

Podnikateľský plán SZČO – Bc. Igor Pažík

PRVOTNÝ PROCES ZALOŽENIA ŽIVNOSTI:

Podmienky na založenie viazanej živnosti v oblasti prekladu a tlmočnictva

1. Všeobecné podmienky prevádzkovania viazanej živnosti sú:

- Vek aspoň 18 rokov,
- spôsobilosť na právne úkony,
- bezúhonnosť (preukazuje sa výpisom z registra trestov, výpis nesmie byť starší ako 3 mesiace a musí byť v slovenskom jazyku) – občan SR ho predkladať nemusí, pretože živnostenský úrad si ho vyžiada sám.

2. Osobitná podmienka – preukázanie odbornej spôsobilosti, a to niektorým z týchto spôsobov:

- **diplomom o ukončenom štúdiu príslušných jazykov na vysokej škole** (v mojom prípade jediný spôsob, ktorým preukazujem odbornú spôsobilosť na založenie živnosti v oblasti prekladu)
- vysvedčením o štátnej jazykovej skúške,
- preukázaním aspoň 10-ročného pobytu v štáte s úradným jazykom, ktorý chcete vyučovať, prekladať alebo tlmočiť.

Poplatky, registrácia:

Zaplatenie poplatku 15 EUR osobne na príslušnom okresnom úrade, odbor živnostenského podnikania. Do niekoľkých dní môžem získať živnostenské oprávnenie a začať prevádzkovať živnosť v oblasti prekladu. Medzi moje ďalšie povinnosti pri založení živnosti patrí:

Registrácia u správcu dane, ZP a SP

- registračná povinnosť u správcu dane (registrácia k daní z príjmov),
- prihlasovacia povinnosť v príslušnej zdravotnej poisťovni (k prihláseniu do systému povinného zdravotného poistenia),
- oznamovacia povinnosť v Sociálnej poisťovni (k prihláseniu do systému povinného sociálneho poistenia)

A takto vyzerá ukázkový vzor osvedčenia o živnostenskom oprávnení, ktorý mi umožňuje prevádzkovať živnosť v oblasti môjho záujmu a špecializácie:



A napríklad takto by som mohol byť vedený v živnostenskom registri:

Moje obchodné údaje:

Obchodné meno: Bc. Igor Pažík, Bratislava

IČO: 54986896

Živnostenský register Slovenskej republiky

Vedený v registri: Okresný úrad Bratislava-Petržalka

Číslo živnostenského registra: 230-31025

Miesto podnikania: Bratislava-Petržalka

Predmety podnikania: (podnikal by som výlučne v oblasti služieb, ktoré sa týkajú nemeckého jazyka)

Prekladateľské a tlmočnicke služby: - nemecký jazyk

Možný deň vzniku oprávnenia: 1.9.2024

Služby: Nemecký jazyk – preklad

A. Práca prekladateľa nemeckého jazyka formou živnosti

Ako začať podnikat'?

Začínať v akomkoľvek novom podnikaní nie je jednoduché, pretože mi napríklad chýbajú napríklad nevyhnutné recenzie, ktoré by ma reprezentovali ako skúseného a na trhu etablovaného, kvalitného a spoľahlivého prekladateľa. Skôr ako začnem ponúkať moje prekladateľské služby, mohol by som si napríklad pripraviť portfólio ukážok hobby prekladov, na ktorých by som si mal dať záležať, pretože ide o moju podnikateľskú vizitku. Portfólio by mohlo obsahovať niekoľko typov prekladov na rôzne témy, čo zabezpečí, že si moji potenciálni klienti dokážu predstaviť, ako by vyzerala kvalita mojej práce určená pre nich.

Kde prezentovať vlastné prekladateľské schopnosti?

Správne zvolené platformy, na ktorých budem ponúkať svoje služby sú samozrejme veľmi dôležité. Okrem nich je vhodné, začať využívať aj rôzne sociálne siete, medzi ktoré patrí aj LinkedIn, ktorá sa líši od ostatných tým, že je zameraná vysoko profesionálne. Môžem na nej udržiavať svoje budúce pracovné kontakty, prezentovať svoje pracovné portfólio, ale aj vyhľadávať zaujímavé informácie z mojej profesijnej oblasti. To, na akej platforme či sociálnej sieti budem prezentovať svoju pracovnú činnosť záleží aj od vekovej kategórie mojej cieľovej skupiny klientov. Môžem si napríklad priebežne overiť, aký typ obsahu moju cieľovú skupinu zaujíma a môžem sa jej prispôbiť. Môže sa jednať o dlhšie články, v ktorých napríklad popíšem aké sú výhody využitia služieb profesionálneho prekladateľa v porovnaní s programami na prekladanie alebo zostavím video, v ktorom zhrniem kľúčové informácie o výhodách mnou objednaného prekladu. Predovšetkým budem veľmi autentický, konzistentný a využijem napríklad aj rôzne hashtagy respektíve reklamu, ktorá mi pomôže nájsť nových potencionálnych zákazníkov.

Cieľová skupina je kľúč k úspechu. Ako ju zdefinovať?

K tomu, aby sa zo mňa stal úspešný prekladateľ nemeckého jazyka, musím si vopred stanoviť, kto je môj ideálny klient. Myslím si, že je pre mňa neefektívne, snažiť sa osloviť veľkú skupinu ľudí, pri ktorej nemám istotu či moje služby aj skutočne využije. Definícia cieľovej skupiny mi teda pomôže nájsť klientov, ktorí majú vážny záujem o moje prekladateľské služby. Dôležitá je pre mňa aj kľúčová otázka. Čo konkrétne potrebujú títo ľudia preložiť? Zodpovedanie tejto otázky mi pomôže vyselektovať cieľovú skupinu, ktorej by som mal venovať svoju pozornosť.

Ako si získam dôveru klientov?

Musím si uvedomiť, že nebudem jediným prekladateľ so zameraním na nemecký jazyk. Nemčina je veľký jazyk a na Slovensku sa určite nájde dostatočné množstvo kvalitných prekladateľov v nemeckom jazyku. Aby sa zákazníci rozhodli práve pre moje služby, musia mať plnú dôveru v tom, že získajú prekladateľskú službu, akú skutočne potrebujú. Musím teda realizovať kvalitnú službu, ktorú odovzdám v stanovených a dohodnutých termínoch. Nesľúbim nemožné v honbe za ziskom. Falošné sľuby síce znejú lákavo a prilákajú nových klientov, ale ak tieto sľuby nedodržím, obráti sa to proti mne. Začnem byť nedôveryhodný. Aj reálne stanovené sľuby mi preto pomôžu vybudovať si stálu klientelu. Nemenej podstatnou vecou, ktorá súvisí s dôverou je aj úroveň a spôsob komunikácie. Priateľský prístup mi pomôže k tomu, aby sa klienti pri komunikácii so mnou cítili príjemne a komfortne. Dôležité je klásť správne otázky, aby sme sa s klientom pochopili, aké sú jeho potreby. Či už som začínajúci prekladateľ alebo profesionál, môžem vždy nájsť klienta, ktorý s mojou prácou nebude spokojný.

Ako si správne určiť cenu?

Určiť cenu prekladu nie je jednoduché, pretože existujú rôzne typy a druhy prekladov, ktoré si niekedy vyžadujú aj špecifický prístup. Náročnejšie preklady musia prejsť lokalizáciou. Iné preklady si zase vyžadujú odbornú, ale aj jazykovú korekciu. Okrem náročnosti samotného prekladu sa musí brať do úvahy aj rozsah textu a časové termíny odovzdania prekladu. Cena pri bežnom preklade sa väčšinou stanovuje na normostrany (NS). Ďalšou možnosťou, ako si určiť správnu výslednú cenu preklad je napríklad systém hodinovej sadzby. Čas, strávený prekladaním si môžem nechať zmerať aj vďaka aplikáciám. Ďalšou dôležitou vecou, ktorá je pri výpočte ceny nesmierne dôležitá, je aj samotný účel prekladu, ktorý úzko súvisí s jeho odbornou náročnosťou.

B. Marketingový a reklamný plán

Analýza konkurencie

Je dôležité získať prvotnú orientáciu, aká je situácia na trhu v oblasti prekladu a tlmočenia, ktoré sa týkajú nemeckého jazyka. Zistil som, že na tomto trhu je pomerne veľa prekladateľov a tlmočníkov, ktorí poskytujú preklad z nemeckého jazyka do slovenského jazyka a opačne. Takýto preklad zabezpečujú napríklad obchodné spoločnosti s internými alebo externými zamestnancami. Niektorí prekladatelia pracujú aj ako živnostníci popri zamestnaní alebo popri živnosti nevykonávajú žiadnu prácu. Na trhu je zabezpečená pomerne pestrá ponuka rôznych typov prekladov vrátane úradného prekladu, ktorý je vždy zárukou ten najvyššej kvality. Bez

konkrétnej skúsenosti s týmito prekladateľmi však zákazník nedokáže určiť kvalitu prekladov. Predovšetkým niektorí živnostníci-prekladatelia môžu byť otázni z hľadiska odbornej spôsobilosti. Na založenie prekladateľskej živnosti totiž postačuje aj bakalársky diplom, na ktorom je uvedená príslušná jazyková špecializácia. Diplom, ktorý získal v úvodzovkách slabší žiak a ktorý sa trápil napríklad s nemčinou nemusí byť zárukou kvalitnej služby. Jeho znalosti nemčiny nie sú ideálne a hoci môže prevádzkovať živnosť, neposkytne klientom kvalitný preklad. Na druhej strane trh dokáže veľmi ľahko vyriešiť tento problém. Takýto živnostník nebude mať dostatočné množstvo klientov a zákazky na preklad. Myslím si, že možno ani moje znalosti nemčiny možno sú dostačujúce na prevádzkovanie prekladateľskej živnosti, ale to by sa ukázalo časom a trh by túto otázku vyriešil.

Ak by som odhodlal pre tento risk založenia živnosti, tak by som najprv zisťoval, aká je situácia na trhu prekladov aj z pohľadu ceny. Je to pre mňa veľmi podstatná informácia, aby som zistil cenníky mojej budúcej konkurencie. Na internete som si priebežne prezrel cenové ponuky za preklady týkajúce sa nemeckého jazyka. Cena za úradné preklady s úradnou pečiatkou sa pohybuje väčšinou od úrovne 20 € a vyššie. Bežné preklady sa poskytujú za cenu približne od 10 € vyššie. Aké sú teda moje možnosti na prilákanie zákazníkov? Poskytovať služby za nižšiu cenu ako ju poskytuje konkurencia? Je len cenová ponuka najdôležitejším faktorom, ktorý zaujíma zákazníkov? Ja by som sa ako nový prekladateľ rozhodol vstúpiť na trh s nižšou cenou a snažil sa takýmto spôsobom získať potenciálnych zákazníkov. Cenu mojich prekladov by som stanovil na úroveň 5-10 € za normostranu. Snažil by som sa vybudovať stálu klientelu a zaujať práve nižšou cenou, ale zároveň aj precíznosťou, spoľahlivosťou, rýchlosťou a kvalitou prekladu. Samozrejmosťou by bolo príjemné vystupovanie a jednanie, čo nie je vždy pravidlom v našej krajine. Vedel by som si predstaviť, že ak by som nevedel niektoré pasáže textu preložiť, mohol by som napríklad využiť služby prekladateľa, aby mi napríklad komplikované pasáže textu preložil. Predstavme si situáciu, že mám preložiť 10 strán textu za 5 € z oblasti elektrotechniky. Za výslednú prácu by som obdržal od klienta 50 €. Ak by som nevedel preložiť jednu stranu textu, nechal by som si ju preložiť napríklad za sumu 10 € od iného prekladateľa. Môj príjem za takýto preklad by sa potom znížil o 10 €, ale stále by sa mi to oplátilo. Za 10 strán prekladu by som zinkasoval od klienta 50 €, pričom by som z tejto sumy by som vyplatil 10 € inému prekladateľovi. Moja tržba by sa za tento konkrétny preklad pohybovala na úrovni 40 €.

Stratégia a základná vízia

Nevýhodou je, že nemám žiadne skúsenosti s prácou prekladateľa ani v rámci praxe. Preklady som realizoval len ako svoje hobby sám pre seba respektíve pre rodinu alebo známych. Som limitovaný aj skutočnosťou, že som neštudoval študijný program so zameraním na tlmočníctvo-prekladateľstvo. Môj študijný program na bakalárskom, ale aj magisterskom stupni sa orientoval prevažne na štúdium nemeckej filológie s hlavným zameraním na literatúru, kultúru, krajinovedu alebo teoretickú jazykovedu. Napriek tomu sa ako jedno z možných povolání pri mojej špecializácii uvádza aj pozícia prekladateľa.

To znamená, že splňam formálne náležitosti pre výkon tohto povolania z hľadiska dosiahnutého vzdelania a špecializácie, ktorá je zameraná výlučne na nemecký jazyk. Možnosťou je, že popri vykonávaní živnosti budem naďalej rozvíjať znalosti nemeckého jazyka a aj výkon tejto práce môže pôsobiť motivačne na zlepšenie týchto znalostí. Viem si predstaviť, že popri práci budem navštevovať jazykové kurzy. Stratégia a základná vízia sa teda v mojom prípade musí opierať predovšetkým o to, čo som uviedol v predchádzajúcich odstavcoch. Poskytovať cenovo dostupný preklad prevažne z NJ do SJ a opačne.

Druhou možnosťou môjho podnikania je možnosť, že by som poslal životopisy naslepo do prekladateľských agentúr a snažil sa získať prácu, ktorú by som vykonával na základe živnosti. Prekladateľské agentúry by som sa snažil presvedčiť serióznym záujmom o nemčinu, dosiahnutým vzdelaním alebo ukážkou mojich hobby prekladov.

Prezentácia mojej živnosti

Je dôležité, aby som sa dostal do povedomia potenciálnych zákazníkov a preto sa musím snažiť o reklamu na moje služby. Začal by som napríklad vytvorením živnostenského loga (vizitky), ktoré by som mal umiestnené na schránke môjho domu, kde bývam. Snažil by som propagovať svoje služby aj cez inzertné portály bazos.sk, zoznam.sk a podobne. Iné možnosti som spomenul už predtým. Časom by som využíval som aj možnosti ako je Facebook, vytvorenie vlastnej stránky, Instagram. Poveril by som prípadne špecialistu, kto sa v tejto oblasti vyzná a pomohol by mi marketingovo a reklamne prilákať nových zákazníkov.

Inzerát na mnou poskytované služby na internetovej inzertnej stránke:

Môj inzerát na niektorej z inzertných stránok (napríklad www.bazos.sk) na ponúkané prekladateľské služby by mohol mať takúto podobu:

Kvalitné a rýchle preklady z NJ do SJ a opačne

Prekladateľ pracujúci formou živnosti Vám ponúka neúradné preklady z/do nemeckého jazyka odborných a neodborných textov. Garanciou kvality môjho prekladu je dosiahnuté vysokoškolské vzdelanie. Som absolventom UK v Bratislave s vyučovacím jazykom nemeckým. Bakalárske štúdium som ukončil v roku 2022. Nemeckému jazyku sa zároveň venujem už niekoľko rokov.

Ponúkam Vám:

- kvalitné a rýchle preklady za výhodnú cenu
- možnosť expresného prekladu do 24 hodín
- diskretnosť, precíznosť, profesionalitu, zmysel pre detail
- milý a ústretový prístup so zohľadnením všetkých Vašich požiadaviek
- dostupnosť prakticky NONSTOP (odpovedám do 24 hodín na všetky elektronické správy)
- možnosť výraznej zľavy pri väčšej zákazke
- možnosť zaslania ukážky mojich prekladov

Ak hľadáte seriózneho a šikovného prekladateľa, neváhajte a kontaktujte ma. Budem sa tešiť na každú Vašu ponuku.

Uvedená cena je za preklad 1 normostrany (5 € z NJ do SJ a 10 € zo SJ do NJ).

Špeciálna ponuka: každý desiaty zákazník získava zľavu 10%! Stáli klienti s opakovanými objednávkami získavajú takisto zľavy. Neváhajte a využite túto ponuku.

V prípade záujmu ma prosím kontaktujte prostredníctvom mailu na mailovej adrese xxxxxxxx alebo na mojom telefónnom čísle xxxxxx.

Teším sa na našu spoluprácu !

Cena: 5-10 €

C. Finančný plán

Vstupné náklady na zahájenie prekladateľskej činnosti sú v mojom prípade minimálne alebo takmer žiadne. Nákup kancelárskej techniky ako je výkonná tlačiareň, špecializované a rozsiahle aj online elektronické slovníky, služobný smartfón plánujem nakúpiť až neskôr. Závisieť to bude od skutočnosti, či sa mi bude podnikateľsky dariť a získam zákazky. Chcem teda minimalizovať prípadný podnikateľský neúspech zbytočnými rizikovými vstupnými

investíciami. Súčasnú kancelársku výbavu môjho bytu, vlastné prekladateľské zdroje ako sú slovníky, vedomosti, online prekladače pokladám na začiatku prevádzkovania za dostatočné na zabezpečenie prekladov. Výhodou je, že plánujem pracovať z domu, takže akékoľvek investície napríklad ohľadom nájmu obchodných priestorov sú v tomto prípade irelevantné. Nebol by som platiteľom DPH, dodávateľské faktúry plánujem vystavovať pomocou programu EXCEL, kde si budem viesť aj zostavu faktúr a rôzne štatistiky. Zároveň by som si založil nový podnikateľský účet v banke, kde by sa vyskytovali len príjmy a výdavky súvisiace s podnikaním, aby nedochádzalo k miešaniu súkromných a podnikateľských finančných transakcií. Náklady na nákup kancelárskeho papiera a prípadná doprava k zákazníkovi sú kompenzované objemom zákazky. Pre začínajúceho živnostníka, ktorý plánuje založiť svoju živnosť v septembri 2024 mi vzniknú výdavky len v súvislosti s platením zdravotných odvodov. Odvody do Sociálnej poisťovne by som mal začať platiť až od 1.7.2025 a daňové priznanie podávam do 31.3.2025. Vo všeobecnosti môžem z podnikateľského hľadiska konštatovať, že by som nemal prakticky žiadne náklady.

Cenník služieb

Svoje prekladateľské služby by som chcel poskytovať v sume 5 EUR za preklad z nemeckého jazyka do slovenského a v sume 10 EUR za preklad zo slovenského jazyka do nemeckého jazyka. Plánujem prekladať bežné texty všeobecného zamerania s výnimkou náročných odborných textov (právo, medicína a podobne). Celková výška za ceny prekladov je však variabilná a závisí aj od náročnosti prekladu, takže cenový posun nie je vylúčený.

Chcel by som dosiahnuť mesačné tržby vo výške 1 500 EUR a ročne približne na úrovni 20 000 EUR. Pri cene 5 EUR by to znamenalo, že by som mesačne potreboval preložiť 300 normostrán, pri cene 10 EUR je to 150 strán. Denne by som spracoval približne 5-10 normostrán vrátane víkendov.

Daňový a odvodový aspekt živnosti pre začínajúceho živnostníka

Bezprostredne po začatí živnosti by som musel začať platiť minimálne preddavky do zdravotnej poisťovne vo výške 91,28 EUR. Odvody do sociálnej poisťovne by som ako začínajúci živnostník začal uhrádzať až od 1.7.2025. Svoje prvé daňové priznanie zo živnosti by som podal do 31.3.2025. Podľa zistených informácií by som nemusel platiť daňové preddavky. Jediným povinným odvodovým výdavkom od začiatku môjho podnikania by teda bola suma 91,28 EUR na zdravotné poistenie.

Ako živnostník si plánujem uplatňovať paušálne výdavky, ktoré si môžem uplatniť až do výšky hrubých tržieb 20 000 EUR ročne. Moje celkové ročné výdavky by boli nižšie, takže rozhodnutie o uplatnení paušálnych výdavkov je z podnikateľského respektíve finančného hľadiska správne. Platiteľom DPH neplánujem byť.

Predpokladaná predstava hrubých a čistých tržieb, platenia daní a odvodov do ZP a SP za celý rok:

Pri predpokladanom príjme 20 000 ročne (mám na mysli rok 2025) a pri uplatnení paušálnych výdavkov vo výške 60% by som zaplatil splatnú daň vo výške 0. Nezdaniateľná čiastka na daňovníka je totiž 5 646,48 EUR. Sociálne odvody vo výške 2593,66. Zdravotné odvody vo výške 1095,36. Môj čistý ročný príjem by dosiahol 16 310,98 EUR, čo mesačne činí 1359,24 EUR. Tieto číselné údaje sú nastavené na celý rok 2024 a pri zaplatení plnej výšky sociálnych a zdravotných odvodov.

Moju živnosť by som však vykonával len 4 mesiace (od septembra do decembra v roku 2024) a preto som spravil kalkuláciu pre rok 2024. Predpokladajme, že dosiahnem v mesiacoch september až december 2024 príjem vo výške 6000 EUR.

Príjmy za rok 2024 (september-december)	6 000 €
Paušálne výdavky 60 %	3 600 €
Zaplatené preddavky - zdravotné odvody	365,12 € (september-december)
Nezdaniateľná časť na daňovníka	5 646,48 €
Daň	0 €

Čistý podnikateľský príjem za mesiace september a december 2024 by činil **5634,88** EUR. Z tejto sumy by som si odpočítal 33,15 % na sociálne odvody, čiže 1989 EUR. Skutočný **čistý „štvormesačný príjem“** by potom poklesol na sumu 3645,88 EUR, čo mesačne znamená sumu **911,47** EUR. Tento príjem by som ako začiatočník považoval za môj podnikateľský úspech a motivoval by ma pokračovať v ďalšom podnikaní a prípadne zvýšiť svoje tržby.

Resumé:

Svoju živnosť by som sa snažil vykonávať nielen z pohľadu „koľko zarobím“, ale s cieľom osobnej sebarealizácie, ktorá je prepojená s úprimným záujmom a „láskou“ k nemčine. Nemenej dôležitým faktorom podnikania je možnosť urobiť klienta spokojným a šťastným s dodanou prácou.

