiągnięcia będzie wymagało również innych ludzi i czynników, na które nie masz bezpośrednio wpływu. Dopiero podczas działania, wykorzystywania możliwości przyciągasz ludzi i różne inne rzeczy, które pomagają ci realizować Twój Cel.

Zauważ, że różne zaangażowanie przyciąga różne sytuacje. Oglądałem kiedyś jeden z polskich filmów, nie pamiętam niestety jaki. Młodemu człowiekowi marzył się dokładnie taki samochód, jakim właśnie podjechał na stację benzynową człowiek. Rozmawiają dłużej, młody człowiek mówi, że kiedyś chciałby mieć taki samochód. Właściciel auta spytał się co robi w tym kierunku aby go sobie kupić – uczę się i idę na studia pada odpowiedź. Tak a co będziesz studiował? Idę na socjologię. A ile się po tym zarabia? No taki nauczyciel to nawet i do 2 tys. – To w ten sposób takiego auta nie zdobędziesz. Koniec kropka.

Najlepsze jest to, że każdy odpowiada za swoje życie i każdy tak naprawdę decyduje poprzez swoje zaangażowanie (taniec z gwiazdami w TV czy książka na temat pieniędzy) kim chce w życiu być. Szkoda tylko, że młodzi ludzie po spełnieniu swoich duchowych ambicji, potem płaczą, że nikt ich nie chce zatrudnić, albo, że w ich zawodzie mało płacą.

Powodzenia w trudnych decyzjach, obyście dobrze wybrali swoje życie.

Młotek czy pieniądze?

Przeżyłem kolejne spotkanie z „przemądrzałym hipokrytą”. Człowiekiem, który najlepiej wie „jak działa świat”. Kilka lat temu rozmawiałem z jednym z moich biznesowych mentorów, ostrzegał mnie wtedy przed zjawiskiem, które nazwał „Paradoksem Doradzania”. Mówił, że większość ludzi nie chce tak naprawdę, aby im dobrze doradzić. Chcą tylko upewnienia ich w przekonaniu, że robią dobrze.

Zostałem przez jednego człowieka zapytany o to, co powinien robić, aby mieć 100 tys. zł i szybko stać się bogatym. Przeważnie odpowiadam, że taka osoba powinna zacząć działać. Tym razem jednak odpowiedziałem, że powinien znaleźć dobrze płatną pracę i żyć oszczędnie. To jest najlepszy sposób na szybkie zdobycie dużej ilości pieniędzy. Człowiek wyraźnie został zbity z tropu. Ja, człowiek, który wszędzie głosi o zaletach bycia przedsiębiorczym, promuje e-biznes i wolność finansową gdzie tylko się da radzi komuś, żeby znalazł dobrze płatną pracę?

Wywiązała się zadziwiająca dyskusja. Człowiek, który do tej pory pracuje na etacie, tłumaczy przedsiębiorcy (Mnie), że szybciej zarobić można zakładając firmę. Natomiast przedsiębiorca (Ja), przekonuję człowieka pracującego na etacie, że to najlepsza droga do osiągnięcia szybkich pieniędzy.

Nie udało mi się go przekonać do znalezienia lepszej posady. :(Podczas dyskusji człowiek się jeszcze bardziej nakręcił na budowanie firmy. Moje pytanie brzmi. Po co się człowieku pytasz skoro wiesz lepiej. :) Jedyne, co mogłem w tej sytuacji zrobić to upewnić tego człowieka, że robi dobrze. Co prawda, nie zyskałem w jego oczach za wiele, ale udało mi się utwierdzić go w jego przekonaniach. Według mnie słusznych.

Zostawmy już tę historię i przyjrzyjmy się faktom. Jestem przeciętnym Kowalskim i chcę mieć na koncie 100 tys. zł. W jaki sposób zrobić to szybciej? Zakładając firmę czy pracując na etacie czy też pracując za pieniądze?

Przedsiębiorcze myślenie polega głównie na tym, żeby zdać sobie sprawę, że pieniądze nie istnieją. Są takim samym narzędziem jak komputer, drukarka, biurko, pracownik. Przeciętny człowiek widzi 100 tys. a przedsiębiorca nic innego tylko – „młotek” (SIC!) i inne narzędzia.

Wynik tego rozmyślania jest prosty. Jeżeli chcesz mieć 100 tys. na koncie, to znajdź dobrą pracę. Natomiast, jeżeli chcesz mieć „narzędzi” za 100 tys. załóż firmę.

Albo jeszcze inaczej. Załóżmy, że idziesz do pracy i zarabiasz 5 tys. miesięcznie. Po około 2 latach masz 100 tys. zł na koncie. A jeżeli zakładasz firmę to pierwsze 2 lata pracujesz na to, aby zorganizować „narzędzia”, które przynoszą ci 5 tys. miesięcznie i po kolejnych 2 latach masz 100 tys. na koncie. Razem 4 lata.

Jeżeli więc chcesz szybko zarobić dużą kasę, idź do pracy. Jeśli jednak chcesz być wolny finansowo, załóż firmę i twórz narzędzia.

Strategia Czerwonego Oceanu

Biznesy, lub też marzenia biznesowe wielu ludzi, głównie ze środowiska uczniowskiego oraz studenckiego skoncentrowane są na tworzenie nowych biznesów, których jeszcze nie było. Mało tego, że nikt jeszcze takiego biznesu nie tworzył, to ludzie, których wiedza może być na (co najwyżej) średnim poziomie, a doświadczenie bliskie zeru, bogaci natomiast w setki ton pozytywnej energii, próbują tworzyć nowe modele i systemy biznesowe. Wszystko po to, aby tworzyć coś, czego jeszcze nie było i skorzystać z prawa lidera i możliwości kreowania nowego rynku. Jakby to była wielka szansa. Na błękitnym oceanie są marzenia.

Tworzenie nowych rynków to strategia błękitnego oceanu, gdzie nie ma konkurencji, jest się liderem i można tworzyć własne zasady. Jest to jeden ze sposobów na biznes. Na siłę tworzyć coś nowego, innowacyjnego i w ogóle innego niż wszystko, co było do tej pory. Taka strategia to strategia marzycieli, którzy śnią o wielkich miliardach, bo podążanie nią, daje „miliardy” albo nic. To strategia przewidywania przyszłości.

Strategia Czerwonego Oceanu jest dla mnie o wiele bardziej przemawiająca. Wchodzimy na rynek, na którym opisane są już zasady, musimy się ich tylko nauczyć i tworzyć produkty lepsze od konkurencji, albo, co najmniej, takie same, ale za to taniej. Aby to zrobić trzeba tylko dobrze wybierać priorytety.

Zasada dobierania priorytetów jest prosta. Wydanie pieniędzy na rzecz X nie pozwoli nam wydać tych samych pieniędzy na rzecz Y, a przeznaczenie czasu na rzecz Z nie pozwoli nam przeznaczyć tego czasu na rzecz Q.

Innymi słowy jak wszystko wydam na komputer, to nie będę miał za co kupić samochodu, a jak wszystko wydam na samochód nie będę miał za co kupić komputera. Jak pieniądze przeznaczę na konsumpcję, nie przeznaczę ich na inwestycje. Jeżeli będę oglądał TV, to nie przeczytam książki, a jak pójdę na spacer to nie obejrzę filmu.

Na czerwonym oceanie zasady są znane. Na czerwonym oceanie są opracowane modele działania. Są także tutaj pieniądze i klienci, są doświadczenia. Jedyne, co musimy zrobić to być dla konsumentów bardziej przydatni niż konkurencja.

W świecie czerwonych oceanów jest wiele pewników. Większe doświadczenie jest lepsze od mniejszego, duża wiedza jest lepsza od małej, a duża efektywność daje lepsze wyniki od

małej efektywności. Poznane jest lepsze od niepoznanego, sprawiedliwość jest lepsza od niesprawiedliwości, odpowiedzialność od nieodpowiedzialności itp.

Dobór priorytetów w podejmowaniu decyzji ma za zadanie stworzyć jak najlepszy produkt lub usługę za w miarę niską cenę. Każdy obecny produkt lub usługę można tworzyć lepiej, taniej i sprawniej.

Wielu marzy o tym, aby być idealnym pracodawcą, mieć dużą i ciekawą firmę. Nikt nie marzy, aby być idealnym pracownikiem. Podobnie wielu marzy o tworzeniu czegoś nowego, wspaniałego, a mało kto marzy o stworzeniu np. podobnego do tysięcy innych, a jednak tylko nieco usprawnionego hotelu, stacji benzynowej czy ogródka z piwem. Marzymy o gołębiach, a nie dostrzegamy wróbli we własnych dłoniach.

Mało tego, te nasze biznesy wcale nie muszą być bardziej sprawne od innych. Teoretycznie skoro na rynku istnieje 10 hoteli, i my stworzymy jedenasty na takim samym poziomie to klienci też do nas przyjdą. Bycie jednak nieco lepszym pozwala prowadzić w „klasyfikacji”. Ale większość próbuje otworzyć hotel na księżycu, aby był innowacyjny i błękitny, bez żadnej konkurencji.

Dobrym przykładem jest tu Waldek Wasik, który opisał kiedyś w bardzo ciekawy sposób jak zwykłe mydło może być genialnym produktem (nie wierzycie – znajdźcie. ;)) Nie ma niekiedy sensu szukać daleko, kiedy rozwiązania są na wyciągnięcie ręki.

To też zależy, co kto lubi. Ja lubię twardo stąpać po ziemi i kiedy miałem okazję poznać np. Bogdana Szewczyka, to widzę, że ma genialną fabrykę mebli, a kiedy widzę marzyciela błędzącego po błękitnym oceanie, to tylko mogę w niego wierzyć.

Moje szczere kondolencje

W Efecie motyla opisałem historyjkę, ukazującą „przeciętne biznesplany” ludzi, którzy nie do końca z małym biznesem mają cokolwiek wspólnego. Pisałem o tym także wielokrotnie na blogu. Osobiście podczas przeróżnych okazji zapytałem około 200 ludzi, z targetu podobnego do Was o przeszkody w biznesie. Zapytałem ludzi, którzy sądzili (do czasu poznania mnie), że do biznesu potrzebne są im pieniądze, o to, co by kupili gdyby dzisiaj przyszedł do nich inwestor? Na co wydaliby pieniądze gdyby je mieli. W 40% (największa grupa ludzi) jako pierwsze padło słowo komputer. Były także inne przedmioty, ale najwięcej ludzi na początku kupiłoby komputer. Kilku z nich zapytałem czy mają komputer w domu? Okazuje się, że każdy ma! Po co więc im drugi – do tej pory nie wiem.

Przydarzyło mi się kiedyś, że popsuł mi się telefon, który służył mi ponad 5 lat. Kupiłem go za 122 zł w momencie rejestrowania działalności gospodarczej na siebie. Były telefony za 1 zł i szczerze powiedziawszy żałuję, że nie kupiłem tego tańszego! Wtedy 122 zł stanowiło blisko 5% obrotów! Zwłaszcza, że przy próbie jego naprawienia kolega znalazł ciekawą funkcję w menu, mianowicie licznik połączeń, z którego wychodzi, że używałem telefonu zaledwie przez 374 godziny! Drugą ciekawostką jest to, że w ciągu kolejnych kilku dni popsuł mi się też notebook, który służył mi znakomicie przez 4 lata i, mimo 900 Mhz na zegarze i 256 MB RAM-u, pozwalał znakomicie zarządzać firmą i fundacją z każdego miejsca na świecie. Zresztą, co tu dużo mówić, kiedyś jak siedziałem w naszym BOK i rozmawiałem na GG z klientem, który chciał kupić komputer do swojej firmy i nie mógł się zdecydować ilu RAM-ową kartę graficzną wybrać do komputera biurowego. SIC! (Komputerowcy rozumieją o co chodzi). Jeżeli to jest problem dzisiejszego początkującego przedsiębiorcy, to nie zazdroszczę.

Na budowanie biznesu jest system/metoda, którą trzeba poznać i trzeba się jej trzymać. Tak samo, jak w grach logicznych musimy trzymać się systemu – kostkę rubika też ułożymy, jeżeli będziemy trzymać się konkretnej receptury – tak samo sukces w biznesie osiągniemy, jeśli znajdziemy recepturę i będziemy się jej trzymać.

Niestety, dużo ludzi uważa, że do zaczęcia biznesu potrzebne są pieniądze. Nie mają pieniędzy, więc nie zaczynają nawet myśleć o biznesie. Podobnie dużo ludzi sądzi, że „zacząć biznes” to nic innego jak „zarejestrować działalność”, a więc papierki. Nic bardziej mylnego.

Pieniądze są potrzebne do zrealizowania biznesplanu, nie pojawią się nigdy, jeżeli tego biznesplanu nie będziesz miał, nie będziesz ulepszał i jeżeli nie będziesz się nim dzielił. W ciągu miesiąca poznałem 2 osoby, które będą zarządzać dwoma tworzonymi właśnie, różnymi funduszami venture capital. Pieniądzy jest dużo, ale żeby je dostać niestety trzeba ruszyć tyłek i zacząć pracować nad swoim planem, a później nad odpowiednią jego prezentacją. Ludzie chcą pracować nad biznesem dopiero jak będą mieli pieniądze. Te się jednak nie pojawiają, dopóki nie będą wiedziały na co się mają pojawić.

Początek biznesu to nie rejestracja papierków. Gdybym proces tworzenia biznesu podzielił na 3 etapy, jak wypracowanie: wstęp, rozwinięcie i zakończenie to ostatnimi etapami byłyby rejestracja i finansowanie. Rejestrować firmę musimy dopiero w dniu pierwszej sprzedaży, wystawienia pierwszej faktury! A co to oznacza? Że możemy wymyśleć, czym firma będzie się zajmować, możemy zrobić logo, wizytówkę i stronę internetową. Możemy przygotować prototyp produktu, wystawiać się na targach, możemy nawet zatrudniać ludzi bez rejestracji działalności!!! Start firmy a rejestracja to 2 różne rzeczy!

Problem polega na tym, że ludzie znający w praktyce system życia na etacie, kierują się w biznesie tymi samymi priorytetami. Że jak telefon to musi być najlepszy, jak komputer to musi być najnowszy, a auto duże, szybkie bezpieczne, ma mało palić i być jak najtańsze jednocześnie! Problem zawsze jest w filtrach percepcyjnych.

Największym problemem publikacji poradnikowej jest to, że trzeba zejść niżej o jeden poziom myślenia i tłumaczyć w nienaturalny dla siebie sposób. Rzemieślnik amator nie wykona swojej pracy tak jak profesjonalista. To działa także w drugą stronę. Profesjonalista nie umie robić swoich produktów jak amator, gdyż ma już swoje wyuczone filtry, przyzwyczajenia i zupełnie inną mapę świata. Zresztą każdy tekst można interpretować tak jak naszą konstytucję, w której pisze – „Rzeczpospolita Polska jest demokratycznym państwem prawa urzeczywistniającym zasady sprawiedliwości społecznej”. I sobie ludzie to nielogiczne zdanie interpretują jak chcą.

Kiedyś na jakimś spotkaniu młody hip-hopowiec wstał i powiedział, że on ma konkretny pomysł, plan i sposób realizacji, że potrzebuje pieniędzy na otwarcie sklepu dla skatów itp. Zapytałem się skąd teraz ma pieniądze na życie. Odpowiedział, że jeszcze pracuje. Zapytałem się ile zarabia w tej pracy? Powiedział, a ja stwierdziłem, że nie warto z nim JESZCZE (bo może pójdzie po rozum do głowy) robić biznesu, bo buty które miał na sobie stanowiły wartość 1/3 jego pensji! Człowiek miał trochę krzywo poukładane priorytety, a niespójność tego co mówił i tego co robił była ogromna. Przeczytanie mądrej książki nie jest

równoznaczne ze zmianą filtrów.

Swoją drogą istnieje mit (wielokrotnie rozgłaszany, a nie do końca rozumiany), że to, co mówisz to 7% przekazu, a to jak wyglądasz, mowa ciała, pierwsze wrażenie to cała reszta. Spójrzcie w źródła, a konkretnie w wyniki badań, które dostępne są w internecie. To, co mówisz jest bardzo ważne, ale tylko w momentach spójności tego, co mówisz, z tym co robisz. Spróbuj podnieść ręce do góry w geście zwycięstwa i powiedzieć komuś, że jesteś smutny. To, co mówisz ma sens, ale tylko w momencie spójności z zachowaniem, czego brakuje np. w naszej polityce.

Skoro już jesteśmy przy prawie i polityce. Mała ciekawostka prosto od naszych księgowych. Okazuje się, że nie mogę sprzedawać produktów, po tyle ile chcę. Czekają nas małe polemiki z US. Chodzi o produkcję płyt CD. Jeżeli chcę komuś sprzedać np. 1 000 sztuk płyt po 2,21 zł netto to za wszystko ten ktoś powinien zapłacić 2 210 zł netto. Proste i logiczne. Ale ja chcę dać temu komuś 6 zł rabatu i całość sprzedać za 2 204 zł netto. Okazuje się, że nie bardzo mogę. Bo na fakturze musiałoby pisać że sprzedaje 1 000 sztuk produktu którego jednostkowa wartość wynosi 2,204, a więc trzy miejsca po przecinku! A tak być nie może. Mogę sprzedać te produkty po 2 210 zł albo po 2 220 zł, albo 2 200 zł, ale nie za 2 134 zł albo za 2 207 zł, bo wartość per sztuka nie będzie w 2 miejscach po przecinku.

Do tej pory wystawialiśmy kilka zer po przecinku, ale chyba trzeba zaprosić kreatywność do tego problemu i sprzedać 999 sztuk płyt CD po dobrej cenie jednostkowej, a ostatnią, tysięczną, płytę nieco drożej, tak, aby cena wszystkiego była taka, jak chcemy. Cena jednostkowa na fakturze nie jest nikomu do szczęścia potrzebna, ale jednak wymóg jest, faktura musi wyglądać ładnie. :) Niestety, im więcej przepisów, tym przedsiębiorcy muszą wykazywać się większą kreatywnością w walce z ich nielogicznością.



SZUKASZ PRAKTYCZNEJ WIEDZY
O PROWADZENIU WŁASNEJ FIRMY?

VIDEOSZKOLENIA



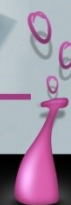
AUDIOBOOKI



E-BOOKI



WIEDZA W DUŻYCH DAWKACH



Boję się, że stracę... SIC

Jak wiecie istnieje coś takiego jak wymówki do tego, aby wreszcie ruszyć tylek i zacząć działać. Znamy to wszyscy – gdybym miał pieniądze to bym otworzył biznes, gdybym miał pomysł, jakbym miał więcej czasu itp. Podobnych wymówek zidentyfikowałem kilkanaście. Podczas wystąpień, mogę każdemu pokazać, że wszystkie te powody NIE działania są wymówkami. Bo istnieje na nie lekarstwo – rozwój osobisty. Skoro teraz nie wiesz jak coś rozwiązać, trenuj, rozwijaj się i już będziesz wiedział.

Nie do końca z każdą wymówką byłem sobie w stanie poradzić. Nie wiedziałem jak poradzić sobie ze stwierdzeniem „boję się, że stracę”. Nie działasz, bo się boisz? To znaczy, że dupa jesteś i tyle. Pisałem na blogu kiedyś, że strach to potężna rzecz, ale boimy się nie tego, co trzeba. To tak jakby ziemię zaatakowały „wielkie krwiożercze pomidory z marsa” (świetny film swoją drogą), a my balibyśmy się rachunku za prąd, bo zapomnieliśmy zgasić światła opuszczając dom w pośpiechu.

Wiemy już, że mamy się bać tego, co będziemy musieli jutro zrobić, a nie chcemy i będziemy musieli to robić przez kolejne 40 lat, mając na koncie odłożone zawsze tyle samo pieniędzy.

Drugi argument, który jest jak na dłoni, a z istnienia, którego nie zdawałem sobie sprawy jest jeszcze ciekawszy. Nie inwestuję i nie rozwijam się, gdyż się boję, że stracę. Czym więc jest nie tracenie? Mam odłożone 100 zł. Dla przeciętnej osoby nietracenie polega na tym, że kupię za to podkoszulek, 2 piwa, chleb, papierosy, a w najlepszym przypadku zabawkę dla dziecka.

Dla szarego człowieka, pieniądź skonsumowany to pieniądź warty zachodu. Według niego, nie tracisz pieniędzy, gdy konsumujesz! Tracisz pieniądze natomiast wtedy, gdy kupujesz za 100 zł funduszy inwestycyjnych i nie konsumujesz. Głupie podejście wynikające z przyzwyczajień.

Jeżeli masz 100 zł to jedynym sposobem na nie stracenie 100 zł jest schowanie ich w skarpetce. Chociaż i tak wtedy je tracisz za sprawą inflacji. Nawet, jeżeli wpłacisz do banku te 100 zł to je straciłeś. Zamiast 100 zł masz zobowiązanie banku, że ci te pieniądze wyda na żądanie zgodnie z umową. Każdy wariant oprócz skarpetki to strata 100 zł. Czyż nie lepiej wydać 100 zł próbując je rozmnożyć niż skonsumować?

Na pewnym etapie sięgnięcie na wyższy poziom polega właśnie na uświadomieniu sobie, że pieniądź nie zainwestowany to pieniądź stracony. Ludzie światli ograniczają konsumpcję, aby

inwestować. Czytanie książki na pewno będzie mądrzejsze niż oglądanie TV!

To samo dotyczy czasu. Oto fragment mojej dyskusji mailowej z pewną młodą kobietą – „No ale jak przeczytam książkę, która mi nie da to zmarnowałam czas, bo mogłam wtedy iść np. na dyskotekę”. Oczywiście, że tak. Marnujemy czas rozwijając się, gdy naszym celem jest zabawa. Zmieńmy zatem nasz cel i rozwijajmy się, aby w każdej sytuacji życiowej poradzić sobie najlepiej jak tylko możemy.

Jest wiele osób – np. Jasiu, który bez nogi i bez ręki poszedł na biegun – które pokazują nam że my pełnosprawni, ale niewierzący w siebie i swój rozwój jesteśmy dla nich „niczym”. Większość z nas, ogromna większość z nas nigdy do bieguna by nie dotarła! Podobnie większość z nas sądzi, że dotarcie do wolności finansowej jest trudne. Wydawać by się mogło, że skoro niepełnosprawni odnoszą takie sukcesy to pełnosprawni powinni mieć łatwiej? Otóż nie do końca, trzeba zmienić paradygmaty! Wstać rano, pobiegać, przeczytać kilka kartek książki, aby mieć motywację, a później przez 12 godzin pracować! Można się przy tym świetnie bawić, ale trzeba pracować i zrobić coś.

Kolejny fragment maila – „Książki Kiyosakiego przeczytałem kilka lat temu, od tego czasu zafascynowałem się tematem rozwoju, przeczytałem wiele książek na ten temat, chodzę na szkolenia, non-stop słucham audiobooków jak idę na spacer i nadal nic. Jak jestem w pewnym miejscu tak jestem”. Odpisałem takiemu człowiekowi, że się nie dziwię, że jeszcze nic nie osiągnął. Za dużo zbierania wiedzy, za mało działania. Skoro człowiek przeznaczą czas na spacer (sic!), to nie jest przedsiębiorcą! Kiedy rozkręcałem Aragona, był czas gdzie 5 nocy nie spałem, bo zrobiłem sobie postanowienie, że nie pójdę spać dopóki nie wprowadzę 1 000 książek na magazyn! Przedsiębiorcy to zajęci ludzie, przeznaczanie czasu na spacer już nas dyskwalifikuje! Przeczytajcie sobie pewne słowa św. Jana od Krzyża. Píše on, że aby „dojść do posiadania wszystkiego, musisz zaprzecić się siebie całkowicie we wszystkim”. Cóż, przeraża cię niechodzenie na spacer przez najbliższe kilka lat na drodze do wolności? Jeżeli tak to w tę drogę nie warto wyruszać.

Nie dziwmy się, że nie mamy wyników skoro biznes traktujemy jak hobby. Nie dziw się więc, że otrzymujesz za niego hobbystyczne pieniądze.

Czy tak trudno zdobyć kilkanaście tysięcy?

Piszą do mnie czasami ludzie o różnych pomysłach i szukający wsparcia. Przeważnie nie są to wielkie projekty, bo i ja do wielkich ludzi nie należę. Najczęściej chodzi o kwotę kilkunastu tysięcy złotych i konsultacje, a osoby zgłaszające się to uczniowie lub studenci.

Oczywiście zostawmy na boku to, że większość planowanych wydatków to nowe komputery i biurka, tak jakby na starych się nie dało pracować. :) Skoncentrujmy się na kwocie kilkunastu tysięcy złotych.

Moi drodzy, czy naprawdę tak trudno jest oszczędzić kilkanaście tysięcy złotych? Nawet w przypadku młodego studenta? Przecież w końcu to mają być pieniądze na nasz wymarzony biznes.

Według mnie, to jeżeli człowiek nie potrafi tyle zarobić to znaczy, że nie reprezentuje sobą żadnej wartości dla pracodawców. Skoro dla nich nie ma takiej wartości to niby dlaczego uważa, że klienci w nim tę wartość zobaczą?

Według mnie, to spokojnie kolega mieszkający w Anglii, Irlandii czy Niemczech może nam pomóc z pracą sezonową i, w jedne wakacje, nawet człowiek o średnich ambicjach życiowych taką kwotę uzbiera.

Zresztą nie trzeba jeździć, w Polsce też się da. Nawet na zwykłej budowie można dorobić całkiem ciekawe pieniądze. Praca ciężka, ale kto powiedział, że ma być łatwo. W końcu realizujemy życiowe marzenie. Czasami trzeba zostawić książki i najzwyczajniej wziąć się do roboty.

Przepraszam, że będę teraz o sobie pisał, gdyż często jest to źle odbierane. Ja przykładowo w 6 klasie podstawówki kupiłem rower za swoje pieniądze. Kosztował prawie 800 złotych (na „dzisiejsze” dużo więcej). Kiedy rok później kupiliśmy z bratem komputer, nauczyłem się programować. Robiłem wtedy głównie prace zaliczeniowe studentom oraz przepisywałem prace magisterskie, składałem teksty.

W pierwszej klasie liceum uzbierałem na nagrywarkę. Dzisiaj standard, wtedy trzeba było zapłacić 1 740 zł + 240 zł kosztował kontroler, aby w ogóle mogła chodzić. Na dzisiejsze to będzie łącznie pewnie jakieś 3 500 zł, a w międzyczasie kupiłem wiele innych rzeczy. Pracowałem wtedy również jako recenzent gier komputerowych.

Rozumiem, że część z was powie, że mi to łatwo mówić, bo jakoś niczego mi do życia nie brakuje. Ale tak można powiedzieć dopiero jak strzeliłem w dziesiątkę na pierwszym dużym biznesie, nie wcześniej.

Też w wieku 14-16 lat pracowałem na budowie oszczędzając pieniądze. Nawet murowałem. Co prawda pierwszą ścianę trzeba było trochę szlifierką poprawić, bo futryna drzwi się nie mieściła o kilka milimetrów, ale bez przesady, miałem wtedy 14 lat. Potem już szło coraz lepiej i dzisiaj co prawda papierka nie mam, ale murować mogę. Zresztą nie tylko to. Nawet kładąc najzwyklejsze kafelki można ładne pieniądze zarobić, a potrafi to coraz mniej ludzi, więc ceny idą w górę.

Tylko problem jest taki, że ludziom nie chce się pracować. Ludziom chce się robić biznes i marzyć o pieniądzach. Oczywiście nie wszystkim, ale tendencja jest zauważalna. Coraz mniej ludzi potrafi coś małego i coraz więcej ludzi marzy o czymś wielkim.

Tad Witkowicz podczas jednej ze swoich prezentacji powiedział, że stara gwardia powoli odchodzi, że nowe pokolenie wchodzi do biznesu. Ludzie, którzy nie pracują w niedzielę, ciągle się spóźniają, dużo obiecują, mało robią, nagrodę chcą mieć teraz, a pracę później. I tak po seminarium na 250 osób chodzę po sali z wielkim workiem na śmieci zbierając butelki, puszki, chusteczki. Wyszło tego ze 3 worki. Ktoś się mnie zapytał, po co sprzątam, przecież sprzątaczkę posprzątają od tego są.

I właśnie to jest analogia. Jakoś tak na tym polega bycie poważnym człowiekiem, aby wszystko robić tak jak należy. Potem dojdziemy do tego, aby nie mówić kelnerce dziękuję, bo „od tego jest”.

Oczywiście mogłem nie sprzątać, ale nie na tym polega bycie najlepszym, aby było łatwo i przyjemnie. Poza tym jakoś tak mnie wychowano, a wychowanie świadczy o tym, czy się jest poważnym czy nie.

Swoją drogą, nawet, jeżeli ktoś nie potrafi zarobić kilkunastu tysięcy i odłożyć na biznes życia, który jest wielką szansą to od czego ma rodziców? Jeżeli rodzice nie widzą w tym szansy to dlaczego obcy człowiek ma to zrobić? A jest tak tylko dlatego, że rodzice uważają go za niepoważnego, bo ma np. ciągle bałagan w pokoju i żadnych ambicji, aby pomagać w domu np. kosić trawnik.

Teraz ludzi wychowuje szkoła. Mówi się, że ma uczyć i wychowywać. Co jest totalną bzdurą. Szkoła ma tylko uczyć, wychowywać mają rodzice. Mówi się też, że szkoła ma uczyć kreatywności, co też jest głupotą. Ale to już inny temat.

W wielu „szkołach” biznesu mówi się, że jeżeli czegoś nie masz to znajdź inwestora lub wspólnika, który tym dysponuje. To jest nonsensem. Mnie natomiast uczono, że trzeba być samowystarczalnym, liczyć tylko na siebie i lepiej mieć wróbla w garści niż gołębia na dachu.

To tyle w tym temacie. Ciekawy jestem Waszej opinii, czy rzeczywiście przeciętny 20-latek, którego utrzymują jeszcze rodzice nie może w rok odłożyć kilkunastu tysięcy? Czy może ja za bardzo obracam się wśród młodych ludzi, dla których to nie problem?

2. Jak nie zbankrutować?

Kij z jednym końcem

Jak wiecie, jestem zwolennikiem zakładania spółek z o.o. zamiast prowadzenia działalności gospodarczej. Ostatnio nawet skłaniam się ku twierdzeniu, że prowadzenie działalności gospodarczej w Polsce powinno być karane z tego samego paragrafu, jakim jest narażenie ludzi na niebezpieczeństwo utraty zdrowia oraz majątku.

Wśród dwóch argumentów, które padają przeciwko spółkom jest kosztowne prowadzenie pełnej księgowości oraz podwójne opodatkowanie. Z mitem dużych kosztów prowadzenia księgowości się już rozprawiłem, gdyż z dużym problemem, ale zawsze da się spotkać biuro, które to zrobi za 200-400 złotych. Oczywiście te biura nie są w dużych miastach tylko małych i mogą być oddalone od nas o 100 czy 500 km. Wiąże się to z problemem wcześniejszego o kilka dni kompletowania dokumentów i przesłania pocztą, ale jest także plus takiego rozwiązania, gdyż polecane jest zarejestrowanie firmy w jednym miejscu, a prowadzenie ksiąg w innym, im dalszym tym lepiej. Urzędy niskiego szczebla mają wtedy dużą trudność w kontrolowaniu firmy.

Istnieje też mit podwójnego opodatkowania. Według prawa pieniądze z dywidend są podwójnie opodatkowane. Firma zarobiła milion złotych. Musi odprowadzić 19% podatku CIT, zostaje jej 810 tys. Daje to w postaci dywidendy swoim udziałowcom, którzy odprowadzają od tego podatek PIT czyli 18% lub ile tam wynosi PIT danej osoby.

To podwójne opodatkowanie jest jedną z głównych przyczyn tego, że 80% spółek w Polsce nie jest dochodowa, gdyż nie opłaca się wykazywać dochodu w takiej sytuacji. To co trzeba więc zrobić to wyprowadzić pieniądze z firmy zanim zostaną opodatkowane wszelkimi legalnymi metodami.

Aby reprezentować spółkę i nią zarządzać nie musimy być w niej zatrudnieni. Jeżeli jednak przewidujemy, że spółka zarobi milion to możemy siebie zatrudnić na etat na stanowisku prezesa za kwotę ok. 80 tys. miesięcznie. Spółka wtedy nic nie zarobi, bo nasza wypłata będzie kosztem. Problem tylko taki, że praca etatowa jest wysoko opodatkowana. Jednak nie

musimy zatrudniać się w swojej spółce na zasadzie etatu. Możemy założyć działalność gospodarczą, która podpisze kontrakt managerski ze spółką. Otrzymamy wtedy 80 tys. miesięcznie, ale składki ZUS odprowadzimy takie jak każdy przedsiębiorca, a nie proporcjonalnie od 80 tys. Zostaje jednak podatek dochodowy.

Oczywiście można iść dalej. Można np. się zastanowić nad kartą podatkową. Jeżeli się spełnia pewne warunki i wykonuje coś z „listy” zajęć to można rozliczać naszą DG (działalność gospodarczą) za pomocą karty podatkowej, płaci się tylko jakieś śmieszne pieniądze co miesiąc tytułem podatku dochodowego. Wśród usług jest np. sprzątanie. Jeżeli więc nasza dziewczyna nie ma zajęcia to może nam sprzątać, a że to robota, którą się gardzi, tak jak wywożeniem szamba, to trzeba za to bardzo dobrze jej zapłacić.

Warto też się zainteresować czymś, co się nazywa wynajem. Jeżeli ja komuś wynajmuję coś, to płacę od tego 8,5% podatku. Jeżeli jest to moje jedyne źródło utrzymania to raczej musiałbym założyć firmę, ale jeżeli jest to tylko dochód „przy okazji” to stosuje się właśnie 8,5%. Jeżeli więc dysponujemy np. prywatnym samochodem to możemy go spółce wynająć. Zresztą nawet jak prowadzimy DG, możemy auto wynająć od rodziców, dzięki czemu zniwelujemy podatek z 19% do 8,5%. Mama trochę zarobi i na pewno się nam czymś odplaci, a darowizny od najbliższej rodziny są przecież zwolnione od podatku. Byłe nie przesadzać.

Polska to już taki kraj. Im głębiej zajrzeć w przepisy tym bardziej są one niespójne. Dla małych są małe rozwiązania, dla dużych są duże. I nawet nie można powiedzieć, że są to dziury, gdyż bezapelacyjnie są to zostawione dla swoich kruczki. Nie zawsze też są ukryte, a wynikają z treści ustaw. Radzę przeczytać listę około 200 zwolnień z podatku dochodowego.

Czasami zdarzy się dzielny rycerz, którzy obnaży odpowiednie przepisy jak np. śp. Krzysztof Habich, który wydał książkę „Jak się nie dać oskubać fiskusowi”, sprzedaną w 100 tys. egzemplarzy, którą przeczytali skrupulatnie urzędnicy i pół roku po wydaniu książka była już nieaktualna.

Jeżeli robicie przelew i dzisiaj pieniądze wam znikną z konta, a pojawią się na koncie docelowym dopiero jutro, to jak sądzicie, kto otrzymuje odsetki za czas, kiedy pieniądze nie były na żadnym koncie? Teraz to może nie jest taki problem, ale dawniej był, kiedy to przelewy potrafiły iść z banku do banku po tydzień lub nawet dwa. Banki generowały z „opóźnień” potężne pieniądze.

Podobnie działała Poczta Polska. W 2004 roku, kiedy zaczynałem wysyłać paczki na dużą

skale, pieniądze z pobrania zawsze przychodziły do mnie na konto w 20 dniu od dostarczenia paczki. Było tak, bo poczta miała 21 dni na przekazanie pieniędzy, trzymała więc je u siebie i czerpała zyski z odsetek.

Nie wiem kto naprawił pocztę, ale w systemie bankowym namieszał Bogusław Bagsik, laureat Nagrody Kisiela, działalność którego spowodowała stworzenie przez urzędników swoistego kija o jednym końcu. Wyobraźcie sobie sytuację, że wpłacacie na konto milion. Wypisujecie czek na ten milion i czek deponujecie w innym banku. Nagle jest tak, że macie w dwóch bankach razem 2 miliony. Przynajmniej dopóki urzędnicy bankowi nie poinformują banku pierwszego o tym, że czek został zdeponowany. Otrzymujecie więc odsetki od dwa razy większej kwoty. Teraz to odbywa się elektronicznie i problem jest mniejszy, ale jest. Kiedy Pan Bogusław przestał się dzielić z politykami, ci postanowili stworzyć kij który ma jeden koniec. Banki nas nadal w ten sposób ograbiają, a jak my to zrobimy to jest to przestępstwem. :(

Ważny jest tylko marketing, którego jeszcze nie znamy

Konkurencja między przedsiębiorcami odbywa się na wielu płaszczyznach. Jedną z nich jest walka o pozyskanie klienta, drugą walka z urzędnikami i biurokracją. W jednym kraju więcej czasu konkurujemy na rynku, w innym więcej w urzędzie. W Polsce raczej dominuje ta druga opcja. Ponieważ ostatni miesiąc spędziłem w USA to dzisiaj będzie o marketingu w chyba ciągle najbardziej rynkowym kraju świata, marketingu, którego w Polsce nie znamy.

Opisywana niżej sprawa ma miejsce w knajpie Little A'Le'Inn, w 54-osobowej wsi Rachel, położonej na pustyni w Nevadzie. Do najbliższej stacji benzynowej jest 75 mil. Gorąco jak w piekle, na horyzoncie żywej duszy, tylko prosta na 50 mil droga. Pokonaliśmy ją nie widząc ani jednego człowieka czy budynku. Knajpa znajduje się dosłownie „in the middle of nowhere”, spotkaliśmy tam ludzi z Meksyku i Niemiec, którzy zwiedzali Amerykę. Kiedy knajpy w miastach padają, ta funkcjonuje całkiem dobrze już ponad 20 lat.

Knajpa ta pozycjonuje się jako centrum UFO, co nie jest proste ze względu na konkurencję z 50 tysięcznym, bardzo znanym miastem Roswell w Nowym Meksyku. Zaletami Rachel jest natomiast położona 70 km dalej, ściśle tajna, baza wojskowa, znana pod pseudonimem Strefa 51. To jednak za mało, aby stworzyć wokół knajpy odpowiedni PR. Właścicielom udało się zmienić oficjalną nazwę drogi prowadzącej do Rachel na „pozaziemska autostrada” oraz wstawić znak ostrzegający o możliwości porwania krów przez UFO i dziesiątki innych drobnych rzeczy jak organizacja imprez astrologicznych czy zloty fanów komiksów i UFO. Niekiedy potrafi się tam pojawić na kilka dni kilka tysięcy ludzi. Klewki czy Stare Kiejkuty mogłyby się wiele nauczyć. Tam, co prawda, UFO nie lądowało, ale Little Taliban Inn mogłoby powstać.

U nas firmy nie mają charakteru. Jak jest knajpa to zwykła, bez polotu, tajemnicy czy budowania wokół niej legendy. Właściciel najmuje lokal i jak nazywa knajpę ROMA to daje dużo zdjęć z Włoch, jak nazwie ją Morska Plaża to analogicznie. Jednak tak naprawdę jedynym Jak jest jakiś zamek czy atrakcja turystyczna w pobliżu to knajpa się utrzyma, ale budowanie knajpy na środku pustyni to jest wyzwanie.

Przeglądając biznes plany z Ameryki, Tad Witkowicz podkreśla, że w nich o wiele częściej jest przedstawiany pomysł na ściągnięcie klienta. Polacy myślą, że klienci sami się znajdują.

Będąc w Polsce zdarza mi się często jeść w MacDonalddie, bo jak już jestem w Polsce to przeważnie gdzieś jadę autem i nie mam czasu. Od 20 lat istnienia MacDonalda nie pojawiła się jeszcze alternatywna dla możliwości kupienia szybko jedzenia typu Drive Thru. W USA to raczej standard, na który czekają ludzie w Polsce. Czy tak trudno zrobić dodatkowe okienko i dostosować opakowania do jedzenia w samochodzie? Czy tu już nikt nie potrafi kopiować? Większość kreatywnych umysłów wyjechało, zawsze sądziłem, że chociaż ci co kopiują pomysły siedzą w Polsce ale jak widać byłem w błędzie.

Jeden z oryginalniejszych pomysłów na biznes ma knajpa o nazwie Heart Attack. Knajpa serwuje super tłuste Bypass Burgery. Przykładowo Quadruple Bypass Burger zawiera 9,982 kalorii. Restauracja działa już 8 lat i staje się coraz bardziej znana. Już 2 osoby w tym jeden z właścicieli umarli w niej na zawał serca, na ścianach widać zaświadczenia lekarskie, obrysy ciał są narysowane na podłodze. Kelnerki są przebrane za pielęgniarki, każdy klient przy wejściu dostaje szpitalny kaftan, aby od tłuszczu nie pobrudził sobie ubrania. Po sali kręcą się ludzie przebrani za lekarzy. Mogą oni zmierzyć ciśnienie itp. Drinki sprzedawane są w strzykawkach, niektóre w kształcie penisa. Jeżeli ważysz więcej niż 160 km to możesz tam jeść za darmo. Pielęgniarki pilnują, aby pacjenci zjedli przepisane „lekarstwa”. Jak ktoś nie zje, to musi dostać karę. Musi wstać i pielęgniarka wielkim kijem daje mu klapsy, co zawsze wiąże się z reakcją całej restauracji. Restauracja jest jedną z najbardziej zniechodzonych przez ludzi związanych ze zdrowym jedzeniem, co daje jej genialny podkład do dalszej promocji. Nie jest to restauracja, do której się idzie zjeść dobry obiad, raczej nastawiona na turystów i ciekawskich. Chciałbym zobaczyć coś podobnego w Sopocie czy Zakopanem.

No ale zostawmy już knajpy. Przejdźmy do kiczu, na którym jest postawione Las Vegas. Mamy tam statuę wolności, wieżę Eiffela, most wenecki, katedrę sykstyńską, a nawet piramidę w naturalnych rozmiarach i wiele innych skopiowanych wielkich budowli. Wszystko z plastiku, ze światełkami i milionami turystów robiącym sobie koło tego zdjęcia.

Województwo świętokrzyskie jest znane z gór świętokrzyskich, jaskini Raj i Świętego Krzyża. Najczęściej odwiedzanym jednak przez turystów miejscem jest park dinozaurów w Bałtowie. Odwiedza go więcej turystów niż wszystkie poprzednie atrakcje razem wzięte. A zaczęło się od postawienia kilku dinozaurów naturalnej wielkości. Kicz jak w Las Vegas. Potem dorzucali do tego kolejne atrakcje, aż dzisiaj firma posiada już 3 parki w Polsce i inwestuje w kolejny, tym razem w USA. Jak widać nietrudno jest pokonać urzędników dysponujących miliardami na muzea czy skanseny, których nikt nie chce oglądać. Niestety marketing nie jest mocną stroną naszych przedsiębiorców.

Ksiądz Zawadzki ze Świebodzina zrobił genialną rzecz budując pomnik. Zaledwie w 2-3 lata każdy dorosły Polak wie o istnieniu tego miasteczka, a nawet wie mniej więcej gdzie się znajduje. Atrakcja turystyczna z niego żadna, nie po to pewnie był budowany, za to ciekawostka wspinała, a PR buduje się na ciekawostkach i legendach! Chciałbym zobaczyć prosty wynik ulicznej ankiety z jednym pytaniem. Ile mieszkańców ma Świebodzin? I chciałbym porównać wynik z podobną ankietą 10 lat temu. Jestem pewny, że dzisiaj ludzie myślą, że w Świebodzinie mieszka więcej ludzi niż na prawdę. Jest to dobry sposób na zmierzenie wyników PR-owego wpływu pomnika. Na tym polega PR, aby ludzie mieli o Tobie lepiej, niż jest to w rzeczywistości.

Amerykański Uniwersytet Stanforda ma bardzo dobry PR. Stanford jest uważany za jedną z najlepszych uczelni na świecie. Nie zmienia to faktu, że jest to mała szkoła, posiadająca zaledwie 6 tys. studentów, czyli ma około 2 tys. absolwentów każdego roku. Dokładnie 19 absolwentów dostało nagrodę Nobla i to jeszcze za czasów sprzed Obamy, kiedy to Nobel coś znaczył. A pomyśleć, że Stanford zbudowano przerabiając na ten cel stadninę koni daleko, daleko poza miastem.

Jak widzicie dało się wybudować dobrze prosperującą knajpę na środku pustyni. Da się też stworzyć wysokiej jakości Uniwersytet na końcu świata. Problem polega na tym jak ich przyciągnąć i na tym powinniśmy się skupić, a nie na tym, aby działać tam gdzie są ludzie, którzy przechodząc przypadkiem mogą do nas zajrzeć. Dzisiaj knajpa Little A'Le'Inn w Rachel w Nevadzie przypomina początki Stanford University. Małe coś na zadupiu, kto wie, może knajpa w Rachel za 100 lat będzie tak samo rozpoznawanym miejscem jak Stanford. Zbudować legendę marketingową jak np. Stanford jest trudno. Mało kto o tym myśli, gdyż jest to przeważnie mozolne zajęcie. Budowa legendy wymaga czasu, ale ten, kto ją posiada, ma później więcej atutów w walce z konkurencją.



KONTESTACJA.com
RADIO INTERNETOWE

WOLNY RYNEK
WOLNOŚĆ SŁOWA
PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ
WŁASNOŚĆ PRYWATNA

Nieco o liderowaniu

Jadąc do Katowic na konferencję, przeczytałem w książce ciekawą historię o byciu liderem. Mianowicie liderem w świecie zwierząt jest przewodnik stada. Czerpie on z tej pozycji profity (samice), ale także ryzykuje w wielu przypadkach.

Gdy antylopy są atakowane przez lwicę, całe stado powoli ucieka. Całe, oprócz jednego osobnika. Lidera, przewodnika stada. Ustawia się on pomiędzy stadem, a lwem i bacznie obserwuje zagrożenie. Jego rola to informować inne antylopy o działaniach lwa oraz granie na zwłokę, aby stado mogło się spokojnie oddalić.

Zasada prosta – dużo ryzykuje i dużo może zyskać. To się nasuwa samo. Zasada druga jest mniej widoczna. Każdy „przewodnik” robi coś inaczej od grupy.

Spojrzałem z ciekawości do poczty, w której prenumeruję przeróżne blogi, newslettery i inne podobne rzeczy. O zgrozo, wszędzie to samo. :(

Serwisów o zarabianiu w internecie mnoży się i mnoży. A wszędzie to samo. A to klikanie w bannery, a to Google Adsense no i oczywiście największy hit – ebooki (jednego przecież czytasz). ;)

Dziesiątki podobnych serwisów. W każdym 3 teksty autora strony, kilka artykułów od „Bogatego Ojca” i darmowe fragmenty ebooków. Każdy serwis tworzony na jedno kopyto. :(Nawet mailingi są takie same, zapodawane przez administratorów Programów Partnerskich partnerom, którzy ślą to dalej i dalej i dalej. Bardzo rzadko zmieniając chociażby temat wiadomości.

Po przeskanowaniu całej poczty (a mam wszystkie maile od 2002 roku!) 313 razy zapraszano mnie do GoldenLine.pl z różnych adresów. :(Przypomina mi to stado antylop!

Aby sprzedawać ebooki, nieco ambitniejsi założyli nawet blogi. Bo ponoć blogi są popularne. Tak, są popularne, jeżeli jest na niej indywidualna i ciekawa treść, a nie same posty sprzedażowe, publikowane z regularnością wydawania nowości przez Złote Myśli i Escape Magazine. Blog ma ludziom pomagać, a nie tylko sprzedawać.

Oj, nie nie nie, to nie tak. To nie może być tak, że robimy byle jak, to samo, co wszyscy i oczekujemy innych, lepszych rezultatów. To tak nie działa. Dzisiaj przeczytałem na jednym z forum, że ktoś już ponad rok zajmuje się stroną i stara się sprzedawać ebooki i nie zarobił

ani złotówki (nie sprzedał nic!) i chyba rzuci to w cholerę.

Widzisz, jeżeli chęć zarobienia jest jedyną rzeczą, która Cię mobilizuje to nie wróżę sukcesów. To nie o to chodzi. Zawsze powtarzam, że w biznesie trzeba lubić to, co się robi, a najlepiej się zarabia na tym, co lubisz. Co lubisz tak bardzo, że mógłbyś nawet płacić za to, abyś mógł to robić.

Jest coś takiego jak droga rozwoju osobistego. Największy rozwój przeżywamy będąc niemowlęciem, kiedy to w odpowiedniej kolejności uczymy się chodzić, mówić, czytać... Każdy człowiek, który podłapie wiedzę (książkę), podłapie sposób – (Program Partnerski) a jeszcze podłapie potwierdzenie (osobę, która twierdzi, że się da) to podejmie takie, a nie inne zadania.

To normalne. Każdy człowiek dysponujący tymi samymi doświadczeniami wybierze takie, a nie inne zachowanie. To właśnie dlatego większość „moherowych beretów” jest za socjalizmem, a większość przedsiębiorców ma poglądy liberalne i prędzej poprze Korwina Mikke niż Kaczyńskiego.

Ten sam czynnik sprawia, że każdy dysponując zaledwie Kiyosakim + Programem Partnerskim robi to samo. Droga rozwoju osobistego każdego człowieka jest taka sama i na każdym etapie, każdy robi te same błędy i każdy myśli, że ma rację w chwili ich podjęcia.

I bardzo dobrze, że tak myśli. Trzeba mieć przekonanie do słuszności swojego działania. Problem często jest jednak taki, że tak, jak dziecko potrafi się zatrzymać w rozwoju zaraz po nauce czytania. Mam na myśli, że potem idzie do pracy, awansuje bierze kredyty i jest wzorowym konsumentem. Zamiast iść dalej.

O rozwoju swoim do momentu nauki czytania Ty wiesz najlepiej. Najprawdopodobniej, jako Czytelnik tego ebooka przeczytałeś już jakąś mądrą książkę, która otworzyła Ci oczy, od której wszystko się zaczęło. To mogła być także osoba, blog, lub zwykły artykuł w gazecie. To początek Twojego dalszego rozwoju.

Z mojego doświadczenia, po otwarciu oczu przychodzi etap szybkiego działania (budowania nie zarabiających biznesów), potem etap rozwoju (poszukiwanie ulepszeń/lepszych biznesów), czyli czytanie więcej książek, szkolenia seminaria.

Najprawdopodobniej teraz jesteś w tym momencie. Być może masz jakąś stronę internetową (bo tak najłatwiej), która nie zarabia, a Ty poszukujesz coraz to nowej wiedzy jak ulepszyć to, co już masz (przy okazji, jeśli nie wiesz gdzie szukać ciekawych materiałów – nie tylko

płatnych, zapraszamy na www.edukatorium.pl)

Później przychodzi etap zwątpienia (otwarcie oczu), chęć rzucenia wszystkiego w cholerę, zaczęcia od nowa. Etap zwątpienia i zaczęcia od nowa będzie nam towarzyszył dopóki jeden z biznesów nie zacznie działać i przynosić pieniędzy. Patrz: zasada Six Sigma.

Później to już etap rozwoju, kiedy biznes działa, a my nie mamy zaplecza. Brakuje nam wszystkiego: ludzi, sprzętu, czasu, a zamówień coraz więcej. Z czasem budujemy działający system biznesu, który się stabilizuje i działa.

Potem już etapy nowobogackiego, przemądrzałego gówniarza, wielkie zejście na ziemię i na koniec etap spokoju i rozsądku. Dalszych nie znam. Ciągłe szukam.

Widzisz. Prawdą jest, że na wszystkim da się zarobić. Kłamstwem jest jednak to, że jeżeli będziemy robić tak samo jak inni to na wszystkim zarobimy. Przypomnij sobie stado antylop i to, jak zachowuje się lider. Pomyśl teraz i zastanów się czy zachowujesz się tak jak większość? Jeżeli odpowiedź brzmi NIE, to moje gratulacje.

Przemyśl sytuację i sprawdź, do czego dążysz. Wielu ludzi działa tylko po to, aby odnieść sukces. Nie zastanawia się jednak, co to może być za sukces. Bo w Programach partnerskich sukcesem może okazać się 300 zł miesięcznie! Gdzie tu wolność finansowa?

Może jednak zastanowić się nad czymś nowym, czymś, w czym można wykorzystać większą dźwignię. Może warto przejść do następnego etapu? Może warto zrealizować to, co wczoraj odłożyłem na dzisiaj?

Często widzę ludzi działających w ten sam sposób, jak ja działałem 4-6 lat temu. Teraz wiem, że działałem w złym kierunku. W tamtych czasach, nikt jednak nie przetłumaczyłby mi, że robię źle. Ja też nikomu nie przetłumaczę. Prozaicznie, najlepszą formą pomocy, jaką mogę dać to dopuszczenie i przyspieszenie klęski, aby ktoś się mógł nauczyć na własnych błędach.

Dlatego zastanów się, czy idziesz w dobrym kierunku. Czy robisz coś oryginalnego czy też istnieje „117” serwisów, biznesów czy blogów o tej samej treści i formie, co Twój?

Robienie przez rok tego samego, tak samo i oczekiwanie innych wyników nie jest skuteczne! Uczmy się więc skutecznego działania. Kopiujmy od innych skuteczne zachowania.

Jedno z takich zachowań zdradził mi uczestnik jednego z MJM. Podczas każdego z wykładów siadał w innym miejscu. Aby móc lepiej poznać ludzi, którzy byli razem z nim na konferencji.

Jest pewna bariera.

Pisywałem dużo na temat działalności firmy na nieco wyższym poziomie. Po krzyknięciu „Eureka” kilka dni temu, przyszedł czas na dłuższą refleksję i jej wyniki. Doszedłem do wniosku, że jest pewna bariera organizacyjna, która przeszkadza firmie rosnać. Bariera, o istnieniu której na początku nie zdajemy sobie sprawy, a z którą walczę od pół roku.

Tą barierą jest organizacja. Pisałem już, że kiedy w firmie zaczęły pomagać mi inne osoby, bardzo denerwowałem się, kiedy niektóre rzeczy nie były robione po mojemu. Inni te same rzeczy robią inaczej i tak już jest! Nie lepiej ani gorzej po prostu inaczej. Pogodziłem się z tym (nie było to takie trudne) a firma rosła. Nadal jednak miałem nad wszystkim kontrolę.

Bariera, o której pisze to problem związany z możliwością jednej osoby – tzw. lidera, do zarządzania innymi ludźmi. Człowiek pieszo w ciągu doby przejdzie jakieś 50 km, jak się postara to może 80 czy 100. Nigdy nie przejdzie jednak 1 000 km. Podobnie jeden człowiek może skutecznie zarządzać grupą 15, jak się postara to 20-30 osób nie więcej.

Wydawać by się mogło, że organizacyjnie może być Lider, który zarządza kierownikami zespołów, a oni zarządzają grupą. Rozrost hierarchii o jeden punkt w pionie. Tak jak działają wielkie firmy. To nie jest jednak takie proste.

Podobny błąd myślenia popełniłem ja i chce popełnić go wielu ludzi. Już na samym początku zamiast nauczyć się HTML-a wynajmują ludzi do instalacji osCommerce’a! I wydają 1 000 zł na zaprojektowanie LOGO. Niekiedy na te pieniądze pracują na etacie 3 tygodnie, a nie chce się im poświęcić jednego na naukę Photoshopa. Od początku chcą budować struktury. Ja jestem właściciel biznesu, a ludzie pracują dla mnie, ja nie muszę nic umieć.

W ciągu ostatniego roku, kiedy zarządzanie ludźmi zaczęło sprawiać mi problemy rozmawiałem z 4 ludźmi, którzy posiadają firmy większe niż 100 osób. I każdy z nich stwierdził, żeby chronić się jak najdłużej przed zaawansowanymi strukturami. A jeżeli możesz wszystko robić samemu to tak rób, bo to jest najbardziej efektywne. Jak najdłużej samodzielny i jak najdłużej utrzymywać najmniejsze struktury. Czy to dobre rozwiązanie? Tego nie wiem, ale oni tak radzili i w ten sposób pracując (efektywnie) również ja działałem przez długi czas.

Podczas jednego z MJM, słuchałem wykładu Kamila Zagorowskiego, założyciela UniNet. Człowiek, który prowadzi firmę podobną do mojej, jednak który, z tego co wiem, przekroczył

i pokonał barierę o której pisałem i jego firma wystrzeliła z wynikami jak z procy. Według mnie, dlatego, że skutecznie zarządza ludźmi. Czyli robi coś, czego ja się dopiero uczę, po tysiącach godzin spędzonych samotnie przed komputerem.

Kamil podczas wykładu poruszył temat problemów z rozwojem e-biznesu. Czyli właśnie tego momentu, kiedy to przychodzą pracować piąty i kolejni pracownicy. Bardzo uważnie go słuchałem. Bo rady odnośnie biznesu od etatowców i początkujących biznesmenów wyrzucam z zasady, do rad ludzi z biznesami 4 i więcej razy większymi od mojego podchodzę z respektem, jednak wiem, że rady od osób, które wyprzedają Cię o rok i pokonali całkiem niedawno przeszkody, które ty masz do pokonania teraz są najcenniejsze.

3. A jeśli jednak wtopisz?

Psychopaci w biznesie

Gościłem kiedyś w śniadaniowej telewizji, gdzie rozmawialiśmy na temat wyników badań. Okazuje się, że w grupie przedsiębiorców i osób zarządzających jest 4 razy więcej psychopatów niż przeciętnie w społeczeństwie. Normalnie jest 1%, a w wyższych kadrach 4%.

I coś w tym jest, gdyż przedsiębiorcy muszą mieć coś z psychopaty. Warto jednak zaznaczyć, że psychopata to nie człowiek w emocjach latający z siekierą i tasakiem po zakładach Malmy we Wrocławiu. Psychopatów cechuje brak emocji, kontrolowanie ich, brak sumienia i kierowanie się najzwyczajniej zimnym zyskiem, a nie przywiązanie do biznesów czy ludzi.

O ile rozpocząć biznes jest dość łatwo to o wiele trudniej biznes zamknąć. Przywiązanie emocjonalne do niego strasznie przeszkadza. Emocje bardzo często przysłaniają fakty.

Kiedy stworzyłem magazyn internetowy, miał on mi zarabiać pieniądze. Okazało się, że był on niedochodowy. Potem stworzyłem sieć reklamową, na której zarabiałem, jednak dalej prowadziłem magazyn, który zabierał mi dużo czasu. Potem zacząłem sprzedawać płyty CD, na których zarabiałem, dalej prowadząc magazyn, do którego dokładałem i czasu i pieniędzy. Działo się tak, bo strasznie trudno było się rozstać z własnym „dzieckiem”.

Podobnie, nie tylko ja, ale chyba każdy przedsiębiorca wspomina moment zwolnienia pierwszego pracownika. Okazuje się, że pierwszego pracownika zawsze zwalnia się za późno. Nie w momencie, kiedy firma zaczyna przynosić straty, tylko w momencie, kiedy pozbywa się całej gotówki, gdyż przez cały czas właściciel naiwnie wierzy, że firma się odbije. Wie, co musi zrobić, ale odwleka w czasie tę trudną rozmowę.

Podobnie zbyt emocjonalnie podchodzą bardzo często ludzie do biznesu sieciowego MLM. Otóż jest to system zarabiania jakich wiele, sam też zarabiam w nim niezłe pieniądze. Znam jednak ludzi, którzy działają w jednej firmie MLM 4 lata i, pomimo tego, nigdy nie zarobili w jednym miesiącu więcej jak 100 zł. Rozumiem dać sobie 3 miesiące, nawet pół roku na sprawdzenie biznesplanu, ale kiedy wszystkie założenia biorą w łeb i po 4 latach nic nie

wychodzi, to może najwyższy czas skończyć z tym biznesem i zainteresować się czymś innym? Jest to oczywiście trudne, bo jesteśmy emocjonalnie przywiązani.

Często nawet ludzie wstydzą się tego, w jakiej firmie działają i że jest to MLM. Na pewno spotkaliście się z takimi, którzy zapraszali was na różne spotkania czy rozmowy i za cholerę nie chcieli podać nazwy firmy. Tak silne niekiedy potrafią być emocje.

Jednak po pierwszych bankructwach człowiek dużo się uczy. Skóra mu twardnieje i staje się mniej emocjonalny, bardziej kierując się matematyką. To pewnie dlatego mówi się, że przedsiębiorca, który nigdy nie zbankrutował to nie przedsiębiorca.

Bankructwo i upadłość

Wyjazdy do Wielkiej Brytanii na szkolenia z zakresu prowadzenia tam działalności gospodarczej okazały się dużym sukcesem. W zasadzie, co 2 tygodnie 40 osób leci z nami do UK, a 33 z nich decyduje się na rejestrację spółki. Terminy pozajmowane do lutego, a po kolejnych audycjach w Kontestacji (www.kontestacja.com), kolejna fala „uchodźców” lawinowo zgłasza się do nas w sprawie wyjazdu. Pomówmy jednak o upadłościach, które mogą stanowić ratunek dla wielu tysięcy ludzi w Polsce.

Zacznijmy od początku. Jak powszechnie wiadomo odziedziczyliśmy prawo po tzw. komunistach. Przez kolejne 24 lata polskie rządy starały się je zmienić i dostosować do cywilizowanych standardów. Standardy te określają kraje tzw. rozwinięte, czyli te kraje, w których „biedni ludzie mają nadwagę”. Polska skopiowała z rozwiniętych krajów nie tylko projekt stadionu narodowego, ale też wiele rozwiązań systemowych. Stadion narodowy jest o ¼ droższą, ale wierną kopią stadionu w Kapsztadzie. Na inżynierii stadionowej mało kto się zna, więc stosujemy się do oryginalnych planów. Z polityką jest inaczej. Tutaj każdy jest ekspertem, toteż kopiowanie rozwiązań systemowych nam nie idzie.

Aby zilustrować problem opiszę proces rejestracji spółki przez internet w Polsce. Całe zamierzenie polegało na tym, aby móc zarejestrować spółkę nie ruszając się z fotela. Otóż nie jest to takie proste. Aby móc to zrobić to najpierw musimy wyrobić sobie tzw. podpis elektroniczny. To trwa, kosztuje i rusza nas z fotela. Potem jak wypełnimy formularz rejestracji spółki i sąd wpisze naszą spółkę do rejestru to mamy chyba 7 dni na dosłanie do sądu tradycyjną pocztą wzorów podpisu członków zarządu. Już drugi raz musieliśmy wstać z fotela, a to jeszcze nie koniec. Kilka lat temu forsowane było tzw. jedno okienko. Chodziło o to, aby firmę się tylko rejestrowało w organie rejestrowym, a organ ten powiadamiał już każdy urząd, który musiał wiedzieć o tym, że utworzyliśmy firmę, czyli ZUS, GUS i inne. Otóż w przypadku rejestracji spółki on-line jedno okienko nam nie przysługuje i sami musimy zanieść dokumenty do innych urzędów. W wersji minimalnej musimy powiadomić 2 urzędy. Aby więc zarejestrować spółkę przez internet musimy odwiedzić fizycznie 4 urzędy. Gdybyśmy to robili tradycyjnie to tylko dwa. Jak można tak spieprzyć rejestrację przez internet!

Teraz przejdźmy do upadłości konsumenckiej, o której chcę napisać. Teoria jest prosta. Jeżeli masz długi to możesz iść do sądu i złożyć wniosek o upadłość. Na twój majątek wchodzi

syndyk. Sprzedaje go, wypłaca swoją pensję, spłaca wierzycieli. Jeżeli coś pieniędzy zostanie to oddaje, jeżeli zabraknie to reszta długów jest umarzana, a ty zaczynasz nowe życie ze świeżoną do końca życia historią kredytową, ale za to z anulowanymi długami i czystą kartą. Możesz dorabiać się od nowa. Tak mniej więcej wygląda teoria.

W Polsce oczywiście też stworzyli w 2009 roku procedurę upadłości konsumenckiej i oczywiście spieprzyli ją nie gorzej niż proces rejestracji spółki przez internet. W normalnym rozumieniu upadłość konsumencka jest narzędziem dłużnika, aby wyjść na prostą. W Polsce, jest to narzędzie wierzyciela, aby odzyskać chociaż trochę więcej niż 2% z trudnych długów. Dlaczego 2%?

Dane statystyczne izby komorniczej mówią nam, że w przeciągu 5 lat niemal potroiła się ilość egzekucji komorniczych. W 2008 roku wydano dokładnie 1 912 792 tytuły egzekucyjne, natomiast w 2011 roku 4 224 918. Działalność komorników w Polsce jest ściśle licencjonowana. W 2012 roku działało 1 089 komorników. Każdy z nich miał do „przemienienia” 3 880 tytułów egzekucyjnych rocznie, co daje 15 nowych egzekucji każdego dnia roboczego. Nie trudno więc zgadnąć, że skuteczność egzekucji również spada. W 2007 roku komornicy odzyskali 36,6% zleconych im egzekucji. W kolejnych latach współczynnik ten wynosił 32,2%, 25,1%, 20,5%, 18,6%, aby w 2012 roku osiągnąć zaledwie 17,69%.

Wniosek stąd taki, że jeżeli ktoś ci jest winien pieniądze to zaproponuj mu taki układ, że jeżeli zapłaci ci teraz 17,69% to zapominasz o reszcie długu. Jest to bardzo zdroworoządkowe podejście. Jeżeli komornik nie odzyska pieniędzy i umorzy postępowanie to statystyki mówią, że masz 2% szans na odzyskanie jeszcze pieniędzy. Może dłużnik dostanie spadek czy odszkodowanie za śmierć ubezpieczonego małżonka czy jakieś inne niespodziewane duże pieniądze.

W Polsce procedura upadłości jest następująca. Składasz wniosek, sąd przydziela syndyka, który sprzedaje cały majątek. Jeżeli po sprzedaży okaże się, że zabranie majątku na długi jest zbyt problemowe, to sąd rozłoży ci je na raty. Przez 5 do 7 lat spłacasz na bieżąco zasądzone przez sąd raty, a po tym okresie sąd może (wcale nie musi) orzec umorzenie reszty długów. Jak widzicie nie jest to głupie rozwiązanie – dla wierzycieli. Oddłużenie to taka marchewka, która namawia dłużników do spłaty wierzytelności chociaż przez 5-7 lat, tak aby spłacić więcej niż 2%.

Co jest najśmieszniejsze, nikt nie prowadzi ewidencji ludzi, którzy w Polsce taką upadłość

ogłosili. W Anglii to jest normalka, że jak raz upadłeś to raczej przez wiele lat nikt Ci kredytu nie da, nawet nie będzie chciał z tobą rozmawiać. Wszystkie dane są w systemie. U nas takiego systemu nie ma, zapomnieli stworzyć. :)

A co statystyka mówi nam o polskich upadłościach konsumenckich? W 2009 roku było 985 wniosków sąd ogłosił zaledwie 14 upadłości konsumenckich. Na 1 875 wniosków o upadłość konsumencką złożonych w 2011 r., ogłoszono upadłość w zaledwie 36 sprawach (1,92%). Połowa wniosków została odrzucona ze względu na błędnie wypełniony formularz (gratulujemy pomysłodawcy formularza). Około 300 wniosków zostało odrzucone ze względu na fakt, że dłużnik nie miał majątku. Tak, dokładnie. Aby w Polsce móc skorzystać z upadłości konsumenckiej musisz mieć nieruchomość! Ci, co naprawdę potrzebują tej procedury są z niej wyłączeni. W innych przypadkach odmowy chodziło o to, że majątek dłużnika był zbyt mały na pokrycie kosztów postępowania upadłościowego, a w reszcie przypadków dłużnikowi nie udało się udowodnić, że to nie z jego winy powstał dług, co też jest wymogiem z kosmosu.

Tymczasem w Anglii procedura upadłości jest prostsza, zdecydowanie szybsza, a jej skuteczność to około 99%. Wszystko jest opisane w Insolvency Act z 1986 roku, a dzięki Unii Europejskiej możemy przecież bez większych problemów upaść w Anglii i taka upadłość jest ważna w całej Unii. Warunek jest tylko jeden – zgodnie z art. 3 rozporządzenia Rady Unii Europejskiej właściwe dla wszczęcia postępowania upadłościowego są sądy Państwa Członkowskiego, na terytorium którego znajduje się główny ośrodek podstawowej działalności dłużnika. Jest to dokładniej opisane w § 265 Insolvency Act, który mówi, że warunek ten jest spełniony wówczas, gdy dłużnik posiada miejsce zamieszkania w Anglii lub Walii oraz przebywa w Anglii i Walii w momencie wniesienia wniosku o oddłużenie. Sam wniosek może być złożony po polsku. Syndyk sprzedaje cały Twój majątek i po 12 miesiącach długi są umarzane. Dłużnik musi zapłacić za całą operację, wszystkie procedury spokojnie zamkną się w 6 tys. funtów.

Jak więc widać jest całkiem ciekawa opcja dla 3,5 tys. niepokonanych z milionowymi długami w całym kraju i setek tysięcy innych ludzi, którzy są ofiarą komunistycznego prawa. Nawet Kevin by się załapał. Straszna historia.

www.fakt.pl/Sad-nakazal-dziecku-po-smierci-krewnego-splacac-dlug,artykuly,221254,1.html

Gdy mamy przedsiębiorcę, który zbankrutował, to mimo człowieka w długach, mamy dobrego fachowca, który bez problemu znajdzie dobrze płatną pracę. Problem jest taki, że on

tej pracy nie będzie szukał, gdyż nawet jak zarobi 9 tys. to komornik zostawi mu minimalną pensję, za którą nawet nie wynajmie mieszkania. Nikt nie pójdzie pracować, jeżeli podatek (komorniczy) wynosi 90% zostawiając człowiekowi tylko 10%. Takie niewolnictwo. Prędzej będzie sobie zarabiał 2-3 tys. w złotej strefie. On na tym lepiej wychodzi, ale społeczeństwo traci, bo dostaje mniej towarów.

Ludzie muszą zrozumieć, że człowiek/firma/marsjanin z natury rzeczy nie mogą odpowiadać większym majątkiem niż sami posiadają i jak zabierze się człowiekowi wszystko, to nie można od niego żądać więcej. A jak ktoś wymyślił rezerwę cząstkową i ma pieniędzy do rozdawania na lewo i prawo i pożyczka je jedynie za okazaniem dowodu osobistego to jest sam sobie winien. W normalnym systemie po zabraniu człowiekowi całego majątku długi się umarza i wcale nie musi udowadniać, że to nie z jego winy powstał dług. To winę trzeba udowadniać, a nie niewinność. Jeżeli wierzyciel udowodni, że dłużnik wyłudził od niego pieniądze to i owszem. Niech komornik na nim siedzi do końca życia i niech zabiera 90% tego co zarobi. Czyli tak jak w Anglii, gdzie część długów jest wyłączona z umorzenia jak np. odszkodowania, a więc jest to swego rodzaju kara za świadome szkodliwe działanie.

Kończąc, chciałbym każdego dłużnika zaprosić do UK. Marek Niedźwiedź mówił, że roboty, zwłaszcza w budowlance jest pełno. Ciągłe szuka się ekip do ociepleń zgrzybiałych angielskich budynków. Takie ekipy mają już na starcie zapewnioną robotę przez 3-4 lata, a będzie tego więcej. Zresztą roboty jest więcej, w niektórych miastach na co dziesiątym sklepie jest ogłoszenie, że szukają do pracy. Można więc przyjechać, pracować, spełnić warunki Rady Unii Europejskiej, oddłużyć się i... zostać.

W najgorszym wypadku

Przedsiębiorcy ponoć dzielą się na tych, co siedzieli w więzieniu, aktualnie siedzą oraz na tych co będą siedzieć. Może jest to przesada, ale postępowanie wielu polityków do tego prowadziło. Ale najpierw fakty. Według danych (Newsweek) na Luty 2010 w areszcie siedziało 14 568 osób, natomiast średni czas spędzony w areszcie w to 5,5 miesięcy według „służb Komisji” kimkolwiek te służby są. Generalnie, rocznie w Polsce aresztuje się więc około 30 tys. ludzi, w 90% na okres 3 miesięcy.

To jeszcze nie wszystko. Policja może każdego zatrzymać na 48 godzin. Według danych Policji w 2007 roku liczba osób zatrzymanych przez Policję wyniosła 540 604 (liczba osób, nie liczba zatrzymań), w tym o przestępstwa kryminalne 291 302. Oczywiście duża część tych zatrzymań to zwykli przestępcy i wielokrotnie, ale statystycznie rzecz biorąc, każdy Polak w swoim życiu będzie zatrzymany.

I zdarzyć tak się może nawet najświętszej osobie. Taka właśnie historia zdarzyła się Tomkowi Godlewskiemu z Konina. Nie będę opisywać, obejrzyjcie sobie sami, jak może wyglądać akcja policjantów i na co powinniście się przygotować. Strach pomyśleć co by było, gdyby Tomek tego wszystkiego nie nagrał. Nie pozwolili mu nawet zamknąć sklepu.

www.tvn24.pl/1,1660981,druk.html

Gdybyście mieli podobne przypadki pamiętajcie, aby zawsze dokumentować to co się dzieje. Nie tylko zresztą w odniesieniu do Policji. Ja np. mam w telefonie oprogramowanie, które automatycznie nagrywa mi wszystkie rozmowy. Bardzo często zdarza się tak, że ktoś obiecuje, że coś zrobi na poniedziałek, a robi na środę i pali głupa, że miało być na środę.

Aby wiedzieć trochę więcej przeczytajcie ten oto poradnik:
www.kontestacja.com/?p=prasowe.

Takich rzeczy powinni uczyć w szkole. U nas w ASBIRO uczą. :) Zobaczcie sami na www.asbiro.pl :)

Sprawą Tomka nie jest jednak aż tak „wielka”, gdyż, jak podaje Helsińska Fundacja Praw Człowieka, w Polsce około tysiąca osób siedzi w aresztach ponad dwa lata bez aktu oskarżenia czy też wyroku. Rekordzista przesiedział w areszcie 7 lat, 10 miesięcy i 3 dni, a nie usłyszał wyroku nawet I. instancji! Jeżeli Cię już aresztują to masz 90% szans, że posiedzisz w areszcie do uprawomocnienia się wyroku, nawet jakby to był wyrok

uniewinniający, gdyż tylko 10% raz aresztowanych sądy zwalniają, aby odpowiadali z wolnej stopy. Nie wypuszczą cię nawet po 7 latach. Jedyne, co możesz zrobić, to poskarżyć się na przewlekłość postępowania, np. jak kolejne rozprawy wyznaczano co 3-4 miesiące, lub jak się zdarzyło w jednym przypadku – uzasadnienie wyroku pisano przez pół roku. Wysądzisz w Strasburgu 10-20 tys. zł odszkodowania za przewlekłość...

Można także skarżyć się na przewlekłość administracji. Nie pamiętam szczegółów, ale ponoć jest, założmy, 30-dniowy termin na wydanie pozwolenia na budowę (lub zakazu). Koledze wydali w 35 dni, wniósł pozew do sądu i wysądził od gminy 17 tys. zł. Gmina nikogo nie zwolniła za to, a podatnicy zrzucili się na odszkodowanie.

Jak już zostaniesz uniewinniony można się starać o odszkodowanie za areszt. Dla przykładu, w 2000 roku zasądzono rekompensaty za niesłuszny areszt w 63 sprawach na łączną kwotę 665 872 zł, a w 2007 roku już wobec 247 osób na łączną kwotę 7 169 111 zł. Jak więc widać przybywa pomyłek, a odszkodowania są coraz większe, gdyż pomyłki są coraz większe. A tak, jak już pisałem sprawa zaczęła przybierać na sile właśnie w 2000 r., kiedy ministrem sprawiedliwości został śp. Lech Kaczyński. Wydał wtedy wytyczne dla prokuratorów, żeby w większości spraw występowali o areszt, ułatwił także samą procedurę aresztów w sprawach gospodarczych. Pisałem o tym już wielokrotnie, polecam Wam też książkę „Zasady Bezpiecznego Biznesu”.

Niekiedy areszt stosuje się tylko po to, aby przejąć majątek człowieka. Tak było w przypadku Gerarda Knosowskiego (<http://wielkopolskie.naszemiasto.pl/artukul/433352,piLa-knosowski-w-liscie-otwartym-pomozcie-mi-prawo-z,id,t.html?kategoria=687>), gdzie do momentu aresztowania w 1995 roku nie zapłacił nawet mandatu. Był wzorowym obywatelem, dobrym przedsiębiorcą. Po ośmiu latach procesu został co prawda uniewinniony, ale zakłady warte 26 milionów poszły się jeb**. Kiedy siedział w areszcie, sąd ogłosił upadłość firmy, a warta 20 milionów złotych fabryka we Wrzącej została wyceniona na 900 tysięcy, a następnie sprzedana za 716 tysięcy złotych. Jako odszkodowanie dostał 24 tys. zł...

Ale także każdy „zwykły obywatel”, bez pieniędzy, może mieć przesrane. Pamiętacie może słynną sprawę śmierci rajdowca Janusza Kuliga na przejeździe kolejowym. Prokuratura aresztowała wtedy winną dróżniczkę, nawet jak ona przyznała się do zaniedbania i sama się zgłosiła na policję. Dopiero jak media zaczęły się interesować sprawą ją wypuścili. W efekcie otrzymała wyrok w zawieszeniu.

I co z tego, że była w areszcie tylko 2 tygodnie. Nawet to wystarczy, aby złamać życie

człowiekowi. Jak poszperacie w internecie, znajdziecie także sprawę Pawła Ogrodnika. Tym razem nie jest to do końca święty obywatel. Można by go opisać jako łysego dresa, całego w tatuażach z wyrokiem w zawiasach za kradzież. Aresztowali go jednak niewinnie w innej sprawie. I taki, co jak co, twardy facet (pewnie nie jedno wpierdol komuś spuścił i niejedno wpierdol dostał), będąc w areszcie chciał popełnić samobójstwo. Współwięźniowie zmuszali go do picia „płukanek”: koktajli z soli, pieprzu, pasty do zębów i karaluchów. Jeden usiłował go zasztyletować kawałkiem szkła, inny przypiekał grzałką.

Za przywileje się płaci

Jak wiadomo, prowadzenie działalności gospodarczej daje dziesiątki możliwości wpływania na chociażby wysokość podatków, a także umieszczania w kosztach pewnych wydatków, zanim Państwo zabierze chociażby złotówkę. W zasadzie istnieje tylko jeden minus prowadzenia działalności gospodarczej, o którym się dowiedziałem jakiś czas temu.

Świat byłby za piękny, gdyby za przywileje się nie płaciło. Niemniej jednak tysiąc udogodnień, a tylko jedna przeszkoda. Jeżeli prowadzisz dobrze prosperującą firmę i zamykasz ją, zapomnij o zasiłku dla bezrobotnych.

Jeżeli dobrze zrozumiałem urzędnika, zasiłek dla bezrobotnych dostają tylko ci przedsiębiorcy, którym, najprościej rzecz mówiąc, przez dłuższy czas nie powodziło się najlepiej. A ci, którzy dobrze zarabiali (o ile można powiedzieć, że dobrze to około minimum krajowego), mogą się z tym pożegnać. Dziwne, bo żeby pracownik dostał zasiłek, to musi dobrze zarabiać, powyżej minimum.

Od kiedy zostało zakończone przekształcenie mojej firmy w sp. z o.o., ja przybrałem status bezrobotnego, bez prawa do zasiłku. :) Tzn. przybrałbym, gdybym się zarejestrował, ale znając mnie nie bardzo chciałoby mi się chodzić do podpisu, można ten czas spożytkować o wiele lepiej.

Bezrobotny prezes spółki z o.o. Tak, to możliwe. Jaki ten świat jest piękny.

Przy okazji. To nie prawda, że tylko 1 firma na 10 przeżywa pierwsze 5 lat funkcjonowania. To tylko statystyka. Na początku mojej działalności, w ciągu kilku lat prowadziłem 3 firmy. Teoretycznie, co 17 miesięcy zamykałem i zakładałem nową firmę. Statystyka powie, że 2 mnie zbankrutowały, nie wytrzymały pierwszych 2 lat funkcjonowania. A to jest nieprawda.

Na początku, ze względu na wiek i finanse, prowadziłem firmę na mamę. Jak firma urosła, to na siebie. A teraz, jak jeszcze bardziej urosła, przekształciła się w sp. z o.o. Jak więc widać 2 bankructwa, 3 firmy, ale nadal to jest jedna i ta sama firma.

Przedsiębiorczość nie jest więc taka zła jak mówią statystyki. Z mojego doświadczenia wynika, że ½ przeżywa więcej jak 5 lat.



ASBIRO

ALTERNATYWNA SZKOŁA BIZNESU
I ROZWOJU OSOBOWEGO

ASBIRO – szkoła dla osób, które prowadzą własną firmę, lub właśnie chcą ją założyć.
Ucz się biznesu od tych, którzy sami zbudowali własne przedsiębiorstwa.

www.asbiro.pl



KONTESTACJA.com
RADIO INTERNETOWE

Kontestacja – całodobowe radio promujące wolny rynek, przedsiębiorczość, wolność słowa i własność prywatną.

www.konteStacja.com



Edukatorium – miejsce, gdzie znajdziesz wiedzę o prowadzeniu twojej firmy.
Zdobądź wiedzę i umiejętności, które pomogą Ci zarobić sporo pieniędzy!

www.edukatorium.pl