

Zakładanie zakładu leczniczego dla zwierząt. Część II

Andrzej Lisowski

Gdy przebrniemy przez wszystkie formalności związane z adaptacją lokalu, w którym będzie mieścić się nasz zakład leczniczy dla zwierząt, przychodzi czas na daninę publiczną, czyli podatek od nieruchomości przeznaczony na cele prowadzonej działalności. Fakt przeznaczenia powierzchni użytkowej na cele prowadzenia działalności gospodarczej musimy zgłosić w wydziale podatków i opłat urzędu miasta lub gminy celem naliczenia podatku od nieruchomości według stawki właściwej dla lokali użytkowych. O tym obowiązku mówi art. 2 do 7a ustawy z 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (tekst jednolity ustawy - Dziennik Ustaw nr121 poz. 844 z 2006 r.

Kolejnym krokiem jest wizyta w Urzędzie Statystycznym celem uzyskanie numeru **REGON**. Wpis do rejestru i nadanie numeru identyfikacyjnego REGON następuje na podstawie wniosku złożonego przez zainteresowany podmiot w ciągu 14 dni od zaistnienia okoliczności uzasadniających wpis. Do wniosku należy dołączyć określone dokumenty w zależności od tego, w jakiej formie prawnej zamierzamy prowadzić naszą działalność. Więcej informacji na ten można uzyskać pod adresem www.stat.gov.pl/bip/rejestry/regon/index.htm .

Krok następny, jaki powinniśmy wykonać, to założenie konta firmowego w wybranym banku. Konto firmowe jest nieodłącznym elementem prawidłowego funkcjonowania każdej firmy. Poza tym zobowiązują do tego przepisy szczegółowe, jak chociażby art. 61 ustawy - Ordynacja podatkowa z 29 sierpnia 1997 r. oraz art. 47 ust.4b ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych z 13 października 1998 r. Przed wyborem banku powinniśmy przeanalizować, z jakich usług banku będziemy korzystali oraz jakie koszty będzie generowała nasza współpraca z bankiem. Wiele banków oferuje pakiety usług dla małych przedsiębiorstw lub wyspecjalizowane pakiety dla wolnych zawodów. Przed dokonaniem wyboru warto zapoznać się z rankingami banków, jakie można znaleźć na stronach internetowych, np. www.bankier.pl , www.malybiznes.pl czy też innych. Jest to ważny wybór, gdyż zbyt częste zmiany banku, a tym samym numeru konta, pociągają dodatkowe koszty związane ze zmianą np. firmowych pieczęci, zmian rejestracyjnych w urzędzie skarbowym i ZUS. Staż współpracy z bankiem rzutuje na ocenę naszej wiarygodności finansowej, a tym samym na ocenę naszej zdolności kredytowej. Jest to istotny element gdy chcemy zaciągnąć kredyt gospodarczy. Bank może żądać od nas w trakcie zakładania konta zaświadczenia o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej (wpis do rejestru zakładów leczniczych dla zwierząt), zaświadczenia o numerze REGON, zaświadczenie o NIP , a w przypadku spółki - umowę spółki, dowód osobisty (dowody osobiste współników) oraz pieczętki firmowej. W momencie zakładania naszego konta firmowego nie posiadamy jeszcze numeru NIP. Jednak banki najczęściej idą nam na rękę i godzą się, abyśmy numer NIP dostarczyli po jego uzyskaniu w Urzędzie Skarbowym.

NIP jest to **Numer Identyfikacji Podatkowej**, który każdy przedsiębiorca musi posiadać. W terminie 7 dni od rozpoczęcia działalności gospodarczej musisz zgłosić to

urzędowi skarbowemu właściwemu ze względu na miejsce siedziby naszej firmy. Jeśli już wcześniej posiadałeś NIP i chcesz prowadzić firmę w formie indywidualnej działalności gospodarczej, to staje się on automatycznie numerem NIP firmy. Jednak już w przypadku spółki cywilnej, musimy otrzymać nowy NIP naszej firmy. www.mf.gov.pl Musimy również poinformować urząd skarbowy o tym, w jakiej formie chcemy być opodatkowani. W przypadku prowadzenia działalności gospodarczej w formie indywidualnej działalności gospodarczej lub w formie spółki cywilnej do wyboru mamy trzy formy opodatkowania: karta podatkowa, ryczałt ewidencjonowany i tzw. zasady ogólne, czyli książka przychodów i rozchodów. Podatek na zasadach ogólnych ma prawo płacić każdy, podatek w formie karty podatkowej i ryczałtu mogą uiszczać osoby prowadzące działalność gospodarczą w określonych branżach i rodzajach. Przed wyborem konkretnej formy opodatkowania musimy szczegółowo zapoznać się z wymogami formalnymi dla poszczególnych form opodatkowania, a także przeprowadzić kalkulację, która z form nam się opłaca. W tych kwestiach warto zasięgnąć porady w dobrym biurze podatkowym, z którym ewentualnie w przyszłości nawiążemy stałą współpracę celem prowadzenia nam księgowości naszego zakładu leczniczego dla zwierząt. W Urzędzie Skarbowym musimy także zadeklarować, czy będziemy płatnikiem podatku VAT. Dokonanie zgłoszenia identyfikacyjnego dla celów VAT jest konieczne przed wykonaniem pierwszej czynności podlegającej opodatkowaniu tym podatkiem. Również przed wizytą w urzędzie skarbowym musimy podjąć decyzję, czy prowadzimy księgowość sami, czy zlecimy to jakiejś firmie. Prowadzenie księgowości samemu nie jest aż tak trudne, ale wymaga pewnej wiedzy na ten temat. Nieznajomość przepisów nie zwalnia nas od odpowiedzialności, nawet jeżeli zawini biuro rachunkowe, ponieważ dokumenty zatwierdzamy własnym podpisem. W przypadku zlecenia prowadzenia naszej księgowości firmie zewnętrznej nie zapominajmy o podpisaniu właściwej umowy, w której muszą być zawarte ustalenia dotyczące odpowiedzialności za błędy w prowadzeniu spraw księgowych.

Ważnym urzędem na naszej drodze do własnej firmy jest **Zakład Ubezpieczeń Społecznych**. Obowiązani jesteśmy zgłosić siebie oraz naszych pracowników (w terminie 7 dni od przyjęcia do pracy) do systemu ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych. Związany z tym będzie comiesięczny obowiązek odprowadzania składek na rzecz ZUS. Ubezpieczenia społeczne obejmują:

- 1) ubezpieczenie emerytalne,
- 2) ubezpieczenia rentowe,
- 3) ubezpieczenie w razie choroby i macierzyństwa - ubezpieczenie chorobowe,
- 4) ubezpieczenie z tytułu wypadków przy pracy i chorób zawodowych - ubezpieczenie wypadkowe.

Konkretnych informacji możemy zasięgnąć we właściwym oddziale ZUS, a także na stronie internetowej www.zus.pl. Podstawę wymiaru składek na ubezpieczenia emerytalne i rentowe ubezpieczonych prowadzących własną działalność gospodarczą stanowi zadeklarowana kwota nie niższa niż 60% przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w poprzednim kwartale. Idąc do ZUS, **nie zapomnijmy** wziąć ze sobą numeru REGON firmy,

numeru wpisu do ewidencji i nazwy organu prowadzącego rejestr, numeru rachunku bankowego naszej firmy, a także naszych danych personalnych oraz numeru NIP.

W przypadku zatrudniania pracowników ten fakt musimy zgłosić do **Okręgowej Inspekcji Pracy** (szczegóły na stronie www.pip.gov.pl). Obowiązek ten powstaje w terminie 30 dni od dnia zatrudnienia pierwszego pracownika. Należy zawiadomić właściwego inspektora o miejscu, rodzaju i zakresie prowadzonej działalności oraz o przewidywanej liczbie pracowników. Dodatkowo składa się pisemną informację o środkach i procedurach przyjętych dla spełnienia wymagań wynikających z przepisów bhp przy prowadzonej działalności. Należy także zgłosić się we właściwym terytorialnie **Inspektoracie Sanitarnym** – w terminie i na zasadach jak podano powyżej.

Gdy zamierzamy w naszej codziennej praktyce stosować pewne leki z grupy anestetyków (preparaty ketaminy, relanium, barbiturany, leki narkotyczne czy stosowane do eutanazji zwierząt), musimy uzyskać u **wojewódzkiego inspektora farmaceutycznego** zezwolenie na ich nabywanie i stosowanie. Składamy odpowiedni wniosek z wyszczególnieniem jakie preparaty będziemy stosowali i w jakich ilościach miesięcznie. Wojewódzki inspektor farmaceutyczny, po rozpatrzeniu kompletnego wniosku wyda nam stosowne zezwolenie upoważniające nas do nabywania i stosowania wspomnianych leków. To zezwolenie określa również, gdzie możemy nabywać omawianą grupę leków. W przypadku leków stosowanych w medycynie ludzi wskazuje aptekę, gdzie możemy zaopatrzyć się w środki, a w przypadku leków stosowanych w medycynie weterynaryjnej wskazuje hurtownię, w której możemy dokonywać zakupów. Mówi o tym art. 42 ustawy z 29 lipca 2005 r. o zapobieganiu narkomanii. Artykuł ten poprzez delegację ustawową dla ministra zdrowia do wydania stosownego rozporządzenia określa, w jakich warunkach możemy przechowywać te leki oraz jak dokumentować ich rozchód.

Do wykonywania pewnych czynności lekarsko-weterynaryjnych (monitoring chorób zakaźnych zwierząt, badanie środków spożywczych i mięsa, nadzory, obserwacja zwierząt w kierunku wścieklizny) musimy posiadać stosowne wyznaczenie **powiatowego lekarza weterynarii** właściwego terytorialnie do siedziby naszego zakładu leczniczego dla zwierząt. Sprawę tę reguluje art. 16 ustawy z 29 stycznia 2004 r. o Inspekcji Weterynaryjnej. Wprawdzie do wykonywania czynności określonych w przytoczonym art. 16 ustawy nie musimy posiadać zakładu leczniczego dla zwierząt, jednak najczęściej czynności te wykonywane są jako zajęcie dodatkowe przez lekarzy prowadzących lub pracujących w zakładach leczniczych dla zwierząt. Po złożeniu wniosku powiatowy lekarz weterynarii rozpatruje ten wniosek i wyznacza nas bądź nie (chcąc być wyznaczonym musimy spełniać dodatkowe wymogi określone prawem), w drodze decyzji administracyjnej, do wykonywania pewnych czynności i wpisuje nas na listę osób wyznaczonych do wykonywania czynności, o których mowa w ustępie 1 wspomnianego art. 16. Przed rozpoczęciem wykonywania powierzonych czynności musimy podpisać z powiatowym lekarzem weterynarii stosowną umowę.

Przed rozpoczęciem działalności naszego zakładu leczniczego dla zwierząt warto nawiązać współpracę z **hurtownią (hurtowniami) weterynaryjną**. To w niej będziemy zaopatrywali się w środki farmaceutyczne, materiały medyczne i sprzęt niezbędny do prowadzenia naszej działalności. Właściwa współpraca będzie bardzo rzutowała na efektywność ekonomiczną naszego zakładu. W trakcie organizacji mamy zazwyczaj ograniczone możliwości finansowe, dlatego też warto negocjować warunki dostaw i płatności za leki. Niczym zdrożnym jest prosić o tzw. kredyt kupiecki, który sprowadza się do odroczonej płatności za dostarczone leki i materiały.

W działalności zakładu leczniczego dla zwierząt będą powstawały odpady komunalne, jak i odpady niebezpieczne. O konieczności ewidencjonowania i magazynowania odpadów mówi art. 6 ust. 2 ustawy o zakładach leczniczych dla zwierząt „**Podmiot prowadzący zakład leczniczy dla zwierząt jest obowiązany do dbałości o ochronę środowiska oraz do ewidencjonowania i magazynowania odpadów na zasadach określonych w odrębnych przepisach**”. Zasady postępowania z odpadami i odpadami niebezpiecznymi reguluje **ustawa z 27 kwietnia 2001 r. o odpadach**. W myśl tej ustawy, jeżeli będziemy wytwarzali rocznie do 100 kg odpadów niebezpiecznych, musimy przedłożyć informację o wytwarzanych odpadach oraz o sposobach gospodarowania wytworzonymi odpadami, jeżeli będziemy wytwarzali powyżej 100 kg rocznie, musimy uzyskać decyzję zatwierdzającą program gospodarki odpadami niebezpiecznymi. Informację, jak i wniosek o decyzję zatwierdzającą składamy we właściwym terytorialnie Starostwie Powiatowym. Klasyfikacja odpadów zawarta jest **rozporządzeniu ministra ochrony środowiska, zasobów naturalnych i leśnictwa z 24 grudnia 1997 r. w sprawie klasyfikacji odpadów**. W zakładzie leczniczym dla zwierząt wytwarzane są odpady i odpady niebezpieczne z kategorii **18 02**. Z praktycznego punktu widzenia, przed złożeniem informacji lub wniosku o wydanie decyzji zatwierdzającej program gospodarowania odpadami niebezpiecznymi, powinniśmy podpisać stosowną umowę z podmiotem uprawnionym do odbioru i gospodarowania odpadami niebezpiecznymi. Podmiot ten po zawarciu umowy zaopatrzy nas w stosowny pojemnik na odpady, będzie odbierał je z naszego zakładu, prowadził stosowną dokumentację, której oryginał powinniśmy posiadać, oraz przekazywał do utylizacji.

Kolejnym krokiem, jaki powinniśmy wykonać to **ubezpieczenie naszego majątku, jak i nas samych**. Nie jest to wprawdzie działanie obligatoryjne, jednak warto to uczynić, aby przez naszą niefrasobliwość nie stracić tego co posiadamy. Ubezpieczenia będą dotyczyć zarówno naszego majątku (nieruchomości i sprzęt), jak też naszej odpowiedzialności cywilnej z tytułu bycia właścicielem firmy, zarządcą lub właścicielem lokalu (budynku) jak i lekarzem weterynarii wykonującym wolny zawód i świadczącym usługi. Bardzo istotne, w tym wypadku jest tzw. **ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej z tytułu wykonywania zawodu lekarza weterynarii**. To właśnie w kontrakcie powinny być zawarte szczegółowe zapisy określające od czego tak naprawdę jesteśmy ubezpieczeni. Tę sprawę bardzo szybko weryfikuje pierwsze roszczenie, z jakim może wystąpić nasz klient. Większość lekarzy weterynarii posiadających prawo wykonywania zawodu jest ubezpieczona od odpowiedzialności cywilnej przez okręgowe izby lekarsko-weterynaryjne, których jesteśmy członkami. Warto z takim kontraktem się zapoznać i w przypadku gdy stwierdzimy, że takie

ubezpieczenie jest nie wystarczające powinniśmy się dodatkowo ubezpieczyć. Przed ubezpieczeniem się i naszego majątku dobrze zasięgnąć porady u dobrego brokera (doradcy) ubezpieczeniowego. Najczęściej nasze środki finansowe są skromne, a potrzeby finansowe naszej firmy są większe niż nasze możliwości. Jednak pozorna oszczędność poczyniona w tym miejscu może bardzo boleśnie się zemścić. Wystarczy jeden wypadek, zdarzenie losowe lub roszczenie klienta, a oszczędność okażą się być rozrzutnością.

W momencie rozpoczynania naszej działalności warto także pomyśleć o ubezpieczeniu się na wypadek naszej śmierci lub trwałego kalectwa i niezdolności do pracy. Najczęściej tak jest, że to my, prowadząc firmę jesteśmy głównym filarem naszych rodzinnych finansów. Pomyślmy co się stanie, gdy nagle nas zabraknie lub staniemy się kaleką na resztę życia. W jakiej sytuacji finansowej zostaną nasi najbliżsi, co z zobowiązaniami naszej firmy (najczęściej jednoosobowej), co z dalszą egzystencją naszej rodziny? Warto zadać sobie te pytania przed nieszczęściem, aby po raz kolejny nie stało się aktualne przysłowie „Polak mądry po szkodzie”.

Podobnym zagadnieniem jest nasza emerytura. Płacąc najniższe składki na fundusz emerytalny w ZUS, jest pewne, że na stare lata nie będziemy krezusami. Zakładając naszą aktywność zawodową na 40 lat i gromadząc systematycznie nawet niewielkie środki (100 – 200 zł miesięcznie), w odpowiednich funduszach (wykorzystując mechanizm procentu składanego) możemy zapewnić sobie dobrą sytuację ekonomiczną w jesieni naszego życia. Ktoś może się zachnąć, dlaczego musimy o tym pamiętać na samym początku, gdy mamy tyle spraw do załatwienia i tyle wydatków. Jak ustabilizuje się moja firma, to wtedy o tym pomyślę. Jest to rozumowanie błędne. Każdy stracony miesiąc zaowocuje po 30-40 latach olbrzymią stratą lub w przyszłości, gdy osiągniemy tzw. stabilizację będziemy zmuszeni odkładać na ten cel wielokrotnie więcej. Najlepiej gdy potraktujemy dwie ostatnie kwestie jako bezwzględny wymóg (jak np. ZUS), zaakceptujemy je i systematycznie będziemy opłacać to nasze dobrowolne zobowiązanie. Czas, którego wydaje się, że mamy tak dużo, nieubłaganie ucieka, a ta ucieczka działa z każdym dniem na naszą niekorzyść. Ciekawe informacje na temat wyboru ubezpieczeń możemy uzyskać np. pod adresem www.ubezpieczenia.elfin.pl lub na stronie rzecznika ubezpieczonych www.rzu.gov.pl/vademecum/abc_ubezpieczen.htm . W przypadku Otwartych Funduszy Emerytalnych warto zobaczyć ranking np. na stronie www.rankingofe.knuife.pl

Konieczność prowadzenia dokumentacji medycznej i farmaceutycznej wynika z kilku przepisów prawa. Ustawa o zakładach leczniczych dla zwierząt mówi w **art. 28. 1.: Zakład leczniczy dla zwierząt prowadzi dokumentację świadczonych usług weterynaryjnych określoną odrębnymi przepisami oraz zapewnia jej ochronę i poufność. Art. 53** ustawy z 11 marca 2004 r. o ochronie zdrowia zwierząt oraz zwalczaniu chorób zakaźnych zwierząt precyzuje w **ustępie 2: : „Lekarze weterynarii obowiązani są do prowadzenia dokumentacji lekarsko-weterynaryjnej z wykonanych zabiegów leczniczych i profilaktycznych oraz stosowanych produktów leczniczych”**, a ustęp 4 mówi, że minister rolnictwa określi w drodze rozporządzenia zakres i sposób prowadzenia dokumentacji oraz określi wzory tej dokumentacji co zostało uczynione w rozporządzeniu ministra rolnictwa i rozwoju wsi z 28 kwietnia 2004 r. w sprawie zakresu i sposobu prowadzenia ewidencji leczenia zwierząt i dokumentacji lekarsko weterynaryjnej – weterynaryjnej.

Art. 51 ust. 2 ustawy o ochronie zdrowia zwierząt oraz zwalczaniu chorób zakaźnych zwierząt narzuca obowiązek na **podmioty świadczące usługi z zakresu medycyny weterynaryjnej** oraz zakłady higieny weterynaryjnej oraz inne laboratoria w rozumieniu przepisów o Inspekcji Weterynaryjnej przekazują powiatowemu lekarzowi weterynarii:

1. informacje o wystąpieniu podejrzenia wystąpienia choroby zakaźnej zwierząt podlegającej notyfikacji w Unii Europejskiej – niezwłocznie po podjęciu takiego podejrzenia,
2. comiesięczne informacja o:
 - a. chorobach zakaźnych zwierząt podlegających obowiązkowi rejestracji,
 - b. chorobach odzwierzęcych i odzwierzęcych czynnikach chorobotwórczych podlegających obowiązkowi monitorowania,
 - c. wynikach monitorowania oporności na środki przeciwdrobnoustrojowe.

O konieczności prowadzenia dokumentacji mówi także rozporządzenie ministra rolnictwa i rozwoju wsi z 6 sierpnia 2004 r. **w sprawie wzoru dokumentacji obrotu detalicznego produktami leczniczymi weterynaryjnymi**. O obowiązku prowadzenia dokumentacji mówi również **art. 31 Kodeksu Etyki Lekarza Weterynarii: „Lekarz weterynarii ma obowiązek prowadzenia dokumentacji lekarskiej związanej z wykonywaniem praktyki weterynaryjnej”**. Oddzielnym zagadnieniem jest prowadzenie dokumentacji związanej z czynnościami wykonywanymi z wyznaczenia powiatowego lekarza weterynarii.

Celowo przytoczyłem główne akty prawne regulujące sprawę dokumentowania naszych poczynań związanych z usługami weterynaryjnymi, aby już na etapie organizowania naszego zakładu leczniczego dla zwierząt rozwiązać wiele kwestii z tym związanych i wdrożyć do codziennej działalności. **Rzetelna dokumentacja jest nam niezbędną również w przypadkach zaistnienia konfliktu pomiędzy lekarzem weterynarii a jego klientem. Tak naprawdę tylko poprzez dokumentację prowadzoną na bieżąco, zgodnie z wymogami prawa i precyzyjnie, możemy udowodnić tok naszego postępowania oraz ewentualnie naszą niewinność. Nigdy o tym nie zapominajmy. Pamiętajmy także o tym, że klient ma prawo pełnego wglądu do dokumentacji dotyczącej jego zwierzęcia oraz uzyskania kopii tej dokumentacji.**

Dokumentacja lekarsko-weterynaryjna może być prowadzona zarówno w formie „papierowej”, jak i elektronicznej. Wydaje się uzasadnione, że od samego początku warto zaopatrzyć się w sprzęt komputerowy i odpowiedni program do prowadzenia zakładu leczniczego dla zwierząt. Na rynku istnieje kilka programów, które w sposób istotny ułatwią nam spełnienie tych wymogów, a także mogą być pomocne w codziennym zarządzaniu naszym zakładem (rejestr klientów i pacjentów, rozchód leków i materiałów, analizy statystyczne). Warto przed rozpoczęciem działalności nauczyć się biegłego posługiwania się wybranym programem, co już w trakcie ordynacji przyniesie nam określone korzyści, chociażby w postaci oszczędzenia czasu. Prowadzenie dokumentacji wiąże się z koniecznością gromadzenia i przetwarzania danych osobowych naszych klientów. O naszych obowiązkach z tym związanych mówi ustawa z 29 sierpnia 1997 r. **o ochronie danych osobowych**. W myśl zapisów art. 40 wspomnianej ustawy administrator danych jest

obowiązany zgłosić zbiór danych do rejestracji Generalnemu Inspektorowi Ochrony Danych Osobowych. Szczegóły zawarte są we wspomnianej ustawie oraz rozporządzeniu ministra spraw wewnętrznych i administracji z 29 kwietnia 2004 r. w sprawie **wzoru zgłoszenia zbioru danych do rejestru Generalnemu Inspektora Ochrony Danych Osobowych** (Dz.U. nr 100, poz. 1025) wydanym na jej podstawie. Przy prowadzeniu bazy danych osobowych naszych klientów jesteśmy zobowiązani do należytego zabezpieczenia tej bazy, zgodnie z wymogami zawartymi w przytoczonej ustawie. Szczegóły można znaleźć pod adresem www.giodo.gov.pl

Zastanówmy się nad rodzajem dokumentów, jakie będą potrzebne w naszym zakładzie. Mam na myśli druki firmowe, druki recept, kart informacyjnych, wizytówki, ulotka informacyjna o naszej praktyce itp. Ich wygląd jest jednym z elementów budujących nasz obraz na rynku oraz po części „materializują” nasze usługi. Warto poświęcić trochę czasu na ich zaprojektowanie zarówno pod kątem ich użyteczności, jak ich estetyki. Jest to także dobry moment zaprojektowania logo naszej firmy, które będzie używane w naszych wszystkich materiałach zarówno drukowanych, jak i w naszych działaniach promocyjnych.

W dzisiejszych czasach trudno sobie wyobrazić funkcjonowanie każdej firmy bez dostępu do telefonu. W różnych regionach kraju mamy dostęp do jednego lub kilku operatorów telefonicznych. Warto przeanalizować, jakie usługi będą nam potrzebne i z jakimi kosztami jest to związane. Z tym zagadnieniem związane jest także zagadnienie dostępu do Internetu. W 2005 r. dostęp do Internetu miało ok. 30% gospodarstw domowych (w miastach ponad 40%). Nie możemy sobie pozwolić na lekceważenie tego medium komunikacji z rynkiem naszych klientów. Według danych statystycznych ok.31% użytkowników Internetu wykorzystuje tę możliwość do komunikowania się, a 20% do wyszukiwania informacji o usługach i produktach. Dla nas i naszej firmy Internet oszczędza czas i staje się jednym z ważniejszych narzędzi działań promocyjno marketingowych, dokonywania operacji finansowych, możliwość komunikowania się z kontrahentami, wyszukiwania informacji, konsultacji, komunikowania się z klientami, działaniami informacyjnymi o naszym zakładzie). Z Internetem związane jest także zagadnienie firmowej strony internetowej. Warto poprosić wyspecjalizowaną firmę o stworzenie takiej strony zgodnie z naszymi sugestiami. Chcąc umieścić naszą stronę w sieci musimy wykupić tzw. domenę. Jest to niepowtarzalna nazwa, która jednocześnie może być częścią naszego adresu internetowego. Nie polecam tzw. darmowych adresów pocztowych i skrzynek internetowych. Są one zazwyczaj obciążane dużą ilością niechcianej reklamy (tzw. spam) oraz słabo lub w ogóle niezabezpieczone przed wirusami komputerowymi.

Przy projektowaniu naszej strony internetowej warto tak ją skonstruować, abyśmy sami, nie znając się na programowaniu, mogli dokonywać pewnych aktualizacji, np. w zwykłym edytorze tekstu. Jeżeli tego nie uczynimy, to za każdą aktualizację będziemy musieli płacić dodatkowe pieniądze. Internetowa strona firmy, która nie jest aktualizowana jest gorsza niż brak strony.

Świadcząc usługi weterynaryjne musimy zastanowić się nad charakterem prawnym umowy, jaką zawieramy z naszymi klientami. Zgodnie z zapisami Kodeksu cywilnego (K.c.) każdorazowo, gdy świadczymy usługę weterynaryjną, zawieramy z klientem umowę zlecenie. Cechą tej umowy jest fakt, że nie przyrzekamy osiągnięcia konkretnego efektu (np.

wyleczenie zwierzęcia), ale przyrzekamy dołożenia należytej staranności w dążeniu do osiągnięcia efektu. Umowę o świadczenie usługi weterynaryjnej możemy zawrzeć z konsumentem oraz z przedsiębiorcą. Takie rozróżnienie jest istotne, gdyż Kodeks cywilny trochę inaczej określa prawa i obowiązki stron umowy w przypadku konsumenta i przedsiębiorcy. Umowa może być zawarta poprzez:

1) **ofertę** -jest to jednostronne oświadczenie woli, które zawiera stanowczą propozycję zawarcia umowy i określa jej istotne postanowienia,

2) **rokowania** -strony prowadzą rozmowy (negocjacje) dotyczące warunków, których celem jest zawarcie umowy,

3) **przetarg** -jest to zaproszenie do składania ofert, spośród których oferent wybiera jedną lub nie wybiera żadnej,

4) **umowę przedwstępną** -jej celem jest przygotowanie do zawarcia umowy w przyszłości; w swej treści powinna zawierać elementy istotne.

W przypadku lekarza weterynarii zastosowanie mają pierwsze trzy możliwości. W przypadku chęci zawarcia umowy z innym przedsiębiorcom najczęściej składamy swoją ofertę lub stajemy do przetargu, gdy taki jest ogłoszony. W przypadku konsumentów zazwyczaj prowadzimy indywidualne rokowania, których efektem jest zawarcie bądź nie umowy.

Po przyjęciu zlecenia lekarz weterynarii- usługodawca odpowiada za:

- niewykonanie zobowiązania,
- nienależyte wykonanie zobowiązania,
- niezachowanie należytej staranności przy wykonywaniu zobowiązania (niedbalstwo),
- osoby, przy pomocy których wykonuje zobowiązanie,
- zwłokę w wykonaniu zobowiązania, tzw. opóźnienie kwalifikowane,
- dokonanie czynów niezgodnych z zobowiązaniem,
- dokonanie czynów niezgodnych z prawem.

Lekarz weterynarii ma ponadto trzy obowiązki określone w art. 740 K.c.

- 1) bieżącego kontaktowania się z dającym zlecenie i udzielania mu wszystkich potrzebnych informacji o przebiegu czynności,
- 2) złożenia sprawozdania po wygaśnięciu zlecenia,
- 3) wydania wszystkiego, co przyjmujący zlecenie uzyskał przy wykonywaniu zlecenia dla dającego zlecenie.

Szczegóły odpowiedzialności lekarza weterynarii za usługi weterynaryjne były omawiane w innym artykule.

Prowadząc handel detaliczny w naszej praktyce, nie możemy zapominać o pewnych uregulowaniach prawnych. Jednym z ważniejszych jest kwestia odpowiedzialności za

sprzedawany towar. Warto się zapoznać z ustawą z 27 lipca 2002 r. o szczególnych warunkach sprzedaży konsumenckiej oraz o zmianie Kodeksu cywilnego (Dz. U. z 2002

r. nr 141, poz. 1176; z 2004 r. nr 96, poz. 959.) a także z ustawą z 5 lipca 2001 r. o cenach (Dz. U. z 2001 r. nr 97, poz. 1050; z 2002 r. nr 144, poz. 1204; z 2003 r. nr 137, poz. 1302; z 2004 r. nr 96, poz. 959, nr 210, poz. 2135.). Szczególnie ważny jest art. 12 ustawy o cenach, który nakazuje, aby towar przeznaczony do sprzedaży detalicznej oznaczyć ceną, a minister właściwy do spraw finansów publicznych wydaje szczegółowe rozporządzenie w tej sprawie.

W tym artykule starałem się przedstawić główne obowiązki, problemy i działania, jakie musimy wykonać w procesie zakładania zakładu leczniczego dla zwierząt oraz podstawy prawne regulujące poszczególne obowiązki. Przedstawione rozważania mogą stanowić pewnego rodzaju schemat, którym można się kierować na poszczególnych etapach zakładania zakładu leczniczego dla zwierząt.

Na zakończenie rozważań o własnym zakładzie leczniczym nasuwa się uwaga natury ogólnej. Nie każdy z ma predyspozycje do prowadzenia własnej firmy. **Mit przedsiębiorczości** to mit, w który wierzy większość ludzi zakładających małe firmy. Według Michaela Gerbera, autora książki pod tym tytułem (Wydawnictwo MT Biznes, 2007), to tragiczne w skutkach łudzenie się, że jeśli ktoś zna się na pracy technicznej w firmie, będzie mógł z powodzeniem prowadzić firmę, wykonując tę pracę. Sądzę, że taką refleksję każdy z nas powinien poczynić na samym początku starań o własny biznes. Aby trochę ułatwić tego typu rozważania, przytoczę pewne najważniejsze cechy osobowości człowieka przedsiębiorczego. Osoba ze zmysłem przedsiębiorczości musi posiadać:

1. **Niezbędną wiedzę** o terenie swojego przyszłego działania, a zarazem wiedzę o rynku. Musi poznać realia materiałowe, finansowe oraz psychospołeczne, obejmujące obszar rynku, który ma się stać terenem jej działania.
2. **Dynamizm w działaniu.** Ludzie dzielą się, co łatwo zauważyć, na osoby aktywne, inicjatywne, poszukujące nowych rozwiązań w sposobach uprawiania czegoś, wykonywania lub posługiwania się czymś. Jednakże, obok osób o takiej cesze, zauważamy ludzi biernych, obawiających się ryzyka płynącego z inicjatywy w dążeniu do zmian w poszukiwaniu bardziej optymalnych rozwiązań. Ludzie bierni mogą być dobrymi wykonawcami poleceń innych osób, jeśli osoby te wezmą ryzyko powodzenia danego przedsięwzięcia na własny rachunek. Osoby zaliczane do biernych pragną wysoce ustabilizowanego trybu życia, określonego schematu powtarzających się zachowań. Boją się nowości, a w warunkach niepewności co do przyszłości - popadają w popłoch. W skrajnych przypadkach osoby bierne nie mogą być wykonawcami prac i działań, które wciągają ich do współdziałania, nawet w niewielkim ryzyku.
3. **Zrównoważenie intelektualne i emocjonalne.** Cecha ta niejako wyważa bogactwo skojarzeń myślowych, z których wyłaniają się pomysły do działań. Otóż istnieją osoby, które charakteryzuje tzw. gonitwa myśli. Polega ona na tym, że osoba taka wprowadzie ma mnóstwo pomysłów opartych na oryginalnych skojarzeniach, jednakże

żadnego z nich nie potrafi opracować bardziej dokładnie. Nawet wartościowe pomysły porzuca w fazie wstępnego opracowania, poszukuje lepszych.

4. **Zdolność przewodzenia i współpracy z innymi ludźmi.** Jest to ważna cecha dość widocznie rozróżniająca ludzi. Zdolności lub umiejętność przewodzenia ludziom oraz ich organizowania musi towarzyszyć umiejętność współpracy. Umiejętność przewodzenia, bez towarzyszącej cechy zwanej umiejętnością współpracy z innymi ludźmi, nie zapewnia zachowania pożądanego w przedsiębiorczości. Tworzy ona bowiem zachowanie, które określa człowieka w kategorii despoty, dyktatora. Działalność rynkowa wymaga od przedsiębiorcy cierpliwości i okazywania życzliwości w nazywaniu i utrzymywaniu kontaktów z innymi osobami działającymi na rynku.
5. **Odwagę.** Przedsiębiorczość związana jest z ryzykiem, a ryzyko z odwagą jego podejmowania. Odwaga wzmacnia wolę do sukcesu u przedsiębiorcy. Można dużo wiedzieć o dobrze zapowiadającym się interesie, a mieć dostatecznie dużo obaw, aby danego przedsięwzięcia nie podjąć. Oczywiście żaden sprawny w działaniu przedsiębiorca nie wyzbywa się wszystkich obaw. Chodzi jednak o to, aby obawy nie przybrały charakteru obsesji. Należy pamiętać, że w działalności gospodarczej na rynku nie ma przedsięwzięć niezawierających w sobie żadnego ryzyka.
6. **Pewność siebie.** W zachowaniu rynkowym, które charakteryzuje duża liczba kontaktów interpersonalnych, zarówno w obrębie zespołu tworzącego przedsiębiorstwo, jak też zewnętrznych - osoba, która posiada wiedzę rynkową, jest dynamiczna, zrównowazona emocjonalnie, dysponuje „techniką” rozmowy, gestu, uśmiechu i zjednująca do siebie ludzi. Musi być pewna siebie. Przede wszystkim przedsiębiorca w rozmowie z innymi osobami nie może okazać się przypadkowym gestem, drżeniem głosu, itp., że tak do końca nie jest pewny swojej propozycji lub podjętego działania. Następnie pewność siebie można wykazać, uzasadniając propozycję działania lub samo działanie dostatecznie przekonującą informacją statystyczną, wyliczeniem finansowym. Takie zachowanie budzi zaufanie partnerów z zewnątrz, współpracowników oraz osób przyglądających się z boku.
7. **Ambicje.** Pokazują one, że dana osoba ma dobrze opracowany plan życiowy, zna cel swoich dążeń oraz wie, do jakich osiągnięć jest zdolna. W języku socjologicznym mówi się, że osoba posiada określone ambicje zawodowe, życiowe, itp.

Lekarz wet. Andrzej Lisowski

ul. Ogińskiego 6c/9, 66-400 Gorzów Wielkopolski