Start na rynku pracy.
Poradnik dla młodych

Komisja ds. Rozwoju i Przedsiębiorczości Młodzieżowego Sejmiku Województwa Mazowieckiego

2026 r.

Spis treści

Czy brak doświadczenia oznacza brak szans? 2

Rozdział 1. Uniwersalne kompetencje 4

Rozdział 2. Największe błędy na początku drogi zawodowej – zagrożenia związane z podejmowaniem pracy w młodym wieku 7

Rozdział 3. Możliwe i mniej oczywiste ścieżki rozwoju – co chcę robić w życiu? 9

Rozdział 4. Twoje CV 11

Rozdział 5. Bonus AI 14

Rozdział 6. Podatki, czyli jak nie dać się zaskoczyć skarbówce na starcie. 17

Ulga dla młodych, czyli „PIT-0” 17

Kiedy i jak rozliczasz PIT? 17

Kupujesz pierwsze auto? Pamiętaj o podatku PCC! 17

Zbiór historii – doświadczenia z pierwszej ręki 18

Zakończenie 18

Czy brak doświadczenia oznacza brak szans?

Mam dobrą wiadomość, NIE OZNACZA.

Doświadczenie można zdobyć w każdym momencie swojego życia. Jak uczysz się chodzić nabierasz doświadczenia w chodzeniu, napotykasz przeszkody takie jak próg, stół. Gdy zdobywasz doświadczenie w pracy, jest podobnie, napotykamy różnego rodzaju problemy, które przeszkadzają w rozwoju, a w pewnym momencie umiemy sobie z nimi radzić. W momencie, gdy szukamy pierwszej pracy, nasze doświadczenie jest niewielkie, lecz to nie sprawia, że nie mamy szans dostać pracy. Wiele młodych ludzi czuje się zagubionych. Niepewność co do przyszłości i presja otoczenia sprawia, że wejście na rynek pracy wydaje się trudniejszy niż w rzeczywistości jest. Ta książka powstała, aby pokazać, że nie jesteście sami i każdy kiedyś zaczynał od zera.

W dzisiejszych czasach przedsiębiorczość młodzieży to nie tylko zakładanie własnej firmy. To także inicjatywa, kreatywność, podejmowanie decyzji i nauka odpowiedzialności za własne działania. Oznacza to gotowość do działania, nawet wtedy, gdy nie ma się jeszcze dużego doświadczenia. Przedsiębiorcza osoba nie czeka, aż ktoś wskaże jej drogę, ale sama szuka rozwiązań, zadaje pytania i podejmuje próby, ucząc się na własnych błędach i sukcesach.

Nawet drobne projekty szkolne, wolontariat czy organizacja wydarzeń rozwijają kompetencje, które przydadzą się w każdej pracy – takie jak współpraca z innymi ludźmi, planowanie działań, zarządzanie czasem czy rozwiązywanie problemów. Dzięki takim doświadczeniom młodzi ludzie uczą się odpowiedzialności, komunikacji oraz tego, jak funkcjonuje realny świat poza szkołą. Każda taka aktywność, nawet najmniejsza, jest krokiem w stronę większej samodzielności i pewności siebie.

Przedsiębiorczość pomaga również odkryć własne mocne strony i zainteresowania. Pozwala zrozumieć, w jakim kierunku młoda osoba chce się rozwijać i jakie cele chce osiągnąć w przyszłości. Co ważne, nie oznacza ona konieczności prowadzenia własnej firmy – jest przydatna zarówno dla przyszłych pracowników, freelancerów, jak i przedsiębiorców. To uniwersalna umiejętność, która zwiększa szanse na rynku pracy i daje większą kontrolę nad własną przyszłością zawodową.

Równocześnie młodzi ludzie mają do wyboru różne formy zatrudnienia, które pozwalają im stopniowo wchodzić na rynek pracy i zdobywać pierwsze doświadczenia. Jedną z najbardziej stabilnych form jest umowa o pracę, która zapewnia stałe wynagrodzenie, określone obowiązki oraz poczucie bezpieczeństwa. Dla wielu osób jest to pierwszy krok do poznania zasad funkcjonowania firmy, współpracy z przełożonymi i pracy w zespole.

Inną możliwością są praktyki i staże, które pozwalają zdobyć cenne doświadczenie zawodowe jeszcze na etapie nauki lub tuż po jej zakończeniu. Dzięki nim młodzi ludzie mogą sprawdzić, jak wygląda praca w wybranym zawodzie, nauczyć się nowych umiejętności oraz lepiej zrozumieć swoje mocne strony i zainteresowania. Również praca dorywcza, na przykład w weekendy lub w czasie wakacji, daje możliwość poznania realiów pracy, zarabiania własnych pieniędzy oraz uczenia się odpowiedzialności i samodzielności.

Wolontariat, choć często bez wynagrodzenia, również odgrywa ważną rolę w rozwoju młodego człowieka. Pozwala zdobyć doświadczenie, poznać nowych ludzi oraz rozwinąć umiejętności organizacyjne i społeczne. Pokazuje także, jak ważne jest zaangażowanie i współpraca z innymi.

Coraz większą popularnością cieszy się także praca zdalna oraz działalność jako freelancer, która daje większą elastyczność i możliwość samodzielnego zarządzania swoim czasem. Dzięki internetowi młodzi ludzie mogą wykonywać różne zadania, rozwijać swoje pasje i zdobywać doświadczenie, niezależnie od miejsca, w którym się znajdują.

Każda z tych form zatrudnienia jest wartościowa i może być początkiem dalszej drogi zawodowej. Pozwala nie tylko zdobywać doświadczenie, ale także rozwijać umiejętności, budować pewność siebie i lepiej przygotować się do przyszłych wyzwań. Pierwsze kroki na rynku pracy uczą odpowiedzialności, wytrwałości oraz pokazują, że rozwój zawodowy jest procesem, który wymaga czasu, zaangażowania i otwartości na nowe doświadczenia.

Ta publikacja powstała po to, aby wesprzeć młode osoby w bezpiecznym, świadomym i pewnym wejściu na rynek pracy. Naszym nadrzędnym celem jest wyposażenie Cię w wiedzę i narzędzia, które uchronią Cię przed najczęstszymi błędami, pozwolą poznać przysługujące Ci prawa i pomogą w obraniu najlepszej dla Ciebie ścieżki zawodowej. Chcemy, aby pierwsze doświadczenia nie wiązały się z rozczarowaniem, ale stanowiły solidny fundament pod dalszy rozwój.

W kolejnych częściach publikacji znajdziesz praktyczne wskazówki i wiedzę podzieloną na kluczowe obszary:

- Rozdział 1. Uniwersalne kompetencje – dowiesz się, jakie umiejętności przyszłości są najbardziej cenione na dynamicznym rynku i jak świadomie je rozwijać.
- Rozdział 2. Największe błędy na początku drogi zawodowej – poznasz pułapki i zagrożenia związane z podejmowaniem pierwszej pracy oraz dowiesz się, jak zadbać o swoje bezpieczeństwo i prawa.
- Rozdział 3. Możliwe i mniej oczywiste ścieżki rozwoju – przeczytasz o tym, jak odkrywać swoje pasje i szukać nieszablonowych kierunków kariery.
- Rozdział 4. Twoje CV – krok po kroku przygotujesz profesjonalne i przyciągające uwagę dokumenty aplikacyjne, nawet bez wcześniejszego doświadczenia.
- Rozdział 5. Bonus AI – odkryjesz, w jaki sposób sztuczna inteligencja może ułatwić wejście na rynek, rozwój projektów i start w biznesie.
- Rozdział 6. Podatki – zyskasz wiedzę o uldze PIT-0, rozliczeniach i podatkach, by uniknąć stresu i niespodzianek ze strony urzędów.
- Zbiór historii – doświadczenia z pierwszej ręki – przeczytasz autentyczne relacje Twoich rówieśników, którzy przeszli pierwsze próby zawodowe i dzielą się bezcennymi wnioskami.

Pamiętaj, że **pierwsza praca nie jest końcem drogi – jest jej początkiem**.

Rozdział 1.
Uniwersalne kompetencje

Uniwersalne kompetencje – są one niczym ubezpieczenie na wypadek wszystkich zmian. Niezależnie od sytuacji politycznej czy postępu technologicznego, niektóre umiejętności są uniwersalne i zawsze będą potrzebne. Przydają się one również, biorąc pod uwagę bardzo dynamiczny rynek pracy. Każdy z nas widzi, jak świat wokół nas się zmienia. Jeszcze kilka lat temu ChatGPT był czymś zupełnie abstrakcyjnym, a teraz generowanie esejów w kilka sekund jest, rzec można, standardem. Te zmiany skutkują zanikaniem wielu zawodów. Z tego powodu ważniejsze od tego, kim jesteś i jaki masz dyplom, jest to, jakie kompetencje posiadasz. Ważne jest to, aby były one transferowalne – czyli takie, które możesz przenieść do innych branż. Jest to swego rodzaju zabezpieczenie na wypadek niekorzystnych zmian w twojej branży.

O jakich umiejętnościach mówimy? Kompetencje przyszłości dzielimy na kilka zasadniczych rodzajów:

- Kompetencje poznawcze – krytyczne myślenie, umiejętność selekcji danych
- Kompetencje cyfrowe – współpraca z AI, szybka nauka nowych narzędzi
- Kompetencje interpersonalne – komunikacja, kooperacja, inteligencja emocjonalna
- Metakompetencje – planowanie nauki, ambitne wyznaczanie celów

Wielkim błędem, który można popełnić, jest próba nauki wszystkiego na raz, aby go nie popełniać, należy świadomie wybrać, na czym chcemy się skupić. Rozwój zaczyna się od diagnozy i aby jej dokonać, polecam, żebyś zadał sobie następujące pytania:

- W czym czujesz się pewnie?
- Co przychodzi ci naturalnie?
- Za co inni cię najczęściej chwalą?

Niestety sami nie zawsze jesteśmy w stanie najlepiej się zdiagnozować. Żeby mieć pełny obraz informacji na swój temat, można spytać swoich nauczycieli, rodziców czy przełożonych ze stażu. Niech ci powiedzą do czego masz największe predyspozycje, jakie są twoje trzy największe zalety albo nad czym powinieneś popracować. Pozwoli ci to spojrzeć na siebie z perspektywy osoby trzeciej. Często tak jest, że sami nie widzimy swoich największych wad lub zalet, bo są one dla nas po prostu naturalne.

Ostatnim sposobem, w który możesz zbadać, które kompetencje przyszłości są dla ciebie najbardziej potrzebne, jest przejrzenie ogłoszeń o pracę w branży, która cię interesuje. Zanotuj sobie, jakie wymagania są tam najczęściej wskazywane. Jeśli zauważysz, że w wielu z nich powtarza się umiejętność selekcji danych albo komunikacja, to może nie być przypadek.

Pomyśl, jakie umiejętności będą najbardziej potrzebne za 5 czy 10 lat. Żeby się lepiej orientować, należy na bieżąco monitorować takie miejsca jak World Economic Forum, czy inne podobne organizacje zajmujące się finansami na całym świecie.

W dzisiejszych czasach social mediów często powstaje pewna bańka spekulacyjna dotycząca kompetencji. Nie należy za tym iść i opierać swoich wyborów tylko na czasowych trendach. Należy się szkolić w obszarach, które cię interesują, w których masz potencjał oraz których potrzebuje

rynek. Ważne jest, żeby robić to właśnie w tej kolejności, ponieważ twoja przewaga znajduje się właśnie w twoich unikatowych możliwościach.

Będąc w młodym wieku, nie musisz znać konkretnych stanowisk, na które chcesz iść. Wystarczy określać kierunki, takie jak: „Chcę iść w stronę biznesów technologicznych", „Swoją niszę widzę w pracy międzynarodowej", „Mogę rozwijać się w pracy z ludźmi i rozwiązywaniu problemów". Takie określenie drogi, którą będziesz się rozwijać, dywersyfikuje ryzyko, ponieważ zawód zawsze można zmienić i nie trzeba wtedy wychodzić ram, w jakich szkolimy się przez wiele lat.

Po wzięciu pod uwagę wszystkich tych punktów możesz zdecydować, na jakich kompetencjach się skupisz. Wybieranie wszystkiego na raz jest ogromnym błędem. Przychodzi mi tutaj do głowy porównanie z siłownią. Jeśli ćwiczysz jednocześnie wszystkie partie mięśniowe, to prawdopodobnie osiągniesz gorsze rezultaty niż jeśli będziesz zgodnie z planem rozdzielał swoje treningi między poszczególne części ciała. Tak samo działają kompetencje. Warto jest również co jakiś czas, z doświadczenia polecamy pół roku, zastanowić się czy kompetencje które rozwijamy są nadal dla nas optymalnym kierunkiem oraz rzetelnie zweryfikować nasze postępy w rozwoju.

Każdy z nas sam kreuje swoje umiejętności i możliwości. Oczywiście są różne czynniki, które mogą albo pomóc, albo zaszkodzić, jednak w ostatecznym rozrachunku każdy pragnie celować wysoko – ale czy tak robisz?

Po pierwsze, każdy z nas wchodzi w dorosłość z innym bagażem doświadczeń. Niektórzy pracowali już jako nastolatkowie, inni pisali olimpiady w szkole, a jeszcze inni za pomocą różnych aktywności zapewnili sobie wcześniej posadę na start. Jednak większość z nas stoi z pustymi rękami i tylko konspektem tego, co chcą robić w przyszłości – zarówno tej bliższej, jak i dalszej. Często boimy się wykonać jakikolwiek krok, aby nie popełnić błędu.

Rozdział 2.
Największe błędy na początku drogi zawodowej – zagrożenia związane z podejmowaniem pracy w młodym wieku

Pierwsza praca to dla wielu osób coś więcej niż tylko sposób na zarobienie własnych pieniędzy. To pierwszy kontakt z prawdziwym rynkiem pracy, odpowiedzialnością i obowiązkami, których wcześniej często nie mieliśmy. Nic więc dziwnego, że na początku popełniamy błędy. Problem nie polega jednak na samym popełnianiu błędów, ale na tym, że niektórych z nich można uniknąć. Jednym z najczęstszych błędów jest patrzenie wyłącznie na wynagrodzenie. Oczywiście pieniądze są ważne. Trudno udawać, że nie mają znaczenia, skoro właśnie dla nich większość osób podejmuje pracę. Warto jednak pamiętać, że pierwsza praca powinna dawać coś więcej niż tylko wypłatę na koniec miesiąca. Jeśli trafisz do miejsca, w którym nie nauczysz się niczego nowego, będziesz źle traktowany lub będziesz wracał do domu całkowicie wykończony psychicznie, to nawet wysoka stawka może nie być tego warta.

Drugim błędem jest brak znajomości własnych praw. Wielu młodych ludzi wychodzi z założenia, że skoro dopiero zaczynają, to nie powinni zadawać pytań ani stawiać żadnych warunków. To nieprawda. Zanim podpiszesz umowę, przeczytaj ją dokładnie. Dowiedz się, jakie masz

obowiązki, ile wynosi wynagrodzenie i w jaki sposób będzie wypłacane. Jeśli czegoś nie rozumiesz, zapytaj. Lepiej poświęcić kilka minut na rozmowę niż później żałować swojej decyzji.

Kolejną pułapką jest zaniedbywanie nauki lub własnego rozwoju. Pierwsze zarobione pieniądze dają ogromną satysfakcję. Łatwo wtedy dojść do wniosku, że skoro już pracujemy, to szkoła przestaje być tak ważna. W rzeczywistości jest dokładnie odwrotnie. Edukacja i zdobywanie nowych umiejętności zwiększają nasze możliwości w przyszłości. Praca może dać doświadczenie, ale rozwój sprawia, że mamy większy wybór i więcej szans na znalezienie lepszego miejsca dla siebie. Warto również uważać na nadmierne ambicje. Brzmi to może dziwnie, ale na początku wiele osób chce udowodnić wszystkim dookoła, że potrafi pracować więcej niż inni. Bierzemy dodatkowe zmiany, zgadzamy się na kolejne obowiązki i próbujemy robić wszystko naraz. Przez pewien czas może się to wydawać dobrym pomysłem, ale organizm szybko przypomina o swoich ograniczeniach. Przemęczenie nie jest oznaką sukcesu. Odpoczynek jest równie ważny jak praca i nauka.

Bardzo często młodzi ludzie porównują się również do swoich rówieśników. W mediach społecznościowych można odnieść wrażenie, że wszyscy wokół odnoszą sukcesy, zarabiają duże pieniądze i mają dokładnie zaplanowaną przyszłość. W praktyce rzeczywistość wygląda zupełnie inaczej. Każdy rozwija się w swoim tempie. Jedni szybciej znajdują swoją drogę, inni potrzebują więcej czasu. Nie oznacza to jednak, że są gorsi lub mniej zdolni. Najważniejsze jest to, aby traktować pierwszą pracę jako etap nauki. Nie musisz od razu wiedzieć wszystkiego. Nie musisz mieć idealnego planu na życie ani perfekcyjnego CV. Wystarczy, że będziesz wyciągać wnioski z własnych doświadczeń i stopniowo budować swoje kompetencje.

Większość ludzi, którzy dziś odnoszą sukcesy zawodowe, również kiedyś zaczynała od zera. Pierwsza praca nie definiuje całej przyszłości. To po prostu jeden z pierwszych kroków na długiej drodze rozwoju zawodowego. Im więcej się nauczysz na początku, tym łatwiej będzie ci podejmować kolejne decyzje w przyszłości.

Rozdział 3.
Możliwe i mniej oczywiste ścieżki rozwoju – co chcę robić w życiu?

Prawdopodobnie każdy z nas przynajmniej raz usłyszał pytanie: „Co chcesz robić w życiu?”. Niektórzy słyszą je od rodziców, inni od nauczycieli, a jeszcze inni sami zadają je sobie przed snem. Problem polega na tym, że często oczekuje się od nas konkretnej odpowiedzi, mimo że większość młodych ludzi zwyczajnie jej nie zna. Jest to całkowicie normalne. Mając kilkanaście lat, dopiero poznajemy świat, zdobywamy pierwsze doświadczenia i odkrywamy, co naprawdę nas interesuje. Trudno więc oczekiwać, że już wtedy będziemy mieli gotowy plan na całe życie.

Co więcej, obserwując osoby starsze od nas, możemy zauważyć, że wielu dorosłych również zmienia swoje ścieżki zawodowe i szuka nowych możliwości rozwoju. Jeszcze nie tak dawno wybór zawodu wydawał się dużo prostszy. Ktoś zostawał nauczycielem, lekarzem, mechanikiem czy prawnikiem i często wykonywał tę samą pracę przez większość życia.

Dzisiaj świat wygląda zupełnie inaczej. Powstają nowe technologie, zmieniają się potrzeby rynku i pojawiają się zawody, które jeszcze kilka lat temu nie istniały. Dobrym przykładem są media społecznościowe. Jeszcze niedawno mało kto przypuszczał, że będzie można zawodowo zajmować się tworzeniem treści w Internecie, marketingiem cyfrowym czy budowaniem marek osobistych. Dziś są to normalne ścieżki kariery, które dla wielu osób stały się źródłem utrzymania.

Dlatego zamiast szukać jednego konkretnego zawodu, warto skupić się na rozwijaniu swoich zainteresowań i kompetencji. Jeśli interesujesz się technologią, ucz się technologii. Jeśli lubisz rozmawiać z ludźmi, rozwijaj umiejętności komunikacyjne. Jeżeli fascynuje cię sport, media lub biznes, szukaj okazji do zdobywania doświadczenia właśnie w tych obszarach.

Często słyszymy, że trzeba znaleźć swoją pasję. Bardzo często pasja pojawia się dopiero wtedy, gdy zaczynamy być w czymś naprawdę dobrzy. Dlatego nie warto czekać na nagłe olśnienie. Lepiej próbować różnych rzeczy i sprawdzać, co daje nam satysfakcję. Warto również pamiętać, że nie każda ścieżka musi być oczywista. Niektórzy łączą zainteresowanie sportem z mediami społecznościowymi, inni technologię z biznesem, a jeszcze inni działalność społeczną z przedsiębiorczością. To właśnie takie nietypowe połączenia często prowadzą do najciekawszych projektów i pomysłów.

Najgorsze, co możemy zrobić, to bać się próbować. Nawet jeśli jakaś decyzja okaże się nietrafiona, nadal zdobędziemy doświadczenie. A doświadczenie, jak już wspomniano wcześniej, jest jedną z najcenniejszych rzeczy, jakie możemy zdobyć w młodym wieku. Dlatego nie stresuj się, jeśli dziś nie znasz odpowiedzi na pytanie o swoją przyszłość. Ważne jest jednak to, żeby rozwijać się, próbować nowych rzeczy i nie bać się wychodzić poza własną strefę komfortu. To właśnie w ten sposób najczęściej odnajdujemy własną drogę.

Rozdział 4.
Twoje CV

Twoje CV powinno budować obraz osoby pewnej swoich umiejętności i przygotowanej do pracy na eksperckim poziomie. Pamiętaj, że rekruterzy dostają mnóstwo aplikacji na jedno stanowisko, a większość nie umie podkreślić swoich kwalifikacji w odpowiedni sposób. Aby dostać pracę i być na stanowisku, na które aplikowałeś musisz przygotować NAJLEPSZE CV, atrakcyjnie przedstawić swoje kompetencje i doświadczenie, zadbać o jego wygląd i dopasować do oferty pracy.

Musisz pamiętać, że to CV ma dać ci pracę, dlatego warto, aby zadbać o to co w nim napiszesz i w jaki sposób. Powinieneś również zadbać o to, aby wyglądało profesjonalnie i porządnie.
A na pewno wiesz sam po sobie, że jak zauważysz atrakcyjną książkę albo grę komputerową to chcesz ją przeczytać albo zagrać, tak samo rekruter chce przeczytać twoje CV. Nie znaczy to jednak, że możemy zrobić z tego kolorową kartkę świąteczną, musi być czytelne i staranne.
Curriculum vitae najlepiej podzielić na sekcje takie jak:

- dane osobowe i kontaktowe
- podsumowanie i cele zawodowe
- doświadczenie zawodowe (praktyczne)
- wykształcenie (w tym kursy, certyfikaty, konferencje)
- kompetencje miękkie
- zainteresowania
- klauzula CV ze zgodą na przetwarzanie danych (bez tego pracodawca nie może się do was odezwać mimo chęci).

Zajmijmy się poszczególnymi punktami:

- Podsumowanie to ma być krótki opis najważniejszych kompetencji i kwalifikacji, wtedy pracodawca będzie miał obraz na twoje największe atuty. Najlepiej dopasuj je do oferty pracy, żeby było związane ze stanowiskiem pracy o które się ubiegasz.
- W doświadczeniu zawodowym, jak wiemy nie mamy ich za dużo, bo to pierwsza praca, najlepiej wpisać wolontariat, projekty szkolne, własne inicjatywy.
- Wykształcenie, tu nie trzeba się rozpisywać, w punktach, szkoła, kierunek, lata nauki.
- W kompetencjach miękkich, tutaj najlepiej nie robić suchej listy, tylko dodać przykład, w którym napiszesz do czego to ci potrzebne.
- Punkt z zainteresowaniami najlepiej skupić się na tych, które mogą być przydatne z punktu widzenia pracodawcy.
- W klauzuli wystarczy napisać krótkie zdanie takie jak: Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez [nazwa firmy] w celu prowadzenia rekrutacji na aplikowane przeze mnie stanowisko.

I gotowe!

Rozdział 5.
Bonus AI

Sztuczna inteligencja w biznesie może być wykorzystywana na bardzo wiele różnych sposobów i tak naprawdę wszystko zależy od tego, jaki jest cel firmy. Jednym z najbardziej podstawowych zastosowań jest automatyzacja obsługi klienta. Chatboty i wirtualni asystenci potrafią odpowiadać na najczęstsze pytania, przyjmować zamówienia, przekierowywać zgłoszenia czy pomagać w wyborze produktu. Dzięki temu firma może działać 24/7, nawet jeśli prowadzi ją jedna osoba. To nie tylko oszczędność czasu, ale też większa wygoda dla klientów, którzy nie muszą czekać na odpowiedź. Kolejną metodą jest analiza danych i przewidywanie przyszłych trendów.

Firmy codziennie zbierają informacje o sprzedaży, zachowaniach klientów czy skuteczności reklam. Sztuczna inteligencja może analizować te dane znacznie szybciej niż człowiek i wykrywać zależności, których na pierwszy rzut oka nie widać. Dzięki temu można przewidzieć, jakie produkty będą popularne w danym sezonie, kiedy sprzedaż może spaść albo które działania marketingowe przynoszą najlepsze efekty. To pomaga podejmować bardziej przemyślane decyzje i ograniczać ryzyko strat.

Innym ważnym obszarem jest marketing i personalizacja. AI może analizować, jakie produkty ktoś oglądał, ile czasu spędził na stronie czy co wcześniej kupił. Na tej podstawie system dopasowuje reklamy i rekomendacje dokładnie do tej osoby. To sprawia, że oferta wydaje się bardziej „szyta na miarę", a skuteczność sprzedaży rośnie.

Sztuczna inteligencja może też tworzyć opisy produktów, scenariusze reklam, posty na media społecznościowe czy nawet grafiki. Dzięki temu jedna osoba jest w stanie prowadzić marketing na poziomie profesjonalnym bez zatrudniania całego zespołu. AI może być także wykorzystywana do zarządzania finansami. Systemy oparte na sztucznej inteligencji potrafią analizować wydatki firmy, przewidywać przepływy pieniężne oraz wskazywać obszary, w których można ograniczyć koszty. Mogą też wykrywać podejrzane transakcje i zmniejszać ryzyko oszustw. Dla małego biznesu to bardzo ważne, ponieważ pozwala lepiej kontrolować budżet i unikać poważnych błędów finansowych. Kolejną metodą jest optymalizacja logistyki i magazynu. AI może analizować dane o sprzedaży i na tej podstawie określać, ile towaru należy zamówić i w jakim czasie. Dzięki temu unika się sytuacji, w której produktu brakuje albo zalega on w magazynie przez długi czas. To zmniejsza koszty przechowywania i poprawia płynność działania firmy.

W większych przedsiębiorstwach sztuczna inteligencja pomaga też planować trasy dostaw, aby były szybsze i tańsze. Sztuczna inteligencja znajduje zastosowanie również w rekrutacji i zarządzaniu zespołem. Może analizować CV kandydatów, porównywać ich kompetencje z wymaganiami stanowiska i wskazywać najlepiej dopasowane osoby. AI może także pomagać w tworzeniu grafików pracy, analizując dane o liczbie klientów czy godzinach największego ruchu. To pozwala lepiej dopasować liczbę pracowników do aktualnych potrzeb firmy. Ważnym obszarem jest też rozwój produktów i innowacje. Dzięki AI można szybko testować nowe pomysły, projektować logo, opakowania czy prototypy stron internetowych. System może analizować opinie

klientów i wskazywać, co warto poprawić w produkcie. To przyspiesza proces wprowadzania zmian i sprawia, że firma szybciej reaguje na potrzeby rynku.

Ciekawym pomysłem na wykorzystanie AI jest także edukacja i rozwój właściciela firmy. Sztuczna inteligencja może pomagać w nauce marketingu, analizy rynku czy planowania strategii biznesowej. Może podpowiadać, jakie działania podjąć, jak poprawić ofertę lub w jaki sposób dotrzeć do nowych klientów. Dla młodej osoby, która dopiero zaczyna, to ogromne wsparcie i możliwość zdobywania wiedzy w praktyce. Jeśli chodzi o biznes w młodym wieku, AI daje naprawdę duże możliwości.

Nie potrzeba dużego kapitału ani zespołu pracowników, aby rozpocząć działalność online. Można prowadzić sklep internetowy, tworzyć treści dla firm, zarządzać mediami społecznościowymi, projektować grafiki czy oferować usługi cyfrowe. Dzięki AI wiele z tych działań jest prostszych i mniej czasochłonnych. Jedna osoba może pełnić kilka ról jednocześnie, co wcześniej było praktycznie niemożliwe bez większych zasobów.

Podsumowując, sztuczna inteligencja w biznesie może być wykorzystywana do automatyzacji, analizy danych, marketingu, finansów, logistyki, zarządzania zespołem oraz tworzenia nowych produktów. Każda z tych metod daje inne korzyści, ale wszystkie mają wspólny cel – zwiększenie efektywności, ograniczenie kosztów i szybszy rozwój firmy. Dla młodych przedsiębiorców AI jest szczególnie ważna, ponieważ pozwala wystartować z mniejszym ryzykiem i większymi możliwościami rozwoju.

Rozdział 6.

Podatki, czyli jak nie dać się zaskoczyć skarbówce na starcie.

Kiedy masz 18 lat i zaczynasz zarabiać pierwsze własne pieniądze. Praca jest, kasa wpada na konto i nagle czujesz ten upragniony smak niezależności. Niestety, razem z dorosłością i własnym portfelem pojawia się też mało przyjemny gość – system podatkowy. Spokojnie, to nie oznacza, że od razu musisz biec do doradcy finansowego. Wystarczy ogarnąć kilka podstawowych zasad, żeby potem nie obudzić się z wezwaniem z Urzędu Skarbowego.

Ulga dla młodych, czyli „PIT-0"

Zacznijmy od najlepszej wiadomości. W Polsce mamy coś takiego jak „Bez podatku do 26. roku życia" (oficjalnie: ulga dla młodych). Co to oznacza w praktyce? Jeśli pracujesz na umowie o pracę albo umowie zlecenie i nie skończyłeś jeszcze 26 lat, to Twój podatek dochodowy (czyli słynny PIT) wynosi okrągłe 0%! Państwo nie zabiera Ci ani grosza z Twojej pensji z tytułu podatku dochodowego, o ile w ciągu całego roku kalendarzowego nie zarobisz więcej niż 85 528 zł. Dla większości osób na początku drogi zawodowej to limit praktycznie nie do przebicia, więc cała kasa z podatku zostaje w Twojej kieszeni. Należy jednak pamiętać, że niektóre składki (np. zdrowotna) nadal obowiązują.

Ważne ale: Ta ulga NIE DZIAŁA, jeśli pracujesz na umowie o dzieło albo założysz własną firmę (jednoosobową działalność gospodarczą). Wtedy podatki płacisz na normalnych zasadach.

Kiedy i jak rozliczasz PIT?

Nawet jeśli nie płacisz podatku dzięki uldze dla młodych, możesz mieć obowiązek złożenia deklaracji rocznej, czyli słynnego zeznania PIT (najczęściej PIT-37). Robi się to raz w roku – do 30 kwietnia za rok poprzedni (czyli w 2027 roku rozliczasz to, co zarobiłeś w 2026).
Zarobiłeś coś na umowie o dzieło albo przekroczyłeś limit zarobków? Wtedy rozliczenie i zapłacenie podatku (albo odebranie zwrotu, jeśli pracodawca odprowadził zaliczki) to Twój absolutny obowiązek.

Kupujesz pierwsze auto? Pamiętaj o podatku PCC!

Masz odłożoną kasę, zdany egzamin na prawo jazdy i kupujesz swój pierwszy samochód od osoby prywatnej (np. od sąsiada albo z ogłoszenia na OLX). Myślisz, że płacisz cenę z umowy i sprawa zamknięta? No właśnie nie do końca. Pojawia się tutaj podatek PCC (Podatek od czynności cywilnoprawnych). Wynosi on 2% wartości rynkowej samochodu. Musisz go zapłacić, jeśli wartość rynkowa auta wynosi powyżej 1000zł. Masz na to tylko 14 dni od momentu podpisania umowy kupna! Musisz wtedy złożyć w urzędzie deklarację PCC-3 i przelać kasę skarbówce. Jeśli o tym zapomnisz, Urząd Skarbowy może wlepić Ci całkiem sporą karę za niedopełnienie obowiązków.
Tip: Podatku PCC nie płacisz, jeśli kupujesz auto z salonu albo od firmy, która wystawia Ci fakturę VAT (wtedy podatek jest już wliczony w cenę).

Zbiór historii – doświadczenia z pierwszej ręki

Historia 1: Mateusz Gralewski

Swoje pierwsze „zawodowe" doświadczenia miałem w wieku około 14-15 lat. Dla wielu osób to lata, w których nikt jeszcze nie myśli poważnie o pracy czy zarabianiu pieniędzy, ale ja już wtedy czułem, że chcę spróbować czegoś więcej. Nie była to żadna klasyczna praca z umową, grafikiem czy szefem. Wszystko działo się w Internecie i kręciło się głównie wokół kryptowalut oraz projektów cyfrowych. Wkręciłem się w to, bo nie pasował mi standardowy schemat: szkoła, potem może jakaś dorywcza robota i kieszonkowe. Chciałem mieć własne pieniądze, ale jeszcze bardziej zależało mi na sprawdzeniu, czy potrafię coś ogarnąć sam bez prowadzenia za rękę i bez gotowych instrukcji.

Internet wydawał się miejscem, gdzie wiek nie ma aż takiego znaczenia, a liczy się to, czy ktoś faktycznie rozumie temat, potrafi się uczyć i podejmować decyzje. Nie było momentu, w którym „szukałem pracy". Nie wysyłałem CV ani nie przeglądałem ogłoszeń. Po prostu zacząłem się uczyć. Oglądałem filmy, czytałem artykuły, siedziałem godzinami na Discordzie, forach i w grupach tematycznych. Obserwowałem, co robią inni zarówno ci, którym wychodziło, jak i ci, którzy popełniali błędy. Próbowałem zrozumieć mechanizmy rynku i to, dlaczego jedni zarabiają, a inni tracą. Uczyłem się metodą prób i błędów. Czasem spędzałem kilka godzin dziennie, czasem cały dzień, a czasem robiłem przerwę, bo byłem zmęczony albo sfrustrowany. Nie było żadnego mentora ani jasnej ścieżki. Każdą decyzję musiałem sam podjąć i każda miała swoje konsekwencje.

Dopiero później zrozumiałem, że była to bardzo praktyczna lekcja przedsiębiorczości, tylko że bez nazwy i bez teorii. Nie było żadnej umowy, żadnej stawki godzinowej i żadnej pewności, że cokolwiek z tego będzie. Raz coś wychodziło, innym razem wszystko się sypało. Były momenty euforii, kiedy wydawało się, że „w końcu załapałem" i momenty totalnego zniechęcenia stres, straty finansowe i poczucie chaosu.

Rynek, szczególnie cyfrowy, potrafi być bezlitosny, a mając kilkanaście lat, dopiero uczysz się radzić sobie z emocjami i odpowiedzialnością. Nikt mnie nie wykorzystywał, ale bardzo szybko zrozumiałem, że wizja „łatwych pieniędzy z Internetu" to w dużej mierze mit. Każdy błąd kosztował czasem pieniądze, czasem motywację, a czasem po prostu wiarę w siebie. Z perspektywy czasu widzę, że była to jedna z najbardziej wartościowych lekcji, jakie mogłem dostać w tak młodym wieku. Mimo wszystko to doświadczenie dało mi ogromnie dużo. Nauczyło mnie odpowiedzialności za własne decyzje, podstaw zarządzania pieniędzmi i myślenia długoterminowego.

Zrozumiałem też, że porażka nie oznacza końca, tylko informację zwrotną. Nie każda próba kończy się sukcesem, ale każda czegoś uczy nawet jeśli w danym momencie trudno to docenić. Trochę się do tego zraziłem, to prawda. Było za dużo niepewności i presji jak na kogoś w tym wieku. Ale jednocześnie wiem, że bez tych doświadczeń nie byłbym dziś w tym miejscu. Bo to właśnie wtedy nauczyłem się myśleć samodzielnie, podejmować decyzje i brać za nie odpowiedzialność. Dziś, po prawie czterech latach działania w Internecie, jestem już znacznie bardziej zaangażowany i świadomy w tym, co robię. Mam doświadczenie, którego nie da się wynieść ze szkoły, ani z książek.

Wiem, jak działa rynek, jak nie reagować impulsywnie i jak podejmować decyzje z głową, nawet pod presją. Przez te lata zbudowałem też coś, bardzo ważne kontakty. Nauczyłem się komunikacji, współpracy i tego, że w przedsiębiorczości rzadko kiedy działa się całkowicie samemu.

Umiejętność dogadania się z ludźmi i budowania relacji okazała się równie istotna jak sama wiedza techniczna. Pojawiły się też realne pieniądze. Nie z dnia na dzień i nie „za nic", tylko jako efekt czasu, błędów i konsekwentnej pracy. Dla mnie był to sygnał, że to, czego nauczyłem się w młodym wieku, faktycznie działa w praktyce i że przedsiębiorczość to nie teoria, tylko proces. Patrząc wstecz, wiem jedno: warto zaczynać wcześnie. Nie po to, żeby od razu odnieść sukces, ale żeby nauczyć się myśleć, działać i brać odpowiedzialność za własną drogę. Tego nie da żadna szkoła ani sucha teoria. Młodzi ludzie już dziś uczą się przedsiębiorczości w praktyce w Internecie, poprzez działanie, błędy i realne doświadczenia.
- Mateusz Gralewski

Historia 2: Koleżanka Izy

Wakacje zbliżały się wielkimi krokami, a wraz z nimi nadmiar wolnego czasu, który jako szesnastolatka chciałam zamienić na własne pieniądze. Rzeczywistość okazała się jednak brutalna. Rynek pracy dla osób w moim wieku praktycznie nie istniał.

Kiedy więc znajomy znalazł ogłoszenie w budce z kebabem i zadzwonił tam w moim imieniu, nie wahałam się ani chwili. Godzinę później byłam już na dniu próbnym. Trzygodzinny okres próbny poszedł gładko, a ja, pełna nadziei, usłyszałam: „Przyjdź jutro na całą zmianę". Szybko okazało się, że „cała zmiana" to mordercze 12 godzin stania za kasą.

W lokalu nie było nawet krzesła – moim jedynym wytchnieniem stało się plastikowe wiadro odwrócone do góry nogami. Przerwy? Tylko teoretyczne. Mogłam zjeść lub pójść do toalety wyłącznie wtedy, gdy akurat nie było klientów. Moim zadaniem było nie tylko rozliczanie zamówień, ale też poranne przygotowywanie warzyw.

To wtedy po raz pierwszy zapaliła mi się czerwona lampka: świeże produkty mieszano z tymi z poprzedniego dnia, a rzadziej zamawiane dania tygodniami czekały w lodówce na ponowne odgrzanie. Gorzki smak „pracy na czarno" Finanse wyglądały jeszcze gorzej. Obiecano mi 25 zł za godzinę – stawkę poniżej ówczesnego minimum (27,30 zł). Wszystko „pod stołem", do ręki, bez żadnej umowy.

Jedynym jasnym punktem był kucharz, który dbał, bym nie chodziła głodna, i pozwalał dawać zniżki moim znajomym. Dziś widzę to wyraźnie: byłam idealnym celem do wykorzystania. Młoda, niedoświadczona, ambitna. Wytrzymałam dwa dni.

Po 25 godzinach pracy w brudzie i przy rażącym łamaniu praw pracownika (szczególnie dotyczących nieletnich), powiedziałam „dość". Zderzenie z rzeczywistością, kiedy poinformowałam właściciela, że rezygnuję, wylała się na mnie fala agresji. Zamiast wynagrodzenia usłyszałam krzyk. Dowiedziałam się, że to ja „zmarnowałam ich czas", a fakt, że przede mną odeszło mnóstwo innych dziewczyn, w ogóle nie dał właścicielowi do myślenia. Gdy zapytałam o

pieniądze za przepracowany czas, zostałam po prostu wyśmiana. Bilans: 25 przepracowanych godzin, 0 zarobionych złotych, ale jedna bezcenna nauczka.

Choć tamta rozmowa mnie przestraszyła, dziś patrzę na to inaczej. To doświadczenie było brutalną lekcją szacunku do własnej pracy. Dzięki tym dwóm dniom w oparach kebaba dziś już wiem, że żadna obietnica pieniędzy nie jest warta pracy bez umowy i bez godności.
- Koleżanka Izy

Historia 3: Martyna Kostrzewa

Swoje pierwsze doświadczenie zawodowe zdobyłam w wieku 16 lat, podczas wakacji. Była to praca sezonowa w kawiarni, którą podjęłam z chęci zdobycia pierwszego doświadczenia zawodowego oraz zarobienia własnych pieniędzy. Zatrudnienie znalazłam dzięki znajomościom. Po uzyskaniu informacji o wolnym miejscu i dniu zapoznawczym rozpoczęłam pracę. Do moich obowiązków należało przygotowywanie kaw i napojów, robienie gofrów, nakładanie lodów oraz bezpośrednia obsługa klientów.

W sezonie letnim ruch był bardzo duży, dlatego praca miała intensywny charakter. Pracowałam dziennie od dziewięciu do jedenastu godzin, w zależności od grafiku. Zatrudnienie odbywało się na podstawie umowy zlecenia. Stawka godzinowa wynosiła 30,50zł brutto. Praca ta nauczyła mnie odpowiedzialności, wytrwałości, dobrej organizacji czasu oraz pracy zespołowej. Nie żałuję podjęcia tego zatrudnienia. Było to wymagające, ale bardzo wartościowe doświadczenie i ważny etap mojego rozwoju zawodowego. Praca w dużej, dynamicznie funkcjonującej działalności gastronomicznej wymagała ode mnie samodzielności, wysokiej kultury osobistej oraz umiejętności działania pod presją czasu. Musiałam sprawnie reagować na potrzeby klientów, utrzymywać tempo pracy oraz dbać o jakość obsługi mimo długich zmian. Było to moje pierwsze zetknięcie z intensywnym środowiskiem zawodowym, które ukształtowało moją dyscyplinę, odporność na stres oraz podejście do obowiązków.
- Martyna Kostrzewa

Historia 4: Anna Popiel

Moje doświadczenie zawodowe jest dość rozbudowane, jak na młody wiek, ponieważ legalnie zaczęłam pracować już w wieku szesnastu lat. Od tego momentu byłam zatrudniana głównie na umowy zlecenia, co jest powszechną praktyką w przypadku młodych osób posiadających status ucznia. Taka forma zatrudnienia jest korzystna dla pracodawców, ponieważ wiąże się z mniejszymi obciążeniami formalnymi i finansowymi, dzięki czemu młodsi pracownicy są chętnie przyjmowani do pracy.

Od początku zależało mi na samodzielności finansowej – chciałam dorobić do własnych wydatków oraz zarobić na elektronikę. Z własnych środków kupiłam m.in. telefon, laptopa oraz zegarek, a wszystkie te zakupy zostały sfinansowane z pieniędzy zarobionych podczas realizowanych zleceń. W trakcie swojej aktywności zawodowej wykonywałam wiele różnych prac, jednak największą część mojego doświadczenia stanowią zlecenia hostessyjne. Były to głównie prace eventowe, polegające na rozdawaniu ulotek i próbek, obsłudze stoisk, wydawaniu napojów i jedzenia, a także zachęcaniu uczestników wydarzeń do udziału w akcjach promocyjnych. Zlecenia

te miały charakter dorywczy i były realizowane zazwyczaj jednego dnia lub przez kilka kolejnych dni, w zależności od charakteru wydarzenia. Pracowałam zarówno na mniejszych eventach, jak i na dużych targach, expo oraz wydarzeniach branżowych, co pozwoliło mi zdobyć doświadczenie w pracy w różnych warunkach i dla różnych firm.

Oferty pracy znajdowałam głównie za pośrednictwem grup na Facebooku, w szczególności tych przeznaczonych dla hostess w Warszawie. Była to bardzo skuteczna forma poszukiwania zleceń, ponieważ ogłoszenia zawierały zazwyczaj kluczowe informacje, takie jak stawka godzinowa, liczba godzin pracy, wymagania (np. znajomość języka angielskiego) oraz termin i forma wypłaty wynagrodzenia.

Czas pracy był zróżnicowany – zdarzały się zlecenia trwające od trzech do nawet jedenastu godzin, natomiast średnio pracowałam około sześciu godzin dziennie. Wszystko zależało od rodzaju zlecenia i specyfiki danego wydarzenia. Zdecydowana większość moich prac była wykonywana na podstawie umowy zlecenia. Jedynie raz zdarzyło mi się pracować bez formalnej umowy – była to opieka nad dzieckiem. Poza tą sytuacją zawsze istniało ustne lub pisemne porozumienie ze zleceniodawcą dotyczące warunków pracy i wynagrodzenia, dlatego nie mam poczucia, że pracowałam na czarno. Warunki pracy były zróżnicowane, jednak nigdy nie znalazłam się w sytuacji, w której czułabym się skrajnie niekomfortowo lub zagrożona. Zazwyczaj pracowałam w zespołach, najczęściej z innymi dziewczynami, co sprzyjało dobrej atmosferze i wzajemnemu wsparciu. Kierowałam się również własnym wyczuciem – jeśli na etapie kontaktu zleceniodawca wzbudzał moje wątpliwości, rezygnowałam z takiej pracy jeszcze przed jej rozpoczęciem.

Nie mam poczucia, że byłam wykorzystywana. Wynagrodzenie było wypłacane za przepracowane godziny, a nie za efekty, co uważam za uczciwe rozwiązanie. Zdarzały się jednak pojedyncze sytuacje, w których problemem było opóźnienie w wypłacie wynagrodzenia – czasami pieniądze trafiały do mnie znacznie później, niż pierwotnie ustalono, na przykład po dwóch miesiącach zamiast po jednym. Budziło to pewne wątpliwości i dyskomfort, jednak nigdy nie spotkałam się z sytuacją, w której wynagrodzenie nie zostałoby mi wypłacone w ogóle. Były to incydentalne przypadki, a nie reguła. Z tego względu nauczyłam się, jak ważne jest uważne czytanie ogłoszeń i weryfikowanie zleceniodawców. Szacuję, że zdecydowana większość ofert – około 95% – to prawdziwe, rzetelne ogłoszenia, za którymi stoją sprawdzeni pracodawcy, często aktywni na grupach facebookowych od wielu lat. Niewielki odsetek, który może budzić wątpliwości lub nosić znamiona oszustwa, wymaga większej ostrożności i zdrowego rozsądku przy podejmowaniu decyzji o współpracy.

Dzięki tej pracy zdobyłam szeroki wachlarz doświadczeń oraz umiejętności, takich jak kontakt z klientem, praca zespołowa, odpowiedzialność i elastyczność. Jako uczennica miałam również większą dyspozycyjność niż studenci, co pozwalało mi pracować zarówno w tygodniu przy dłuższych, dobrze płatnych zleceniach, zwłaszcza na targach i expo, jak i w weekendy, kiedy odbywa się wiele wydarzeń.

Pracuję w ten sposób nieprzerwanie od 16. roku życia do teraz. Nie żałuję podjęcia pracy w tak młodym wieku. Uważam, że była to bardzo dobra decyzja, która pozwoliła mi nie tylko zarobić własne pieniądze, ale również zdobyć doświadczenie, pewność siebie i poczucie samodzielności.

Pracę hostessy polecam szczególnie młodym osobom, ponieważ zazwyczaj nie jest ona bardzo wymagająca, jest dobrze płatna i daje możliwość pracy w miłym, rówieśniczym zespole.
Nie wymaga dużego doświadczenia – podstawowe zasady można opanować w krótkim czasie, a schludność, komunikatywność i zaangażowanie to cechy, które posiada większość nastolatków. Dlatego uważam, że jest to bardzo dobry kierunek na start zawodowy oraz realna szansa na rozwój i niezależność finansową w młodym wieku.
- Anna Popiel

Historia 5: Izabella Grajda

Moja przygoda z zawodowym światem zaczęła się od świadomego wyboru i chęci sprawdzenia teorii w praktyce. Jako uczennica kierunku budowlanego nie chciałam ograniczać się tylko do szkolnych ław. Zależało mi, by poznać branżę „od kuchni", ale od strony administracyjnej i organizacyjnej. W latach 2024 i 2025 postawiłam więc na rozwój w biurach dwóch znanych firm budowlanych. Choć motywacją był zarobek, to możliwość podpatrzenia, jak zarządza się wielkimi projektami, była dla mnie równie cenna.

Proces poszukiwania pracy zajął mi około miesiąca. Wiedziałam, że w tym sektorze liczą się kontakty, dlatego poprosiłam o pomoc rodziców, dzięki którym udało mi się znaleźć zatrudnienie w stabilnych firmach. Od początku wszystko odbywało się w pełni legalnie na umowę zlecenie. Moje wynagrodzenie rosło wraz z rynkiem: w 2024 roku zarabiałam 28,10 zł za godzinę, natomiast rok później stawka wzrosła do 30,50 zł.

W biurze spędzałam zazwyczaj od 6 do 7 godzin dziennie. Warunki pracy były bardzo komfortowe i w pełni dostosowane do mojego wieku oraz doświadczenia, mimo że biura budowlane kojarzą się z szybkim tempem. Obowiązków miałam mniej niż etatowi pracownicy, co pozwalało mi rzetelnie przykładać się do powierzonych zadań. Zamiast stresu czy agresji, spotkałam się z dużą dawką życzliwości, koledzy zza biurek zawsze służyli mi pomocą i dzielili się wiedzą.

Dziś, patrząc wstecz na te dwa miesiące, absolutnie niczego nie żałuję. Ta praca nauczyła mnie ogromnego szacunku do pieniądza i profesjonalnej komunikacji ze starszymi, doświadczonymi specjalistami. Zyskałam unikalny wgląd w dokumentację i procesy, których nie widać na samym placu budowy. To były moje pierwsze, solidne fundamenty pod przyszłą karierę inżynierską, zbudowane w profesjonalnym, biurowym środowisku.
- Izabella Grajda

Zakończenie

Na koniec naszej publikacji, chcielibyśmy podziękować Wam za poświęcony czas na przeczytanie i mamy wielką nadzieję, że w to co stworzyliśmy wspólnymi siłami, przyda wam się i okaże się realnym wsparciem dla Was. Wierzymy, że znajdziecie pracę, którą chcieliście. Pamiętajcie, życie to jedna wielka lekcja, pierwsza praca to też jej etap - więc tak też ją potraktujcie.