

ŠLABIKÁR PODNIKANIA

Ako si vybudovať prosperujúcu firmu



Základom úspešného podnikania je koncentrácia na jeden cieľ

Ján Zbojtek

Ján Zbojek
Tajomstvo podnikania

Úvod

O podnikaní bolo napísaných množstvo kníh. Jednotliví autori ich píšu zo svojho špecifického uhla pohľadu na túto problematiku. Zameriavajú sa na určitú oblasť podnikania, ako je predaj, marketing, výroba, obchod, služby, reality, manažment, vzdelávanie. Autori sa snažia odovzdať ľuďom svoje najlepšie skúsenosti v podnikaní získané praxou. Mnohí dosiahli veľké úspechy a stali sa lídrami na trhu. Začiatovníci doslova hltajú skúsenosti úspešných milionárov. Po prečítaní kníh sa ich snažia napodobňovať. Žiaľ, iba zriedka s úspechom. Každý autor kladie dôraz na inú zložku, lebo tá bola kedysi jeho silnou stránkou.

Nesmieme zabúdať, že každý človek je jedinečný a neopakovateľný. Systém podnikania, ktorý pre niekoho perfektne funguje, môže byť u druhého úplným prepadákom. Keď dvaja robia to isté, nikdy nedosiahnu rovnaký výsledok. Neexistuje hotový návod pre každého, ako byť úspešný v podnikaní. Existujú len určité základné pravidlá, a ak sa tie dodržiavajú, zabezpečia dosiahnutie zodpovedajúceho výsledku. Do praxe prichádzame s rôznymi talentovými dispozíciami, schopnosťami, vedomosťami, ale aj vzdelaním, skúsenosťami a charakterovými vlastnosťami. Preto dvaja jedinci vždy reagujú na rovnaké okolnosti rôzne.

Autori publikácií akoby zabúdali na tieto fakty a predstavujú verejnosti svoj zaručený recept na úspech v podnikaní. Poukazujú na to, aké ohromné výsledky sa dajú dosiahnuť za pomoci ich systému. Tvrdia: *Stačí si dať veľký cieľ, vybrať si správny odbor, dodržiavať overený systém a vydržať až do konca*. Keď začali publikovať knihy, už boli úspešní a bohatí. Akoby zabudli na svoje začiatky a na problémy, ktoré vtedy museli prekonávať. *Zabudol vôl, že teľaťom bol*.

Väčšina literatúry pochádza zo Spojených štátov, kde má podnikanie silnú tradíciu. Americký konzumný životný štýl je iný ako u nás a aj trh sa správa odlišne od nášho. Tu sa kapitalizmus ešte len udomácňuje. Mentalita ľudí z krajín východnej Európy sa výrazne líši od mentality Američanov. Najviac sa to prejavuje práve v pohľade na obchod a podnikanie. Niektoré názory autorov sú často v nesúlade s našim ponímaním predaja. Naši ľudia si berú prípadný neúspech príliš osobne. Často sa tým trápia alebo sú z toho deprimovaní.

V obchode sme stále naivní, neskúsení, sociálne citiaci. To nám bráni naplno rozvinúť náš potenciál. Začínajúci podnikatelia začnú pracovať s veľkým nadšením. Do dvoch rokov skončí okolo 80% z nich. Nemali úplné informácie o systéme podnikania. Väčšinou boli tieto informácie zjednodušené, zamerané iba na rýchly a jednoduchý zárobok. S podnikaním začali len preto, aby sa ľahšie a rýchlejšie dostali k veľkým peniazom. Prečo je taký veľký odpad medzi začínajúcimi podnikateľmi?

Prečo sa ľudia vzdávajú hneď na začiatku svojej sľubne sa vyvíjajúcej kariéry?

Prečo dosiahne skutočný úspech nakoniec len zopár jednotlivcov?

Tak ako v bežnom živote, aj v podnikaní len dvaja-traja zo sto dokážu naplniť svoje ciele. Sú to typickí lídri, ktorí neskôr úspešne vedú veľké firmy. Akí sú to ľudia? Ako sa správajú? Aké majú vlastnosti, návyky, vzdelanie?

Keď začnete študovať životopisy úspešných ľudí, zistíte, že majú niečo spoločné. Odvahu, pracovitosť, zodpovednosť, spoľahlivosť, chuť sa neustále vzdelávať, poctivosť, čestnosť, sebavedomie, pozitívne myslenie, bojovnosť, schopnosť vytvárať dobré vzťahy, komunikatívnosť, dobré návyky, pevný charakter a precíznosť. Tieto vlastnosti získali postupne vlastným pričinením. Nenarodili sa s nimi. Prešli celým procesom zdokonaľovania a osobnostného rozvoja. Nič nedostali zadarmo, všetko si museli vybojovať.

Najviac práce treba vykonať hneď na začiatku. Potrebujete sa zbaviť zlých návykov a nahradiť ich novými, lepšími. Musíte sa zoznámiť s produktom alebo službou a získať novú odbornosť. Naučiť sa umeniu predaja, komunikácie, motivácie, riadenia a plánovania. Bez týchto základných vedomostí a zručností nedokážete obstáť na trhu, kde dominujú tvrdí profesionáli. Úspech v podnikaní treba vždy zodpovedne naplánovať.

Predslov

Úlohou tejto knihy je predstaviť vám nový pohľad na podnikanie na báze základných princípov neokybernetiky. To vám umožní lepšie pochopiť tento dynamický a perspektívny spôsob života.

Kniha je určená všetkým ľuďom, ktorí túžia po finančnej nezávislosti. Poukážeme v nej na všetky skutočnosti, s ktorými sa musíte popasovať, aby ste v podnikaní dosiahli pozitívne výsledky.

Treba si uvedomiť, že úspech v podnikaní sa nedá dosiahnuť za pár mesiacov či za rok, ako sa naznačuje v niektorých knihách.

Niektorí v tejto knihe nájdú možnosť stať sa živnostníkom, druhí príležitosť, ako úspešne rozbehnúť vlastnú firmu.

Ako pracovať s touto knihou?

Táto publikácia vám bude slúžiť ako šlabikár, čiže základná učebnica podnikania. Algoritmus podnikania je rozdelený do deviatich samostatných krokov, ktoré spolu vytvárajú celistvý systém. Kroky nadväzujú na seba v logickom časovom slede. Nepokračujte ďalej, dokiaľ nemáte zvládnutú predchádzajúcu časť. Podnikanie je dlhodobý proces vášho osobnostného rastu a zdokonaľovania. Nič sa tu nedá urýchliť alebo obísť. Každá skratka sa vám časom vypomstí. Tým, ktorí sa chcú rozhodnúť pre seriózne podnikanie, odporúčam knihu si najprv voľne prečítať. Potom ešte raz čítajte s ceruzkou v ruke a podčiarkujte si najdôležitejšie pasáže. Nakoniec sa vráťte ku krokom, ktoré vás najviac zaujali. Na konci krokov sa nachádzajú najdôležitejšie myšlienky. Snažte sa im dokonale porozumieť. Až potom sa pustíte do skutočnej práce. Knihu majte neustále pri sebe, aby ste si mohli kedykoľvek konfrontovať svoje výsledky. Kto chce dosiahnuť úspech v podnikaní, musí prejsť každou etapou svojho vývoja a získať potrebné vedomosti a skúsenosti.

Spoločnosť a slobodné podnikanie

Slobodné podnikanie sa odjakživa spája s človekom, a preto má silný sociálny aspekt. Najskôr by sme si mohli niečo povedať o jeho histórii, mieste a význame v spoločnosti. Slovo *podnikanie* znamená niečo podniknúť, aby sme sa mali lepšie. Podniknúť také kroky, ktoré budú pomáhať aj ostatným ľuďom zlepšiť podmienky ich života. V zjednodušenej forme ide o pomoc druhým. Vieme už, že podnikanie je dobrá vec. Posúva ľudstvo dopredu a je hnacím motorom každej etapy vývoja spoločnosti. V minulosti sa väčšinou ľudia živilí buď ako samostatne pracujúci roľníci, remeselníci, alebo obchodníci. Zapájali sa podľa svojho zamerania do spoločenskej deľby práce. Každý bol svojím spôsobom živnostník – individuálny podnikateľ, ktorý sa staral o seba a svoju rodinu. Živnostníci žili z toho, že vytvárali hodnotné tovary a služby prospešné pre druhých ľudí. Bol to spôsob života, kde sa realizovala prirodzená generačná výmena skúseností. Jedna generácia sa striedala s druhou. Deti už od malička zapájali do pomocných prác v domácnosti a tiež pri zbere úrody. Prirodzeným spôsobom sa učili priamo v praxi od svojich rodičov a starých rodičov. Postupne získavali základné pracovné návyky, ako aj pocit spolupatričnosti a zodpovednosti za chod rodiny. Ľudia vtedy pracovali prakticky počas celého života alebo aspoň dovtedy, dokiaľ im to umožnilo zdravie. Ženy sa starali o domácnosť a vychovávali deti a vnukov. Starí otcovia sa aj v pokročilom veku starali o kúrenie, drobné opravy na dome a o dobytok. Prácu na poli a v dielni prenechávali mladším a vitálnejším členom rodiny. Týmto spôsobom sa plnohodnotne využíval potenciál človeka počas celého života. Vtedy vôbec neexistoval pojem dôchodkový vek. Ľudia mali počas celého života pocit, že sú stále plnohodnotne zaradení v spoločenskej deľbe práce.

Remeselníci sa združovali do cechov podľa jednotlivých odborností. V týchto uzavretých spoločenstvách si vymieňali navzájom vedomosti a zručnosti. Tým si uchovávali, odovzdávali a rozvíjali svoje majstrovstvo. Zároveň sa prostredníctvom učňov a tovarišov podieľali aj na výchove nastupujúcej generácie. Nová generácia vždy preberala od starej najlepšie poznatky a skúsenosti. Neskôr ich obohacovala o nové progresívne metódy práce. Pri takomto druhu podnikania dominovali individuálne schopnosti jednotlivca a osobná hrdosť na remeselnú zručnosť. Vedomosti a zručnosti sa odovzdávali priamo v praxi metódou osobného príkladu.

Remeslo a živnosť sa väčšinou dedili z otca na syna. Vlastná tvorivosť a zdokonaľovanie remeselnej výroby rozhodovali o prosperite celých národov. V každej etape vývoja spoločnosti sa našlo zopár šikovných ľudí, ktorí svojimi nápadmi a ich realizáciou výrazne posunuli spoločenský vývoj dopredu. Technické vynálezy a nápady dopomohli k prudkému rozvoju celých regiónov. Úspešní vynálezcovia svojimi produktami vytvárali základné predpoklady na rast osobného bohatstva a na zlepšenie života ostatných. Pri tomto systéme podnikania sa najviac cenili také charakterové vlastnosti, ako je čestnosť, poctivosť, úcta, zodpovednosť, spoľahlivosť a dodržiavanie slova.

Najväčší pokrok vo výrobe nastal v 18. storočí po nástupe priemyselnej revolúcie, ktorá sa začala vynálezom parného stroja a rozvojom manufaktúr. Priemyselná revolúcia mala veľký vplyv aj na zmenu sociálneho systému. Feudalizmus nahradil kapitalizmus, ktorý definitívne zmenil dovtedajší systém základných hodnôt. Bohatstvo reprezentované za feudalizmu vlastníctvom pôdy nahradilo vlastníctvo výrobných prostriedkov a kapitálu. Niektoré remeslá zanikli. Postupne vznikali nové technické odbory a profesie. Tieto úplne zmenili systém spoločenskej deľby práce. Poľnohospodárstvo sa transformovalo do čoraz väčších celkov, v ktorých získali dominantné postavenie veľkostatkári. Mnoho malých roľníkov muselo ukončiť svoju činnosť, lebo prišli o pôdu. Mali ju prenajatú za takzvaný desiatok. Ľudia z vidieka sa hufne sťahovali do miest, kde sa začala rozvíjať priemyselná výroba. Z nich sa vytvorila nová spoločenská vrstva zamestnancov. Začali sa vzdelávať v nových odvetviach. Postupne sa špecializovali na jednotlivé profesie. Začal sa meniť životný štýl obyvateľstva. Robotníci bývali na predmestiach v nájomných domoch alebo dochádzali za prácou do miest. Na druhej strane šľachtu a stredný stav nahradila skupina reprezentovaná veľkopodnikateľmi: veľkoobchodníci, priemyselníci, bankári a finančná oligarchia. V začiatkoch kapitalizmu sa začal formovať nový trh práce. Cenu práce diktovali novodobí podnikatelia. Ustavičný rozvoj technológií postupne zvyšoval produktivitu práce. Zlepšovali sa pracovné podmienky zamestnancov. Zároveň to vyžadovalo zvyšovanie vzdelanostnej úrovne ľudí pri obsluhu nových zariadení a rozvoj nových odborností. Čoraz výraznejšie sa začali profilovať nové odvetvia a profesie, ktoré dodávali špeciálne služby pre veľkopodnikateľov. Dali podnet k vzniku novej vrstvy špecializovaných odborníkov, podnikateľov a živnostníkov. Život len potvrdil v praxi, že práca šľachtí človeka.

Vzdelávanie, veda a výskum si časom získali dominantné postavenie v rozvoji človeka a spoločnosti. Majú výrazný podiel na raste jednotlivých firiem, rozvoji podnikania v regiónoch, ako aj na bohatstve štátov. Kvalitné vzdelanie bolo v minulosti veľmi drahé. Mohla si ho dovoliť len vybraná vrstva majetných. Robotníci a roľníci dostávali možnosť získať len základné vzdelanie, ktoré im umožnilo vykonávať prácu len v danom odvetví. Úzke zameranie vzdelania ich obmedzovalo v ďalšom slobodnom rozvoji. Zamedzenie prístupu ku kvalitnejšiemu vzdelaniu vytváralo prirodzenú bariéru v ich ďalšom osobnom raste. Pre obmedzené vzdelanie začali byť robotníci čoraz závislejší od zamestnávateľov. Zamestnanie postupne začalo úplne potláčať nezávislosť jedinca. Spôsobilo, že ľudia začali stagnovať. Ak sa chcel niekto zamestnať, musel sa začať vzdelávať v príslušnej profesii podľa potrieb zamestnávateľa. Vznik niektorých priemyselných odvetví doslova donútil miestnych ľudí, aby mu prispôbobi obsah svojho vzdelávania. V obdobiach hospodárskej krízy prichádzalo o prácu veľké množstvo ľudí v celých priemyselných odvetviach a regiónoch. To ešte viac zvýšilo závislosť robotníkov od zamestnávateľov. Úzka špecializácia v určitej odbornosti na jednej strane posúva rozvoj výroby rýchlo dopredu, ale zároveň sa stáva brzdou v celkovom rozvoji osobnosti človeka.

Nástup socializmu po roku 1948 sprístupnil bezplatné vzdelávanie širokým masám obyvateľstva. Fakt, že vzdelanie bolo bezplatné, spôsobil pokles jeho kvality. Vzdelávací systém sa zamerával na všeobecné vedomosti a hlavne na výchovu zamestnancov pre veľké výrobné podniky. To sa odrazilo na povrchnom prístupe študentov k vzdelávaniu. Niektorí sa stali doslova zberateľmi diplomov. V našej spoločnosti sa začal viac ceniť diplom ako nadobudnuté praktické vedomosti. Vzdelávací systém sa čoraz viac odtrhával od praxe. Nakoniec sa ocitol v slepej uličke. Podnikanie bolo z neho zámerne vylúčené. To zapríčinilo, že ľudia boli odtrhnutí od reálneho trhu, čo spôsobilo pokles výkonnosti ekonomiky a neskôr aj pád socializmu.

Po Nežnej revolúcii v roku 1989 sa k nám opäť vrátil kapitalizmus. Dnes po viac ako dvadsiatich rokoch je ešte stále vysokoškolské vzdelanie bezplatné. Je samozrejmé, že ľudia si nevážia nič, čo je zadarmo. Študenti

sa snažia nejako preplávať štúdiom. Potom sa ocitajú nepripravení pre praktický život. Vzdelaniu chýba zameranie na praktické skúsenosti a samostatnosť v rozhodovaní jednotlivca. V našom vzdelávacom systéme opäť nedostalo podnikanie miesto, ktoré mu právom prináleží. Stále sa zameriava na prípravu zamestnancov. Nadnárodné monopoly určujú štátom, ktorým smerom sa má uberať vzdelávací systém. Študenti sú naďalej pripravovaní na pozíciu zamestnanca v profesiách vybraných na základe spoločenskej objednávky. Sú to hlavne automobilový priemysel a IT technológie. Starí skostnatení učitelia sa nedokázali preorientovať na kapitalizmus a nový spôsob myslenia. Známosti a teplé miesto v štátnej správe majú v našom živote stále dominantné postavenie. Súčasní absolventi ostávajú naďalej nepripravení na kapitalizmus, kde dominuje slobodné podnikanie. Na trhu sa objavilo množstvo kvalitnej zahraničnej literatúry zameranej na rozvoj podnikania a na dosiahnutie úspechu. Internet nám umožňuje prístup ku všetkým možným informáciám. Môžeme prakticky komunikovať a obchodovať online s celým svetom. Prostredníctvom internetového obchodu si dnes môžete objednať akúkoľvek vec. Spravidla do 24 hodín vám ju dovezú priamo domov a do týždňa aj z ktoréhokoľvek kontinentu. To otvára nové možnosti podnikania pre mnohých ľudí bez toho, aby vlastnili veľký kapitál. Nikdy neboli v dejinách ľudstva také podmienky na rozvoj podnikania ako teraz. Je len na vás, ako sa rozhodnete.

Napriek týmto skvelým príležitostiam väčšina ľudí aj tak dáva paradoxne prednosť istote zamestnania. Prečo sa boja podnikania? Chýba nám tradícia v podnikaní. Prerušilo ju násilné vyvlastnenie a znárodnenie v päťdesiatych rokoch. Mnoho ľudí ešte myslí po socialisticky. Majú pocit, že štát alebo zamestnávateľ sú povinní sa o nich postarať. Mali by si konečne uvedomiť, že žijú už vyše dvadsať rokov v kapitalizme. Ten je založený na slobodnom podnikaní a prelievaní kapitálu. Kapitál sa presúva prirodzene tam, kde sú lepšie podmienky a lacnejšia pracovná sila. Stali sme sa neoddeliteľnou súčasťou Európskej únie so spoločnou menou. V kapitalizme sa musí naučiť každý starať sám o seba. Je úplne normálne sporiť si na dôchodok už počas aktívneho života. Mnohí však ešte žijú v zajatí starých návykov. Zvykli sme si na to, že nám niekto poskytne prácu. Trh práce sa vždy prispôbuje hospodárskej situácii. Kapitalizmus je známy svojím cyklickým vývojom, a preto je čiastočná nezamestnanosť jeho neodmysliteľnou súčasťou. Kapitál stále potrebuje armádu nezamestnaných, aby mohol trh pružne reagovať na vznik nových pracovných príležitostí v každom regióne.

Je zarážajúce, že veľa nezamestnaných je práve z radov mladých vzdelaných ľudí. Nevedia si nájsť po skončení školy primerané zamestnanie, pretože im chýba prax a odborné skúsenosti. Najväčším handicapom je, že sa nemajú kde naučiť jednať s ľuďmi. Keď nemajú možnosť nadobudnúť potrebné skúsenosti doma, odchádzajú čerství vysokoškooláci za prácou do zahraničia. Tu vykonávajú väčšinou nízko kvalifikovanú prácu. Po návrate domov sú na tom tak isto ako pred odchodom. Opäť si hľadajú vhodnú prácu. Starší ľudia prichádzajú o prácu kvôli nedostatočnému vzdelaniu, vysokému veku a ťažšej prispôbivosti novým pracovným návykom a zručnostiam. To v nich následne vyvoláva stavy úzkosti, strachu a depresie. Dlhodobo nezamestnaní ľudia sa dostávajú na okraj spoločnosti a mnohí končia ako neprispôsobiví jedinci. Po pol roku nečinnosti človek stráca základné pracovné návyky. Dlhodobá nezamestnanosť tak spôsobuje úpadok celej spoločnosti.

Z hľadiska duševného zdravia potrebuje človek oveľa viac prácu ako nekonečné množstvo predstieraných demokratických slobôd. Vláda vytvára výhodné podmienky pre zahraničných podnikateľov v súvislosti so vznikom nových pracovných príležitostí. Je to často na úkor našich podnikateľov. Keď sa skončia daňové výhody, veľké nadnárodné spoločnosti presunú kapitál na výhodnejšie teritória, kde je lacnejšia pracovná sila. Týmto nedomysleným správaním odrádzame našu mladú generáciu od toho, aby sa práve jej príslušníci stávali ľuďmi, ktorí vytvárajú prácu. Ak sa nebude vytvárať nová práca, nebudeme mať čo robiť. Práca je niečo, čo vytvárajú ľudia. Neustále musia vznikať nové vynálezy, nové trhy a nové systémy distribúcie. Musia sa privádzať na svet, pretože časy sa menia a staré metódy, staré trhy a systémy sa opotrebovávajú a stávajú sa nedostatočnými. Všetky pracovné miesta, ktoré zastávame, musel niekto vytvoriť. Buď my, alebo niekto iný. Dnes už nestačí prácou iba nejako preplávať. Prácu si musíme vážiť, tvoriť ju a rozvíjať deň za dňom. Bez ohľadu na to, kto ju vytvoril ako prvý. Pracovať znamená aktívne sa podieľať na činnostiach našej spoločnosti. Ak je vám upretá úloha na činnostiach spoločnosti, ste z nej prakticky vylúčení. Okamžite sa ocitáte na vedľajšej koľaji. Jediný spôsob, ako si prácu udržať, je tvoriť ju každý deň, rozvíjať ju a pokračovať

v jej vytváraní.

Keď je niekde nízka ponuka pracovných príležitostí, mnohí podnikatelia automaticky znižujú platové podmienky na minimum. Tým, že nemajú konkurenciu, zneužívajú situáciu a diktujú podmienky na trhu práce. Ľudia sú dotlačení často do situácií, že robia iba za stravu a bývanie. Toto nevyrieši ich situáciu, naopak, len prehĺbi nespokojnosť. Takto narýchlo získaná práca má vplyv na to, že väčšina ľudí nerobí to, čo pôvodne vyštudovala, a už vôbec nie to, čo by chcela robiť. Inými slovami, keď nie je na trhu dostatok vhodných pracovných príležitostí, tak prestaňte doslova žobrať o nevýhodnú prácu. Zoberte svoj život do vlastných rúk a prácu si vytvorte. Začnite podnikat' v tom odbore, kde ste doma, a začnite konečne robiť to, čo vás baví. Tým napomôžete vytváranie nových pracovných príležitostí aj pre druhých ľudí. Tento prirodzený postoj k vytváraniu práce sa volá slobodné podnikanie.

Jeden z hlavných dôvodov, prečo to ľudia neurobia, je, že majú z podnikania strach. Nerozumejú mu, a ani nevedia, ako a kde začať. Boja sa daňových zákonov, povinných odvodov a účtovníctva. Tento strach vyplýva z neznalosti základných princípov podnikania a potrebnej legislatívy. Na školách sa to neučí. Štát v skutočnosti nemá záujem, aby začali mladí ľudia podnikat'. Rozbujnený štátny aparát potrebuje čo najväčšie množstvo zamestnancov, ktorí pravidelne platia povinné odvody a dane. Sú to najistejšie príjmy do štátneho rozpočtu. Štátni zamestnanci tak majú zabezpečený nadštandardný životný štýl. So vzdelanými a nezávislými podnikateľmi sa ťažšie manipuluje ako so závislými zamestnancami. Treba si uvedomiť, že keď dokážete vykonávať svoju odbornosť pre zamestnávateľa často za nedostatočnú mzdu, tak to dokážete robiť aj pre seba za oveľa výhodnejších podmienok. Niektorí sa boja, že si vždy nenájdu prácu a potom budú bez príjmu. Treba si však uvedomiť skutočnosť, že keď nebude mať pre vás zamestnávateľ prácu, tak vás tiež prepustí. Potom budete na tom ešte horšie. Ako najlepšie zistíte, či je na trhu dopyt po práci? Tak, že ju vytvoríte a začnete ponúkať druhým. Podnikateľ má takto oveľa väčšiu príležitosť nájsť si prácu ako nezamestnaný zamestnanec, ktorý je odkázaný na úrad práce. Uvedomte si, že nemáte čo stratiť. Môžete len získať. Keď si spočítate daňové a odvodové výhody, ktoré vám vyplývajú z podnikania, zistíte, že sa oplatí robiť na seba.

Oplatí sa podnikat', či byť zamestnaný?



Občan 25 r.	ZAMESTNANEC	ZAMESTNÁVATEĽ	PODNIKATEĽ - SZČO
Hodnota práce	1352 €	-	1352 €
Hrubá mzda	1000 €	-	1352 €
Odvody SP:	94 €	252 €	96,90 €
Odvody ZP:	40 €	100 €	44,73 €
Daň z príjmu:	100,80 €	-	☺
Celkom pre štát za 40 r.:	281664 €		67982,4 €
Zostatok:	765,2 €	-	1210,37 €
Na živobytie:	600 €		600 €
K dispozícii ostáva:	165,2 €		610,37 €
Za rok k dispozícii:	1982,4 €		7324,44 €
Za 40 rokov práce má k dispozícii:	79 296 €	-	292 997,6 €

ROZDIEL JE 213 681,6 € (6,43 mil. SK). Nebudú chýbať???

Z uvedenej tabuľky je jasne vidieť porovnanie ohodnotenia príjmu pre zamestnanca a podnikateľa. Porovnávame rovnaké množstvo práce. Zamestnanec po zaplatení všetkých odvodov a daní štátu dostane čistú mzdu 765, 20 eura. Z toho si vyčlení 600 eur na základné živobytie (bývanie, strava, rodina). Mesačne mu zostane k dispozícii 165, 20 eura. Podnikateľ má k dispozícii po zaplatení povinných odvodov z minimálnej mzdy 1 210, 37 eura. Daňový základ si dokáže optimalizovať tak, že platí daň a odvody z minimálnej mzdy. Po odpočítaní 600 eur mu zostáva stále k dispozícii 610, 37 eura. Za 40 rokov tento rozdiel disponibilných peňazí robí 213 681, 60 eura. Ak by ste si z nich odkladali len 100 eur mesačne a investovali ich do akciových fondov, mohli by ste odísť do dôchodku už v päťdesiatke. V kapitalizme sa musíte zabezpečovať na dôstojný dôchodok už počas aktívneho života. Nemôžete sa spoliehať len na to, že štát vám bude vyplácať starobný dôchodok. Ten už teraz znamená pre väčšinu dôchodcov chudobu. Bude vôbec štát schopný zabezpečiť starobný dôchodok aj o 30 – 40 rokov? Najlepší spôsob, ako sa zabezpečiť na starobu, je podnikanie. To vám umožní už počas aktívneho života optimálne znížiť platenie daní a všetkých odvodov do poisťovní. Využite pre seba všetky prostriedky, ktoré ako podnikateľ nemusíte odvádzať štátu. Všetko radšej investujte do podnikania alebo vložte do vlastného sporenia na dôchodok. Najistejší spôsob zabezpečenia je vytvoriť si taký majetok, z ktorého môžete čerpať rentu do konca života. Hovorí sa: „Čo sa za mlada naučíš, na staré kolená akoby si našiel.“ Alebo: „Čo je doma, to sa počíta.“

Voľný trh a slobodné podnikanie

Vysvetlíme si, čo znamená voľný trh a slobodné podnikanie. Všeobecne platí, že kde je slobodné podnikanie, tam to vyzerá takto: Čím viac toho ľudia vlastnia, tým bohatšia je ich rodina, mesto a spoločnosť. A čím menej

toho ľudia vlastnia, tým chudobnejšia bude celá spoločnosť.

Ako to vlastne funguje? Všetko sa začína tým, že človek má vo vrecku peniaze. Existujú tri spôsoby, ako môžete získať jeho peniaze:

Voľný trh. To znamená slobodné podnikanie. Je to situácia, keď vám človek peniaze dáva dobrovoľne. Jediný spôsob, ako zariadiť, aby vám človek dal peniaze dobrovoľne, je urobiť preňho niečo, čo má väčšiu hodnotu ako peniaze v jeho vrecku. Tak na slobodnom trhu ľudia vytvárajú nápady, čo môžu urobiť, aby im za to iní dobrovoľne zaplatili. Rozhodnú sa, že napíšu knihu alebo že pripravia kávu, ktorá bude taká dobrá, že ľudia budú ochotní dať aj tri eurá za šálku. Môžu vybudovať autoservis alebo rozbehnúť iné aktivity. Všetky vymoženosti, ktoré si dnes môžete užívať, prichádzajú z krajín, ktoré dávajú zelenú slobodnému podnikaniu. Ľudia tam majú dôvod sami prichádzať s nápadmi, ako byť iným ľuďom užitoční. Napríklad v Spojených štátoch, ktoré predstavujú len štyri percentá svetovej populácie, vzniká každý rok toľko kníh, hudobných diel a vynálezov, koľko ich produkuje zvyšných 96 percent populácie dohromady. Čo spôsobuje, že niektoré krajiny sú bohaté a iné chudobné?

Peniaze môžete získať od človeka, ak vám ich nedá dobrovoľne iba tak, že si ich vezmete násilím. Existujú dve skupiny ľudí, ktorí vám môžu zobrať peniaze silou.

Zlodeji. Tí vám zoberú peniaze fyzickou silou. Vo svete je ešte mnoho krajín, kde bujnie silná korupcia a mafia. Tu sa veľmi ťažko podniká. Preto sú tieto štáty veľmi chudobné.

Vláda. Tá vám oficiálne zoberie peniaze z úradnej moci formou daní, poplatkov a odvodov. Kvôli tomu vám zostáva oveľa menšia odmena z podnikania, akú by ste si zaslúžili. Niekedy vás to pripraví o motiváciu vôbec sa o niečo snažiť.

Povedzme, že chcete, aby každý, kto prejde okolo vášho domu, sa pri ňom zastavil a dal vám peniaze. Na to si potrebujete sadnúť a poriadne to celé premyslieť. Ak existuje slobodné podnikanie, čo môžem pre ľudí urobiť, aby chceli dobrovoľne z vrecka vytiahnuť peniaze a dať mi ich? Rozhodnete sa otvoriť si stánok s limonádou. Budete si účtovať 50 centov za pohár. Predstavte si, že príde lupič a vždy vás o nejaké peniaze oberie. Zrazu strácate dôvod sedieť tam a predávať limonádu. Alebo povedzme, že tam sedíte, predali ste prvých desať limonád a zrazu za vami príde niekto a hovorí: „Som z mestského úradu a myslím si, že by si mal mať povolenie, aby si tu mohol predávať. Takže mi musíš dať 100 eur za povolenie, aby si tu mohol prevádzkovať svoj malý biznis.“ A tu je prvý dôsledok vašej dobrovoľnej činnosti. Čím väčšia početnejšia?? je vláda, tým väčšia je chudoba. Títo ľudia vám peniaze berú, ale nedávajú vám za ne nijakú protihodnotu. A naopak, čím je väčšia sloboda, tým väčšia je prosperita. To potom vedie ľudí k tomu, aby hľadali spôsoby, ako byť užitočnými pre ostatných. Pozrite sa, odkiaľ pochádza telegraf, telefón, televízia, GPS systém, PC a internet. Prečo všetky tie veci, ktoré nám uľahčujú život, prichádzajú z krajín so slobodným podnikaním? Pochádzajú zo slobodných krajín, lebo ľuďom, ktorí ich tam vytvorili, umožňujú ponechať si náležitú odmenu. Ak chcete niečo mať, potrebujete nájsť spôsob, ako byť niekomu inému užitočný. Potom to robíte nielen preto, že vás to baví, ale že za to získavate odmenu. Keď príde niekto a odmenu vám vezme, tak to prestanete robiť.

Príklad:

India je jedna z najchudobnejších krajín na svete a napriek tomu Indovia, ktorí prišli pracovať do USA a Kanady, sú často veľmi bohatí. V 80. rokoch dvadsiateho storočia to tam fungovalo takto: Čokoľvek ste zarobili nad 5 000 dolárov, spadalo to pod 95 % celkové zdanenie. To znamená, že z každého navyše zarobeného dolára vám 95 centov vzala vláda. Ľudia si teda povedali: To ja robiť nebudem. Keď ste sa prechádzali v Indii po námestiach, videli ste, ako tam ľudia celý deň posedávajú na lavičkách pod stromami a hrajú karty. Prečo by pracovali viac, keď im to vláda potom aj tak vezme? Dôsledok – celá krajina bola čoraz chudobnejšia.

Podme to prirovnať k nášmu podnikaniu. Povedzme, že by to bolo takto: Vybudovali ste firmu a dosiahli malý zisk. Už by ste však nemali možnosť získať ďalšiu odmenu. Prečo by ste sa snažili pomáhať ďalším ľuďom a budovať ďalšie pobočky? Prečo by ste sa rozširovali, organizovali školenia, celú distribúciu, cestovali takú diaľku, keby ste za to nemohli získať náležitú odmenu? Takže kto na tom nakoniec získa? Nikto! Všetci na tom budú horšie. Ale ak umožníme ľuďom ponechať si odmenu za svoj prínos druhým, získa tým každý. A naopak, ak im ju zoberieme, každý tým v konečnom dôsledku stratí.

Všetci odsudzujeme zlodějov, ktorí nám ukradnú peniaze. Celá spoločnosť je tým pohoršená. Legislatíva prísne trestá každé porušenie nedotknuteľnosti osobného vlastníctva. Ale či už nám peniaze zobral zloděj, alebo vláda, v konečnom dôsledku sme na tom rovnako. Pretože **čím viac peňazí človek nedobrovoľne odovzdá, tým má menšiu možnosť voľby?/expansionie/rastu? a tým má nižšiu životnú úroveň.** Takže keď malý Jožko sedí v stánku s limonádou, je úplne jedno, či príde lupič a zoberie mu peniaze alebo či príde mestský úradník a takisto mu tie peniaze zoberie. Výsledok je rovnaký. Jožko bude mať menšiu možnosť voľby čoho?, a teda nižšiu životnú úroveň.

Celá politika je v princípe rozhodovanie o tom, akú časť zo zarobených peňazí ľuďom ponecháme. Tým sa dostávame k pointe tejto myšlienky: Čím viac peňazí ľuďom ponecháme, tým viac národ prosperuje a rastie. Ľudia hľadajú spôsoby, ako otvárať nové firmy, vytvárať nové produkty, vymýšľať nové vynálezy a robiť kopu ďalších vecí. A naopak – čím viac je táto strana otočená doľava, čím viac peňazí si berie vláda, tým viac spoločnosť chudobnie. Potom sa niet čo diviť, že talentovaní, schopní ľudia z takejto krajiny utekajú do iných krajín, kde existuje sloboda podnikania.

Kapitál a kapitalizmus znamená slobodný trh. Ľudia môžu mať veci v osobnom vlastníctve. V slobodnej krajine môže mať každý občan svoj vlastný biznis. Funguje to tak, že čím je väčšia sloboda, tým je väčšie bohatstvo. A čím zložitejšie je založiť si vlastnú firmu, tým je väčšia chudoba. Ak budete chcieť začať podnikáť napríklad na predmestí hlavného mesta, môže to byť ľahšie ako v centre, pretože tam na vás čakajú dve nástrahy: kriminalita a zvýšené dane. Keď sa zájdete pozrieť do centier hlavných miest, tak uvidíte, že mnohí ľudia tam veľmi nechcú podnikáť.

Ak chcete začať podnikáť v Spojených štátoch či v Kanade, stačí sa zaregistrovať a zajtra môžete začať. Zhodou okolností sú to tie najbohatšie/ a čo zadlženosť USA?? krajiny. Naproti tomu keď chcete začať podnikáť v Egypte, potrebujete na to súhlas 71 rozličných orgánov a trvá to 12 rokov (info overené??). V Peru je to 168 krokov, 53 úradov, 13 rokov. Tieto krajiny musia financovať obrovský mocenský aparát a prebujnelú byrokráciu, čo pohltí takmer celý štátny rozpočet.

Keď sa zaradíte na pravú stranu – k podnikaniu –, tak to znamená, že preberáte za seba zodpovednosť a ste ochotní vziať na seba aj nejaké riziko. Každý, kto sa nejakým spôsobom podieľa na tvorbe bohatstva, spadá do jednej z troch kategórií:

- 1. Sporitelia – sú to peniaze, ktoré niekto nasporil/ tí čo nasporili peniaze v bankách.**
- 2. Investori – finančné inštitúcie, správcovské spoločnosti, dávajú peniaze do pohybu.**
- 3. Producenti – podnikatelia, ktorí pomocou peňazí vytvárajú nadhodnotu – zisk.**

Títo všetci dohromady dávajú do pohybu celé hospodárstvo. Ak ich napadnete, vaša krajina bude chudobná. Vysoká daň za kapitálové zisky z úspor občanov im postupne zničí majetok. Kapitál je iba iný výraz pre peniaze. Takže ak si napríklad kúpite pozemok, ktorého hodnota neskôr vzrastie, alebo kúpite firmu, ktorej hodnota vzrastie, vláda to označí za kapitálový zisk, aby vám to mohla zdaňovať. Preto štáty, ktoré vysoko zdaňujú kapitálový zisk, chudobnejú. Ľudia si povedia: Mne sa to nevyplatí robiť, lebo vláda mi to nakoniec aj tak zoberie.

Skrátka, myslieť si, že ľudom nejako pomôže, keď im budete brať odmenu, je hlúposť. Ešte väčšia hlúposť je bohatým brať a dávať chudobným. Keď niekto dostane niečo zadarmo alebo bez pričinenia, neváži si to. Ale ak ľudom, ktorí tvoria prínos pre druhých, ponecháte odmenu, ktorú si zaslúžili, tak tieto tri skupiny budú vytvárať ďalej a viac. Sú to tí, čo šetria, čo investujú a čo produkujú. Ich odmenou je nadštandardný životný štýl, ktorý im potom mnohí závidia.

Niektorí ľudia toto priam nenávidia. Chcú získať odmenu nie za to, čo urobili pre druhých, ale za to, čím sú. Takže preto, že mám doktorát, že som umelec alebo vysokopostavený funkcionár v nejakej exkluzívnej organizácii, si zaslúžim odmenu. Takíto ľudia sa združujú do vlastných organizácií. Ako skupina sa prostredníctvom daní domáhajú časti peňazí, ktoré vlastní tá prvá skupina vpravo. Chcú viac z daní kvôli tomu, čím sú. Ľudia napravo chcú menej vlády a menej daní. Takže kedykoľvek idete voliť ľavicovo orientované strany, volíte vyššie dane a posúvate svoju krajinu k chudobe. Pretože v skutočnosti tak beriete peniaze tým, ktorí ich vytvárajú, a dávate ich tým vľavo, ktorí netvorí žiadne hodnoty.

Opak slobodného podnikania je diktatúra

Existuje niečo, čo by vám mohlo vziať samotnú šancu podnikat' na slobodnom trhu? Čo je opakom slobodného podnikania? Socializmus je zriadenie, v ktorom vláda má pod kontrolou výrobné prostriedky. Vláda ich vlastní a rozhoduje o čom? o zisku?, riadi, reguluje, zdaňuje. Naproti tomu slobodný trh umožňuje ľudom, aby si vybudovali svoje výrobné prostriedky a ponechali si odmenu, ktorú na trhu za svoj prínos získali. Celá politika je neustály boj medzi týmito dvoma prístupmi k slobodnému podnikaniu. Verte, že ľudia, ktorí chcú zobrať peniaze ľahúňom na pravej strane a dať ich tým naľavo, sú veľmi sofistikovaní. Majú prepracované špeciálne techniky a zručnosti, ako to robiť. Podobne ako to vie mafia a lupiči. Oni nepovedia: „*Beriem ti peniaze, lebo si mi trňom v oku a nemám ťa rád.*“ Ale hovoria: „*Musím to urobiť, pretože musím pomôcť tej vdove na konci ulice. Keby som tu nebol a neurobil by som to, tak by mala problémy. Ja som tu ten súcitný.*“ Táto hra na city je veľmi detailne prepracovaná zručnosť, ktorá navonok pôsobí veľmi presvedčivo a humánne.

Jediný spôsob, ako môže náš národ ďalej rásť a prosperovať, je, keď všetci budeme rozumieť, ako vlastne funguje podnikanie. Keď sa pustíte do svojho podnikania, vašim cieľom je nájsť spôsob, ako byť čo najväčším prínosom pre ostatných ľudí. Pamätajte, že všetky peniaze prichádzajú od týchto troch typov ľudí.

Producent pozor, vyššie je iná definícia producenta! Výrobca?? je v tomto prípade človek, ktorý sám fyzický vyrába. Buď predáva sám seba/ svoju prácu ako živnostník, alebo pracuje ako zamestnanec za hodinovú mzdu. Naproti tomu podnikateľ/to by mal byť producent?? pracuje tak, že podniká určité kroky, aby mohol prevádzkovať firmu. Len čo sa človek stane podnikateľom, má možnosť produkovať omnoho väčšie bohatstvo, aké by dokázal vytvoriť iba svojím vlastným úsilím.

Použijem príklad Henryho Forda. Ford fyzicky postavil prvý automobil vo svojej garáži. Mohol to tak robiť aj naďalej. Zostal by však obmedzený svojimi vlastnými schopnosťami a možnosťami jednotlivca. Keď však založil firmu, mohol ju rozvíjať aj za hranice svojich fyzických možností. A tak začal byť odmeňovaný nielen za momentálny prínos svojho úsilia, ale aj za prínos celej firmy, ktorú vybudoval. Doslova rozhybal Ameriku a prispel tak k rastu prosperity hospodárstva celého národa.

Zoberme si talentovaného, schopného človeka, ktorý tvrdo pracuje. Snaží sa zarábať na živobytie, ale robí to len svojimi vlastnými silami. Je obmedzený svojimi pár hodinami/ pracovným časom?? a svojimi schopnosťami. Drie od rána do večera, je preč od rodiny a robí všetko, čo môže, a napriek tomu mu to neprinesie taký príjem, aký by chcel. Potom príde niekto a ukáže mu, ako si môže založiť firmu a stať sa skutočným podnikateľom. Naučí ho, že ako majiteľ biznisu/firmy môže zarábať oveľa viac, ako predtým zvládol len svojím fyzickým úsilím. Sprístupní mu vzdelanie, ktoré ho naučí, ako to má robiť. Stále platí, že čím väčší bude váš prínos, tým väčšia bude aj vaša odmena.

V slobodnej trhovej ekonomike to funguje tak, že čím viac toho pre ľudí urobíte, tým bohatší budete.

Preto si tak vážime ľudí, ktorí sú ochotní naučiť ostatných podnikat'. Uznávame ľudí, ktorí v podnikaní dosiahli majstrovskú úroveň. A rovnako si vážime toho, kto veľa zarába. Rešpektujeme to, čo títo ľudia robia pre spoločné blaho ostatných. V našej krajine sa najvýraznejšie prejavil podnikateľ Tomáš Baťa.

Existuje jedna veľmi dôležitá a nebezpečná skutočnosť. To, ako sa pozeráme jeden na druhého a ako sa hodnotíme. Ľudia vľavo vnímajú druhých ľudí podľa záujmových skupín, do ktorých patria, a podľa takzvanej zásluhovosti. „*Som súčasťou tohto politického združenia, tejto únie, tejto organizácie. Keďže mám špičkové vzdelanie, a teda som výnimočný, tak mám nárok zobrať za to peniaze.*“ Nie preto, čo som urobil pre ostatných, ale k akej privilegovanej skupine patrí. Títo ľudia sa veľmi radi skrývajú za dav, kde sa dokonale strácajú. Toto „kastovanie“ odjakživa polarizuje každú spoločnosť. Je od nepamäti hlavným zdrojom mnohých sociálnych problémov.

Na slobodnom trhu nám nezáleží na tom, akí ste veľkí, alebo malí, starí, alebo mladí, koľko máte titulov. V podnikaní vôbec nezáleží na týchto veciach. Každý je odmeňovaný podľa toho, akým prínosom dokázal byť pre ostatných ľudí. Mnohí z vás si možno spomínajú na časy, keď sa začali rozširovať prvé počítače. Každých pár týždňov sme potrebovali nové a nové lekcie, ako s týmto novým zariadením máme zaobchádzať. Aby s vami ten počítač vôbec komunikoval, museli ste sa orientovať v operačnom systéme DOS. Iba prihlásiť sa a niečo spustiť bolo na celú stránku príkazov. Potom Bill Gates prišiel s myšlienkou, že celý tento proces bude mať grafickú podobu okna s malou ikonkou. Stačí na ňu kliknúť a ona to všetko zariadi za vás. Realizácia tejto myšlienky bola výrazným prínosom pre milióny ďalších ľudí. Ak je človek na slobodnom trhu odmeňovaný v priamom pomere k svojmu prínosu pre ostatných, niet sa čo čudovať, že za taký veľký celkový prínos získal takú veľkú odmenu. Napriek niektorým názorom zostáva holým faktom, že bez Gatesa by sa ľudia ako vy nikdy nedokázali s počítačom dohodovať. Človek, ktorý je svojou prácou prínosom pre ostatných ľudí, má byť odmenený. **Vážte si ľudí podľa toho, čo dokázali ako jednotlivci, a nie podľa toho, do akej skupiny patria.**

Tam, kde je sloboda, uznávame hodnotu jednotlivca

Chápte skutočnosť, že Boh vás stvoril ako jedinečné bytosti. Nikdy nebol a ani nebude na svete človek rovnaký ako vy. Máte takú kombináciu talentov a schopností, aké nemá nikto iný. Preto verte, že:

- **Nemusíte pracovať v podruží niekoho iného!!!**
- **Nie ste závislí od vlády, aby sa o vás postarala!!!**
- **Nemusíte vstupovať do nejakej odborovej organizácie, aby ste si vybojovali určité práva!!!**
- **Máte potenciál byť prínosom pre ostatných po celé generácie, aký ešte nemal nikto pred vami v celej histórii ľudstva!!!**

Podnikanie je jediná možnosť na slobodnom trhu, kde dokážete legálne zarobené peniaze ochrániť pred štátom. Súčasná legislatíva vám umožňuje zákonnou formou upravovať daňový základ podľa vašej potreby. Vy nakoniec rozhodnete, koľko zaplatíte na daniach a odvodoch. Na to, aby ste usporili na daniach, slúžia daňoví poradcovia. Je tu aj možnosť, že sa to naučíte sami. Ak sa rozhodnete pre podnikanie, zvolili ste si byť oporou pre druhých. Na osobnom príklade im môžete ukázať, že aj oni môžu dokázať to isté. Boh nás stvoril ako jedincov so špeciálnymi talentmi. Ako podnikateľ môžete slobodne vynaliezať, tvoriť, budovať a vytvárať hojnosť pre všetkých.

Jediné, čo vám v tom môže zabrániť, je, keď si zvolíte vládu, ktorá vám vezme odmenu za vaše zásluhy.

Následkom toho bude celá spoločnosť chudobnejšia. Kto rozhoduje, akým smerom sa vydáte? Vy!!!

Slobodná tvorba je základ rozvoja každej spoločnosti. Všade tam, kde je sloboda podnikania, je aj vysoká životná úroveň a bohatstvo. Akékoľvek obmedzovanie slobody podnikania má za následok ekonomický úpadok spoločnosti a chudobu pre všetkých občanov.

Vlastníte svoj život, alebo ho prenajímate ?

Správna odpoveď na túto otázku je jednou z najdôležitejších vecí, ktoré musíte v živote vyriešiť. Nepochopenie tejto otázky patrí k príčinám, prečo sa väčšina ľudí považuje za neúspešných.

Ak niečo vlastníte, tak sa o to staráte a snažíte sa, aby sa to čo najviac zhodnocovalo. Ak si niečo prenajmete (napríklad auto, byt), tak sa z toho snažíte čo najviac vyťažiť bez ďalšej mimoriadnej starostlivosti. V tomto prípade sa riadime podľa zásady: *Z cudzieho krv netečie*. Po vyťažení maxima z danej veci ju vrátíme často v nie práve najlepšom stave. Považujeme to za prirodzené, obzvlášť keď sme za nájom zaplatili. Ak si auto kúpime do osobného vlastníctva, tak sa snažíme, aby nám slúžilo čo najdlhšie. Robíme všetko pre to, aby bolo vo výbornom stave.

Príklad:

Mladí manželia rozmýšľajú, kde budú bývať. Riešia dilemu: Bud' si prenajmú jednoizbový byt, alebo si kúpia vlastný byt na hypotekárny úver. Za podnájom by zaplatili 500 €. V cene je už zahrnuté všetko potrebné na bývanie vrátane nábytku, zariadenia a energií. Podnájom sa javí na prvý pohľad jednoduchší, stačí sa len nasťahovať. Splátka hypotéky za trojizbový byt na 10 rokov je 660 €. Je to reálne číslo? Zdá sa ki to malá splátka na 10 rokov K bytu musíme pripočítať ešte investície na zariadenie, vybavenie spotrebičmi a bytovými doplnkami a na energie. Vlastníctvo bytu je finančne nákladnejšie.

Väčšina mladých si zvolí pohodlnejší a aj lacnejší variant, čiže nájom. Aká situácia môže nastať po desiatich rokoch? Bud' sa rodina rozrastie, dostane výpoveď, alebo sa neprimerane zvýši cena nájmu. Opäť potrebujú naliehavo riešiť bývanie. Za desať rokov zaplatili za nájom celkom 60 000 €, čo bola predtým cena trojizbového bytu (mimo hlavného mesta). Po desiatich rokoch platenia sú na tom tak isto ako na začiatku.

Niektorí ľudia sa rozhodnú pre hypotekárny úver. Za desať rokov zaplatili celkom 80 000 € a byt je teraz v ich vlastníctve. Ak vlastním, môžem si navyše uplatniť rôzne výhody u štátu, napríklad podporu zo Štátneho fondu rozvoja bývania. Nevzťahuje sa na každého, iba na nízkopríjmové rodiny. Po desiatich rokoch stúpila cena ich bytu na 100 000 €. Každá mesačná splátka úveru sa pripočítala k ich majetku, (znižila ich dlh a tak postupne narastalo ich bohatstvo ??ako. V prípade nájmu každá splátka znižovala ich bohatstvo a zvyšovala bohatstvo prenajímateľa.

Pred podobnou dilemou stojí každý mladý človek po skončení školy. Bud' začne podnikat', alebo sa nechá najat'. Najväčšia hodnota, ktorú vlastníme, sme my sami a naša schopnosť myslieť a tvoriť. Záleží len na nás, ako s touto hodnotou naložíme. Podnikanie človeka neustále núti, aby získaval novšie informácie z odboru, ktoré zvyšujú jeho efektivitu. Pri práci s ľuďmi je nútený viac komunikovať a učiť sa vytvárať lepšie vzťahy. Vzdelávaním a prácou na sebe neustále zvyšuje svoju hodnotu na trhu. Investícia času do osobného rozvoja a následná realizácia týchto vedomostí v praxi je zárukou, že zbohatne. Tí, ktorí pravidelne pracujú/ zveľaďujú?? na svojom majetku, bohatnú. Ostatní sa len podieľajú na tvorbe majetku druhých a sami chudobnejú.

Ak sa necháte najímať a poskytnete svoju pracovnú silu a vedomosti druhým, nakoniec schudobníte. Svoje ťažko nadobudnuté vedomosti používate vo vymedzenom rozsahu presne podľa potrieb zamestnávateľa. Kvôli stálej zaneprázdnenosti ich nemáte možnosť ďalej rozvíjať, a tak časom zostarnú. Obmedzené vzdelanie spolu s rastúcim vekom neprestajne znižujú vašu hodnotu na trhu práce. Preto starší ľudia strácajú prácu omnoho častejšie. Nahradia ich mladšími, výkonnejšími a vzdelanejšími ľuďmi. Konečným výsledkom toho, že ste svoje najtvorivejšie obdobie života prenajali druhým, je chudoba.

Teraz už rozumiete, prečo som sa pýtal: „Vlastníte svoj život, alebo ho prenajímate?“

To, aký postoj človek zaujme k najvzácnejšiemu daru – ľudskej mysli – rozdeľuje ľudí na spokojných a nespokojných, na úspešných a neúspešných. Ten, kto si myslí, že má prirodzenú schopnosť tvoriť hodnoty,

sa slobodne rozhodne pre podnikanie. Bohužiaľ, je to len okolo 5 – 10 % ľudí. Vlastníci – podnikatelia – produkujú väčšie hodnoty, a preto zarábajú viac peňazí.

Keď vlastníte svoje podnikanie, tak ste donútení investovať čas do kvalitného vzdelávania. Okrem odbornosti je to predaj, marketing, finančná gramotnosť, manažment, osobnostný rozvoj. Tento dosiahnutý univerzálny know-how sa stáva vašim duševným vlastníctvom. Vaše vedomosti sa zameriavajú hlavne na rozvoj obchodu/firmy. Preto vám zabezpečujú istotu stabilného nadštandardného príjmu.

Ak sa dávate najímať v zamestnaní, niekto iný si privlastňuje vaše vedomosti, schopnosti a vymieňa ich za mzdu. Vytvárate určitú hodnotu (musíte si na seba zarobiť), ale zároveň aj nadhodnotu, ktorú si zamestnávateľ ponecháva ako zisk. Zamestnávateľ to tak robí len dovtedy, dokiaľ mu to vyhovuje. Ak vás už nepotrebuje, zbaví sa vás. Vaše vedomosti a schopnosti sa úzko špecializovali a zameriavali na konkrétnu profesiu/prácu. Ak vás prepustia, vaše vedomosti sú už inde často nepoužiteľné, alebo použiteľné len čiastočne. Výsledkom je, že sa v novom zamestnaní opäť začínate učiť potrebné nové vedomosti od začiatku. Opäť sa zameriavajú len na konkrétnu profesiu, a tak zasa pomáhate niekomu inému naplniť jeho cieľ. Nie je výnimkou, že niekto sa zaučí počas aktívneho života do piatich či viacerých profesií. Ani jednu pritom nedotiahne do dokonalosti a profesionality. Tomu zodpovedá aj nedostatočný príjem.

Prečo sú ľudia väčšinou v zamestnaní?

Je smutné, keď si väčšina šikovných a talentovaných ľudí myslí, že nemajú na to, aby sa mohli osamostatniť. Ich hlavným problémom je, že jednoducho nemyslia. Nepremýšľajú a radšej robia to, čo ostatní. Opičia sa po druhých bez toho, aby si uvedomili, odkiaľ a kam idú. Problémom dneška je podobnosť, zhoda postojov, rovnakosť a uniformita. Dôsledky takejto neuváženej, nepremyslenej činnosti spôsobujú, že sa v dave stráca jedinečnosť a identita jednotlivca. Ľudia sa správajú presne tak, ako neúspešná väčšina, a pritom si to neuvedomujú. Sú stratení v dave. V dave totiž konáme a myslíme ináč, ako keď sme sami. Sila masy sa prevažne skladá z nezodpovedných prvkov spoločných všetkým členom masy. Dav potrebuje jednoduché predstavy. Chápe len povrchné súvislosti, a preto sa bráni logike. Intelektuálna úroveň davu ako celku je nižšia ako úroveň normálneho priemerného jednotlivca. Keby ste sa ľudí spýtali, prečo chodia každé ráno do práce, tak vám odpovedia, že nad tým ešte nerozmýšľali. Veď všetci chodia ráno do práce, a preto to robia aj oni.

Mnohí ľudia si nedokážu predstaviť, ako by prežili „bez pomoci druhých“. Majú na mysli zamestnávateľov. Sú od nich závislí. Nedokážu si predstaviť, že by mohli existovať aj samostatne. Majú strach, že prídu o prácu, a preto sa často boja požiadať o zvýšenie platu. Často robia veci, ktoré sa im nikdy nechcelo robiť, len aby nejako prežili. Závislosť od ponuky práce v nich vyvoláva pocit prázdnoty. Keď prídu o prácu, často sú bezradní. To sa potom prejavuje na ich nízkom sebavedomí. Takýmto prístupom sa zbavujú zodpovednosti za svoj život a odovzdane ho ponúkajú do rúk iným. Človek sa predsa nemôže zrieknuť zodpovednosti za seba.

Ľudia nepoznajú svoje silné stránky, a ak áno, tak si ich nevážia. Stále sa snažia odstraňovať slabiny, na ktoré ich od malička upozorňovali rodičia a teraz aj zamestnávatelia. Neuvedomujú si, že sa im to nikdy nepodarí. Týmto sú dokonale zamestnaní počas celého života a výsledok je ten, že neustále niečo naprávajú a dobiehajú. V skutočnosti nevyvíjajú žiadnu tvorivú činnosť. Nikto nie je dokonalý. Súčasný priemyselný svet je zameraný na špecialistov. To len firmy v inzerátoch hľadajú ideálneho nadčloveka do 25 rokov, ktorý ovláda profesiu, má dlhoročnú prax v odbore, pozná cudzie jazyky, pracuje s PC, je kreatívny, komunikatívny... Nakoniec zistíte, že pozíciu, ktorú ste získali v konkurze, zastane priemerný stredoškôla. Keby každý všetko ovládal, načo by nám boli tlmočníci, programátori a všetky ostatné profesie špecialistov?

Na základe týchto okolností ľudia radšej prenajímajú svoju produkčnú schopnosť zamestnávateľovi. Práca ich zo začiatku baví, pretože sa radi učia nové veci. Spočiatku odovzdávajú nadpriemerné výkony. Deje sa to však často za mzdu, ktorá ledva pokryje ich potreby. To je jedna z hlavných príčin ich nespokojnosti. Vedia, že nie sú dostatočne odmeňovaní, a tak sa dostávajú do stavu, keď sa veľmi nepretrhnú. Postupom času prevládne v ich práci rutina a rastúca nespokojnosť.

Nebojte sa podnikania a urobte zmenu

Mucha

Je letná nedeľa poobede a ja sledujem televíziu. Zanedlho sa však sústredím na muchu, ktorá v márne bojuje s okennou tabuľou, ktorú vidí ako cestu na slobodu. Neustále naráža do skla, zraňuje sa a stojí čo stojí sa chce dostať von. Obdivujem húževnatosť, s akou chce preraziť sklenenú výplň. Neprestajne bzučí a bzučí. Ja viem, že je to vopred prehratý boj. Nakoniec v tom svojom osobnom súboji zahynie a uschne na parapete ako mnohé pred ňou. Bzučiace krídla vypovedajú o mušej stratégii: „Snaž sa čo najviac a nevzdávaj to!!!“ Žiaľ, nie vždy to takto funguje. Mucha vydáva posledné zostatky energie v zúfalom boji o prežitie. Je to súčasť jej vlastnej stratégie. Je nemožné, aby mucha prekonala tú pascu. Naproti v miestnosti, zhruba vo vzdialenosti piatich krokov, sú otvorené dvere, ktoré vedú na slobodu. Tento tvor by mohol po piatich sekundách dosiahnuť svoj cieľ, keby zmenil stratégiu a hľadal iný spôsob. Možnosť vyviaznutia z pasce existuje. Je to také ľahké! Ale mucha si zvolila ten najhorší spôsob. Zafixovala sa na jeden postup, ktorý podľa nej ponúka najlepšiu cestu k úspechu. Zdá sa jej logické pokračovať tým istým spôsobom. Bohužiaľ, je to smrtonosná myšlienka. Snažiť sa viac, nie je vždy najlepším riešením na dosiahnutie cieľa. Obrovská snaha je niekedy súčasťou veľkých problémov. Keď to nejde, treba hľadať inú cestu.

Ste spokojní s vlastnou finančnou situáciou a dosiahnutou kariérou? Zamysleli ste sa, či žijete život, aký ste si vysnivali? Alebo ste sa zaradili do kategórie, v ktorej nie ste spokojní s tým, čo ste v živote dosiahli? Skúste sa niekedy zamyslieť nad svojím životom a urobte si jeho rekapituláciu.

Niektorí z vás možno povedia: „No, celkom to ujde....“ Ale v porovnaní s čím? V porovnaní s vašou rodinou, vrstovníkmi, kolegami z práce? Je celkom pravdepodobné, že sú všetci bez peňazí. Takéto porovnávanie vás môže dlhodobo udržiavať v chabej ilúzii, ktorá vedie k chudobe.

Aký by ste si zvolili životný štýl, keby ste mali dostatok peňazí? Aký dom, auto, dovolenky, štandard by ste si vybrali? Čomu by ste venovali svoj čas, aké hnutie by ste podporovali? Nebolo by vzrušujúcejšie ísť na ozajstnú exotickú dovolenku a nielen navštíviť príbuzných? Ako chcete žiť? Nechcete to všetko zmeniť tak, aby ste mali neprestajný príjem?“

Ak chcete žiť inak, musíte urobiť niečo iné. Musíte zmeniť svoje myslenie. Dôležité je uvedomiť si, že je tu problém. Mnoho ľudí chodí každé ráno do práce. Potom prídu domov, sadnú si k televízii a stratia sa vo svete správ, športu, situačných komédií, telenovel a seriálov. Občas sa zamyslia a povedia si: „Pozor, môj život by nemal takto vyzerat’!!!“

V posledných dňoch počúvame veľa zlých ekonomických prognóz, až je z toho človek celý otrávený. Prečítate si noviny, časopis, zapnete televízor a dozviete sa tam o redukovaní pracovných miest, o ekonomických krízach, recesii, inflácii, nezamestnanosti, raste kriminality a podobne. V týchto dňoch čoraz viac firiem hovorí svojim zamestnancom, aby sa už teraz starali o svoju penziu. Zvyšujúce sa náklady na zdravotníctvo, školstvo a sociálne zabezpečenie nútia zamestnávateľov presúvať riziko na bedrá zamestnancov. Mnoho v súčasnosti zamestnaných ľudí nebude mať základ na slušný dôchodok. Preto sa spustila reforma sociálneho systému. Úspory a ich rozumné investovanie pomáhajú vytvárať dôstojnejší dôchodok.

Ľudia sa však stále utešujú, že to nejako dopadne a že sa budú mať nakoniec dobre. V súčasnosti sa však ani len nepribližujú k tomu, aby to bolo v poriadku. Zobudia sa, až keď budú mať po päťdesiatke a potom spanikária. Ak dnes máte štyridsať rokov a zarábate okolo 1 000 eur, tak vás po 22 rokoch práce, keď dosiahnete 62 rokov,

čaká dôchodok vo výške 250 EUR, čo je zhruba asi 25 % z vášho terajšieho príjmu. Prajem vám veľa šťastia!!! Súčasní dôchodcovia sú frustrovaní, lebo nevedia, z čoho majú vyžiť. Nie je žiadna výnimka, že slušne oblečení ľudia vyberajú kontajnery. Jednoducho neboli pripravení na tieto zmeny, ktoré sa u nás udiali za posledných 22 rokov. Teraz sa však situácia zmenila. Žijeme v kapitalizme a o všetko sa musíme postarať sami.

Podnikateľ

Pripomína mi to časy, keď som skončil vysokú školu a pripravoval sa na svoju budúcu kariéru. Snažil som sa, pracoval za dvoch, vlastne dá sa povedať, že aj za svojho nadriadeného. Vo svojom vnútri som cítil, že sa správam ako tá mucha na okne. Mal som pocit, že nemám vládu nad svojou budúcnosťou, alebo skôr budúcnosť bola menej perspektívna. Pozoroval som zlomených, znechutených ľudí okolo seba, ktorí túto prácu robili viac ako 15, ba až 25 rokov. V súvislosti s tým som chcel získať aj vládu nad svojou finančnou budúcnosťou – čiže nezávislosťou. Či som pracoval za dvoch, alebo sa jednoducho zašival, plat bol stále rovnaký. Zo svojho zamestnania vojaka z povolania na Vojenskej leteckej akadémii som začal byť frustrovaný.

Rozhodol som sa, že odídem z armády a začnem podnikáť. Písal sa rok 1989. Nebolo to však úplne jednoduché. V tom období som mal dobré postavenie, istotu štátneho zamestnanca, rôzne výhody, slušný príjem a možnosť robiť kariéru vysokoškolského pedagóga.

Napriek týmto výhodám mi chýbala sloboda rozhodovania. Všetko bolo v tom čase zatriedené, až veľmi jednoduché na môj vkus. Keď som to oznámil manželke, prvé, čo sa ma spýtala, bolo: „A čo chceš robiť?“ Odpovedal som, že chcem podnikáť, ale ešte neviem, v akej oblasti. Celých štrnásť dní som bojoval dvadsaťštyri hodín denne s touto novou prevratnou myšlienkou. Schudol som, nemohol som spať a v žalúdku som cítil nesmierne pichľavú bolesť.

Na jednej strane tu bola dlhodobo pripravovaná istota, kariéra vojaka z povolania, kvalitné finančné zázemie. Na druhej strane sa otvárala sloboda a obavy, či sa vôbec užívam ako podnikateľ. Kúpil som fľašu dobrého červeného vína a večer som to s manželkou rozdiskutoval. „Čo môžem stratiť?“ Vlastne nič. Som zdravý, silný a plný energie, tak idem do toho!!!“

Ten večer padlo rozhodnutie. Kŕče zo žalúdku razom zmizli a ja som po ťažkých štrnástich dňoch zaspal ako batola. Vnútny boj som vyhral. To isté odporúčam každému. Je to ľahké, len to treba skúsiť. Manželka zostala pracovať, aby sme na začiatok mali nejaký istý príjem. Všetci moji kolegovia si mysleli, že som sa zbláznil, keď som im to oznámil.

Teraz, s odstupom času, sa s nimi občas stretávam. Tí istí mi hovoria, že som urobil veľmi dobre, keď som začal podnikáť.

Tvrdia, že v súčasnom období je oveľa ťažšie začať s podnikaním. Všetko je už obsadené a majú veľa rokov... Nedávno padlo rozhodnutie vlády, že škola sa ruší. Od môjho rozhodnutia odísť zo školy uplynulo 22 rokov. Za ten čas som si splnil veľa cieľov, vykonal obrovské množstvo práce a postavil som na nohy slušne prosperujúce firmy. Cítim sa slobodný a som spokojný. Robím to, po čom som vždy túžil. Zabezpečil som budúcnosť pre seba a vlastnú rodinu.

A čo vy?

Premýšľate veľa o svojej budúcnosti?

Ste spokojní so svojimi možnosťami?

Začínajú vám ísť na nervy všetky tie negatívne informácie a články?

Položili ste si niekedy otázku, či neexistuje nejaká lepšia cesta?

Cítite sa tak trochu ako tá mucha, čo bzučí na okne a neustále vráza do okennej tabule na ceste za slobodou?

Tri spôsoby, ako zarobiť peniaze:

1. Môžete byť zamestnaní ako zamestnanec. To robí viac ako 90 % ľudí. Naše školstvo pripravuje ľudí na pozíciu zamestnanca. Učí ich, ako zapadnúť do väčšej spoločnosti.

2. Investovať svoje peniaze, aby zarábali ďalšie peniaze. Na to potrebujete veľký kapitál.

3. Podnikať. Vlastniť podnik – založiť si vlastnú firmu.

Všetky tri možnosti majú svoje výhody a nevýhody.

Existujú dva typy príjmov – dočasný a trvalý.

Dočasný príjem. Na to, aby ste ho dosiahli, musíte sa každé ráno objaviť v práci. Váš príjem priamo závisí od účasti v zamestnaní. Ľudia majú taký falošný pocit, že niekto druhý im je dlžný obživu zodpovedný za ich obživu. Hovoria, aké hrozné sú firmy, keď prepúšťajú. Lenže toto je prirodzený vývoj sveta. Firmy sa prirodzene starajú o svojich zamestnancov. Lenže čoraz častejšie musia „zoštíľovať“ a prepúšťať ľudí kvôli ekonomickej situácii alebo necitlivému rozhodnutiu vlády. Robia to preto, aby prežili a obstáli na trhu v tvrdej konkurencii. To je realita. V pozícii zamestnanca sa stávame úplne závislými od vecí a okolností, ktoré sú mimo našej vôle. Pohyb ekonomiky, opatrenia štátu, zmeny na finančnom trhu a v našom priemyselnom odvetví sú prirodzenou súčasťou nášho zamestnania. V zamestnaní býva budúcnosť veľmi neistá. Fluktuácia, zlé vzťahy so šéfom, kolegami alebo zhoršený zdravotný stav môžu človeku zmeniť budúcnosť v ktoromkoľvek okamihu. Ľudia sú pod tlakom, lebo svoj čas travia tým, že sa naháňajú za peniazmi. Často robia rutinné práce, ktoré im neumožňujú zastaviť sa a porozmýšľať, či to, čo robia, je pre nich ešte užitočné. Toto je ten strašný kolotoč: musím zaplatiť splátky, úroky, odvody, vodu, elektrinu, plyn, nájomné, školné, stravu a stále dokola. Tieto všedné starosti si nás nakoniec opantajú a my rezignujeme. Asi to tak musí byť, pomyslíme si a ideme ďalej. V zamestnaní zamieňame svoj čas za peniaze. Uvedomte si, že keď miniete svoj čas, tak zbankrotujete. (nezamestnaní, nemocní, invalidi, dôchodcovia) Objasniť!

Príbeh (buď názov príbehu alebo Príklad

Jeden podnikateľ mal dlho svoju firmu a stálych zamestnancov. Raz mu ponúkli novú progresívnu technológiu, ktorá nahrádzala desať pracovných síl. Mal svojich zamestnancov rád, a tak im dal ponuku: „Vážení, od zajtra nemusíte chodiť do práce a ja vám budem aj tak vyplácať mzdu. Ale musíte si vždy v piatok prísť po peniaze. Potom sa ich spýtal, či nemajú nejaké otázky. Nato sa jeden zamestnanec opýtal: „A musíme chodiť každý piatok?“ Nevie, či by ste boli spokojní v takomto prostredí, ale toto je postoj, ktorý sa vplazil do myslenia mnohých ľudí v posledných rokoch.

Aký bezpečný je váš príjem?

Keby vám nejaká osobná tragédia dočasne zabránila pracovať, ako dlho by ste finančne vydržali?

Špecializovaní odborníci vedia, že akákoľvek nehoda či zdravotné problémy im môžu zabrániť v práci.

Špecialista na odbyt naraz stratí hlas, pilotovi vletí do oka iskra, zubár si zlomí prsty pri autonehode. Ani sa nenazdáte a môže sa to stať aj vám.

Viacerým ľuďom by zobrali televízor na splátky už po dvoch mesiacoch. Veľa ľudí by prišlo o auto, keby nezaplatili tri splátky. A do roka by určite prišli aj o byt alebo dom, na ktorom majú hypotéku. Mnohí ľudia by zbankrotovali behom 12 mesiacov alebo aj skôr.

Časová pasca

Aj vy dostávate zaplatené iba za vykonanú prácu alebo odpracované hodiny? Ak ste ako väčšina, tak ste zamestnanci. Ide tu o časovo-finančnú pascu. Poznáte to, hodina práce sa rovná hodinovej mzde. Jeden mesiac práce – výplata. Problém so zamestnaním je očividný. Len čo prestanete byť zamestnaní, prestanete dostávať