

Z serii:



Otwieram biznes

Podręcznik początkującego
przedsiębiorcy

Elżbieta Baumgartner

Zagadnienia:

Pomysł na biznes • Formy biznesu, ich wady i zalety • Jednoosobowy biznes • Spółka partnerska • Spółka komandytowa • Korporacja "C" i "S" • Jak zarejestrować biznes • Niezbędne formalności • Jak zatrudnić pracowników • Obowiązki pracodawcy • Ubezpieczenia biznesu • Kupno istniejącego biznesu • Kupno koncesji • Biznes w domu • Źródła kredytu • Plan biznesowy • Analiza opłacalności • Podatki biznesu • Small Business Administration • Gdzie szukać informacji

Otwieram biznes

*Podręcznik dla początkujących
przedsiębiorców*

Elżbieta Baumgartner

*Poradnik "Sukces"
255 Park Lane
Douglaston, NY 11363
tel. 718/224-3492, www.poradniksukces.com*

Copyright 2008 by Polpress Services

Okladka: Przemysław Skok, Skok Communication Arts Co., tel. 718/224-2948

Wydawca: Polpress Services, 255 Park Lane, Douglaston, NY 11363, tel. 718/224-3492

Konsultacja w zakresie podatkowości: Leon Fuks, CPA31-53 Crescent Street, Long Island City, NY 11106, tel. 718/726-6080.

Redakcja tekstu: Danuta Marciszek

Copyright 2008 by Polpress Services

Kopiowanie całości lub fragmentów tej książki bez pozwolenia jej wydawcy stanowi naruszenie praw autorskich.

Twórcy książki dołożyli wszelkich starań, by przedstawić aktualne i prawdziwe informacje. Czytelnik powinien być świadomy, że przepisy, adresy i numery telefonów ulegają zmianie.

Spis treści

1. Zanim zaczniesz własny biznes	4
1. 1. Pomysł na biznes	4
1. 2. Przyjrzyj się sobie	5
1. 3. Jeżeli chcesz rzucić pracę i zacząć własny biznes	10
1. 4. Dlaczego nowe biznesy upadają	13
1. 5. Kilka pomysłów na biznes	14
1. 6. Jak zmniejszyć ryzyko w biznesie	15
2. Biznesowe pułapki	18
2. 1. Nierealne pomysły	18
2. 2. Plany piramidalne czyli tworzenie siatki	20
2. 3. Handel nieruchomościami	22
2. 4. Oszustwa związane ze sprzedażą	23
2. 5. Obietnice uczciwej pracy	24
2. 6. Jak rozpoznać oszustwo	25
2. 7. Jak ustrzec się przed oszustwem	25
3. Formy własności biznesu	27
3. 1. Jednoosobowa firma	28
3. 2. Spółka partnerska z pełną odpowiedzialnością	29
3. 3. Spółka komandytowa	30
3. 4. Korporacja "C"	32
3. 5. Korporacja "S"	36
3. 6. Limited Liability Company	39
3. 7. Gdzie znaleźć więcej informacji	40
4. Jak zarejestrować własny biznes	41
4. 1. Jak trafnie nazwać swoją firmę	41
4. 2. Rejestracja jednoosobowego biznesu	42
4. 3. Jak założyć spółkę partnerską	44
4. 4. Założenie korporacji	45
4. 5. Inkorporacja w Delaware	48
4. 6. Jaką formę biznesu wybrać	51
5. Dodatkowe formalności	53
5. 1. Numer pracodawcy	53
5. 2. Konto w banku	54
5. 3. Numer podatkowy	54
5. 4. Licencje i pozwolenia	55
5. 5. Zaliczki podatkowe	57
5. 6. Biznesowe karty kredytowe	58

6. Jak zatrudnić pracowników	59
6. 1. Początek zatrudnienia	59
6. 2. Pracownicy a kontraktorzy	60
6. 3. Prawa pracowników	61
6. 4. <i>Payroll taxes</i>	62
6. 5. Wymagane ubezpieczenia	64
6. 6. Podsumowanie obowiązków pracodawcy	65
6. 7. Rodzina – pracownikami	66
7. Ubezpieczenie biznesu	68
7. 1. Dlaczego się ubezpieczyć	68
7. 2. Ubezpieczenie od odpowiedzialności	69
7. 3. Ubezpieczenie mienia	70
7. 4. Ubezpieczeniowa polisa biznesu	71
7. 5. Ubezpieczenie domowego biznesu	72
8. Jak kupić istniejący biznes	74
8. 1. Na co uważać przed kupnem biznesu	74
8. 2. Co kupujesz	77
8. 3. Kupno od <i>sole proprietor</i> , spółki partnerskiej czy LLC	77
8. 4. Kupno od korporacji	78
8. 5. Oszacowanie wartości majątku firmy	80
8. 6. Oszacowanie wartości biznesu	81
9. Kupno koncesji	85
9. 1. Dlaczego koncesja	85
9. 2. Jak kupić biznes na koncesji	86
9. 3. Ile kosztuje <i>franchise</i>	87
10. Biznes w domu	88
10. 1. Dlaczego biznes w domu	88
10. 2. Pomysł na biznes w domu	89
10. 3. Przepisy miejskie i stanowe	92
10. 4. Mały biznes i profesjonalny wizerunek	94
11. Źródło kredytu	97
11. 1. Licz na siebie	97
11. 2. Pożyczki od przyjaciół i rodziny	97
11. 3. Pożyczki bankowe	98
11. 4. Pożyczki Small Business Administration	99
11. 5. <i>Venture capital</i>	102
11. 6. Sprzedaż akcji	104
12. Plan biznesowy	105
12. 1. Dlaczego plan biznesowy	105
12. 2. Treść planu	106

12. 3. Rozwinięcie planu	106
12. 4. Praktyczne zasady opracowania planu biznesowego	110
13. Analiza opłacalności	111
13. 1. Po co wskaźnik opłacalności finansowej biznesu	111
13. 2. Podstawowe pojęcia	111
13. 3. Obliczenia punktu zwrotnego	113
13. 4. Analiza wrażliwości	115
14. Podatki biznesu	118
14. 1. Jakie podatki opłaca biznes	118
14. 2. Deklaracja podatkowa przedsiębiorcy	121
14. 3. Mały biznes najlepszą ochroną przed podatkami	126
14. 4. Pomoc IRS w rozliczaniu podatków	131
15. Rozkręcenie biznesu a podatki	133
15. 1. Koszt rozkręcenia biznesu	133
15. 2. Gdy firmy nie założysz	135
15. 3. Jeżeli splajtujesz	135
16. Gdzie szukać informacji	138
16. 1. Jak znaleźć klienta	138
16. 2. Jak szpiegować konkurencję	142
16. 3. Źródła informacji rządowej	142
16. 4. Kto pomoże biznesmenowi w Nowym Jorku	143
16. 5. Kontakty w Polsce	144

1.

Zanim zaczniesz własny biznes

Mało jest krajów na świecie, które dają większą szansę na rozwinięcie twojej inicjatywy niż Stany Zjednoczone. Własny biznes może dostarczyć ci dużo satysfakcji, niezależności i korzyści finansowe bez porównania większe niż praca najemna. Niestety, według magazynu *Success!*, przeciętny *entrepreneur* odnosi 3.8 porażek, zanim przedsięwzięcie mu się powiedzie. Niniejsza publikacja ma na celu naświetlić Czytelnikowi problemy związane z otwarciem i prowadzeniem małego biznesu w Stanach Zjednoczonych, żeby mu ułatwić początki.

Wiele czynników decyduje o powodzeniu biznesu: pomysł, fundusze, odpowiedni dobór ludzi, kontakty, lokalizacja, odpowiedni marketing itp. Za najważniejszy z nich powszechnie uważany jest pomysł na biznes. Przyjrzyjmy się bliżej temu zagadnieniu.

1.1. Pomysł na biznes

Jak strzelić w dziesiątkę

Wielu przyszłych przedsiębiorców zastanawia się, jaki otworzyć biznes. Wydawać by się mogło, że sukces jest gwarantowany, jeżeli tylko znajdziemy odpowiedni pomysł na biznes. Tej potrzebie wychodzi na przeciw wielu naciągaczy, którzy ogłaszają sprzedaż intratnych pomysłów na zarobienie fortuny. Polegają one na handlu nieruchomościami, sprzedaży przez pocztę, adresowaniu kopert, szukaniu dalszych naiwnych czy innych nierzeczywistych i wręcz nieuczciwych sposobach. O takich naciągaczach pisze obszernie w rozdziale 2.

Nie oszukujmy się. Nikt nie da ci gotowego, wypróbowanego pomysłu na intratny biznes za kilkanaście dolarów. Przedsiębiorczy osobnicy, którzy piszą kuszące ogłoszenia siebie, nie ciebie chcą wzbogacić. Czy naprawdę myślisz, że gdyby ktoś znał receptę na robienie dużych pieniędzy, podzieliłby się z tobą, nieznanym? Nie bez przyczyny Coca Cola Company strzeże pilnie od lat swojej receptury "X7" na produkcję najpopularniejszego napoju na świecie. Ta tajemnicza receptura była dla kompanii przepisem na sukces od 100 lat. Zarząd Coca-Coli zlekceważył ten fakt w 1985 roku i spróbował "ulepszyć" recepturę. Wśród powszechnego oburzenia klientów, oryginalna Coca-Cola wróciła na półki sklepów pod nazwą Coca-Cola Classic.

W poszukiwaniu recepty na sukces możesz sięgnąć po biografie ludzi, którzy sami uczynili się milionerami. Możesz dowiedzieć się o ich metodach: np. kupno i sprzedaż nieruchomości, handel, produkcja. Brzmi to łatwo, ale wiesz dobrze, że tysiące ludzi próbowało pójść tą drogą, lecz niewielu się powiodło. Bo pmyśl to nie wszystko, ważniejsza jest jego realizacja. Nawet gdybyś jakimś trafem wynalazł, jak doktor John S. Pemberton z Atlanty, założyciel *Coca-Coli*, formułę równie wspaniałą jak "X7", wcale nie znaczy, że udałoby ci się stworzenie kompanii – giganta równego *Coca-Coli*, sprzedającego 320 milionów butelek rocznie do 155 krajów. Może nawet nie zdołałbyś sprzedać jednej butelki. Droga do sukcesu jest usiana szczątkami wielu doskonałych pomysłów, które nigdy nie ujrzały światła dziennego.

Co rozważyć

Rada: Niestety, swoją receptę na sukces musisz znaleźć sam. Samodzielnie rozważ swoje możliwości i okoliczności. Przeanalizuj następujące czynniki.

- Twoje umiejętności, wiedza, talent. Są one cennym kapitałem. Zaczynaj biznes w dziedzinie, którą znasz najlepiej. Możesz mieć umiejętności, których nie doceniasz, jak granie na instrumencie muzycznym, zdolność doskonałego gotowania, robienia na drutach, pisanie na maszynie, dokonywania drobnych napraw. Każda z tych umiejętności może być wykorzystana w małym biznesie.
- Czas, jaki możesz poświęcić biznesowi (tylko wieczory i weekendy, pół etatu czy pełny etat).
- Fundusze, jakie masz do dyspozycji.
- Twoja sytuacja rodzinna, która uwarunkuje stopień ryzyka, jaki możesz podjąć.
- Partnerzy, na których możesz liczyć.

Genialny, nowatorski pomysł, którego chęć realizacji jest natchnieniem i siłą napędową, nie zdarza się często, ale nawet wtedy stajesz wobec licznych przeciwności, których przezwyciężenie zależy tylko od ciebie samego.