

Ekonomia stosowana

Podręcznik do podstaw przedsiębiorczości



Ekonomia stosowana

Podręcznik do podstaw przedsiębiorczości

Dla liceów ogólnokształcących i techników

Warszawa 2017

W opracowaniu tej publikacji wykorzystano materiały pochodzące z podręcznika do podstaw przedsiębiorczości „Ekonomia stosowana” wydanego przez Fundację Młodzieżowej Przedsiębiorczości (Warszawa 2011), którego autorami byli: prof. dr hab. Marek Belka – Kierownik Zespołu, Małgorzata Bandurska, Karolina Bogusławska, Sybilla Graczyk, Lidia Janiszewska, dr Janusz Kornecki, dr Jarosław Neneman, dr Andrzej Raczko, Danuta Raczko.

Autorzy

dr Jarosław Neneman – Kierownik Zespołu, Hanna Micińska, Paweł Miśkiewicz, Jakub Neneman, Przemysław Różycki, Katarzyna Rzentarzewska, dr Anita Zarzycka

Projekt graficzny wydawnictwa

Zbigniew Janeczek

Rysunki

Agata Cieślak, Robert Florek, Bogumił Łukaszewski, Marek Raczkowski, Anna Wojtunik

Fotografie

Andresr/Shutterstock.com, Abeldowicz, Archiwum Citi Handlowy, Archiwum Giełdy Papierów Wartościowych, Archiwum Narodowego Banku Polskiego, Bufflerump/Shutterstock.com, Chepko Danil Vitalevich/Shutterstock.com, Daria Błaszczuk, Dmitriy Shironosov/Shutterstock.com, Archiwum Accenture, Archiwum BRE Bank S.A., Archiwum ING Bank Śląskiego, K. Rainka, Olga Kwaśny, Krzysztof Białokórski, Helder Almeida/Shutterstock.com, HYPESTOCK/Shutterstock.com, Jason McELwennie, Kurhan/Shutterstock.com, Maksim Shmeljov/Shutterstock.com, Marc Pinter/Shutterstock.com, NASA, photoaloja/Shutterstock.com, Zorro2212, Pindyurin Vasily/Shutterstock.com, Studio Filmowe ZEBRA, SerrNovik/Shutterstock.com, Sławomir Kamiński, StockLite/Shutterstock.com, Tor Atle Kleven, Tymoteusz Lekler, Thue, Yuri Arcurs/Shutterstock.com

Zespół redakcyjny

dr Jadwiga Pyczevska-Pilarek, Danuta Raczko, Marianna Miszczak

Korekta

Jolanta Pol

Podręcznik dopuszczony do użytku szkolnego przez ministra właściwego do spraw oświaty i wychowania i wpisany do wykazu podręczników przeznaczonych do kształcenia ogólnego do nauczania podstaw przedsiębiorczości, na podstawie opinii rzeczoznawców: prof. dr hab. Janusza Żurka, dr. Daniela Stosa, dr. Jarosława Pacuły.

Zakres kształcenia: podstawowy. Etap edukacyjny: IV. Typ szkoły: szkoły ponadgimnazjalne.

Rok dopuszczenia 2012

Numer dopuszczenia: 579/2012 (podręcznik dostosowany do ustawy o zmianie ustawy o systemie oświaty oraz niektórych innych ustaw z dn. 30 maja 2014 r.)

© Copyright by Fundacja Młodzieżowej Przedsiębiorczości, Warszawa 2017

ISBN 978-83-62014-20-0

Wydawca

Fundacja Młodzieżowej Przedsiębiorczości, ul. Kielecka 1/1, 02-504 Warszawa

www.junior.org.pl

Wydanie I poprawione

Warszawa 2017. Dodruk do wydania 2016

Przygotowanie do druku

Graficzne Studio Komputerowe „BILBO”

Druk

Hera drukarnia offsetowa sp. z o.o. sp.k., ul. Słoneczna 2, 05-270 Marki

www.drukarniaoffsetowa.com

Spis treści

	Wprowadzenie	5
1	Osoba przedsiębiorcza, czyli ja we współczesnym świecie	7
2	Gospodarka rynkowa. Co? Jak? Kto?	15
3	Popyt, podaż, cena. Dlaczego nie kupować laptopów pod choinkę?	21
4	Być na swoim. Jak zarządzać swoimi zasobami?	29
5	Konsument królem, czyli jak dbać o swoje prawa?	35
6	Do banku? Trudna sztuka wyboru	45
7	Sztuka inwestowania. Giełda papierów wartościowych	53
8	Emerytura. Pomyśl, zanim będzie za późno	61
9	Wyprzedzić pecha, czyli jak się ubezpieczyć i dlaczego?	67
10	Pracownik czy pracodawca. Co lepsze dla mnie?	73
11	Szukam pracy. Gdzie jest moje miejsce?	79
12	Tu chcę pracować. Co zrobić, by mnie przyjęli?	87
13	Przyjęty. Co dalej?	95

14	Ile mojej pensji jest moje ...i dlaczego tak mało? _____	101
15	Nie mam pracy. Co dalej? _____	107
16	Zostań swoim szefem. Dlaczego i jak założyć własną firmę? _____	113
17	Przedsiębiorstwo na rynku, czyli co wpływa na działanie firmy? _____	121
18	Sukces mojej firmy. Jak działać? _____	127
19	Dobry zespół. Sztuka zarządzania projektem _____	135
20	Ingerować czy nie. Ile państwa w gospodarce? _____	143
21	Pieniądze w świecie, czyli jak działa rynek finansowy? _____	149
22	Ile wart jest pieniądz ...i dlaczego coraz mniej? _____	155
23	Wspólna kasa, czyli budżet państwa _____	161
24	Od recesji do koniunktury, czyli zmienna gospodarka _____	167
25	www@com, czyli gospodarka globalna _____	173

Wprowadzenie

Właśnie rozpoczynasz naukę nowego przedmiotu o intrygującej nazwie: podstawy przedsiębiorczości. Jesteśmy przekonani, że szybko zrozumiesz, iż przedsiębiorczość – umiejętność brania losu we własne ręce - po prostu się opłaca. Aby być przedsiębiorczym, nie musisz zostać przedsiębiorcą - właścicielem firmy. Przedsiębiorczy powinieneś być na co dzień, by aktywnie kształtować swoje życie, wyznaczając sobie cele i dążąc do ich realizacji. W twoim wieku wszystko jest możliwe - cały świat stoi przed tobą otworem - musisz tylko wiedzieć, co i w jaki sposób chcesz osiągnąć. Ten podręcznik właśnie ci w tym pomoże.

Książka ta zawiera wiadomości, które są niezbędne każdemu wykształconemu człowiekowi. Nauczmy cię, jak identyfikować swoje zasoby i w jaki sposób je wzbogacać, byś w przyszłości miał możliwość realizacji swoich marzeń. Opowiemy ci też o gospodarce, bo czy tego chcesz, czy nie, to ona decyduje o zamożności społeczeństwa, a więc i o twoim dobrobycie, a także o realiach ekonomicznych, w których będziesz osiągał swoje cele.

W ten sposób przedsiębiorczość łączy się z ekonomią, która stara się znaleźć odpowiedź na pytanie, jakiego dokonać wyboru w sytuacji często spotykanej w życiu codziennym, kiedy nasze potrzeby są większe niż możliwości ich zaspokojenia. Ekonomia jest potrzebna nie tylko wtedy, kiedy jesteś przedsiębiorcą lub prezesem wielkiej firmy, ale także wówczas, gdy jesteś pracownikiem czy konsumentem. Doradzimy ci więc, jak efektywnie wydawać pieniądze, jakie masz prawa jako konsument, czy też jak mądrze inwestować oszczędności. Dużo miejsca poświęcamy też zagadnieniom dotyczącym rynku pracy. Warto poznać, jak on funkcjonuje, co zwiększa szanse znalezienia zatrudnienia, czy jakie są prawa pracownika.

Edukacja ekonomiczna jest bardzo istotnym czynnikiem określającym poziom kapitału ludzkiego – głównego czynnika decydującego o bogactwie narodów. Pożytek z wiedzy ekonomicznej jest więc podwójny: korzystasz ty jako konsument, pracownik czy pracodawca, zyskuje też i społeczeństwo, gdyż twoje mądre decyzje przyczyniają się do jego rozwoju.

Ważne jest nie to, byś nauczył się definicji, ale zrozumiał mechanizmy funkcjonowania gospodarki rynkowej. Zachęcamy cię nie tylko do aktywnego studiowania podręcznika, ale i do dyskusji z kolegami, uzupełniania wiadomości najświeższymi doniesieniami prasowymi – w gospodarce przecież cały czas coś się dzieje, będziesz więc mógł wiedzę teoretyczną wykorzystać w praktyce. I właśnie o to głównie chodzi autorom tego podręcznika. Powodzenia!

Fundacja Młodzieżowej Przedsiębiorczości



W tym rozdziale

▲ Osoba przedsiębiorcza

▲ Mocne i słabe strony

▲ Ograniczone zasoby i nieograniczone potrzeby

▲ Cele gospodarowania

▲ Koszt alternatywny

▲ Czynniki produkcji

▲ *Homo oeconomicus*

Zwróć uwagę na zagadnienia:

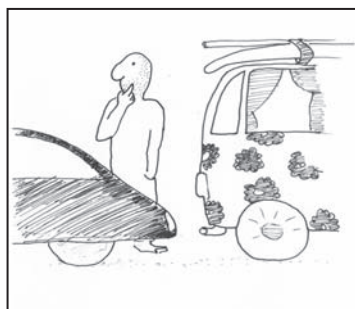
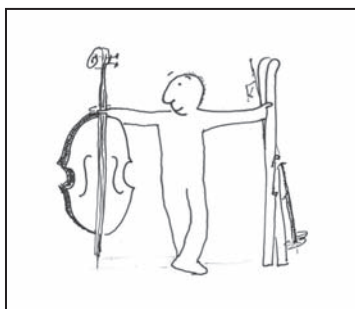
▲ Czym jest przedsiębiorczość?

▲ Osoba przedsiębiorcza

▲ Społeczne i ekonomiczne cele gospodarowania

▲ Czym są czynniki produkcji?





Osoba przedsiębiorcza, czyli ja we współczesnym świecie

1

Bądź przedsiębiorczy! Zielone światło dla przedsiębiorczości! Czasy dla przedsiębiorczych! – wszystkie te hasła słyszysz zapewne od wielu lat. Nawet przedmiot w szkole ma ułatwić ci wejście w życiową rolę człowieka przedsiębiorczego!

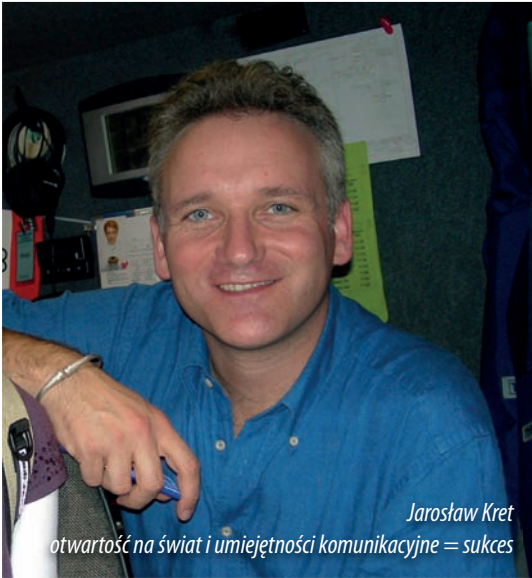
W okresie transformacji pojawiła się tendencja do brania swoich losów we własne ręce, co głównie oznaczało zakładanie własnych firm i tym samym samozatrudnienie. Rzeczywiście, powstawało wiele nowych firm, ale także dosyć szybko niektóre z nich zniknęły z rynku. Dlaczego? Okazuje się, że do prowadzenia biznesu z powodzeniem, czyli z zyskiem i dobrą pozycją na rynku przez długi czas, same chęci nie wystarczą. Zapewne domyślasz się, że chodzi również o pieniądze, potrzebne do założenia biznesu, czy też o lokal, maszyny, budynki itp. Masz oczywiście rację, ale to jednak nie wszystko – bywało, iż ludzie wkładali spore kapitały w różne przedsięwzięcia, na które był popyt, a jednak po krótkim czasie bankrutowali i ich firmy zniknęły z rynku. Zatem, co może być tak ważne, że często decyduje o powodzeniu nie tylko biznesu, ale i innych przedsięwzięć (np. non profit)? Właśnie wyżej wspomniana przedsiębiorczość, czyli najprościej mówiąc, takie działania człowieka, które w efekcie prowadzą do sukcesu. Jako wolny człowiek masz prawo wyboru. Każdego

dnia podejmujesz więc wiele decyzji: o której godzinie rano wstać, co zjeść na śniadanie, jak dojechać do szkoły, czego się napić, którą płytę kupić. Starasz się podejmować decyzje tak, by ich rezultaty były dla ciebie jak najkorzystniejsze. Nawet o tym nie wiesz, ale niektóre z nich są ściśle związane z ekonomią.

Jesteś częścią gospodarki i pełnisz w niej ważne role. Po pierwsze, musisz decydować, ile czasu wypoczywać, a ile pracować, by osiągać dochód. Po drugie, podejmujesz decyzje konsumenckie: co kupić, kiedy, w jakiej cenie. Po trzecie, jeśli twoje dochody będą większe niż wydatki, to zaoszczędzone pieniądze możesz zainwestować. Tak więc, stosownie do okoliczności, w gospodarce kraju pełnisz rolę pracownika, konsumenta czy inwestora.

Osoba przedsiębiorcza

Okazuje się, że są ludzie, których charakteryzują pewne szczególne cechy zachowania, umiejętności, pozwalające im na bycie skutecznym, efektywnym, na realizację wcześniej ustalonych celów. Warto się zatem zastanowić, jacy są ci przedsiębiorczy ludzie. Przede wszystkim potrafią się dostosować do świata, w którym rzeczywistość technologiczna, społeczna, gospodarcza, obyczajowa zmienia się bardzo



Jarosław Kret
otwartość na świat i umiejętności komunikacyjne = sukces

szybko. Mają świadomość wszechobecnego ryzyka i starają się je odpowiednio skalkulować i ograniczyć. Do tego potrzebna jest wiedza, której znaczenie świetnie rozumieją.

Wszelkie zmiany dowodzą jeszcze, że nie należy się koncentrować na czymś, co już jest dobrze znane, sprawdzone, że trzeba wychodzić poza schematy, stereotypy, konwencje. To, co wydaje się dzisiaj niemożliwe, jutro stanie się powszednie i powszechne. Ludzie przedsiębiorczy to ludzie twórczy, gdy słyszą, że coś jest niemożliwe, zadają pytanie: a dlaczego nie? Kreatywność można rozwijać od najmłodszych lat i dobrze byłoby ją świadomie doskonalić bez względu na wiek. Nie musi się



Justyna Kowalczyk
determinacja i świadomość własnego potencjału = sukces

ona koncentrować na wymyślaniu rzeczy tylko nowych – o takie coraz trudniej, jesteśmy bowiem w dobie ciągłych innowacji. Peter Drucker, guru współczesnego zarządzania, pisze: „Innowacje i przedsiębiorczość nie zmieniają wszystkiego od podstaw, lecz wprowadzają zmiany krok po kroku – w wyrobie, zasadzie postępowania, usłudze publicznej; nie są planowane, lecz koncentrują się na takiej czy innej okazji i potrzebie, są wprowadzane warunkowo i znikną, jeśli nie przyniosą oczekiwanych i potrzebnych wyników”.

Ludzie przedsiębiorczy potrafią zauważyć nadarżające się okazje, dostrzec szanse i je wykorzystać. W sukurs przychodzą im pewne cechy i umiejętności – są uważnymi obserwatorami, są otwarci nie tylko na ludzi, ale i na wszystko, co ich otacza. Z reguły są odważni, zdeterminowani, mają świadomość własnego potencjału, ale też są konsekwentni, wytrwali, pracowici, potrafią planować i organizować. Posiadają wysokie kompetencje społeczne – sprawnie się komunikują, są asertywni, potrafią słuchać, rozumieją znaczenie wspólnej pracy, często mają zdolności przywódcze i inni chętnie z nimi współpracują. Typowa dla takich ludzi jest motywacja wewnętrzna, czyli chęć działania przede wszystkim dla samych siebie, dla wzmocnienia poczucia własnej wartości.

A jak ty postrzegasz siebie po przeczytaniu powyższej charakterystyki człowieka przedsiębiorczego? Pewnie niektóre z tych cech posiadasz, ale może nie nadarzyła się okazja, by się o tym przekonać. Teraz jest najlepszy czas, byś mógł się sprawdzić i doskonalić przedsiębiorczą postawę poprzez uczestnictwo we wszelkich inicjatywach i przedsięwzięciach szkolnych i w swoim otoczeniu. Im więcej wysiłku włożysz w to teraz, tym łatwiej ci będzie w przyszłości „stąpać po ruchomych piaskach”. Rozglądaj się wokół, szukaj ludzi, którzy osiągnęli sukces – ten mały i ten wielki, zastanów się, jak do tego doszli. Podejmuj wszelkie możliwe działania (czy to w sporcie, czy w rozwoju własnych zdolności, czy w nauce, czy razem z innymi bądź aktywny w środowisku lokalnym). Korzystaj z możliwości udziału w różnych konkursach, przedsięwzięciach realizowanych specjalnie dla młodych ludzi. Pamiętaj, że w ten sposób zdobywasz doświadczenie

i wiedzę – one będą cię wspomagać w podejmowaniu różnorodnych życiowych wyborów. Warto spróbować także i dlatego, by się przekonać, że to „coś” akurat nie jest dla ciebie albo właśnie w tym „czymś” czujesz się znakomicie. Nauka poprzez doświadczenie to najlepszy sposób zdobywania wiedzy o sobie i świecie.

Mocne i słabe strony

Kiedy podejmujesz działania, to decydujesz się na wybory (dotyczące m.in. wyboru szkoły, przynależności do kół zainteresowań, udziału w treningach sportowych, w konkursach, olimpiadach czy też w różnych przedsięwzięciach społecznych), kierując się lepiej lub gorzej rozpoznanymi u siebie mocnymi stronami. Możesz także mieć świadomość swoich braków czy słabości i właśnie dlatego zechcesz podjąć wyzwanie, by z nimi walczyć. Zatem, chcąc, by twoje wybory były jak najlepsze, najefektywniejsze, musisz zastanowić się, jaki potencjał sam posiadasz. Taką wiedzę możesz zdobyć, obserwując samego siebie, ale także pytając rodziców, nauczycieli, psychologów, doradców zawodowych i przyjaciół.

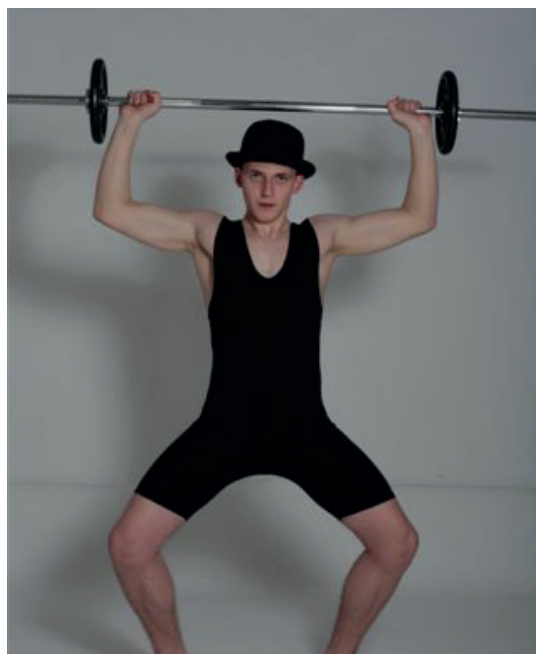
Warto więc określić, co składa się na twój potencjał. To ważne, czy jesteś człowiekiem życzliwym, dobrym, pomocnym, chętnym do działania, pogodnym, komunikatywnym, odważnym, odpowiedzialnym, rozważnym, pracowitym, czy po prostu taki nie jesteś. A może jesteś samotnikiem, nie czujesz się dobrze wśród ludzi, jednak jesteś wytrwały, cierpliwy, dociekliwy i sam rozwiązujesz problemy, zgłębiasz wiedzę lub pochłania cię twoje hobby?

Podejmując różne decyzje, spróbuj zastanowić się, w jakim stopniu cechy charakteru będą ważne, przydatne w realizacji twoich zamierzeń.

Dokonaj także podsumowania swoich predyspozycji – sam wiesz, co przychodzi ci z dużą łatwością (uczenie się matematyki, fizyki, historii czy muzyki, taniec, pisanie – np. wierszy, opowiadań – malowanie, robienie filmów, występy publiczne itp.), do czego masz zdolności (majsterkowanie, wszelkie prace ręczne, posługiwanie się narzędziami, prace techniczne i artystyczne). Pamiętaj, że są różne rodzaje inteligencji i często mogą one być

wskazówką dotyczącą tego, czym warto się zająć, co należy rozwijać.

Dopełnieniem twojego potencjału są także umiejętności i zainteresowania. Bardzo często to, co umiesz, związane jest z twoimi predyspozycjami. Zdarza się jednak i tak, że posiadasz takie umiejętności, które trudno przypisać wprost konkretnym zdolnościom – np. jesteś znakomitym organizatorem, zawsze masz porządek, umiesz planować i realizujesz



Mocne strony mogą być różne



zamierzenia, potrafisz negocjować (to ciebie proszą o załatwienie tzw. spraw niemożliwych), świetnie komunikujesz się z innymi.

Gros młodych ludzi nie zauważa, jak ważne umiejętności kształcą m.in. sport (szczególnie ten zespołowy, uprawiany systematycznie), pełnione role, wspólna praca nastawiona na osiągnięcie sukcesu czy współodpowiedzialność.

Ponadto nabywasz w swoim życiu dziesiątki umiejętności, które dzisiaj lekceważysz, a w przyszłości mogą się okazać bardzo przydatne. Opieka nad młodszym rodzeństwem, zajmowanie się zwierzętami, hodowanie kwiatów, gotowanie – wszystko to może okazać się w życiu bardzo przydatne.

Ważne są również umiejętności interpersonalne, a więc to, jak odnosimy się do ludzi, czy potrafimy ich słuchać, jak nawiązujemy wzajemne relacje, rozwiązujemy konflikty czy współpracujemy. Poziom tych umiejętności nie zależy tylko od naszych cech czy predyspozycji, ale przede wszystkim od naszych intencji (czy naprawdę tego chcemy) i nabytego doświadczenia. Ciągłe możemy je doskonalić i rozwijać.

A co z naszymi słabymi stronami? Niektóre wynikają z dziedziczenia, a inne z otoczenia, w którym dorastamy. Masz dwa wyjścia – albo unikać sytuacji, w których twoje słabe strony mogą dominować, albo starać się przekuć je

w atuty. Przypomnij sobie, jak często aktorzy mówią o nieśmiałości, a jednak ją pokonują i występują publicznie.

Zrób więc zestawienie swoich mocnych i słabych stron. Będzie to kolejny, bardzo ważny krok w doskonaleniu twojej przedsiębiorczej postawy.

Ograniczone zasoby i nieograniczone potrzeby

Pewnie już jako dziecko słyszałeś, że skoro masz czerwony rowerek, to nie będziesz miał zielonego, że jeśli do południa będziesz grał w LOTRO, to nie pójdziesz w tym samym czasie na basen. Nie można mieć bowiem wszystkiego naraz. Dlaczego? To proste. Jak się domyślasz, nie chodzi tu wcale o złośliwość rodziców, ale o to, że na wszystko nie ma wystarczającej ilości pieniędzy lub czasu. Ekonomiści twierdzą, że wynika to z **ograniczonych zasobów**.

By przeżyć, nie trzeba dużo: wystarczy coś do jedzenia, coś do ubrania i jakiś kąt do mieszkania, a i to niekoniecznie. By żyć godnie, potrzeba więcej – niektórzy czytają książki, inni chodzą do kina, podróżują itp. Ludzkie potrzeby obejmują również pragnienia akceptacji, miłości, przyjaźni. Czy mogą być one w pełni zaspokojone? Czy można w pewnym momencie powiedzieć: „Już mi nic więcej nie trzeba”? Historia ludzkości pokazuje, że nie.



Nasze zasoby zawsze są ograniczone a potrzeby...

Komuś, kto zarabia 500 złotych na miesiąc, wydaje się, że gdyby nagle otrzymał dwa razy więcej, to szybko zaspokoiłby swoje pragnienia, a gdyby zarabiał 100 razy więcej, to nie wiedziałby, na co wydawać pieniądze. Jednak gdyby spytać tych, którzy zarabiają 50 000 złotych miesięcznie, to powiedzieliby, że choć zaspokoili już wszystkie najpilniejsze potrzeby, to część ich pragnień wciąż czeka na realizację. Czy zarabiasz 1000 złotych czy 100 000 złotych, twoje potrzeby zawsze będą większe niż zarobki, pragnienia są bowiem nieograniczone.

Cele gospodarowania

Bez wątplenia więc naszym zasadniczym problemem jest to, jak przy ograniczonych środkach zaspokoić nieograniczone potrzeby. **Ekonomia** jest nauką o tym, w jaki sposób społeczeństwa, poszczególni ludzie i przedsiębiorstwa dokonują wyborów. Innymi słowy, w jaki sposób dokonują alokacji (czyli podziału) dostępnych zasobów, tak by jak najlepiej zaspokoić swoje pragnienia.

Również ty w codziennym życiu jesteś ekonomistą, dokonujesz bowiem wyborów, starasz się postępować gospodarnie, czyli chcesz uzyskać jak najwięcej z posiadanych zasobów. Twoim podstawowym ograniczeniem są niewielkie środki finansowe, starasz się więc jak najlepiej je wydać, choć, musisz przyznać, że nie zawsze się to udaje. Często ograniczeniem jest czas – nie można być w dwóch odległych miejscach jednocześnie – musisz więc dokonać wyboru, gdzie będzie ci lepiej. Bywa też i tak, że ogranicza nas kiepska kondycja, zdrowie lub brak talentu. Zawsze jednak musimy podejmować decyzje, jak alokować nasze ograniczone zasoby, by osiągnąć z nich jak największe zadowolenie.

Podobne decyzje podejmuje się w skali całej gospodarki. Jeśli więcej środków przeznaczysz na budowę dróg, mniej inwestuje się na kolei. Jeżeli więcej przeznaczy się na edukację, mniej będzie na ochronę zdrowia. Istotne jest zarówno dobre gospodarowanie zasobami naturalnymi, jak i ochrona środowiska. Decyzje w tych sprawach podejmuje rząd, starając się ograniczone zasoby wykorzystać ku najlepszemu pożytkowi społeczeństwa, tak aby podczas kolejnych wyborów parlamentarnych pozostawiono rządzących u władzy. Jak więc widzisz,

życie codzienne zarówno w skali pojedynczej osoby, jak i całych narodów polega m.in. na dokonywaniu wyborów.

Koszt alternatywny

Każdy wybór wiąże się z alternatywą. Jeśli masz tylko 2 zł, to możesz kupić sobie jedną gałkę lodów pistacjowych lub czekoladowych. Albo – albo. Jeśli więc wybierzesz pistacjowe, to nie będziesz miał czekoladowych i *vice versa*. Utrata korzyści, którą osiągnąłbyś ze zjedzenia gałki czekoladowej, kiedy kupujesz pistacjową, to **koszt alternatywny** (inaczej: koszt utraconych możliwości). Jeśli zamiast na basen pójdziesz grać w piłkę, to kosztem gry w piłkę będzie utrata przyjemności z pływania. Nie oznacza to w żaden sposób, że podjąłeś złą decyzję. Być może faktycznie gra w piłkę da ci więcej radości, ale trzeba zawsze pamiętać, że decydując się na coś, tracisz coś innego.

Koszt alternatywny czasami łatwo jest obliczyć. Jeśli kolega prosi cię, byś mu pożyczył 100 złotych na pół roku, to oprócz trudno mierzalnego ryzyka niespłacenia pożyczki, kosztować cię to będzie utratą odsetek, które otrzymałbyś, deponując te pieniądze na rachunku bankowym. Gdy masz możliwość koszenia trawy po 5 zł za godzinę pracy, a wybierasz pójście na boisko, to



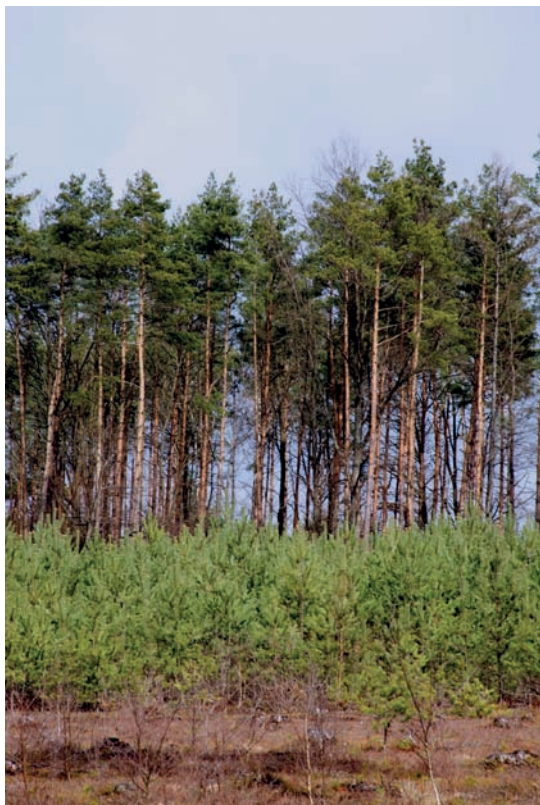
każda godzina na boisku kosztuje cię 5 zł, które byś zarobił, kosząc trawę.

Czynniki produkcji

Zasoby używane do wytwarzania dóbr i usług nazywane są **czynnikami produkcji**. Zalicza się do nich zasoby naturalne, siłę roboczą, kapitał oraz przedsiębiorczość. W gospodarce rynkowej ludzie, którzy posiadają jakiś czynnik produkcji, mają prawo do wynagrodzenia.

Zasoby naturalne („ziemia”). Zasoby naturalne dostarczane są przez przyrodę. Należą do nich: minerały, rośliny i dzikie zwierzęta, woda oraz powietrze, którym oddychamy. Niektóre kraje są bogate w zasoby naturalne, np. USA czy Rosja, inne zaś cierpią na ich niedostatek, np. Japonia.

Zasoby siły roboczej („praca”). Zdolności fizyczne i umysłowe, które ludzie mogą zaangażować w tworzenie dóbr i usług, ekonomiści nazywają siłą roboczą albo krótko: pracą. Możesz się też spotkać z bardzo dobrym określeniem – kapitał ludzki. Za korzystanie z czyjejś pracy płaci się wynagrodzenie, które stanowi dochód pracowników.



Kapitał. Dla ekonomistów kapitałem produkcyjnym (lub „kapitałem”, jak mówi się potocznie) są środki, które wytwarzają ludzie w celu tworzenia innych dóbr i usług. Fabryki, narzędzia i maszyny są zasobami kapitałowymi, ponieważ można ich używać do wyprodukowania innych dóbr i usług. Takim samym zasobem kapitałowym będzie cysterna dostarczająca benzynę na stację. Termin „kapitał” oznacza również pieniądze, które ludzie zajmujący się biznesem przeznaczają na zakup surowców, maszyn i pozostałych czynników produkcji lub na pożyczanie innym uczestnikom gry rynkowej. Dla odróżniania rzeczy od pieniędzy mówimy o kapitale rzeczowym i finansowym.

Przedsiębiorczość. Oznacza umiejętność zarówno kierowania produkcją dóbr i usług, jak i jej organizowania. Praca przedsiębiorcy polega więc na skutecznym operowaniu pozostałymi czynnikami produkcji. Kiedy są one dobrze wykorzystywane, przedsiębiorcy mają zyski, kiedy zaś źle – ponoszą straty.

We współczesnym świecie coraz większego znaczenia nabiera **informacja** i traktowana jest ona często jako nowy czynnik produkcji.

Znaczenie czynników produkcji zmieniało się w czasie wraz z ewolucją możliwości produkcyjnych i dostępnych technologii. Wiele lat temu zasoby naturalne były podstawowym czynnikiem produkcji, wraz z rewolucją przemysłową wzrosło znaczenie kapitału. Obecnie o bogactwie państw w niewielkim stopniu decyduje już rolnictwo czy przemysł – kluczowe znaczenie zyskują usługi, które oparte są na pracy, przedsiębiorczości i informacji.

Homo oeconomicus

Ekonomia zakłada, że podmioty (ludzie, firmy, rządy) podejmują racjonalne decyzje ekonomiczne. Ale czy to prawda? Czy człowiek jest *homo oeconomicus*, czyli osobą podejmującą racjonalne decyzje? Czy zawsze porównuje korzyści z kosztami i stara się jak najlepiej wykorzystać ograniczone zasoby?

Widziałeś zapewne kobiety podejmujące decyzję, którą sukienkę czy bluzkę kupić. Ale czy szybciej kupuje się komputer albo telefon komórkowy? Dlaczego jest to aż tak trudne? Dokonując wyboru, trzeba przemyśleć wszystkie możliwe warianty, porównać koszty i korzyści. Kiedy litr benzyny na stacji Orlenu kosztuje

5,50 zł, a na stacji Rafinerii Gdańskiej 5,48 zł i obie są obok siebie, i na obu nie ma kolejek, decyzja wydaje się łatwa, jeśli naszym kryterium wyboru jest cena. Kupujemy tam, gdzie taniej, przecież benzyna, w gruncie rzeczy, powinna być taka sama. Kupując koszulę czy monitor, nie jest tak łatwo dokonać wyboru. Oprócz ceny liczą się bowiem również walory kupowanego produktu: jego parametry techniczne, wygląd, kolor, fason i wiele innych, które często nie są łatwo mierzalne i porównywalne. Podejmowanie decyzji nie jest więc proste i dlatego zajmuje to niekiedy wiele czasu.

Bywa, że czasem okazuje się, że podjęliśmy złą decyzję; coś innego byłoby lepsze albo tańsze, albo jedno i drugie. Czy wobec tego można mówić w ogóle o racjonalnych wyborach? Ten problem spędza sen z powiek ekonomistów i speców od marketingu. Jeśli bowiem okazałoby się, że ludzie podejmują decyzje pod wpływem impulsu, to na nic byłyby teorie, które zakładają ich racjonalność. W istocie ludzie starają się podejmować decyzje, kierując się rozsądkiem. Czasem jednak dokładna analiza korzyści i kosztów wszystkich dostępnych wariantów jest trudna, niemożliwa czy po prostu nieopłacalna. By dobrze kupić butelkę wody mineralnej, nie ma sensu sprawdzać jej ceny we wszystkich sklepach w mieście. Mimo to założenie, że ludzie generalnie postępują racjonalnie, ma sens i na nim właśnie oparta jest ekonomia. Również ty w codziennych wyborach najczęściej postępujesz racjonalnie. Decydując, jak długo

uczyć się do klasówki, porównujesz korzyść (dobrą ocenę) z kosztem (czasem poświęconym na naukę). Jesteś więc *homo oeconomicus*, choć nawet o tym nie wiedziałeś. 🍀

Czy wiesz?

Przedsiębiorczość to aktywne i twórcze podejście człowieka do wyzwań przed nim stojących.

By stać się **osobą przedsiębiorczą**, niekoniecznie musisz być przedsiębiorcą, czyli właścicielem własnej firmy. Ważna jest twoja postawa – asertywna i kreatywna – branie spraw w swoje ręce.

Celem gospodarowania jest najlepsze zaspokojenie nieograniczonych potrzeb przy ograniczonych zasobach. Odnosi się to do pojedynczych osób, rodzin, społeczeństw i gospodarek. Nauką, która zajmuje się gospodarowaniem, czyli podejmowaniem decyzji w warunkach ograniczoności zasobów, jest **ekonomia**.

Czynniki produkcji to: **ziemia, praca, kapitał** oraz **przedsiębiorczość i informacja**, dzięki którym wytwarzane są dobra i usługi.





W tym rozdziale

- ▲ System ekonomiczny

- ▲ Gospodarka centralnie planowana

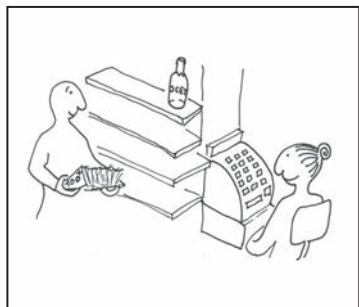
- ▲ Od planu do rynku

- ▲ Gospodarka rynkowa

- ▲ Filary gospodarki rynkowej

Zwróć uwagę na zagadnienia:

- ▲ Jak system ekonomiczny odpowiada na pytania: Co? Jak? Kto?
- ▲ Transformacja polskiej gospodarki po 1989 roku
- ▲ Jakie są rodzaje rynku i jego funkcje?



Gospodarka rynkowa

Co? Jak? Kto?

2

W Polsce, podobnie jak w większości państw świata, funkcjonuje gospodarka rynkowa. W tym systemie ekonomicznym życiem gospodarczym, a w dużym stopniu także społecznym, rządzi rynek.

System ekonomiczny

System ekonomiczny tworzą powiązania gospodarcze, społeczne i prawne pomiędzy jednostkami, instytucjami i państwem. Głównym zadaniem systemu ekonomicznego jest podział, czyli alokacja ograniczonych zasobów czynników produkcji. Przedmiotem ekonomii jest analiza mechanizmu, który w systemie gospodarczym określa, jak rozwiązywany jest problem wyboru oraz które z nieograniczonych potrzeb społeczeństwa i w jakim stopniu zostaną zaspokojone przez ograniczone zasoby czynników produkcji. System ekonomiczny musi dostarczyć odpowiedzi na trzy zasadnicze pytania: *co? jak? kto?*

W gospodarce rynkowej odpowiedzi na powyższe pytania dostarcza rynek. Produkuje się to, czego pragną konsumenci, w sposób minimalizujący koszty, a dobra i usługi trafiają do tych, którzy mogą za nie zapłacić. Ale nie zawsze tak było. Jeszcze kilkadziesiąt lat temu, o tym: *co? jak? i kto?* decydował plan, a nie rynek.

Gospodarka centralnie planowana

Kraje takie, jak były Związek Radziecki, Kuba, Chiny czy nadal Korea Północna (KRLD) mogą posłużyć za przykłady ilustrujące funkcjonowanie gospodarki centralnie planowanej. Zespoły inżynierów, ekonomistów oraz specjalistów z różnych dziedzin przemysłu na podstawie określonej procedury i w ramach pewnego systemu organizacji przygotowują, zgodnie z wytycznymi przywódców partii komunistycznej, plan dla całej gospodarki. Plan ten mówi, co i jak produkować, a także, kto otrzyma wytworzone dobra i usługi. Centralny planista decyduje też o cenach i zarobkach.

Gospodarka planowa poniosła sromotną klęskę. Porażka systemu centralnie planowanego wynikała z jego niskiej, o wiele niższej niż w wypadku gospodarki rynkowej, efektywności. Na wyprodukowanie tego samego artykułu trzeba było zużyć więcej surowców, energii, pracy, a końcowy efekt często znacznie odbiegał jakością i parametrami od podobnego produktu wytwarzanego w gospodarce rynkowej. Gospodarkę planową określało się często mianem **gospodarki niedoborów**, jej permanentną cechą była bowiem nadwyżka popytu nad podażą. Dotyczyło to szczególnie mieszkań, samochodów, ale i papieru toaletowego – spytaj rodziców lub dziadków.

Co?

Które dobra i usługi oraz w jakich ilościach należy wytwarzać?

Ani jednostka, ani społeczeństwo nie mogą posiadać wszystkiego jednocześnie, należy więc zdecydować, które dobra i usługi są niezbędne teraz, a na które można poczekać bądź z których trzeba całkowicie zrezygnować.

Jak?

W jaki sposób dobra i usługi mają być produkowane?

Istnieje więcej niż jeden sposób wybudowania szkoły lub domu, skonstruowania samochodu lub uprawiania kawałka ziemi. W procesie produkcji trzeba odpowiedzieć na wiele pytań. Czy szkoła będzie miała jedno piętro czy kilka? Czy w fabryce samochodów zostaną zainstalowane roboty? Jakiej technologii użyć? Które materiały będą najlepsze? Jaki będzie koszt tego przedsięwzięcia?

Kto?

Kto będzie korzystał z tych dóbr i usług?

Nigdy nie da się wyprodukować tylu dóbr i usług, aby zaspokoić pragnienia wszystkich. Trzeba więc znaleźć sposób podziału tego, co zostało wytworzone. A zatem należy na przykład odpowiedzieć na pytania: Kto będzie jeździł limuzyną? Kto będzie korzystał z tramwaju? Kto będzie musiał chodzić piechotą? W różnych krajach na te pytania znajdujemy rozmaite odpowiedzi. W jednych o podziale decyduje pochodzenie społeczne, w niektórych fakt posiadania, w jeszcze innych po prostu osiągnięty dochód.

System planowania, eliminujący bądź silnie ograniczający znaczenie zysku, nie tworzył bodźców do podejmowania wysiłku, a wprost przeciwnie – promował bierność. Wszelkie próby zwiększania znaczenia zysków jako bodźca do działania kończyły się niepowodzeniem, gdyż albo były bardzo ograniczone, albo prowadziły do zakwestionowania podstawowych zasad gospodarki centralnie planowanej, tj. centralnego planowania i społecznej (*de facto* państwowej) własności środków produkcji, więc trzeba było z nich zrezygnować z przyczyn politycznych. Należy jednak zauważyć, że małej efektywności gospodarowania, a tym samym niskiemu poziomowi życia, towarzyszyło duże bezpieczeństwo socjalne obywateli (bezpłatna służba zdrowia i edukacja, a także gwarancja zatrudnienia) i niewielkie zróżnicowanie dochodów. Wszyscy mieli pracę, ale trudniej było wydać zarobione pieniądze, bo półki sklepowe świeciły pustkami. Było bardzo biednie, ale ta bieda, poza ludźmi władzy, dzielona była w miarę równo.



Centralny planista

Od planu do rynku

Zmiany polityczne, które nastąpiły w Polsce po 1989 r., pozwoliły na transformację systemu gospodarczego. Choć Polska była liderem tych przemian, dokonały się one również w innych krajach dawnego bloku państw socjalistycznych.

Głównym architektem zmian gospodarczych w Polsce był ówczesny wicepremier i minister finansów Leszek Balcerowicz i dlatego plan transformacji, wprowadzony 1 stycznia 1990 r., określa się jako plan Balcerowicza. Punkt wyjścia był bardzo trudny. W Polsce szalała hiperinflacja – ceny rosły o kilkadziesiąt procent miesięcznie, społeczeństwo nie miało zaufania do złotego i większość dużych transakcji odbywała się w dolarach amerykańskich. Ponadto nikt przed nami nie dokonał przejścia z gospodarki planowej do rynkowej – byliśmy pionierami w tej dziedzinie. Zdecydowano się wtedy na zastosowanie terapii szokowej, zwanej też *big bang*. Było to możliwe dzięki odwadze pierwszego niekomunistycznego rządu, kierowanego przez premiera Tadeusza Mazowieckiego, a także wielkiemu poparciu społecznemu.

Głównymi elementami planu Balcerowicza było zniesienie kontroli cen, wprowadzenie wymagalności złotego, połączonej z ustaleniem sztywnego kursu wymiany (1 dolar = 9500 ówczesnych złotych) oraz likwidacja centralnego planowania i rozdzielnictwa surowców czy materiałów. Połączone to było z deregulacją gospodarki – łatwiej było rozpocząć i prowadzić działalność gospodarczą. Rozpoczęto proces prywatyzacji, czyli sprzedaży przedsiębiorstw

państwowych osobom fizycznym i prywatnym firmom. Nastąpiła wtedy wielka eksplozja przedsiębiorczości, powstały setki tysięcy firm, choć jednocześnie pojawił się oficjalnie nieistniejący wcześniej problem – bezrobocie, zwiększyło się też rozwarstwienie dochodów.

W trakcie 20 lat transformacji dokonano zasadniczych zmian i wprowadzono podstawowe instytucje i mechanizmy gospodarki rynkowej. Obecnie Polska ma nowoczesną gospodarkę rynkową, czego potwierdzeniem może być jej szybkie tempo rozwoju. Warto też pamiętać, że średnia płaca wyrażona w amerykańskich dolarach wzrosła w ciągu ostatnich dwudziestu kilku lat z poziomu 20 do ponad 1000 dolarów. Zwiększyły się jednak koszty utrzymania. Mimo to jesteśmy o wiele bogatsi niż kiedyś. W 1995 r. dochód na osobę przeciętnego Polaka stanowił jedynie 43% średniej dla 27 krajów obecnej Unii Europejskiej. W 2010 r. udział ten zwiększył się do 63% i stale rośnie. Nasz najbogatszy sąsiad – Niemcy, miał przeciętnie w 1995 r. trzy razy wyższy dochód niż Polska, obecnie jego dochód jest mniej niż dwa razy wyższy.

Gospodarka rynkowa

Kiedy rozgłos zdobyła książka o Harrym Potterze, nakręcono film, a w sklepach pojawiły się koszulki z Harrym, okolicznościowe serie klocków lego oraz inne gadżety.

Sytuacja opisana powyżej nie miałaby miejsca w gospodarce centralnie planowanej. Ludzie odpowiedzialni wówczas za podejmowanie decyzji mogliby w końcu poddać się presji konsumentów i zlecić produkcję kalendarza z Ronem i Hermioną, lecz zajęłoby im to dużo czasu. W gospodarce rynkowej, często zwanej systemem wolnej przedsiębiorczości, jeśli konsumenci zapragną zeszytów z wizerunkami Harry'ego czy Hagrida na okładkach, to szybko będą mogli je kupić.

Stanie się tak nie dlatego, że ktoś kazał producentom zeszytów wytworzyć określoną ich liczbę. Decyzje takie są podejmowane niezależnie przez poszczególnych wytwórców, starających się zaspokoić potrzeby konsumentów. Ale nie robią oni tego, oczywiście, bezinteresownie. Kieruje nimi bowiem **motyw zysku** (pogoń za zyskiem). Czynnikiem ten, to motor napędowy działań ludzi, który sprawia,



Rok 1980



Rok 2012

że produkują oni rzeczy poszukiwane przez kupujących.

Motyw zysku dostarcza również sprzedającym pobudek do utrzymywania kosztów produkcji na jak najniższym poziomie. Mniejsze koszty umożliwiają im bowiem zwiększenie zysku, czyli różnicy pomiędzy kosztami a przychodami ze sprzedaży. Pozwala to również na zredukowanie ceny tak, aby sprzedawać taniej od konkurencji, co w konsekwencji prowadzi

do wzrostu zysku i zwiększenia stopy zwrotu z zainwestowanego kapitału.

Filary gospodarki rynkowej

Sprawnie funkcjonująca gospodarka rynkowa oparta jest na trzech filarach: własności prywatnej, systemie cen oraz konkurencji, które spaja omówiony powyżej motyw zysku.

Własność prywatna. Przez pojęcie własności prywatnej rozumiemy prawo poszczególnych osób oraz firm do posiadania środków produkcji i dysponowania nimi. Własność prywatna daje ludziom motywację do wykorzystywania tego, co posiadają, do produkowania tych wyrobów, które korzystnie mogą sprzedać i dzięki temu osiągać zyski.

W wielu krajach prawo do prywatnej własności jest zagwarantowane konstytucyjnie. Oznacza ono swobodne dysponowanie swoim majątkiem. Jeśli masz rower, odtwarzacz kompaktowy, komputer lub narty, to ty decydujesz o ich wykorzystaniu. Możesz je pożyczyć kolegom, sprzedać, podarować. Ty również decydujesz, jak będziesz dbać o swoje rzeczy. Jeśli o nie nie zadbasz, to poniesiesz tego konsekwencje.

Prywatna własność zachęca właścicieli zasobów naturalnych i kapitału do wykorzystywania ich majątku tak wydajnie, jak tylko jest to możliwe. Dlaczego? Ponieważ prywatni właściciele wiedzą, że wysokość ich zysków zależy od tego, czy będą potrafili tanio wytworzyć pożądane przez klientów dobra i usługi. Zalety prywatnej własności oraz pobudki działania z niej wynikające zostały podsumowane przez „ojca ekonomii”, Adama Smitha, w jego słynnej pracy *Bogactwo narodów*.

System cen. Z własnością prywatną wiąże się ściśle system cen. Ludzie, dokonując transakcji, ustalają ceny dóbr, usług i zasobów. Bez systemu cen nie byłoby gospodarki rynkowej. Jedną z niezwykłych cech rynkowego systemu ekonomicznego jest to, że działa on jak gdyby bez niczyjej pomocy. Nie ma żadnego superplasty czy decydenta, który dyktowałby odpowiedzi na pytania: *co? jak? kto?* Jednak pytania te nie pozostają bez odpowiedzi.

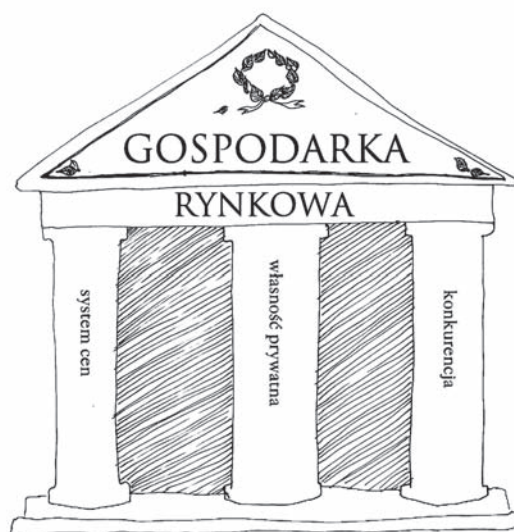
Ceny decydują o tym, co chcielibyśmy oraz co możemy kupić. Mają wpływ na nasze decyzje, jeśli chodzi o kontynuowanie edukacji lub wybór pracy. Ceny pomagają przy określaniu, kiedy i gdzie będą budowane fabryki, które

firmy osiągną sukces, a które nie, a nawet przy wyborze koloru czy stylu ubrań, które będą produkowane. Ceny zawierają w sobie tyle informacji i w takim stopniu mają wpływ na zachowanie kupujących oraz sprzedających, że ekonomiści często określają gospodarkę rynkową jako system sterowany cenami. Udziela on odpowiedzi na pytania dotyczące rodzajów dóbr i usług, które mają być produkowane, sposobu, w jaki będą wytwarzane, oraz tego, kto je nabędzie.

Kiedy klienci pragną kupić więcej danego towaru, a jego ilość w danej chwili jest ograniczona, wtedy gotowi są zapłacić za niego wyższą cenę. Wzrost cen zachęca producentów do zwiększenia produkcji danego wyrobu, a ponadto pojawiają się nowi wytwórcy. Kiedy zaś popyt maleje, efekt jest odwrotny. Ceny spadają, producenci, którzy nie są w stanie osiągać zysku, zamykają swoje zakłady lub przestawiają się na inne wyroby, a produkcja spada do takiego poziomu, by zaspokoić zmniejszony popyt.

System cen zachęca firmy do produkcji w sposób maksymalizujący zyski. Kupujący i sprzedający na bieżąco porównują ceny na rynku, starając się zaspokajać swoje potrzeby przy jak najniższych kosztach. Producenci, patrząc na ceny, decydują się na określone metody wytwarzania, które zapewnią daną produkcję przy niskich kosztach. W ten sposób system cen decyduje o tym, jak produkować.

Zawodowi sportowcy, gwiazdy filmowe, biznesmeni zarabiają wielokrotnie więcej niż listonosze, sekretarki czy dozorczy domów. Tylko



dla tej pierwszej grupy osób będą dostępne drogie samochody.

Wysokie ceny luksusowych aut określają zatem, kto będzie ich potencjalnym nabywcą. System cen, przy danych zarobkach, wyznacza więc, kto i w jakiej ilości może kupować poszczególne produkty.

Tak więc rynek pełni funkcję **alokacyjną**, rozdzielając zasoby, i **informacyjną** – sygnalizując producentom i konsumentom, na co jest zapotrzebowanie i jakie są koszty produkcji.

Dwa najważniejsze rynki to **rynek dóbr i usług** oraz **rynek czynników produkcji**, który składa się z rynków: **pracy, zasobów naturalnych** oraz **kapitału**. Funkcjonowanie tych rynków poznasz w rozdziale 24, gdzie omawiamy obieg okrężny w gospodarce.

Konkurencja. Z powodu ograniczonych zasobów i dóbr ludzie we wszystkich społeczeństwach o nie konkurują. Konkurencja ta odbywa się zarówno na rynku zasobów, jak i na rynku produktów. Na rynku zasobów (czynników produkcji) nabywcy konkurują między sobą, kiedy oferują zapłatę za coś, co jest im potrzebne, np. za siłę roboczą, ropę, energię elektryczną czy działkę pod budowę fabryki. Konkurencja na rynku produktów dotyczy producentów i nabywców. Kiedy wydajesz zarobione pieniądze, to konkurujesz z innymi kupującymi na tym rynku. Jeśli mogą oni płacić więcej za batony, to ich cena idzie w górę, a ty możesz kupić ich mniej lub poszukać tańszych substytutów. Nabywcy nie są jednak jedynymi, którzy konkurują na rynku produktów. Sprzedawcy konkurują wzajemnie, starając się zaoferować nabywcom jak najlepsze produkty i usługi.

Należy jednak pamiętać, że konkurencja to „wyścig szczurów”, gdzie nie ma miejsca na

litość. Jeśli przedsiębiorca popełni błąd lub po prostu nie będzie miał szczęścia czy też będzie działał nieuczciwie, to łatwo może wypaść z rynku. Bywa więc i tak, że upadają wielkie i sławne firmy, np. PanAM, Swissair lub Polaroid. Konkurencja wymusza proces selekcji naturalnej – odpadają słabe firmy, a na ich miejscu pojawiają się nowe. ➤

Czy wiesz?

W gospodarce rynkowej na podstawowe pytania: **Co produkować?, Jak produkować?, Kto** będzie korzystał z wyprodukowanych dóbr i usług? odpowiada rynek, który pełni dwie podstawowe funkcje: **alokacyjną** – rozdziela ograniczone zasoby i **informacyjną** – informuje producentów i konsumentów o zapotrzebowaniu i kosztach produkcji.

Dwa najważniejsze rynki to **rynek dóbr i usług** oraz **rynek czynników produkcji**, który składa się z rynków: **pracy, zasobów naturalnych** oraz **kapitału**.

Proces transformacji w Polsce oparty był na **planie Balcerowicza**, który zakładał uwolnienie cen, prywatyzację oraz budowę instytucji rynkowych, takich jak między innymi giełda czy banki komercyjne.





W tym rozdziale

▲ Popyt

▲ Zmiany w popycie

▲ Podaż

▲ Zmiany w podaży

▲ Cena równowagi rynkowej

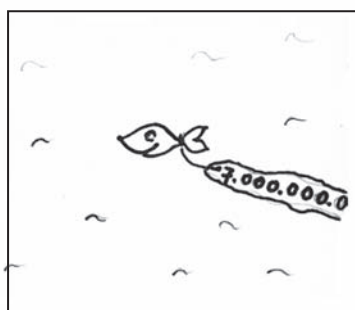
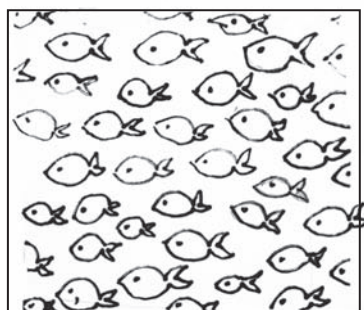
▲ Struktury rynkowe

Zwróć uwagę na zagadnienia:

▲ Jakie czynniki wpływają na popyt i podaż?

▲ Jak wyznaczyć punkt równowagi rynkowej?

▲ Jakie cechy ma rynek?



Popyt, podaż, cena

Dlaczego nie kupować laptopów pod choinkę?

3

Anegdota głosi, że nawet z papugi można uczynić ekonomistę, wystarczy nauczyć ją trzech słów: popyt, podaż i cena. Cena jest wypadkową popytu i podaży i dlatego nasze rozważania zaczniemy od popytu.

Popyt

W drugiej połowie sierpnia ceny pokoi w nadmorskich kurortach gwałtownie spadają. Czy dzieje się tak, bo maleją koszty? Oczywiście nie, ceny spadają, bo jest coraz mniej osób zainteresowanych wynajęciem pokoju. Niska cena może jednak zachęcić niektórych do pobytu nad morzem do końca sierpnia, a może nawet i we wrześniu (jeśli się nie musi iść do szkoły).

Prawo popytu. Popyt to poparta odpowiednimi zasobami chęć klienta do nabycia dóbr i usług w danym momencie i w danym miejscu. Jeśli chcesz mieć nowy komputer, lecz cię na niego nie stać, występujesz jedynie w roli potencjalnego nabywcy (zgłaszasz popyt potencjalny). Jednakże gdy masz pieniądze i chcesz je wydać, to wtedy twoja gotowość do zakupu staje się częścią popytu. Prawo popytu określa relację pomiędzy cenami a ilością dóbr i usług, które zostałyby kupione przy danych cenach. Mówi ono, że gdy wszystkie inne czynniki nie zmieniają się (po łacinie: *ceteris paribus*), to wielkość popytu rośnie wraz ze spadkiem ceny. Wydaje

się to oczywiste – wzrost ceny skutecznie studzi zapal konsumentów do zakupów. Załóżmy, że pobliska cukiernia oszacowała, jak kształtuje się wielkość popytu na bułki z serem (drożdżówki) w zależności od ich ceny. Analizę popytu przedstawia tabela 3-1. Wynika z niej, że przeciętnego dnia przy cenie 1,50 zł sprzedaje się 125 bułek. Wzrost ceny powoduje spadek wielkości popytu, a obniżenie – jego zwiększenie.

Dlaczego popyt rośnie wraz ze spadkiem ceny? Istnieją dwie siły oddziałujące na popyt przy zmianie ceny. Gdy spada cena, to możemy sobie po prostu kupić więcej bułek – jesteśmy



3-1 Zestawienie popytu na bułki z serem

Cena bułki z serem (w zł)	Wielkość popytu (w szt.)
0,75	190
1,12	175
1,50	125
1,87	85
2,25	65
2,62	50
3,00	40

bogatsi (ekonomiści nazywają to efektem dochodowym). Jeśli cena bułek wynosiła 1,50 zł, to za 6 zł mogłeś sobie kupić 4 bułki. Gdy cena spadnie do 1 zł, to będziesz „bogatszy”, będzie cię wówczas stać na 6 bułek. Niższa ich cena oznacza także, że są one bardziej konkurencyjne w stosunku do innych produktów zaspokajających tę samą potrzebę, np. pączków czy batonów. Może się więc zdarzyć, że niektórzy konsumenci zamiast pączka kupią bułkę. Jest to tak zwany **efekt substytucyjny**.

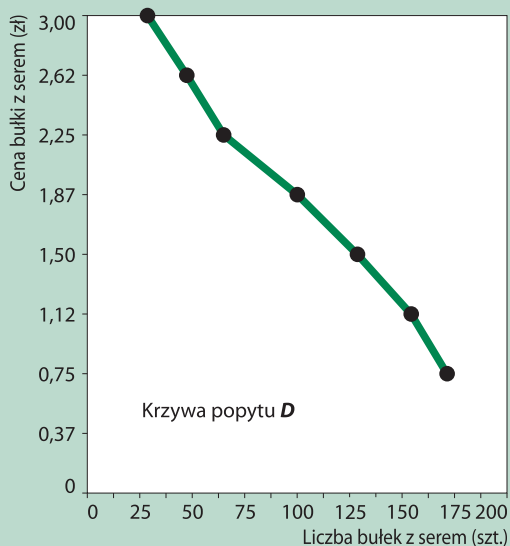
Krzywa popytu z wykresu 3-2 to graficzne przedstawienie zależności między ceną a wielkością popytu. Z wykresu widać, że im niższa cena, tym wyższy popyt. Kształty i nachylenia krzywych popytu na różne wyroby bywają odmienne. Zależą bowiem od tego, jak popyt reaguje na zmianę ceny, czyli od **elastyczności cenowej popytu**.

Zmiany w popycie

Spójrz raz jeszcze na wykres 3-2. Wiesz już, że na jego podstawie można zorientować się, jaka będzie wielkość popytu przy różnych cenach. Po prostu należy posuwać się wzdłuż krzywej popytu i odczytywać odpowiednie wartości popytu na osi poziomej. Bywa jednak i tak, że popyt się zmienia, lecz cena pozostaje na tym samym poziomie. W takiej sytuacji mówimy o **przesunięciu** krzywej popytu. Wiele osób często myli te pojęcia. Zapamiętaj więc, że po krzywej popytu przesuwamy się, gdy zmienia się cena, a krzywą popytu przesuwamy, gdy popyt się zmienia, choć nie zmienia się cena.

Na wykresie 3-3 pokazano pierwotną krzywą popytu (D) i przesuniętą krzywą popytu (D_1). Jak widać, na nowej krzywej, niezależnie od ceny, popyt jest wyższy. Przesunięcie krzywej popytu mogło zostać spowodowane różnymi czynnikami. Najistotniejszymi z nich mogą być: zmiany

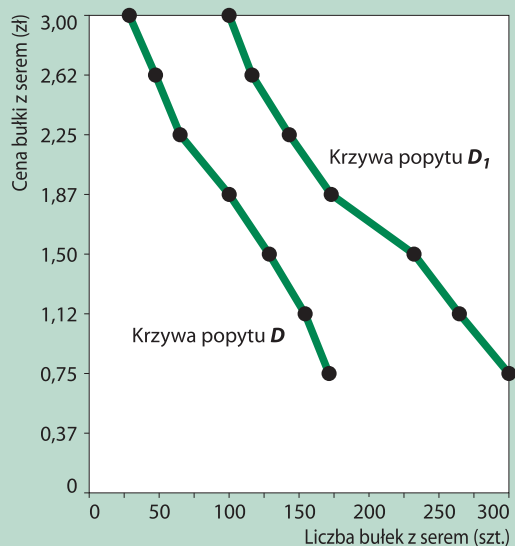
3-2 Popyt na bułki z serem



cen towarów powiązanych (komplementarnych lub substytucyjnych), zmiany dochodu oraz mody lub gustów konsumentów.

Zmiany cen towarów powiązanych. Jeśli rośnie cena dobra, które łatwo jest zastąpić innym (czyli jest jego substytutem), to popyt na substytut z pewnością wzrośnie. Jeśli więc zdrożeje *Nałęczowianka*, to popyt na

3-3 Zmiana popytu na bułki z serem



Kryniczankę wzrośnie. Z drugiej strony, jeśli konsumpcja jednego produktu wymaga także zakupu drugiego (oba produkty są komplementarne), to wzrost ceny któregoś z nich ogranicza zakupy obydwu.

Zmiany dochodu. Z reguły zmiana dochodu wpływa na wielkość popytu. Jest nawet specjalna miara do określania wpływu zmiany dochodu na wielkość popytu: **elastyczność dochodowa popytu**. Na ogół wzrost dochodu powoduje zwiększenie wielkości popytu. Mówimy wtedy, że dane dobro jest dobrem normalnym. W odniesieniu do niektórych dóbr nawet niewielki wzrost dochodu może spowodować relatywnie duże zwiększenie popytu. Tak dzieje się w odniesieniu do dóbr luksusowych, np. samochodów, kosmetyków, biżuterii. Są też dobra (tzw. niższego rzędu), na które popyt spada, gdy dochód wzrasta. Przykładem mogą tu być gorsze gatunki mięsa i wędlin czy monitory 19-calowe. Zmiany dochodu jednak mogą też nie wpływać na zmiany wielkości popytu, tak jak to ma miejsce np. w odniesieniu do mąki, soli, zapalek itp.

Zmiany mody lub gustów konsumentów. Jeśli najbliższego lata okaże się, że modne będą kostiumy bikini w groszki, to choć ich cena się nie zmieni, silnie wzrośnie na nie popyt. Czynnikiem skutecznie oddziałującym na popyt jest także reklama, której podstawowym zadaniem jest podniesienie atrakcyjności danego towaru.

Podaż

Do tej pory omawialiśmy jedynie zachowanie kupujących – konkretnie wpływ, jaki na wielkość zakupów wywierają cena i inne czynniki. Aby jednak można było kupić, potrzebny jest ktoś, kto zechce nam sprzedać. O ile kupujący reprezentują popyt, to sprzedający są przedsta-

3-4 Zestawienie podaży bułek z serem

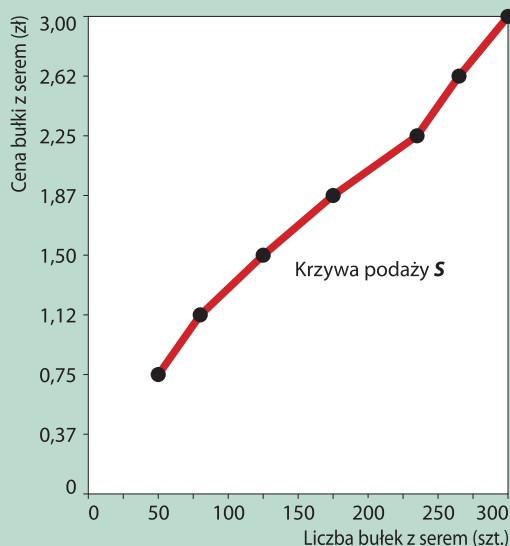
Cena bułki z serem (w zł)	Wielkość podaży (w szt.)
0,75	50
1,12	80
1,50	125
1,87	175
2,25	235
2,62	265
3,00	300

wicielami **podaczy**. To mniej znane od popytu słowo oznacza ilość danego towaru, którą sprzedający oferują do zbycia w danym momencie i miejscu przy określonych cenach. Tabela 3-4 jest zestawieniem podaży, czyli informuje, ile bułek z serem wytwarza i oferuje do sprzedaży cukiernia przy różnych cenach.

Prawo podaży. Zestawienie podaży wskazuje, że im wyższa cena, tym więcej towaru oferuje się do sprzedaży. Dlaczego ilość dostarczanego dobra ulegnie zmianie, jeśli jego cena wzrośnie lub spadnie? Otóż producenci dostarczają swoje produkty w celu osiągnięcia zysku. Im wyższa jest cena, tym większą stanowi zachętę do produkcji i sprzedaży danego dobra. Jeśli ceny bułek są wysokie, zachęcają do tego, by zaczynać wcześniej pracę, zatrudnić dodatkowych pracowników, kupić nowe urządzenia czy ograniczyć produkcję innych, mniej dochodowych artykułów.

Zestawienie z tabeli 3-4 oparte jest na założeniu, że wszystkie czynniki, poza ceną bułek (dochody, ceny dóbr substytucyjnych i komplementarnych itp.), nie zmieniają się (pamiętasz, że określa się to mianem *ceteris paribus*?). To zestawienie możemy zilustrować krzywą podaży (wykres 3-5). Tak, jak to ma miejsce w przypadku popytu, krzywe podaży nie muszą być prostymi liniami. Krzywa podaży, w odróżnieniu od krzywej popytu, jest rosnąca – wyższa cena oznacza większą podaż.

3-5 Podaż bułek z serem



Zmiany w podaży

Kiedy zmienia się podaż, krzywa podaży przesuwana się w lewą lub w prawą stronę. Jest to po prostu graficzna ilustracja stwierdzenia, że sprzedający oferują większe lub mniejsze ilości danego produktu przy danej cenie. Przesunięcie krzywej podaży może być spowodowane między innymi przez: zmiany w kosztach produkcji, zmiany cen innych dóbr, szczególnie gdy łatwo jest przestawić profil produkcji, a także zmianę liczby firm produkujących dany towar.

Zmiany w kosztach produkcji. Jeśli koszty produkcji danego wyrobu ulegną obniżeniu, sprzedający będą w stanie zaoferować większą jego ilość po tej samej cenie. Wzrost kosztów produkcji będzie miał odwrotny wpływ – podaż przy tej samej cenie zmaleje. Zmiana kosztów produkcji może być spowodowana warunkami klimatycznymi (np. susza, powódź), stanem środowiska naturalnego (np. wyczerpanie się zasobów rudy czy opadnięcie poziomu wód gruntowych), polityką rządu (np. wyższe podatki czy wymagania dotyczące produktu, jak obowiązek instalowania w samochodach układu kontroli trakcji czy filtrów cząstek stałych) lub też innowacjami w procesie produkcji.

Zmiany cen innych dóbr. Większość przedsiębiorstw często wytwarza więcej niż jeden produkt. Zmiana relacji cen między wyrobami może spowodować wzrost produkcji pewnych towarów i jednoczesny spadek wytwarzania innych. Wzrost ceny ciemnego pieczywa spowoduje, że piekarze, zwiększając jego produkcję, jednocześnie ograniczą ilość pieczywa jasnego. W tym przypadku pieczywo jasne i ciemne było w stosunku do siebie substytucyjne w procesie produkcji: jeśli piecze się więcej jednego, to mniej drugiego. Niektóre procesy produkcyjne wiążą się jednak z komplementarnością

3-6 Zestawienie podaży i popytu na bułki z serem

Wielkość popytu (w szt.)	Cena (w zł)	Wielkość podaży (w szt.)
190	0,75	50
175	1,12	80
125	1,50	125
85	1,87	175
65	2,25	235
50	2,62	265
40	3,00	300

wyrobów końcowych. Benzyna i mazut są efektami przerobu ropy naftowej. Wzrost produkcji benzyny, np. na skutek wyższej ceny, wiąże się ze zwiększeniem produkcji mazutu.

Zmiana liczby firm. Wzrost liczby firm powoduje zwiększenie produkcji, a tym samym przesunięcie krzywej podaży w prawo, a więc spadek cen.

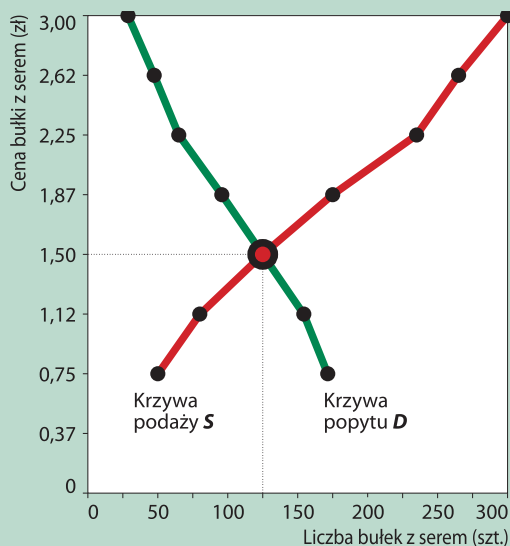
Cena równowagi rynkowej

Wiemy już, jak kupujący i sprzedający reagują na zmianę ceny. Nadal jednak nie wiemy, jaka będzie cena. W tabeli 3-6 widzimy wielkości popytu i podaży przy różnych cenach.

Nietrudno zauważyć, że jest jedna taka cena, przy której wielkość zaoferowanych do sprzedaży bułek równa jest zgłaszanemu na nie popytowi. Cena, która równoważy popyt z podażą, to **cena równowagi rynkowej**. Widać to również na wykresie 3-7.

Czy jesteś całkiem przekonany, że 1,50 zł to jedyna cena, która zapewnia równowagę? Jeśli nie, to zastanów się, co by się stało, gdyby cena wynosiła np. 2,25 zł. Przy takiej cenie cukiernia wyprodukowałaby 235 bułek, ale jednocześnie przy tak wysokiej cenie nabywców znalazłoby jedynie 65 bułek. Cenę pozostałych trzeba by szybko obniżyć po południu, a i tak większość z nich nie znalazłaby chyba

3-7 Cena równowagi rynkowej



nabywców. Cukiernik mógłby jednak dojść do wniosku, że być może lepiej obniżyć nieco cenę i zwiększyć tym samym sprzedaż. Niższa cena z jednej strony zachęcałaby do zmniejszenia produkcji, a z drugiej do większych zakupów. Sytuacja, w której podaż jest wyższa od popytu, to **nadwyżka podaży** – prowadzi ona do spadku cen, ograniczenia produkcji i wzrostu wielkości popytu, patrz wykres 3-8.

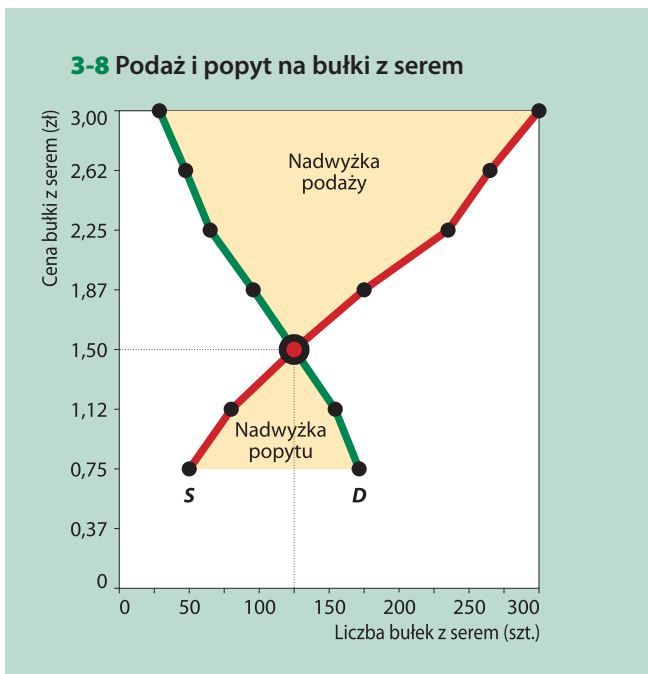
Przeciwieństwem nadwyżki podaży jest nadwyżka popytu. Jeśli cena bułek wynosiłaby np. 75 groszy, popyt na nie wynosiłby 190, ale podaż zaledwie 50. Większość pozostałaby głodna. Z pewnością niektórzy skłonni byłiby zapłacić więcej niż 75 gr za bułkę. Cukiernik zauważyłby, że może podnieść cenę i zwiększyć produkcję – taka sytuacja jest dla niego bardzo korzystna – sprzedaje więcej i drożej. Cena równowagi rynkowej jest teoretycznie ceną stabilną, nikt nie jest zainteresowany jej zmianą. Rzecz jasna, cukiernik chciałby sprzedawać drożej, ale wtedy sprzeda mniej, poza tym mogą się pojawić konkurencyjni dostawcy. Kupujący woleliby niższą cenę, ale wtedy nie starczy bułek dla wszystkich – cukiernik to zauważy i podniesie cenę.

Stwierdzenie, że cena równowagi jest ceną stabilną, wydaje się nieco nierealne, przecież ceny dość często się zmieniają. Czy nie są one cenami równowagi? Otóż pewnie są, ale nasze stwierdzenie o stałości ceny równowagi dotyczy sytuacji, kiedy nie występują przesunięcia krzywych popytu i podaży, bo to one właśnie powodują zmiany cen.

Załóżmy, że z niewyjaśnionych przyczyn przez dwa tygodnie nie będzie działał sklepik szkolny, gdzie sprzedaje się głównie różnego rodzaju batony i chipsy; działa jednak nadal pobliska cukiernia. Popyt z batonów i chipsów

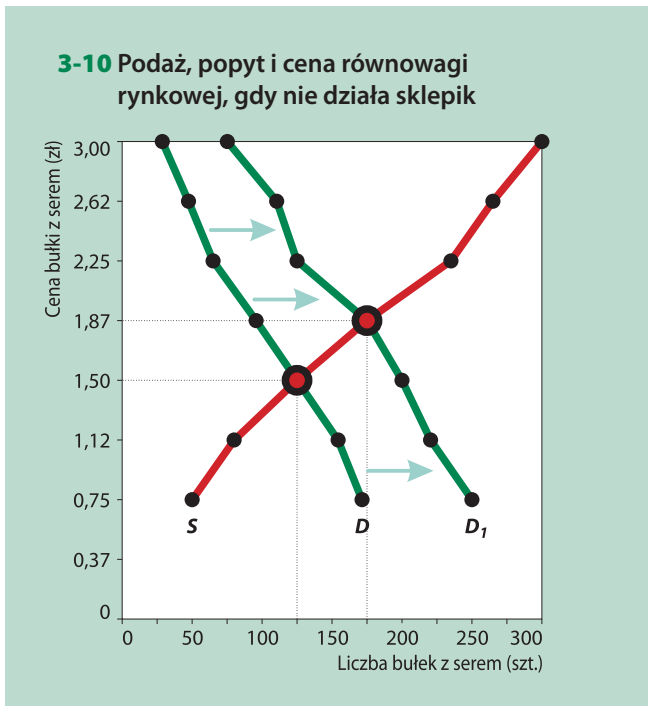
3-9 Zestawienie popytu na bułki z serem, gdy nie działa sklepik

Nowa wielkość popytu (w szt.)	Cena bułki z serem (w zł)
250	0,75
220	1,12
200	1,50
175	1,87
125	2,25
110	2,62
75	3,00



przynajmniej częściowo przeniesie się na bułki z serem, co przedstawia tabela 3-9.

Wzrost popytu oznacza przesunięcie krzywej popytu z D do D_1 , por. wykres 3-10. Co się wtedy stanie? Dotychczasowa cena bułek nie może zostać utrzymana, bo przy niej zabraknie 75 bułek, tj. pojawi się nadwyżkowy popyt



3-11 Zestawienie podaży bułek z serem w czasie epidemii

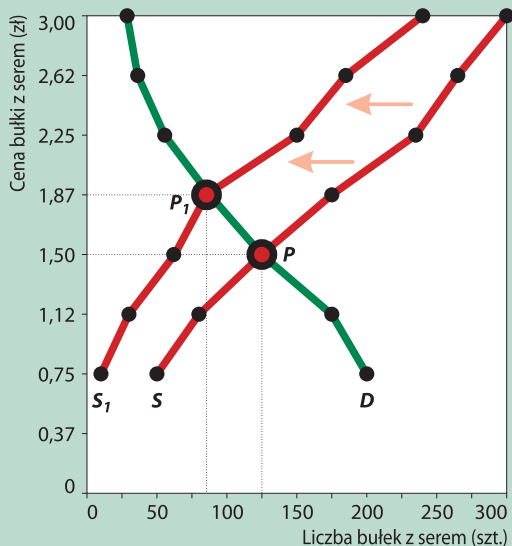
Nowa wielkość podaży (w szt.)	Cena bułki z serem (w zł)
10	0,75
30	1,12
62	1,50
85	1,87
150	2,25
185	2,62
240	3,00

w wysokości 75 bułek. Cena więc wzrosła do 1,87 zł, aby popyt zrównał się z podażą. Czy ta cena się utrzyma? Nie wiadomo, ponieważ jest wysoka, może zachęcić innych cukierników do sprzedaży bułek w okolicy szkoły i wówczas cena zapewne spadnie.

Zmiany ceny rynkowej nie wynikają tylko z wahań popytu. Istotne znaczenie ma też podaż. Załóżmy, że z powodu epidemii grypy nie pracuje połowa pracowników cukierni. Oznacza to spadek produkcji, w tym również bułek z serem (patrz nowe zestawienie podaży – tabela 3-11), czyli jest to przesunięcie krzywej podaży, co widać na wykresie 3-12. Przesunięcie krzywej podaży w lewo burzy równowagę przy dotychczasowej cenie – pojawia się nadwyżkowy popyt, a to z kolei powoduje wzrost ceny i zrównanie popytu z podażą.

Czy już teraz wiesz, dlaczego nie kupować laptopa w grudniu?

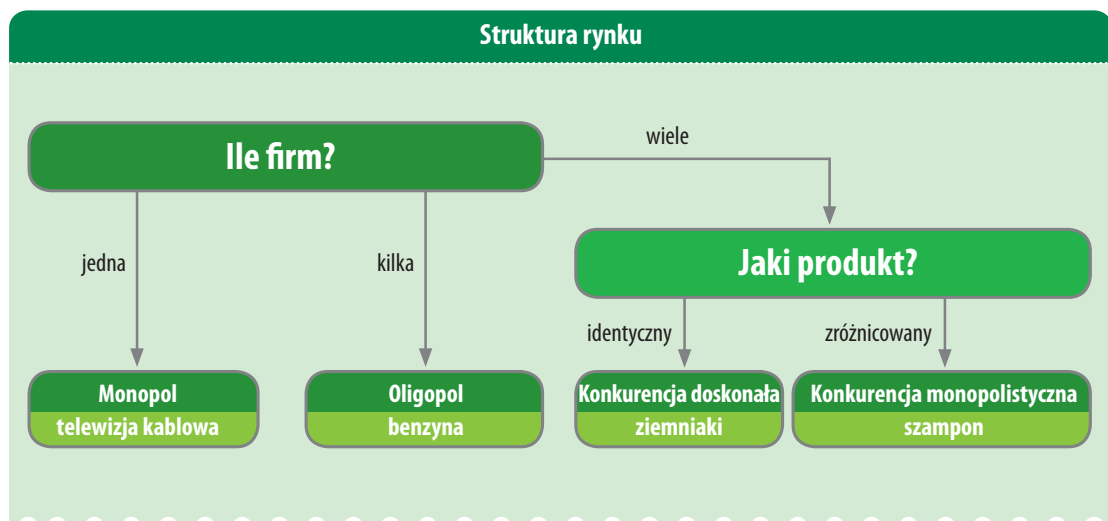
3-12 Podaż, popyt i cena równowagi rynkowej w czasie epidemii



Struktury rynkowe

Nie zawsze rynek funkcjonuje tak sprawnie, jak opisaliśmy to w tym rozdziale. Producenci i sprzedawcy starają się bowiem wykorzystać każdą okazję, by zwiększyć swoje zyski. Często próbują tego dokonać nie na drodze poprawy jakości czy obniżki kosztów, ale poprzez ograniczenie konkurencji.

Dla konsumentów najlepsza jest **konkurencja doskonała**, kiedy na rynku konkuruje ze



sobą wiele firm sprzedających identyczne lub bardzo zbliżone do siebie produkty. W takiej sytuacji o wyborze decyduje głównie cena i producenci starają się zaoferować jak najniższe ceny.

Gdy na rynku działa jeden sprzedawca, to nazywamy go **monopolistą**. Monopol nie jest dobry dla konsumentów, gdyż pozbawiony konkurencji sprzedawca zawyża cenę i nie dba o jakość. Gdy sprzedawców jest kilku, to mówimy o **oligopolu**. Najpopularniejsza jest jednak **konkurencja monopolistyczna** – wielu sprzedawców sprzedających zróżnicowane produkty. Ponieważ produkty nie są takie same (przynajmniej w oczach kupujących), to cena nie jest jedynym, czy też głównym, kryterium wyboru. Sprzedawcy wiele sił i środków poświęcają na przekonanie konsumenta, że ich produkt jest wyjątkowy, inny niż produkty konkurentów i warto za niego zapłacić więcej. 🐾

Czy wiesz?

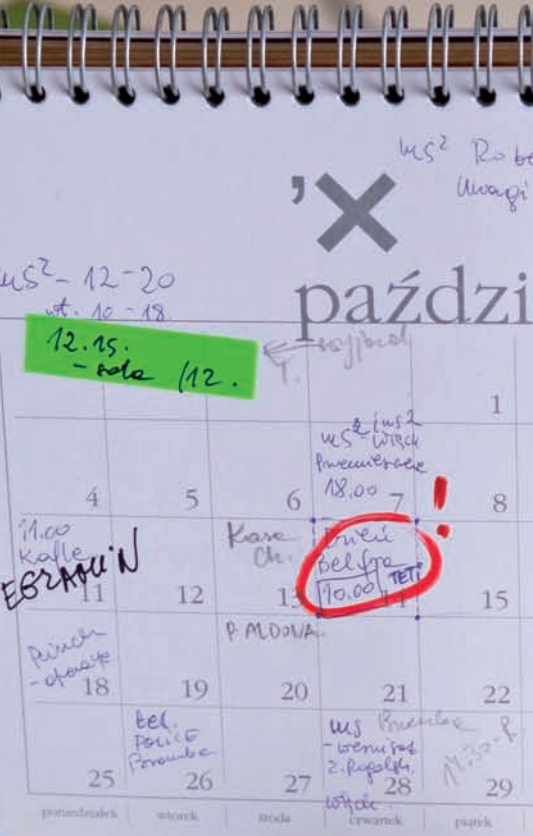
Popyt, czyli ilość dóbr i usług, którą są skłonni nabyć konsumenci przy danej cenie w określonym czasie i miejscu. Zmienia się na skutek wahań ceny oraz działania innych czynników, np. dochodów, mody, pogody.

Podaż, czyli ilość dóbr lub usług, którą producenci oferują do sprzedaży po określonej cenie w danym momencie i miejscu. Zmienia się na skutek wahań ceny oraz działania innych czynników, np. kosztów produkcji, cen produktów powiązanych.

Punkt równowagi popytu i podaży wyznacza **cena równowagi rynkowej**, którą odczytujemy z miejsca przecięcia się krzywej podaży z krzywą popytu.

Rynek może być **doskonale konkurencyjny** – kiedy ani sprzedający, ani kupujący nie mają wpływu na cenę rynkową, lub **monopolistyczny** – na rynku jest jeden sprzedający, dyktujący ceny. Pomiędzy monopolem a konkurencją doskonałą znajduje się **oligopol** – wtedy na rynku działa kilku dużych sprzedawców, oraz konkurencja **monopolistyczna** – wielu producentów konkuruje sprzedając zbliżony, ale nieidentyczny produkt.



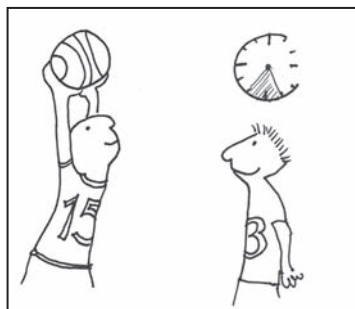
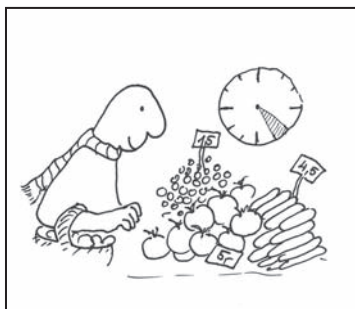
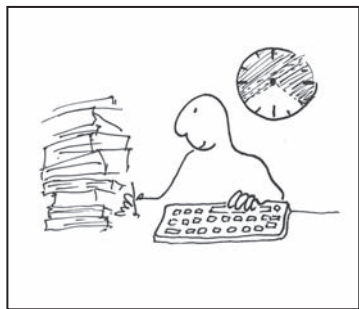


W tym rozdziale

- ▲ Zasoby
- ▲ Sztuka planowania
- ▲ Budżet osobisty
- ▲ Racjonalne decyzje
- ▲ Dobre i złe decyzje
- ▲ Najlepsza inwestycja

Zwróć uwagę na zagadnienia:

- ▲ Jakie korzyści płyną z planowania działań i inwestowania w siebie?
- ▲ Jak konstruować budżet?
- ▲ Jak na podstawie posiadanych informacji podejmować racjonalne decyzje i oceniać ich skutki?



Być na swoim

Jak zarządzać swoimi zasobami?

4

Myślisz pewnie, że prawdziwe życie zacznie się wtedy, kiedy będziesz już niezależny finansowo, bo przecież teraz – dostajesz jedynie kieszonkowe od rodziców – i tak niewiele od ciebie zależy. Nie do końca masz rację.

Zasoby

W porównaniu z większością dorosłych ani twój majątek, ani doświadczenie nie wyglądają imponująco. Chociaż posiadają oni zasoby materialne, to pewnie część z nich wolałaby się zamienić z tobą. Masz bowiem największy zasób, którego nie można kupić za pieniądze – całe życie przed sobą. Warto je dobrze zaplanować, bo nie powtórzy się ono już więcej.

Twoim podstawowym zasobem jest **czas**. I choć myślisz, że masz go nieskończenie wiele, to szybko się przekonasz, że dzień ma 24 godziny, a to często za mało, by zrealizować wszystkie plany. Przypomnijmy, czym zajmuje się ekonomia – gospodarowaniem ograniczonymi zasobami, po to, by jak najlepiej spełnić nasze nieograniczone pragnienia. Czy zastanawiałeś się, ile czasu dziennie przepływa ci bezproduktywnie przez palce? Część musisz poświęcić na sen, ale nie przesadzaj – szkoda życia na spanie. Nie musisz być jak Thomas Edison, który spał 2 godziny na dobę, ale z drugiej strony 10 godzin to duża przesada. Pamiętaj też o koszc

alternatywnym – jeśli spałeś godzinę dłużej, grałeś w taką sobie grę lub oglądałeś bezmyślny film, lub po prostu nie robiłeś nic, to straciłeś właśnie bezpowrotnie godzinę swego życia.

Spróbuj kiedyś przez kilka dni zapisywać sobie np. co godzinę swoje czynności. A potem popatrz i zastanów się, ile czasu spędziłeś robiąc coś, co przyniosło lub przyniesie ci w przyszłości korzyść, ile godzin przeznaczyłeś na odpoczynek, a ile czasu po prostu zmarnowałeś. Pomyśl też, czy pewne z czynności, które wykonywałeś można było zrobić szybciej lub lepiej, czyli, jak mawiają ekonomiści, efektywniej. Czy jak otwierasz pocztę na komputerze, to najpierw czytasz wszystkie e-maile, a potem dopiero na nie odpisujesz, czy też może od razu odpowiadasz na nie lub je kasujesz tuż po jego otwarciu? Jak myślisz, która metoda jest efektywniejsza?

Twoim innym ważnym zasobem, którego za pieniądze nie kupisz, jest **zdrowie**. Spójrz na starszych ludzi na ulicy i pomyśl, że też kiedyś będziesz taki, być może potrzebna będzie ci laska czy aparat słuchowy. Dbaj więc teraz o zdrowie i korzystaj z możliwości, które daje ci młody organizm. Uprawiaj sport, oprócz sprawności fizycznej nauczy cię on wytrwałości, przegrywania i wygrywania, a ponadto po intensywnym treningu człowiek czuje się po prostu szczęśliwszy.

Jedni ładnie grają na pianinie, inni tylko w gry komputerowe. Każdy z nas jest w czymś lepszy od innych, każdy z nas ma jakiś **talent**. Postaraj się odkryć go w sobie jak najszybciej i podążaj za nim, rozwijając go. To twój unikatowy zasób, który może ci przynieść wiele korzyści.

Zasobem mogą być też twoje relacje z otoczeniem. Jeśli jesteś pogodny, chętny do pomocy, przyjaźnie nastawiony do świata, to świat odpowie ci tym samym. Przyjaźń czy miłość to zasoby warte wiele więcej niż pieniądze.

Twoim zasobem są również pieniądze, które posiadasz. Pewnie nie masz ich zbyt wiele, ale tym bardziej ważne jest, by mądrze z nich skorzystać. Sposobem na efektywne gospodarowanie jest planowanie.

Sztuka planowania

Jesteś młody – powinieneś zaplanować swoje życie. Niektórzy uważają, że nie ma co planować – trzeba zdać się na szczęście, a co ma być, to będzie. Nie zgadzamy się z tym! Trzeba planować. Jak mawiał Eisenhower: „Plan jest niczym, planowanie jest wszystkim”. Planowanie nie oznacza oczywiście, że musisz wytyczyć swoje życie od początku do końca w najdrobniejszym szczególe. Ale warto zastanowić się, co pragniesz w życiu osiągnąć i jak chcesz do tego dojść. To nie wyklucza że nie przytrafią ci się niespodziewane okazje – chwytaj je, bo mogą się nie powtórzyć. Ale zanim wyruszysz w wielką podróż, którą jest twoje życie, zastanów się, dokąd zmierzasz, bo w przeciwnym razie może się oka-

zać, że nie dojdiesz tam, dokąd chciałeś. Zanim jednak zaczniesz wytyczać całe swoje życie, naucz się planować sprawy drobne w życiu codziennym.

Czy lubisz organizować na przykład wyjście do kina albo imprezę? Wyjście do kina to łatwizna! Trzeba wybrać film, można kupić lub zarezerwować bilety wcześniej, a potem zaplanować, jak dotrzeć w porę na miejsce. Z organizacją imprezy sprawa jest już bardziej skomplikowana. Trzeba wcześniej pomyśleć o lokalu, cateringu, finansowaniu oraz o innych szczegółach, jak np.: kogo zaprosić, kiedy wysłać zaproszenia i o której godzinie rozpocząć imprezę. Dobry plan zwiększa nasze szanse na sukces.

Dobry plan powinien być realny – nie planuj, że przeczytasz *Krzyżaków* czy *Nad Niemnem* przez niedzielny wieczór. Dobry plan powinien być rozłożony w czasie. Jeśli chcesz przeczytać lekturę, która cię nie za bardzo wciąga, a książka liczy 600 stron, to rozłóż to np. po 60 stron dziennie przez 10 dni. Przygotuj sobie również plan B, to znaczy plan w sytuacji awaryjnej, kiedy na przykład nie będzie prądu albo książki w bibliotece i zaczniesz czytać później. Spisz sobie ten plan – będzie cię to motywowało, a czasami przyda się na przyszłość, tak jak w przypadku organizowania imprezy. Pozwoli ci to również na weryfikację odniesionych sukcesów i analizę porażek, z których możesz wyciągnąć wnioski na przyszłość. Staraj się, by twój plan był w miarę możliwości szczegółowy i uwzględniał potencjalne zagrożenia oraz niespodzianki – nie jest fajnie pojechać na rejs bez kurtki przeciwdeszczowej, jeśli akurat będzie padać przez cały czas.

Budżet osobisty

Twój budżet osobisty może nauczyć cię planowania i inwestowania. **Budżet** to po prostu zestawienie dochodów i wydatków. Dla ciebie podstawowym ograniczeniem przy zakupie dóbr i usług jest dochód, którym dysponujesz. Gdyby to ograniczenie nie istniało, mógłbyś mieć wszystko, czego zapragniesz. Nie potrzebna by ci była również wtedy ekonomia, która uczy, jak podejmować decyzje i dysponować swoimi ograniczonymi zasobami. Większość z nas na ogół kontroluje swoje wydatki, a przynajmniej głęboko wierzy, że to robi. Jednak czasami zdarza się, że nie możemy kupić potrzebnej rzeczy, bo skończyły się już pieniądze.



W zapanowaniu nad dochodami, a szczególnie nad wydatkami, pomocne jest opracowanie własnego budżetu. Każdy budżet – twój własny, twojej rodziny, dużej firmy, miasta czy całego państwa – jest podobny co do układu: budżet zawsze posiada stronę przychodów i wydatków. Tym, co różni poszczególne budżety, są przede wszystkim kwoty w nich występujące. Przystępując do opracowania każdego budżetu, należy określić cele finansowe, oszacować dochody i zaplanować wydatki.

Najczęściej równoważenie budżetu polega na redukcji wydatków. W trakcie tego procesu będziesz mieć do czynienia z kosztami alternatywnymi (kosztami utraconych możliwości). Rzeczy, z których zrezygnujesz, będą określały koszty alternatywne w stosunku do tych, z których nie zrezygnujesz. Nie musisz wyrzec się ich na zawsze – możesz odłożyć ich zakup na później, a teraz już na nie oszczędzać. Kwotę oszczędności uwzględniamy oczywiście w planowanych wydatkach.

Racjonalne decyzje

W rozdziale 1. pisaliśmy, jak decyzje podejmuje *homo oeconomicus* – porównuje korzyść z kosztem i spośród różnych możliwości wybiera tę, gdzie relacja ta jest najwyższa. Sztuka podejmowania decyzji sprowadza się więc do oceny korzyści i szacowania kosztów. Koszty nie zawsze muszą oznaczać wydatki liczone pieniędzmi.

Jeśli w sobotni wieczór spotkasz się ze znajomymi, to nie będziesz miał czasu pójść na koncert – tu kosztem jest twój czas. Z korzyściami sprawa jest jeszcze trudniejsza, bo często pojawiają się one dopiero w przyszłości, jako konsekwencja decyzji podejmowanych dziś, i mają na ogół wymiar niepieniężny. Jednak warto zadać sobie troszkę trudu przy podejmowaniu decyzji – w końcu to ty najczęściej będziesz ich beneficjentem. Stanie się tak nawet wtedy, kiedy decyzja dotyczy bezpośrednio innej osoby. Wyobraź sobie, że kupujesz prezent dla zaprzyjaźnionej osoby – jeśli uda ci się kupić coś odpowiedniego, to radość obdarowanego spłynie też na ciebie – warto się więc postarać. W życiu codziennym ludzie, podejmując decyzje, często popełniają wiele prostych błędów. Omówimy kilka z nich, dotyczących zarówno wyliczenia kosztów, jak i postrzegania potencjalnych korzyści.

Koszty zapadłe. Jest gorąco i masz wielką ochotę na gałkę lodów – wydatek to 2 zł, a korzyść szacujesz na 3 zł (gdy gałka kosztuje więcej nie kupujesz), więc skoro korzyść jest większa od kosztu, to decydujesz się na zakup. Masz pieniądze, więc ten drobny wydatek nie zburzy twojego budżetu. Kupiłeś, ale chowając portfel, przekreśliłeś dłoń z lodem i gałka spadła na ziemię. Dookoła sporo ludzi, więc opcja odzyskania gałki upada. Co robić? Niektórzy przeprowadzą następującą analizę: skoro koszt gałki to 2 zł, a korzyść z niej – 3 zł, to racjonalnie

Określanie celów

Pomimo że duża część twojego dochodu zostanie prawdopodobnie przeznaczona na zaspokojenie potrzeb codziennych, będziesz jednak chciał zaplanować zakup droższych rzeczy w przyszłości. Laptop, wypasiona komórka, rower górski czy deska windsurfingowa kosztują o wiele więcej, niż możesz zapłacić ze swoich obecnych dochodów. Dlatego potrzebny ci będzie plan oszczędzania, aby z jego pomocą osiągnąć swoje cele w niezbyt odległej przyszłości. Warto, byś przeanalizował swoją hierarchię celów. Zastanów się również, czy to, co jest dla ciebie najważniejsze, jest również najpilniejsze.

Oszacowanie dochodów

Konieczne jest określenie wszystkich źródeł dochodu. Należy też uwzględnić takie elementy, jak dorywcza praca, kieszonkowe, prezenty oraz odsetki z oszczędności. Dochód, który otrzymujesz, może mieć różne źródła, w przyszłości jednak większość twojego dochodu będzie najprawdopodobniej pochodziła z pracy. W zamian za pracę otrzymasz wynagrodzenie. Jego wysokość zależeć będzie głównie od twojego wykształcenia i twoich umiejętności, a także szczęścia i wielu, wielu innych czynników.

Planowanie wydatków

Ostatnim krokiem jest sporządzenie listy wszystkich rzeczy, które prawdopodobnie kupisz (lub za które zapłacisz) w danym okresie. Umożliwi ci to przemyślenie twoich potrzeb i wyeliminowanie rzeczy, bez których możesz się na razie obejść. Załóżmy, że planowane przez ciebie wydatki wynoszą o 150 zł więcej niż twoje przewidywane dochody. W takiej sytuacji masz dwa, a nawet trzy możliwe rozwiązania: ograniczyć wydatki, zwiększyć dochody lub jedno i drugie.

myśląca osoba nie zapłaci 4 zł (gdy kupi drugą gałkę) za coś, co jest warte 2 zł. Niestety, takie myślenie jest błędne. Pieniądze stracone wraz z upadkiem pierwszej gałki to tak zwane **koszty zapadłe** – niemożliwe do odzyskania – kupisz drugą, czy nie, to wydane dwa złote jest już stracone. Ty zaś stoisz przed kolejną decyzją. Czy warto wydać 2 zł, by osiągnąć korzyść w wysokości 3 zł? Oczywiście, warto.

Koszty alternatywne. Jesteś instruktorem windsurfingu i na wakacjach dorabiasz sobie, szkoląc kursantów. Przy dobrej pogodzie spędzasz na wodzie średnio 5 godzin i zarabiasz na tym 75 zł, a resztę dnia przeznaczasz na wypoczynek. Bardzo ci taki układ odpowiada. Masz również patent sternika i pojawiła się możliwość, by pracować na żaglówce cały dzień. Dostaniesz za to 100 zł, a zajęcie równie przyjemne jak nauczanie windsurfingu, choć zajmie więcej niż 5 godzin. Co robić? Jaka jest dodatkowa korzyść dla twoich finansów za dzień pracy na żaglówce? 100 zł? Otóż nie! Ta korzyść, to 25 zł, bo jak będziesz pływał na żaglówce, to nie zarobisz 75 zł, udzielając lekcji windsurfingu. Decyzja należy do ciebie, ale musisz w niej uwzględnić koszty alternatywne i wybierać nie między 0 zł a 100 zł, ale między 75 zł a 100 zł.

Korzyści względne i absolutne. Potrzebujesz nabyć przenośną pamięć. W sklepie tuż koło twojego domu kosztuje 58 zł, ale jak pójdziesz do marketu Info Marktu, to identyczną kupisz za 38 zł. Info Markt jest tylko 15 minut spacerem od miejsca, w którym mieszkasz. Załóżmy, że czas w tym przypadku nie gra roli. Czy jest sens przespacerować się troszkę, by zaoszczędzić 20 zł? A teraz wyobraź sobie, że kupujesz iPoda. Wiesz dokładnie, jakiego chcesz mieć i wszystko, co musisz zrobić, to iść do sklepu i go kupić. W sklepie, w którym mogłeś nabyć pamięć przenośną, taki iPod kosztuje 720 zł, a w Info Markcie 700 zł. Czy warto przespacerować się, by zaoszczędzić 20 złotych? Jak się ma twoja decyzja w tym przypadku do decyzji związanej z kupnem pamięci? Wiele osób po pamięć przenośną pójdzie do Info Marktu, iPoda zaś kupią w pobliskim sklepie. Dlaczego? Pamięć mogą w markecie kupić o ponad 1/3 (dokładnie 34%) taniej niż w pobliskim sklepie, a na iPodzie zaoszczędzają zaledwie 1/35, czyli mniej niż 3%. No cóż, rachunki się zgadzają, ale decyzja nie. W końcu w obydwu przypadkach zaoszczędzasz tyle samo – 20 zł. Jeśli więc koszt pójścia do

marketu jest mniejszy niż 20 zł, to powinieneś się przejść w obydwu przypadkach, a jeśli większy, to nie warto. Korzyści powinno się mierzyć w wartościach absolutnych, a nie względnych.

Dobre i złe decyzje

Dobrą decyzję podejmujemy – jak już wiesz – porównując korzyść z kosztami (uwzględniającymi również koszty alternatywne). Jednak nie zawsze można określić koszty i korzyści, szczególnie gdy twoje wybory dotyczą przyszłości, a ta – jak wiadomo – jest najczęściej niepewna.

Jeśli np. chcesz zostać pilotem, to decyzja, by teraz uczyć się angielskiego, będzie z pewnością trafna, niezależnie, co będziesz robił w przyszłości. Podobnie warto się teraz uczyć matematyki, bo możesz się kiedyś zdziwić, jak bardzo jest ona czasem potrzebna w pracy.

Ale zastanówmy się teraz nad innego typu decyzjami, gdzie horyzont czasowy jest krótszy. Jesteś kitesurferem i w weekend wybierasz się pofruwać. Na windguru sprawdziłeś prognozy wiatrowe i okazało się, że na Jeziorsku będzie wiało do 25 węzłów, a na Zalewie Sulejowskim tylko do 15 węzłów. Mieszkasz mniej więcej w takiej samej odległości od obu tych *spotów*. Ponieważ jesteś *homo oeconomicus*, to decyzję podejmujesz racjonalnie. Koszty w obu wypadkach są takie same, ale korzyść – frajda z fruwania – będzie w Jeziorsku znacznie większa. Jedziesz więc do Jeziorska. Na miejscu okazało się jednak, że nie wiało tak mocno – troszkę popływałeś, ale po południu zrezygnowałeś i wróciłeś zły do domu. Co gorsza, wieczorem zadzwonił kolega i powiedział, że na Zalewie Sulejowskim bardzo wiało, o wiele mocniej niż przewidywała prognoza. Czy decyzja o wyjeździe nad Jeziorsko była dobrą decyzją?

Myślisz pewnie, że niekoniecznie, skoro przyniosła złe rezultaty. Jesteś jednak w błędzie – twoja decyzja była **dobra**, gdyż została podjęta zgodnie z dostępnymi informacjami, a te wskazywały, że trzeba jechać nad Jeziorsko. **Dobra decyzja** może czasem prowadzić do negatywnych skutków (porażki), podobnie jak **zła decyzja** może zaowocować sukcesem. W omawianym przykładzie wyjazd nad Jeziorsko był właściwym wyborem, który jednak nie okazał się trafny, a wyjazd nad Zalew Sulejowski – złą decyzją, która przyniosła sukces. Tak bywa, ale oczywiście

nie znaczy to, że powinieneś podejmować złe decyzje w nadziei na sukces.

Najlepsza inwestycja

Co jest najlepszą inwestycją w życiu? Starsi ludzie często mówią, że dzieci. Póki co, ty jesteś tym dzieckiem i pomyśl, jaka może być twoja najlepsza inwestycja. Stwierdzenie, że jest nią edukacja wyda ci się zapewne banalne, bo słyszałeś to wiele razy od rodziców czy dziadków. Ale spójrzmy na to w nieco inny sposób. Otóż najlepszą inwestycją będzie ta, która w dłuższej perspektywie najcelniej wykorzysta twoje zasoby. Nie wszyscy muszą być prezesami, profesorami czy lekarzami, ale inwestowanie w siebie, pogłębianie wiedzy dotyczącej ulubionych tematów na pewno nie zaszkodzi, bez względu na to, co będziesz robił w przyszłości. Pomyśl, jakie są twoje mocne strony i staraj się inwestować w ich rozwój. Pamiętaj, że to musi być twoja decyzja, bo będzie dotyczyła twojego życia. Staraj się podejmować ją w racjonalny sposób i rozważ jej przyszłe konsekwencje. Wiele lat temu bardzo modne było studiowanie archeologii śródziemnomorskiej – w istocie bardzo ciekawe studia. Ale czy łatwo ich absolwentom znaleźć pracę?

Warto też inwestować w swoje hobby, szczególnie gdy może ono być pomysłem na życie, to znaczy będzie dawało ci satysfakcję i pieniądze. Jeśli nie jesteś jeszcze pewien, w co zainwestować swój czas i wysiłek, co będzie ci potrzebne w przyszłości, to staraj się nie ograniczać dziś. Poszerzaj swoje horyzonty, podróżuj, ucz się języków obcych, poznawaj nowych znajomych, dbaj o zdrowie i dobre kontakty w ludzi,

w tym szczególnie z rodzicami – to na pewno będą dobre inwestycje. Przekonasz się o tym pewnego dnia. 🐼

Czy wiesz?

Każdy człowiek dysponuje pewnymi **zasobami**, takimi jak **czas, talent, zdrowie** czy **pieniądze**.

Planowanie służy realizacji celów, które chcemy osiągnąć. Polega ono na stworzeniu **planu**, który może być ambitny, ale musi być możliwy do wykonania. Powinien on obejmować wszelkie szczegóły, które mają znaczenie dla jego pomyślnej realizacji, w tym należy uwzględnić sytuacje nadzwyczajne. Dobrze jest przelać plan na papier (lub umieścić w pliku). Motywuje nas to do działania, a jednocześnie można będzie do tego planu zajrzeć w przyszłości i zastanowić się, co się udało i dlaczego, a co nie.

Budżet to zestawienie planowanych **dochodów** i **wydatków**. Zachęcamy cię do sporządzenia budżetu osobistego. Zanim tego dokonasz, określ swoje **cele finansowe**.

Pamiętaj, że **dobra decyzja** uwzględni aktualny stan wiedzy na temat kosztów i korzyści. W sytuacji niepewności może zdarzyć się, że dobra decyzja doprowadzi do porażki, ale wcale nie oznacza to, że była ona zła, po prostu los splatał figla.





W tym rozdziale

▲ Reklama: informuje czy omamia?

▲ Nie daj się nabrać!

▲ Asertywny kupujący

▲ Kupiłem bubel – co zrobić?

▲ Konsumenta chroni prawo

▲ Udane zakupy

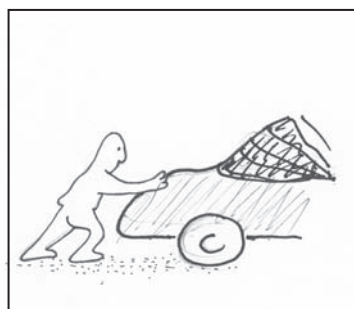
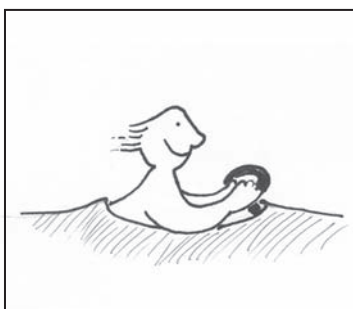
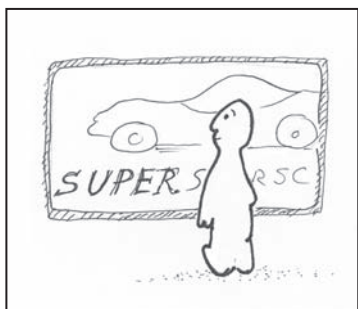
Zwróć uwagę na zagadnienia:

▲ Jakie prawa ma konsument i które instytucje pilnują ich przestrzegania?

▲ Składamy reklamację

▲ Jak odróżniać informacyjne i perswazyjne elementy reklam?

▲ Pozytywne i negatywne skutki wpływu reklamy



Konsument królem, czyli jak dbać o swoje prawa?

5

Konsument to osoba, która nabywa na własny użytek dobra i usługi. Skonsumować, i to ze smakiem, można czekoladę albo jabłko, ale jak tu zjeść nowego iPoda? Należałoby raczej mówić o korzystaniu z dóbr i usług, które nabywasz po ich rynkowej cenie. Czy zastanawiałeś się kiedyś, ile pieniędzy miesięcznie przeznaczasz na swoje „drobne” wydatki, czyli czasopisma, telefon, ubrania, kino, jedzenie na mieście i inne

niezbędne rzeczy? Pomnóż to teraz przez liczbę miesięcy w roku oraz liczbę nastolatków w Polsce, których w 2010 r. w wieku od 7 do 17 lat było prawie 4,5 miliona. Jak myślisz, ile to będzie w sumie wydanych pieniędzy? Według szacunków kieszonkowe w 2008 r. wynosiło średnio 56 zł miesięcznie, co daje ponad 2,5 miliarda złotych rocznie!

Tak więc dla producentów jesteś wartościowym konsumentem, o którego warto zabiegać.



Reklama: informuje czy omamia?

Jak zatem przyciągnąć twoją uwagę i przekonać cię do zakupu najnowszej wersji laptopa czy telefonu? Mówi się, że w gospodarce rynkowej konsument jest „królem”. On decyduje, co kupić, na co wyda swoje pieniądze, i tak wpływa na to, co ma być produkowane. Daje w ten sposób znak producentom, że potrzebuje jakiegoś produktu, że go lubi. W pewnym stopniu przyczynia się więc do sukcesu czy klęski nowych produktów, od czego zależy niejednokrotnie przyszłość przedsiębiorstwa.

Firmy zatem starają się w każdy możliwy sposób promować swoje produkty i usługi za pomocą reklamy w telewizji, Internecie, gazetach i czasopismach. Jedynie w 2010 r. wydatki na reklamę w mediach oraz na billboardach wyniosły 7,338 miliardów złotych – i nie obejmują one innych wydatków firm przeznaczonych na promocję, takich jak programy lojalnościowe czy działania w zakresie *public relations*. Miliony zainwestowane w reklamę mają zaowocować miliardami dodatkowych zysków. Stawką w tej walce są bowiem jeszcze większe pieniądze wydawane przez konsumentów.

Reklamy nie są jedynie domeną producentów. Coraz częściej możesz zobaczyć billboardy



Bądź świadomym dawcą narządów



www.dawca.pl

*Możesz podarować komuś życie....
...może ktoś podaruje je Tobie*

 POLSKIE TOWARZYSTWO PROGRAMÓW ZDROWOTNYCH

lub spoty z **reklamą społeczną**. Ma ona na celu komunikację problemu społecznego, tak aby wywołać powszechnie pożądane postawy lub zachowania.

Jaki zatem jest **cel reklamy**? Czy powinna informować w rzetelny sposób o produktach dostępnych na rynku, czy też może ona wykorzystywać różne techniki, aby omamić konsumentów i nakłonić ich do zakupu nawet niepotrzebnego im produktu?

Reklama do pewnego stopnia nas informuje. Jest to bowiem jedna z jej podstawowych funkcji: informacyjna – o tym, że pojawił się nowy produkt, gdzie jest dostępny, dla kogo, jakie ma cechy i jaka jest jego cena. Jednak sposób, w jaki te informacje są przekazywane i prezentowane może mieć na celu „zwabienie” konsumentów do sklepu, aby ten produkt zakupili. Reklama bowiem będzie się w wysokim stopniu odwoływać do emocji, z którymi racjonalne myślenie niekoniecznie

zawsze wygrywa. Reklama może wykorzystywać na przykład potrzebę poczucia bezpieczeństwa lub chęć zrealizowania pragnień i sugerować, że zakup reklamowanego towaru to panaceum na wszystko.

A ty – czy wiesz, czym się kierujesz w swoich wyborach? Emocjami, rozumem, a może balansujesz między jednym a drugim? Przyjrzyj się grafice, jak reklama może na Ciebie oddziaływać.

Przykładem **oddziaływania racjonalnego** jest podawanie wybranych szczegółów wyróżniających dany produkt na rynku. Strategia ta dotyczy głównie dóbr specjalistycznych i skomplikowanych oraz produktów ekologicznych czy kosmetyków. Jeśli chodzi o samochody, możesz usłyszeć, że posiadają ABS, poduszki powietrzne albo w jakim to krótkim czasie rozpędzają się do „setki”. Jeśli chodzi o kosmetyki, to reklama powie, że zmarszczki spłyną się o połowę w 28 dni. Czy taka informacja jest jednak wiarygodna? Spróbuj ocenić sam.

Oddziaływanie emocjonalne wykorzystuje rekomendację znanych osób, odwołuje się do potrzeby bycia popularnym i „na czasie”, a także nawet do szokowania publiczności. Czy przypominasz sobie jakieś reklamy z Adamem Małyszem lub Martyną Wojciechowską? Udział

tych (lub innych) znanych osób ma podnieść „wiarygodność” wysokiej jakości danego produktu. No bo skoro używa go ktoś z pierwszych stron gazet, więc musi to być dobry towar. Czy na pewno?

Wpływ reklamy można też ocenić przez pryzmat popularności i „pamiętania” sloganów, które mają na celu utrwalić nazwę produktu i firmy. Żyjemy w kulturze obrazkowej, jednak dobry slogan może bez wątpienia zdziałać więcej niż tysiąc słów i zdjęć. Najlepsze chyba przykłady międzywojennych dobrych sloganów to: „Cukier krzepi” i „Prędej serce Ci pęknie” (reklama prezerwatyw).

Stopień oddziaływania reklamy na poszczególnych konsumentów jest bardzo różny. W społeczeństwach zachodnich, od lat „szkolonych” do bycia konsumentem, oddziaływanie reklamy jest relatywnie małe. Część konsumentów to klienci wyrafinowani, tzw. *smart shoppers*, którzy bardzo dokładnie rozważają dokonanie każdego zakupu. Klientów takich trudno przekonać agresywnymi kampaniami reklamowymi, obniżkami ceny itd. O zakupie nie decyduje wyjątkowo niska cena czy wysoka jakość, lecz relacja jakości do ceny. Polscy konsumenci są wciąż wyjątkowo podatni na reklamę. Niejednokrotnie intensywna kampania,



propagująca całkiem przeciętny towar, pozwala na jego wykreowanie. Sam musisz zdecydować, w co wierzysz, a co jest jedynie „koloryzowaniem” rzeczywistości. Reklama nie zwalnia cię od myślenia!

Nie daj się nabrać!

O manipulacji społecznej możemy mówić w sytuacji, kiedy osoba manipulowana podejmuje działania, sądząc, że ona jest ich inspiratorem, podczas gdy w istocie jest tylko narzędziem w rękach rzeczywistego sprawcy, czyli tego, który manipuluje. Ta definicja brzmi nieco zawile, ale mamy nadzieję, że kilka przykładów strategii manipulacyjnych wyjaśni, co mamy na myśli.

Stopa w drzwiach. W tej strategii prosi się osobę o bardzo drobną przysługę, np. informację, jak dojść do określonego miejsca albo o opinię na dowolny temat. Potem zabiega się o poważniejszą przysługę, np. wypełnienie długiej ankiety itp. Osoba, która spełni drobne życzenie, uważa się za uczynną i chętniej zrealizuje nawet poważniejsze prośby.

Dwie stopy w drzwiach. To wariant poprzedniej strategii, w którym między małą a dużą prośbą dodano jeszcze życzenie pośrednie – badania pokazują, że ta prośba pośrednia

zwiększa prawdopodobieństwo, że nie odmówi się dużej prośbie.

Zatrzaśnięte drzwi. Ta technika bazuje na poczuciu winy. Najpierw więc prosimy osobę o wyświadczenie dużej przysługi, a gdy ona oczywiście odmawia, prosimy o mniejszą, tę, na której zależało nam od początku. Prawdopodobieństwo spełnienia zasadniczej prośby jest o wiele większe, jeśli poprzedzona jest życzeniem nie do spełnienia. Jest też skuteczniejsza odmiana tej strategii – **podwójnie zamknięte drzwi**, kiedy właściwą prośbę poprzedzają dwa życzenia wygórowane.

Niska piłka. Ta strategia polega na przedstawieniu bardzo korzystnej oferty i gdy osoba jest już zdecydowana, wtedy się okazuje, że oferta nie jest wcale taka atrakcyjna. Jednak osoba jest już tak zaangażowana, że nie zmieni swojej decyzji.

Procedura scenariusza. Sprzedawca pozwala nam się wczuć w rolę użytkownika i działa na naszą wyobraźnię (wyobraź sobie, ile przyjemności, komfortu, satysfakcji da ci...). Osoby, które widziały się już w roli użytkownika, o wiele chętniej nabywają produkt niż te, które tylko zostały o nim poinformowane.

„To jeszcze nie wszystko”. Technika ta polega na oferowaniu czegoś gratis do zakupu za określoną cenę. Takie działanie wykorzystuje tworzenie wrażenia dodatkowej atrakcji poprzez osłabianie mechanizmów obronnych, powstrzymujących od nabycia danej rzeczy czy skorzystania z danej usługi.

Uwikłanie w dialog. Istotą tej techniki jest wciągnięcie w niezobowiązującą rozmowę osoby, którą chcemy do czegoś nakłonić. Osoba ta chętniej wtedy ulegnie prośbie.

Asertywny kupujący

Jesteśmy narażeni na różnego rodzaju manipulacje, więc warto pamiętać, że mamy prawo mówić nie! Czy zdarzyło ci się kiedyś, że oszukano cię w sklepie – cena na półce była inna, a przy płaceniu okazała się wyższa? Ty jednak machnąłeś na to ręką. Albo czy kupiłeś coś, co było uszkodzone, ale nie chciało ci się wracać do sklepu i wyłócić się, by oddali ci pieniądze? A może taksówkarz zażądał za przejazd o wiele więcej niż zwykle, a ty z pokorą zapłaciłeś? Co najwyżej pewnie pomyślałeś, że więcej już nie pójdziesz do tego sklepu czy nie pojedziesz tą





taksówką. A poza tym, to nie w twoim stylu, by się awanturować.

W sytuacjach kiedy sprawy toczą się nie po naszej myśli albo nas zaskakują, ludzie zachowują się różnie. Jedni się awanturowują i są agresywni, podczas gdy inni pozostają bierni i po cichu się wycofują. Możliwa jest jednak jeszcze inna postawa, **postawa asertywna**, kiedy to

drugiej stronie komunikujemy swój punkt widzenia, swoje poglądy i uczucia. Asertywność nie jest łatwa. Mówi się o niej również jako o sztuce mówienia „nie”. Dlaczego to sztuka? Dlatego, że trudno jest czasem powiedzieć np. osobie, którą lubimy i szanujemy, że zrobiła coś źle, a naszym zdaniem powinna to poprawić. Często jednak wystarczy wytłumaczyć, na czym polega problem, dlaczego uważamy, że ktoś postąpił źle, a następnie wspólnie zastanowić się, jak wybrnąć z sytuacji.

Asertywność jest szczególnie potrzebna konsumentom. Sprzedawcy dóbr i usług żerują bowiem bardzo często na ludzkiej bierności. Pierwszą reakcją części sprzedawców na składaną reklamację jest piętrzenie trudności w nadziei, że uda się zniechęcić konsumenta do dochodzenia swoich praw. Wielu z nich macha ręką i postanawia dla kilku złotych nie zawracać sobie głowy reklamacją. I o to chodzi sprzedawcom. Jednak czasem ludzie nie dochodzą swoich praw, nawet gdy w grę wchodzi tysiące złotych! Jako konsument masz prawo, a my dodajemy: obowiązek, dochodzić swoich praw. Jeśli nie będziesz tego robić, sprzedawcy będą to wykorzystywać. A tak, być może, obciążeni kosztami reklamacji oraz zagrożeni tym, że napiszesz o nich źle na forum, a oni stracą klientów, zastanowią się, zanim ponownie „wciśną” ci bubeł. Asertywność konsumentów ma

Prawo nie wymaga posiadania paragonu, choć sprzedawcy proszą o niego. Musimy udowodnić fakt zawarcia umowy i możemy to zrobić na przykład za pomocą wyciągu z konta.

Sprzedawca ma obowiązek przyjąć reklamację i nie może nas odesłać do producenta. Narusza tym prawa konsumenta i możemy o nie walczyć.

Gdy zgubiliśmy paragon?

Gdy sprzedawca nie przyjmuje reklamacji?

Gdy chcemy zwrócić towar, bo zmieniliśmy zdanie?

Gdy kupiliśmy rzecz z przeceny lub używaną i chcemy ją reklamować?

Co zrobić?

Sprzedawca nie ma obowiązku przyjąć od nas takiego towaru z powrotem. Wiele sklepów dopuszcza jednak taką możliwość w ciągu 7 lub 30 dni od zakupu.

Reklamacja jest możliwa pod warunkiem, że przecena nie była z powodu wady, o której powiedział nam sprzedawca.

więc wymiar społeczny, nie jest tylko prywatną sprawą.

Aby móc się zachowywać asertywnie, choć nie jest to wcale łatwe, należy umieć rozmawiać z innymi, przekonywać i negocjować. To jest możliwe wówczas, kiedy sami wiemy, czego potrzebujemy, umiemy o to prosić, potrafimy komunikować nasze uczucia, negatywne i pozytywne, potrafimy wyrazić i przyjąć szczerą krytykę, ale posiadamy też umiejętność mówienia komplementów i ich przyjmowania. Codziennie wiele wydarzeń może wymagać od ciebie, abyś zachował się asertywnie, czyli nie naruszając praw innych, potrafił przekazać im informację, jakie emocje wywołuje w tobie ich zachowanie i jaki masz do tego stosunek. Nie zawsze można jednak łatwo doprowadzić do pomyślnego rozwiązania problemu. Czasem musisz negocjować, aby otrzymać to, na czym ci zależy. Osoba asertywna to też taka, która potrafi wytyczać sobie cele i dążyć do ich realizacji, co nie zawsze musi być zgodne z interesami kogoś innego.

Kupiłem bubel – co zrobić?

Asertywność to cecha przydatna również wtedy, gdy kupiłeś towar, który jest niezgodny z umową, gdyż okazał się wadliwy, więc postanowiłeś zgłosić reklamację. Sprzedawcy mogą starać się utrudnić ci ten proces. To sprzedawca bowiem jest odpowiedzialny za to, że wydał ci

wadliwy towar i reklamację przyjąć musi.

Reklamację można zgłosić w ciągu dwóch lat od daty wydania towaru i jeśli domagasz się naprawy lub wymiany, a w ciągu 14 dni nie otrzymasz odpowiedzi, to znaczy, że została ona uznana. Mamy ją obowiązek zgłosić w ciągu dwóch miesięcy od momentu wykrycia usterki. Później sprzedawca nie będzie ponosił już odpowiedzialności. Najlepiej, żebyś reklamację zgłosił na piśmie z potwierdzeniem przyjęcia jej przez sprzedawcę, bo będziesz miał dowód, gdyby okazało się, że są z nią jakieś problemy. Reklamacja na piśmie powinna zawierać:

- datę zgłoszenia reklamacji,
 - datę zakupu towaru,
 - dane kupującego,
 - opis towaru (nazwa, typ, producent, nr seryjny, cena),
 - opis, w jaki sposób towar jest niezgodny z umową, jaką ma wadę,
 - żądanie kupującego, w jaki sposób towar ma być doprowadzony do stanu zgodności z umową, tzn.: czy wybieramy naprawę, wymianę, obniżenie ceny bądź zwrot pieniędzy.
- Reklamację możesz zgłosić również ustnie, przez telefon lub e-mailem. Co jednak zrobić,



Dlaczego konsument jest z reguły w gorszym położeniu niż sprzedawca – profesjonalista?

Ma ograniczenia w dostępie do wymiaru sprawiedliwości, zwłaszcza ze względu na związane z tym bariery finansowe.

Posiada niedostateczną wiedzę w konfrontacji z profesjonalistą, za którym stoi doświadczenie, a także kompetencje pracujących dla niego prawników, ekonomistów, towaroznawców i technologów.

Brakuje mu wystarczającej orientacji w przysługujących konsumentowi uprawnieniach.

Podejmuje działania najczęściej w pośpiechu, indywidualnie, na podstawie własnych emocji i fragmentarycznej wiedzy, a także naiwnej wiary w uczciwość kupiecką przedsiębiorcy – profesjonalisty.

Ma utrudniony dostęp do rzetelnej informacji.

Towar niezgodny z umową lub wadliwy:

uszkodzony	▶	podarte spodnie
niekompletny	▶	bluzka bez guzików
nie nadaje się do celu, do jakiego jest zwykle używany	▶	niepiszący długopis
nie spełnia oczekiwań gwarantowanych przez sprzedawcę lub producenta	▶	reklamowany szampon, po którym łupież miał zniknąć w 14 dni, a tak się nie stało

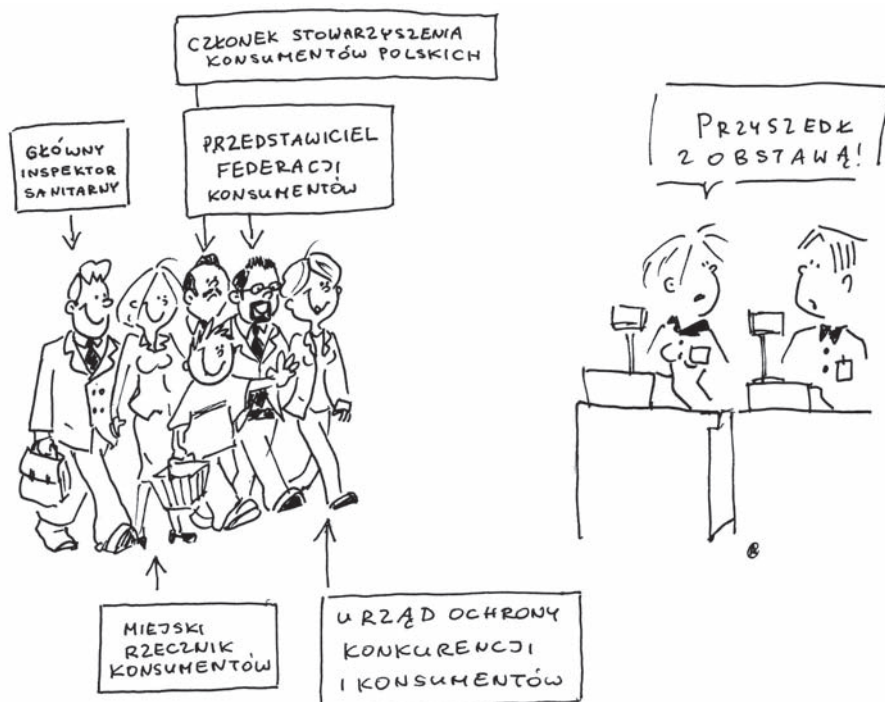
gdy sprzedawca nie chce jej przyjąć? Albo zgubiliśmy paragon?

Konsumenta chroni prawo

Czy skoro konsument jest „królem”, trzeba się o niego troszczyć? Jak widzisz, trzeba i prawo do reklamacji jest tego przykładem. Wyobraź sobie, że znalazłeś superrzecz, a do tego przecenioną! Nie zastanawiasz się długo i podchodzisz do kasy. Tam widzisz napis: „Towar przeceniony nie podlega reklamacji” – czy jest to zgodne z prawem? Już wiesz, że nie!

Na straży praw konsumenckich stoi **Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumenta**. Na

pewno czytałeś w prasie o jego interwencjach. Jeśli wejdiesz na jego stronę, to zobaczysz, że są tam dostępne polskie akty prawne w zakresie ochrony konkurencji, ochrony konsumentów, pomocy publicznej, ogólnego bezpieczeństwa produktów oraz korzystania z oznakowania CE. Możesz je przeczytać lub pobrać. Czytanie ich, zajęłoby ci jednak pewnie mnóstwo czasu, m.in. z uwagi na skomplikowany język prawniczy. W tej sytuacji możesz skorzystać z porady rzecznika konsumentów, który udzieli ci wiarygodnych odpowiedzi na pytania oraz da gwarancję indywidualnego podejścia w przypadku bardziej skomplikowanych spraw. Na mocy prawa została powołana do



życia **instytucja rzecznika konsumentów**. Jest ich już ponad 300 i ich zadaniem jest przede wszystkim zapewnienie konsumentowi bezpłatnego poradnictwa. Jego uprawnienia sięgają tak daleko, że może on również wytaczać na rzecz konsumentów powództwa w sądzie w sporze z przedsiębiorcą. O prawa konsumentów dbają też **Inspekcja Handlowa** oraz różne organizacje konsumenckie, jak **Federacja Konsumentów** czy **Stowarzyszenie Konsumentów Polskich**, które podnoszą świadomość praw konsumentów wśród obywateli.

Konieczność wprowadzenia do prawa polskiego kompleksu ustaw z zakresu ochrony konsumenta wynikała także z harmonizacji polskiego prawa z regulacjami prawnymi obowiązującymi w Unii Europejskiej. Pamiętaj jednak, że Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej w art. 76. również nakłada na wszystkie władze publiczne obowiązek ochrony konsumentów przed działaniami zagrażającymi ich zdrowiu, prywatności i bezpieczeństwu oraz przed nieuczciwymi praktykami rynkowymi.

Udane zakupy

Udane zakupy z pewnością niosą ze sobą wiele przyjemności, i to bez względu na płeć. Jak zatem nie dać się nabić w butelkę? Bez względu na to, czy kupujesz w sklepie czy przez Internet, przede wszystkim zachowaj zdrowy rozsądek. Nie daj się nabrać na niską cenę lub superpro-

mocję. Często zdarza się tak, że kupujesz po prostu rzeczy niepotrzebne, których nie będziesz używał. Czy taki zakup to rzeczywiście była oszczędność czy strata pieniędzy?

Coraz więcej ludzi kupuje przez Internet. W 2010 r. wartość sprzedaży internetowej w Europie wynosiła 357 miliardów euro, a w Polsce transakcje w sklepach internetowych i na platformach aukcyjnych zostały dokonane na łączną kwotę 15,7 miliardów złotych. Rynek ten stale się rozwija, jednak aby zakupy przez Internet były udane, należy pamiętać o kilku rzeczach. Przede wszystkim o bezpieczeństwie – sprawdzaj, czy strony, gdzie dokonujesz transakcji, są kodowane, nie podawaj zbyt wielu informacji na stronach wymagających logowania, a jeśli już to zrobisz, sprawdź, jak twoje dane są zabezpieczone. Pamiętaj, żeby ustalić, jaka jest forma płatności oraz koszty przesyłki produktu. Może się bowiem okazać, że jak je zsumujesz, to taniej będzie pójść do sklepu. Czytaj również opinie internautów i fora. Mogą się okazać przydatnym źródłem informacji zarówno o produkcie, jak i o sprzedającym. Stosuj po prostu zasadę ograniczonego zaufania. I pamiętaj o swoich prawach. Przy umowach kupna zawieranych na odległość (na przykład przez Internet) masz prawo odstąpić od umowy bez podania przyczyny w ciągu 10 dni od daty wydania towaru lub zawarcia umowy o świadczenie usług. Wyjątek stanowią jedynie przedmioty zakupione na aukcjach internetowych.

Prawa gwarantowane przez art. 76. Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej

Prawo do reprezentacji.

Prawo do ochrony interesów ekonomicznych.

Prawo do bezpieczeństwa i ochrony zdrowia.

Prawo dostępu do informacji i edukacji konsumenckiej.

Prawo dostępu do efektywnego systemu dochodzenia roszczeń.



W tym przypadku to prawo ci nie przysługuje. Kupując przez Internet, pamiętaj również, że nie masz obowiązku płacenia przed wykonaniem świadczenia. Jeśli zakupisz już jakiś towar, to masz czas do namysłu – możesz go zwrócić lub odstąpić od umowy. Masz też prawo do reklamacji, jak w każdym zwykłym sklepie.

Nie wszystko jednak możemy lub chcemy kupić przez Internet. W przypadku codziennych zakupów spożywczych czy ubrań wolimy pójść do sklepu – obejrzeć, wypróbować lub przymierzyć produkt przed zakupem. W sklepie, szczególnie w przypadku żywności, patrz na datę ważności oraz czytaj, co jest napisane na etykiecie, a także zwróć uwagę na sposób, w jaki przechowuje się produkty. Nie kupuj tam, gdzie nie ma kas fiskalnych czy cen na towarach. Nigdy nie wiesz, co i za ile może zostać ci sprzedane. Pamiętaj, że produkty markowe, choć często droższe, są gwarancją jakości. Jeżeli towar taki ma zbyt niską cenę, zastanów się, nim go kupisz. Może on być bowiem zwyczajną podróbką markowych perfum lub butów.

Bez względu na to, czy kupujesz przez Internet czy w sklepie, zawsze weź paragon lub rachunek, a także – jeśli przysługuje – gwarancję. 🐾

Czy wiesz?

Reklama to informacja z komunikatem perswazyjnym, mająca na celu przekonać cię do zakupu danego produktu. Są dwie główne strategie reklamowe: oddziaływanie racjonalne i emocjonalne.

Racjonalne opiera się na logicznych argumentach oraz fachowej informacji o produkcie, **emocjonalne** bazuje na uczuciach i impulsie do zakupu.

Ważne jest, aby być konsumentem **asertywnym**, a więc takim, który umie powiedzieć **nie** i domaga się swoich praw, jeśli towar nie spełnia warunków zakupu. Możesz go wtedy **reklamować** w ciągu dwóch lat od momentu wydania, ale nie później niż dwa miesiące od wykrycia wady. Sprzedawca ma na odpowiedź 14 dni.

Na straży praw konsumentów stoi **Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów** oraz **rzecznicy konsumenta**, którzy udzielają bezpłatnych porad, a także mogą reprezentować konsumenta w sądzie w przypadku sporu z przedsiębiorcą. Konsument jest również chroniony przez ustawy i prawodawstwo polskie, zharmonizowane z prawem europejskim.





W tym rozdziale

- ▲ Bank – pośrednik finansowy

- ▲ Płynność – bezpieczeństwo – stopa zwrotu

- ▲ Pożyczam bankowi – lokata

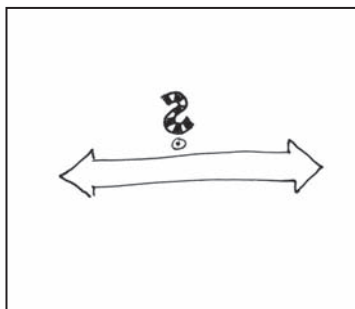
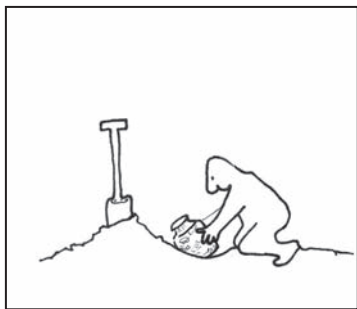
- ▲ Czy moje pieniądze w banku są bezpieczne?

- ▲ Pożyczam z banku – kredyt

- ▲ Wybieram bank

Zwróć uwagę na zagadnienia:

- ▲ Czym kierować się przy analizowaniu ofert banków?
- ▲ Jak obliczać odsetki od kredytu i z lokaty bankowej?



Do banku?

Trudna sztuka wyboru

6

Już od 13 roku życia możesz, za zgodą rodziców, mieć konto w banku oraz kartę płatniczą. Na początku to tylko szpan, ale potem okazuje się, że trudno się obejść bez banku – warto więc wiedzieć, jak korzystać z jego usług.

Bank – pośrednik finansowy

Czy chcąc pożyczyć pieniądze, musisz iść do banku? Ależ nie, drobne sumy możesz otrzymać na przykład od znajomych lub krewnych, jednak przy większej kwocie może pojawić się problem. Musisz bowiem znaleźć kogoś z wolną gotówką, kto zaufa ci i pożyczy pieniądze. Może być z tym kłopot. Podobny problem się pojawi, kiedy dysponować będziesz nadmiarem gotówki i będziesz chciał ją gdzieś korzystnie ulokować. Pewnie chętni, by pożyczyć pieniądze od ciebie, znajdą się łatwo, ale odzyskanie gotówki może być już trudne.

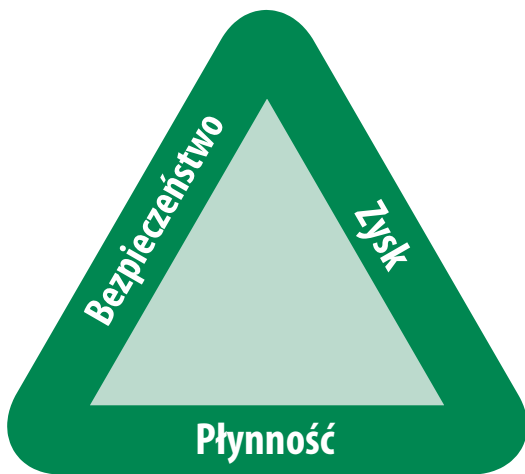
Na szczęście od ponad 600 lat funkcjonują instytucje, które kojarzą pożyczkodawców z pożyczkobiorcami, zapewniając bezpieczeństwo obu stronom transakcji. **Bank** pełni bowiem funkcję pośrednika między tymi, którzy mają nadmiar gotówki, a tymi, którzy jej potrzebują. Jednak bank to coś więcej niż agencja matrymonialna, która swata obie strony transakcji – w istocie to bank staje się stroną transakcji. To on przyjmuje od ciebie depozyt, i to on z tego

depozytu udziela potem kredytu. Ty nie musisz się martwić o to, komu bank pożyczy twoje pieniądze i czy ten ktoś je potem w terminie odda. To ryzyko bierze na siebie bank i za to ryzyko dostaje wynagrodzenie, pożycza on bowiem od nas pieniądze tanio, ale nam pożycza drogo. Bankowość oparta jest na zaufaniu, wspartym regulacjami prawnymi. Gdybyś nie był przekonany, że twoje pieniądze są pewne „na bank”, nie deponowałbyś ich na koncie bankowym. Dlatego często się mówi, że banki to instytucje zaufania publicznego.

Jeśli zamierzasz zainwestować zaoszczędzone pieniądze, korzystając z ofert jednej z instytucji finansowych, a więc nie tylko banku, powinieneś wziąć pod uwagę płynność, bezpieczeństwo i stopę zwrotu z twojej inwestycji.

Płynność – bezpieczeństwo – stopa zwrotu

Bezpieczeństwo. Jest to podstawowy problem związany z oszczędzaniem. Możesz schować pieniądze w materacu lub w szufladzie biurka, lecz lepiej tego nie czynić. Są to bowiem miejsca, do których twój młodszy brat lub siostra, nie wspominając o złodziejach, zajrzą w pierwszej kolejności. Znacznie lepszym rozwiązaniem jest lokowanie gotówki w bankach czy instytucjach oszczędnościowych, które nie



tylko ochronią twoje pieniądze przed kradzieżą, ale także przed pożarem i innymi katastrofami, a ponadto pozwalają na zarobienie na oszczędnościach.

Można również oszczędzać, nabywając **obligacje skarbowe**. Papiery wartościowe emitowane przez rząd cechuje najwyższy stopień bezpieczeństwa, bo państwo w zasadzie nie może zbankrutować, choć przykład Grecji pokazuje, że niefrasobliwe rządy mogą doprowadzić państwo na skraj bankructwa. Inne papiery wartościowe nie są już tak bezpieczną inwestycją. Wartość akcji często zmienia się znacznie w ciągu krótkiego czasu. Można więc sporo zyskać, ale też i wiele stracić. Również pieniądze ulokowane w parabankach (instytucjach odgrywających funkcje banku, lecz nie zarejestrowanych jako bank, a więc niespełniających wymagań stawianych bankom i nieobjętych gwarancjami w razie bankructwa) i w różnego rodzaju funduszach, konsorcjach, trustach itp. mogą być trudne do odzyskania, jeśli instytucja nimi obracająca zbankrutuje.

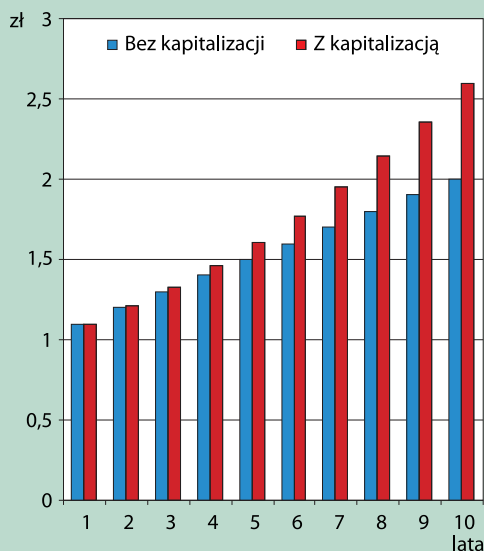
Płynność. Płynność określa stopień trudności zamienienia aktywów na gotówkę. Im łatwiej można za nasze oszczędności otrzymać gotówkę, tym płynność jest większa. Jeśli zainwestujesz swoje oszczędności w kupno np. dzieła sztuki, to taka lokata kapitału będzie

bardzo mało płynna – nie tak szybko można spieniężyć obraz czy rzeźbę. Z drugiej strony, pieniądze, które masz na rachunku w banku, a które możesz wypłacić kartą w bankomacie, są bardzo płynne. Płynność ma jednak swoją cenę. Z reguły im większa płynność, tym niższa stopa zwrotu z oszczędności.

Stopa zwrotu (zysk). Jednym z głównych powodów, dla których ludzie oszczędzają pieniądze, jest chęć uzyskania odsetek – dochodu za zezwolenie komuś innemu na korzystanie z naszego kapitału. **Stopa zwrotu**, zwana też **stopą procentową**, to wyrażona w procentach wartość odsetek odniesiona do wysokości wkładu. Depozyt w wysokości 100 zł na rachunku, którego oprocentowanie wynosi 5%, przyniesie po roku 5 zł tytułem odsetek, czyli łącznie mieć będziesz 105 zł.

W przypadku większości rachunków oszczędnościowych naliczone odsetki są doliczane do zainwestowanego kapitału i kolejne odsetki liczone są od wyższej kwoty. Takie doliczanie nazywa się fachowo **kapitalizowaniem odsetek** (lub procentem składanym). Jeśli włożyłeś 100 zł na 10%, to po roku masz 110 zł. Odsetki w następnym roku liczone będą od kwoty 110 zł i wyniosą $110 \cdot 10\% = 11$ zł, a więc po dwóch latach dzięki procentowi składanemu suma odsetek ze 100 zł wyniesie 21 zł.

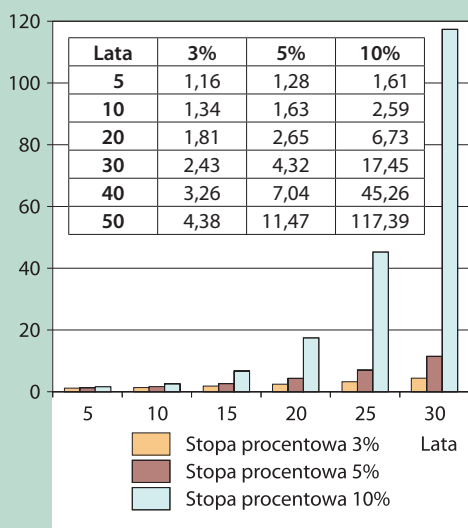
6-1 Wartość lokaty 1 zł na 10% rocznie



$$WP = WB (1 + r)^n$$

Gdzie: **WP** = wartość przyszła
WB = wartość bieżąca
r = stopa procentowa w danym okresie
n = liczba okresów, w których kapitalizuje się odsetki

6-2 Efekty kapitalizacji odsetek



Ważne jest rozróżnienie pomiędzy nominalną a efektywną stopą procentową (czyli stopą uwzględniającą kapitalizację odsetek), która informuje nas o rzeczywistej sumie uzyskanych odsetek. Nasz dochód zależy od stopy procentowej oraz częstotliwości kapitalizacji odsetek. Wykres 6-1 pokazuje, jaka będzie wartość lokaty 1 zł na 10% rocznie z kapitalizacją odsetek oraz bez niej.

Jeśli nie ma kapitalizacji odsetek, to aby obliczyć nasz dochód z oszczędzania, należy pomnożyć stopę procentową przez liczbę okresów, w których naliczane będą odsetki.

Na przykład masz 100 zł i lokujesz je na rok przy stopie procentowej 5% kwartalnie, bez kapitalizacji odsetek. Stopa procentowa w stosunku rocznym wynosi $4 \cdot 5\% = 20\%$, a zatem ze 100 zł po roku otrzymasz 120 zł.

Jeśli zaś odsetki byłyby kapitalizowane kwartalnie, to po pierwszym kwartale miałbyś 105 zł i od tej kwoty liczone byłyby odsetki w drugim kwartale. Wyniosłyby one wtedy 5,25 i miałbyś już 110,25 zł. W trzecim – odsetki wyniosłyby 5,51 zł (5% z 110,25 zł), a w czwartym – 5,79 zł. Łącznie odsetki wyniosłyby 21,55 zł, a więc faktyczna stopa procentowa wynosiłaby nieco ponad 21,55%. Efekty kapitalizacji odsetek w przypadku oszczędzania 1 złotego przedstawione zostały w tabeli 6-2.

Co ważniejsze: płynność, dochodowość czy bezpieczeństwo? Nie ma jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie. Jeśli celem oszczędzania jest zapewnienie sobie dochodu na czarną godzinę, to powinieneś wówczas wybrać te formy, które gwarantują duże bezpieczeństwo (np. obligacje skarbowe). Jeśli celem oszczędzania ma być zysk, to powinieneś zwracać uwagę na dochodowość różnych wariantów. Musisz się zdecydować, czy interesuje cię oszczędzanie długoterminowe czy krótkoterminowe. Długoterminowe daje większy dochód, ale jest mniej płynne. Jeśli lubisz ryzyko, to pomyśl o giełdzie papierów wartościowych – więcej na temat inwestowania na giełdzie dowiesz się z rozdziału 7. Jednak podstawową formą oszczędzania jest lokowanie pieniędzy w banku.

Pożyczam bankowi – lokata

Najprostszą formą oszczędzania, która przynosi dochód, jest powierzenie swoich oszczędności bankowi – gwarantuje to duże bezpieczeństwo, a zysk zależy od płynności – im ona wyższa, tym zysk niższy.

Konta osobiste. Są to rachunki *a vista*, czyli płatne na każde żądanie. Banki, otwierając takie konto, wymagają niekiedy regularnych na nie wpłat – najczęściej jest to wynagrodzenie. Płatności dokonuje się za pomocą karty lub też podejmuje się pieniądze w bankomacie lub w banku. Można zlecić bankowi dokonywanie pewnych stałych opłat (np. za gaz, prąd, telefon, czynsz za mieszkanie itd.), co oszczędza czas i chroni nas przed karami za zwłokę. Z reguły oprocentowanie takich kont jest minimalne, a często wynosi 0% – nie jest to więc dobry sposób na oszczędzanie długookresowe, ale na bezpieczne przechowywanie pieniędzy.

Rachunki (lokaty) terminowe. Są one zdecydowanie mniej płynne od kont osobistych, lecz gwarantują wyższe odsetki. Wysokość oferowanych odsetek zależy od czasu trwania lokaty (im dłużej, tym wyższe odsetki). Wielkość oprocentowania depozytu może ulec zmianie, co zastrzega sobie bank w umowie lokaty terminowej. Można podjąć gotówkę przed terminem, lecz łączy się to zawsze ze stratą części lub całości odsetek.

Dochody z oszczędności są w Polsce, podobnie jak i w innych krajach, opodatkowane tzw. podatkiem Belki. Wynosi on obecnie 19%

dochodu i pobierany jest przez bank – nie musisz się martwić jego rozliczeniem.

Czy moje pieniądze w banku są bezpieczne?

Banki są specyficznymi instytucjami gospodarki rynkowej. Ich działalność, polegająca na udzielaniu kredytów z pożyczonych pieniędzy, pozwala na operowanie znacznymi środkami finansowymi powierzonymi przez klientów banku.

Upadek banku oznacza zatem również stratę pieniędzy przez tysiące ludzi, którzy gromadzili w nim swoje oszczędności. Z powyższych względów banki, chociaż są na ogół własnością prywatną, traktowane są jako instytucje zaufania publicznego. Podjęcie działalności bankowej wymaga spełnienia szeregu warunków, które decydują o udzieleniu licencji bankowej. Licencję tę wydaje, oraz na bieżąco kontroluje działalność banków **Komisja Nadzoru Finansowego (KNF)**, która ma prawo ingerencji, jeśli bezpieczeństwo banku jest zagrożone.

W Polsce od dawna nie upadł żaden bank, jednak bankrutwa takie

w dalszym ciągu się zdarzają, co pokazał kryzys finansowy lat 2008 – 2010. Jak zatem uchronić swoje pieniądze od ich utraty? Wszystko zależy od tego, o jakich sumach mówimy. Przy kwotach poniżej równowartości 100 000 euro wybór banku nie ma większego znaczenia. Powyżej tego progu najbezpieczniej jest lokować w dużych bankach o sprawdzonej renomie. Pamiętaj jednak przy tym należy, że w bankach tych zaoferowana zostanie nam niższa stopa procentowa. Możemy zatem podjąć ryzyko ulokowania pieniędzy w mniejszych bankach, ale należy wtedy raczej wybrać krótkie terminy lokat oraz koniecznie na bieżąco trzeba śledzić sytuację sektora bankowego.

Co jednak stanie się, gdy pechowo ulokowaliśmy pieniądze w banku, który ogłosił upadłość? Otóż funkcjonuje w naszym kraju **Bankowy Fundusz Gwarancyjny (BFG)**, który w takich przypadkach wypłaca za upadły bank pieniądze z lokat terminowych i z rachunków bieżących. Odzyskać można 100% wkładu, o ile łączna kwota lokat złożona przez daną osobę

nie przekracza równowartości 100 000 euro. BFG ma na wypłatę dwa tygodnie, a realizowana jest ona za pośrednictwem innego banku, z którym podpisano umowę.

Jak więc widzisz, twoje pieniądze w banku są pewne „jak w banku”.

Pożyczam z banku – kredyt

Kredyt umożliwia otrzymanie gotówki, dóbr czy usług teraz, podczas gdy koszty tego poniesiesz w przyszłości. Możemy więc w ten sposób w krótkim okresie konsumować więcej, niż wynoszą nasze dochody i oszczędności. Decydując się na wzięcie kredytu, musimy pamiętać o tym, że: po pierwsze, kredyt trzeba spłacić, po drugie, musi on zostać zwrócony wraz z odsetkami. Pamiętaj, że pożyczasz cudze pieniądze, ale oddawał będziesz własne.

Warto więc przed podjęciem ostatecznej decyzji zastanowić się, czy stać nas będzie na jego spłatę. Nawet jeśli odpowiedź brzmi tak, to nie oznacza to, że opłaca się wziąć kredyt. Być może zamiast kupić nowego laptopa już dzisiaj, na kredyt, lepiej będzie poczekać jeszcze jakiś czas, lokując korzystnie swoje dotychczasowe oszczędności. W ten sposób, kupując go np. pół roku później, będzie cię stać na nabycie



wypasionej myszki, na którą nie mógłbyś sobie pozwolić, gdybyś kupił go na kredyt. Na decyzję o ewentualnym wzięciu kredytu wpływać też będzie subiektywna ocena „niezbędności” danej rzeczy. Musimy odpowiedzieć sobie na pytanie, czy jest ona nam już naprawdę potrzebna i czy z tego powodu chcemy zapłacić za nią więcej (odsetki od kredytu).

Aby podjąć trafną decyzję, musisz jednak poznać koszty kredytu. Składają się na nie: **odsetki i opłaty manipulacyjne** oraz ewentualne **ubezpieczenie**. Mogą one różnić się dość znacznie w zależności od banku, czasu trwania, zabezpieczenia itd. Aby porównywać różne oferty, trzeba znać koszt pożyczki, czyli **roczną rzeczywistą stopę oprocentowania (rrso)**.

Jest ona znacznie wyższa niż nominalna stopa procentowa, co wynika z faktu, że pieniądze do banku oddajemy w ratach, a to z kolei oznacza, że tak naprawdę, to nie pożyczasz on całej sumy na okres trwania kredytu. Jeśli więc pożyczasz 1000 zł i spłacasz je w ratach co miesiąc, to tylko w pierwszym miesiącu tak naprawdę dysponujesz tym tysiącem. Ponadto rzeczywista roczna stopa oprocentowania uwzględnia wszelkie inne koszty związane z otrzymaniem kredytu. Kosztem takim jest na przykład opłata przygotowawcza, która wynosić może nawet i 5% kredytu – w rezultacie płacisz odsetki od kwoty wyższej, niż dostałeś *na rękę* z banku. Koszty kredytu podnoszą też różnego rodzaju ubezpieczenia spłaty kredytu – dobrze zastanów się, czy są one ci niezbędne. W przypadku trudności ze spłatą twój kredyt sfinansuje ubezpieczenie dopiero wtedy, kiedy zawiodą wszystkie inne sposoby odzyskania od ciebie pieniędzy. Tak więc szansa, że ubezpieczenie zwolni cię z obowiązku spłaty jest bardzo, bardzo niewielka. Nie zdziw się, gdy kredyt o nominalnej stopie procentowej w wysokości 5% będzie miał rzeczywistą roczną stopę oprocentowania równą np. 22%.

Kto może otrzymać kredyt? Kredytodawcy oczekują, że ich pieniądze zostaną spłacone wraz z odsetkami i innymi opłatami, pobieranymi za korzystanie z ich pieniędzy. Z tego też powodu badają oni wnikliwie sytuację finansową i przeszłość kredytową ubiegających się o pieniądze, aby ocenić, czy posiadają oni zdolność kredytową (czyli, czy będą w stanie spłacić kredyt) oraz czy są oni wiarygodnymi klientami. Badając przeszłość kredytową, zbiera



się informacje dotyczące sposobu, w jaki dana osoba reguluje swoje rachunki i spłaca kredyty.

Kredytodawcy, przy ocenie wiarygodności kredytowej klienta, często biorą pod uwagę trzy czynniki: majątek, dochód, przeszłość kredytową.

- **Majątek** odnosi się do rzeczy, które ludzie posiadają – pieniądze w banku, samochodów lub nieruchomości. Ogólnie biorąc, im więcej się posiada, tym łatwiej jest zagwarantować spłatę kredytu. Kredyt udzielony pod zabezpieczenie przedmiotu o dużej wartości, który jest łatwy do zbycia, gwarantuje bankowi odzyskanie pożyczonych pieniędzy w przypadku, kiedy ty nie będziesz mógł ich zwrócić. Im mniejsze ryzyko dla banku, tym chętniej pożyczysz ci on pieniądze, tym niższe będą koszty kredytu.
- **Dochód** – to twoje możliwości spłacania długów. Kredytodawcy będą chcieli wiedzieć, jakie są twoje stałe źródła dochodów, ile zarabiasz, ile osób masz na utrzymaniu oraz jakie są twoje inne zobowiązania

finansowe. Kluczowe znaczenie ma kwota, którą będziesz mógł przeznaczyć na spłatę kredytu. Bank szacuje ją, odejmując od twoich udokumentowanych dochodów koszty utrzymania twojej rodziny oraz koszty obsługi pozostałych zobowiązań finansowych. Jeśli nie masz stałych dochodów, to bardzo trudno będzie przekonać bank do udzielenia kredytu.

- **Przeszłość kredytowa odnosi się do twoich cech osobistych** – twojej uczciwości i gotowości do spłaty długów. Jeśli z twojej kartoteki wynika, że w przeszłości regulowałeś swoje rachunki w wyznaczonym terminie, twoje szanse na otrzymanie pożyczki rosną. Związek Banków Polskich zainicjował powołanie **Biura Informacji Kredytowej (BIK)**, które gromadzi dane pozytywne, ale i negatywne o klientach. Jeśli masz zaległości w jakimś banku, to nie ma sensu ich ukrywać, starając się o kredyt, bo i tak wyjdzie to na jaw, a oszustom banki niechętnie udzielają kredytów. Warto też samemu sprawdzić w BIK, czy nie ma o nas negatywnych informacji.

Młodzi ludzie mają często trudności z otrzymaniem pożyczek i z kupowaniem na kredyt. Aby uzyskać kredyt, musisz udowodnić, że jesteś przygotowany na regulowanie swoich finansowych zobowiązań, że umiesz i możesz to robić.

W warunkach polskich szanse młodego człowieka na otrzymanie kredytu nie są duże. Banki wymagają bowiem gwarancji kredytowych (w postaci rzeczy, majątku lub stałych dochodów), których młodzi ludzie najczęściej nie mogą udzielić. Czasami kredyt można dostać bez gwarancji i stałych dochodów, wtedy

jednak musimy mieć poręczyciela (żyranta). Osoba ta gwarantuje terminową spłatę kredytu wraz z odsetkami. Jeśli nie możemy regulować należności, to obowiązek ten spada na żyrantów. W przyszłości, kiedy poproszony będziesz o żyrowanie przyjacielowi, dobrze się zastanów, bo w rezultacie to ty możesz spłacać jego kredyt.

Wybieram bank

Gdy chcesz skorzystać tylko z jednego produktu banku, sprawa jest prosta. Lokatę zakładaj tam, gdzie uzyskasz najwyższe odsetki – przeczytaj tylko uważnie ofertę, szczególnie to, co napisane jest drobnym drukiem. Może się bowiem okazać, że atrakcyjne oprocentowanie podane w reklamie dotyczy depozytów powyżej określonej (najczęściej wysokiej) kwoty. Może być i tak, że oprocentowanie to dotyczy tylko ostatniego miesiąca, np. przy lokacie wielomiesięcznej. Spróbuj też nie ekscytować się różnego rodzaju loteriami związanymi z założeniem lokaty. Utrudniają one bowiem precyzyjne określenie dochodowości lokaty. Jeśli lubisz ryzyko, to zagraj w lotto.

Podobnie, poszukując kredytu, porównuj różne oferty pod kątem rzeczywistej rocznej stopy oprocentowania. Bank powinien ją podać w swojej ofercie. Nie zwracaj więc uwagi na hasła reklamowe typu: „Zero prowizji” czy „Stopa procentowa równa 2%”. Bank zarabia na udzielaniu kredytów i stara się sprzedać ten produkt jak najdrożej. Dopominaj się o policzenie rzeczywistej stopy oprocentowania w twoim konkretnym przypadku. Często bowiem banki podają ją dla hipotetycznego kredytu i wygląda ona znacznie korzystniej, niż ta oferowana tobie.

Sprawa wyboru placówki staje się trudniejsza, gdy chodzi o bank, który będzie prowadził twoje konto. Nie ma sensu posiadanie kilku rachunków w różnych bankach, gdyż z reguły w każdym z nich pojawiają się jakieś koszty stałe. Trzeba więc wybrać jeden, a najwyżej dwa banki. Czym się kierować?

Zależy to od tego, z jakich usług zamierzasz korzystać. Większość ludzi na co dzień zainteresowana jest kontem osobistym wraz z kartami płatniczymi oraz – w mniejszym stopniu – kredytami, w tym kredytem w rachunku osobistym. Ponadto dokonujemy przelewów, czasem



nawet za granicę. Standardem jest też dostęp do rachunku za pośrednictwem Internetu.

Jak widzisz, jest wiele parametrów wedle których możesz oceniać oferty poszczególnych banków. W pierwszym rzędzie zwróć jednak uwagę na koszty. Szczególnie na koszty z tytułu prowadzenia rachunku, kart i przelewów oraz dostępu przez Internet. Porównanie nie jest łatwe – często darmowe konto wiąże się z niewielkimi opłatami za przelew lub wypłatę pieniędzy z bankomatu. W innych bankach niska opłata za prowadzenie konta zwalnia nas z kosztów przelewów. Musisz to sam starannie przeanalizować. Zwróć też uwagę, ile kosztuje kredyt w rachunku. Przy dokonywaniu przelewów zagranicznych sprawdź prowizje, porównaj też kursy wymiany walut stosowane przez banki – często różnice są dość istotne.

Zwróć uwagę również na dostępność do banku: jego odległość od miejsca zamieszkania oraz godziny otwarcia. Istotne znaczenie ma również sieć jego bezpłatnych bankomatów oraz opłaty za podjęcie pieniędzy z innych bankomatów.

Przeglądając oferty banków, bądź *homo oeconomicus* – kieruj się rachunkiem ekonomicznym, a nie nazwiskami gwiazd występujących w reklamach banków czy eleganckim wyglądem ich siedzib. 🍷

Czy wiesz?

Bank to instytucja komercyjna, która zajmuje się przyjmowaniem głównie **depozytów** i udzielaniem **kredytów** oraz pośrednictwem w dokonywaniu płatności.

Inwestując swoje oszczędności, zwróć uwagę na **bezpieczeństwo, płynność i stopę zwrotu**.

Dochód z oszczędzania zależy od **stopy procentowej**. Dla oszczędzających istotna jest nie tyle nominalna stopa procentowa, ale **efektywna stopa procentowa**, która uwzględni **kapitalizację odsetek**, co powoduje, że odsetki naliczane są od podstawy powiększonej o odsetki z poprzedniego okresu.

Nasze pieniądze w banku są bezpieczne, gdyż nawet w przypadku jego bankructwa **Bankowy Fundusz Gwarancyjny** wypłaci nam w ciągu 2 tygodni pieniądze do kwoty będącej równoważnością 100 000 euro.

Z banku możemy otrzymać również **kredyt**. W tym przypadku to my ponosimy koszty **stopy procentowej**, a także **opłat manipulacyjnych i ubezpieczenia**. O pełnych faktycznych kosztach kredytu informuje nas **rzeczywista roczna stopa oprocentowania**, która uwzględni oprocentowanie oraz wszelkie pozostałe koszty kredytu.

Zanim bank udzieli nam kredytu, sprawdza naszą **wiarygodność kredytową**, by ocenić prawdopodobieństwo spłacenia kredytu. Wiarygodność ta zależy od naszego **majątku**, który może pełnić funkcję zabezpieczenia, **dochodu**, z którego spłacany będzie kredyt, a także od **przeszłości kredytowej**, również w innych bankach.





W tym rozdziale

- ▲ Co to jest giełda?

- ▲ Rola giełdy w gospodarce

- ▲ Papiery wartościowe

- ▲ Wskaźniki giełdowe

- ▲ Zasady inwestowania na giełdzie

- ▲ Ryzyko a zwrot z inwestycji

Zwróć uwagę na zagadnienia:

- ▲ Jak funkcjonuje giełda papierów wartościowych?
- ▲ Wskaźniki giełdowe i ich wpływ na decyzje o inwestowaniu
- ▲ Jakie są formy inwestowania?
- ▲ Analiza ofert funduszy inwestycyjnych
- ▲ Jaki wpływ na ryzyko mają forma i okres inwestycji?



Sztuka inwestowania

Giełda papierów wartościowych

7

Z pewnością słyście coś o giełdzie. To magiczne miejsce, gdzie można zarobić, ale i stracić fortunę. Czy warto zadać sobie trud i zostać inwestorem giełdowym? To twój wybór, ale zanim odpowiesz twierdząco, dobrze, byś wiedział, na co się decydujesz.

Co to jest giełda?

Giełda to miejsce, gdzie w określonym czasie i na ustalonych zasadach zawiera się transakcje. Na giełdach można handlować prawie wszystkim: zbożem, ropą naftową, walutami, akcjami, złotem. Nie myl jednak giełdy towarowej z jarmarkiem. Na współczesnych giełdach towarowych w ogóle nie ma towarów – nie są one bowiem tam potrzebne, handluje się standaryzowanym towarem, to znaczy wiadomo dokładnie, co się kupuje – np. ropę naftową Brent z Morza Północnego. Na giełdzie zawsze jest wiele ofert kupna i sprzedaży, co oznacza, że można dokonać transakcji w każdej chwili. Specyficznym jej rodzajem jest **giełda papierów wartościowych**, gdzie nie handluje się towarami ani usługami, lecz papierami wartościowymi. Pojawiła się ona wraz z gospodarką kapitalistyczną, np. giełda w Londynie powstała w 1773 r. Obecnie największą pod względem obrotu jest giełda w Nowym Jorku.

Rola giełdy w gospodarce

Giełda papierów wartościowych jest jednym ze sposobów finansowania działalności gospodarczej. Wyobraź sobie spółkę produkującą na przykład słodycze.

Firma „Batonik” postanowiła rozszerzyć asortyment i rozpocząć produkcję czekolady. Oszacowano, że koszty inwestycji i wprowadzenia nowej marki na rynek wyniosą ok. 50 mln zł. Firma jest spółką akcyjną notowaną na giełdzie, dzięki czemu może w prosty sposób pozyskać potrzebny kapitał. W tym celu planuje ona emisję 5 milionów akcji po 11 zł. Pieniądze uzyskane tą drogą przeznaczy, po pokryciu kosztów emisji, na nową inwestycję.

Czekoladową inwestycję „Batonika” można było sfinansować także w inny sposób, np. za pomocą kredytu bankowego. Niezależnie od tego, czy „Batonik” zaciągnie kredyt w banku, czy też sfinansuje inwestycję dzięki emisji akcji, pieniądze na nią będą w istocie pochodziły od oszczędzających. Banki bowiem udzielają kredytów, korzystając z gotówki zgromadzonej przez oszczędzających, natomiast emitowane akcje kupują inwestorzy. Są jednak pewne różnice. Kiedy zakładasz lokatę w banku, to wiesz dokładnie, ile dostaniesz w momencie, gdy upłynie jej termin, czyli wtedy, kiedy lokata zapadnie. Podobnie bank, udzielając kredytu, określa szczegółowo warunki spłaty i koszty

kredytu. Wygląda to więc tak, że ty pożyczasz pieniądze bankowi, a on z kolei pożycza je firmie. Firma ma więc dług wobec banku, a bank wobec nas. Zupełnie inny charakter ma natomiast kupno akcji „Batonika”. Ty bowiem kupujesz część firmy, a nie pożyczasz jej pieniądze. To zasadnicza różnica – posiadanie akcji daje prawo do współwłasności spółki, proporcjonalnie do liczby posiadanych akcji. **Akcja** jest więc tytułem własności, a nie zobowiązaniem do spłaty zainwestowanych pieniędzy. Nie możesz więc żądać, by spółka oddała ci zainwestowane pieniądze. Jeśli więc „Batonik” odniesie sukces, to będzie on miał wysokie zyski i w ten czy inny sposób (napiszemy o tym dalej) będziesz w nich partycypował. Jeśli jednak nowa inwestycja „Batonika” nie przyniesie oczekiwanych rezultatów, a zyski spółki zmniejszą się lub nawet pojawią się straty, wówczas profity, na które liczyli inwestorzy, kupując akcje „Batonika”, mogą się nie pojawić.

Wyboru najlepszej formy finansowania inwestycji dokonuje zarząd spółki, opierając się na analizie aktualnej sytuacji firmy, koniunktury na rynkach finansowych oraz dostępności kapitału dla spółki z różnych źródeł.

Zadasz sobie pewnie pytanie, po co nabywać akcje, skoro nie gwarantują one zwrotu zainwestowanych pieniędzy. Oczywiście, nikt by ich nie kupował, gdyby nie było to opłacalne. Przede wszystkim, choć nie możesz wycofać swoich pieniędzy, możesz zakupione akcje sprzedać komu innemu za pośrednictwem giełdy. No, ale kto je kupi? Musi być coś, co zachęci inwestorów do ich nabycia. W istocie zaopatrywanie się w akcje spółki, to kupowanie jej przyszłych zysków. Będąc bowiem współwłaścicielem spółki, masz, jak każdy właściciel, prawo do zysków, które ona osiąga. Co roku dzieli się zysk, który wypracowała spółka – i jego część może zostać przeznaczona na wypłatę dla akcjonariuszy, nazywaną **dywidendą**. Jednak nie jest to jedyne źródło osiągania zysków z akcji. Inwestorzy giełdowi liczą przede wszystkim na wzrost kursu (ceny) akcji. Marzą więc o tym, by kupić je tanio i by ich cena w przyszłości wzrosła.

Oprócz finansowania inwestycji giełda zapewnia też wysoką efektywność zarządzania spółek. Wyobraź sobie, że mimo sukcesu po wejściu czekolady na rynek, „Batonik” nie osiąga dużych zysków. W porównaniu

z innymi firmami z tej gałęzi przemysłu ma on zyski niższe. Oznacza to prawdopodobnie, że „Batonik” jest źle, nieefektywnie zarządzany. Inwestorzy oczekują, że spółka będzie właściwie zarządzana. W przypadku gdy nie będą zadowoleni z jej wyników, mogą doprowadzić do zmiany zarządu. Inną możliwością poprawy efektywności jest przejęcie kontroli nad spółką przez nowych właścicieli, którzy mogą zmienić nieefektywnych menadżerów. Są bowiem inwestorzy, którzy zajmują się wyszukiwaniem spółek potencjalnie dobrych, lecz przynoszących obecnie małe zyski lub wręcz straty, i ich naprawianiem. Oczywiście, robią to dla pieniędzy, i to dużych pieniędzy. Kurs akcji słabej, nie przynoszącej zysków, spółki jest z reguły bardzo niski, co oznacza, że stosunkowo tanio można kupić wystarczająco dużo akcji, by przejąć nad nią kontrolę. Pierwszym krokiem po jej przejęciu jest najczęściej wymiana zarządu i realizacja programu poprawy efektywności gospodarowania, co może się wiązać z redukcją zatrudnienia i wprowadzeniem do produkcji nowych wyrobów. Jeśli restrukturyzacja spółki zakończy się powodzeniem, a poczynione działania przyniosą zyski, to wzrośnie kurs jej akcji i można będzie je wówczas odsprzedać o wiele drożej, niż się je kupiło.

Papiery wartościowe

Akcja jest udziałowym papierem wartościowym, potwierdzającym uczestnictwo akcjonariusza w spółce akcyjnej. Akcjonariusz jako współwłaściciel spółki ma szereg praw. Wymieńmy te najważniejsze:

- prawo do udziału w zysku wypłacanym przez spółkę (**dywidenda**);
- **prawo poboru** akcji nowej emisji, czyli pierwszeństwo do kupna nowych akcji spółki;
- prawo do udziału w podziale majątku spółki w przypadku jej likwidacji;
- prawo do uczestnictwa w **walnym zgromadzeniu** i do udziału w głosowaniu nad przyjęciem uchwał podczas walnego zgromadzenia.

Obligacja jest dłużnym papierem wartościowym, gdzie jej emitent jest dłużnikiem nabywcy obligacji i zobowiązuje się wobec niego do zwrotu pożyczonej kwoty wraz z odsetkami.

Obligacje są emitowane przez Skarb Państwa, przedsiębiorstwa, banki, gminy i miasta. Obligacje, podobnie jak akcje, są notowane na giełdzie.

Akcje i obligacje to podstawowe walory, którymi handluje się na giełdach papierów wartościowych. W ostatnich latach na giełdach najszybciej rosła wartość transakcji **instrumentami pochodnymi**, ale to już „wyższa szkoła jazdy”, więc na początek twoich kontaktów z giełdą trzymaj się od tych bardzo ryzykownych instrumentów raczej z daleka.

Wskaźniki giełdowe

W tabelach notowań giełdowych, dostępnych na stronach internetowych giełdy, oraz w innych serwisach możemy odnaleźć podstawowe informacje na temat notowań poszczególnych spółek. Analizując, jaka była cena otwarcia i zamknięcia, możemy np. zorientować się, czy podczas sesji występowała tendencja spadkowa, czy też kurs akcji rósł.

Giełda publikuje również tabele z podstawowymi wskaźnikami dla notowanych spółek, na które inwestorzy zwracają szczególną uwagę. **Wskaźnik C/Z (cena rynkowa/zysk na akcję)** określa, ile złotych inwestorzy gotowi są zapłacić za jedną złotówkę zysku netto spółki za cztery ostatnie kwartały. Wskaźnik ten obliczamy, dzieląc cenę rynkową przez zysk netto przypadający na jedną akcję. Wskaźnik cena/zysk może być również zinterpretowany jako liczba lat, w czasie których zysk netto uzyskany przez przedsiębiorstwo zrównoważy nakłady poniesione na zakup akcji przy założeniu, iż utrzymywać się on będzie na niezmiennym poziomie. Do kupna akcji zachęca niska wartość tego wskaźnika.

Wskaźnik C/WK (cena rynkowa/wartość księgową na akcję) określa, jaka jest wartość rynkowa akcji spółki w stosunku do wartości posiadanych aktywów spółki pomniejszonych o wszystkie jej zobowiązania w ostatnim opublikowanym sprawozdaniu finansowym. Jeżeli wskaźnik jest mniejszy niż 1, oznacza to, że wartość rynkowa spółki jest mniejsza od wartości wynikającej z ksiąg rachunkowych. Może to sugerować, że akcje są niedowartościowane i mogą być dobrą inwestycją, jak też, że spółka nie jest dobrze zarządzana, a jej aktywa nie są wykorzystane w sposób optymalny.



Stopa dywidendy informuje, jaki procent obecnej ceny akcji stanowiła ostatnio wypłacona dywidenda. Wskaźnik ten obliczamy, dzieląc dywidendę wypłaconą w danym okresie przez aktualny kurs akcji spółki. Dla inwestorów zainteresowanych bieżącymi wypłatami dywidendy analiza tego wskaźnika może stanowić istotną przesłankę zakupu lub sprzedaży akcji. Im wyższa wartość tego wskaźnika, tym inwestycja jest bardziej korzystna.

Indeksy giełdowe. Syntetyczny obraz tego, co dzieje się na giełdzie podczas notowań, uzyskujemy, analizując wartość kilku indeksów giełdowych. Informują one o tendencjach występujących na rynku. Podstawowy indeks na giełdzie w Warszawie to **WIG20** – indeks 20 najważniejszych (najwyższa kapitalizacja i obroty) spółek z rynku podstawowego. Oprócz tego wlicza się też inne indeksy (na przykład mWIG40 czy sWIG80), w tym indeksy branżowe. Najbardziej znane indeksy światowe, to **Dow Jones** z giełdy nowojorskiej czy **FTSE** z giełdy londyńskiej.

Patrząc na wykres indeksu (taki, jak na przykład WIG 20 na wykresie 7-1), możesz określić, jaka jest ogólna sytuacja na giełdzie. Kiedy pnie się on do góry, mówimy o **hossie** lub **rynku byka**. Spadek notowań to **bessa** albo inaczej **rynek niedźwiedzia**. Kryzys finansowy, zapoczątkowany w USA w 2008 r., spowodował załamanie indeksów głównych giełd, w tym również GPW w Warszawie. Należy pamiętać, że indeks jest miarą syntetyczną, a poszczególne spółki mogą sobie radzić lepiej lub gorzej.

Zasady inwestowania na giełdzie

Akcje możesz nabyć bezpośrednio od spółki, wówczas kiedy następuje ich emisja – kupujesz wtedy na tzw. **rynku pierwotnym**. Jednak większość takich transakcji odbywa się na tzw. **rynku wtórnym** – kiedy to najczęściej za pośrednictwem giełdy nabywa się akcje od innych inwestorów. Cena, która ustala się na tym rynku w wyniku gry podaży i popytu, to właśnie **kurs akcji**.

Od czego zależy kurs akcji? Odpowiedź jest prosta: od popytu i podaży. Podaż akcji może wydawać się stała – poza nowymi emisjami i umorzeniami ich liczba się nie zmienia. Jednak podaż to liczba akcji zaoferowanych przez inwestorów do sprzedaży przy danej cenie. Popyt natomiast to liczba akcji, na które przy danej cenie są nabywcy, a przecięcie się krzywej podaży i popytu wyznacza cenę.

To jednak nadal nie tłumaczy, jaka powinna być cena akcji. Trzeba wcześniej odpowiedzieć sobie na pytanie, ile warta jest spółka, której akcje zamierza się kupić, a wtedy – znając liczbę tych akcji – będziemy wiedzieć, jaka powinna być ich cena. Jak określić wartość spółki? Pewnych informacji mogą nam dostarczyć księgi rachunkowe firmy, gdzie notuje się wszystkie transakcje i na tej podstawie można określić

wartość księgową spółki. Jednak o atrakcyjności spółki dla inwestorów nie decyduje wartość księgową, ale wartość ekonomiczna, a jest nią zdolność do generowania zysków. Innymi słowy – spółka jest tyle warta, ile zysku będzie przynosić. Wartość ekonomiczna spółki to nic innego, jak przeliczona na dziś wartość zysków, które będzie ona przynosić w kolejnych latach. Spółki osiągające wysokie zyski są więc więcej warte od tych mających zyski niewielkie. Ważne przy tym są nie tylko zyski bieżące, ale i oczekiwane w przyszłości, i to właśnie dlatego czasami bardzo dużo kosztują spółki, które obecnie przynoszą straty – inwestorzy płacą sporo, bo wierzą, że w przyszłości osiągną wysokie zyski.

Nie ma jednak żadnej niezawodnej metody określania przyszłych zysków, a tym samym wartości firmy. To właśnie dlatego ceny akcji zmieniają się tak bardzo z dnia na dzień, a nawet z godziny na godzinę. Zmiany cen akcji odzwierciedlają po prostu wahania oczekiwań inwestorów co do przyszłych zysków spółki. Poszczególni inwestorzy różnią się w swych ocenach i dlatego są tacy, którzy sprzedają akcje, podczas gdy inni w tym samym czasie je kupują.

Aby więc mądrze inwestować na giełdzie, trzeba dużo wiedzieć, dlatego szczególne znaczenie dla graczy giełdowych ma informacja.

7-1 WIG20



Źródło: Bank Światowy, PwC

Inwestor giełdowy musi zarówno sporo wiedzieć o spółce, w którą inwestuje, o gałęzi, w której ona działa, jak i o całej gospodarce, bo sytuacja ogólna wpływa na zyski firm, a tym samym na kursy ich akcji. Inwestorzy pilnie słuchają więc wiadomości gospodarczych, czytają prasę ekonomiczną i śledzą komunikaty ogłaszane przez spółki. Żadna istotna wiadomość dotycząca spółki nie może być ukrywana i wszyscy inwestorzy mają prawo do otrzymania tej informacji.

Jak rozpocząć inwestycje na giełdzie?

Chcąc kupować i sprzedawać papiery wartościowe na giełdzie, musisz posiadać rachunek inwestycyjny w jednym z licencjonowanych domów maklerskich – giełda bowiem nie obsługuje bezpośrednio klientów indywidualnych. **Dom maklerski** to instytucja pośrednicząca pomiędzy inwestorem a giełdą. To za pośrednictwem domu maklerskiego dokonujesz zlecenia kupna i sprzedaży papierów wartościowych, które następnie są przekazywane na giełdę. Gdy zdecydujesz się na kupno akcji i złożysz stosowne zlecenie, a na rachunku inwestycyjnym posiadasz wystarczające środki na zakup, dom maklerski przekaże twoje zlecenie na giełdę. Jeśli warunki, które wskazałeś w zleceniu (np. cenę, liczbę akcji), umożliwią zawarcie transakcji, wówczas nabędziesz wskazane papiery wartościowe. Nie spiesz się jednak zanadto do domu maklerskiego, by zobaczyć akcje, które kupiłeś. Po pierwsze, rozliczanie transakcji trwa trzy dni (dwa w przypadku obligacji), po drugie – nigdy nie zobaczysz swoich akcji. O ile w przeszłości akcje występowały w formie materialnej, to obecnie w obrocie giełdowym występują one wyłącznie w formie zapisów komputerowych (są **zdematerializowane**). Instytucją, gdzie gromadzone są te zapisy, jest **Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych (KDPW)**. Ale gdybyś się chciał upewnić, czy wiedzą oni o tym, że kupiłeś akcje, to spotka cię niemiła niespodzianka – nie wiedzą. KDPW prowadzi jedynie rachunki domów maklerskich, a nie poszczególnych inwestorów. Tylko twój dom maklerski wie, które akcje posiadasz.

Oferta domów maklerskich jest spora, więc chcąc złożyć zlecenie lub wydać inną dyspozycję, nie musisz za każdym razem iść do punktu obsługi klienta domu maklerskiego. Możesz w tym celu skorzystać z telefonu lub Internetu, o ile wcześniej zawarłeś stosowną

umowę na przekazywanie dyspozycji w ten sposób. Pamiętaj jednak, że każda transakcja kosztuje – domy maklerskie czerpią dochody z prowizji od zawieranych transakcji.

Kiedy masz już rachunek w domu maklerskim, możesz myśleć o składaniu zleceń. **Zlecenie** to dyspozycja dotycząca zawarcia transakcji. Jest wiele rodzajów zleceń. Każde z nich, które jest przekazywane na giełdę, musi uwzględniać podstawowe elementy:

- cenę, po której chcesz nabyć lub sprzedać papier wartościowy,
- termin ważności złożonego zlecenia,
- inne, dodatkowe warunki.

Określając w zleceniu **limit ceny**, wskazujesz najwyższą cenę, po jakiej jesteś skłonny kupić określony papier wartościowy, lub najniższą cenę, po jakiej jesteś skłonny dany papier sprzedać. Oczywiście, w rzeczywistości może uda ci się zawrzeć transakcję po korzystniejszym dla ciebie kursie, ale podanie w zleceniu giełdowym limitu zabezpieczy cię przed przypadkową ceną, po której transakcja mogłaby zostać zrealizowana.

Jeśli jednak określony przez siebie limit ceny w zleceniu kupna będzie niższy od aktualnej ceny rynkowej lub też będzie wyższy w zleceniu sprzedaży, to twoja transakcja nie zostanie zrealizowana, więc nie kupisz czy nie sprzedasz wybranych papierów wartościowych.

W zleceniu zamiast określonego limitu kursu możesz wskazać **po każdej cenie**. Wówczas kupisz lub sprzedasz wybrany papier w najlepszej cenie, po jakiej w danym momencie inny inwestor będzie gotowy ci je sprzedać lub odkupić je od ciebie.

Na giełdzie w Warszawie większość papierów wartościowych notowana jest w systemie **notowań ciągłych**, kiedy cena zmienia się z chwili na chwilę w zależności od napływających zleceń. Kilkanaście najmniejszych i najmniej płynnych spółek notowanych jest w systemie **kursu jednolitego**, to znaczy, że na podstawie przekazanych zleceń, dwa razy dziennie, ustala się kurs jednolity, po którym zawierane są transakcje.

By czerpać korzyści z inwestowania na giełdzie, nie musisz sam decydować, co i kiedy kupić lub sprzedać. Możesz swoje środki powierzyć **funduszowi inwestycyjnemu**. Jest to propozycja dla osób, które chcą, by ich kapitałem zarządzali specjaliści, przy czym zakładają

niecو dłuższy okres inwestycyjny. Fundusz inwestycyjny tworzą pieniądze powierzone przeważnie przez indywidualnych inwestorów, które lokowane są przede wszystkim w papiery wartościowe. Funduszem zarządza wyspecjalizowana firma – towarzystwo funduszy inwestycyjnych. Towarzystwa te zostały stworzone dla tych, którzy chcieliby osiągnąć zysk z inwestycji, ale nie mogą, nie potrafią lub nie mają czasu samodzielnie prowadzić analiz i na bieżąco zajmować się inwestowaniem swojego kapitału.

Ryzyko a zwrot z inwestycji

Inwestowanie w papiery wartościowe związane jest z ryzykiem. Czym jest **ryzyko**? Kiedy o nim myślisz, przychodzą ci do głowy sytuacje, w których coś lub ktoś ci zagraża. Dlatego ryzyko prawie zawsze jest postrzegane jako coś negatywnego. Na giełdzie pojęcie ryzyka jest nieco inne i odnosi się do prawdopodobieństwa, że zysk, który przyniesie twoja inwestycja, będzie inny od oczekiwanego. Tak postrzegane ryzyko obejmuje zarówno sytuację negatywną, w której osiągnięty zysk jest niższy od oczekiwanego (lub też nawet inwestycja przyniosła stratę), jak



również sytuację pozytywną, gdy osiągnięty zysk z inwestycji przewyższa pierwotne oczekiwania. Inwestorzy indywidualnie podchodzą do ryzyka w zależności od celów inwestycyjnych i przyjętej strategii. Niektórzy unikają ryzyka i preferują bezpieczne instrumenty finansowe, np. obligacje skarbowe. Prawdopodobieństwo, że obligacje nie zostaną wykupione przez rząd jest niewielkie, jednak inwestor nie może oczekiwać, że nabywając obligacje skarbowe,

podwoi posiadany kapitał w ciągu roku lub dwóch lat. Ostatni kryzys zadłużenia sprawił, że obligacje niektórych krajów nie są już inwestycją pozbawioną ryzyka – doświadczyli tego boleśnie posiadacze obligacji greckich.

Inni inwestorzy w swoich strategiach akceptują wyższy poziom ryzyka i np. mogą nabywać akcje dużych, stabilnych spółek o ugruntowanej pozycji rynkowej. W takim przypadku inwestorzy oczekują wyższej stopy zwrotu, np. 20% w ciągu roku, jednak jeśli sytuacja gospodarcza w regionie lub branży pogorszy się, inwestycja może przynieść niższy zysk, np. 5%, lub też stratę, np. w wysokości 10%. W przypadku bardzo dobrej sytuacji danej spółki, branży lub kraju zysk może być wyższy i wynieść np. 30%.

Są również inwestorzy, którzy poszukują ryzyka i lokują środki w przedsięwzięcia o dużym poziomie niepewności, np. nabywając akcje spółki prowadzącej badania nad nowym lekiem na chorobę, na którą dotychczas nie wynaleziono skutecznego lekarstwa. W przypadku sukcesu wynaleziony lek będzie mógł pomóc wielu ludziom, produkująca go spółka osiągnie wysokie przychody i zyski z jego sprzedaży, a wartość akcji znacząco wzrośnie, np. o 100% lub nawet 500%. Jeśli jednak prowadzone badania nie przyniosą oczekiwanych efektów i nie uda się opracować skutecznego leku, inwestorzy mogą stracić część lub też całość zainwestowanych środków.

Generalnie wyższemu ryzyku inwestycyjnemu towarzyszy większa oczekiwana stopa zwrotu. Racjonalnie postępujący inwestorzy przy opracowywaniu własnej strategii powinni kierować się zasadą, aby maksymalizować stopę zysku przy założonym poziomie ryzyka lub też minimalizować stopę ryzyka przy założonej stopie zysku. Chcąc ograniczyć ryzyko, przy jednoczesnym utrzymaniu oczekiwanej stopy zwrotu, inwestorzy **dywersyfikują** swój portfel. Dywersyfikacja, czyli zróżnicowanie, oznacza, że portfel składa się z wielu różnych aktywów, najlepiej ze sobą niezwiązanych. Inwestor może np. kupić akcje producenta parasoli oraz akcje producenta okularów przeciwsłonecznych. Jeśli pogoda okaże się kapryśna i deszczowa, wówczas okulary mogą sprzedawać się słabo i inwestorzy na akcjach ich producentów nie zarobią. Ale wtedy sprzedaż parasoli będzie szła świetnie, dając sówite zyski akcjonariuszom spółki. W przypadku słonecznego lata sytuacja

będzie odwrotna. Dywersyfikacja opiera się na mądrej zasadzie, że nie wkłada się wszystkich jaj do jednego koszyka (w razie jego upadku wszystkie posiadane jajka moglibyśmy stłuc).

Inwestor, który dywersyfikuje swój portfel, może nabywać instrumenty o różnym ryzyku, np. akcje i obligacje, może też kupować akcje wielu spółek, najlepiej działających w rozmaitych sektorach gospodarki, na odmiennych rynkach, w różnych krajach, spółek o różnej wielkości – małych i dynamicznie rozwijających się oraz dużych o stabilnej sytuacji.

Inwestycje i spekulacja. Osoby, które kupują akcje po to, by w długim okresie uczestniczyć w podziale zysków i rozwoju spółki, określane są mianem **inwestorów długoterminowych**. Natomiast osoby, które dążą do realizacji zysku w drodze kupna i sprzedaży akcji, nazywane są **inwestorami krótkoterminowymi** – **spekulantami**. Mimo pewnych negatywnych skojarzeń rola spekulantów na rynku jest jak najbardziej pozytywna – zapewniają oni bowiem jego płynność – są zawsze gotowi do przeprowadzenia transakcji. Takich inwestorów nazywa się **graczami** (*daytraders*) – oni niejednokrotnie sprzedają i kupują akcje kilka razy w ciągu dnia, a giełdę traktują jako sposób na życie. 🍷

Czy wiesz?

Giełda papierów wartościowych to miejsce, gdzie w określonym czasie i na określonych zasadach handluje się **papierami wartościowymi**, do których zaliczamy głównie **akcje i obligacje**.

Wskaźniki giełdowe informują o sytuacji danej spółki.

Najważniejsze z nich to:

C/Z – cena rynkowa/zysk na akcję mówi, ile złotych trzeba zapłacić za jedną złotówkę zysku netto spółki, **C/WK** – cena rynkowa/wartość księgowa na akcję mówi, jak się ma cena do wartości księgowej spółki. **Stopa dywidendy** to relacja wysokości dywidendy do ceny akcji.

Syntetyczną miarą sytuacji na giełdzie są **indeksy giełdowe** – na **GPW** najważniejszym indeksem jest **WIG-20**, a na giełdzie w Nowym Jorku **Dow Jones**.

Papiery wartościowe można kupować na **rynku pierwotnym**, wtedy kiedy są one emitowane przez spółkę, lub na **rynku wtórnym**, wówczas nabywamy je od innych inwestorów.

Fundusze inwestycyjne to forma zbiorowego lokowania środków pochodzących od wielu inwestorów.

Giełda to niepewne miejsce inwestowania. **Ryzyko** możesz ograniczyć dzięki **dywersyfikacji**, czyli zróżnicowaniu swojego portfela aktywów.





W tym rozdziale

- ▲ Dlaczego emerytury są obowiązkowe?

- ▲ System repartycyjny i ZUS

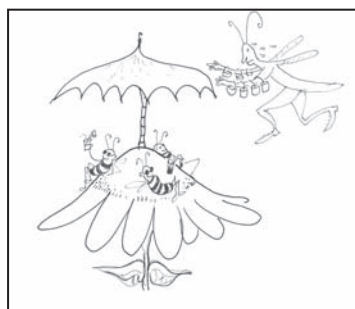
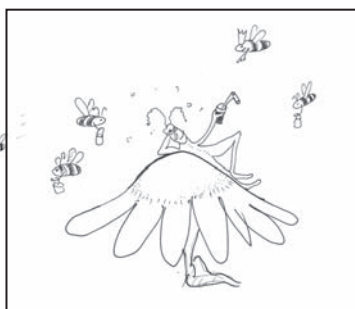
- ▲ Nowy system emerytalny

- ▲ Darmowy obiad?

- ▲ Czy fundusz emerytalny wystarczy?

Zwróć uwagę na zagadnienia:

- ▲ Jak funkcjonuje polski system emerytalny?
- ▲ Związek między aktywnością zawodową a wysokością emerytury
- ▲ Czym kierować się przy analizowaniu ofert funduszy emerytalnych?



Emerytura

Pomysł, zanim będzie za późno

8

W 2011 r. premier Donald Tusk zapowiedział, a wiosną 2012 r. parlament uchwalił stopniowe podniesienie do 67 lat oraz zrównanie wieku emerytalnego kobiet i mężczyzn. Wywołało to, oczywiście, falę sprzeciwu i oburzenia. Nikt przecież nie chce dłużej pracować. Każdy chciałby przejść na emeryturę jak najwcześniej (np. policjanci czy żołnierze mogli odejść na emeryturę po 15 latach służby – to rozwiązanie bardzo nieefektywne z punktu widzenia państwa). Chcąc zrozumieć, dlaczego rząd był zmuszony podnieść wiek emerytalny, trzeba wiedzieć, skąd się wzięły emerytury i po co są oraz na jakiej zasadzie działa system emerytalny w Polsce. Omówimy to wszystko w tym rozdziale. Wyjaśnimy również, jak będzie wyglądała twoja emerytura i podpowiemy, jak ją dobrze zaplanować, by na starość nie klepać biedy.

Dlaczego emerytury są obowiązkowe?

Znany ekonomista behawioralny (ekonomia behawioralna zajmuje się psychologicznymi podstawami wyborów dokonywanych przez ludzi), David Laibson, przeprowadził pewien eksperyment. Powiedział swoim studentom, że na następnym wykładzie proponuje do wyboru mały poczęstunek: batonik czekoladowy lub

sałatkę owocową. Studenci zostali poproszeni o zadeklarowanie, co chcieliby zjeść za tydzień. 2/3 opowiedziało się za sałatką owocową, 1/3 za batonikiem. Oczywiście, jeśli wybór dotyczy przyszłości jest większa szansa, że pomyślimy: „Będę się zdrowo odżywiać, wybiorę owoce”. Interesujące rezultaty można było zaobserwować, gdy zapytano studentów, co chcieliby zjeść dzisiaj, pod koniec wykładu. Preferencje były odwrotne: 2/3 opowiedziało się za batonikiem, a tylko 1/3 za sałatką owocową. Jednym z ważniejszych odkryć ekonomii behawioralnej jest to, że mózg człowieka jest tak skonstruowany, iż przyjemność tu i teraz często bierze górę nad długoterminową korzyścią. Wróćmy do emerytur.

Wymaganie od człowieka w twoim wieku, żeby chociaż przez chwilę pomyślał o swojej emeryturze, może wydać się dziwne. W końcu masz dopiero kilkanaście lat – jeszcze wiele czasu minie, zanim przejdiesz w stan spoczynku. Właśnie fakt, że emerytura to odległa przyszłość jest głównym problemem. Ekonomia behawioralna uczy nas, że człowiek z natury jest istotą krótkowzroczną – interesuje nas to, co wydarzy się za chwilę, jutro, za rok. Wydarzeniami za 20 lat może i też jesteśmy zainteresowani, ale jeśli dobrobyt za 20 lat wymaga wyrzeczeń tu i teraz... – mało kto na nie się decyduje. To właśnie z tego powodu powszechny system

emerytalny jest obowiązkowy. Gdyby tak nie było, większość z nas wolałaby wydać pieniądze na konsumpcję tu i teraz. A potem... jakoś to będzie! Ludzie bowiem przez dziesięciolecia przyzwyczaili się, że państwo nie pozostawi ich na pastwę losu.

System repartycyjny i ZUS

Pierwsze systemy emerytalne nie były tworzone z myślą o wszystkich. Chociaż już w 13 r. naszej ery cesarz Oktawian wprowadził namiastkę emerytur dla wojskowych (otrzymywali jednorazową odprawę), pierwszy system emerytalny z prawdziwego zdarzenia stworzył Otto von Bismarck w 1889 r. Był to **system repartycyjny**, polegający na tak zwanej umowie pokoleń. Ci, którzy pracowali, opłacali składki emerytalne. Te składki były z kolei przeznaczane na bieżącą wypłatę świadczeń emerytom. Kiedy obecnie pracujący przechodzili na emeryturę, ich świadczenia były wypłacane ze składek następnego pokolenia. Stąd nazwa – umowa pokoleń. Wiek emerytalny wynosił wtedy 70 lat, natomiast średnia oczekiwana długość trwania życia... 46 lat! W praktyce oznaczało to, że rzadko kto dożywał do emerytury. Przeciętny okres jej pobierania wynosił kilka miesięcy. Ten system był więc, tak naprawdę, ubezpieczeniem od starości, która uniemożliwiała osiągnięcie dochodów. Oznaczało to również, że składki były relatywnie bardzo niskie w porównaniu do przyszłych świadczeń – było dużo pracujących a mało emerytów. Co się zmieniło od tego czasu?

Zasada działania systemu emerytalnego w Polsce jeszcze do niedawna była bardzo podobna. Składki pracujących wędrowały do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych (ZUS) – instytucji odpowiedzialnej za ubezpieczenia społeczne w Polsce. Pobrane składki przeznaczane były na bieżące wypłaty świadczeń emerytalnych. Zatem pracujący nie odkładali nic na swoją

emeryturę. Jakie są różnice pomiędzy warunkami funkcjonowania współczesnego systemu i tego wprowadzonego przez Bismarcka? Spójrz na tabelkę.

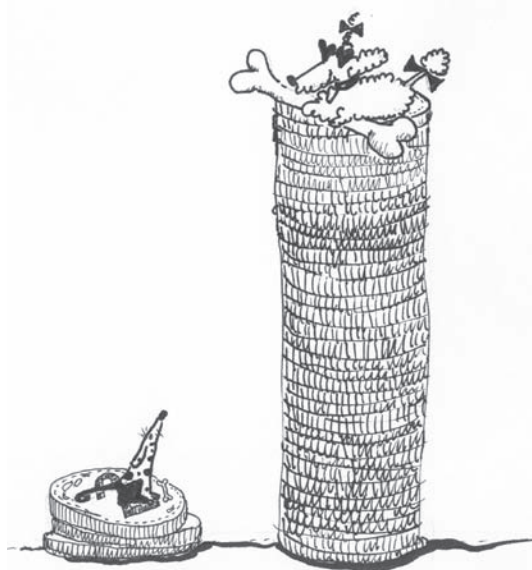
Mimo że długość życia wzrosła prawie dwukrotnie, wiek emerytalny kobiet i mężczyzn jest niższy od tego sprzed 130 lat! Oznacza to, że proporcjonalnie do długości życia spędzamy coraz mniej czasu pracując, a coraz więcej – na emeryturze. Zastanów się teraz, czy przeciętny 65-latek 100 lat temu był tak samo zdrowy jak 65-latek dzisiaj? Z pewnością nie. Dzięki postępom w medycynie nie tylko żyjemy dłużej, ale cieszymy się coraz lepszym zdrowiem. Argumenty obecnych emerytów, że ciężko zapracowali na swoje świadczenia są oczywiście słuszne z ich punktu widzenia, ale trzeba pamiętać, że pieniądze z ich składek zostały już dawno wydane.

Ale to nie wszystko! Rodzi się coraz mniej dzieci, a więc relacja osób na emeryturze do tych pracujących będzie stale rosnąć. Oznacza to, że mamy do wyboru 3 rozwiązania: albo osoby pracujące będą musiały płacić wyższe składki, albo emeryci dostaną mniejsze świadczenia, albo zmniejszy się stosunek emerytów do pracujących, podnosząc wiek emerytalny.

Nowy system emerytalny

System emerytalny przestał być rodzajem ubezpieczenia i zmienił się w system alokacji

	Wiek emerytalny		Średnia oczekiwana długość życia	
Niemcy, 1889 r.	70		46	
Polska, 2011 r.	Kobiety	60	Kobiety	79
	Mężczyźni	65	Mężczyźni	73



I Filar ZUS	II Filar OFE (Otwarte Fundusze Emerytalne)	III Filar IKE (Indywidualne Konta Emerytalne) PPE (Pracownicze Programy Emerytalne) IKZE (Indywidualne Konta Zabezpieczenia Emerytalnego)
<p>Świadczenie emerytalne opiera się na takich samych zasadach jak przed reformą.</p> <p>Opłacanie składki jest obowiązkowe. Z racji tego, że I filar to nadal system repartycyjny, wpłacane składki są od razu wypłacane w formie bieżących emerytur.</p>	<p>...czyli system kapitałowy. Jest on prowadzony przez Powszechne Towarzystwa Emerytalne, które zarządzają naszymi środkami w formie popularnych OFE. Również jest obowiązkowy i stanowi uzupełnienie I filaru.</p>	<p>Nieobowiązkowy system kapitałowy, w którym każdy indywidualnie gromadzi środki na emeryturę przy użyciu dostępnych produktów.</p> <p>Oszczędzanie w ten sposób się opłaca, ponieważ pieniądze odłożone na IKE i PPE są zwolnione z podatku Belki, a te składane na IKZE pomniejszają podstawę opodatkowania podatkiem PIT.</p>

dochodów pomiędzy okresem, kiedy pracujemy, a okresem, kiedy nie chcemy lub nie możemy już pracować. Rozwiązanie przygotowane dla zupełnie innej sytuacji przestaje sprawdzać się we współczesnym świecie. Dlatego w 1999 r. przeprowadzono reformę systemu emerytalnego. W nowym systemie o wysokości świadczeń decyduje wielkość kapitału zgromadzonego w okresie aktywności zawodowej oraz wiek przejścia na emeryturę. Dzięki temu jest silny bodziec, żeby pracować jak najdłużej, ponieważ w ten sposób uskłada się więcej pieniędzy i krócej się będzie pobierało emeryturę, a więc będzie ona wyższa. Nowy system składa się z trzech filarów.

Istotą nowego systemu jest rozbitcie **obowiązkowych składek** emerytalnych tak, że obecnie część wędruje do ZUS, natomiast reszta – do OFE, który inwestuje te pieniądze, najczęściej w obligacje skarbu państwa, ale też i w bardziej ryzykowne aktywa, jak np. akcje. Można też dobrowolnie oszczędzać w trzecim filarze.

Taki system jest uczciwy: dostajemy tyle, ile do niego włożyliśmy, plus odsetki. Każdy otrzymuje zatem taką emeryturę, na jaką sobie zapracował. Pieniądze zgromadzone na koncie emerytalnym należą do tych, którzy pracując, płacili składki. One się kumulują na indywidualnych kontach. Następnie w momencie zakończenia pracy z wcześniej zaoszczędzonych pieniędzy wypłaca się emeryturę. Taki system jest kombinacją oszczędzania (w okresie pracy zawodowej) i ubezpieczenia (w momencie pobierania emerytury). Element ubezpieczeniowy jest niezbędny. Może to zabrzmieć dziwnie, ale długie życie traktujemy tutaj jako ryzyko,

którym trzeba się podzielić. Takie są już uroki ekonomii.

Darmowy obiad?

Politycy przyzwyczajają nas do tego, że coś nam się należy. Uwielbiają rozdawać pieniądze. Gorzej z ich zabieraniem. Noblista z ekonomii, Milton Friedman, powiedział kiedyś, że **nie ma czegoś takiego jak darmowy obiad** – nawet jeśli nie musisz teraz za niego zapłacić, ktoś na pewno poniesie jego koszt. Innymi słowy, nie da się wziąć pieniędzy „znikąd”. Po pieniądzu zawsze trzeba sięgnąć do czyjejś kieszeni. Najczęściej jest to kieszeń podatnika. Nie daj się więc nabrać politykom, którzy obiecują góry złota. To nie oni dadzą złoto na te góry. Zabiorą je z twojej kieszeni, a potem każą ci wierzyć, że coś od nich dostałeś.

Związki zawodowe bardzo intensywnie protestują przeciwko podniesieniu wieku emerytalnego. Wierzą, że robią coś dobrego – bronią tysiące ludzi przed koniecznością pracowania dłużej. W rzeczywistości nie ma nic bardziej odległego od prawdy. Miliony ludzi są nadal objęte starym, repartycyjnym systemem emerytalnym i trzeba im wypłacać emerytury. Obecnie znajdujemy się w stanie przejściowym, co oznacza, że do ZUS trzeba dokładać. Skąd? Z budżetu państwa, a więc z pieniędzy wszystkich podatników. Warto pamiętać, że ustawowy wiek emerytalny (który wynosił 60 lat dla kobiet, 65 dla mężczyzn) nie oznaczał, że wszyscy pracują odpowiednio do 60 lub 65 roku życia. Szereg przywilejów emerytalnych i innych czynników ma wpływ na to, że faktyczny wiek przechodzenia na emeryturę jest zdecydowanie

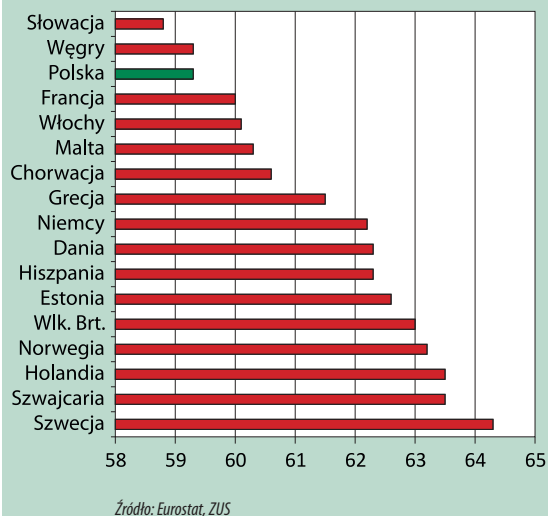
niższy. Wykres 8-1 porównuje Polskę z innymi krajami UE. Widać tutaj jasno, że wraz ze Słowacją i z Węgrami jesteśmy krajem najmłodszych emerytów. Biorąc pod uwagę, że jesteśmy również jednym z biedniejszych państw UE, warto się zastanowić, czy nas na to stać. Pamiętaj, że liczba emerytów z czasem będzie rosła, a więc do ich świadczeń coraz więcej będą musieli dokładać pracujący. Dlatego też, stopniowe (rozłożone na 28 lat w przypadku kobiet i 8 lat dla mężczyzn) podnoszenie wieku przejścia na emeryturę było koniecznością. Również bogate kraje podwyższają wiek emerytalny. W Niemczech, Hiszpanii, Holandii i Danii podnosi się go z 65 do 67 lat, w Irlandii z 65 do 68.

Czy fundusz emerytalny wystarczy?

Pamiętaj. Z natury jesteśmy krótkowzroczni. Dlatego znowu zachęcimy cię, byś pomyślał o twojej emeryturze. Bardzo dobrym pomysłem jest skorzystanie z III filaru, a więc z na przykład Indywidualnych Kont Emerytalnych. Zanim przejdziemy do ciebie, zapoznaj się z przykładem Agnieszki.

Agnieszka postanowiła oszczędzać na starość, kupując co roku obligacje skarbowe za

8-1 Średni wiek przechodzenia na emeryturę w 2009 r.



1000 złotych. Warto pamiętać, że nabywając obligacje skarbowe, tak naprawdę, pożyczamy pieniądze państwu polskiemu. A pożyczamy dlatego, że rząd co roku wydaje więcej pieniędzy niż dostaje w podatkach, ale o tym



Alternatywa obowiązkowego ubezpieczenia emerytalnego

w następnych rozdziałach. Załóżmy, że oprocentowanie obligacji wynosi 5%, a inflacja (co to jest inflacja, dowiesz się w rozdziale 22) wynosi 0. Po 40 latach pracy, oszczędzając w ten sposób i reinwestując dochody z obligacji, Agnieszka zgromadzi 120 799,77 zł. Czy to dużo? Wydaje się, że tak, ale pomyśl jeszcze raz. Wystarczy to na wypłacenie emerytury rocznej w wysokości 8 571,04 przez 25 lat lub 714,25 zł miesięcznie, co już nie jest tak dużo. A gdyby Agnieszka zamiast 1000 zł odkładała 2000? Roczna emerytura (wypłacana przez 25 lat) wyniosłaby wtedy 17 142,08 zł lub 1428,51 zł miesięcznie. Innymi słowy, gdyby odkładała ona 2000 zł rocznie otrzymałaby prawie półtora tysiąca emerytury miesięcznie. Warto oszczędzać, prawda? Natomiast gdyby Agnieszka pracowała 5 lat dłużej (czyli również pobierała emeryturę 5 lat krócej), dostałaby 25 629,51 zł rocznie lub 2135,79 zł miesięcznie. Wygląda nieźle? Pamiętaj, że to tylko oszczędności uzbierane w ramach IKE. Do tego Agnieszka dostanie jeszcze emeryturę z pierwszych dwóch filarów, czyli łącznie uzbiera się całkiem zgrabna sumka!

Pomyśl jeszcze raz o eksperymencie z batonikiem i sałatką owocową. Gdybyś miał teraz 2000 zł, wolałbyś je wydać na iPod'a (lub coś innego) czy zaoszczędzić na emeryturę, którą zaczniesz pobierać za kilkadziesiąt lat? Pewnie teraz, pod wpływem naszej historii o batonikach i sałatce owocowej, powiesz, że wolałbyś je zaoszczędzić, ale wszyscy dobrze wiemy, że jest to mało prawdopodobne. Na tym polega cały problem. Owszem, możesz pozostać przy obowiązkowym funduszu emerytalnym, ale zastanów się, jak wysoką emeryturę ci to zagwarantuje. Czy jesteś pewien, że to wystarczy?

Pamiętaj, że za kilkadziesiąt lat, stojąc w kolejce do apteki, nerwowo ściskając w dłoni receptę i wyliczając, ile pieniędzy zostanie ci na życie po wykupieniu leków, możesz bardzo żałować, że kiedyś, pół wieku temu wybrałeś iPod'a zamiast oszczędzania. 🍷

Czy wiesz?

Dawniej emerytury działały w systemie **repartycyjnym**, a więc na zasadzie umowy pokoleń. Składki opłacane przez pracowników do **ZUS** szły na wypłatę bieżących świadczeń. Niestety, **emerytów jest coraz więcej** w stosunku do pracujących, a więc albo składki muszą być coraz większe, albo emerytury coraz niższe. Trzecim rozwiązaniem jest **podniesienie wieku emerytalnego**, który **gwarantuje wyższe emerytury przy niższych składkach**.

Nowy system emerytalny w Polsce opiera się na **trzech filarach**. **Pierwszy to system repartycyjny, drugi – kapitałowy**, gdzie składki są gromadzone na koncie i inwestowane. Obydwa te filary są **obowiązkowe**.

Trzeci filar to dobrowolne oszczędzanie poprzez **IKE, PPE i IKZE**. Regularne odkładanie pieniędzy to bardzo dobry pomysł na poprawienie komfortu życia, kiedy nie będziemy już w stanie pracować.





W tym rozdziale

- ▲ Ekonomiczny sens ubezpieczeń

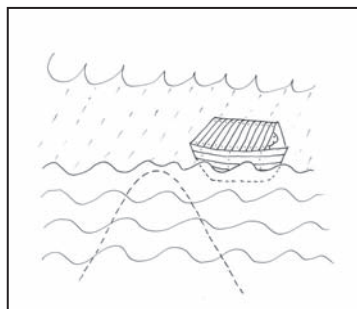
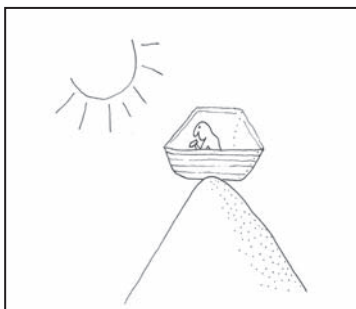
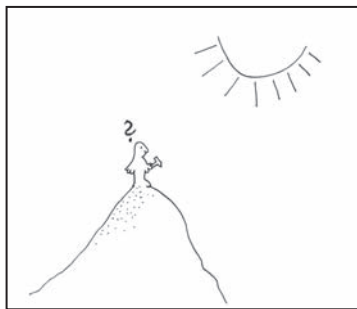
- ▲ Rodzaje ubezpieczeń

- ▲ Ubezpieczam się

- ▲ Selekcja negatywna i pokusa nadużycia

Zwróć uwagę na zagadnienia:

- ▲ Czemu służy ubezpieczenie?
- ▲ Czym kierować się przy ubezpieczaniu?



Wyprzedzić pecha, czyli jak się ubezpieczyć i dlaczego?

9

Czy wierzysz, że kiedy czarny kot przebiegnie drogę, to spotka cię pech? Albo że zbite lustro oznacza siedem lat nieszczęścia? Aby zażegnać nieszczęście, trzeba splunąć trzy razy przez lewe ramię. Jeśli chcesz się uchronić przed chorobą i żyć w dobrym zdrowiu, możesz np. nosić biżuterię z bursztynem. To wszystko podobno sprawdzone metody. Możesz jednak także zrobić coś innego – pomyśleć o swoim ubezpieczeniu.

Ekonomiczny sens ubezpieczeń

Czy warto się ubezpieczać? I dlaczego to robimy? Po co jest potrzebne ubezpieczenie?

Ubezpieczenie pozwala ludziom na dzielenie się ryzykiem. Jeżeli wybierasz się na narty, kupujesz ubezpieczenie na wypadek, gdyby coś się stało. Nawet bowiem jeśli jesteś zaprawionym narciarzem, to na stoku są inni ludzie, a do tego wypadki po prostu się zdarzają. Czy zastanawiałeś się kiedyś, ile trzeba za nie płacić i dlaczego właśnie tyle? Poniższy przykład pomoże ci to zrozumieć. Załóżmy, że mieszkasz w okolicy, gdzie tysiąc osób ma rowery. Średnia cena roweru wynosi 500 zł. Statystyki policyjne wskazują, że w ostatnich latach ginie przeciętnie 25 rowerów rocznie, czyli łączne straty wynoszą 12 500 zł. Tak więc ryzyko utraty roweru wynosi 2,5%, czyli z prawdo-

podobieństwem 97,5% – będziesz miał swój rower wart 500 zł i z prawdopodobieństwem 2,5% – twój rower zostanie skradziony. Można jednak zrobić coś, co sprawi, że unikniesz finansowych konsekwencji straty roweru. Jeżeli wszyscy posiadacze rowerów stworzą fundusz ubezpieczeniowy, płacąc 2,5% wartości roweru, tj. 12,50 zł, to zgromadzą oni łącznie 12 500 zł, które wystarczą na wypłatę odszkodowania. Teraz, gdy rower zostanie skradziony, jego właściciel otrzyma zwrot pieniędzy (500 zł) ze wspólnego funduszu. Zauważ, że ubezpieczając się, całkowicie można uniknąć ryzyka. Wówczas bowiem niezależnie od tego, czy ukradną ci rower czy nie, to masz na pewno 487,50 zł (500 zł wartość roweru minus 12,50 zł składki ubezpieczeniowej, gdy nie ukradną ci go i 500 zł odszkodowania minus 12,50 zł składki, gdy rower ci skradziono).

Ubezpieczenie działa na podstawie zasad opisanych w omawianym przykładzie. Towarzystwa ubezpieczeniowe obliczają prawdopodobieństwo zajścia danego zdarzenia (pożar, wypadek samochodowy, trzęsienie ziemi, powódź itd.). Pozwala to im określić kwoty należne osobom, które poniosą straty. Następnie doliczają pewną sumę na pokrycie czynności administracyjnych oraz oczekiwany zysk. Całkowite koszty zostają następnie podzielone przez liczbę osób, w zależności od prawdopodobieństwa, że

szkoda przydarzy się danej osobie. Otrzymała suma to składka, tj. cena, którą płaci się za ubezpieczenie. Przeciętny Polak w 2010 r. na ubezpieczenia wydał prawie 1400 zł.

Zastanów się przez chwilę nad podanym wcześniej przykładem dotyczącym ubezpieczenia rowerów. Czy nie sądzisz, że system ten może zbankrutować? Jeśli się tego obawiasz, to masz rację. Pewnego roku może bowiem zniknąć dwadzieścia sześć rowerów, a w następnym dwadzieścia cztery. Przeciętnie będzie to nadal dwadzieścia pięć rowerów rocznie, ale w roku, w którym skradziono dwadzieścia sześć rowerów, system bankrutuje. Dlaczego zatem tak się nie dzieje? Aby się przed tym uchronić, towarzystwa ubezpieczeniowe asekurują się (sprzedają ryzyko – **reasekurują**) u innych towarzystw ubezpieczeniowych, które przejmując ryzyko, przejmują również składki osób ubezpieczonych i zobowiązują się do wypłacenia kwoty ubezpieczenia, jeśli powstanie szkoda. Jest to szczególnie istotne, gdy ubezpieczeniem objęte są przedmioty o bardzo dużej wartości, np. statki, platformy wydobywcze, duże zakłady przemysłowe.

Rodzaje ubezpieczeń

W Polsce prawie wszyscy ludzie są w pewien sposób ubezpieczeni. Najpowszechniejsze są ubezpieczenia:

- społeczne,
- gospodarcze, a w tym:
 - komunikacyjne,
 - na życie,
 - majątkowe,
 - od odpowiedzialności cywilnej,
 - od kosztów leczenia.

Ubezpieczenia społeczne. Kiedy jesteś piękny i młody, to nie zastanawiasz się, co złego może spotkać cię w przyszłości. Niestety, wypadki chodzą po ludziach i przytrafiają im się tragedie, które trwale lub przejściowo pozbawiają ich możliwości zarobkowania. W takiej sytuacji mogą oni liczyć na zasiłek chorobowy, rentę chorobową lub rentę inwalidzką. W Polsce ubezpieczenie na wypadek choroby przysługuje wszystkim zatrudnionym, bezrobotnym, rolnikom oraz dzieciom i młodzieży. Jest to ubezpieczenie obowiązkowe i pełni ważną rolę – zapewnia bezpieczeństwo socjalne. Instytucją



zajmującą się pobieraniem składek i wypłacaniem świadczeń jest Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS). Wypłaca on także zasiłki porodowe, macierzyńskie, rehabilitacyjne i pogrzebowe. System ubezpieczeń społecznych nie działa zbyt dobrze – składki są relatywnie wysokie i wiele osób stara się unikać ich płacenia, wysokość świadczeń jest z reguły niewielka. Z drugiej zaś strony, szczególnie w minionych latach, bardzo łatwo było je otrzymać, co sprawiło, że świadczenia pobierały osoby, którym nie powinny one przysługiwać.

Oczywiście, jedna osoba może pobierać nie należne świadczenia z systemu kosztem całego społeczeństwa, ale nie mogą tak postępować wszyscy. System jest bowiem finansowany ze składek i może wypłacić tylko tyle, ile zbierze od tych, którzy płacą. Jeśli liczba płacących spada, a rośnie liczba pobierających świadczenia, to wzrastać muszą składki na ubezpieczenia społeczne. W ten sposób rosną koszty pracy – powstają dodatkowe bodźce do pracy „na czarno”.

Ubezpieczenia społeczne są obowiązkowe, a przez to nie są traktowane do końca jako ubezpieczenie. Składki bowiem uważane są za swoisty podatek, natomiast świadczenie jako coś, co należy się od państwa. O wiele ciekawszy jest rynek pozostałych ubezpieczeń, na którym działają podmioty prywatne, czyli firmy nastawione na osiągnięcie zysku.

Ubezpieczenia komunikacyjne. Do ubezpieczeń komunikacyjnych zalicza się: obowiązkowe ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej (OC) i dobrowolne ubezpieczenie majątkowe, zwane autocasco (AC). OC chroni kierowców (do kwoty określonej w ich polisie) przed roszczeniami związanymi ze szkodami spowodowanymi przez ich samochody. Natomiast autocasco zapewnia ochronę naszego samochodu przed zdarzeniami spowodowanymi przez nas samych lub naturę. Jeśli więc w twój prawidłowo zaparkowany samochód wjedzie pirat drogowy, to za naprawę twojej maszyny zapłaci sprawca ze swojego OC. Ale jeśli to ty, parkując „zaliczysz” drzewo albo to samo lub inne drzewo wichura powali na twoje auto, to

odszkodowanie należy ci się, o ile wykupiłeś polisę autocasco.

Ubezpieczenia na życie. Ta nazwa jest bardzo myląca, są to bowiem ubezpieczenia na wypadek śmierci, a nie na życie. Zgodnie z umową towarzystwo ubezpieczeniowe wypłaca pewną kwotę pieniędzy w momencie śmierci ubezpieczonego. System ubezpieczeń na życie nie jest obowiązkowy, ale praktycznie objęci są nim wszyscy pracujący, studenci, dzieci w szkołach i przedszkolach, z tym, że w olbrzymiej większości są to ubezpieczenia grupowe, opiewające na bardzo niskie sumy. Świadczenia wypłaca się nie tylko w przypadku śmierci (naturalnej i w następstwie wypadku), ale i z tytułu śmierci współubezpieczonego (np. małżonka, dzieci, rodziców), z tytułu nieszczęśliwych wypadków oraz z okazji narodzin dziecka.

Ubezpieczenia majątkowe. Ubezpieczenie majątkowe chroni właścicieli polisy od utraty lub pomniejszenia wartości ich własnego majątku. Ubezpieczenia tego typu nabywają zarówno osoby prywatne, które ubezpieczają np. mieszkanie czy samochód, jak i przedsiębiorstwa ubezpieczające fabryki albo zabezpieczające się przed ryzykiem kar umownych z tytułu niewykonania umowy. Ubezpieczenie majątkowe rekompensuje straty, które ubezpieczający się poniesie, jeśli wystąpią niekorzystne okoliczności, czyli wypadek, katastrofa lub kradzież.

Ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej. Chroni nas przed kosztami leczenia uszkodzeń ciała wyrządzonych innym, kosztami odszkodowań lub zniszczenia cudzej własności, za którą jesteśmy odpowiedzialni. Z ubezpieczeń od odpowiedzialności cywilnej korzystają osoby świadczące usługi dla ludności, między innymi lekarze. W niektórych krajach można ubezpieczyć się od odpowiedzialności cywilnej za szkody wyrządzone przez dzieci (a nawet psa czy kota). Może się jednak zdarzyć, że osoba, która wyrządziła ci szkodę, nie była ubezpieczona, choć powinna, albo towarzystwo ubezpieczeniowe zbankrutowało. W takiej sytuacji możesz jednak liczyć na wypłatę odszkodowania z Ubezpieczeniowego Funduszu Gwarancyjnego.

Popularne, szczególnie w okresie ferii zimowych i w wakacje, jest ubezpieczenie od **kosztów leczenia**. Głównym jego celem jest zapewnienie ci opieki lekarskiej za granicą w razie wypadku. Jeśli jeździsz na nartach, to w razie



nieszczęścia, pokryłoby ono koszty zwiezienia cię ze stoku, transportu do szpitala i leczenia. Czy wiesz, ile kosztują takie akcje ratunkowe? Przewiezienie cię ze stoku to wydatek rzędu kilkuset złotych, jeśli jednak potrzebny jest helikopter to kwota ta wynosi już znacznie więcej, bo nawet kilka tysięcy złotych. W przypadku gdy zeszła lawina i akcja ratunkowa jest skomplikowana, jej koszty mogą jeszcze wzrosnąć. Ubezpieczenie chroni cię przed płaceniem z własnej kieszeni. W zależności od tego, w której firmie kupujesz ubezpieczenie, możesz je mieć już od kwoty 50 zł. To, ile kosztuje polisa, zależy również od kwoty, na którą chcemy się ubezpieczyć, oraz od zakresu ubezpieczenia. Jeśli lubisz szusować poza trasami, uprawiać sporty ekstremalne – stawka ubezpieczenia będzie wyższa. Przemysł dokładnie, jakie niebezpieczeństwa ci zagrażają i ubezpiecz się od tego, co realnie może cię spotkać.

Ubezpieczam się

Czy *homo oeconomicus* ubezpieczy się na wszystkie możliwości? Nie! Podobnie jak i ty. Co ubezpieczamy i na ile, zależy od naszego stosunku do ryzyka. Jeśli lubimy ryzyko, ubezpieczymy się tylko od dużych strat i nic w tym

złego. W końcu ludzie są skłonni do ryzyka – kupują losy na loterii czy zakłady lotto. Warto ubezpieczyć się od dużych strat, szczególnie gdy mogą one być dla nas bardzo dotkliwe. Jeśli na przykład za całe swoje oszczędności oraz spory kredyt w banku wybudowałeś pensjonat, to koniecznie go ubezpiecz – chwila nieuwagi, a pożar może zniszczyć cały ten dorobek, ponadto będziesz miał jeszcze kredyt do spłacenia. Podobnie warto ubezpieczyć się od kosztów leczenia i akcji ratunkowej, gdy wybierasz się na narty. Ale czy warto ubezpieczyć się od niewykorzystanego karnetu narciarskiego? Chyba nie, gdyż strata z powodu niewykorzystanego karnetu z pewnością nie zrukuje twoich domowych finansów.

Na rynku funkcjonuje wiele firm ubezpieczeniowych, oferta jest więc bardzo bogata. Gwiazdy z Hollywood, na przykład, ubezpieczają różne części ciała, które stanowią ich atut. Madonna ubezpieczyła swoje piersi na kwotę dwóch milionów dolarów, Julia Roberts – twarz na kwotę 30 milionów dolarów, a słynna modelka Heidi Klum – swoje nogi na 2,3 miliona dolarów. Rekordzistą jednak jest Cristiano Ronaldo, który ubezpieczył swoje nogi na 177 milionów dolarów! Jeśli dobrze zaplanujesz własne życie, może też uda ci się wykupić taką polisę, tymczasem jednak omówimy, jakimi kryteriami kierować się przy wyborze polisy dla przeciętnych śmiertelników.

Polisa ubezpieczeniowa to dokument, który potwierdza zawarcie umowy ubezpieczenia z wybraną firmą. Polisa musi zawierać dane ubezpieczającego, ubezpieczonego, a także określać przedmiot, okres i sumę ubezpieczenia oraz wysokość należnej składki. Dokument ten powinieneś mieć zawsze przy sobie. Oto kilka rzeczy, o których należy pamiętać, kupując ubezpieczenie.

Obecnie większość firm ubezpieczeniowych posiada strony internetowe, na których możesz zapoznać się z ich ofertą. Porównując różne propozycje, zwracaj uwagę nie tylko na cenę (koszt polisy czy wysokość składki), ale również na warunki ubezpieczenia, tzn.: kwotę, na jaką będziesz asekurowany, sposób i czas wypłaty ubezpieczenia. Możesz również skorzystać z przeglądarki internetowych, które porównują rozmaite oferty. Obecnie ubezpieczenie turystyczne możesz przez Internet kupić nawet na dzień przed wyjazdem na urlop. Jeśli jednak ma to być ubezpieczenie na życie albo majątkowe,

Porównaj różne oferty.

Porozmawiaj z agentem ubezpieczeniowym.

Zapoznaj się ze szczególnymi warunkami ubezpieczenia.

Przeczytaj uważnie umowę i regulamin.

a ty nie jesteś pewien, czy rozumiesz zawiły język prawniczy, porozmawiaj z agentem ubezpieczeniowym, który powinien ci wszystko wyjaśnić. Nie podpisuj jednak niczego zbyt szybko, jeśli nie jesteś przekonany, nawet jeżeli agent cię do tego namawia. Pamiętaj, że jemu zależy, aby sprzedać polisę, ponieważ otrzyma za to prowizję. Ubezpieczenie jednak jest twoje i warto, żebyś wiedział, co tak naprawdę kupujesz. Jeśli się już na coś zdecydowałeś, uważnie przeczytaj umowę, zanim ją podpiszesz, a w szczególności to, co jest napisane drobnym drukiem. Mogą tam być zawarte ważne informacje. Jeśli bowiem tego nie zrobisz, w przyszłości możesz mieć kłopoty na przykład z otrzymaniem odszkodowania. Po podpisaniu umowy powinieneś dostać polisę ubezpieczeniową, która jest dokumentem potwierdzającym zawartą umowę, uwzględniającym podstawowe informacje o ubezpieczeniu.

Selekcja negatywna i pokusa nadużycia

Czy zastanawiałeś się, dlaczego jedni ludzie kupują ubezpieczenia, a inni nie? Nie bez powodu od dawna mówi się, że „przezorny zawsze ubezpieczony”. Dlaczego zatem wszyscy nie kupują takich samych ubezpieczeń? Każdy z nas ma inne podejście do ryzyka. Na pewno zdarzyło ci się myśleć, że „Mnie się to na pewno nie przytrafi”. Inni z kolei przed ryzykiem zabezpieczą się „na wszelki wypadek”. Bez względu jednak na to, czy lubisz ryzykować, czy nie, jeśli twój dom stoi na obszarze o wysokim zagrożeniu, np. powodzią, chętniej kupisz ubezpieczenie. Jeśli lubisz uprawiać sporty ekstremalne, również wolisz mieć polisę, jesteś bowiem narażony

na ryzyko wypadku bardziej, niż gdybyś poszedł na siłownię. Znacznie chętniej ubezpieczają się te osoby, które liczą się z dużym prawdopodobieństwem wystąpienia szkody. Problem ten nazywa się **selekcją negatywną** i niepokoi on bardzo ubezpieczycieli. Naraża ich bowiem na większą konieczność wypłaty wysokich odszkodowań, jeśli osoby, które się ubezpieczają, wiedzą, że ryzyko wypadku jest dla nich wyższe. Dlatego firmy ubezpieczeniowe tak skrupulatnie zbierają o tobie informacje. Wiedząc, że jesteś osobą należącą do grupy o wysokim ryzyku, mogą zażądać wyższej składki, a nawet spróbują odmówić ci ubezpieczenia.

Innym zagrożeniem dla firm ubezpieczeniowych są zmiany wynikające z niestabilności zachowań ludzkich. Fachowo nazywa się to **pokusą nadużycia (niebezpieczeństwem moralnym)** – fakt ubezpieczenia zwiększa prawdopodobieństwo wypłaty odszkodowania. Może to zatem prowadzić do postawy: „a co mi tam”, a także mniejszej dbałości o przedmiot ubezpieczenia. Jeśli bowiem rower nie jest ubezpieczony, to bardzo uważamy, aby go nie utracić. Kupujemy łańcuch z kłódką, na noc wnosimy do garażu albo do domu. Jeśli jest ubezpieczony, to nasza troska jest już mniejsza, bo w razie kradzieży i tak straty pokryje ubezpieczenie. Gdy odszkodowanie jest wyższe niż obecna wartość roweru, to kradzież mogłaby być dla nas wręcz korzystna, wówczas w takiej sytuacji co roku ginęłoby dużo więcej rowerów.

Aby ochronić się przed taką niestabilnością zachowań ludzkich, towarzystwa ubezpieczeniowe starają się zachęcić do zwiększonej troski o przedmiot ubezpieczenia. Celowi temu służy na przykład franszyza, czyli konieczność pokrycia części szkody przez ubezpieczającego się: zgodnie z umową, ubezpieczyciel wypłaci ci odszkodowanie pomniejszone np. o 500 zł. To stanowi zachętę, abyś starał się nie dopuścić do powstania szkody. Stosuje się też zniżki dla osób, którym nie wypłaca się odszkodowania, a zwyżki dla tych, którzy je często otrzymują.

Niekiedy praktykuje się też tzw. udział własny, gdy wypłacane odszkodowanie jest niższe niż zaistniała szkoda. Najlepszych przykładów różnych działań, podejmowanych w celu zachęcania do zwiększenia dbałości o ubezpieczone mienie, dostarczają firmy ubezpieczające samochody (np. składka, którą płacisz, będzie zależała od tego, czy parkujesz samochód w garażu czy przed blokiem, czy jest to parking chroniony, jakie zabezpieczenia przed kradzieżą ma twój samochód). 🚗

Czy wiesz?

Ubezpieczenie pozwala ludziom na dzielenie się ryzykiem. Ubezpieczają się również towarzystwa ubezpieczeniowe, co nazywamy **reasekuracją**.

Ubezpieczenia dzielimy na **społeczne i gospodarcze**. Do ubezpieczeń społecznych zaliczamy: **emerytalne, rentowe, chorobowe, wypadkowe**, do gospodarczych natomiast ubezpieczenia **komunikacyjne, na życie, majątkowe, od kosztów leczenia, od odpowiedzialności cywilnej** itd.

Selekcja negatywna polega na tym, że chętniej ubezpieczają się osoby, które liczą się z dużym prawdopodobieństwem wypadku. **Pokusa nadużycia** polega na mniejszej dbałości o ubezpieczony przedmiot, co zwiększa prawdopodobieństwo wypłaty odszkodowania.





W tym rozdziale

▲ Po co pracować?

▲ Ja, pracownik

▲ Ja, pracodawca

▲ NEET

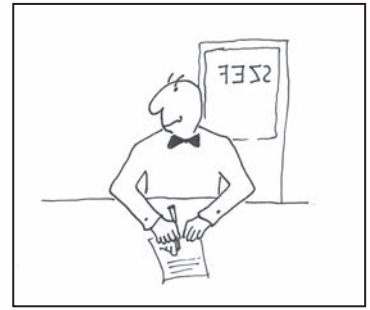
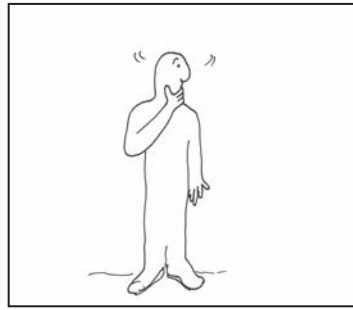
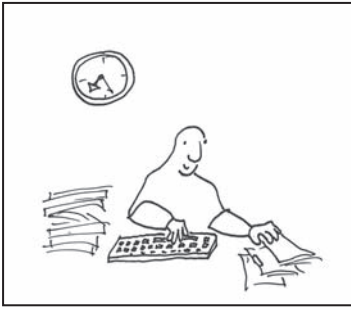
▲ Kim będę za 25 lat?

Zwróć uwagę na zagadnienia:

▲ Które z cech osoby przedsiębiorczej posiadasz?

▲ Jaka rola bardziej do Ciebie pasuje: pracownika czy pracodawcy?

▲ Motywy aktywności zawodowej człowieka



Pracownik czy pracodawca

Co lepsze dla mnie?

10

Gdy pytamy przeciętnego młodego człowieka, jakie są jego życiowe plany, w większości przypadków pada odpowiedź „Znaleźć dobrą pracę”. Cóż się za tym kryje? Dla każdego może to oznaczać coś innego. Jedni chcą dążyć do stabilizacji. Dla drugich będzie to droga do usamodzielnienia się, inni szukają wyzwań, przygody, spełnienia życiowych marzeń.

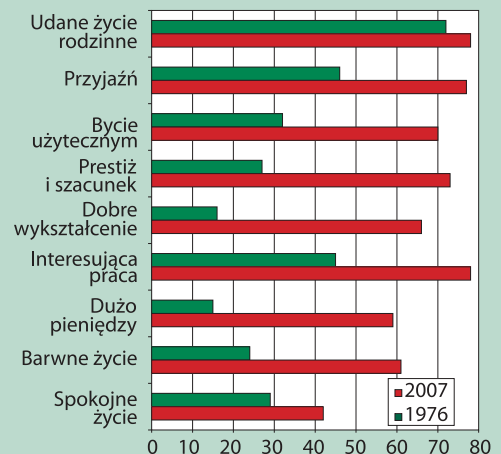
Po co pracować?

Jak to, po co? Żeby zarabiać pieniądze! Odpowiedź wydaje się banalna. Czy jednak zarabianie pieniędzy jest celem samym w sobie? Dla większości ludzi – raczej nie. Pieniądze często służą do osiągnięcia różnych życiowych celów – utrzymania rodziny i zapewnienia dzieciom wszystkiego, co najlepsze, realizacji swoich pasji czy hobby, podróżowania, inwestowania we własny rozwój, a także do zapewnienia sobie również przyszłych dochodów. Każdy zatem chciałby zarabiać jak najwięcej, aby zrealizować wszystkie cele i marzenia. Jak widać na wykresie 10-1, praca – obok życia rodzinnego i przyjaźni – jest w opinii młodych ludzi sprawą bardzo ważną.

Jednak praca jest dla nas istotna nie tylko z powodów finansowych. Praca umożliwia przebywanie w środowisku najczęściej innym

niż rodzina. Może ona również służyć realizowaniu ambicji, zdobyciu doświadczenia i nowych umiejętności. Praca zapewnia nam kontakty z ludźmi, ze światem zewnętrznym. Wprowadza w środowisko, które bardzo rozszerza nasze horyzonty – spotykamy klientów, interesantów, pacjentów, uczniów, współpracowników. Z nimi wymieniamy opinie, poglądy, a także uczymy się od siebie wzajemnie.

10-1 Ważne dla młodych



Źródło: Raport „Młodzi 2011”, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów

Często zdarza się, że osoby pozostające bez pracy czują się niekomfortowo nie tylko ze względu na brak dochodów – mają również poczucie wykluczenia, gdyż w pewien sposób pozostają poza nawiasem społeczeństwa.

Mówiąc „praca”, większość ludzi ma na myśli „etat”, „chodzenie do pracy”, bycie czymś pracownikiem. Ale przecież właściciel firmy, pracodawca to też ktoś, kto pracuje! Wie, że od tego, jak wywiąże się ze swoich obowiązków, będzie zależeć sukces firmy, a więc i jego własna przyszłość.

Każdy z nas w pewnym momencie swojego życia zadaje sobie pytanie: „Co ja właściwie chciałbym w życiu robić?”. Przychodzi czas, kiedy trzeba wybrać szkołę, studia, specjalizację, a wcześniej zdecydować, z jakich przedmiotów zdawać egzaminy, by się na te studia dostać. Zaczynamy kalkulować, w którą stronę się skierować – czy przeważają nasze zainteresowania czy chłodna kalkulacja, co się będzie bardziej w życiu opłacało? A może uda się połączyć jedno z drugim?

Ja, pracownik

Najczęściej wybieraną drogą jest praca „u kogoś”. Jeśli ty kiedyś będziesz jej szukał, zostaniesz **pracownikiem najemnym**. Czy wiesz, co to oznacza? Zrekapitulujmy to.

- Za umówione wynagrodzenie wykonujemy pracę, której zakres określa nam ktoś inny.

- Mamy szefa, który wyznacza nam zadania i kontroluje ich realizację.
- W zależności od charakteru pracy wykonujemy ją samodzielnie bądź zespołowo.
- W zależności od stanowiska część zadań wypełniamy osobiście, a część delegujemy na innych pracowników – naszych podwładnych – nadzorując ich wykonanie.
- Sporządzamy raport dla naszych przełożonych z aktualnego stanu wykonania zadań.
- Odpowiadamy nie za całość funkcjonowania firmy, ale za pewien zakres jej działalności, chyba, że jesteśmy jej prezesem czy dyrektorem generalnym, ale również wtedy podlegamy właścicielowi.
- Kończąc pracę w danym dniu, stajemy się osobą prywatną – w teorii możemy „zamknąć za sobą drzwi” firmy, zapomnieć o niej, aż do kolejnego dnia roboczego.

Zatrudnienie w charakterze pracownika najemnego oznacza przede wszystkim, że masz szefa. A szef, jak wiadomo, ma zawsze rację. Sytuacja ta wymaga ciągłych kompromisów pomiędzy tym, co musisz robić, a tym, co byś chciał. Jeżeli jest to dla ciebie zbyt trudne do przyjęcia, powinieneś o tym z szefem porozmawiać i przedstawić mu swoje argumenty.

Umiejętność rozmowy i prezentacji własnego stanowiska to jedna z cech dobrego pracownika. Można ich wymienić więcej, co przedstawia grafika poniżej. Zastanów się, które z nich posiadasz. Oczywiście, efektywność



i satysfakcja z pracy zależą także od wielu innych czynników, takich jak:

- wynagrodzenie,
- czynniki pozapłacowe – służbowy samochód, komórka, laptop, możliwość ich prywatnego użytkowania,
- pakiety medyczne, abonamenty sportowe na basen czy siłownię,
- prestiż społeczny wykonywanej pracy,
- poczucie bycia potrzebnym,
- atmosfera pracy,
- brak alternatywy.

Jeśli zatem zdecydujesz się zostać pracownikiem, warto się zastanowić nad tym, kim będziesz i w jakiej dziedzinie chcesz pracować. Powinno to przede wszystkim zależeć od twoich zainteresowań i pasji, abyś mógł jak Thomas Edison powiedzieć: „Nie przepracowałem ani jednego dnia w swoim życiu. Wszystko co robiłem, to była przyjemność”.

Ja, pracodawca

„Pracodawcą” jest nie tylko ktoś, kto zatrudnia personel. Pracodawcą można być dla siebie samego. Najprościej mówiąc, tworzymy firmę jednoosobową. Jesteśmy sobie sterem, żeglarzem i okrętem. Podjęliśmy ryzyko odejścia z większej firmy i rozpoczęcia działalności na własną rękę. Oczywiście, nie jest to jedyna droga. Niekoniecznie trzeba wcześniej pracować dla kogoś, żeby podjąć własną działalność. Być może stwierdzisz, że tylko praca na swoim może cię usatysfakcjonować, szczególnie jeśli nie widzisz u siebie zbyt wielu cech dobrego pracownika. Jeśli zdecydujesz się na samozatrudnienie, to oprócz zyskania niezależności musisz się liczyć z przyjęciem odpowiedzialności. Za siebie samego, jak również w razie zatrudniania pracowników – za innych. Odpowiedzialność to jedna z cech dobrego pracodawcy. Najważniejsze z nich uwzględnia grafika na następnej stronie.

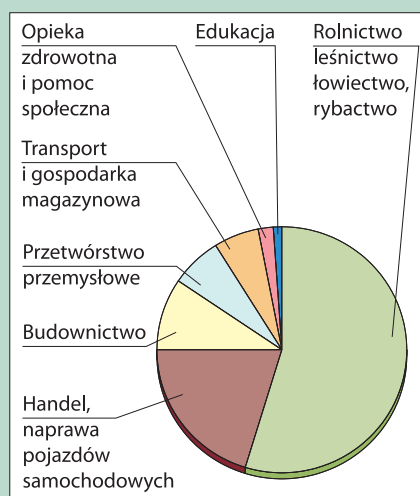
Jeśli zdecydujesz się zostać pracodawcą, zastanów się najpierw, w jakim obszarze chcesz działać? Pomysł na biznes i obszar działalności może bowiem pomóc w sukcesie, szczególnie jeśli rynek się rozwija. Wykres 10-2 prezentuje, które branże wśród pracujących na własny rachunek cieszą się popularnością.

Zostając szefem, to ty wyznaczasz cele i musisz umieć definiować je tak, aby firma

podążała we właściwym kierunku. Poza ich wyznaczeniem jesteś odpowiedzialny za ich realizację. Z reguły oznacza to bardzo intensywną pracę, ciągłe myślenie o tym, co należy zrobić, nieustanne realizowanie pomysłów, a także podwyższony poziom stresu związany z tymi wszystkimi obowiązkami. Samemu trzeba utrzymywać się w ryzach dyscypliny pracy, motywować się do jej wykonywania – tu nie ma szefa, który w razie czego zdopinguje do podjęcia wysiłku. Ale dla wielu osób jest to sposób na życie. Satysfakcja z osiągniętego sukcesu jest dla nich bezcenna.

Dobrym przykładem na pokazanie drogi „od pracownika do pracodawcy” jest sposób, w jaki powstało bardzo wiele firm z branży druku fleksograficznego w Polsce, a mianowicie: przez „pączkowanie”. Nie ma w naszym kraju szkół, które kształciłyby wykwalifikowanych pracowników w tym zawodzie np. drukarzy rolowych, wąskostęgowych. Umiejętności takie można nabyć wyłącznie poprzez praktykę. Wiele osób, po okresie nauki i praktyki, decydowało się na ryzyko podjęcia własnej działalności, mimo potrzeby zaangażowania w nią sporych nakładów finansowych, koniecznych do otwarcia nowej drukarni. Duża część tych firm odniosła sukces (niewątpliwie pomogła w tym dobra koniunktura na rynku), choć droga dochodzenia

10-2 Struktura zatrudnienia pracujących na własny rachunek w 2008 r.



Źródło: rynekpracy.pl na podstawie GUS



do niego często była długa i wymagała poświęceń oraz samozaparcia.

NEET

Czy wiesz, o kim mówi się NEET (*not in employment, education or training*)? Jest to osoba, która nie pracuje, nie uczy się, nie doskonali swoich umiejętności. NEET jednak nie jest osobą bezrobotną. Problem NEETs, i to kosztowny dla państwa, dotyczy głównie młodych ludzi. W Polsce jest ich ok. 580 tysięcy. Na zostanie NEETs bardziej narażeni są młodzi, którzy są słabo wyedukowani, ich rodzice mają niskie wykształcenie lub byli bezrobotni. Ryzyko dołączenia do tej grupy podnosi również zła komunikacja (trudny dojazd np. z miejsca zamieszkania na uczelnię, do pracy czy szkoły). Wielu z NEETs jest gotowych podjąć pracę, a jednak tego nie robią. Dlaczego? Najczęściej nie odpowiadają im warunki zatrudnienia lub wolą zostać w domu. W ten sposób jednak narażają się na dołączenie w przyszłości do grupy trwale bezrobotnych. Nicnierobienie ma dla nich groźne skutki: świadomość, że się marnują, często powoduje depresję, gorsze perspektywy na przyszłość. Badania przeprowadzone w latach dziewięćdziesiątych pokazują, że osoby, które zostawały w domu po ukończeniu szkoły, zamiast pójść do pracy choćby „na czarno”, były w najgorszym stanie psychicznym spośród badanych. Lepiej zatem robić cokolwiek niż nic; podejmować pracę,

która jest dostępna na rynku, mimo że nie jest to rozwiązanie optymalne. Często bowiem świeżo upieczony absolwent może mieć trudności ze znalezieniem dobrze płatnej i ambitnej pracy zaraz po studiach. Niewielu się to udaje od razu. A ci, którzy nie chcą przyjąć żadnej pracy, dołączają do NEETs. Więcej na ten temat możesz przeczytać na: http://wyborcza.pl/1,75478,10963572,Mlodzi_trzy_razy_nic.html

Kim będę za 25 lat?

Dobrze jest popracować nad wyobrażeniem swojej drogi do sukcesu. To znany sposób programowania psychiki w kierunku jego osiągnięcia. Jedni mają wizję milionera na jachcie czy naukowca dokonującego odkryć, inni spokojnie żyjącej, szczęśliwej rodziny, ktoś jeszcze wyobraża sobie siebie w roli pisarza wydającego bestsellerowe książki, podróżnika czy sportowca zarabiającego krocie.

Wytyczanie życiowych priorytetów jest ważne. Zauważmy bowiem, że kiedy wychodzimy z domu, wsiadamy do samochodu, pociągu, samolotu, wiemy, jaki jest cel naszej podróży. Aby dotrzeć do jakiegoś miejsca, musimy je określić, musimy mieć cel. A czy jest jakaś ważniejsza podróż niż całe nasze życie?

To samo dotyczy pracy. Stephen Covey, autor poczytnych książek o skutecznym działaniu, mówi: „Zanim zaczniesz wspinać się po

szczeblach kariery, upewnij się, że drabina jest oparta o właściwy budynek”.

Za 25 lat, mniej więcej w połowie naszej drogi zawodowej, dobrze byłoby stwierdzić, że miejsce, w którym jesteśmy, to efekt naszych świadomych działań, a nie kaprysu losu.

Możemy działać konsekwentnie i świadomie, na przykład zatrudniając się w jakiejś firmie po to, by nabyć potrzebnego nam doświadczenia, żeby zdobyć kolejną, lepszą pracę lub założyć swoją firmę. Możemy wybrać korporacyjną drogę zawodową – od stanowisk najniższych do kierowniczych. W tym wypadku mamy dobrze zdefiniowane, jaka to będzie droga – w takich firmach funkcjonuje coś, co nazywa się ścieżką kariery – z góry będziemy wiedzieć, co trzeba zrobić, czego się nauczyć, aby stopniowo awansować.

Świadome i konsekwentne działanie nie oznacza jednak, że z upływem lat nasze cele i priorytety pozostaną niezmiennie. Możemy kiedyś dojść do wniosku, że to, co robimy, przestało nam odpowiadać, że satysfakcję da nam życiowy zwrot o 180 stopni. Księgowy z dużej korporacji może zapragnąć zostać np. właścicielem kawiarni na śródziemnomorskiej wyspie lub też odwrotnie: właściciel firmy stwierdzi, że woli pracować na etacie.

Każdy z nas jest inny, każdemu co innego odpowiada, każdy wybiera swoją zawodową drogę. Dobrze byłoby wytyczać ją świadomie, rozważać możliwości, zastanawiać się nad opcjami, planować kolejne kroki, przejawiać

inicjatywę – krótko mówiąc: wpływać na to, jak potoczą się nasze losy, zamiast czekać na wielką wygraną na loterii. 🍀

Czy wiesz?

Praca daje przede wszystkim **wynagrodzenie**. Pieniądze nie są jednak jedynym celem aktywności zawodowej. Do **innych motywów** należą: realizacja ambicji, zdobywanie doświadczenia, realizacja planów życiowych.

Pracę możesz podjąć jako pracownik zatrudniony w firmie lub otworzyć własną działalność gospodarczą. Bycie **pracownikiem** oznacza określony czas pracy, ustalone wynagrodzenie, wykonywanie zadań zleconych przez szefa lub delegowanie ich innym, gdy jesteś kierownikiem. Bycie „**na swoim**” oznacza niezależność, nieokreślony czas pracy, wyznaczanie celów samemu sobie oraz odpowiedzialność za firmę, ale także wyższe dochody.

Zastanów się, biorąc pod uwagę swoje mocne i słabe strony, kim chciałbyś być – pracownikiem czy pracodawcą?





W tym rozdziale

- ▲ Najlepsza praca dla mnie

- ▲ Jak szukać pracy i gdzie?

- ▲ Praca w kraju czy za granicą?

- ▲ Co wpływa na poziom zarobków?

- ▲ Formy zatrudnienia

Zwróć uwagę na zagadnienia:

- ▲ Jak analizować szanse znalezienia pracy na rynku lokalnym, regionalnym, krajowym i europejskim?
- ▲ Jak czytać oferty pracy pod kątem własnych predyspozycji?
- ▲ Czym różnią się formy zatrudnienia i związane z nimi obowiązki oraz prawa pracownika i pracodawcy wynikające z *Kodeksu pracy*?



Szukam pracy

Gdzie jest moje miejsce?

11

Znajdujesz się w takim okresie życia, kiedy Zbyć może jeszcze nie wszystko ci wolno, ale jednocześnie musisz podjąć szereg decyzji, które będą miały wpływ na twoje przyszłe życie. Być może nie masz jeszcze prawa jazdy i możliwe, że z powodu nieskończonych 18 lat nie wpuszczają cię do nocnego klubu. Nie zmienia to jednak faktu, że decyzje podjęte na tym etapie twojego życia będą miały kluczowe znaczenie. Nie wiesz jeszcze zbyt wiele o świecie, mało

widziałeś, mało przeżyłeś. Najprawdopodobniej nigdy jeszcze nie pracowałeś. Mimo wszystko decyzje, czy zdawać maturę, a jeśli tak, to jakie przedmioty wybrać, czy iść na studia, a jeśli tak, to na jakie – powinny być przynajmniej częściowo podyktowane tym, co chciałbyś robić w życiu. Owszem, wiele osób wybiera kierunek studiów, który ma niewiele wspólnego z ich przyszłym zawodem. Pomyśl, jak postąpiłby *homo oeconomicus* – z pewnością chciałby



Inżynierskie Targi Pracy organizowane przez Stowarzyszenie Studentów BEST AGH Kraków

wiedzieć więcej, nim podejmie decyzję. Udzielenie sobie odpowiedzi na pytanie: gdzie chciałbym pracować? – to dopiero połowa sukcesu. Pracę trzeba jeszcze umieć *znaleźć*. Zagadnienie to omówimy w tym rozdziale.

Najlepsza praca dla mnie

By dokonać wyboru, potrzebne ci jest jakieś kryterium. Czy może nim być wysokość zarobków? Tak. Chociaż nietrudno znaleźć przykłady ludzi zarabiających dziesiątki tysięcy złotych miesięcznie, którzy często nie mają czasu nacieszyć się życiem. Pewne wysoko płatne zawody są też niejednokrotnie bardzo stresujące, co można przypłacić swoim zdrowiem. Z drugiej jednak strony, przy wyborze

pracy warto zdawać sobie sprawę z tego, na jakie zarobki mamy realną szansę. Nawet najprzyjemniejsze zajęcie może nie być dobrym pomysłem, jeśli będzie nam brakować na opłacenie rachunków, nie mówiąc już o kupnie najnowszego tabletu. Ponadto, jakby to nie zabrzmiało konsumpcyjnie, badania socjologiczne pokazują, że generalnie ludzie zamożniejsi uważają się za szczęśliwszych. Na co więc (oprócz wynagrodzenia) warto zwrócić uwagę przy wyborze pracy?

Zacznij od siebie: jakie są twoje zainteresowania, mocne i słabe strony? Kiedy już odpowiesz sobie na te pytania, możesz zacząć rozglądać się za pracą. Większość ludzi patrzy tylko i wyłącznie na zarobki. To błąd. Chociaż dużo miejsca w tym rozdziale poświęcimy

Dodatkowe świadczenia

Często niedoceniane świadczenia, jak np. ubezpieczenia zdrowotne, służbowy telefon czy samochód mogą mieć wartość nawet 30% twoich zarobków.

Dojazd do pracy

Wydaje się to błahą sprawą, ale godziny spędzone na staniu w korkach i benzyna wypalona w tym czasie może się okazać istotnym przeciwskazaniem przy wyborze pracy.

Możliwość awansu

Nie chcesz utknąć na jednym stanowisku do końca życia. Dowiedz się, jakie możliwości rozwoju oferuje pracodawca, czy będziesz mieć dostęp do szkoleń, które pozwolą poszerzyć kompetencje?

Warunki pracy

Tydzień ma 168 godzin. Jeśli będziesz pracować 40 godzin tygodniowo, oznacza to, że spędzisz w pracy 1/4 czasu! Warto wybrać takie miejsce, gdzie będziesz czuć się dobrze. W przeciwnym razie nowa praca może szybko okazać się prawdziwą zmorą.

Pewność zatrudnienia

Nie chcesz spędzić reszty życia zawodowego martwiąc się o jutro. W dalszej części rozdziału opiszemy różne formy zatrudnienia. Jedną z charakterystycznych różnic są warunki, na jakich możesz zostać zwolniony i okres wypowiedzenia.

Zakres odpowiedzialności

Jeśli kiepsko znosisz stres, nie jest najlepszym wyjściem praca w wojsku lub na mostku statku wartego miliony dolarów. Czasem lepsze jest zajęcie gorzej płatne, ale takie, które pozwoli zachować spokój ducha.

wynagrodzeniom, warto też zwrócić uwagę na inne czynniki.

Jak szukać pracy i gdzie?

W erze Internetu poszukiwanie pracy może wydawać się czynnością banalną. Nic bardziej mylnego. Dostęp do ogromnej ilości informacji może być czasem, paradoksalnie, dezinformujący. Ale zanim dojdziemy do odpowiedzi na pytanie „jak?”, zacznijmy od omówienia – „kiedy?”. Najlepiej zacząć już teraz. Nie, to nie żarty. Przejrzenie ofert pracy nic cię nie kosztuje. Mimo że do czasu, aż będziesz gotów podjąć pracę, może minąć kilka lat, a sytuacja na rynku się zmieni, warto dziś wiedzieć, jakie są wymagania od kandydatów na poszczególne stanowiska i na jaką pensję można liczyć. Warto regularnie sprawdzać sytuację na rynku pracy.

Zatem do dzieła. W zależności od tego, czy chcesz pracować na stałe, czy dorobić, pracując na pół etatu jako student, będziesz szukał pracy w różny sposób.

Praca dorywcza (np. w barze). Największe szanse na jej znalezienie, i to często od ręki, masz, decydując się na bezpośredni kontakt z potencjalnym pracodawcą. Ubierając się schludnie, z wydrukowanymi kopiami twojego CV w kieszeni, odwiedź jak najwięcej sklepów i restauracji, pytając grzecznie, czy nie potrzebują pracowników. Możesz też zajrzeć na strony internetowe, takie jak np. gumtree.pl. Warto również czytać ogłoszenia w lokalnej prasie.

Praca na stałe. Bardziej „poważne” stanowisko będzie reklamowane w inny sposób. Jeśli interesuje cię praca w konkretnej firmie, warto odwiedzić jej stronę internetową – z pewnością znajdziesz tam informację o wolnych etatach i procesie aplikacji. Warto korzystać również z serwisów społecznościowych, takich jak goldenline.pl, czy linkedin.com – obydwa zrzeszają profesjonalistów z różnych branż. Warto być na nich aktywnym. Ogromnym atutem są fora, na których możesz śmiało zadawać pytania i liczyć na odpowiedź od specjalistów z branży. W ten sposób możesz również nawiązać bardzo cenne kontakty. Kolejnym źródłem są zarówno ogłoszenia w gazetach, jak i portale internetowe typu praca.pl. Jeśli natomiast szukasz zatrudnienia za granicą, nie

zapomnij odwiedzić portalu <http://ec.europa.eu/eures>. Jest to strona finansowana przez Komisję Europejską, na której możesz znaleźć oferty pracy z całej UE. Eures to nieocenione źródło informacji o warunkach zatrudnienia i zarobkach w różnych krajach Wspólnoty.

Warto już w czasie nauki spróbować zdobyć doświadczenie poprzez odbycie praktyk wakacyjnych. Jeśli dobrze się spiszesz, pracodawca może zaproponować ci zatrudnienie. Nie jest rzadkością, że jeszcze przed rozpoczęciem ostatniego roku nauki, student jest już przyjęty do pracy i nie musi się obawiać kłopotów z jej znalezieniem. Szczególną wartość mają staże zagraniczne – w tym te, pilotowane przez organizacje studenckie, jak np. AIESEC. Zdobędziesz tam doświadczenie zawodowe, pogłębisz znajomość języka – będą więc silnym atutem w twoim CV. Warto również brać udział w konkursach organizowanych przez wiele firm, takich jak „Gazeta Wyborcza” (Grasz o staż) czy Procter & Gamble.

Najczęstszym sposobem szukania pracy jest czytanie stosownych ogłoszeń w prasie i na portalach internetowych. Zanim wyślesz swoją aplikację, warto poświęcić trochę czasu na dokładne przeczytanie ogłoszenia. Często bowiem umiejętność czytania „między wierszami” pozwoli ci uniknąć straty czasu na chodzenie do firm oferujących pracę, która tak naprawdę cię nie interesuje. Niejednokrotnie ogłoszenia redagowane są w sposób, który niewprawnemu czytelnikowi takich rubryk może dawać nadzieję na życiową zawodową szansę, a na miejscu okazuje się, że chodzi o zwykłą akwizycję lub parzenie kawy w biurze.

Czytając ogłoszenia o pracę, należy wziąć pod uwagę poniższe wskazówki.

1. Sprawdź, gdzie zostało zamieszczone ogłoszenie. Dużo bardziej wiarygodne są firmy ogłaszające się w dużych ogólnopolskich dziennikach i na profesjonalnych portalach, niż te, poszukujące pracowników poprzez wkładanie ulotek za wycieraczki samochodów. Często też zdarzają się anonse, w których nie ma nawet nazwy pracodawcy. Nie są to ogłoszenia od nieuczciwych firm, lecz od takich, które chcą uniknąć bezpośrednio zalewu podaniami o pracę i prowadzą proces rekrutacyjny poprzez firmę zewnętrzną

(wynajętą w celu znalezienia odpowiedniego pracownika).

2. Wiarygodniejsze są również firmy podające w ogłoszeniu takie dane, jak adres, telefon kontaktowy, strona internetowa, numery NIP, KRS czy REGON. Oczywiście, zawsze warto sprawdzić, czy dane, które podała firma, są prawdziwe.

3. Ogłoszenie powinno uwzględniać zarówno wymagania wobec kandydata, jak i ofertę firmy.

4. Można zwrócić również uwagę na częstość ukazywania się jakiegoś anonsu. Jeśli od dawna firma szuka pracowników na to samo stanowisko, z pewnością i my nie zagrzejemy tam długo miejsca.

Praca w kraju czy za granicą?

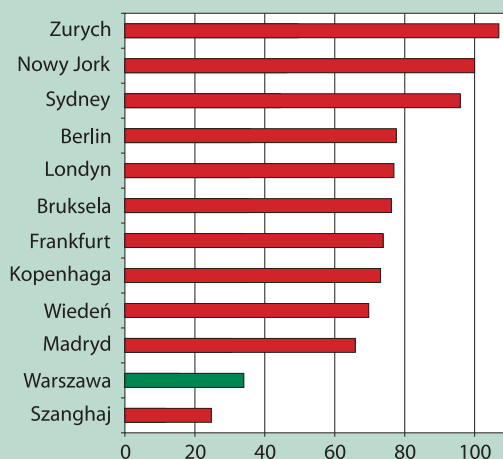
Większość z was będzie pracowała w Polsce. I dobrze – zatrudniając się w kraju, przyczynicie się do wzrostu dobrobytu w ojczyźnie. Ale możesz też poszukać pracy i szczęścia poza jej granicami. Polacy od dawna emigrowali za chlebem. Obecnie podjęcie zatrudnienia w innym kraju nie musi wiązać się z emigracją. Możesz popracować za granicą przez jakiś czas i – gdy tego chcesz – wrócić do kraju. Możesz też dla zagranicznej firmy pracować w Polsce, np. pisząc programy komputerowe czy badając rynek lokalny. Po wstąpieniu Polski do UE setki tysięcy Polaków wyjechały z kraju, by szukać pracy za granicą. W wielu przypadkach był to dobry pomysł. Rynek pracy, np. w Wielkiej Brytanii i Irlandii, oferował bardzo często dużo lepsze zarobki. Kolejnym istotnym czynnikiem była znacznie niższa niż w Polsce stopa bezrobocia czy wręcz niedobór wykwalifikowanych pracowników w niektórych sektorach gospodarki. Czasy się jednak zmieniają. Kryzys finansowy, który Polsce udało się przetrwać, dopadł Wielką Brytanię. Nie jest tam już tak łatwo o pracę, a i wyższe zarobki stają się mniej atrakcyjne z racji wzrostu kosztów życia. Nie oznacza to natomiast, że nie ma sensu szukać pracy poza Polską. Warto jednak nie poprzestawać na opinii znajomych czy nagłówkach gazet. Należy samemu poszukać stosownych informacji, by zorientować się, jakie jest zapotrzebowanie na pracowników w twoim zawodzie. Nieocenioną pomocą w tej kwestii

służy wspomniany już portal Eures. Wykres 11-1 porównuje wynagrodzenia w różnych miastach świata. Pamiętaj, że pensja, która może się wydawać w warszawskich warunkach wysoka, nie zawsze będzie wystarczająca, aby żyć na tym samym poziomie w droższych miastach, jak np. Londyn. Parytet siły nabywczej mówi nam właśnie o tym, jak mają się zarobki do kosztów utrzymania. Nasz indeks porównuje siłę nabywczą zarobków w różnych miastach do tej w Nowym Jorku. Jeżeli zatem w Szanghaju indeks wynosi 24,7, oznacza to, że pracujący mieszkańcy tego chińskiego miasta są średnio 4 razy biedniejsi niż nowojorczyki, zaś wynagrodzenia w Zurychu są o 7% wyższe niż w Nowym Jorku. Pamiętaj: sytuacja na rynku pracy się zmienia, więc za kilka lat te statystyki mogą wyglądać zupełnie inaczej.

Co wpływa na poziom zarobków?

Czynniki rynkowe. Zastanawiałeś się kiedyś, dlaczego gwiazda popkultury „śpiewająca” z playbacku zarabia często wielokrotność tego, co śpiewaczka operowa? Nie pomyli się ten, kto powie, że ma to związek z popytem. Pamiętaj o prawach popytu i podaży? Rynek pracy kieruje się tymi samymi zasadami. Im mniej wielkoformatowych gwiazd muzyki rozrywkowej i im

11-1 Indeks rocznych zarobków w wybranych miastach świata



Źródło: UBS

więcej ludzi chce kupić ich płyty – tym wyższe będą ich honoraria. Na ogół, im bardziej specjalistyczne wykształcenie potrzebne jest do podjęcia pracy, tym mniej osób będzie je mieć. To z kolei – zgodnie z prawem podaży – przełoży się na wyższe zarobki (patrz wykres 11-2). Niestety, czasem długie lata spędzone na edukacji i podnoszeniu kwalifikacji nie przekładają się na wyższe zarobki. W niektórych miejscach dobry fryzjer zarabia więcej niż nauczyciel. Wykres 11-3 przedstawia wysokość zarobków w wybranych branżach. Nie wszystkie różnice wysokości zarobków można wytłumaczyć popytem i podażą na siłę roboczą.

Czynniki nierynkowe. Gdyby prawa popytu i podaży działały w praktyce tak, jak w teorii, należałoby się spodziewać, że murarz będzie wszędzie zarabiał jednakowo. W rzeczywistości natomiast tak nie jest ze względu na ograniczoną **mobilność**, a więc możliwość przemieszczania się siły roboczej. Jeśli w okolicy brakuje murarzy, pracodawcy zaproponują wyższe zarobki, aby przyciągnąć robotników z innych regionów.

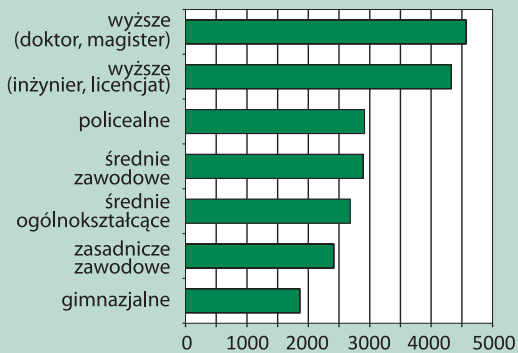
Niższą stawkę płac rekompensuje często również **prestż społeczny**. Prawnik, który zostaje sędzią, będzie zarabiał dużo mniej, niż ten, który prowadzi kancelarię adwokacką. Część osób bowiem wysoko sobie ceni **satysfakcję** z wykonywanej pracy. Dla wielu ważna też jest **atmosfera pracy**. Często bowiem aprobujemy niższą stawkę ze względu na stosunki międzyludzkie panujące w zakładzie. Dobra atmosfera sprawia, że pracownicy często nie decydują się na zmianę firmy, nawet mimo korzystniejszych ofert wynagrodzenia.

Wpływ na zarobki ma również **ustawodawstwo państwowe**. Najważniejsze regulacje określające zasady zatrudniania i wynagradzania pracowników dotyczą:

- płacy minimalnej,
- wynagrodzenia za pracę w godzinach nadliczbowych,
- dopuszczalnej liczby przepracowanych godzin w miesiącu,
- warunków zatrudniania młodzieży.

Istotnym czynnikiem pozarynkowym jest też działalność **związków zawodowych**, które z założenia mają bronić interesów pracowników. Często to związki negocjują warunki pracy i wysokość wynagrodzenia w imieniu tych, których reprezentują. Dzięki

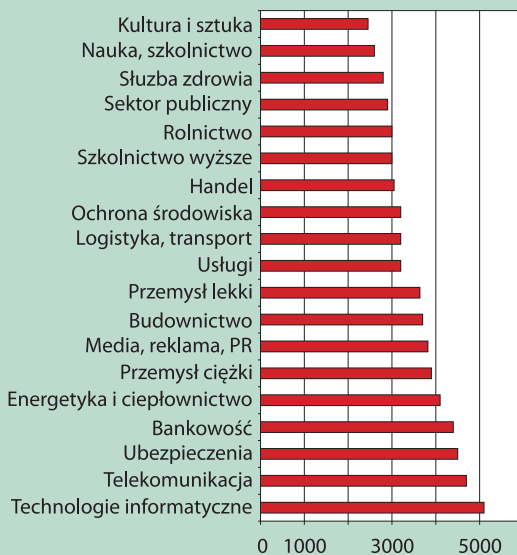
11-2 Przekiętne wynagrodzenie brutto w 2010 r.



Źródło: GUS

temu, że często stoją za nimi setki czy tysiące ludzi, mają większą możliwość wpływania na decyzje zarządu firmy. W krótkim okresie wynagrodzenia w branżach z silnymi związkami są wyższe niż w tych „niezwiązkowionych”, natomiast w dłuższej perspektywie, pod wpływem konkurencji zagranicznej, wpływ związków na płace spada.

11-3 Mediana wynagrodzenia



Źródło: Ogólnopolskie badanie wynagrodzeń przeprowadzone przez firmę Sedlak&Sedlak w 2010 r.

Formy zatrudnienia

Nie każdy zatrudniony pracuje na tych samych warunkach. Prawo przewiduje rozmaite formy zatrudnienia. Wyróżniamy zasadniczo: umowę o pracę, opartą na kodeksie pracy i kontrakty, oparte na prawie cywilnym. Mogą mieć one różne warianty.

Umowa o pracę łączy się z szeregiem przywilejów pracowniczych. Gwarantuje ona m.in. otrzymywanie minimalnego wynagrodzenia, płatnego urlopu, wynagrodzenia oraz zasiłku chorobowego. Te przywileje sprawiają, że jest to najlepszy model zatrudnienia dla pracowników, a jednocześnie najbardziej kosztowny dla pracodawców.

Umowa na okres próbny zawierana jest zazwyczaj przy rozpoczynaniu pracy, przeważnie na 3 miesiące (minimum to 2 tygodnie). Pozwala na sprawdzenie, czy pracownik rzeczywiście posiada umiejętności i kwalifikacje potrzebne na danym stanowisku. Okres wypowiedzenia wynosi od 3 dni do 2 tygodni, w zależności od długości samej umowy.

Umowa na czas nieokreślony jest najbardziej korzystna dla pracownika. Nie wyznacza ona terminu jej trwania, a okres wypowiedzenia wynosi 3 miesiące. Dzięki temu daje ona poczucie stabilności zatrudnienia.

Umowa na czas określony może być zawarta na dowolny okres. Jeżeli trwa dłużej niż 6 miesięcy, obydwie strony mogą ją wypowiedzieć z dwutygodniowym wyprzedzeniem. Warto pamiętać, że umowa na czas określony zawarta 3 raz z rzędu staje się automatycznie umową na czas nieokreślony.

Umowę o pracę można rozwiązać na kilka sposobów:

- na mocy porozumienia stron, kiedy pracownik i pracodawca zgadzają się na jej rozwiązanie; dzieje się tak najczęściej, kiedy pracownik składa z jakiegoś powodu wypowiedzenie (podpisany dokument z prośbą o zakończenie pracy na danym stanowisku);
- na mocy oświadczenia jednej ze stron – z zachowaniem okresu wypowiedzenia lub bez zachowania okresu wypowiedzenia;
- umowa rozwiązuje się automatycznie, jeśli upłynie czas, na który została zawarta;
- można ją też rozwiązać ze skutkiem natychmiastowym, jeśli pracownik popełnił jakieś przestępstwo (które uniemożliwia dalsze zatrudnienie na danym stanowisku), dopuścił

się ciężkiego naruszenia swoich obowiązków lub stracił uprawnienia konieczne do wykonywania danej pracy (na przykład kiedy zawodowy kierowca traci prawo jazdy).

Wypowiedzenie musi być złożone przez pracodawcę na piśmie i dostarczone w taki sposób, by pracownik miał rzeczywistą możliwość zapoznania się z jego treścią. Pracownik nie może nie przyjąć wypowiedzenia, przysługuje mu jednak w każdym przypadku odwołanie do sądu od decyzji pracodawcy.

Umowy prawa cywilnego są dużo bardziej elastyczną formą zatrudnienia, niegwarantującą tak szerokiego zakresu przywilejów jak w przypadku umów o pracę. Wiążą się też one z preferencjami podatkowymi (wyższe koszty uzyskania) oraz w przypadku umowy o dzieło – z brakiem składek na ubezpieczenia społeczne. Dwie najpopularniejsze umowy cywilnoprawne to umowa o dzieło i umowa zlecenie.

Umowa o dzieło nie gwarantuje żadnych przywilejów wynikających z umowy o pracę. Zawierając taką umowę, zobowiązujemy się do wykonania określonego zadania (dzieła). W związku z tym nagradzane jest nie samo działanie, lecz konkretny rezultat.

Umowa zlecenie zobowiązuje do wykonania konkretnego zakresu czynności. W tym przypadku podstawą wynagrodzenia jest działanie, a nie rezultat. Również nie gwarantuje przywilejów charakterystycznych dla umowy o pracę.

Rodzaj umowy, którą podpisujemy z pracodawcą, określa zakres praw i obowiązków obu jej stron. Umowa o pracę gwarantuje zatrudnionemu najwięcej praw – pracownik mający etat jest w pełni ubezpieczony oraz zyskuje staż pracy niezbędny do uprawnień rentowych czy emerytalnych. Pracodawca musi mieć konkretny powód, by zwolnić osobę zatrudnioną na umowę o pracę, nie może również tego zrobić z dnia na dzień. Obowiązuje go również zachowanie stosownego okresu wypowiedzenia. Jest on tym dłuższy, im większy jest staż pracy. Dla osób z kilkuletnim stażem są to 3 miesiące. Przez ten okres pracownik będzie dostawał pensję w normalnym wymiarze, nawet jeśli pracodawca nie chce, by wykonywał on dalej swoje obowiązki.

Z drugiej jednak strony umowa o pracę nie pozwala pracownikowi odejść z firmy przed

zakończeniem okresu wypowiedzenia zawartego w umowie. Daje to pracodawcy czas na znalezienie nowej osoby i minimalizuje jego straty.

Nie zawsze jednak firmy chętnie zatrudniają na umowę o pracę. Dotyczy to szczególnie takich stanowisk, na których łatwo zastąpić jednego pracownika innym bez dużych kosztów dla firmy. Młodzi ludzie często zatrudniani są właśnie na umowy zlecenia lub umowy o pracę, ale na czas określony (zwykle krótki od dwóch tygodni do kilku miesięcy), właśnie ze względu na łatwość zastąpienia ich w pracy. Firmy starają się w ten sposób zmniejszać wysokość kosztów pracy i minimalizować zobowiązania wobec pracownika.

Umowy tego typu często nazywane są umowami śmieciowymi, ponieważ nie dają wystarczającego poczucia bezpieczeństwa, wiążą się z ograniczonym zakresem ubezpieczenia, nie pozwalają na wzięcie kredytu w banku, nie liczą się również do stażu pracy. Dają one jednak możliwość zdobycia doświadczenia zawodowego, które – jak wiadomo – liczy się na rynku pracy. 🐾

Czy wiesz?

Wybranie zawodu to poważna decyzja. Przy jej podejmowaniu nie należy kierować się jedynie **kryterium finansowym**, ale trzeba uwzględnić szereg innych czynników, **jak dojazd do pracy, możliwość awansu, warunki pracy, zakres odpowiedzialności czy pewność zatrudnienia**.

Szukając pracy, możesz aplikować poprzez **strony poszczególnych firm**. Zajrzyj też do ogłoszeń w **specjalistycznych portalach**, jak np. praca.pl, czy (dla ogłoszeń z całej UE) na ec.europa.eu/eures.

Na poziom zarobków wpływają zarówno **czynniki rynkowe (popyt i podaż)**, jak i **nierynkowe**, takie jak **mobilność, prestiż społeczny, satysfakcja, atmosfera pracy czy ustawodawstwo państwowe**.

Wyróżniamy dwie główne formy zatrudnienia – **umowy o pracę**, które gwarantują szereg **przywilejów**, oraz **umowy cywilnoprawne**, które są bardziej **elastyczne**, ale nie zapewniają np. urlopu czy minimalnego wynagrodzenia.





W tym rozdziale

▲ Czy wiem, co wybieram?

▲ Życiorys

▲ List motywacyjny

▲ Zrobić dobre wrażenie

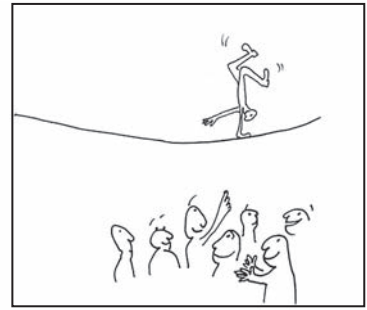
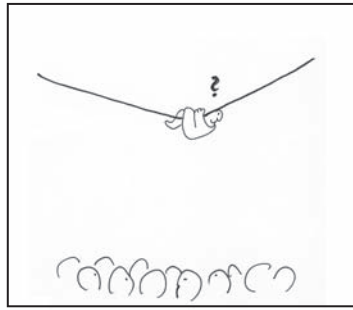
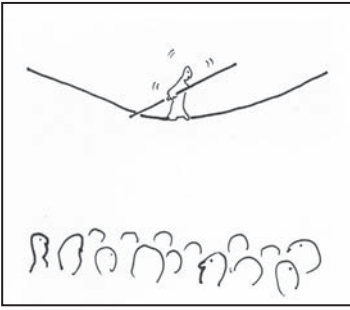
▲ Nie udało się. Co dalej?

Zwróć uwagę na zagadnienia:

▲ Jak opracować dokumenty aplikacyjne dostosowane do konkretnej oferty pracy?

▲ Jak przygotować się do rozmowy kwalifikacyjnej?

▲ Jakie formy komunikacji werbalnej i niewerbalnej stosować, aby zaprezentować się jak najlepiej podczas rozmowy kwalifikacyjnej?



Tu chcę pracować

Co zrobić, by mnie przyjęli?

12

Wiesz już, co chcesz robić w życiu, by zarabiać. Postanowiłeś, że będziesz pracować dla kogoś, udało ci się znaleźć firmę, która szuka chętnych na interesujące cię stanowisko. Musisz pamiętać o jednym – jeśli praca jest atrakcyjna, będzie chciało ją dostać wiele osób, dlatego powinieneś bardzo dobrze przygotować się do walki z innymi kandydatami.

Czy wiem, co wybieram?

Najważniejsze jest, by zdobyć jak najwięcej informacji na temat firmy oraz specyfiki pracy na stanowisku, na które kandydujemy. Pozwoli nam to ostatecznie zdecydować, czy nadajemy się do tej pracy. Dobrym sposobem dotarcia do informacji jest przejrzanie forum internetowego, na którym wypowiadają się osoby wykonujące już tę pracę. Można je znaleźć na różnych portalach, jak np. GoldenLine czy LinkedIn. Dzięki nim dowiemy się, z jakimi problemami spotykają się pracownicy, jak wygląda ich typowy dzień roboczy, czy spędzają dużo czasu w podróży, czy obowiązują ich restrykcyjne wymagania dotyczące stroju i wyglądu. Mając tę wiedzę, będziemy mogli z większym prawdopodobieństwem stwierdzić, czy ta praca jest rzeczywiście dla nas.

Nie jest dobrym pomysłem podejmowanie zatrudnienia w charakterze przedstawiciela handlowego obsługującego region wielkości

kilku województw, jeśli nie lubimy jeździć samochodem, mamy chorobę lokomocyjną lub czujemy się źle w sytuacji, gdy musimy rozmawiać z obcymi ludźmi.

Przed napisaniem aplikacji powinniśmy również dowiedzieć się nieco o samej firmie i jej produktach. Wiedza ta może nam się przydać podczas rozmowy kwalifikacyjnej, a także pozwoli uniknąć gaf (np. pomylenia nazwy firmy, do której aplikujemy z jej największym konkurentem, czy przyjscia na rozmowę kwalifikacyjną do firmy o restrykcyjnym podejściu do tzw. **dress code**, czyli reguł dotyczących ubioru w pracy – w stroju, który ich nie spełnia).



Dane osobowe

Zwyczajowo w CV podaje się stan cywilny oraz datę i miejsce urodzenia.

Dane teleadresowe

Zadbaj o to, by w podanym numerze telefonu czy adresie e-mailowym nie było błędów. Pracodawca musi mieć możliwość kontaktu, choćby po to, by zaprosić cię na rozmowę kwalifikacyjną.

Wykształcenie

Rok ukończenia SZKOŁA, UCZELNIA – NAZWA

Podaje się nazwy szkół oraz daty ich ukończenia. Przedstawiamy je w odwrotnym porządku chronologicznym, podobnie jak doświadczenie zawodowe.

Doświadczenie zawodowe

Rok zatrudnienia lub okres pracy FIRMA – NAZWA

Informujemy o nim w porządku chronologicznym, zaczynając od obecnego miejsca pracy i kończąc na najwcześniejszych doświadczeniach. Kiedy opisujemy miejsce pracy, określamy także zakres obowiązków (nie wszystkie, tylko te, które najlepiej obrazują nasze działania oraz nabyte dzięki nim umiejętności i doświadczenie). W przypadku absolwentów, którzy nie mają jeszcze zbyt wielu doświadczeń zawodowych, warto pochwalić się działaniami podejmowanymi podczas zajęć pozaszkolnych (organizacja imprez, uczestnictwo w olimpiadach czy praktykach).

Ukończone kursy

Rok ukończenia KURS – NAZWA

Oczywiście, wymieniamy tylko te, które mają coś wspólnego z pracą, o którą się staramy. Informacje o ukończeniu np. kursu wspinaczki skałkowej pomińmy, wpisując samą wspinaczkę jako nasze hobby na końcu CV.

Znajomość języków obcych

Nie zapomnij określić poziomu, na jakim znasz dany język. Jeśli masz jakieś certyfikaty językowe, to się nimi pochwal.

Programy komputerowe

Zwyczajowo wpisywało się do życiorysu znajomość obsługi komputera, choć dziś umiejętność ta stała się tak oczywista, że coraz częściej ta informacja w CV jest pomijana, chyba że posiadamy umiejętność obsługi jakiegoś programu specjalistycznego lub popularnego, lecz na bardzo zaawansowanym poziomie.

Dodatkowe umiejętności (np. prawo jazdy)

Podajemy kategorię posiadanego prawa jazdy.

Zainteresowania

Pamiętaj, by nie kłamać na temat swoich zainteresowań (np. nie pisz, że interesujesz się muzyką poważną, jeśli nie wiesz, co to opus, nie informuj, że wspinasz się na skałki, jeśli są to tylko skałki na skalniaku za domem, nie wpisuj, że interesujesz się kuchnią, jeśli nie odróżniasz kuskusu od kumkwata). Możesz trafić na osobę, która jest ekspertem w danej dziedzinie i polegiesz na pierwszym pytaniu. Choć jakieś ciekawe hobby (o ile je rzeczywiście masz) z pewnością sprawi, że wzbudzisz zainteresowanie.

Im więcej zdobędziemy wiedzy na temat firmy i pracy na wymarzonej stanowisku, tym pewniej będziemy się czuli podczas rozmowy kwalifikacyjnej.

Wiedza ta pozwoli nam również odpowiednio napisać CV, czyli życiorys, i list motywacyjny.

Życiorys

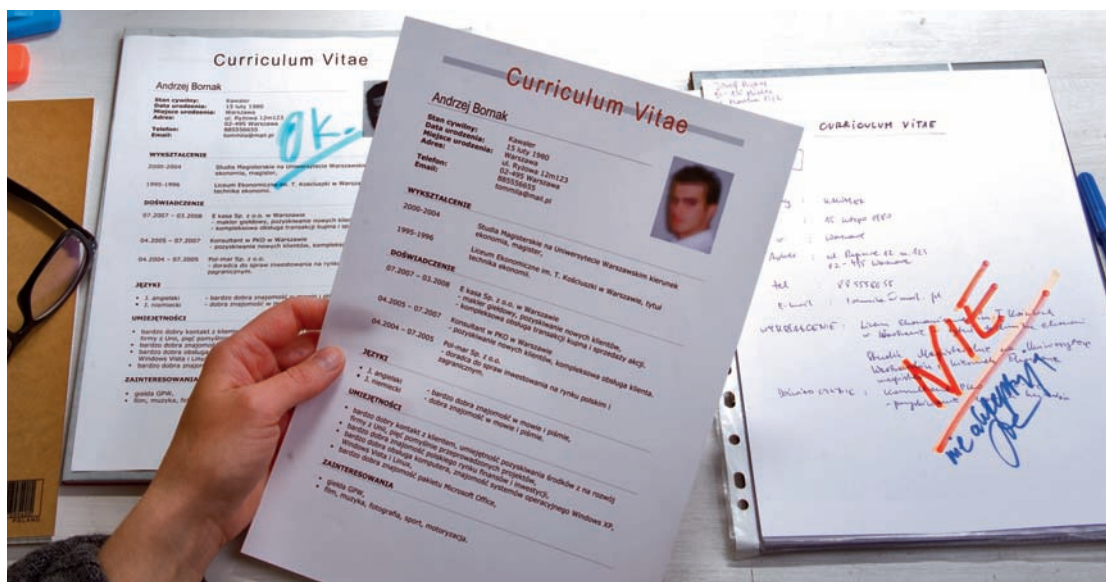
Twój życiorys CV (łac. *curriculum vitae*) i list motywacyjny będą stanowiły podstawę oceny twojej kandydatury w pierwszym etapie rekrutacji, polegającym na wyborze kandydatów do rozmów kwalifikacyjnych. Na tym etapie odpada zwykle większość z nich, szczególnie ci, którzy nie przyłożyli się do pracy nad CV i listem motywacyjnym. Dlatego ważne jest, byś poświęcił trochę czasu na właściwe przygotowanie obu dokumentów. Przede wszystkim uważnie przeczytaj ogłoszenie, by wysłać dokumenty na właściwy adres, a korespondencję skierować do osoby, której dane podane są w ogłoszeniu. Najczęściej w anonsie sprecyzowana jest forma, w jakiej pracodawca chce dostać dokumenty – zwykle jest to e-mail, fax lub tradycyjna poczta. Pamiętaj, by zawsze dołączyć list przewodni, w którym wyjaśniasz, co wysyłasz i w jakim celu. W wypadku e-maila będzie to treść wysyłanej wiadomości – CV i list motywacyjny będą zaś załącznikami.

Nie zaczynaj e-maila od kolokwialnego „Witam”, „Hej” czy też od razu od tekstu głównego. Dobrym początkiem jest: „Szanowni Państwo”

lub „Szanowna Pani” czy „Szanowny Panie”, jeśli zwracamy się do konkretnej osoby. W żadnym przypadku nie należy używać imienia danej osoby, pisząc np. „Pani Anno” czy „Panie Piotrze”.

Pamiętać trzeba również o tym, by adres e-mailowy, którym się posługujemy w kontaktach zawodowych, był „poważny”. Najlepiej gdy jest to po prostu nasze imię i nazwisko w połączeniu z jakąś neutralną domeną. Z pewnością nie zyskamy w oczach osoby rekrutującej, gdy otrzyma ona od nas korespondencję z adresu dziunia@buziaczek.pl, czy supergostek@doilookstupid.com. Taki kandydat z pewnością nie zostanie zaakceptowany.

Osoby rekrutujące odrzucają także wszystkie aplikacje nieestetyczne, nieprzemysłane, zawierające błędy ortograficzne lub stylistyczne, a także nieuwzględniające informacji, które były wymagane w ogłoszeniu o pracę (np. stopień znajomości języków obcych czy konkretnych programów komputerowych). Często odrzucane są życiorysy, które nie posiadają klauzuli o ochronie danych osobowych, a zawsze wtedy, kiedy takie wymaganie ze strony pracodawcy pojawiło się w ogłoszeniu. Pierwsza selekcja, tzw. *paper screening*, może być dla ciebie ostatnią, o ile życiorys nie wzbudzi zainteresowania twoją osobą. Oczywiście, stopień „szaleństwa”, na który możesz sobie pozwolić, przygotowując swoje CV, zależy od specyfiki pracy, o którą się ubiegasz. CV osoby starającej się o stanowisko analityka finansowego w banku powinno być dużo bardziej tradycyjne niż CV osoby chcącej



otrzymać posadę grafika w agencji reklamowej. W podejmowaniu decyzji o wyglądzie dokumentów aplikacyjnych przyda się znajomość firmy i stanowiska.

CV nie powinno być długie – zazwyczaj 1-2 strony. Nie dołącza się do niego wymagań finansowych czy kopii dokumentów (chyba że w ogłoszeniu jest taka prośba). Standardowe informacje, które powinny znaleźć się w CV zostały zamieszczone na str. 88. Nie zawsze jednak ich kolejność musi być zachowana, mogą się różnić również proporcje między poszczególnymi częściami CV. Są cztery rodzaje CV.

CV chronologiczne, w którym informacje wpisujemy w takiej kolejności, w jakiej dane wydarzenia występowały, zaczynając od tych najbardziej aktualnych, a kończąc na tych najdawniejszych.

CV funkcjonalne, w którym uwzględnia się raczej nie tyle same miejsca pracy, a wymienia się i omawia konkretne obowiązki, które należały do nas na poszczególnych stanowiskach. Taki rodzaj CV jest najczęściej stosowany przez wysokiej klasy specjalistów, wykonujących prace, w odniesieniu do których sama nazwa danego stanowiska niewiele mówi o rzeczywistym zakresie obowiązków i odpowiedzialności.

Success CV – życiorys, w którym chwalimy się osiągnięciami i sukcesami. Ten rodzaj CV

jest najczęściej stosowany przez osoby mające na koncie istotne sukcesy zawodowe.

Skill CV – rodzaj życiorysu, w którym skupiamy się przede wszystkim na umiejętnościach kandydata, mniejszy nacisk kładąc na pokazywanie doświadczenia zawodowego poprzez opis kolejnych stanowisk pracy. Jest on szczególnie polecany osobom z małym doświadczeniem zawodowym, które jednak mogą pochwalić się pewnymi umiejętnościami (nawet jeśli nie są one poparte doświadczeniem zawodowym, mogą być interesujące dla pracodawcy).

Więcej informacji o rodzajach CV znajdziesz na: <http://www.pracuj.pl/cv-zyciorys-rodzaje-cv.htm>.

Szczególnie na początku kariery zawodowej, kiedy nie masz jeszcze zbyt imponującego dorobku czy bogatego doświadczenia, spróbuj zadbać o rekomendacje i opinie. Warto umieścić w CV nazwiska i kontakty do osób, od których masz rekomendacje (oczywiście za ich wiedzą i zgodą). Nawet jeśli wykonywana praca pozornie nie była związana z przyszłym zawodem, poproście szefa, czy osobę nadzorującą was, o napisanie kilku słów świadczących o tym, że sumiennie i z zaangażowaniem wypełnialiście swoje obowiązki (o ile oczywiście tak było).



Nigdy nie podawaj fałszywych czy też tylko „naciąganych” informacji – prędzej czy później kłamstwo wyjdzie na jaw. Nie tylko nie zrobisz kariery, a jeszcze ciągnąć się będzie za tobą negatywna opinia.

List motywacyjny

Informacje zawarte w CV opisują twoje dotychczasowe doświadczenie zawodowe, informują o tym, jaka jest twoja wartość na rynku pracy. Dzięki CV pracodawca wie, gdzie się uczyłeś, czy systematycznie pogłębiasz wiedzę, gdzie i z kim pracowałeś, do jakich zadań nadajesz się najbardziej i czy jesteś osobą, która mogłaby być pracownikiem danej firmy.

Czasem pracodawcy, dając ogłoszenie, nie wymagają innych dokumentów niż CV, jednak ostatnio, oprócz życiorysu, firmy często proszą też o przesłanie **listu motywacyjnego**.

List taki służy przekazaniu nieco innych informacji niż te, które są w CV. Wyobraź sobie typowe ogłoszenie:

Firma... poszukuje osoby na stanowisko... Do jej obowiązków należeć będzie.... Od kandydata oczekujemy... Wybranych osobom gwarantujemy... Aplikacja powinna zawierać klauzulę o ochronie danych osobowych. Będziemy kontaktować się tylko z wybranymi osobami. Dokumenty prosimy przesyłać do..., na adres... lub e-mail..., numer referencji....

Łącząc informacje z ogłoszenia z tymi zdobytymi o firmie wcześniej, łatwiej będzie napisać list motywacyjny, który powinien zawierać:

- wstęp,
- uzasadnienie – dlaczego jest się zainteresowanym danym ogłoszeniem,
- krótkie przedstawienie własnych doświadczeń zawodowych oraz atutów (czyli cech osobowości, przydatnych w pracy, jak np. komunikatywność, umiejętność współpracy w zespole czy odpowiedzialność),
- zakończenie.

W liście motywacyjnym nie może zabraknąć daty, twoich danych adresowych, nazwy firmy, nazwiska osoby, do której należy kierować dokumenty, numeru referencji oraz własnego, odręcznego podpisu.

W sieci można znaleźć wiele gotowych listów motywacyjnych. Możesz być pewien, że w procesie rekrutacyjnym, w którym bierzesz

udział, firma otrzyma przynajmniej kilkanaście takich samych, szablonowych listów ściągniętych z sieci. Dlatego po przejrzeniu szablonów internetowych warto na ich podstawie stworzyć coś swojego i indywidualnego, by odróżnić się od innych.

Zrobić dobre wrażenie

Udało ci się – zostałeś zaproszony na rozmowę kwalifikacyjną, która jest dla ciebie szansą potwierdzenia dobrego wrażenia, jakie zrobiły na pracodawcy twój życiorys i list motywacyjny, a także okazją do zdobycia najistotniejszych informacji o firmie i czekającej cię pracy. Przed pracodawcą stoi natomiast trudne zadanie, aby podczas tej rozmowy zorientować się, czy jesteś właściwym kandydatem, a także by ewentualnie zainteresować cię przyjęciem oferty zatrudnienia.

Wielu uważa, że *interview* – jak coraz częściej nazywana jest rozmowa kwalifikacyjna – służy w gruncie rzeczy upewnieniu się, że firma dobrze wybrała spośród wielu kandydatów.

Podczas rozmowy kwalifikacyjnej najważniejsze jest pierwsze wrażenie, czyli opinia na twój temat, która kształtuje się w ciągu pierwszych paru minut kontaktu. Od tego, czy dobrze wystartujesz, zależy w znacznym stopniu pomyślny przebieg, atmosfera, a przede wszystkim rezultat *interview*.

Oto kilka uwag, o których musisz pamiętać, aby uniknąć złego wrażenia.

- W żadnym przypadku nie spóźnij się! Przyjdź raczej 5 minut wcześniej niż minutę za późno. Spóźniałstwo to brak szacunku dla rozmówcy, dla swojego wizerunku jako człowieka odpowiedzialnego i kiepska rekomendacja dla pracodawcy na przyszłość.
- Ubiór musi cechować dyskretną elegancją. Mężczyźni powinni nosić garnitur z krawatem, kobiety – garsonkę lub spódnicę z żakietem. Strój nie powinien szokować ostrymi kolorami (nawet modnymi), rodzajem tkaniny (jeans, skóra), krojem (supermini, dekolty) czy niedostosowaniem do pory dnia (suknia wieczorowa, nadmiar biżuterii). Pamiętaj, że to ty masz zwrócić uwagę, a nie twój ubiór. Oczywiście, kandydując na stanowiska „artystyczne”, możesz pozwolić sobie na pewną dawkę ekstrawagancji w stroju. Pamiętaj jednak, by nie przesadzić.

- Kurtkę lub płaszcz zostawiamy w szatni.
- Kontroluj mowę ciała. Bądź naturalny, staraj się uśmiechać, patrz prosto w oczy (a nie w podłogę), unikaj nerwowych gestów (bębnienia w blat stołu palcami, zabawy długopisem itd.), siedź porządnie, unikaj nonszalcjacji i nadmiernej gestykulacji rodem z brazylijskiej telenoweli.
- Podczas rozmowy kwalifikacyjnej szczególnie przydadzą ci się informacje o firmie, jej działalności i produktach. Postaraj się, by podczas rozmowy było widać, że dobrze się do niej przygotowałeś.
- Możesz korzystać z notatek, zrobienie sobie ściągki nie będzie źle odebrane podczas rozmowy kwalifikacyjnej. Pamiętaj jednak, że powinny to być twoje notatki, a nie po prostu wydruk ze strony www firmy.
- Nie unikaj odpowiedzi na pytania – to robi złe wrażenie. Jeśli jej nie znasz, przyznaj się do tego. Nie narzekaj – staraj się podchodzić do problemów w sposób pozytywny. Nikt nie lubi pracować z pesymistami, którzy zatrują wszystkim dookoła życie swoimi problemami.
- Nie mów źle o kolegach lub poprzednich pracodawcach. Wszyscy od razu pomyślą, że ich także będziesz obgadawał, kiedy odejdiesz z firmy.
- Nie mów źle o sobie. Fałszywa skromność nie jest mile widziana, poza tym firma szuka fachowca, człowieka, któremu się udaje, a nie ignoranta czy nieudacznika.

Rozmowy kwalifikacyjne zwykle przebiegają dość standardowo. Przygotuj się na kilka pytań, w rodzaju:

- Dlaczego odszedłeś z poprzedniego miejsca pracy?
- Jakie masz wady/zalety?
- Co chcesz osiągnąć (za 3, 5, 7 lat)?
- Dlaczego uważasz, że powinieneś dostać tę pracę?
- Co zaliczasz do swoich największych sukcesów/porażek?
- Jakie są twoje oczekiwania finansowe?

O pieniądzu mów na końcu i o ile będzie takie pytanie. Jeżeli nie padnie – to znaczy, że jeszcze nie doszedłeś do właściwego etapu.

Nie udało się. Co dalej?

Banałem byłoby powiedzieć – „próbować dalej”. Właściwie każdy to wie. Ale nie każdy ma świadomość, że nawet nieudana rozmowa kwalifikacyjna jest bardzo wartościowym doświadczeniem. Jeżeli będziemy potrafili wyciągnąć z niepowodzenia konstruktywne wnioski, kolejna najprawdopodobniej pójdzie nam już lepiej. Również ona niekoniecznie musi zakończyć się przyjęciem do pracy. Czytając komentarze, chociażby na forach internetowych, można dojść do wniosku, że średnio trzeba odbyć 3–5 rozmów, żeby znaleźć pracę.

Powinniśmy zastanowić się, czy wszystko przeprowadziliśmy wedle „zasad sztuki”, czy nie ma elementów, które moglibyśmy poprawić. Niestety, od niedoszedłego pracodawcy najczęściej nie uzyskamy informacji, dlaczego nie zostaliśmy przyjęci. Z reguły jest to formułka w rodzaju „Dziękujemy za zainteresowanie naszą firmą, ale w chwili obecnej nie możemy zaproponować stanowiska odpowiadającego Pana/Pani kwalifikacjom”. Tak więc sami musimy przeanalizować, co mogło być powodem odmowy. Mamy szansę przemyśleć swoje zachowanie w czasie rozmowy: czy byliśmy zdenerwowani, czy były pytania i tematy, które sprawiły nam trudność, czy byliśmy przekonujący, czy nasze oczekiwania nie były zbyt wygórowane? To pozwoli lepiej przygotować się do kolejnej, spokojniej do niej podejść. Oczywiście, w trakcie takiego spotkania, może się również okazać, że dla nas nie jest to atrakcyjne stanowisko, wówczas to my rezygnujemy.

Mając pewne doświadczenie, możemy świadomie eliminować liczbę spotkań i wybierać



tylko niektóre – jesteśmy też w stanie lepiej zweryfikować kanały wyszukiwania ofert pracy. W jednej z ankiet specjaliści oceniają, że skuteczną w 52% metodą jest wysyłanie CV do pracodawców bezpośrednio w odpowiedzi na ogłoszenie. Znakiem czasów jest, że tylko 9% uważa, iż może to być ogłoszenie prasowe – jeszcze kilka lat temu była to metoda podstawowa. Dzisiaj ponad 41% ma na myśli Internet.

Należy zadać sobie kolejne pytania. Czy nasz list motywacyjny może zainteresować pracodawcę, czy jest tylko sztamponowym tekstem dołączonym do CV? Piszemy go po to, aby osoba, która będzie go czytała, nabrała ochoty na zaproszenie nas na rozmowę, a nie dlatego, że taki jest zwyczaj. Trzeba poświęcić mu trochę uwagi, napisać coś od siebie, również w odniesieniu do stanowiska, o które się ubiegamy, a nie powtarzać dane z CV w nieco zmienionej formie.

Pewnym rozwiązaniem jest udanie się do urzędu pracy. I nie chodzi tu o zasiłek dla bezrobotnych, choć i taka ewentualność istnieje. Zarejestrowanie się tam skutkuje tym, że możemy podnosić swoje kwalifikacje poprzez oferowane tam kursy i szkolenia (np. obsługa kasy fiskalnej), możemy otrzymać propozycję stażu – zdobyć nowe doświadczenia, jak również mamy ubezpieczenie zdrowotne.

Czasami należy zastanowić się, czy na początek nie zweryfikować swoich oczekiwań. Może warto ubiegać się o inne stanowisko, przyjąć gorszą ofertę, po to żeby zdobywać doświadczenie, zarabiać i z takiej perspektywy prowadzić dalsze poszukiwania.

Najłatwiej jest nic nie robić i obwiniać wszystkich dokoła za własne niepowodzenia. Dlatego najważniejsze jest, aby nie wpadać w depresyjny nastrój, tylko próbować być aktywnym. Jeżeli jakaś metoda nie działa, spróbuj ją zmienić, analizuj swoje postępowanie, z niepowodzeń wyciągaj wnioski i rób z nich praktyczny użytek. 🐼

Czy wiesz?

Aby zwiększyć swoje szanse na otrzymanie pracy, o którą się ubiegasz, starannie przygotuj się do rekrutacji. Zdobądź jak najwięcej informacji o firmie i stanowisku, na którym masz pracować, korzystając z Internetu, w tym z portali społecznościowych oraz profesjonalnych. Dowiedz się, na czym będzie polegała twoja praca, by nie było potem niemiłego zaskoczenia.

Podstawowymi dokumentami aplikacyjnymi są **życiorys (CV)** – opis kim jesteś, oraz **list motywacyjny** wyjaśniający, dlaczego chcesz tu pracować. Oba pisze się według pewnych utartych schematów, ale warto przyłożyć się do ich indywidualnego zredagowania. Możesz się w nich trochę pochwalić swoimi osiągnięciami, ale bez przesady – nikt nie lubi zarozumiałych samochwał. Natomiast nigdy nie pisz nieprawdy.

Jeśli twoje dokumenty wzbudziły zainteresowanie pracodawcy, czeka cię kolejny etap – **rozmowa kwalifikacyjna (interview)**. Przygotuj się starannie na to spotkanie, nawet jeśli sądzisz, że nie masz szans – potraktuj to jako swego rodzaju ćwiczenie.

Jeśli w istocie nie udało ci się dostać pracy, zastanów się, co poszło źle i lepiej przygotuj się na kolejną próbę.





W tym rozdziale

▲ Prawo pracy

▲ Prawa i obowiązki pracowników

▲ Etyka w pracy

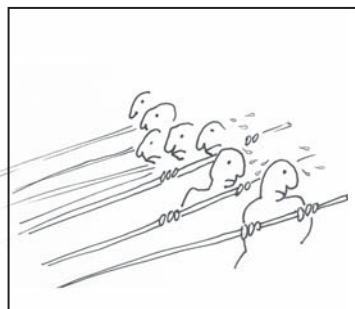
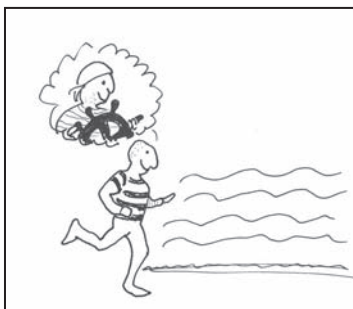
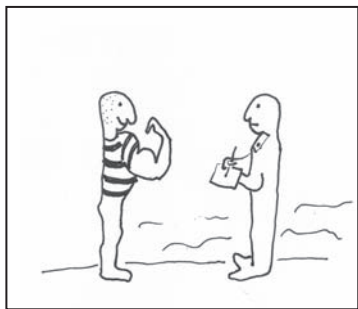
▲ Kariera w firmie

Zwróć uwagę na zagadnienia:

▲ Sens planowania własnej kariery
i inwestowania w siebie

▲ Jakie prawa i obowiązki nakłada na pracownika
Kodeks pracy?

▲ Co to jest etyka zawodowa i czemu służy?



Przyjęty

Co dalej?

13

Udało się – przyjęto cię do pracy. Teraz czas na realizację marzeń oraz obietnic z listu motywacyjnego i rozmowy kwalifikacyjnej. Udowodnij, że warto było przyjąć właśnie siebie na to stanowisko. Codzienna rzeczywistość pewnie nie raz da ci w kość: a to szef okaże się tyranem, a to praca nie będzie ciekawa itd. Warto poznać swoje prawa i obowiązki jako pracownika. Tak jak zasady poruszania się po drogach regulują przepisy *Kodeksu drogowego*, tak twoje prawa i obowiązki określa *Kodeks pracy* oraz uregulowania wewnętrzne firmy.

Prawo pracy

Prawo pracy jest tą dziedziną prawa, która towarzyszy nam przez całe zawodowe życie, o ile nie pracujemy na własny rachunek, nie zatrudniając innych osób. Prawo pracy nie reguluje jednak zasad dotyczących każdej pracy zarobkowej. Poza jego zasięgiem pozostają wszelkie czynności wykonywane na podstawie przepisów *Kodeksu cywilnego* (umowa-zlecenie, umowa o dzieło, umowa świadczenia usług lub umowa agencyjna).

Kluczowym pojęciem dla prawa pracy jest **stosunek pracy**. Do najważniejszych jego cech należą:

- dobrowolność jego nawiązania, inaczej mówiąc – do podjęcia pracy wymagana jest zgoda pracownika, nikt do niej nie może zmuszać;

- odpowiedzialność zatrudnionego za staranne wywiązanie się z umowy o pracę, co nie oznacza ponoszenia konsekwencji za efekty gospodarcze tego działania (na przykład, jeśli zostaniesz zatrudniony do zrywania owoców, to pracodawca nie może uchylić się od wypłacenia ci wynagrodzenia, jeżeli nie udało mu się tych owoców sprzedać; zatem ryzyko działalności gospodarczej ponosi pracodawca);
- pracownikowi zawsze przysługuje wynagrodzenie za wykonaną pracę i nie może być ono niższe od płacy minimalnej, ustalonej przez państwo.

Stosunek pracy nakłada również na pracownika obowiązki:

- konieczność podporządkowania się poleceniom przełożonego w czasie pracy;
- obowiązek osobistego świadczenia pracy (nie może za ciebie twojej pracy wykonać ktoś inny);
- gwarantuje pracodawcy prawo do wytworzonego przez pracownika produktu (posługując się przykładem dotyczącym zbierania owoców, możemy powiedzieć, że osoby zrywające owoce nie mogą ich sprzedawać na własny rachunek).

Prawo pracy składa się z szeregu ustaw, rozporządzeń, zarządzeń, uchwał i innych aktów. Podstawowym aktem prawnym jest jednak **Kodeks pracy**.

Kodeks pracy dokładnie reguluje wszystkie istotne kwestie wynikające ze stosunku pracy. Określa on między innymi ogólne zasady dotyczące:

- nawiązywania i rozwiązywania umów o pracę,
- ustalania wynagrodzenia i innych świadczeń wynikających z umowy o pracę,
- obowiązków pracownika i pracodawcy,
- czasu pracy,
- urlopów wypoczynkowych, bezpłatnych i okolicznościowych,
- ochrony pracy kobiet,
- bezpieczeństwa i higieny pracy,
- zatrudniania młodocianych.

Pracownik

osoba zatrudniona na podstawie umowy o pracę, powołania, wyboru, mianowania lub spółdzielczej umowy o pracę.

Pracodawca

każda jednostka organizacyjna, a także osoba fizyczna, zatrudniająca pracowników.

Prawo pracy określa prawa i obowiązki pracownika i pracodawcy. Wiedza ta potrzebna będzie nie tylko wtedy, kiedy będziesz się zatrudniać, lecz również wówczas, gdy rozpoczniesz działalność na własny rachunek i zaczniesz angażować pracowników.

Prawa i obowiązki pracowników

Obowiązkiem każdego pracodawcy (z wyjątkiem firm zatrudniających mniej niż 5 osób i objętych układem zbiorowym) jest między innymi opracowanie regulaminu pracy.

Regulamin pracy jest podstawowym aktem prawa pracy o charakterze porządkowo-organizacyjnym u konkretnego pracodawcy. Ustala on m.in. organizację pracy, system i rozkład czasu pracy oraz termin wypłaty wynagrodzeń.

Zasady zawarte w regulaminie pracy nie mogą być mniej korzystne dla pracowników niż te, które zostały określone w innych przepisach prawa pracy.

Jeżeli zostałeś niezgodnie z prawem zwolniony przez pracodawcę lub sądzisz, że nie dotrzymuje on warunków umowy, masz możliwość dochodzenia swoich racji na drodze

sądowej, w specjalnie do tego celu powołanych sądach pracy.

Zadaniem *Kodeksu pracy* (i innych przepisów prawa pracy) jest głównie obrona interesów pracowników, choć uwzględnia on też w niewielkim stopniu interesy pracodawców (np. zakaz pracy w konkurencyjnej firmie). Mimo swej szczegółowości i wielu ograniczeń nakładanych na pracodawców przepisy te są jednak mało skuteczne. W małych, prywatnych zakładach, szczególnie w regionach o dużym bezrobociu, często łamane są podstawowe prawa, a pracownicy w obawie przed utratą zatrudnienia godzą się na to. Również duże przedsiębiorstwa często przekraczają sztywny limit godzin pracy oraz godzin nadliczbowych (150 rocznie), gdy zachodzi taka potrzeba, wynagradzając to pracownikom wysokimi zarobkami. Tak restrykcyjne przepisy zmniejszają więc elastyczność siły roboczej, zwiększają koszty pracy i w ostatecznym rachunku często mogą obracać się przeciw samym pracownikom.

Masz prawo powierzyć obronę swoich interesów pracowniczych związkowi zawodowemu, gdy działa on w twoim zakładzie pracy. Możesz zapisać się do dowolnego związku, a nawet spróbować założyć własną organizację.

Jedną z form walki związków zawodowych jest **strajk**. Musi on jednak zostać przygotowany i przeprowadzony zgodnie z przepisami:

- strajk może ogłosić organizacja związkowa po uzyskaniu – w wyniku głosowania, w którym wzięła udział ponad połowa zatrudnionych – akceptacji pracowników zakładu;
- udział w strajku jest dobrowolny;
- ogłoszenie strajku musi nastąpić na pięć dni przed jego rozpoczęciem;
- pracodawca i kierownictwo zakładu mają prawo przez cały okres strajku normalnie pełnić swoje obowiązki;
- strajkujący mają obowiązek współpracować z pracodawcą w zakresie ochrony majątku zakładu pracy.

Jeśli strajk jest zorganizowany zgodnie z przepisami, strajkujący zachowują wszystkie swoje uprawnienia, z wyjątkiem prawa do wynagrodzenia. Strajk niezgodny z przepisami karany jest grzywną, a właściciel może dochodzić na drodze sądowej naprawienia szkód wyrządzonych strajkiem.

Pamiętaj, że strajk jest bardzo kosztownym instrumentem walki o swe prawa. Jego koszty dotyczą obu stron: zarówno pracowników (utrata zarobków), jak i pracodawców (utrata zysków). Organizując strajk w przedsiębiorstwach o złej sytuacji finansowej, związek zawodowy może doprowadzić firmę do bankructwa, a zatem swoich członków do bezrobocia.

Etyka w pracy

Poza wszystkimi narzuconymi przez państwo uregulowaniami wiele firm wprowadza na swój wewnętrzny użytek firmowe **kodeksy postępowania**.

Służą one ukierunkowaniu pracowników na działanie w imieniu firmy w sposób etyczny i odpowiedzialny pod względem ekonomicznym, socjalnym, ekologicznym czy też społecznym.

Pracownicy powinni przede wszystkim, niezależnie od miejsca prowadzenia swojej działalności, postępować zgodnie z przepisami prawa. Dotyczyć to może np. ochrony własności prywatnej i intelektualnej, równouprawnienia, bezpieczeństwa i higieny pracy, zarządzania i nadzoru, warunków zatrudnienia, odpowiedzialności za własne produkty, konkurencji, ochrony środowiska.

Podkreśla się, że żaden z pracowników, bez względu na zajmowane stanowisko, nie może zgadzać się na działania niezgodne z prawem.

Będąc pracownikiem, działamy w imieniu firmy i dla jej dobra – za to jesteśmy wynagradzani. Należy zatem o tym pamiętać w sytuacji, kiedy dojdzie do **konfliktu interesów**. Dzieje się tak wówczas, gdy coś, co byłoby dla nas atrakcyjne, może spowodować utratę korzyści firmy, w której pracujemy. Kiedy np. w zamian za wartościowy prezent moglibyśmy się stać przychylniejsi dla kontrahenta. Są firmy, w których pracownicy nie mogą przyjmować nawet najmniejszych podarunków, takich jak długopisy czy kalendarze. W innych zaś istnieją ograniczenia kwotowe – np. 50 zł. Oczywiście, najbardziej ewidentnym przykładem konfliktu interesów jest wręczanie łapówek i ich przyjmowanie. Ale to zabronione jest nie tylko przez wewnętrzne regulacje, ale przede wszystkim przez prawo powszechne.

Takim konfliktem interesów jest również prowadzenie działalności poza firmą, kolidujące

z jej interesami bądź będące w stosunku do niej konkurencyjne. W wielu instytucjach nie wolno też zatrudniać najbliższej rodziny, dotyczy to szczególnie osób pełniących stanowiska kierownicze.

Również majątek firmy powinien być używany zgodnie z przeznaczeniem i dla jej korzyści – np. telefony tylko do rozmów służbowych, a nie prywatnych, komputery – do wykonywania zadań związanych z firmą, a nie do gier czy surfowania w sieci w godzinach pracy.

Pracownicy każdej firmy powinni być zobligowani do przestrzegania praw człowieka. W praktyce sprowadza się to do bardzo prostych zasad. Nie wolno w żaden sposób dyskryminować drugiego człowieka – ważne jest, jak wykonuje swoje obowiązki, a nie jego wiek, narodowość, pochodzenie etniczne, przekonania polityczne, rasa czy płeć. Każdy ma prawo do wolności myśli, opinii czy też wyznania.

Odstępstwo od tych zasad może w skrajnych sytuacjach prowadzić do tak nagannych zjawisk, jak np. **mobbing**, czyli długotrwałe nękanie pracownika, swoisty terror psychiczny stosowany przez jedną osobę bądź całą grupę, skierowany przeważnie przeciwko określonej osobie. Innym negatywnym zjawiskiem jest molestowanie seksualne – zespół zachowań werbalnych i niewerbalnych o charakterze seksualnym, naruszających godność pracownika.

Wśród zasad, których pracownik musi przestrzegać, jest zachowanie tajemnicy służbowej. Znane są takie pojęcia, jak tajemnica lekarska czy bankowa. Ujawnienie informacji poufnych może mieć bardzo poważne konsekwencje



związane z godnością ludzką czy osobistym bezpieczeństwem. Ale i w „zwykłej” firmie rozpowiadanie o jej sekretach może się źle skończyć, np. straci ona zamówienie lub dostawcę.

Kariera w firmie

Jesteśmy w pracy. Drugi tydzień. Minął pierwszy okres stresu i ekscytacji rozmowami kwalifikacyjnymi, niepewności, zawierania znajomości, odnajdywania się w nowym środowisku.

Oczywiście, jeszcze jesteśmy w trakcie szkoleń, poznajemy zakres swoich obowiązków, wdrażamy się w firmowe zwyczaje. Przychodzi jednak moment, w którym zadajemy sobie pytanie: „co dalej?” Najprawdopodobniej większość z nas traktuje pierwszą w życiu pracę jako punkt wyjścia do dalszej kariery. No właśnie, kariera... A cóż to właściwie jest? Pewnie dla każdego pojęcie to może oznaczać coś odmiennego, ale można też zastąpić je kilkoma innymi: rozwój, awans, doskonalenie zawodowe, nabywanie nowych doświadczeń, pozytywne zmiany w rozsądnym tempie, wykorzystanie własnych predyspozycji.

Są firmy, które dbając o proces planowania karier pracowników (przez działy zarządzania zasobami ludzkimi), tworzą tak zwane **ścieżki kariery**. Pracownik, zatrudniając się w takiej firmie, od samego początku wie, co powinien robić, aby obejmując kolejne, logicznie po sobie następujące stanowiska, realizować swoje ambicje i osobiste cele, podnosić kwalifikacje, zdobywać doświadczenie, w rezultacie stając się dla firmy coraz wartościowszym.

Oczywiście, aby awansować czy zmienić stanowisko, trzeba spełnić pewne kryteria, również jasno sprecyzowane przez organizację – mieć określone predyspozycje, kształcić się, być aktywnym.

Na ogół tego rodzaju możliwości stwarza praca w korporacjach, gdzie duża liczba stanowisk, rozbudowana struktura zatrudnienia, oddziały i przedstawicielstwa w różnych miejscach stwarzają potrzebę budowania stabilnej i wykwalifikowanej bazy pracowniczej, jak również możliwość jej tworzenia.

Nie każda jednak firma oferuje takie warunki. I nie każdy też ich oczekuje. Czując satysfakcję z wykonywanej pracy (albo realizując się na innym polu niż zawodowe), możemy wiele lat

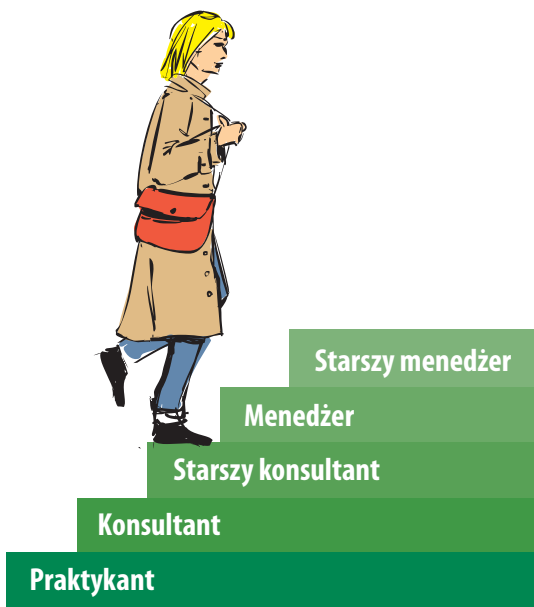
przepracować w tym samym miejscu, na tym samym stanowisku i nie ma w tym nic złego.

Jeśli w twojej firmie nie wytyczono ścieżki kariery, a tobie na niej zależy, to postaraj się „zbudować” ją sobie sam! Wymaga to niewątpliwie aktywności, cierpliwości, planowania... Trzeba wiedzieć, dokąd chce się zejść, zanim wyruszy się w drogę.

Co to oznacza? Należy dobrze poznać swoje przedsiębiorstwo, zarówno procesy w nim zachodzące, jak i ludzi, którzy już tam pracują. To często pozwoli odpowiedzieć na pytanie, jakie możliwości rozwoju daje firma. Na początku szczególnie zainteresuj się tym, co i jak firma produkuje. Łatwiej ci będzie wtedy pojąć znaczenie twojej pracy. Nawet jeśli teraz jesteś tylko mało ważnym trybikiem w wielkiej maszynie. Oprócz poznawania firmy nie zaniedbuj jednak swoich podstawowych obowiązków. Wręcz przeciwnie, są one najważniejszym priorytetem! Tylko właściwe ich wykonywanie otworzy drogę do potencjalnego awansu.

Aby móc właściwie wykonywać swoją pracę, trzeba mieć jasność, jakie wymagania są stawiane na danym stanowisku, jaki będzie zakres twoich obowiązków. Jeżeli nie jesteś czegoś pewny, trzeba pytać, należy uczyć się przez praktykę. Może się przecież zdarzyć, że pod koniec dnia zawita szef i zapyta, co konkretnie dzisiaj zrobiłeś? Nie czekaj na to, aż ktoś

13-1 Przykładowa ścieżka kariery



przyjdzie i wyda polecenie, zapytaj sam. Bądź proaktywny. To zawsze pokazuje i udowadnia naszą przydatność. Z drugiej strony bądźmy świadomi tego, co od firmy możemy otrzymać (na przykład, czy kierownictwo dba o nasz rozwój, oferując szkolenia?). Bądź świadomy tego, w jaki sposób pracownik jest oceniany i promowany. Kiedy mamy jasno sprecyzowane cele, dużo łatwiej jest zaplanować drogę dojścia do nich. Bardzo często ich osiągnięcie jest premiowane, również finansowo. Jest to sytuacja idealna – pracownik realizuje cele przedsiębiorstwa, jednocześnie sam odnosi z tego wymierne korzyści.

Zwracaj też uwagę na ogólną sytuację firmy, jak prezentuje się na tle konkurencji: co ją wyróżnia *in plus*, a co jest *in minus*, jakie są jej cele na najbliższe 5 czy 10 lat? Odpowiedzi mogą wskazać ci, co robić dalej. Możesz podjąć decyzję, czy wiążesz z nią swoje losy na dłużej, czy traktujesz ją tylko jako miejsce przejściowe, możliwość nauczenia się czegoś, zdobycia doświadczenia przed podjęciem kolejnych poszukiwań. Niezależnie, czy praca ta podoba ci się, czy też nie – ucz się jak najwięcej. Jeżeli nawet zrezygnujesz z niej albo ją stracisz, to nikt nie odbierze ci doświadczenia. A to bardzo ważny atut, i to taki, którego nie można kupić za pieniądze. 🍀

Czy wiesz?

Wszelkie kwestie związane z zatrudnieniem reguluje **prawo pracy**. Przyjęcie do pracy oznacza nawiązanie **stosunku pracy**. Musi to być dobrowolna decyzja, w wyniku której będziesz ponosił odpowiedzialność za wykonywaną pracę, choć już nie za jej efekty gospodarcze, i będzie przysługiwało ci za to wynagrodzenie i urlop.

Podstawowym aktem prawnym regulującym prawo pracy jest **Kodeks pracy**.

Pracodawcą może być instytucja lub osoba fizyczna zatrudniająca pracowników.

Każda firma zatrudniająca powyżej 5. pracowników musi mieć **regulamin pracy**, który określa między innymi organizację pracy, w tym godziny pracy.

W wielu przedsiębiorstwach kwestie **etyki w pracy** reguluje **kodeks postępowania**, opracowywany w każdej firmie, który określa, co jest dozwolone, a co zabronione. Szczególną uwagę zwraca się w nim na **konflikt interesów**, czyli sytuację, w której coś, co może być atrakcyjne dla pracownika, będzie niekorzystne z punktu widzenia firmy.

Zarówno regulacje wewnętrzne, jak i prawo powszechnie chronią pracowników przed **mobbingiem** i dyskryminacją.

Zwróć uwagę na **ścieżkę kariery**, którą oferuje ci firma, i zobacz, czego ona wymaga od ciebie i dokąd może cię zaprowadzić.





W tym rozdziale

▲ Formy wynagrodzeń

▲ Ile zarabiam? Wynagrodzenie brutto i netto

▲ Składki i podatek dochodowy

▲ Rozliczenie z fiskusem

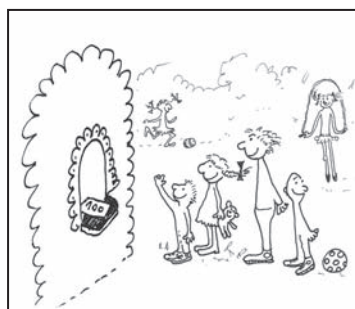
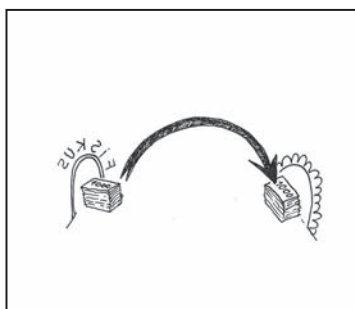
▲ Klin podatkowy

Zwróć uwagę na zagadnienia:

▲ Jakie są formy wynagrodzeń?

▲ Jak obliczyć wynagrodzenie brutto i netto?

▲ Jak wypełnić zeznanie podatkowe?



Ile mojej pensji jest moje

...i dlaczego tak mało?

14

Wyobraź sobie ten dzień. Właśnie trzymasz w ręce (bądź oglądasz na swoim koncie internetowym) pierwszą wypłatę. Dla większości ludzi jest to ważny moment w życiu. Od dzisiaj stajesz na nogi. Miejmy nadzieję, że kwota będzie cię satysfakcjonować. Jeśli nie – nie przejmuj się, to dopiero początek kariery zawodowej, więc zarobki prawie na pewno z czasem pójdą w górę. Ale spójrzmy jeszcze raz na tę wypłatę. Skąd się wzięła? W jaki sposób została naliczona? Ile tej pensji „zabrało” państwo? W tym rozdziale postaramy się przybliżyć różne formy wynagrodzenia i wyjaśnić, w jaki sposób rozliczać się z urzędem skarbowym, potocznie zwanym fiskusem.

Formy wynagrodzeń

Za co będzie płacić ci pracodawca i w jaki sposób? Czy dostaniesz stałą pensję co miesiąc, czy też zarobki zależą od zakresu twojej pracy oraz jej jakości? A może będziesz partycypował w dochodach firmy? Sposób, w który będziesz wynagradzany, zależy od tego, na co zgodziłeś się, podpisując umową o pracę.

Podstawowe formy zatrudnienia, ich wady i zalety opisano na następnej stronie.



Wynagrodzenie zależy od wydajności pracownika

Czasowa	Wynagrodzenie ustalane jest w zależności od przepracowanego czasu. Najczęściej stosuje się je dla czynności niedających się mierzyć. Dominują wynagrodzenia miesięczne i godzinowe.	Zalety: Jest wygodna i jasna dla pracownika, łatwa do wyliczenia, a więc „tania” w obsłudze.
Premiowa	To swego rodzaju uzupełnienie formy czasowej. Osoba pracująca w tym systemie jest nagradzana za osiągnięcie konkretnych celów, jak np. poprawa określonych parametrów technicznych czy ekonomicznych, odnoszących się do ilościowych i jakościowych wyników pracy. Premia mobilizuje zatem do efektywnej pracy i jest nagrodą.	Zalety: Zachęca do zwiększenia wydajności, jest dobrym uzupełnieniem wynagrodzenia czasowego. Wady: W niektórych przypadkach niezbyt jasny system naliczania może prowadzić do konfliktów, niepewność co do zarobków może negatywnie wpłynąć na komfort pracy.
Akordowa	Zależy wyłącznie od pracy wykonanej w określonej jednostce czasu, a więc od wydajności pracownika. Wyróżniamy systemy, w których wynagrodzenie za każdą wytworzoną jednostkę produktu jest takie samo (akord czysty) lub rośnie wraz z przekroczeniem normy jednostek (progresywny), także zależy od jednostek wytworzonych przez cały zespół (zespołowy).	Zalety: Pracodawca wie, za co płaci, motywuje do jak najwyższej wydajności pracowników, nagradzana jest dobra praca. Wady: Atmosfera rywalizacji pomiędzy pracownikami może prowadzić do napięć, utrudniając współpracę. Większa produkcja może dokonywać się kosztem jakości.
Prowizyjna	Wynagrodzeniem jest procent od zrealizowanej transakcji. Może się składać z części stałej oraz ruchomej, zależnej od efektów pracy, np. zrealizowania określonej minimalnej liczby transakcji.	Zalety: Skutkuje wysoką skutecznością w motywowaniu pracowników. Wady: Łączy się z ryzykiem, że pracownik skupi się jedynie na działalności objętej prowizją.

Ile zarabiam?

Wynagrodzenie brutto i netto

Kiedy już znajdziesz pracę, najważniejszym pytaniem będzie, ile zarobisz. Dobre wieści są takie, że w Polsce zarabiamy coraz więcej. Od 1995 r. średnia płaca wzrosła prawie pięciokrotnie. Nie oznacza to, że staliśmy się 5 razy bogatsi – pamiętaj, że koszty utrzymania stale rosną. W grudniu 2011 r. średnie miesięczne wynagrodzenie brutto przekroczyło 4000 zł. To, ile ty będziesz zarabiał, zależy od twoich kompetencji i doświadczenia.

Wynagrodzenie za pracę (w zależności od formy) może składać się z różnych komponentów. Podstawowym i stałym składnikiem jest pensja

zasadnicza. Do tego można otrzymywać różne dodatki: funkcyjny (np. za pracę na stanowisku kierowniczym); za szczególne warunki pracy (np. hałas czy podwyższone ryzyko); stażowy (za wysługę lat) czy za posiadanie szczególnych kwalifikacji. Odrębnym rodzajem wynagrodzenia dodatkowego są premie i nagrody. Najważniejszą natomiast kwestią jest to, czy określona suma wynagrodzenia jest kwotą **netto** czy **brutto**. Co to znaczy?

Składki i podatek dochodowy

Pracując, zarabiamy nie tylko na siebie, ale również na innych. Dlatego część naszej pensji

14-1 Wysokość składek na ubezpieczenia społeczne płaconych przez pracodawców i pracowników

Składki płacone przez pracodawcę		Składki płacone przez pracownika	
Ubezpieczenia emerytalne	9,76%	Ubezpieczenia emerytalne	9,76%
Ubezpieczenia rentowe	6,50%	Ubezpieczenia rentowe	1,5%
Ubezpieczenia wypadkowe	od 0,67% do 3,33%		
Składka na Fundusz Pracy	2,45%	Ubezpieczenie chorobowe	2,45%
Składka na Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych	0,10%		

jest potrącana na podatek i składki. Tabela 14-1 przedstawia wysokość składek. Część z nich opłaca pracownik, część – pracodawca.

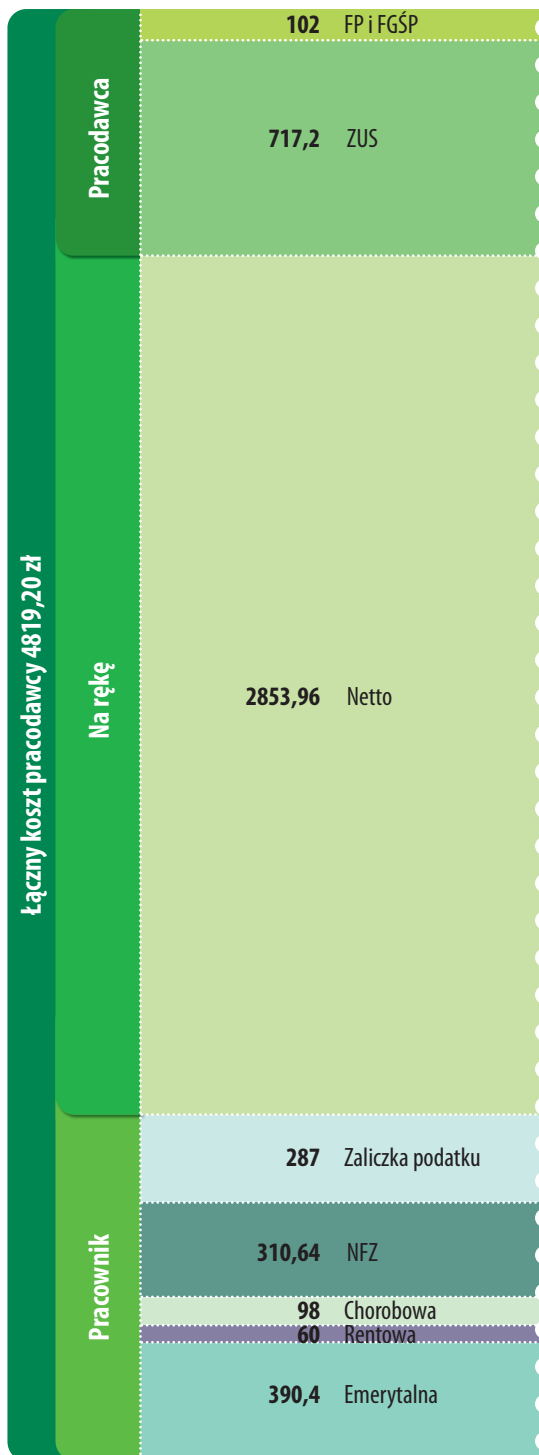
Oprócz wymienionych w tabeli składek naliczana jest również zaliczka na podatek dochodowy. Jeśli wydaje ci się to bardzo skomplikowane, nie przejmuj się! Nie musisz liczyć tego sam. Aby pomóc ci zrozumieć, w jaki sposób to działa, skorzystaliśmy z dostępnego w Internecie kalkulatora wynagrodzeń i wyliczyliśmy kwoty dla pensji 4000 zł brutto.

Zwróć uwagę, że część składek pokrywana jest przez pracownika, część natomiast przez pracodawcę. Przeanalizujmy to jeszcze raz: przy pensji 4000 zł koszt dla pracodawcy wynosi 4819,20 zł, 2853,96 zł wędruje do kieszeni pracownika, a reszta – 1965,24 zł do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych i Narodowego Funduszu Zdrowia. Zastanówmy się teraz, czy z faktu, że część tych składek jest opłacana przez przedsiębiorcę wynika coś dobrego dla pracownika. Innymi słowy, jaka jest korzyść z tego, że niektórymi kosztami pracy obarcza się pracodawcę zamiast pracownika? Żadna!

Dla pracodawcy liczy się tak naprawdę tylko wysokość tego słupka, a więc 4819,20 zł. To, ile z tej kwoty trafi do kieszeni pracownika, a ile do państwa ma znaczenie dla pracownika, nie dla pracodawcy. Czy gdyby składkę ZUS opłacał w całości pracodawca, to coś by się zmieniło? Nie. Pracownik dostałby po prostu odpowiednio mniej „na rękę”. Kiedy w 2012 r. podnoszono składkę rentową, dokonano tego po stronie pracodawcy, by nie ucierpieli pracownicy. Pamiętaj jednak, że nie ma obiadu za darmo; za wyższą składkę zapłacą w ostatecznym rachunku także pracujący – po prostu niższe będą podwyżki płac w przyszłości.

Rozliczenie z fiskusem

Mało kto lubi płacić podatki, jednak to one finansują działalność państwa i we współczesnym świecie trudno się bez nich obejść. Podatek dochodowy od osób fizycznych, zwany popularnie **PIT-em**, płacą wszystkie osoby osiągające dochody. W 2012 r. podatku dochodowego nie płacili rolnicy, ale przygotowywano się wtedy do jego wprowadzenia. Większość podatników płaci podatek **na zasadach ogólnych** i dlatego dokładniej je omówimy. Ponadto PIT może



jeszcze przybrać formę **karty podatkowej** (stała kwota co miesiąc, dotyczy to może drobnego rzemiosła i usług), **ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych** (płacą go małe firmy w wybranych branżach) oraz **liniowego po-**

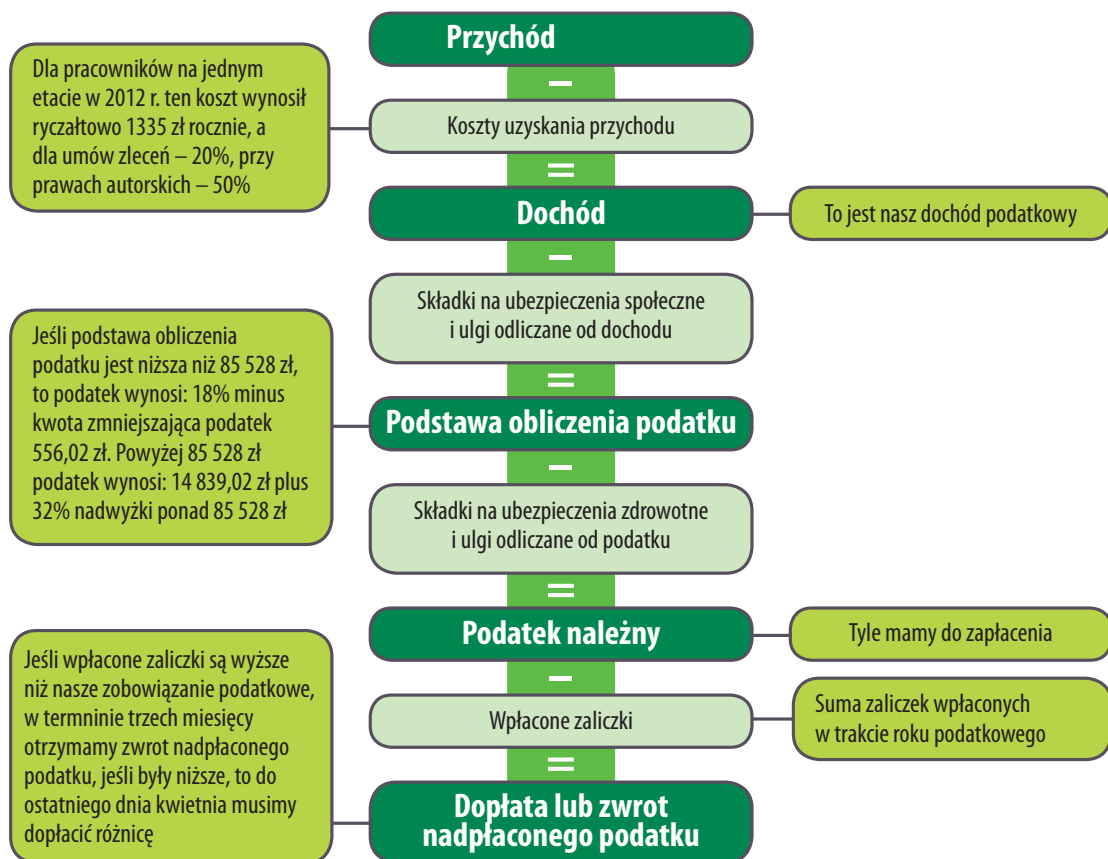
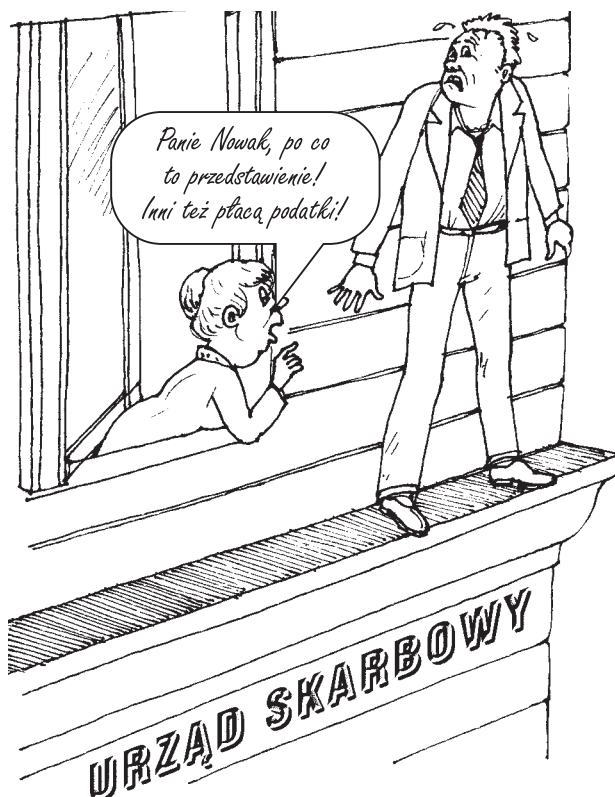
datku z działalności gospodarczej (przypomina konstrukcją podatek od przedsiębiorstw, dotyczy dochodów z działalności gospodarczej, stawka wynosi 19% i nie przysługują żadne ulgi i zwolnienia).

W 2012 r. dochody poniżej 3091 zł zwolnione były z podatku, a po przekroczeniu tej kwoty obowiązywała stawka 18% od nadwyżki, a przy dochodach powyżej 85 528 zł – stawka 32%.

Zarówno rozliczający się na zasadach ogólnych, jak i płatnicy podatku liniowego z działalności gospodarczej, do 20. każdego miesiąca wpłacają zaliczkę obliczoną na podstawie dochodu z poprzedniego miesiąca. W następnym roku, do 30 kwietnia muszą złożyć roczne zeznanie podatkowe i wtedy też następuje ostateczne rozliczenie podatku za miniony rok.

Ideę rozliczenia przedstawiamy na schemacie.

Prawdziwy formularz zaznania podatkowego jest nieco bardziej szczegółowy i skomplikowany, ale idea jest dokładnie taka sama, jak tu omówiona. Formularz ten możesz wypełniać w wersji papierowej (tak jak twoi dziadkowie),



lub skorzystać z licznych programów komputerowych do wypełnienia zeznań (tak jak twój rodzic), możesz też wejść na stronę Ministerstwa Finansów i rozliczyć się on-line. Warto korzystać z elektronicznych wersji formularzy, bo ograniczają one prawdopodobieństwo popełnienia błędów: nie akceptują sprzecznych danych i „podpowiadają”, co należy wpisać, a ponadto odsyłają do stosownych przepisów. Wypełnienie rocznego zeznania podatkowego wcale nie musi być ciężką pracą. Warto, by rodzina zrobiła to wspólnie – domownicy dowiedzą się wtedy, jakie były ich dochody i ile rodzina zapłaciła podatków.

Klin podatkowy

Różnica między kosztami pracy a wynagrodzeniem netto pracownika to tak zwany **klin podatkowy**. Ta nazwa jest nieco myląca, bo głównym składnikiem tego klina nie jest podatek dochodowy, ale składki na ubezpieczenia społeczne. Im wyższy klin, tym większe kłopoty na rynku pracy. Jak pamiętasz z rozdziału 3., popyt i podaż reagują na cenę. Klin podatkowy powoduje, że wynagrodzenie netto jest niższe niż koszty pracy. Niższe wynagrodzenie odbiera zapał do poszukiwania i podejmowania pracy, wyższe zaś koszty pracy zniechęcają firmy do powiększania zatrudnienia. Ponieważ praca, z powodu klina podatkowego, jest droga, zastępują ją maszynami albo zatrudniają pracowników na czarno. W 2009 r. wysokość klina podatkowego dla osoby o średnich zarobkach wynosiła w Polsce 34%. Rekordzistką wśród krajów rozwiniętych była Belgia, gdzie klin wynosił ponad 55%. Tak więc klin podatkowy w Polsce nie jest bardzo wysoki na tle innych krajów rozwiniętych. Jest on jednak istotną barierą ograniczającą wzrost legalnego zatrudnienia. Szacuje się, że w Unii Europejskiej zwiększenie klina

podatkowego o 1 punkt procentowy powoduje spadek legalnego zatrudnienia o 0,5%.☛

Czy wiesz?

Wynagrodzenie brutto to suma **wynagrodzenia netto** i obowiązkowych potrąceń ustawowych, czyli podatku dochodowego oraz składek ubezpieczeniowych.

Składki na **ubezpieczenia emerytalne, chorobowe i rentowe** są płacone zarówno przez pracownika, jak i pracodawcę. Ponadto pracodawca pokrywa **ubezpieczenie wypadkowe** oraz składkę na **Fundusz Pracy i Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych**.

Z ekonomicznego punktu widzenia praktycznie nie ma znaczenia, czy obowiązkowe składki opłaca pracownik czy pracodawca.

Nasze zarobki są również pomniejszone o **podatek dochodowy**. Większość podatników rozlicza się na **zasadach ogólnych**. Są też inne metody rozliczania: **karta podatkowa, ryczałt od przychodów ewidencjonowanych** oraz **liniowy podatek od działalności gospodarczej**.

W 2012 r. dochody **poniżej 3091 zł** były **zwolnione z podatku**; powyżej – obowiązywała stawka **18%**, natomiast po przekroczeniu **85 528** – stawka **32%**.





W tym rozdziale

▲ Bezrobotny

▲ Rodzaje bezrobocia

▲ Konsekwencje bezrobocia

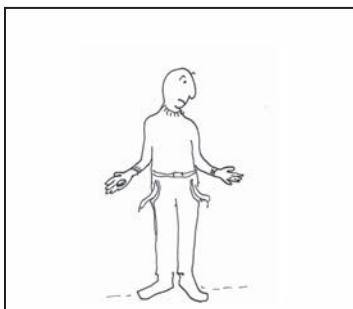
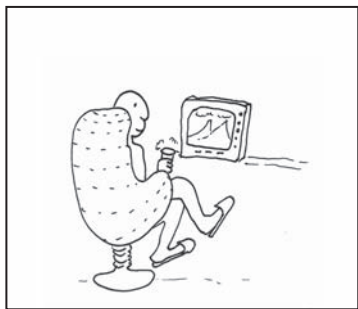
▲ Instrumenty walki z bezrobociem

Zwróć uwagę na zagadnienia:

▲ Co to jest bezrobocie i jak się je mierzy?

▲ Jakie są skutki bezrobocia dla gospodarki?

▲ Jak walczyć z bezrobociem?



Nie mam pracy

Co dalej?

15

Według danych GUS z października 2011 r. w Polsce prawie 2 miliony osób nie miało pracy. Z pewnością słyszałeś przynębiające opowieści niektórych z nich. Być może bezrobocie dotknęło nawet kogoś z twojej rodziny lub znajomych. Wiele osób uważa, że jest to najpoważniejszy problem społeczny XXI wieku.

Głównym wskaźnikiem służącym do pomiaru bezrobocia jest **stopa bezrobocia**, a więc udział bezrobotnych w ogólnej liczbie aktywnych zawodowo.

Bezrobotny

Za **bezrobotnego** uważa się każdego, kto spełnia jednocześnie trzy warunki:

- pozostaje bez pracy,
- aktywnie poszukuje zatrudnienia,
- jest gotowy do podjęcia pracy na ogólnie obowiązujących warunkach.

Warto zauważyć, że powyższe rozumienie pojęcia „bezrobotny“ odbiega od potocznego. Nie uwzględnia bowiem ludzi, którzy nie szukają pracy i dobrowolnie pozostają niezatrudnieni. Mimo że nie mają oni pracy, nie są traktowani jako bezrobotni. Z drugiej natomiast strony, do bezrobotnych zaliczamy ludzi, którzy pracują na czarno.

$$U = B/AZ \cdot 100\%$$

Gdzie: **U** = stopa bezrobocia;
B = liczba bezrobotnych;
AZ = liczba aktywnych zawodowo.

Ludność w wieku produkcyjnym



Pracujący



Bezrobotni

Aktywni zawodowo



Bierni zawodowo

	Przyczyna	Przykład
Frykcyjne	Asymetria informacji: bezrobotny nie wie, że czeka na niego praca; pracodawca nie wie, gdzie go znaleźć.	Marian stracił pracę w kopalni i pozostaje bezrobotny. Nie wie, że za granicą mógłby zarabiać 3 razy więcej i praca jest dostępna od zaraz.
Sezonowe	Wahania zapotrzebowania na pracę w ciągu roku, np. w turystyce czy rolnictwie.	Andrzej, mieszkaniec Jastarni, wynajmuje pokoje gościnne, a jego syn pracuje w smażalni ryb. Wiedzą, że kiedy skończy się lato, wyjadą turyści, a oni będą musieli się utrzymać z zarobionych pieniędzy przez resztę roku.
Strukturalne	Zmiana struktury gospodarki: zmiana lokalizacji pewnych przedsiębiorstw, wahania w gustach konsumentów.	Steve pracował w wytwórni czekolady Cadbury w Birmingham, w Wielkiej Brytanii. Firma Cadbury została jednak przejęta przez koncern Kraft, a produkcja przeniesiona do Polski. Steve stał się bezrobotnym.
Cykliczne	Zmiany koniunktury powodujące wahania popytu.	Kuba jest instruktorem kitesurfingu. Niestety, w związku ze światowym kryzysem finansowym, coraz więcej ludzi nie może sobie pozwolić na relatywnie drogie szkolenie, w związku z tym Kuba pozostaje bez pracy.
Klasyczne	Za wysokie płace lub koszty pracy (płaca minimalna).	Karol studiuje w Wielkiej Brytanii. Chciałby znaleźć pracę na pół etatu, aby zarobić na utrzymanie – mógłby pracować nawet za 3 funty za godzinę. Co więcej, właściciel restauracji chętnie by go za te pieniądze zatrudnił. Niestety, jest zobowiązany przez prawo, aby płacić mu 4,98 £/h, ale nie stać go na płacenie aż tak wysokiej pensji. Karol jest więc bezrobotny.
Technologiczne	Zastąpienie pracowników maszynami, formą sztucznej inteligencji lub inną technologią.	Roman pracował przy budowie samochodów. Jego fabryka zakupiła roboty, które są w stanie pracować dużo wydajniej niż ludzie, a w dodatku nie trzeba im płacić. Roman i jego koledzy stają się bezrobotni.

Pamiętaj, że do aktywnych zawodowo zaliczamy zarówno pracujących, jak i bezrobotnych.

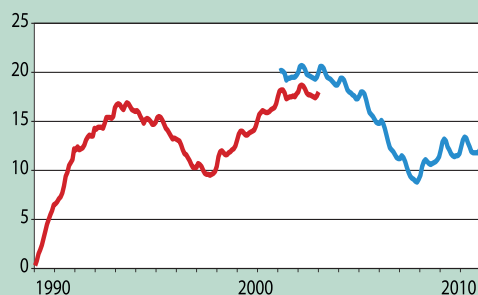
Rodzaje bezrobocia

Nie ma prostej odpowiedzi na pytanie, jakie są przyczyny bezrobocia. Jest wiele jego różnych rodzajów, a co za tym idzie, wiele przyczyn. Ze-stawienie powyżej przedstawia główne rodzaje bezrobocia.

W praktyce na statystyki dotyczące bezro-bocia szczególnie te w ujęciu rocznym, najwięk-szy wpływ ma bezrobocie strukturalne, klasyczne i cykliczne. Osoby bezrobotne z powodu asymetrii informacji zazwyczaj pręcej czy później znajdują pracę. Podobnie bezrobotni sezonowo na ogół nie mają problemów z ponownym znalezieniem pracy, kiedy przychodzi korzystniejszy okres (np. wakacje w przypadku naszej rodziny znad morza). Co więcej, często udaje im się przez ten okres zarobić wystarczająco dużo pieniędzy, aby mogli się utrzymać przez resztę roku.

Jeśli chodzi o bezrobocie technologiczne, chociaż znane jest od dawna, powszechnie sądzi się, że nie jest ono zagrożeniem. Wielu ekonomistów zauważa, że w miarę jak technologia wypiera niektóre zawody, tworzy jednocześnie zapotrzebowanie na nowe. Z drugiej jednak strony, postęp technologiczny cały czas przyspiesza. Z tego powodu niektórzy uważają, że

15-1 Stopa bezrobocia w Polsce*



* zmiana metodologii liczenia stopy bezrobocia w 2002 r.
Źródło: GUS

Konsekwencje bezrobocia

indywidualne

Praca jest podstawową potrzebą człowieka i zasadniczym wymiarem jego egzystencji. Praca to bezpieczeństwo finansowe. Ludzie legalnie zatrudnieni opłacają również składki emerytalne i mają dostęp do publicznej służby zdrowia, ponieważ opłacają składki na NFZ. Dodatkowo jeśli pozostajesz bezrobotny lub nieaktywny zawodowo, to może być Ci potem trudniej znaleźć pracę. Nie zdobywasz bowiem doświadczenia, a twoje umiejętności mogą tracić na znaczeniu. Praca jest czymś więcej, niż tylko sposobem zarabiania na życie. Daje ona człowiekowi możliwość rozwoju, samorealizacji. Ludzie pozbawieni pracy nie mają często możliwości urzeczywistnić swoich marzeń i aspiracji. Czują się niepotrzebni, co sprawia, że są bardziej podatni na wszelkiego rodzaju patologie społeczne, jak przestępczość, narkomania (w tym alkoholizm) czy przemoc w rodzinie. Co gorsza, bardzo często bezrobocie jest dziedziczone w rodzinie.

społeczne

Bezrobocie to również problem ekonomiczny. Ludzie niepracujący nie osiągają dochodów, a więc wydają mniej pieniędzy. To z kolei oznacza mniejsze obroty w handlu, a więc mniejsze zyski dla przedsiębiorców i jeszcze mniej pracy. Gospodarka jest również zubożona o dobra i usługi, które ci ludzie by wytwarzali, gdyby pracowali. Rodziny bezrobotnych cierpią biedę, zmniejsza to szanse dzieci na dobrą edukację i w przyszłości dobrą pracę. Bezrobocie jest również obciążeniem dla budżetu. Bezrobotni nie zarabiają, a więc nie płacą podatków (do budżetu wpływa mniej pieniędzy). Bezrobotnym wypłaca się zasiłki, które płyną z budżetu, a więc osoba, która traci pracę, zamiast dokładać się do wspólnej kasy, zaczyna być dla niej obciążeniem. Powodować to może konieczność podniesienia podatków, które finansują różne formy wsparcia bezrobotnych.

prawdziwe bezrobocie technologiczne jeszcze się zaczęło.

Skoro wiemy już, jak mierzyć bezrobocie i jakie są jego rodzaje, zastanówmy się, jakie są jego skutki.

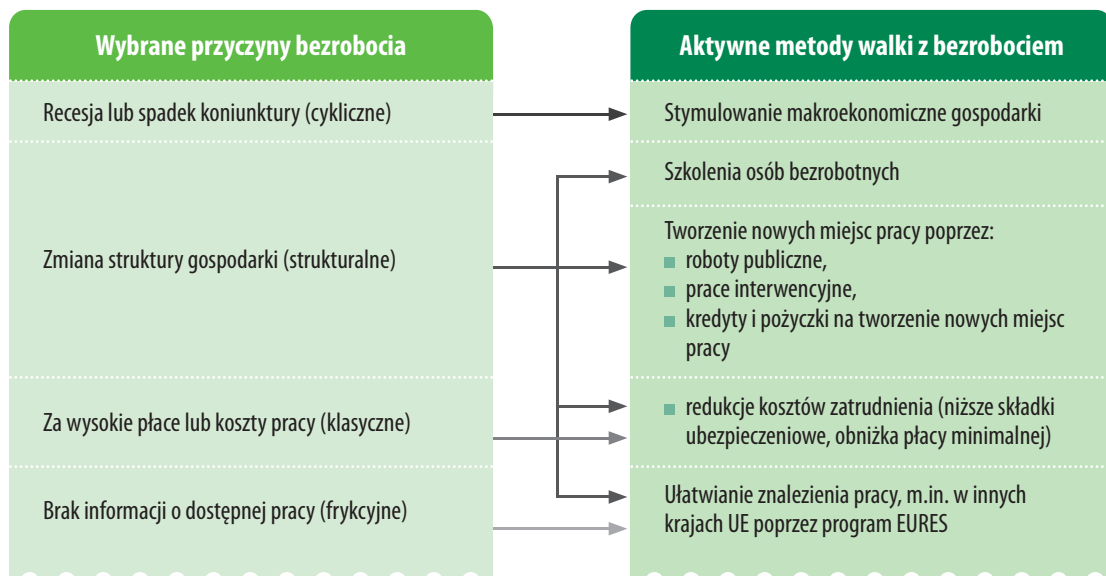
Konsekwencje bezrobocia

Warto pamiętać, że niewielkie (do 5%) bezrobocie może mieć **pozytywne skutki**: pracodawcy

mogą stosunkowo łatwo zwiększyć zatrudnienie, a więc i produkcję. Niewielkie bezrobocie stabilizuje rynek pracy i utrzymuje płace na konkurencyjnym, niskim poziomie, co z kolei ogranicza wzrost cen (inflację).

Wykres 15-1 przedstawia stopę bezrobocia w Polsce po 1990 r. Bezrobocie, tak naprawdę, pojawiło się w statystykach dopiero po upadku gospodarki centralnie planowanej, w której formalnie nie występowało. Utrzymuje się ono





obecnie na średnim europejskim poziomie i, co ciekawe, dotąd globalny kryzys finansowy nie miał dramatycznych konsekwencji dla rynku pracy.

Instrumenty walki z bezrobociem

Przyjrzymy się teraz konkretnym narzędziom, które mają do dyspozycji rządy w walce z bezrobociem. Podzielimy je na aktywne i pasywne.

Instrumenty pasywne (zwane również instrumentami popytowymi) są skierowane do ludzi szczególnie zagrożonych bezrobociem (starsi, kobiety, osoby długotrwale bezrobotne). Ich zadaniem jest nie tyle motywowanie do pracy, ale przeciwdziałanie skutkom bezrobocia, głównie ubóstwu, i umożliwienie poszukiwania pracy. Do głównych instrumentów pasywnych zaliczamy **zasiłki dla bezrobotnych**.



Przyjrzyjmy się bliżej skutkom polityki pasywnej. Skoro osoba bezrobotna dostaje zasiłek, a więc comiesięczną pomoc finansową (obecnie w zależności od stażu 573 zł – 860 zł brutto miesięcznie), skąd mamy pewność, że będzie zainteresowana dalszym poszukiwaniem pracy? Z jednej strony, jeśli straciła zatrudnienie nagle, nieoczekiwanie, pozwala jej to na zachowanie ciągłości dochodu i znalezienie pracy bez konieczności martwienia się, jak „przeżyć do pierwszego”. Z drugiej strony, równie dobrze może ona nie robić nic i żyć z zasiłku. Alternatywnie można podjąć pracę w tzw. szarej strefie i nadal pobierać zasiłek. Właśnie dlatego zasiłki uzyskują z reguły jedynie ci, którzy utracili zatrudnienie, a nie np. absolwenci szkół wchodzący na rynek pracy. Okres jego pobierania jest ograniczony. Jednak im łatwiej jest otrzymać zasiłek, im jest on wyższy i im dłużej udzielany, tym słabsze bodźce do znalezienia pracy mają bezrobotni. Dlatego też w ostatnich latach obserwujemy tendencję do ograniczania możliwości pobierania zasiłku i skracania okresu jego wypłacania.

Instrumenty aktywne obejmują zarówno działania makroekonomiczne (np. poprzez stymulowanie gospodarki), jak i tzw. politykę zatrudnienia, obejmującą programy mające na celu utworzenie nowych miejsc pracy czy szkolenia dla osób bezrobotnych, ułatwiające im przekwalifikowanie się. W przeciwieństwie do instrumentów pasywnych, które neutralizują skutki bezrobocia, instrumenty aktywne mają

eliminować jego przyczyny (por. graf na str. 110: wybrane przyczyny bezrobocia i aktywne metody walki z bezrobociem). ➤

Czy wiesz?

Bezrobotny to osoba pozostająca bez pracy, która aktywnie jej poszukuje i jest gotowa do jej podjęcia na ogólnie obowiązujących warunkach. Do bezrobotnych nie zaliczamy ludzi, którzy nie szukają pracy, chorych, emerytów i dzieci.

Stopa bezrobocia to stosunek liczby bezrobotnych do liczby aktywnych zawodowo (pracujących i bezrobotnych).

Wyróżniamy różne rodzaje bezrobocia: **frykcyjne, sezonowe, strukturalne, cykliczne, klasyczne i technologiczne**.

Indywidualne skutki bezrobocia obejmują nie tylko problemy finansowe, ale również osobiste; brak pracy sprawia, że człowiek jest bardziej podatny na różnego rodzaju patologie społeczne.

Spółczynnymi skutkami bezrobocia są: zwiększenie deficytu budżetowego oraz wzrost patologii społecznych.

Metody walki z bezrobociem dzielimy na **pasywne** (np. zasiłki), czyli takie, które eliminują skutki, i **aktywne** (np. stymulację makroekonomiczną czy tworzenie nowych miejsc pracy), czyli takie, które przeciwdziałają bezrobociu.





W tym rozdziale

- ▲ Zalety własnej firmy

- ▲ Formy organizacyjne przedsiębiorstw

- ▲ Co to jest biznesplan?

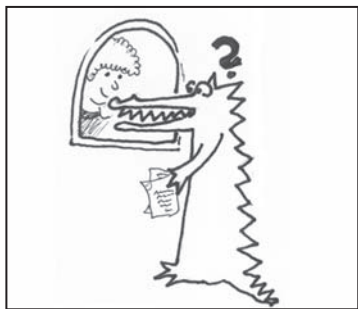
- ▲ Cechy dobrego biznesplanu oraz jego struktura

- ▲ Zakładam własną firmę

- ▲ Jak sfinansować działalność gospodarczą?

Zwróć uwagę na zagadnienia:

- ▲ Jakie są formy prawno-organizacyjne przedsiębiorstwa?
- ▲ Po co i jak sporządza się biznesplan przedsiębiorstwa?
- ▲ Jak założyć własne przedsiębiorstwo?



Zostań swoim szefem

Dlaczego i jak założyć własną firmę?

16

W poprzednich rozdziałach pisaliśmy o pracy najemnej. Jeszcze 25 lat temu ogromna większość Polaków właśnie z pracą na etacie wiązała swoje plany zawodowe. Ale w gospodarce rynkowej nie jesteś skazany wyłącznie na pracę dla kogoś – możesz założyć własną firmę.

Zalety własnej firmy

Jeśli masz dość znoszenia humorów szefa lub jeśli praca na etacie nie daje ci satysfakcji i uważasz, że stać cię w życiu na więcej, to warto odważyć się na założenie **własnej firmy** i prowadzenie jej w formie **przedsiębiorstwa jednoosobowego**, czyli na samozatrudnienie. Jest wiele przykładów ludzi, którzy zaczynając od zera, stworzyli potężne firmy. Pierwsze komputery były bardzo skomplikowanymi urządzeniami, którymi potrafili się posługiwać jedynie naukowcy. Steven Jobs uważał, że jeśli komputery byłyby prostsze w obsłudze i tańsze, to ludzie chętniej by je kupowali. Mając zaledwie 1300 dolarów (z czego większość pochodziła ze sprzedaży jego używanego volkswagena), Jobs skonstruował komputer, który nazwał Apple 1. Sukces, który odniósł Apple 1, umożliwił mu sfinansowanie projektów nowych i ulepszonych komputerów osobistych. W 1980 r. firma Apple po raz pierwszy sprzeda-

ła w ofercie publicznej akcje o łącznej wartości rynkowej 1,79 miliarda dolarów! W 2011 r. wartość firmy wynosiła ponad 350 miliardów dolarów, czyli $\frac{3}{4}$ PKB Polski.

Ray Kroc (Kroczewski) kupił mały bar z hamburgerami w San Bernardino, w Kalifornii i wymyślił nowy sposób organizacji pracy, który gwarantował szybką i miłą obsługę oraz niezmienną jakość. Dziś McDonald's sprzedaje na całym świecie miliardy hamburgerów rocznie.

Samuel Goldwyn urodził się w Warszawie jako Szmuel Gelbfisz, ale karierę zrobił w USA, gdzie zaczynał od sprzedaży rękawiczek, by potem zostać sławnym producentem filmowym,



Mark Zuckerberg twórca Facebooka



twórcą Metro – Goldwyn – Mayer (to ta wytwórnia, która ma w czołówce ryczącego lwa).

Ludzie na założenie i prowadzenie własnej firmy decydują się z różnych powodów, a m.in. chodzi im o osobistą niezależność, możliwość osiągnięcia potencjalnie nieograniczonego zysku, robienie czegoś, co się naprawdę lubi w wybranym przez siebie czasie.



Korzyści z własnej firmy

- Niezależność
- Możliwość realizacji aspiracji
- Potencjalnie wysokie dochody
- Robisz to, co lubisz
- To Ty jesteś szefem
- Sam decydujesz, kiedy i ile pracujesz
- Wybierasz, z kim współpracujesz

Formy organizacyjne przedsiębiorstw

Zgodnie z ustawą o swobodzie działalności gospodarczej z 2 lipca 2004 r. **działalnością gospodarczą** jest działalność wytwórcza, budowlana, handlowa i usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i eksploatacja zasobów naturalnych, wykonywane w sposób zorganizowany i ciągły, o charakterze zarobkowym.

Podmiot prowadzący działalność gospodarczą zwany jest **przedsiębiorcą**. Może nim być:

- osoba fizyczna – człowiek od chwili narodzin do śmierci;
- osoba prawna – np. Skarb Państwa, jednostki organizacyjne, które w odpowiednich przepisach określone zostały jako osoby prawne – np. spółki z o.o., spółki akcyjne, przedsiębiorstwa państwowe, spółdzielnie, fundacje, stowarzyszenia, fundusze inwestycyjne, Narodowy Bank Polski;
- jednostka organizacyjna niemająca osobowości prawnej, utworzona zgodnie z przepisami prawa, jeżeli jej przedmiot działania obejmuje prowadzenie działalności gospodarczej (spółki cywilne, spółki jawne, spółki

partnerskie, spółki komandytowe oraz spółki komandytowo-akcyjne).

Postanawiając założyć własną firmę, trzeba podjąć decyzję o **prawnej formie działalności gospodarczej**. Są one zróżnicowane i zależą m.in. od rozmiarów prowadzonej działalności. Choć w ramach każdej z niżej omówionych form prawnych może być prowadzona działalność gospodarcza małych i średnich przedsiębiorstw, to przy wyborze jednej z nich dobrze jest uwzględnić jej określone zalety i wady. Najłatwiej jest założyć indywidualną działalność gospodarczą.

Indywidualna działalność gospodarcza.

Jest to dogodna forma dla osób ceniących sobie niezależność. Właściciel jest jednocześnie sternem, żeglarzem, okrętem. Korzysta on w całości z wypracowanego przez przedsiębiorstwo zysku, ale też wyłącznie jego obciążają straty, które przedsiębiorstwo może ponieść. Dużą zaletą jest tu łatwość uruchomienia firmy oraz nieskomplikowane rozliczenia z fiskusem. Jednak gdy przedsiębiorstwo zacznie się rozwijać, ta prostota zaczyna krępować jego rozwój. Z tego powodu ta forma organizacyjna najlepiej się sprawdza w prowadzeniu drobnej działalności na niewielką skalę. W odniesieniu do większych przedsięwzięć warto rozważyć związanie się z inną osobą (wspólnikiem) w celu realizacji wspólnego celu gospodarczego w ramach spółki.

Bliżej omówimy tu spółki: cywilne, jawne, z ograniczoną odpowiedzialnością oraz akcyjne



(informacje o spółkach partnerskich, komandytowych i komandytowo-akcyjnych znajdziesz w materiale dodatkowym).

Spółka cywilna (SC). Dobrze nadaje się do prowadzenia działalności gospodarczej na stosunkowo niewielką skalę, np. gdy chcemy połączyć kapitał z innym współnikiem, wykorzystając jakieś jego umiejętności lub podzielić z nim ryzyko prowadzonej działalności. Za zobowiązania spółki cywilnej wspólnicy odpowiadają solidarnie całym swoim majątkiem (zarówno spółki, jak i osobistym). Zaletą spółki cywilnej jest łatwość jej założenia i późniejszego prowadzenia.

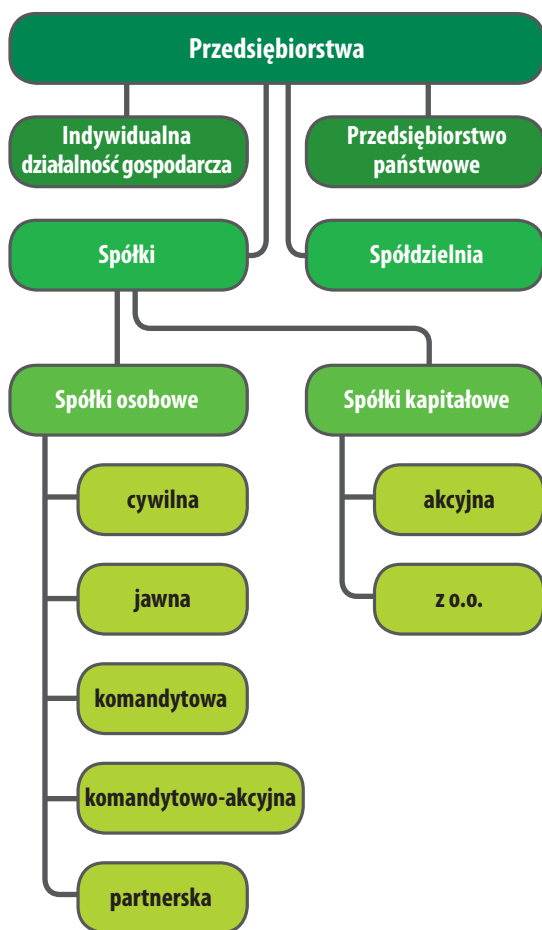
Spółka jawna. Jest osobową spółką handlową i jest niemal odpowiednikiem spółki cywilnej. W odróżnieniu od niej – jawna działa pod własną firmą (firma – oznaczenie przedsiębiorcy; nazwa, pod którą osoba fizyczna lub prawna prowadzi przedsiębiorstwo). Roszczenia z majątku współnika można więc zaspokoić dopiero wtedy,

gdy okaże się, że egzekucja z mienia spółki jest bezskuteczna.

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (spółka z o.o.). Jest spółką kapitałową, co oznacza, że istotne znaczenie ma zgromadzony kapitał założycielski, a nie osoby, które go wniosły w formie udziałów. Największą zaletą tej spółki jest ograniczenie ryzyka związanego z prowadzoną działalnością gospodarczą. Udziałowiec nie musi się obawiać, że w wyniku bankructwa utraci cały swój majątek, ryzykuje bowiem tylko tym, co w spółkę zainwestował, kupując jej udziały.

Spółka akcyjna (SA). Jest to typ spółki kapitałowej, w której – podobnie jak w spółce z o.o. – odpowiedzialność akcjonariusza za zobowiązania spółki jest ograniczona – może on stracić jedynie tyle, ile zainwestował. Jej prowadzenie wymaga zatrudnienia profesjonalnej obsługi księgowej i prawnej. W spółkach akcyjnych często jest duże rozproszenie akcjonariuszy, co oznacza, że akcje firmy posiada wiele osób, jednak wpływ każdej z nich z osobna na zarządzanie spółką jest niewielki. Część spółek akcyjnych notowana jest na giełdzie papierów wartościowych.

W praktyce – poza wyżej omówionymi – spotkać można także inne formy organizowania działalności gospodarczej. Najważniejsze z nich to: **przedsiębiorstwa państwowe**, których właścicielem jest Skarb Państwa, oraz **spółdzielnie**, szczególnie popularne na wsi, które przypominają spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.



Co to jest biznesplan?

Sukces w dowolnej dziedzinie życia trzeba zaplanować. Ma to szczególne znaczenie w prowadzeniu działalności gospodarczej. Większość niepowodzeń wynika ze złego planowania lub nawet jego braku, nadal bowiem bardzo wiele osób wierzy, że jak się ma dobry pomysł, to przedsięwzięcie musi się udać – „jakoś tam będzie”. **Planowanie** to przewidywanie warunków działania w określonych granicach czasowych, wyznaczanie celów i zadań oraz środków i sposobów ich najkorzystniejszej realizacji.

Podstawowym narzędziem planowania jest **biznesplan**. Jest to dokument, w którym na podstawie oceny pozycji strategicznej firmy określa się sposób osiągnięcia celów, przy uwzględnieniu uwarunkowań finansowych, marketingowych, organizacyjnych

i technologicznych. Przygotowanie biznesplanu zmusza do zastanowienia się nad tym, co chcesz robić, czego oczekujesz od swojej firmy w przyszłości i jak chcesz pokierować tą przyszłością. Przeprowadzenie tak sformalizowanego procesu planowania, którego rezultatem będzie biznesplan, pozwala w istotny sposób ograniczyć ryzyko niepowodzenia przedsięwzięcia, innymi słowy – zwiększa szanse na sukces. Wielu przedsiębiorców traktuje przygotowanie biznesplanu jako czasochłonny i bezużyteczny wymóg zewnętrzny. Nic bardziej mylnego. Nawet jeśli nikt nie wymaga od ciebie przygotowania biznesplanu, warto usiąść i w spokoju przelać na papier (lub ekran

komputera) podstawowe przemyślenia związane z działalnością, zwracając przy tym szczególną uwagę na ryzyko niepowodzenia. Można, oczywiście, uczyć się na błędach, ale taniej jest ich unikać, a do tego celu bardzo przydatny może być sumiennie sporządzony biznesplan.

Biznesplan pełni dwie podstawowe **funkcje**:

- **wewnętrzna** – jest wykorzystywany jako narzędzie niezbędne do skutecznego zarządzania firmą,
- **zewnętrzna** – jest dokumentem służącym do zdobywania środków zewnętrznych na finansowanie przedsięwzięć; stanowi źródło wiedzy o przedsięwzięciu dla ewentualnych inwestorów lub kredytodawców.

Biznesplan	Charakterystyka biznesu	<p>Streszczenie ma przyciągać uwagę czytelnika i przekonać go do zapoznania się ze szczegółami przedsiębiorstwa. To esencja biznesplanu, która decyduje o jego sukcesie. 60% biznesplanów jest odrzucanych po przeczytaniu streszczenia. Streszczenie powinno zawierać cel napisania biznesplanu, potrzeby finansowe i ich strukturę (ile pieniędzy i na co), opis produktu/usługi podkreślający korzyści dla klienta oraz konkurencyjność oferty, informacje potwierdzające umiejętności i kompetencje twórcy (lub twórców) przedsięwzięcia, projektowane dochody, gwarantujące korzyści dla inwestorów.</p> <p>Opis firmy zawiera ogólną charakterystykę firmy oraz prezentuje formę działalności gospodarczej. Uwzględnia wszystkie kwestie związane z codzienną organizacją pracy (opis osób zarządzających, rolę poszczególnych członków zespołu, ich doświadczenie zawodowe, wykształcenie, osiągnięcia w karierze) oraz funkcje firmy. Ta część opisuje również rodzaj przedsięwzięcia oraz to, w jaki sposób masz zamiar odróżnić się od konkurencji. Zawiera misję, czyli hasło przewodnie działalności.</p>
	Analiza otoczenia i konkurencji	<p>Charakterystyka otoczenia oraz analiza konkurencji uwzględnia wpływ makro- oraz mikrootoczenia na działalność firmy oraz eksponuje te zależności, które mogą przyczynić się do sukcesu. Identyfikuje również czynniki, które mogą stanowić potencjalne zagrożenie dla działalności, a w szczególności obecnych i potencjalnych konkurentów oraz komplementarnych lub substytucyjnych produktów, od których może zależeć sprzedaż firmy. Obejmuje działania planowane w celu wyeliminowania lub zminimalizowania skutków zagrożeń i wykorzystania szans.</p>
	Plan marketingowy	<p>Plan marketingowy opisuje cechy produktu i jego przeznaczenie z punktu widzenia klienta oraz podkreśla przewagę opisanego produktu/usługi nad konkurencyjnymi. Zawiera analizę rynku, czyli informacje o usytuowaniu geograficznym firmy, możliwości konkurowania na rynku, możliwości jej rozwoju, niszy rynkowej i liderach. Identyfikuje klientów a zatem określa, czy klientami firmy będą inne podmioty gospodarcze czy klienci indywidualni. Określa planowany obszar geograficzny działania firmy oraz formy dystrybucji, czyli sposób dostarczania produktów na rynek. Opisuje sposób promocji produktu/usługi poprzez określenie sposobu tworzenia wizerunku firmy, docierania do klientów oraz pozyskiwania nowych klientów. Określa politykę cenową, przewidywane koszty i oczekiwane zyski.</p>
	Plan finansowy	<p>Plan finansowy przedstawia ocenę finansowej strony przedsiębiorstwa i jest najważniejszym punktem biznesplanu. Zawiera on przewidywane przychody i wydatki, najlepiej w perspektywie trzyletniej (pierwszy rok w rozbiciu na miesiące, kolejne w rozbiciu na kwartały). Pozostałe dokumenty finansowe przedstawiają majątek i zobowiązania przedsiębiorstwa, a także przepływy środków pieniężnych (cash flow). Może dodatkowo zawierać opis rodzaju prowadzonej księgowości (karta podatkowa, księga przychodów i rozchodów, czy pełna księgowość) i sposób jej prowadzenia (np. firma zewnętrzna).</p>

Cechy dobrego biznesplanu oraz jego struktura

Opracowanie **biznesplanu** nie jest łatwe, musi się opierać na wiedzy i wymaga liczenia kosztów, przychodów itp., oceny popytu, uwzględnienia zagrożeń. Nierzadko zdarza się, że przedsiębiorcy zmuszeni do przygotowania biznesplanu (np. przez bank, w którym chcą zaciągnąć kredyt) zlecają wykonanie całej pracy zewnętrznym konsultantom. Jeśli w ten sposób osiągną swój doraźny cel, to jednak tracą szansę na dokładne przemyślenie wszystkich aspektów związanych ze startem lub rozwojem firmy oraz okazję do szerszego



– Tak, ja nie mam nic, ty nie masz nic, on nie ma nic... – To razem właśnie mamy w sam raz tyle, żeby założyć wielką fabrykę...
Kadr z filmu Ziemia obiecana A. Wajdy.

spojrzenia na swoją działalność, nie tylko poprzez pryzmat codziennych problemów. Biznesplan powinien być opracowany przez kierownictwo firmy, a konsultanci – których udział bywa często niezbędny – powinni ograniczyć się do nadzorowania procesu jego

tworzenia, przekazania wiedzy o technikach i procedurach, zaopiniowania powstałego planu oraz zasugerowania zmian.

Często pojawia się pytanie, jak obszerny i w jakim stopniu dokładny powinien być biznesplan? Odpowiedź związana jest z koniecznością uświadomienia sobie celu, w jakim przystępuje się do jego opracowania. Powinien on być dla przedsiębiorcy narzędziem skutecznego zarządzania firmą. Musi wyczerpująco opisywać stan obecny i zamierzenia (wraz z wynikającymi z różnych uwarunkowań wariantami). Jednocześnie powinien być jasny, zwięzły i przejrzysty, tak aby czytający go adresaci zewnętrzni właściwie rozumieli zawarte w nim koncepcje, zostali przekonani o potencjale i możliwościach przedsiębiorstwa oraz zdolności do realizacji zamierzeń, nawet mimo ewentualnego ryzyka. Na przykład dla banku udzielającego kredytu istotne będą odpowiedzi na pytania: Kiedy przedsięwzięcie zacznie przynosić pierwsze zyski? Czy zapewni terminowe spłacanie odsetek? Czy jest w stanie przetrwać ewentualne niepowodzenia w trakcie realizacji? W jaki sposób firma może zapewnić spłatę zadłużenia?

Kształt biznesplanu w dużym stopniu zależy od tego, czy tworzony jest dla przedsięwzięcia nowego czy już istniejącego oraz od jego wielkości, funkcji, którą w zamyśle autorów ma spełniać, adresata, do którego jest kierowany. W każdym biznesplanie struktura będzie podobna.

Zakładam własną firmę

Nasza konstytucja gwarantuje wolność podejmowania działalności gospodarczej. Oznacza to, że – poza kilkoma wyjątkami – możesz produkować i świadczyć usługi, nie pytając nikogo o zgodę (w czasach gospodarki centralnie planowanej do podjęcia jakiegokolwiek działalności gospodarczej potrzebna była zgoda administracji państwowej). Wolność wolnością, ale by uruchomić działalność, nie wystarczy pieniądze, pomysły i dobre chęci – trzeba jeszcze dopełnić kilku formalności.

Niekiedy wymagane są też licencje (na przykład detektywa) lub koncesje (na przykład na zwirowanie czy stację paliw).

Firmę można też założyć za pośrednictwem Internetu, korzystając ze strony www.firma.gov.pl.



Złóż wniosek (druk EDG-1) oraz podaj klasyfikację firmy PKD. Otrzymasz zaświadczenie o wpisie do ewidencji.

Do banku zabierz: wpis do ewidencji, dowód osobisty, REGON.



Podjęcie działalności gospodarczej przez osoby fizyczne wymaga **zgłoszenia do ewidencji działalności gospodarczej** prowadzonej przez organy administracji państwowej (w urzędzie gminy, miasta). Wpisu do ewidencji dokonuje się w gminie, w której zameldowany jest przedsiębiorca, a nie w gminie, w której prowadzona będzie działalność.

Przedsiębiorcy są zobowiązani do **posiadania numeru identyfikacyjnego krajowego rejestru urzędowego podmiotów gospodarki narodowej (tzw. REGON)**. Numer REGON nadawany jest przez urząd statystyczny.

Każdy podmiot gospodarczy powinien mieć **konto bankowe**, gdyż będą tego wymagać w ZUS-ie i urzędzie skarbowym.

Aby uzyskać NIP, potrzebujesz: Wpis do ewidencji, REGON, konto bankowe.



Do 10. następnego miesiąca musisz opłacić składkę.



Przedsiębiorcy będący podatnikami podlegają obowiązkowi ewidencyjnemu oraz otrzymują **numer identyfikacji podatkowej (tzw. NIP)**. W celu otrzymania NIP-u przedsiębiorca musi przedłożyć we właściwym terytorialnie urzędzie skarbowym niezbędne dokumenty. Jeśli będziesz płatnikiem VAT, musisz się zarejestrować w urzędzie skarbowym.

We właściwym terytorialnie oddziale Zakładu Ubezpieczeń Społecznych (ZUS) należy dokonać **zgłoszenia płatnika** (w terminie 7 dni od daty powstania obowiązku ubezpieczenia, np. daty zatrudnienia pierwszego pracownika) oraz ubezpieczonego (osoby prowadzącej działalność gospodarczą, osoby współpracującej z rodziny, osoby zatrudnionej w firmie).

Wyrobienie pieczętki, która powinna zawierać nazwę przedsiębiorstwa, adres, określenie działalności oraz numer REGON i NIP.

Zawiadomienie innych odpowiednich instytucji (np. Państwowej Inspekcji Sanitarno-Epidemiologicznej).

Jak sfinansować działalność gospodarczą?

Zanim podejmie się decyzję o rozpoczęciu działalności gospodarczej, koniecznie trzeba pomyśleć o tym, jak pozyskać kapitał. Środki te mogą pochodzić ze źródeł wewnętrznych (na przykład z oszczędności lub majątku właścicieli) lub zewnętrznych (na przykład pożyczka z banku).

Kapitał firmy charakteryzują trzy główne kryteria: pochodzenie, własność i czas, na który został udostępniony.

- **Pochodzenie.** Kapitał może pochodzić ze źródeł wewnętrznych i zewnętrznych. Do wewnętrznych źródeł finansowania,

w zależności od formy działalności gospodarczej, zaliczymy wszystkie sposoby finansowania, które nie angażują kapitału osób trzecich, poza właścicielami przedsiębiorstwa, środki wypracowane przez firmę w trakcie działalności (czyli zyski zatrzymane) oraz środki uzyskane

źródła finansowania firmy			
wewnętrzne		zewnętrzne	
własne		obce	
zwolnienie kapitału	zysk zatrzymany	wnoszone kapitały	zobowiązania długo-, średnio i krótkookresowe

na przykład ze sprzedanych składników majątku – zapasów, maszyn, urządzeń czy pomieszczeń. Finansowaniem zewnętrznym będą wszystkie pozostałe źródła, a więc zarówno pozyskanie wspólnika, zaciągnięcie pożyczki czy kredytu, jak i leasing kapitałowy. Zasadniczą różnicą między kapitałem ze źródeł wewnętrznych i zewnętrznych jest charakter jego kosztu. Jeżeli korzystamy z kapitału pochodzącego ze źródeł zewnętrznych, to jego właścicielowi firma musi zapłacić wynagrodzenie w postaci odsetek lub udziału w zyskach. Jeżeli źródło finansowania jest wewnątrz przedsiębiorstwa, jedynym kosztem będzie koszt alternatywny, czyli potencjalny zysk, jaki moglibyśmy uzyskać, inwestując dane środki w inny sposób.

- **Własność.** Z wewnętrznych i zewnętrznych źródeł możemy uzyskać kapitał, który z punktu widzenia firmy będzie miał formę kapitału własnego lub obcego. Kapitał własny tworzy gotówka wnoszona przez wspólnika bądź wkład rzeczowy – aport – np. samochód, budynek, ziemia, maszyna, patent. Źródłem kapitału własnego jest także publiczna lub prywatna emisja akcji. Kapitał obcy przedsiębiorstwa to jego zadłużenie wobec różnych podmiotów.
- **Czas.** Jest on ściśle określony w przypadku kapitału obcego (krótkoterminowy lub długoterminowy), natomiast kapitał własny jest ze swej natury udostępniony bezterminowo. ☞

Czy wiesz?

Działalność gospodarcza służy osiągnięciu dochodu z produkcji dóbr lub świadczenia usług.

Przedsiębiorstwo jednoosobowe (indywidualna działalność gospodarcza, samozatrudnienie) to najprostsza forma organizacji własnego biznesu. Firma to ty, więc cały zysk jest twój, ale jednocześnie jej straty są w całości twoimi stratami.

Spółka cywilna i jawna – wspólnicy odpowiadają całym swoim majątkiem za zobowiązania spółki.

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością to spółka kapitałowa, w której odpowiedzialność wspólników jest ograniczona do wysokości kapitału założycielskiego spółki.

Businessplan to podstawowe narzędzie planowania działalności gospodarczej. Składa się on z: charakterystyki biznesu, analizy otoczenia i konkurencji, planu marketingowego, planu finansowego.

Wpis do ewidencji działalności gospodarczej to pierwszy krok na drodze do uruchomienia własnej działalności gospodarczej. Ponadto musisz jeszcze otrzymać **REGON** – numer identyfikacyjny krajowego rejestru urzędowego podmiotów gospodarki narodowej, a także otworzyć **konto w banku** oraz otrzymać w urzędzie skarbowym **NIP** – numer identyfikacji podatkowej. Na koniec odwiedź **ZUS**, by dokonać **zgłoszenia płatnika** na potrzeby ubezpieczenia społecznego i zdrowotnego.





W tym rozdziale

- ▲ Przedsiębiorstwa i ich cele

- ▲ Społeczna odpowiedzialność biznesu

- ▲ Otoczenie konkurencyjne firmy

- ▲ Makrootoczenie przedsiębiorstwa

- ▲ Rola przedsiębiorstw w gospodarce

Zwróć uwagę na zagadnienia:

- ▲ Jakie szanse i zagrożenia związane są z otoczeniem, w którym działa przedsiębiorstwo?

- ▲ Cele działania przedsiębiorstwa i sposoby ich realizacji



Przedsiębiorstwo na rynku, czyli co wpływa na działanie firmy?

17

Ludzie, którzy odnieśli sukces na rynku, często mówią, że mieli po prostu szczęście. Nie oznacza to, oczywiście, że nie pracowali ciężko, aby rozwijać swoją działalność. Jednak czasem trzeba się znaleźć w odpowiednim miejscu o odpowiednim czasie, aby móc zrealizować swoje plany. Dodatkowo należy bacznie przyglądać się otoczeniu i szukać okazji, nisz na rynku. Otwarcie małego sklepu spożywczego może okazać się złym pomysłem, jeśli po drugiej stronie ulicy powstaje „Biedronka”.

Przedsiębiorstwa i ich cele

Na rynku istnieją różne typy przedsiębiorstw. Przede wszystkim możemy je podzielić na państwowe (których jest na rynku coraz mniej) oraz prywatne. Większą część pośród prywatnych firm stanowią **przedsiębiorstwa mikro, małe i średnie**. To, do jakiej kategorii zaliczymy daną firmę, zależy od liczby osób zatrudnionych, jej obrotu oraz bilansu rocznego. Czy wiesz, że aż 95% firm na rynku polskim pośród przedsiębiorstw aktywnych stanowią przedsiębiorstwa mikro?

Zastanówmy się teraz, co należy do głównych celów przedsiębiorstwa. Skoro działają one w gospodarce rynkowej, aby przetrwać, muszą przynajmniej zarabiać na siebie, a najlepiej – przynosić zysk. Zysk jest bowiem

podstawowym celem, dla którego istnieje przedsiębiorstwo. Osiągnięcie zysku pozwala pokryć koszty w firmie, w tym wynagrodzenia dla pracowników czy akcjonariuszy, oraz wygospodarować środki na jej rozwój, ponieważ może być źródłem finansowania inwestycji.

Możemy wyróżnić dwie zasadnicze strategie osiągania zysku – **mała marża, duży obrót** oraz – **duża marża, mały obrót**. Pierwsza strategia sprawdza się lepiej przy produkcji masowej, kiedy koszty, a więc i ceny, są niskie. (np. popularne, tanie marki ubrań czy sklepów). Przykładem przedsiębiorstw o dużej marży i małym obrocie są ekskluzywne salony mody czy jubilerskie.

Jednak czy zysk jest jedynym celem? Otóż nie. Jak bowiem mawiał Henry Ford: „Biznes, który produkuje tylko pieniądze, to kiepski biznes”. Przedsiębiorstwa mogą wyznaczać również inne cele swojej działalności, a zysk może służyć jedynie temu, aby je realizować. Firmy (a w zasadzie ich właściciele) mogą kierować się również takimi pobudkami, jak sława czy ochrona środowiska. Osoba, która kocha przyrodę i o nią dba, może na przykład założyć firmę sprzedającą produkty ekologiczne. Będzie ze swojej działalności czerpać zysk, ale również realizować inne cele społeczne.

Jednak nie każda działalność musi być nastawiona na osiągnięcie zysku. Istnieją na rynku

MIKRO	Mniej niż 10 osób zatrudnionych	i ▶	Roczny obrót nie przekracza 2 mln € lub Bilans roczny nie przekracza 2 mln €
MAŁE	Mniej niż 50 osób zatrudnionych	i ▶	Roczny obrót nie przekracza 10 mln € lub Bilans roczny nie przekracza 10 mln €
ŚREDNIE	Mniej niż 250 osób zatrudnionych	i ▶	Roczny obrót nie przekracza 50 mln € lub Bilans roczny nie przekracza 43 mln €

organizacje, których działalność, z zasady ma nie przynosić żadnego zysku pieniężnego dla założycieli. Działalność non-profit, bo o niej tu mowa, jest najczęściej prowadzona przez organizacje pozarządowe, tak zwane NGO, w formie fundacji.

Spółeczna odpowiedzialność biznesu

Wszystkie przedsiębiorstwa funkcjonują w jakimś otoczeniu, które w znacznym stopniu decyduje o porażce lub sukcesie firmy. Wpływ ten nie jest jednak tylko jednostronny, również same przedsiębiorstwa nie są pozbawione możliwości kształtowania własnego otoczenia, i to zarówno pod względem możliwości biznesowych – na przykład kiedy poprzez działania marketingowe wpływają na zachowania konsumentów, jak i pod względem budowania własnego wizerunku, współpracy ze społecznością lokalną czy wspierania rozwoju poszczególnych grup społecznych.

Według raportu Forum Odpowiedzialnego Biznesu ponad 2/3 szefów polskich firm zna nowoczesną filozofię zarządzania, jaką jest **społeczna odpowiedzialność biznesu**, i wiele polskich firm podejmuje działania mające na celu poprawę jakości życia społecznego. Są one bardzo różnorodne i skierowane do różnych odbiorców oraz grup społecznych.

Przykładem firmy, która podejmuje działania, kierując się ideą społecznej odpowiedzialności biznesu, jest Bank Citi-Handlowy i jego Fundacja im. Leopolda Kronenberga. Fundacja od roku 1996 zajmuje się promowaniem edukacji, szczególnie edukacji ekonomicznej, ochroną dziedzictwa kulturowego, rozwojem społeczności lokalnych, a także wspieraniem badań naukowych. Od Fundacji instytucje non-profit mogą otrzymać dotacje na przedsięwzięcia związane z edukacją i rozwojem lokalnym.

Bardzo ciekawą inicjatywą jest także program Wolontariatu Pracowniczego. Jego celem jest wspieranie i rozwijanie zaangażowania społecznego pracowników Citi-Handlowego, którzy przy wsparciu banku realizują swoje projekty autorskie wspomagające środowiska lokalne, domy dziecka, schroniska dla zwierząt etc.

Spółeczna odpowiedzialność biznesu nie jest jednak tylko domeną dużych firm – również te małe, a nawet najmniejsze, często podejmują działania na rzecz innych. Jeśli się dobrze rozejrzycie dookoła, z pewnością traficie na przykłady takiej działalności. Może któryś z lokalnych przedsiębiorców ufundował pianino dla klasy muzycznej? Może inny podarował młodszym dzieciom kolorowe meble do klasy? A jeszcze inny może sponsoruje wyjazdy na zieloną szkołę uczniom, których rodziców nie stać na taki wydatek? Często zaangażowanie

FUNDACJA
BRE BANKU



FUNDACJA

Fundacja Kronenberga

citi handlowy

inspiracja
do działania

Dla realizacji zadań z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu instytucje powołują fundacje.

przedsiębiorstw polega na wsparciu organizacji pozarządowych zajmujących się społecznie pożytecznymi działaniami. Organizacje te funkcjonują na zasadzie **non profit**, to znaczy ich celem nie jest osiągnięcie zysku – swoje przychody przeznaczają bowiem na realizację swoich zadań. Z pewnością słyszałeś o Orkiestrze Świątecznej Pomocy, Polskiej Akcji Humanitarnej czy o Greenpeace lub Caritas.

Otoczenie konkurencyjne firmy

Otoczenie konkurencyjne firmy jest inaczej nazywane mikrootoczeniem. Prawidłowa analiza warunków, w jakich będziemy działać, może być kluczem do odniesienia sukcesu. Przyjrzyj się rysunkowi i przeanalizuj, które czynniki mogą wpływać na wynik twojej działalności.

Jak widzisz na rysunku, otoczenie konkurencyjne przedsiębiorstwa zależy od pięciu czynników: konkurencji w sektorze, siły przetargowej nabywców, siły przetargowej dostawców, groźby nowych wejść oraz groźby substytutów.

Konkurencja w sektorze. Istotna jest liczba konkurentów w sektorze oraz stopień jego rozwoju, potencjalne zyski do osiągnięcia, zmiany w układzie sił oraz kosztów.

Siła przetargowa nabywców. Dotyczy tego, jak wielu jest na rynku klientów gotowych, by kupić twój produkt i ile go nabędą, jak bardzo zróżnicowane są produkty na rynku.

Siła przetargowa dostawców. Zależy od tego, ilu jest dostawców na rynku, jak łatwo jest ich pozyskać i jaki koszt ponosi przedsiębiorca przy zmianie dostawcy.



Makrootoczenie przedsiębiorstwa	Ekonomiczne	<p>– Wzrost PKB, inflacja, stopy procentowe, bezrobocie czy zmienność kursów walutowych</p> <p>Jeśli widzisz, że prognozy zapowiadają wzrost gospodarczy oraz niską inflację, to zastanów się nad podjęciem nowej inwestycji. Analiza zmienności kursów walutowych może ci z kolei pomóc w ocenie atrakcyjności twoich produktów za granicą, a więc wielkości sprzedaży, co może zdecydować o rozmiarach twojej produkcji. Istotne jest też tu ryzyko kursowe, czyli niebezpieczeństwo istotnych zmian kursu walutowego.</p>
	Prawne	<p>– Nowe regulacje oraz ustawy dotyczące rynku, na którym działa twoja firma</p> <p>Zastanów się, jak regulacje np. dotyczące konieczności wykorzystywania energii ze źródeł odnawialnych wpłyną na działalność firmy. Zwyczajnie regulacje te podnoszą koszty, a tym samym pomniejszają zyski oraz powodują, że cena rynkowa wytworzonych w ten sposób produktów rośnie.</p>
	Technologiczne	<p>– Dostępne, nowoczesne techniki na rynku</p> <p>Nowsze technologie zwiększają efektywność działalności i pozwalają na znaczne obniżenie kosztów oraz podniesienie jakości produktów.</p>
	Spoleczne	<p>– Normy społeczne i tradycje kulturowe</p> <p>O różnicach kulturowych powinny pamiętać te firmy, które chcą wejść na międzynarodowe rynki. Inna nacja może bowiem inaczej postrzegać nasz produkt i po prostu nie kupować go na przykład ze względu na złe skojarzenia. Tak popularny u nas samochód „Skoda”, produkowany przez naszego sąsiada – Czechów, mógłby się nie cieszyć takim powodzeniem, gdyby została zachowana wymowa z macierzystego języka brzmiąca u nas jak „szkoda”. Warto zatem analizować cechy odbiorcy, do którego kierujemy nasz produkt.</p>
	Demograficzne	<p>– Zmiany w wielkości populacji</p> <p>Są one istotnym elementem dla niektórych dziedzin gospodarki. W miarę nieuchronnego starzenia się społeczeństw wzrośnie popyt na usługi związane z opieką nad ludźmi starszymi. Dotyczyć to będzie nie tylko opieki, ale także rozrywki czy turystyki.</p>
	Międzynarodowe	<p>– Regulacje prawne za granicą, kondycja gospodarcza krajów sąsiedzkich</p> <p>Polska od 2004 r. należy do Unii Europejskiej i wiele praw uchwalanych na tym szczeblu jest nadrzędnych w stosunku do prawa krajowego. Ponadto jeśli firma zajmuje się eksportem, stan gospodarki kraju, do którego wysyła towary, wpływa na wielkość sprzedaży.</p>

Groźba nowych wejść. Tu trzeba się zastanowić, jak realne jest to, że pojawi się nowy konkurent, a więc: Jakie są bariery wejścia na rynek? Czy jego działalność musi być na dużą skalę od początku? Jakie poniesie koszty? Czy otrzyma pomoc z funduszy unijnych.

Groźba substytutów. Odnosi się do tego, jaka jest możliwość, że na rynku pojawi się coś, co będzie konkurowało z oferowaną przez ciebie usługą lub produktem. W istocie wszystkie firmy są narażone na działania konkurentów: obecnych i przyszłych, wszystkie muszą liczyć się z dostawcami i odbiorcami. To oznacza, że jako przedsiębiorca nigdy nie możesz spać spokojnie – cały czas musisz śledzić swoje otoczenie konkurencyjne. Ale to nie wszystko. Zagrożenia dla twojej firmy mogą pojawić się także ze strony czynników makroekonomicznych.

Makrootoczenie przedsiębiorstwa

Po dokonaniu analizy mikrootoczenia należy się zastanowić nad makrootoczeniem – które z jego czynników będą tworzyły szanse dla działania przedsiębiorstwa, a jakie będą potencjalnym zagrożeniem. Czynniki te wynikają bezpośrednio z tego, w jakim kraju działa przedsiębiorstwo, a na które firma nie ma wpływu, ponieważ nie może ich zmienić.

Rola przedsiębiorstw w gospodarce

Zastanówmy się teraz, dlaczego tak ważne jest współistnienie różnego rodzaju przedsiębiorstw na rynku. Mogą one bowiem odgrywać zupełnie różne role w gospodarce. Tradycyjne przedsiębiorstwa, nastawione na generowanie zysku, zajmują się produkcją dóbr lub świadczą usługi. Przyczyniają się zatem do tworzenia PKB,

a więc również do wzrostu gospodarczego. To dzięki wielu firmom i wytworzonej przez nich wartości dodanej kraj się rozwija. Kolejną rolą przedsiębiorstw jest tworzenie miejsc pracy, co zapewnia dochód społeczeństwu. Wiele firm jest również innowacyjnych i dlatego, dzięki transferowi technologii, następuje rozwój nowych dziedzin działalności gospodarczej. Nie można też pominąć znaczenia przedsiębiorstw dla rozwoju lokalnego. Firmy tworzą miejsca pracy, płacą podatki lokalne, a część podatków dochodowych trafia też do gmin, powiatów czy województw. Przedsiębiorstwa, w miarę posiadanych zasobów, włączają się także w życie społeczności lokalnych, sponsorując kluby sportowe, szpitale itd. ➤

Czy wiesz?

Przedsiębiorstwa dzielimy na **mikro, małe, średnie i duże**. Podział ten zależy od liczby zatrudnionych osób, wielkości obrotu i/lub wielkości bilansu rocznego. Podstawowym **celem działalności** przedsiębiorstwa, bez względu na wielkość, jest **zysk**. Przedsiębiorstwa mogą realizować również **inne cele**.

Zysk nie zawsze jest głównym priorytetem prowadzenia działalności, istnieją bowiem na rynku również **organizacje non profit**, które najczęściej realizują **cele społeczne**: pomagają chorym i potrzebującym, organizują kampanie społeczne, dbają o środowisko naturalne.

Firmy w większości zajmują się jednak produkcją dóbr i usług, a ich podstawową **rolą w gospodarce** jest tworzenie wartości dodanej, czyli **PKB**. Dzięki przedsiębiorstwom powstają również nowe **miejsca pracy**, rozwijają się **nowe technologie**.

Otoczenie przedsiębiorstwa (konkurencyjne i makrootoczenie) decyduje o jego losach. **Otoczenie konkurencyjne** (mikrootoczenie) zależy od: **liczby i siły konkurentów w sektorze, siły przetargowej nabywców i dostawców oraz groźby nowych wejść**, a także **substytutów**. **Makrootoczenie** tworzą czynniki: **ekonomiczne, polityczne, społeczne, demograficzne, technologiczne i międzynarodowe**.





W tym rozdziale

▲ Jak odnieść sukces na rynku?

▲ Przyczyny niepowodzeń

▲ Etyka w biznesie

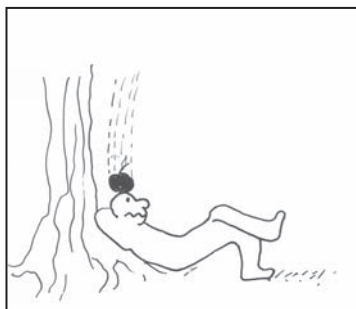
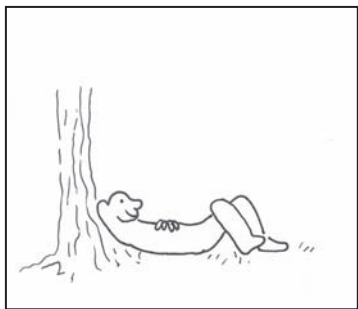
▲ Biznes w kraju i za granicą

Zwróć uwagę na zagadnienia:

▲ Jakie czynniki wpływają na sukces lub niepowodzenie przedsiębiorstwa?

▲ Jakie znaczenie ma etyka w biznesie?

▲ Na co należy zwrócić uwagę, planując prowadzenie biznesu za granicą?



Sukces mojej firmy

Jak działać?

18

Czy marzyłeś kiedyś o tym, aby zobaczyć swoje nazwisko na liście najbogatszych ludzi w Polsce, a może i na świecie? Na pewno potrafisz wymienić nazwy firm, które odniosły sukces zarówno w kraju, jak i za granicą. Co decyduje o tym, że jedne firmy rozwijają się, podbijając kolejne rynki, inne natomiast pozostają liderami na małym, lokalnym rynku, a wiele z nich po prostu upada?

Jak odnieść sukces na rynku?

Rynek – to dzięki niemu firmy istnieją. Każda z nich coś sprzedaje, coś kupuje, bez względu na to, czy jest to wyprodukowany towar, wydobyta kopalina (np. węgiel, ropa naftowa, złoto), wiedza (szkolenia, prace badawcze) czy usługi. Możemy coś sprzedać tylko wtedy, kiedy – mówiąc potocznie – „jest na to rynek”, a więc ktoś chce to kupić. Dlatego znajomość rynku jest kluczowa dla osiągnięcia sukcesu. Nie od dziś mówi się, że najcenniejszym towarem jest informacja. Dzięki niej jesteśmy w stanie odpowiadać na potrzeby rynku, reagować na zmiany na nim zachodzące. Zdobywanie wiedzy jest zadaniem pracowników firmy zatrudnionych na wszystkich szczeblach – oczywiście, każdy z nich robi to wedle swoich możliwości. Handlowcy zbierają informacje ze sklepów, dział rozwoju współpracuje z instytucjami badawczy-

mi, kierownictwo – z firmami partnerskimi czy kluczowymi klientami. Na podstawie zebranej wiedzy dyskutuje się i wdraża strategie, rozwiązania, modele biznesowe, procesy czy wreszcie produkty.

Kluczem do sukcesu jest **innowacyjność**, czyli ciągłe doskonalenie produktu, usługi, technologii, wprowadzanie na rynek nowych produktów, które zyskują uznanie klientów. Im więcej (w porównaniu z naszą konkurencją) nowych, pozytywnie zaskakujących, innowacyjnych towarów czy usług będziemy mieć w ofercie, tym lepiej dla nas, tym większą mamy szansę na sukces. Ważna jest więc dynamika i gotowość do podejmowania ryzyka.

Innowacyjność to nie tylko to, co firma „sprzedaje” na zewnątrz. To również troska o sprawy wewnętrzne, by skuteczniej zadbać o klienta czy też strukturę kosztów. Dzięki m.in. takim działaniom konkurencji trudniej jest skopiować nasz model biznesowy.

Innowacyjność wymaga jednak wiedzy. Aby osiągnąć wysoki stopień nowoczesności, niezbędny jest określony zasób umiejętności i technologii.

Oczywiście, firma jako taka nie ma charakteru! O tym, jaka jest i jak funkcjonuje, decydują zarówno jej właściciele, osoby zarządzające, jak i pracownicy. Właściciele czy zarządzający wyznaczają kierunki rozwoju, określają cele. Wiele



Aby odnieść sukces, zarówno w sporcie jak i w biznesie, trzeba być przygotowanym

jednak zależy od pracowników. To oni powinni być ważną częścią całego procesu, mieć poczucie, że ich wkład jest istotny dla funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz pracować z dumą i w dobrej atmosferze.

Wiele zależy od sposobu zarządzania firmą, od tego, czy kadra menedżerska jest świadoma najważniejszych zadań i ma wizję funkcjonowania na kilka czy kilkanaście nadchodzących lat. Przykład idzie z góry, więc wszystkie opisane powyżej czynniki i elementy sukcesu dotyczą zarządzających firmą w dwójnasób. Najpierw muszą sami wiedzieć, dokąd chcą dotrzeć, aby później umieć to przekazać podwładnym i zmotywować ich do działania.

Nie bądź jednak zbyt zaskoczony, gdy twoje przedsięwzięcie upadnie. Taki jest los większości firm – po pierwszych dwóch latach upada od 60% do 80% nowo powstałych przedsiębiorstw.

Przyczyny niepowodzeń

Chcąc zrozumieć źródła niepowodzeń, trzeba mieć świadomość, które czynniki wpływają na sukces firmy. Jeżeli ich zabraknie – będzie to prosta droga do porażki.

Trudno jest wymienić wszystkie z nich, ale do najczęstszych należą niżej omówione.

- **Dobry pomysł wpisujący się w aktualne potrzeby rynku.** Czy otworzenie ekskluzywnego sklepu z kawą i herbatą w niedużej

miejsowości, dotkniętej wysokim bezrobociem, to dobry biznes?

- **Sensownie przygotowany plan działania.** Jeżeli nie wiesz, dokąd chcesz dojść, będzie ci trudno ten cel osiągnąć.
 - **Konsekwencja w działaniu, pracowitość.** Nawet najlepszy pomysł, ale słabo realizowany, oznacza fiasko przedsięwzięcia. Jeżeli mając firmę handlową, zamiast poszukiwać klientów, spotykać się z nimi, rozmawiać, negocjować, siedzisz i czekasz, aż ktoś sam przyjdzie, na pewno nie odniesiesz sukcesu.
 - **Skuteczne zarządzanie, organizacja i kontrola.** Jeżeli w przedsiębiorstwie każdy robi, co chce, każdy działa w innym kierunku, to firma zacznie się zachowywać jak statek bez kapitana – prędzej czy później skończy na skałach.
 - **Przemysłane inwestycje.** Nawet najlepsze maszyny kiedyś się zużyją, a samochody muszą być naprawiane. Jeżeli nie inwestujemy, nie odnawiamy zasobów, przejadamy całe zarobione pieniądze, to kiedyś skończy się „paliwo”, na którym firma funkcjonuje. Dotyczy to zarówno wyposażenia, maszyn i urządzeń, jak i ludzi pracujących w firmie oraz ich zasobu wiedzy, a także wykorzystywanej technologii.
 - **Efektywność działania.** Za drogo kupujemy, za tanio sprzedajemy. Nawet jeśli pomysł na biznes jest dobry, gdy zaciągnięte kredyty i czynsze za elegancką siedzibę są zbyt wysokie czy mamy za wiele służbowych samochodów – trudno nam będzie konkurować z innymi efektywniejszymi przedsiębiorstwami.
- Do przyczyn niepowodzeń zaliczyć także można:
- **Przeinwestowanie.** Nawet jeśli interes się dobrze kręci, poczekaj z dużymi wydatkami inwestycyjnymi. Historia zna wiele firm, które – po spektakularnym sukcesie na początku – upadły, nie mogąc poradzić sobie z kosztami nadmiernych inwestycji.
 - **Zbyt szybki, niekontrolowany wzrost.** Choć wydaje się to dziwne, również może być przyczyną porażki. Czasami firma rośnie do takich rozmiarów, że osoba zarządzająca – najczęściej właściciel – traci nad nią kontrolę (często ze względu na brak kwalifikacji czy nieumiejętności dzielenia się władzą z innymi). Nawet jeśli właściciel jest świetnym przedsiębiorcą, pewne sytuacje



Szansą na spróbowanie swoich sił w prowadzeniu firmy podczas nauki w szkole jest udział w programie „Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo”

mogą go przerosnąć, wówczas przydałby mu się menadżer – osoba z kwalifikacjami do poprowadzenia firmy, która przejęłaby część obowiązków jej właściciela. Tymczasem on, bojąc się wypuścić władzę z rąk, skazuje firmę na porażkę, gdyż traci nad nią kontrolę.

Czasami przyczyny niepowodzeń leżą poza nami: trzęsienie ziemi, powódź, załamanie się kursu złotego czy zmiana przepisów są trudno przewidywalne, choć niestety się przytrafiają.

Jeśli więc nie udało się tym razem, nie załamuj się. Dokonaj dokładnej analizy tego, co zrobiłeś źle, wyciągnij wnioski i spróbuj jeszcze raz. Każda porażka może być bowiem także początkiem sukcesu.

Etyka w biznesie

Polska wkroczyła niejako „z marszu” w nowy system gospodarowania, po wymuszonej, 50-letniej przerwie w tradycji myślenia ekonomicznego oraz etycznego pojmowania biznesu. W świadomości wielu Polaków istnieją głęboko zakorzenione przekonania dotyczące sposobu prowadzenia biznesu, postrzeganego jako dżungla, gdzie prowadzi się walkę na śmierć i życie, a zwycięsko mogą z niej wyjść jedynie najsilniejsi i najsprytniejsi.

Powszechnie utrwalonym przekonaniem jest: „Wszyscy kradną”. Z powodu licznych afer gospodarczych czy też zwykłych oszustw taki pogląd niekiedy bywa usprawiedliwiony. W zbyt wielu jednak przypadkach stanowi on uzasadnienie dla własnego, może nie zawsze do końca prawego, postępowania: skoro wszyscy oszukują, to dlaczego ja mam być zawsze uczciwy? Zapewne też słyszałeś stwierdzenie, że „pierwszy milion bywa zdobyty z reguły w sposób nieuczciwy”. Jeśli ktoś zarabia szybko duże pieniądze, to rodzi się często pytanie o czystość działań. Taką etykietkę, związaną ze sposobem, w jaki zarobił pierwszy milion dolarów, przypięto słynnemu Rockefellerowi. Następne pokolenia Rockefellerów długo czyniły starania, aby zmienić wizerunek rodziny i przywrócić jej dobre imię. Po co tyle zabiegów? Otóż po to, że postępowanie etyczne na dłuższą metę bez wątpienia bardziej się opłaca. Zachowania nieuczciwe są krótkowzroczne, gdyż rynek je weryfikuje. Klient nigdy drugi raz nie kupi proszku do prania, o którym producent mówi, że wywabia plamy, a w rzeczywistości nie daje on żadnego efektu. Jest tu korzyść jednorazowa, gdyż ci, którzy kupują go po raz pierwszy lub nie słyszeli od znajomych o jego nieskuteczności, zachęceni



Kłopoty mogą nadejść z najmniej oczekiwanej strony

reklamą lub promocją, rzeczywiście mogą go nabyć. Korzyść zostanie odniesiona tylko w początkowej fazie sprzedaży. Po pierwsze, ci którzy już kupili, więcej tego nie zrobią, po drugie, nie będą kupować też ci, którzy dowiedzą się od znajomych o bezużyteczności danego dobra. Takie postępowanie pokazuje, że firma jest nieuczciwa, okłamuje swoich potencjalnych klientów i w efekcie traci ich zaufanie. Spowoduje to, iż znacznie zmaleje popyt na dane dobro owej firmy. Pragnąc ponownie zyskać zaufanie konsumentów, firma będzie musiała na to ciężko pracować, a i tak bez gwarancji na odzyskanie dobrego imienia. Zatem producenci, którzy by w ten sposób postępowali, zostaliby wyeliminowani z rynku. Konieczność rzetelnego informowania o produkcie nie wynika jedynie z moralnych pobudek. Zrozumieli to producenci i agencje reklamowe, gdyż wiedzą, że „niecała prawda” powoduje nieufność i straty materialne.

Firma ponosi odpowiedzialność za swoje decyzje. Dlatego jej postępowanie jest zarazem jej wizytówką. To, co czyni dobrze lub źle, powoduje, że klienci mówią o niej pozytywnie lub negatywnie. Proszek do prania jest prostym przykładem. Mówienie prawdy, otwartość, przejrzystość działania obowiązuje

także w wielu dziedzinach (np. obrót papierami wartościowymi, konkurencja, bezpieczeństwo pracy, nadzór właścicielski, bezpieczeństwo produktów i odpowiedzialność za nie, ochrona własności intelektualnej). **Etyka w biznesie** to coś więcej niż tylko poszanowanie zasad prawa. Oznacza ona także ochronę wolności i godności człowieka, równouprawnienie w pracy, warunki zatrudnienia, solidarność ze słabszymi, jak również troskę o środowisko naturalne. Firmy przestrzegające tych zasad najchętniej współpracują z podobnymi sobie – np. firmy produkujące papier, w sposób zgodny z regułami dbałości o środowisko naturalne, nie kupują celulozy do jego wytwarzania ze źródeł niepewnych, a także gdy nie ma stosownych certyfikatów (pochodzi np. z wyřębu lasów tropikalnych). W ten sposób tworzy się łańcuch przedsiębiorstw funkcjonujących z poszanowaniem zasad etyki, przynajmniej częściowo eliminując te, które tego nie robią. Takie działania z pewnością można, a tak naprawdę trzeba, pogodzić z motywem zysku, którym w swym postępowaniu ekonomicznym kierują się przedsiębiorcy i menedżerowie. Zysk jest jak zdrowie. Potrzebujesz go – im go więcej,



tym lepiej. Lecz zdrowie przecież nie jest celem, dla którego istniejesz. Mądrość ludowa głosi: „Nie rób drugiemu, co tobie niemiłe”. Korzystając z wolności gospodarczej, należy zawsze respektować prawa innych.

Na straży etyki stoi prawo, lecz o wiele skuteczniejsze jest sumienie jednostek. Bywa bowiem, że działania całkowicie zgodne z prawem są nieetyczne, np. legalny handel bronią, przenoszenie produkcji szkodliwej dla środowiska do biednych krajów, w których obowiązują łagodne przepisy dotyczące ochrony środowiska. Innym przykładem jest postępowanie agencji doradztwa personalnego, które w ramach swojej działalności stosują tzw. *head hunting*, czyli „polowanie” na dobrych pracowników. Często realizowane jest to poprzez podkupywanie pracowników innym firmom. Czy jest to działanie etyczne? O tym można by dyskutować, argumentując na przykład, że w tym przypadku rządzi prawa rynku i lepszych pracowników ma ten, kto zapłaci więcej. Nie da się jednak zaprzeczyć, że to działanie nie jest *fair* w stosunku do firm mniejszych, mniej bogatych, które często inwestują w pracowników i szybko ich tracą. Z drugiej strony, beneficjentami są pracownicy,

szczególnie ci o ponadprzeciętnych zdolnościach. Wśród „łowców głów” panuje swoisty, niepisany kodeks etyczny, według którego niedopuszczalne jest podkupywanie pracowników swoim obecnym i byłym klientom.

Bardzo istotnym problemem etycznym jest odpowiedzialność za słowo. Jest ona w biznesie budulcem zaufania. A zaufanie w stosunkach międzyludzkich w biznesie jest podstawą wszelkich kontaktów. Chcemy być przekonani, że osoba przedstawiająca jakieś fakty podaje je prawdziwie, że obietnica wykonania czegoś w terminie będzie dotrzymana, że sugerowane walory danego produktu faktycznie występują. Nie zawsze zgodność z oczekiwanym stanem rzeczy uda się wyegzekwować prawnie, możemy wówczas jedynie zakładać, że nasz partner w biznesie postępuje zgodnie z normami etycznymi. Podobnie jest z odpowiedzialnością za czyny. Jaki lekarz wyrośnie ze studenta, który w czasie egzaminów ściągał? Brak wiedzy może zakończyć się tragedią podczas jego praktyki zawodowej. Ogromne zdumienie Amerykanów wywołuje społeczne przyzwolenie, jakie istnieje w Polsce na ściąganie i podpowiadanie podczas sprawdzianów wiedzy. Poza ekstremalnym przykładem konsekwencji, jakie może to nieść dla przyszłych pacjentów niedouczzonego lekarza, chodzi tu o elementarne kwestie uczciwości w stosunku do innego człowieka. Postępowania w zgodzie z etyką należy uczyć się już od wczesnej młodości, by później nie mieć dylematów etycznych w dorosłym życiu.



Biznes w kraju i za granicą

Większość z nas urodziła się i żyje w jednym kraju. Za granicę wyjeżdżamy głównie na wakacje. Większość firm również działa przede wszystkim na rynku krajowym. Są jednak takie, które próbują swoich sił za granicą; dzieje się tak szczególnie od chwili wejścia Polski do Unii Europejskiej, od kiedy jest to po prostu łatwiejsze.

Decydując się na rozwinięcie biznesu międzynarodowego, trzeba jednak pamiętać, że za granicą nie jest jednak zupełnie tak samo jak w Polsce. Na rynku krajowym znasz bowiem podstawowe zasady jego funkcjonowania, wiesz, w jaki sposób się porozumieć, które zachowania są pożądate, a jakie będą odebrane źle. Wiesz, jak postąpić w określonych sytuacjach, do których urzędów pójść i w jakiej

kolejności, by załatwić daną sprawę. Pamiętaj, że w innym kraju może nie być tak samo – mogą tam panować inne zwyczaje i zasady.

Zanim zdecydujesz się na ekspansję, zapoznaj się uważnie z systemem prawnym oraz obyczajami kraju, w którym chcesz działać. Pomocze ci w tym Internet. Dobrze jest też znaleźć na miejscu osobę, która będzie znała lokalne zwyczaje i pomoże ci również je zrozumieć oraz ułatwi poruszanie się na obcym rynku.

Jeśli kontaktujesz się z ludźmi pochodzącymi z dalekich stron, pamiętaj, że ich kultura i rozumienie dobrego wychowania może być znacząco inne od naszego. Dotyczy to nie tylko sposobu i kolejności witania się, zachowania przy stole, ale również praktyk biznesowych, trybu prowadzenia negocjacji czy formy prezentacji swojej firmy i produktów. Oczywiście, zwykle jako obcokrajowiec jesteś traktowany ulgowo, ale jeśli popełnisz jakieś rażące *faux pas*, czyli zachowasz się mocno niestosownie, może to być przyczyną twojej porażki na polu biznesu. Jak bowiem możesz być dobrym partnerem biznesowym, jeśli nie masz poszanowania dla tradycji i kultury twojego kontrahenta? Pokazanie szacunku dla historii innego kraju i znajomości lokalnych obyczajów może



się okazać bardzo pomocne w dalszych interesach. W Japonii musisz np. pamiętać o tym, by wręczany przez siebie prezent nie składał się z czterech elementów – ta liczba oznacza złą wróżbę. Jeśli decydujesz się na współpracę w Chinach i będziesz miał spotkanie z tamtejszymi biznesmenami, pamiętaj, że pod żadnym pozorem nie wolno ci wręczyć prezentu zapakowanego na biało. W naszym kręgu kulturowym kolor biały postrzegany jest jako „czysty” i kojarzy się ze schludnością i wyrafinowaniem, jednak w niektórych krajach azjatyckich, w tym w Chinach, jest to kolor żałoby i kojarzy się ze śmiercią. Także samo wręczanie prezentów przed zakończeniem negocjacji może zostać źle odebrane. W Polsce będzie to potraktowane jako zachowanie wynikające z chęci nawiązania dobrych stosunków, podczas gdy w Chinach może być odebrane jako chęć wręczenia łapówki. Negocjując kontrakt w Meksyku, możesz się spóźnić bez żadnych konsekwencji, jednak niepunktualność w USA może spowodować zerwanie negocjacji.

Historia międzynarodowej ekspansji firm pełna jest przykładów porażek poniesionych na zagranicznych rynkach, które wynikały z tego, że w swoich działaniach nie uwzględniono specyfiki danego kraju. Wielki międzynarodowy koncern produkujący coca-colę musiał wycofać z Hiszpanii dwulitrowe butelki tego napoju, ponieważ mało kto w tym kraju ma w lodówce kieszeń boczną na napoje mieszczącą tak szeroką butelkę. Koncern Colgate-Palmolive doznał porażki, lansując pastę do zębów tej marki w Południowej Azji. Wykorzystał w reklamie slogan „Zdziwisz się, gdzie podział się złoty kolor”. Hasło reklamowe nie trafiło na podatny grunt, gdyż w tym regionie istnieje zwyczaj żucia liści orzecha, które barwią zęby na kolor żółto-brązowy. Posiadanie takiego koloru zębów jest utożsamiane z prestiżem społecznym. Dodatkowo treść reklamy była postrzegana jako rasistowska.

Poza tym pamiętaj, że twoi partnerzy biznesowi czy klienci z innych krajów mówią i myślą w innym języku. Dlatego sprawdź, czy nazwa twojego produktu nie kojarzy się w danym kraju z czymś negatywnym. Wszystkich obcokrajowców anglojęzycznych przybywających do Polski zawsze śmieszko spotykane dość często w nazwach różnych firm słowo „fart”. U nas kojarzy się ono ze szczęściem, Amerykanom natomiast

– z pewną wstydliwą czynnością naszego organizmu. Innym przykładem z naszego podwórka są żarówki firmy OSRAM. Samochodów NOVA nie sprzedaje się w Ameryce Południowej, gdyż *no va* znaczy „nie pojedzie”.

Ale to nie jedyny problem związany z różnicami językowymi. Pozostaje również kwestia wyboru języka rozmów i negocjacji. Oczywiście, sytuacja komfortowa jest wówczas, gdy język rozmów jest dla obu stron językiem obcym. Zawsze jednak dobrze postrzegane jest, kiedy zadamy sobie trud nauczenia się choć kilku podstawowych zwrotów w języku naszego kontrahenta. I nie należy się wstydzić, jeśli coś pokręcimy. Większość ludzi ma ogromny problem z przełamaniem bariery językowej. Boimy się odezwać w obcym języku z obawy przed popełnieniem błędu gramatycznego czy przekręceniem jakiegoś słowa. Zupełnie niepotrzebnie. Zapamiętaj: nie myli się ten, kto nic nie robi. Jeśli rozmówca nie zna twojego języka, będzie z pewnością doceniał to, że ty starasz się porozumieć w jego mowie ojczystej. Tę zasadę często wykorzystują gwiazdy podczas koncertów. Nic tak nie zjednuje przychylności ze strony widzów, jak powiedzenie kilku słów w języku publiczności. Oczywiście, gdy dojdzie do konkretów, niezbędny jest profesjonalny tłumacz, nie oszczędzaj na nim, bo drobna pomyłka w tłumaczeniu kontraktu może cię drogo kosztować.

Drugim częstym błędem zarówno w sytuacjach biznesowych, jak i koleżeńskich jest wykluczanie kogoś z rozmowy poprzez używanie języka, którego ta osoba nie rozumie. Jeśli w pokoju siedzi pięciu Polaków i jeden Anglik, KONIECZNIE musicie rozmawiać po angielsku. W przeciwnym razie będzie on unikać kontaktów z wami i dobry interes może wam przejść koło nosa.

Oczywiście, zawsze możesz przyjąć postawę, że to inni powinni dostosować się do twojej

kultury, nie jest to jednak dobra strategia, jeśli to ty chcesz komuś coś sprzedać. Z pewnością kiedy twoja firma będzie na tyle duża, że to do ciebie przyjeżdżać będą zagraniczni kontrahenci, wówczas to oni będą się starać poznać polskie zwyczaje, by móc się do nich dostosować. 🐼

Czy wiesz?

Powodzenie firmy zależy w głównej mierze od jej dopasowania się do potrzeb rynku. Choćbyś miał najlepszy produkt, przegrasz, gdy nikt nie będzie go chciał kupić. Kluczem do powodzenia jest **innowacyjność**, czyli nieustanne wprowadzanie nowych rozwiązań i produktów.

Jednak i tak większość firm upada w ciągu kilku lat od powstania. Przyczyn jest wiele, wymieńmy najważniejsze: brak dobrego pomysłu i planu działania, złe zarządzanie i niska efektywność.

W biznesie liczą się nie tylko pieniądze, ważna jest też **etyka**. W dłuższej perspektywie postępowanie etyczne zwiększa szanse na zbudowanie stabilnego, dochodowego biznesu.

Jeśli twoje przedsiębiorstwo zaczyna robić interesy w innych krajach, staraj się dostosować do panujących tam zwyczajów.





W tym rozdziale

- ▲ Planowanie projektu

- ▲ Zarządzanie projektem

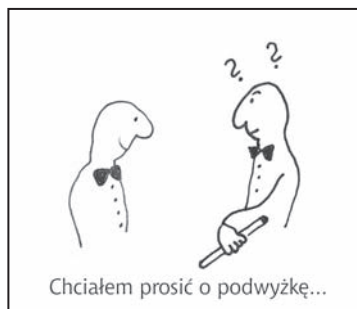
- ▲ Rola lidera zespołu

- ▲ Style kierowania zespołem

- ▲ Konflikty i sposoby ich rozwiązywania

Zwróć uwagę na zagadnienia:

- ▲ Na czym polega efektywna praca w zespole?
- ▲ Jakie zadania w zespole ma lider, a jakie wykonawca?
- ▲ Cechy lidera
- ▲ Konflikty w zespole – jak dążyć do ich rozwiązania?
- ▲ Jak dobrze zaplanować realizację projektu?



Dobry zespół

Sztuka zarządzania projektem

19

Kiedy prowadzimy firmę czy planujemy wyprawę na skałki albo organizujemy wycieczkę klasową do Torunia, zajmujemy się jakimś projektem. Niezależnie od stopnia skomplikowania tego przedsięwzięcia zawsze musimy zacząć od opracowania planu. Dobry plan ułatwi nam później realizację projektu.

Planowanie projektu

Budowę planu powinniśmy zacząć od odpowiedzi na pytania: „Po co chcę zrobić projekt?” i „Co chcę osiągnąć dzięki jego realizacji?” Jeśli nie potrafimy ich udzielić, nie ma sensu w ogóle się za dany projekt zabierać.

Musimy zastanowić się, jakie zadania muszą być wykonane, by osiągnąć założony cel, ile czasu zajmie wykonanie każdego z nich oraz kto ma je wykonać. Następnym krokiem jest zaplanowanie ich kolejności, zgodnie z logicznym następstwem działań. W razie np. projektu, jakim jest przygotowanie kolacji dla znajomych, nie powinno się raczej planować zakupów po ugotowaniu składników – logiczne jest zaplanowanie zakupów wcześniej. Ta sama zasada odnosi się do wszystkich projektów, od najprostszych po najbardziej skomplikowane.

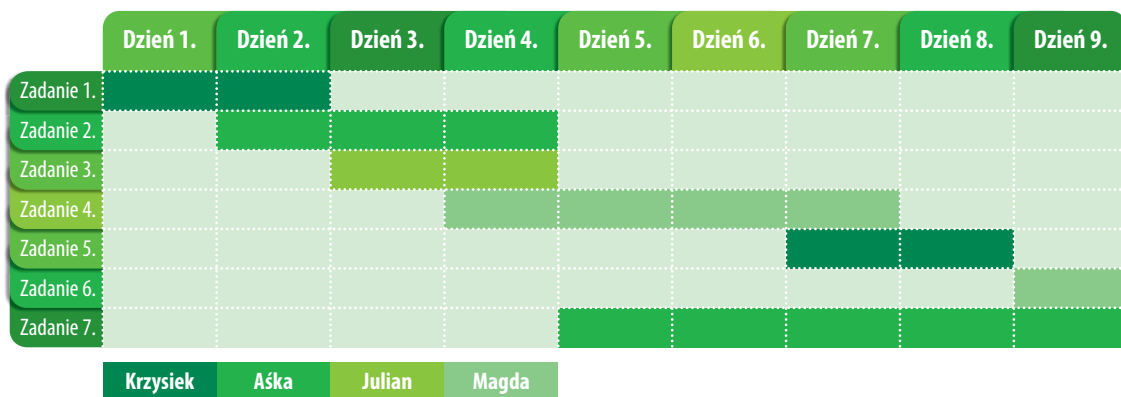
Przy budowaniu planu, oprócz ułożenia zadań w logicznej kolejności, najtrudniejsze jest

określenie czasu, który trzeba będzie przeznaczyć na ich wykonanie. Pewne zadania można np. planować równolegle (mogą one odbywać się w tym samym czasie), inne muszą następować po sobie i nie można zacząć wykonywać kolejnego zadania, jeśli poprzednie nie zostało skończone. Tworząc plan, musimy również określić, kto ma wykonać każde zadanie, tak by nie okazało się, że któryś z członków zespołu w tym samym czasie ma wykonać różne zadania, wymagające poświęcenia całego czasu tej osoby, lub np. przebywać w dwu różnych miejscach.

Taki wstępny plan nosi nazwę **harmonogramu**. Najczęściej przedstawia się go w formie graficznej w postaci wykresu Gantta (przykładowy wykres Gantta dla czteroosobowego zespołu, wykres 19-1).

Patrząc na taki wykres, możemy zauważyć, czy zadania, które mają następować po sobie, są dobrze zaplanowane, czy osoby przypisane do poszczególnych czynności nie mają zaplanowanych kilku z nich w tym samym czasie, od razu też widzimy poziom zaangażowania przewidziany dla każdego członka zespołu. Na podstawie takiej analizy łatwo nam będzie również zidentyfikować zadania, których terminowa realizacja jest szczególnie ważna, ponieważ ich niewykonanie pociągnie za sobą dalsze opóźnienia w projekcie.

19-1 Wykres Gantta dla czteroosobowego zespołu



Harmonogram pokazuje członkom zespołu, kto jest za co odpowiedzialny w projekcie, pozwala również każdemu z nich uświadomić fakt, że jego działanie ma wpływ zarówno na pracę pozostałych członków zespołu, jak i terminowość wykonania całego projektu.

Każdy członek zespołu powinien pamiętać, że podczas realizacji projektu czynności muszą następować po sobie w określonej kolejności i opóźnienie (lub wręcz niewykonanie) jednego, nawet niewielkiego, zadania może w przyszłości wywołać tzw. efekt kuli śnieżnej (z małego niedociągnięcia, w wyniku nawarstwiania się kolejnych mniejszych lub większych problemów, po czasie zrobi się naprawdę wielki problem).

Harmonogram jest również narzędziem do kontroli projektu. Porównując to, co się dzieje z projektem w rzeczywistości, z tym, co jest zapisane w harmonogramie, sprawdzamy, czy praca postępuje zgodnie z planem, które działania są opóźnione. Możemy na bieżąco planować zmiany i wprowadzać je do planu, by projekt mógł zostać zrealizowany.

Drugim najważniejszym dokumentem, który musimy przygotować, planując projekt, jest **budżet projektu**. W budżecie trzeba uwzględnić wszystkie koszty, które poniesie firma, realizując projekt. Muszą się w nim znaleźć wynagrodzenia dla członków zespołu, a także dla wszystkich innych osób zaangażowanych w jego realizację, koszty związane z działalnością zespołu (np. koszty zużytych materiałów biurowych) oraz wszystkie inne wynikające z rozmaitych zadań wykonywanych w ramach projektu.

Mając przygotowany harmonogram oraz budżet projektu, możemy przystąpić do jego realizacji.

Zarządzanie projektem

Zarządzanie projektem to sztuka polegająca na osiągnięciu jego celów w przyjętym w harmonogramie czasie, przy użyciu określonych zasobów i wykorzystaniu zaplanowanego budżetu. Im lepiej przemyśleliśmy projekt, planując go i przygotowując harmonogram oraz budżet, tym łatwiej będzie go zrealizować i nim zarządzać.

Zarządzanie projektem jest procesem, w którym możemy wyróżnić trzy fazy: **planowanie, realizację i zakończenie projektu**. O planowaniu mówiliśmy już wcześniej, teraz zastanowimy się nad dwoma pozostałymi fazami.

Realizacja projektu polega na wykonywaniu poszczególnych zadań przez przewidziane do tego osoby. Szczególnie ważna jest tutaj rola kierownika, który powinien zorganizować pracę całego zespołu, koordynować ją oraz na bieżąco kontrolować jej przebieg. Do jego zadań należy również: motywowanie pracowników, eliminowanie skutków ewentualnych opóźnień, reagowanie na inne problemy, które wystąpią podczas realizacji projektu. Ideałem byłoby, gdyby prace przebiegały zgodnie z tym, co zapisaliśmy w harmonogramie i budżecie. Często jednak rzeczywistość przerasta nasze wyobrażenia i dzieją się rzeczy, których nie udało nam się wcześniej przewidzieć. Kierownik oraz poszczególni członkowie jego zespołu muszą być więc przygotowani na zmiany.

Jeśli udało nam się wdrożyć projekt, pozostaje podsumowanie prac i zakończenie projektu. Czynności z tym związane obejmują zwykle przygotowanie raportu końcowego, który jest przedkładany w formie pisemnej lub prezentowany na zebraniu podsumowującym. Jeśli robiliśmy projekt dla kogoś (zostaliśmy przez kogoś zatrudnieni), musimy przedstawić raport zleceniodawcom. Po zakończeniu całości zbiera się recenzje i opinie na temat projektu, jego realizacji, wykorzystanych narzędzi itd. Jest to bardzo istotne, ponieważ umożliwia nam poznanie własnych błędów, a tym samym unikanie ich w przyszłości. Pozwala również na ocenę pracy zespołu, co może mieć znaczenie, kiedy będziemy planować kolejny projekt.

Istnieje wiele narzędzi pomagających zarządzać projektami. Można znaleźć darmowe programy lub kupić odpowiednie oprogramowanie w wyspecjalizowanej firmie, można wreszcie stworzyć własne narzędzia, wykorzystując dostępne programy, jak Excel czy Word.

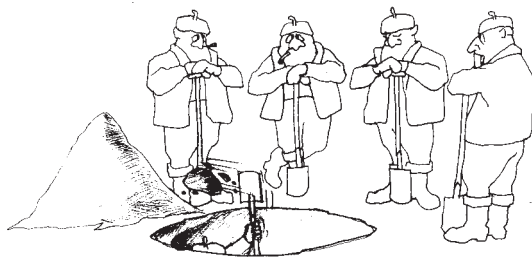
Udział w projekcie to przede wszystkim praca z innymi ludźmi, często zupełnie różnymi od nas, mającymi inne wykształcenie czy doświadczenie zawodowe, dlatego osoby potrafiące dobrze współpracować z innymi są bardzo cenione, a **umiejętność współpracy z ludźmi w zespole** jest często sprawdzana podczas rozmowy kwalifikacyjnej. W razie redukcji zatrudnienia zwalnia się w pierwszej kolejności osoby, które nie pasują do zespołu lub nie wnoszą do niego niczego wartościowego.

Pracy w zespole można się jednak nauczyć, choć oczywiście zawsze, w zależności od naszych predyspozycji i cech charakteru, będą ludzie, z którymi będzie nam się lepiej lub gorzej pracowało. Wielką sztuką jest umiejętność dobrania zespołu, który będzie ze sobą chętnie i – co najważniejsze dla firmy – efektywnie współpracował. Ludzie tworzący zespół powinni się wzajemnie inspirować i motywować, pomagać sobie i rozumieć, że wszyscy pracują na wspólny sukces, który będzie niemożliwy w sytuacji rzucania sobie kłód pod nogi czy wożenia się na plecach innych lub forsowania własnego zdania wbrew opinii innych członków zespołu.

Rola lidera zespołu

Każdy zespół składa się z lidera i mniejszej lub większej grupy wykonawców, czyli osób wyko-

nujących poszczególne zadania w ramach projektu. Zadania te często zazębiają się ze sobą, rola, którą odgrywa każdy członek zespołu, jest więc bardzo ważna. Jeśli jakaś osoba będzie pracowała źle, nie wywiązując się ze swoich obowiązków na czas lub wykonując swoją pracę niestannie i bez zaangażowania, odczuje to cały zespół.



Dlatego niezbędny jest kompetentny **lider**. Jest osobą odpowiedzialną za zespół i jego wyniki, nie tylko nim administruje, ale również umiejętnie motywuje jego członków i inspirowanie ich do twórczego działania. W każdej grupie powinien się znaleźć ktoś, kto weźmie na siebie odpowiedzialność za ludzi w niej pracujących, zjednoczy ich wokół zadań firmy i poprowadzi do celu. Lider musi przede wszystkim umieć planować i analizować, kontrolować wykonanie zadań, powinien być elastyczny i pewny siebie, a jednocześnie odpowiedzialny, otwarty i komunikatywny.

Niektórzy są urodzonymi liderami. Jeśli w dzieciństwie to ty przewodziłeś grupie rówieśników, decydowałeś, w co będziecie się bawić, miałeś wpływ na opinie innych dzieciaków, a one słuchały cię i chętnie przystawały na twoje propozycje – z dużym prawdopodobieństwem można powiedzieć, że masz zadatki na dobrego lidera. Jeśli jednak nie masz takich wspomnień z dzieciństwa, wcale nie oznacza to, że nie możesz być dobrym liderem. Skutecznego zarządzania ludźmi można się nauczyć.

Style kierowania zespołem

Z osobowością i związanymi z nią predyspozycjami do przewodzenia wiąże się style kierowania. Nie istnieje jeden modelowy styl kierowania ludźmi, który jest do zastosowania w każdej sytuacji i w każdym zespole. Najlepszy



styl to taki, który sprawdza się w określonej grupie i w danym czasie. Inaczej postępuje się z zespołem w początkowej fazie jego działania, inaczej gdy wchodzi w fazę eksperymentowania, jeszcze inaczej – gdy jest on już dojrzały i ukształtowany. Każdorazowo lider powinien zaproponować stosowny styl przewodzenia, gdyż tylko wtedy jest szansa na rozwój i osiągnięcie celów grupy.

Tradycyjnie wyróżnia się style: autokratyczny, demokratyczny i liberalny.

Styl autokratyczny. Przełożony przejawia silną tendencję do jednoosobowego podejmowania decyzji. Sam wyznacza zadania (co

należy zrobić), dyktuje sposoby ich wykonania (jak), formy współpracy (kto z kim) i czas wykonania (kiedy). Jako środek oddziaływania na podwładnych stosuje przymus. Pożądane zachowania pracowników uzyskuje głównie poprzez polecenia, których niewykonanie grozi karą. Chętnie stosuje kontrolę, drobiazgowo sprawdzając podwładnych.

Styl demokratyczny. Kierownik, stosujący styl demokratyczny, tworzy warunki do zaangażowania grupy pracowniczej w podejmowanie decyzji. Sam też uczestniczy w pracach grupy, której jest liderem. Na podwładnych oddziałuje za pomocą raczej przekonywania, dyskusji czy akcentowania wspólnoty interesów, co służyć ma wyzwalaniu twórczej inicjatywy.

Przed podjęciem ostatecznej decyzji zasięga opinii współpracowników. Pozostawia swoim podwładnym rozstrzygnięcie szczegółowych problemów, dając im znaczny stopień swobody działania i samodzielności w wykonywaniu zadań.

Styl liberalny. Zachowanie przywódcy charakteryzuje się zapewnieniem grupie całkowitej swobody. Pozostawia współpracownikom wolną rękę w planowaniu i organizowaniu działań, a sam raczej nie podejmuje decyzji, ograniczając się do zapewnienia niezbędnych materiałów i do udzielania odpowiedzi na pytania podwładnych.

Liderzy odgrywają główne role w rozwijaniu efektywności przedsiębiorstw poprzez wytyczanie ambitnych celów oraz motywowanie do



ich osiągnięcia. Skuteczny przywódca ma bardzo jasną wizję tego, co chce osiągnąć, oraz potrafi pociągnąć za sobą ludzi.

Lider powinien mieć **autorytet**. Są różne rodzaje autorytetu: pozycji i stanowiska, wiedzy, osobowości, moralny. W praktyce oznacza to korzystanie z różnych form oddziaływania na grupę i poszczególne osoby.

Nieodłącznym elementem pracy lidera z zespołem jest **motywowanie**. Nawet najlepsi potrzebują motywacji, a dobry przywódca potrafi ją znaleźć i praktycznie zastosować. Najczęściej stosuje się „metodę kija i marchewki”, prostą w swoim założeniu, choć bardziej skuteczną w swojej drugiej części. „Marchewką” są zwykle pochwały, premie, bonusy, wyjazdy, sponsorowanie nauki itp. „Kijem” mogą być: upomnienia, odbieranie premii lub przywilejów, a nawet zwolnienie z pracy.

Nowoczesne koncepcje zarządzania opierają się raczej na pochwałach niż naganach – wiadomo, że metody pozytywne dłużej działają i przynoszą przedsiębiorstwu większe korzyści. System oparty na restrykcjach jest przez większość pracowników odbierany negatywnie i na dłuższą metę przynosi firmie straty.

Zarządzanie przez cele to metoda, która została spopularyzowana jako jeden ze sposobów planowania przez amerykańskiego ekonomistę Petera Druckera. Punktem wyjścia do zarządzania przez cele jest przychylny stosunek do ludzi i do tego, co skłania ich do pracy. Istnieją dwie teorie dotyczące motywacji ludzi do pracy. Według tradycyjnego podejścia ludzie pracują tylko tyle, ile muszą, aby przeżyć, i unikają pracy, gdy tylko to jest możliwe. Zgodnie z tym poglądem kierownicy muszą być surowi i apodyktyczni, gdyż w przeciwnym razie podwładni niewiele zrobią. Zwolennicy zarządzania przez cele skłaniają się raczej ku pogładowi, że ludzie chcą pracować, a we właściwych warunkach uzyskują z pracy wiele zadowolenia i wówczas mogą ją dobrze wykonywać.

Istotą zarządzania przez cele jest ustalanie przez kierowników wraz z podległymi im pracownikami wspólnych celów.

Główne obszary odpowiedzialności każdego pracownika są ściśle określone w postaci oczekiwanych i wymiernych wyników. Podstawowe znaczenie ma sposób, w jaki dochodzi się do tych rezultatów. Członkowie zespołu powinni albo sami wyznaczać cele, albo przynajmniej



uczestniczyć w procesie ich ustanawiania. Narzucanie ich z góry wiąże się z poważnym ryzykiem, że albo odmówią współpracy, albo podejmą bez przekonania wysiłki nad wdrożeniem „cudzych” pomysłów, nie angażując się zbyt w pracę zespołu.

Konflikty i sposoby ich rozwiązywania

Praca zespołowa ma wiele zalet. Po pierwsze, pozwala na wykorzystanie wiedzy, doświadczenia i pomysłów różnych osób do rozwiązania jednego problemu. Zespół zawsze wie więcej niż każdy z jego członków osobno. Działając w zespole, pracownicy nawzajem się inspirują i wspomagają. Drugą wielką zaletą pracy zespołowej jest konieczność osiągnięcia kompromisu. Rozwiązanie, wypracowane w wyniku przekonania wszystkich członków zespołu o jego słuszności, wymaga, co prawda, dłuższego czasu niż podjęcie decyzji przez jedną osobę, jest jednak zwykle dużo lepsze.

Podstawową wadą pracy zespołowej jest jednak możliwość występowania konfliktów. **Konflikty** mogą mieć różne podłoże, a ich przyczyny bywają rozmaite.

- **Brak informacji.** Jest to sytuacja, w której konflikt wynika z tego, że nie wszyscy członkowie zespołu mają dostateczną wiedzę, by dobrze wykonywać swoją część zadań. Przy braku dostatecznej informacji, nawet jeśli członkowie zespołu starają się wykonać pracę jak najlepiej, może okazać się, że ich wysiłek nie doprowadzi do osiągnięcia założonych celów.
- **Różne sposoby interpretacji danych.** Ludzie subiektywnie pojmują rzeczywistość.

Często zdarzają się sytuacje, gdy kilka osób widząc to samo zdarzenie, zupełnie odmiennie będzie je interpretować. Może to prowadzić do nieporozumień i konfliktów. Na przykład mówiąc „zdzwonimy się rano”, wprowadzasz niepewność – nie wiadomo kto ma dzwonić i o której.

- **Sprzeczność interesów.** Jeśli członkowie zespołu nie identyfikują się z celem projektu, może powstać sytuacja, gdy każdy z nich zacznie realizować po prostu swój indywidualny cel. Jeśli cele te będą sprzeczne – w konsekwencji doprowadzi to do konfliktu w zespole.
- **Presja czasu.** Konflikty często pojawiają się, gdy zespół zaczyna odczuwać presję czasu. Gdy „gonią terminy”, to łatwo jest zrzucić winę za opóźnienia na innych, a to nie sprzyja współpracy.
- **Zła komunikacja.** Jest to niewątpliwie główna przyczyna konfliktów w zespole. Natomiast utrzymanie dobrej komunikacji pozwala w dużej mierze na eliminację wyżej opisanych przyczyn konfliktów.

W wyniku złej komunikacji wewnątrz zespołu może dojść do sytuacji, gdy zespół nie osiągnie założonych celów, a odpowiedzialność za to zostanie rozmyta. Sytuację tę dobrze ilustruje poniższa historyjka.

**Były sobie cztery osoby:
Każdy, Ktoś, Ktokolwiek i Nikt.**

Trzeba było wykonać bardzo ważną pracę i Każdy został o to poproszony.

Każdy był pewien, że Ktoś to zrobi. Ktokolwiek mógł to zrobić, ale Nikt tego nie zrobił.

Ktoś zezłościł się z tego powodu, ponieważ było to powinnością Każdego.

Każdy myślał, że Ktokolwiek mógł to zrobić, ale żadnemu z nich nie przyszło do głowy, że Nikt tego nie zrobił.

**Skończyło się na tym, że Każdy obwiniał
Kogoś za to, że Nikt nie zrobił tego, co
mógł zrobić Ktokolwiek.**



Chociaż konflikty w zespołach zdarzają się często, o tym, czy dany zespół jest dobry, nie decyduje brak konfliktów, lecz umiejętność ich rozwiązywania.

Omówimy więc pięć podstawowych stylów podejścia do konfliktów.

- **Unikanie** – polega na ignorowaniu konfliktu i pozornym niedostrzeganiu go. Szczególnie często taki sposób wyjścia z sytuacji konfliktowej wybierają osoby, które postrzegają ją jako trudną do zniesienia pod względem emocjonalnym. Jest to dobre wyjście, kiedy przedmiot konfliktu jest nieistotny i nie ma wielkiego znaczenia dla prac grupy. Jednak kiedy dotyczy czegoś ważnego, wycofanie się jednego z członków zespołu z dyskusji osłabia potencjał zespołu. To, że ktoś ma uległy i spokojny charakter, nie oznacza, że jego pomysły, poglądy i rozwiązania są złe i niewarte wysłuchania.
- **Łagodzenie** – polega na zaakceptowaniu rozwiązania drugiej strony konfliktu. Takie postępowanie jest słuszne, jeśli drugiej stronie udało się nas przekonać. Różnice poglądów są siłą zespołu, ale bezpodstawne upieranie się przy swoim rozwiązaniu, wbrew argumentom i logice, tylko po to, by się nie poddać, osłabia grupę i prowadzi do zaostrzania konfliktów.
- **Rywalizacja** – podejście do konfliktu jak do „gry”, gdzie wygrana jest sukcesem, przegrana zaś – słabością i utratą twarzy.

- **Kompromis** – jest to sytuacja, w której każdy z członków zespołu coś zyskuje i coś traci.
- **Negocjacje** – przekonanie, że zawsze udaje się znaleźć rozwiązanie satysfakcjonujące wszystkich. Nikt nie czuje się pokonany, nikt też nie jest zwycięzcą konfliktu.

Choć negocjacje czasami mogą wydawać się trudne, to jeśli w grupie uda się wypracować taki właśnie sposób rozwiązywania konfliktów, z pewnością zaowocuje to umocnieniem zespołu. Aby negocjacje były skuteczne, potrzebne jest zachowanie kilku podstawowych zasad. Przede wszystkim należy koncentrować się na problemie, a nie na stanowiskach poszczególnych osób wobec problemu czy na cechach ich charakteru lub osobowości. Ważne jest również, by wszyscy zrozumieli, że zespół powinien pracować razem, nikt nie jest w nim ważniejszy ani mniej ważny. Istotne jest również stosowanie obiektywnych kryteriów oceny rozwiązań.

Radzenie sobie z konfliktem polega na znalezieniu sposobów działania stosownych do rodzaju konfliktu ale przede wszystkim na umiejętności współpracy zmierzającej do osiągnięcia rozwiązania satysfakcjonującego obie strony. Negocjacje prowadzą do porozumienia, ale wymagają ustalenia wspólnych rozwiązań, jak również uzgodnienia swego rodzaju kontraktu między stronami, który gwarantuje ich podporządkowanie się wspólnie ustalonym i przyjętym zasadom. 🐾

Czy wiesz?

Plan projektu można przedstawić w formie **harmonogramu** (por. **wykres Gantta**), który zawiera informacje o podziale prac oraz czasie wykonania poszczególnych zadań w ramach projektu.

Zarządzanie projektem to proces, w którym wyróżniamy trzy fazy: **planowanie, realizację i zakończenie projektu**.

Najważniejszą cechą każdego z członków zespołu powinna być **umiejętność współpracy z innymi ludźmi w zespole**.

Wyróżniamy trzy **style kierowania zespołem**:

- demokratyczny,
- liberalny,
- autokratyczny.

Skuteczność lidera wynika z **autorytetu i umiejętności motywowania**.

Bardzo skuteczną metodą jest **zarządzanie przez cele** wspólne dla całego zespołu.

Nieodłączną cechą pracy zespołowej są **konflikty**, które najlepiej rozwiązywać za pomocą **negocjacji**.





W tym rozdziale

▲ Państwo a gospodarka

▲ Ile państwa w gospodarce?

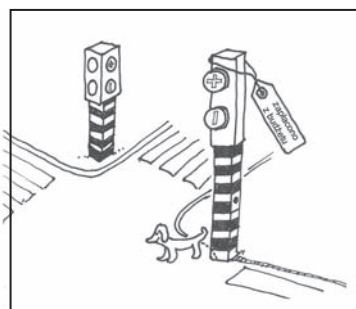
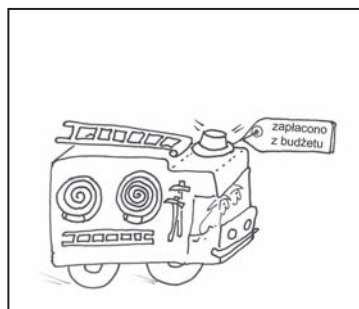
▲ Gdy rynek zawodzi

▲ Ograniczenia roli państwa w gospodarce

Zwróć uwagę na zagadnienia:

▲ Ekonomiczne funkcje państwa

▲ Dlaczego państwo wpływa na gospodarkę i w jaki sposób?



Ingerować czy nie

Ile państwa w gospodarce?

20

Demokracja i wolny rynek dominują w większości państw na świecie. Ale czy rzeczywiście ten rynek jest wolny od ingerencji państwa? Otóż okazuje się, że nie. Państwo jest obecne w mniejszym lub większym stopniu we wszystkich gospodarkach.

Państwo a gospodarka

W miarę rozwoju gospodarki rynkowej zmieniło się znaczenie państwa w gospodarce. Na przełomie wieków XX i XXI w krajach wysoko rozwiniętych państwo odgrywało w niej istotną rolę. Mimo to nie ma powszechnej zgody co do optymalnego stopnia zaangażowania państwa w gospodarkę. Adam Smith opisał świat, w którym gospodarka nie wymagała bieżącej ingerencji państwa. Państwo miało pełnić funkcję tylko „nocnego stróża”, to znaczy powinno pilnować porządku i przestrzegania prawa. Zwolennicy państwa „minimum” – liberałowie – głoszą pogląd, wedle którego państwo powinno zapewniać społeczeństwu możliwość swobodnego działania. Samoczynnie działający mechanizm rynkowy w sposób najlepszy rozwiązuje bowiem wszelkie problemy gospodarcze i nie może być od niego sprawniejszy nawet najlepszy urzędnik. Zwolenników minimalnego zaangażowania państwa w gospodarkę często określa się mianem leseferystów.

Wielki kryzys lat trzydziestych pokazał, że mechanizm rynkowy nie funkcjonuje w sposób doskonały. Zamiast beczynnie czekać, aż kryzys sam minie, państwo ingerowało w gospodarkę, a efekty takiej interwencji okazały się pozytywne. W konsekwencji, począwszy od lat trzydziestych aż do końca lat siedemdziesiątych, zwolennicy pasywnej roli państwa byli w defensywie. Obecnie dostrzega się pozytywne efekty zaangażowania państwa w walkę ze skutkami kryzysu gospodarczego, zapoczątkowanego w 2008 r. w USA. Jednak nie ma róży bez kolców – wysokie wydatki na wsparcie systemu bankowego czy stymulację gospodarki, znacząco zwiększyły dług publiczny w wielu krajach. Ogranicza to znacznie dalsze możliwości aktywnej ingerencji państwa w gospodarkę.

Mimo różnic w poglądach ekonomiści na ogół zgadzają się z tym, że państwo poza zapewnieniem bezpieczeństwa swoim obywatelom powinno pełnić także i inne funkcje. Przy czym to bezpieczeństwo obejmuje również ochronę socjalną – nikt nie powinien pozostać bez środków do życia. Ponadto państwo – w różnych krajach, w różnym stopniu – dokonuje **redystrybucji** dochodów, zmniejszając w ten sposób nierówności w społeczeństwie.

Państwo odpowiedzialne jest również w dużej mierze za **alokację** zasobów – to ono

decyduje, ile przeznaczyć na edukację, ile na drogi, a ile np. na wsparcie rolnictwa.

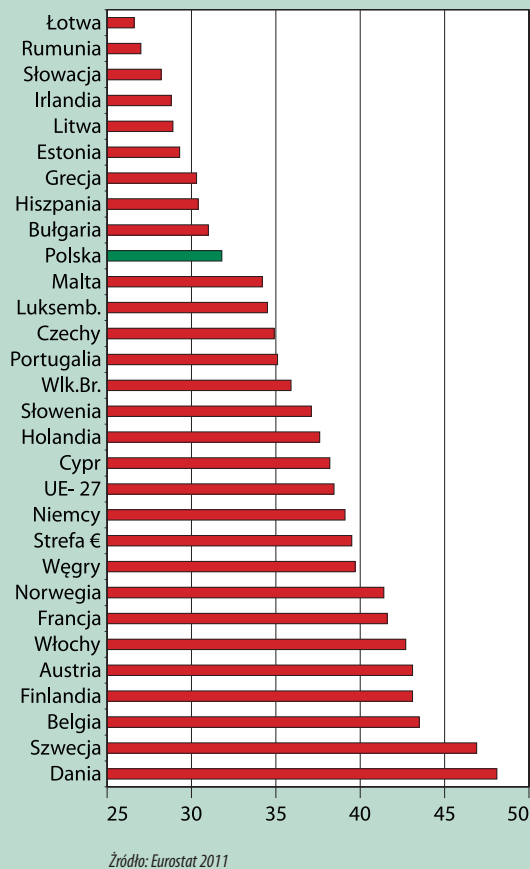
Państwo pełni też funkcję **regulacyjną** – jest odpowiedzialne za tworzenie reguł funkcjonowania gospodarki. Często działania takie wiążą się z kosztami nakładanymi na obywateli i na przedsiębiorstwa, których skutki finansowe są trudne do oszacowania. W rozdziale 24. dokładniej omówimy funkcję stabilizacyjną, w więc prowadzenie polityki gospodarczej w taki sposób, by ograniczać wahania koniunktury.

Dzięki zwiększeniu funkcji socjalnych państwa ludzie czują się bezpieczniejsi, jednak stają się też bierniejsi, gdyż mają świadomość, że państwo zatroszczy się o nich. W niektórych bogatych krajach doszło nawet do tego, że całe pokolenia nie pracowały, korzystając z pomocy społecznej. Taka sytuacja nie była możliwa do utrzymania w dłuższej perspektywie, dlatego też w ostatnich latach ograniczono wysokość zasiłków i stworzono bodźce ekonomiczne do podejmowania pracy.

Ile państwa w gospodarce?

Decyzję co do roli państwa w gospodarce podejmują głoszący w czasie wyborów parlamentarnych. Nie jest to decyzja łatwa, każde bowiem z rozwiązań ma swoje wady i zalety. Małe zaangażowanie państwa w gospodarkę (np. w USA) sprawia, że kraje te są bogatsze, rozwijają się szybciej, ale występuje w nich większe zróżnicowanie w podziale dochodu, istnieją znaczne sfery nędzy i ubóstwa, utrudniony jest dostęp do opieki medycznej i szkolnictwa, poważnym problemem jest przestępczość. Z drugiej strony, w państwach opiekuńczych (np. w Skandynawii czy Niemczech) podatki są wysokie, co widać na wykresie 20-1, a dochód dzielony jest bardziej równomiernie. Każdy człowiek ma pewność, że nigdy nie znajdzie się bez środków do życia, co z kolei sprawia, że słabną bodźce do pracy. Społeczeństwa mogą więc dokonać wyboru: albo równiej, sprawiedliwiej, bezpieczniej, ale z wysokimi podatkami, albo „każdy jest kowalem własnego losu” i powinien samodzielnie zapewniać środki do życia dla siebie i rodziny. Wykres 20-1 pokazuje, jaką część dochodu zabiera państwo w postaci podatków i składek na ubezpieczenia społeczne

20-1 Udział w PKB podatków i składek na ubezpieczenie społeczne (w %)



w UE i Norwegii. Jak widać, te państwa, które oferują wysokie bezpieczeństwo socjalne, takie jak Dania i Szwecja, mają również wysokie podatki, z których jest ono finansowane – znajdują się w czołówce zestawienia. Jest równo i sprawiedliwie za odpowiednią cenę. Polska należy do krajów, w których obciążenia te nie są wysokie i kształtują się poniżej średniej europejskiej.

Państwo ma o tyle trudną rolę do odegrania, że musi pogodzić aspekty ekonomiczne, społeczne i polityczne, a trudno jest porównywać koszty ekonomiczne z korzyściami społecznymi czy politycznymi. Mimo pewnych kontrowersji większość Polaków prawdopodobnie zgodzi się z faktem, że lista celów ekonomicznych powinna zawierać niżej wymienione zadania.

- **Stabilność cen.** Gwałtowne zmiany cen są niekorzystne zarówno dla producentów,

jak i konsumentów. Toteż jednym z zadań państwa jest walka z inflacją.

- **Wolność gospodarcza.** Wszyscy powinniśmy mieć wolność wyboru co do sposobu, w jaki zarabiamy na życie i jak wydajemy nasze pieniądze.
- **Stabilizacja gospodarki.** Polega na podejmowaniu pewnych działań, których celem jest minimalizacja wahań dochodów społeczeństwa i ograniczanie bezrobocia.
- **Rozwój gospodarczy.** Zwiększenie poziomu produkcji wyrobów i usług. Gdy ilość i jakość dostępnych wyrobów i usług będzie większa, wtedy standard życia każdego człowieka najprawdopodobniej się podniesie.
- **Pełne zatrudnienie.** Państwo powinno zapewnić pracę każdemu, kto chce i może ją świadczyć. A może lepiej brzmiałoby: państwo powinno za wszelką cenę zapewnić każdemu pracę? Rozumiesz już pewnie teraz, że pełna realizacja tego celu jest najczęściej niemożliwa i, co więcej, byłaby szalenie kosztowna – na to nie mogą sobie pozwolić nawet najbogatsze państwa.
- **Równość szans.** Oznacza, że wszyscy obywatele powinni mieć takie same szanse zrealizowania swoich ambicji. Zasada ta nie mówi, że każdemu należy się tyle samo, ale jedynie, że w punkcie startu szanse powinny być wyrównane. Tej równości sprzyja na przykład bezpłatne szkolnictwo podstawowe czy zakaz dyskryminacji ze względu na płeć, pochodzenie lub wyznanie.
- **Bezpieczeństwo socjalne.** Znajdują się wśród nas ludzie, którzy z różnych powodów (upośledzenia, choroby, wieku) nie są w stanie zarobić na swoje utrzymanie. Bezpieczeństwo socjalne oznacza, że tym osobom, które nie mogą w pełni o siebie zadbać, zostanie udzielone wsparcie.

Gdy rynek zawodzi

Niezależnie od poglądów politycznych i ekonomicznych panuje powszechna zgoda, że państwo jest odpowiedzialne za stanowienie i egzekwowanie prawa, którego rynek nie jest w stanie ani ustanawiać, ani egzekwować. Chodzi tu szczególnie o zdefiniowanie i egzekwowanie prawa własności prywatnej. Gdyby nie było gwarancji własności prywatnej, to ludzie cały czas martwiliby się o swój majątek. Będzie do

inwestowania i pomnażania bogactwa byłyby bardzo słabe. Jeśli nie byłoby można egzekwować podpisanych umów, to nikt by ich nie zawierał. Cała działalność gospodarcza opierałaby się więc albo tylko na sile, dzięki której można byłoby ochronić swoją własność lub wyegzekwować umowy, albo na wzajemnym zaufaniu. Innymi słowy, prawo, w tym szczególnie prawo własności, jest kluczowym elementem funkcjonowania i rozwoju gospodarki rynkowej, a jego egzekwowanie jest rolą państwa.

Nawet ci, którzy głęboko wierzą w rynek, uważają, że w pewnych sytuacjach jest miejsce na aktywne zaangażowanie państwa w gospodarkę. Państwo może na przykład ustanowić minimalną płacę, administracyjnie ustalać ceny (na przykład lekarstw czy prądu) czy też przyznawać dotacje, aby pobudzić działalność gospodarczą w określonych obszarach. Są też dziedziny życia, w których rynek po prostu nie funkcjonuje dobrze – ekonomiści wówczas mówią, że rynek zawodzi. Przyczyny tych niesprawności rynkowych są różne i czasem ingerencja państwa ma za zadanie likwidację ograniczeń w swobodnym działaniu rynku, a czasem polega ona na zastępowaniu rynku.

Ekonomiści, niezależnie od swoich poglądów, zgadzają się, że rynek może prowadzić do nieefektywnej alokacji z różnych powodów. Główne omówimy niżej.

- **Siła rynkowa.** Konkurencja zmusza producentów i sprzedawców do dostarczania towarów zgodnie z zapotrzebowaniem klientów po możliwie najniższych cenach ustalanych przez rynek. W sytuacji gdy na rynku jest jeden lub kilku sprzedawców, nie ma bodźców do zmniejszania kosztów, ulepszania wyrobu i różnicowania oferty towarowej. Dysponują oni siłą rynkową, która wykorzystywana jest do ustalania cen przynoszących zyski monopolom, z kolei wysokie ceny ograniczają dostęp do dóbr i obniżają standard życia obywateli. Jej nadużycie może polegać między innymi na: zawyżaniu cen, eliminowaniu konkurentów z rynku, tworzeniu barier wejścia na rynek, narzucaniu uciążliwych warunków w kontraktach handlowych.
- **Asymetryczna informacja** (czasem nazywana niekompletną) oznacza okoliczności, kiedy to dwie strony transakcji rynkowej nie mają takiej samej wiedzy na temat produktu,

jego ceny, właściwości itp. Może to prowadzić do sytuacji, kiedy konsumenci nie kupują pewnych dóbr, choć z ich posiadania odnieśliby duże korzyści, lub przeciwnie – kupują dobra i usługi dla nich szkodliwe. Wyobraź sobie, że chcesz nabyć używany samochód. Tak naprawdę nie wiesz, czy jego właściciel dobrze o niego dbał i regularnie wymieniał olej, choć przy sprzedaży na pewno będzie zapewniał, że tak. Jeśli samochód rozleci się dwa tygodnie po zakupie, powinieneś dochodzić swoich praw i sprzedawca nie może zbyć cię stwierdzeniem: „widziały gały, co brały”.

- **Efekty zewnętrzne.** Pewne koszty nie są uwzględniane przez system rynkowy (są na zewnątrz systemu rynkowego). To znaczy cena, którą płaci nabywca, nie odzwierciedla wszystkich społecznych kosztów produkcji. Dotyczyć to może między innymi zanieczyszczenia środowiska.

Po rozpoczęciu produkcji wokół masarni unosi się odór, który jest bardzo uciążliwy dla okolicznych mieszkańców. Z tego powodu cena domów w pobliżu masarni znacznie spadła, a dotychczasowi mieszkańcy ponoszą dodatkowe koszty, wynikające m.in. z uszczelniania okien czy konieczności wyjazdów z małymi dziećmi do oddalonego o kilka kilometrów parku. Ponadto splajtowały restauracja i lodziarnia.

Zakładając, że nie ma przepisów ograniczających poziom zanieczyszczeń, w tym przypadku brzydkich zapachów, cena, którą masarnia ustali na swoje wyroby, będzie zależała od jej kosztów produkcji i cen innych firm za podobne wyroby. Nie będzie ona w swoich kalkulacjach uwzględniać kosztów zanieczyszczenia powietrza, ponieważ nie musi ich ponosić. Mechanizm rynkowy nie wymaga, aby zakład lub jego klienci wzięli na siebie koszty likwidacji nieprzyjemnego zapachu. Dodatkowo fabryka (a właściwie jej właściciel) nie ma dokładnych informacji na temat wielkości kosztów, jakie wiążą się z zatruciem powietrza, nie ma poza tym obowiązku płacenia za nieprzyjemne zapachy, gdyż nikt nie ma prawa własności do czystego powietrza. Masarnia w rezultacie nie uwzględnia go w kosztach produkcji, bo nie musi za to płacić. W takiej sytuacji konieczna jest interwencja państwa, np. wpro-

wadzenie opłat za korzystanie z zasobów środowiska (w tym przypadku powietrza). W ten sposób do kosztów produkcji zalicza się też będzie koszty społeczne (tu koszty spowodowane zatruciem powietrza). Możliwe jest także wprowadzenie zakazu lokalizacji masarni w dzielnicach mieszkaniowych. Przykładami dodatnich efektów zewnętrznych są m.in. edukacja (całe społeczeństwo korzysta z wysokiego poziomu wykształcenia), kultura czy ochrona środowiska.

- **Dobra publiczne.** Jak sfinansować uliczne latarnie albo sygnalizację świetlną na skrzyżowaniu? Korzyści osiągają ci, którzy poruszają się po ulicy nocą, i ci, którzy przejeżdżają przez skrzyżowanie. Ale jak mają oni za to zapłacić? Rynek nie jest w stanie zapewnić wszystkich dóbr i usług, które są potrzebne społeczeństwu. Jest to związane z występowaniem: dóbr (i usług) prywatnych i dóbr (i usług) publicznych. Do tych prywatnych należy większość dóbr, które spożywamy. Oto np. jest do sprzedania pączek. Jeśli go kupimy, to ktoś inny już nie będzie mógł go zjeść, a więc nasza konsumpcja wyklucza konsumpcję innych osób. Jeśli nie będziemy chcieli za niego zapłacić, to go nie dostaniemy. Mechanizm ten (popyt na dobro prywatne po danej cenie) zapewnia zyski producentom. Inaczej jest w przypadku dobra publicznego, którym jest np. obrona narodowa. Jeśli „konsumujemy” to dobro, żyjąc w pokoju, to nasza „konsumpcja” tego dobra nie zmniejsza konsumpcji innych obywateli. Ponadto nie ma możliwości pozbawienia „gapowiczów” – obywateli, którzy nie płacą podatków na obronę narodową – korzystania z dobrodziejstw obrony narodowej. Państwo zapewnia odpowiedni jej poziom, ponieważ w systemie wolnej konkurencji podaż jej byłaby niedostateczna z powodu „gapowiczów”, którzy mogliby z niej korzystać, nie płacąc za nią.

Państwo angażuje się także wtedy, gdy spodziewane zyski z wyrobu lub usługi nie pokrywają nakładów poniesionych przez firmę prywatną. Założenie i utrzymanie rezerwatów i parków narodowych jest tak drogie, że żadna kwota za bilet wejściowy nie byłaby wystarczająco wysoka, by pokryć wydatki i zapewnić

zyski. Koszty niektórych przedsięwzięć są zbyt duże, aby mogły być finansowane wyłącznie ze źródeł prywatnych. Dotyczy to np. podstawowych badań naukowych, programów ochrony środowiska czy niektórych wielkich inwestycji infrastrukturalnych.

Ograniczenia roli państwa w gospodarce

Gospodarka rynkowa nie jest w stanie w zadowalający sposób rozwiązać niektórych problemów ekonomicznych i społecznych, ale nie oznacza to, że ingerencja rządu jest zawsze skuteczna. Wynika to z kilku powodów.

Bodźce. Urzędnicy państwowi nie są właścicielami zasobów, które użytkują, nie muszą też płacić za ich wykorzystanie. W rezultacie nie mają oni bodźców do efektywnego gospodarowania tymi zasobami.

Informacja. Decydenci na ogół nie dysponują wystarczającą ilością informacji na temat preferencji konsumentów, uwarunkowań rynkowych, kosztów produkcji i możliwości biznesowych, często więc podejmują nieefektywne decyzje.

Grupy interesu. Rząd oraz parlament znajdują się pod nieustanną presją grup interesu tzw. lobbystów. Pragną oni oddziaływać w sposób dla nich opłacalny, co na ogół nie wiąże się z korzyściami dla całego społeczeństwa. Na przykład lobby rolnicze wywiera presję na dotowanie rolnictwa, lobby przemysłu wydobywczego na dotowanie górnictwa itd. 🐾

Czy wiesz?

Wpływ państwa na gospodarkę jest rozmaity w poszczególnych krajach, jednak mimo różnic państwo pełni funkcje:

stabilizacyjną, alokacyjną, redystrybucyjną i regulacyjną.

Do **celów ekonomicznych** państwa zalicza się: **rozwój gospodarczy, pełne zatrudnienie, stabilność cen, wolność gospodarczą, bezpieczeństwo socjalne, równość szans i stabilizację gospodarki.**

Gospodarka niejednokrotnie wymaga interwencji państwa, gdy dochodzi do **niesprawności rynku**. Dzieje się tak z powodu **siły rynkowej** (mniej producentów, słabsza konkurencja i wyższa cena, a zatem konieczność ochrony konsumentów), **asymetrycznej informacji** (sytuacja, w której producent lub nabywca posiada niekompletną informację prowadzącą do zaburzeń funkcjonowania rynku i wyceny dobra), istnienia **dóbr publicznych** (takich, z których możesz skorzystać, nawet jeśli za nie nie płacisz) i konieczności ich finansowania przez państwo, jak też **efektów zewnętrznych** (a więc takich, których koszty lub korzyści nie są uwzględnione w cenie rynkowej).

Jednak interwencja państwa może być również nieefektywna z powodu istnienia negatywnych **bodźców** dla urzędników, nie mają np. kompletnej **informacji**, lub działania **grup interesu** (lobby), które wywierają wpływ na osoby decyzyjne.





W tym rozdziale

- ▲ Skąd się wzięły pieniądze?

- ▲ Co to jest pieniądz?

- ▲ Krajowe instytucje finansowe

- ▲ Międzynarodowe instytucje finansowe

Zwróć uwagę na zagadnienia:

- ▲ Funkcje pieniądza – jakie formy może przyjmować?
- ▲ Jaką rolę w gospodarce pełnią instytucje finansowe?



Pieniądze w świecie, czyli jak działa rynek finansowy?

21

Nietrudno się domyślić, że nasi przaprzodkowie nie nosili portfeli z banknotami czy kartami kredytowymi. Najwcześniejszą formą handlu był **barter**, czyli handel wymienny. Powyższe rysunki ilustrują pewne problemy, nazwijmy to, natury technicznej, które pojawiają się w handlu wymiennym. Ekonomiści mówią o wysokich **kosztach transakcji** związanych z tą metodą. Szybko okazało się jasne, że prościej używać bardziej praktycznych, drobniejszych przedmiotów jako środków płatności. Tak zaczęła się historia pieniądza.

Ta historia potoczyła się w taki sposób, że w połowie 2008 r. rozpoczął się największy globalny kryzys finansowy, który w pewnym sensie trwa do dziś w postaci kryzysu w strefie euro. Według Międzynarodowego Funduszu Walutowego (o tym, co to jest MFW również dowiedzie się w tym rozdziale) z globalnej gospodarki „wyparowało“ ponad 2 biliony dolarów (czyli 2 i dwanaście zer!). W tym rozdziale wytłumaczymy ci, czym charakteryzuje się współczesny pieniądz i w jaki sposób przeszliśmy od handlu wymiennego do wirtualnych pieniędzy, które czasem lubią po prostu zniknąć. Jak powiedział słynny austriacki ekonomista i myśliciel Joseph Schumpeter: „System monetarny ludu reprezentuje wszystko, czego naród chce, co robi, na co cierpi, czym

jest”. Prześledźmy zatem, jak ten system ewoluował.

Skąd się wzięły pieniądze?

Jak już wspomnieliśmy we wstępie, przed wynalezieniem pieniędzy dominował handel wymienny. Inną formą było: „jestem ci winien”. Jak działała ta metoda? Ktoś zrobił dla mnie zakup i dał mi ją „w prezencie” (dla mnie oznacza to, że jestem coś dłużny i prędzej czy później odwdzięczam się w ten sam lub inny sposób).

Prawdopodobnie po raz pierwszy termin „pieniądz” pojawił się 3000 lat p.n.e.





w starożytnej Mezopotamii. Od tego czasu praktycznie gdziekolwiek zaczął kwitnąć handel, barter był szybko zastępowany pieniędzmi. Pieniądz jest na tyle wygodny, że kraje, w których zostaje on zniesiony, szybko przeliczają się na zagraniczną walutę. Natomiast w obozach dla jeńców wojennych powszechnie przyjętym środkiem wymiany były papierosy. Najczęstszym środkiem płatniczym, który na przestrzeni wieków był wykorzystywany przez bardzo wiele państw, pozostaje nadal złoto.

Jednym z ważniejszych wydarzeń w historii pieniądza było odkrycie litytu – minerału, który umożliwił oznaczanie próby złota. Znacznie ułatwiło to wprowadzenie monet jako środka wymiany. Z czasem monety zostały wyparte przez pieniądz papierowy, który był jeszcze bardziej poręczny. Banknoty pojawiły się początkowo jako ułatwienie dla kupców, aby nie musieli narażać się na ryzyko, podróżując z dużą ilością pieniędzy. Takiemu delikwentowi, który deponował pieniądze w banku w jednym

mieście, wystawiano banknot, który mógł być wymieniony na gotówkę gdzie indziej.

Pieniądz mógł być zatem jedynie kawałkiem papieru. Co nadawało mu wartość? Złoto. Światowy system walutowy wyglądał kiedyś inaczej niż teraz. Przez znaczną część XX wieku wartość każdej waluty była przywiązana do dolara, a dolar do złota – przez większość czasu po kursie \$35 za uncję. W ten sposób posiadacze pieniędzy mogli być spokojni, ich „papierki” bowiem były w istocie złotem leżącym gdzieś w banku. Dużą zaletą były też sztywne (nie zmieniające się) kursy wymiany walut, które znacznie ułatwiały handel międzynarodowy – handlarze nie musieli się obawiać niekorzystnej zmiany kursu. Problem polegał na tym, że ilość „papierków” na świecie (czyli podaż pieniądza) rosła, a ilość złota pozostała praktycznie taka sama. W efekcie, w 1970 r. złoto, znajdujące się w posiadaniu rządu USA, odpowiadało jedynie 0,5% wszystkich pieniędzy! Dlatego też zdecydowano się na zniesienie standardu złota. Od tego czasu mamy do czynienia z pieniądzem **fiducyjnym** (ang. *fiat money*). Pieniądz fiducyjny nie jest poparty rezerwami żadnego innego towaru. Jego wartość opiera się jedynie na umowie pomiędzy państwem wydającym pieniądz i jego posiadaczem. Co więcej, pieniądz nie musi być już nawet wyrażony w jakiegokolwiek materialnej postaci. Ostatnią formą ewolucji pieniądza jest **pieniądz elektroniczny**. W 2009 r. tylko 9% wszystkich dolarów było w gotówce – reszta to tylko jedynki i zera w komputerach banków.

Co to jest pieniądz?

Poniżej przedstawiamy właściwości pieniądza.

Stabilność	Poręczność	Trwałość	Jednolitość	Podzielność	Rozpoznawalność
Wartość pieniądza nie powinna podlegać większym wahaniom w czasie. W przeciwnym razie bardzo trudno byłoby gospodarować pieniędzmi.	Pieniądze muszą być na tyle nieduże i lekkie, aby można było je z łatwością nosić przy sobie. Dlatego właśnie krowy słabo nadawały się jako środek wymiany.	Nie chcemy, aby nasze pieniądze „popsuły się” w drodze do sklepu. Dlatego materiał wybrany na pieniądz musi być odpowiednio trwały.	Pieniądze o takich samych nominałach powinny mieć identyczną wartość. Nie chcemy, aby niektóre pięciozłotówki były warte więcej od innych.	Podzielność jest podstawową zaletą pieniądza. Przewagą pieniądza nad krową jest taka, że np. 10 zł można podzielić na złotówki, a złotówki na grosze i wydać resztę.	Pieniądze powinny być łatwo rozpoznawalne i trudne do podrobienia – osiąga się to dzięki zastosowaniu odpowiednich materiałów i specjalnych znaków.

A teraz doprecyzujemy, do czego pieniądź służy. Omówimy jego **trzy główne funkcje**.
Środek wymiany. Dzięki temu, że mamy pieniądze, chcąc coś kupić, nie musimy – tak jak w gospodarce barterowej – poszukiwać kogoś, kto posiada dane dobro i akurat chce się wymienić na tę rzecz, czy usługę, którą proponujemy w zamian. Wystarczy zapłacić pieniędzmi.

Pieniądź znacznie ułatwia i przyspiesza proces wymiany dóbr i usług.

Miernik wartości. Dzięki pieniądżom mamy wspólny punkt odniesienia. Wyobraź sobie, że chcesz kupić rower. Jeden sprzedawca wyraża swoje ceny w jajkach, drugi w pomarańczach, a trzeci w kurczakach. Porównanie cen w takich warunkach wymaga sporych zdolności arytmetycznych i nadmiaru wolnego czasu. Pieniądź ułatwia sprawę.

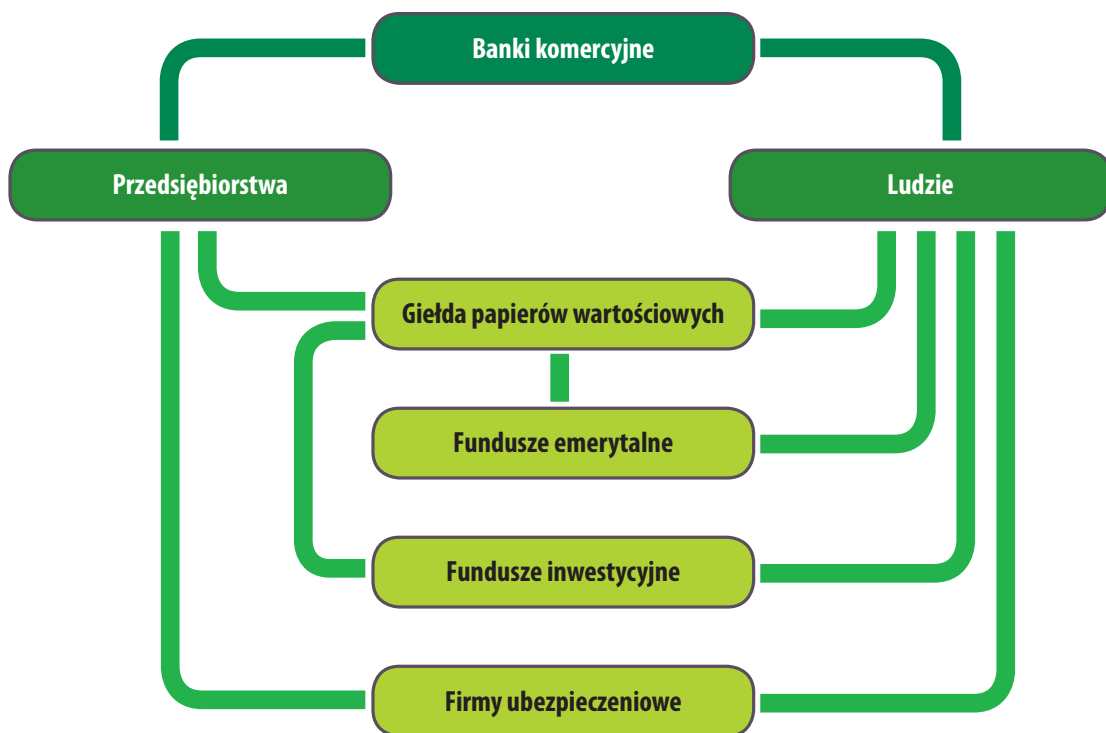
Środek przechowywania wartości. Wróćmy do przykładu gospodarki barterowej. W wakacje pracujesz przy zbiorze truskawek. Swoją zapłatę otrzymujesz – a jakże – w truskawkach. Chcąc odłożyć je na zimę, będziesz musiał znaleźć ogromną zamrażarkę, aby się nie zepsuły. Po raz kolejny odkładanie banknotów i monet wydaje się znacznie łatwiejsze. Widziałeś kiedyś sfermentowane pięć złotych?

Jeśli gospodarka to żywy organizm, pieniądź można porównać do krwi, która przepływając przez wszystkie narządy, utrzymuje nas przy życiu. W przypadku gospodarki rolę narządów pełnią instytucje finansowe.

Krajowe instytucje finansowe

Fundusze emerytalne utrzymują się ze składek płaconych przez pracujących. Te pieniądze są potem inwestowane – zarówno na **giełdzie**, jak i na rynku obligacji skarbowych. Podobnie, również **fundusze inwestycyjne** inwestują składki swoich udziałowców (każdy może takie udziały wykupić). Założenie jest takie, że pieniądze mają zostać pomnożone, więc zarówno ci płaćcy składki, jak i fundusz są z tego powodu zadowoleni. Pozostałym ogniwem rynków finansowych są **firmy ubezpieczeniowe**, które umożliwiają dzielenie się ryzykiem.

Z powyższego wyłania się obraz systemu finansowego jako skomplikowanego układu naczyń połączonych, w których – zamiast wody – płyną pieniądze. Prawdopodobnie najważniejszym elementem tego systemu są **banki komercyjne**, które przechowując depozyty (oszczędności) firm i osób prywatnych,



udzielają kredytów (konsumpcyjnych i inwestycyjnych) zarówno ludziom, jak i przedsiębiorstwom. W ten sposób nawet pieniądź, który ktoś odłożył na koncie, jest zainwestowany przez kogoś innego. Banki komercyjne są zatem sercem, które rozprowadza pieniądze po finansowym organizmie.

Uproszczony diagram na stronie 151. przedstawia złożoną sieć powiązań. Celowo nie ma tam strzałek. Pieniądź bowiem na rynku finansowym przepływa we wszystkie strony. To skomplikowany system zależności, który jest jednocześnie wrażliwy na zawirowania. Kłopoty jednej z instytucji finansowych mogą zachwiać przepływem pieniędzy w całym systemie. Dlatego potrzebna jest instytucja, która będzie sprawowała nadzór, upewniając się, że wszyscy przestrzegają zasad, a system jest stabilny i bezpieczny. Tą instytucją jest w Polsce **Komisja Nadzoru Finansowego (KNF)**.

Nie sposób również nie wspomnieć tutaj o **Narodowym Banku Polskim**. Szerzej tę niezwykle ważną instytucję opiszemy w następnym rozdziale.

Międzynarodowe instytucje finansowe

Wraz z rozwojem gospodarki światowej pojawiła się konieczność stworzenia ładu finansowego w świecie. W tym celu powołano

następujące międzynarodowe instytucje finansowe.

Międzynarodowy Fundusz Walutowy (ang. International Monetary Fund, IMF) to instytucja powstała w 1944 r. jako jeden z kluczowych elementów z Bretton Woods. MFW to instytucja działająca w ramach ONZ, zajmująca się kwestiami stabilności ekonomicznej na świecie. Kraje w nim zrzeszone opłacają składki, które MFW pożyczka potem zadłużonym państwom członkowskim. Taka pożyczka jest zazwyczaj nisko oprocentowana, ale nie jest bezwarunkowa. Fundusz w zamian za pieniądze na rozwój wymaga od krajów beneficjentów reform gospodarczych i różnych działań stabilizacyjnych i prorozwojowych. Właśnie z powodu uzależnienia pożyczek od przeprowadzania (najczęściej neoliberalnych) reform fundusz znajduje się często w ogniu krytyki, szczególnie wśród antyglobalistów. MFW pełni również funkcję konsultacyjną – zatrudnia ekspertów i prowadzi działalność analityczną. Publikuje statystyki i doradza rządów przy programach reform, np. tzw. plan Balcerowicza był konsultowany z MFW.

Bank Światowy (ang. World Bank, WB) to instytucja, która powstała równoległe z MFW. Jego funkcja jest natomiast inna. Główną przesłanką do jego powołania była odbudowa Europy i Japonii, zniszczonych po II wojnie światowej, oraz konieczność wsparcia rozwijających się krajów Azji, Ameryki Płd. i Afryki. Głównym jego zadaniem jest zatem wspieranie rozwoju, szczególnie w najbiedniejszych krajach świata. Bank udziela długoterminowych, nisko procentowanych pożyczek zarówno krajom, jak i przedsiębiorstwom publicznym. Oferuje również pomoc techniczną, np. poprzez organizowanie szkoleń. Wymaga natomiast, podobnie jak MFW, pewnych działań politycznych.

Bank Rozrachunków Międzynarodowych (BIS) powstał, aby ułatwić proces rozliczeń związanych z reparacjami wojennymi Niemiec po II wojnie światowej. Obecnie jego celem jest ułatwienie współpracy banków centralnych i organizacji rozliczeń. Zajmuje się również prowadzeniem badań naukowych.

Inną ważną instytucją jest mieszcząca się w Paryżu **Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD)**. Skupia ona 34 wysoko rozwinięte i demokratyczne państwa



(w tym Polskę). Należy pamiętać, że nie jest to instytucja finansowa *per se*. OECD zajmuje się głównie badaniami naukowymi nakierowanymi na wspieranie państw członkowskich w dążeniu do osiągnięcia jak najwyższego wzrostu i standardów życia.

Światowa Organizacja Handlu (WTO), podobnie jak OECD, nie jest instytucją *stricte* finansową. Ma ona za zadanie liberalizację międzynarodowego handlu poprzez prowadzenie polityki inwestycyjnej wspierającej handel oraz rozstrzyganie sporów dotyczących wymiany handlowej i przestrzegania praw własności intelektualnej.

Z europejskiego punktu widzenia ważną instytucją jest **Europejski Bank Inwestycyjny (EIB)**, który powstał na mocy traktatu rzymskiego w 1958 r. Jego zadaniem jest udzielanie długoterminowych pożyczek zarówno sektorowi publicznemu, jak i prywatnemu. Służą one rozwojowi gospodarczemu i społecznemu państw Unii Europejskiej. Niejako pokrewną funkcję pełni **Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju (EBOR)**. Jego celem jest promowanie przedsiębiorczości i wspieranie transformacji gospodarek postsocjalistycznych. Finansuje głównie przedsięwzięcia sektora prywatnego w 30 krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Do 2008 r. bank ten zainwestował w Polsce w projekty o wartości ok. 3,3 mld euro.

Warto również wspomnieć o **agencjach ratingowych: Moody's, Standard and Poor's oraz Fitch** – prywatnych instytucjach, które zajmują się oceną wiarygodności kredytowej pożyczkobiorców: spółek, funduszy, banków czy całych państw. Oceniają również wiarygodność samych papierów dłużnych. 🐾

Czy wiesz?

Handel wymienny i niedogodności z nim związane doprowadziły do powstania **pieniądza**, który przeszedł długą drogę od **złota**, poprzez **monety i banknoty**, do **pieniądza fiducjarnego**, czyli takiego, którego wartość nie jest wyrażona w żadnym towarze.

Pieniądz musi być **stabilny** (o przewidywalnej wartości), **poręczny** (wygodny do przenoszenia), **trwały** (nie może ulec popsuciu), **jednolity** (te same nominały mają tę samą wartość), **podzielny** (tak, jak złotówki, które dzielą się na grosze) i **rozpoznawalny** (wszyscy powinni wiedzieć, jak wygląda).

Pieniądz to nie tylko **środek wymiany**, ale również **miernik i środek przechowywania wartości**.

Instytucje finansowe tworzą rozległą sieć powiązań.

Fundusze inwestycyjne, banki komercyjne, fundusze emerytalne, firmy ubezpieczeniowe i giełda papierów wartościowych są „utrzymywane przy życiu” dzięki pieniądzom krążącym pomiędzy nimi. Nadzór nad nimi sprawuje **KNF**, czyli **Komisja Nadzoru Finansowego**. Te instytucje łączą się również z bardziej rozległym, międzynarodowym systemem finansowym. Najważniejszymi instytucjami międzynarodowymi wchodzącymi w jego skład są **Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy**.





W tym rozdziale

▲ Co to jest inflacja?

▲ Skutki inflacji

▲ Jak walczyć z inflacją?

▲ Dlaczego rząd nie prowadzi polityki monetarnej?

▲ Bank centralny i jego funkcje

▲ Narzędzia polityki monetarnej

▲ Ograniczenia polityki monetarnej

Zwróć uwagę na zagadnienia:

▲ Przyczyny inflacji i jej rodzaje

▲ Jakimi narzędziami prowadzi się politykę monetarną?



Ile wart jest pieniądz

...i dlaczego coraz mniej?

22

Wartość pieniądza ulega zmianie – w przeważającej większości przypadków jest to zmiana na niekorzyść: pieniądz traci na wartości, ponieważ rosną ceny, a więc za określoną kwotę można kupić coraz mniej. To zjawisko określane jest jako **inflacja**. Przed 1930 r. ceny rosły mniej więcej tak często, jak spadały. Wszystko zmieniło się w drugiej połowie XX w. Na przykład w USA w ciągu ostatnich 70 lat ceny wzrosły o 1000%. W Polsce mieliśmy w latach osiemdziesiątych i na początku dziewięćdziesiątych do czynienia z bardzo wysoką inflacją – patrz wykres 22-1. Obecnie stopa inflacji w Polsce nie różni się istotnie od tej w innych krajach Unii Europejskiej.

Co to jest inflacja?

Inflacja wiąże się z tak zwaną **iluzją pieniądza**, czyli traktowaniem zmian nominalnych, tak jakby były zmianami realnymi. Jeśli wynagrodzenie twojej mamy wzrosło w tym roku z 4000 zł do 4200 zł, to z pewnością był to powód waszej radości. Zwiększenie pensji o 200 zł. (czyli 5%) to **wzrost nominalny**, czyli wyrażony w pieniądzu. Jednak w tym samym roku ceny mogły podskoczyć również o 5%, tak więc realna pensja mamy – ilość dóbr i usług, które można za nią kupić, nie zmieniła się. A więc to dopiero **wzrost realny**, czyli taki, który bierze

pod uwagę inflację, informuje nas, o ile jesteśmy naprawdę bogatsi.

W debacie publicznej inflacja jest nadal bardzo słabo rozumianym zjawiskiem. Nic dziwnego. Ludzie często skłaniają się ku myśleniu, że ktoś, kierując się żądzą zysku, celowo podnosi ceny. Często za ich wzrost obwinia się również rząd. W rzeczywistości nie jest to jednak takie proste. Nie ma nawet zgody co do przyczyn inflacji. Są dwie główne teorie próbujące wyjaśnić, skąd się ona bierze.

Inflacja popytowa ma miejsce, kiedy konsumenci wydają za dużo. Zwiększenie popytu, przy ograniczonej podaży, pociąga za sobą wzrost cen. Inflacja popytowa jest spowodowana nadmierną ilością pieniądza w gospodarce. Jednym ze zwolenników tej teorii jest Milton Friedman, który powiedział, że „inflacja jest zawsze i wszędzie zjawiskiem pieniężnym”, co oznacza, że w długim okresie jedynie podaż pieniądza ma wpływ na ceny.

Inflację popytową tłumaczy również jedno z najważniejszych równań w ekonomii – równanie Fishera:

$$MV=PQ$$

Gdzie: **M** = podaż pieniądza;
V = obieg pieniądza;
P = średnia cena dóbr i usług;
Q = ilość sprzedanych dóbr.

Zarówno prędkość obiegu pieniądza, jak i ilość sprzedanych dóbr zmieniają się relatywnie wolno. Dlatego też każda zmiana w M będzie powodować zmianę w P , czyli wzrost podaży pieniądza powoduje wzrost cen. Właśnie dlatego drukowanie pieniędzy nie czyni nas bogatszymi.

Inflacja kosztowa występuje na skutek wzrostu kosztów produkcji pewnych towarów i usług, które potem wpływają na inne. Najlepszym jej przykładem są działania OPEC (organizacji zrzeszającej największych dostawców ropy naftowej) z lat siedemdziesiątych. Następstwem ich zmywy, polegającej na ograniczeniu wydobycia, w latach 1970–1980 cena ropy wzrosła pięciokrotnie, a wskaźnik cen konsumenckich dwukrotnie w ciągu zaledwie 8 lat. Monetaryści przekonują natomiast, że nie ma czegoś takiego jak inflacja kosztowa. Milton Friedman dawał za przykład Japonię, gdzie rozsądna polityka monetarna zapobiegła wzrostowi inflacji, mimo ogromnego skoku cen ropy (Japonia importuje całą swoją ropę, więc teoretycznie inflacja powinna ją silnie dotknąć).

Inflację dzielimy również w zależności od jej rocznej stopy na:

- **pełzającą** – nie przekracza 5%,
- **umiarkowaną (kroczącą)** – 5-10%,
- **galopującą** – 50% i więcej,
- **hiperinflację** – ponad 150%.

Skutki inflacji

Inflacja może mieć również pozytywne skutki. W takim razie może inflacja nie jest taka zła? W oparciu o poniższy graf przeanalizuj następstwa inflacji.

Jak walczyć z inflacją?

Pozytywne skutki inflacji mają zazwyczaj marginalny charakter. Inflacja na dłuższą metę, szczególnie kiedy wymyka się spod kontroli, przynosi katastrofalne skutki. Niezliczona ilość zrywów narodowych i rewolucji była poprzedzona wysokim wzrostem cen. Inflacja musi być za wszelką

Dostosowania na rynku pracy. Płace bardzo rzadko zmieniają się w dół (jest zrozumiały opór pracowników). To spory problem dla producentów, bo może się okazać, że w wyniku zmian na rynku nie są w stanie płacić pracownikom tyle samo, co wcześniej, a nie mogąc obniżyć pensji, będą zmuszeni ich zwolnić. Dzięki inflacji wystarczy, że niektóre płace przestaną rosnać, co oznacza, że realnie zmniejszają się.

Efekt Mundella-Tobina. W uproszczeniu chodzi o to, że inflacja zachęca przedsiębiorstwa i oszczędzających do inwestowania pieniędzy.

Krzywa Phillipsa. Nazwa pochodzi od ekonomisty, który odkrył zależność pomiędzy inflacją a bezrobociem: im wyższa inflacja, tym niższe bezrobocie. Niestety, na przestrzeni lat krzywa Phillipsa staje się coraz bardziej „płaska” – zależność jest więc coraz mniejsza. Nie zmienia to natomiast faktu, że politycy nadal są tym zjawiskiem zainteresowani.

Zmniejszenie długu publicznego. Jeśli wartość długu jest wyrażona w walucie krajowej, która w wyniku inflacji traci na wartości, to realnie w przyszłości będzie trzeba oddać mniej pieniędzy.

Owczy pęd. Wykupowanie dóbr uważanych za gwarancję wartości prowadzi do ich niedostatku na rynku.

Niepokoje społeczne. Inflacja osłabia strukturę społeczeństwa, burzy więzi społeczne. Niepewność, którą przynosi – zarówno inwestorom, jak i najbiedniejszym rodzinom – ma dewastujące skutki. Inflacja budzi nieufność, a nawet wrogość pomiędzy grupami społecznymi. W przeszłości niejednokrotnie prowadziła do zamieszek.

Hiperinflacja. Inflacja rzędu kilkuset procent, która wymknęła się spod kontroli, oznacza ogromne utrudnienia w normalnym funkcjonowaniu gospodarki.

Efektywność alokacyjna. Zmiana cen relatywnych wysyła sygnały uczestnikom rynku i pozwala podejmować racjonalne decyzje. Wysoka inflacja zwiększa niepewność i uniemożliwia planowanie, szczególnie w dłuższej perspektywie, co powoduje ograniczenie inwestycji.

Koszty menu. Podniesienie cen samo w sobie niesie koszty dla producentów i sprzedawców – chociażby poprzez koszty wymiany jadalnośpisów w restauracjach – stąd nazwa.

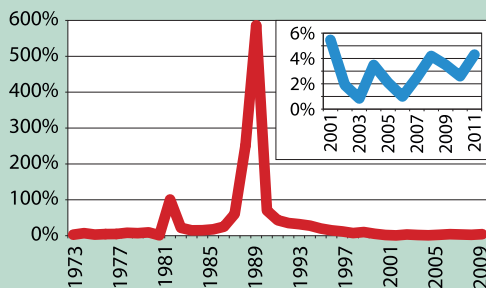
cenę trzymaną w ryzach. Wyróżniamy trzy główne metody walki z inflacją: sztywne kursy walutowe, kontrola cen i płac, polityka monetarna.

Dlaczego rząd nie prowadzi polityki monetarnej?

Odkąd udowodniono, że wysoka inflacja zmniejsza bezrobocie, politycy zaczęli coraz przychylniej na nią patrzeć. W końcu każdy chciałby się pochwalić zmniejszeniem bezrobocia! Niestety, nie jest to takie proste. Tylko nieoczekiwana inflacja może zmniejszyć bezrobocie. Zatem polityk musiałyby „obiecować” niską inflację i nie dotrzymać słowa. Ale taka strategia nie sprawdzi się na dłuższą metę – ludzie nie będą wierzyli w niską inflację i będziemy mieli do czynienia tylko i wyłącznie z jej negatywnymi skutkami. Jest to uproszczona forma czegoś, co ekonomiści Gordon i Barro nazwali problemem niezgodności w czasie (*time inconsistency problem*). Formalnie udowodnili oni, że wybierani demokratycznie politycy nie mogą skutecznie walczyć z inflacją, ponieważ wystarczy, że raz spróbują znieść inwestorów, a potem już nikt więcej im nie zaufa. Te przesłanki teoretyczne i bolesne doświadczenia hiperinflacji w wielu państwach świata spowodowały, że obecnie w większości



22-1 Inflacja w Polsce.



Źródło: GUS

krajów politykę monetarną prowadzi **niezależny bank centralny**. Dzięki temu bank centralny może skupić się na stabilizowaniu wartości pieniądza, a rząd – na walce z bezrobociem i na innych celach polityki fiskalnej. Dzięki niezależności banku centralnego nie ma już ryzyka, że cel inflacyjny zostanie poświęcony dla doraźnej, krótkowzrocznej polityki.

Bank centralny i jego funkcje

Funkcję banku centralnego pełni w Polsce **Narodowy Bank Polski (NBP)**. Jego głównym celem działania jest zapewnienie stabilności naszej waluty narodowej – złotemu. Począwszy od 2004 r., NBP realizuje tak zwany **bezpośredni cel inflacyjny**, który wynosi 2,5% z odchyleniem jednego punktu procentowego. By osiągnąć ten cel, bank wykorzystuje narzędzia polityki monetarnej omówione w dalszej części rozdziału.

Do głównych zadań NBP należy:

- kontrola podaży pieniądza i kredytu w gospodarce,
- świadczenie usług bankowych dla instytucji finansowych,
- pełnienie funkcji banku państwa,
- zarządzanie rezerwami walutowymi.

Kontrola podaży pieniądza i kredytu w gospodarce. NBP jest bankiem emisyjnym – tylko on ma prawo emisji naszej waluty narodowej. Dysponuje, omówionymi w dalszej części rozdziału, narzędziami, dzięki którym może wpływać na ilość pieniądza w gospodarce.

Do funkcji **banku instytucji finansowych** zaliczamy: **dostarczanie gotówki** do banków, prowadzenie **rozliczeń międzybankowych**

(pamiętaj: NBP jest **bankiem banków**), **prowadzenie rachunków depozytowych**, na których banki przechowują swoje rezerwy, oraz **udzielanie pożyczek** bankom komercyjnym, które od czasu do czasu potrzebują więcej pieniędzy. NBP pełni też wobec banków komercyjnych bardzo ważną funkcję **pożyczkodawcy ostatniej instancji**. Oznacza to, że NBP może pożyczyć pieniądze bankowi komercyjnemu w sytuacji, gdy nie jest on w stanie otrzymać pożyczki na rynku międzybankowym, na którym spotykają się codziennie banki potrzebujące płynności z tymi, które mają nadpłynność, czyli za dużo gotówki. Oczywiście, nie chodzi tu o pożyczanie pieniędzy bankrutom, ale wypłacalnemu bankom, które mają przejściowe trudności z płynnością.

Pełnienie funkcji **banku państwa** polega na świadczeniu usług bankowych instytucjom rządowym. NBP prowadzi rachunek Ministerstwa Finansów. Zajmuje się również obsługą emisji papierów wartościowych Skarbu Państwa.

Polski złoty ma płynny kurs walutowy, a NBP dysponuje wielomiliardowymi rezerwami walutowymi. Oczywiście, nie miałoby najmniejszego sensu trzymanie tych rezerw w postaci banknotów w skarbcu. Są one lokowane w bezpieczne papiery wartościowe, tak by przynosiły dochód.

Jak już mówiliśmy, NBP jest instytucją niezależną. Kadencja prezesa NBP trwa 6 lat. W tym czasie pełni on funkcję przewodniczącego Rady Polityki Pieniężnej – ciała odpowiedzialnego za ustalanie stóp procentowych w Polsce. Istotą niezależności NBP jest fakt, że wysokość stóp, podobnie jak inne decyzje należące do kompetencji NBP, nie mogą być zmienione ani przez rząd, ani przez prezydenta.

Warto pamiętać, że przystępując do Unii Europejskiej, Polska zobowiązała się do przyjęcia wspólnej waluty – euro. Najpierw musimy jednak spełnić szereg wymogów ekonomicznych. **Kryteria konwergencji**, opisane w traktacie z Maastricht, dotyczą zarówno zadłużenia państwa, jak i wskaźników monetarnych. Kiedy spełnimy wszystkie wymagane kryteria, a nasz rząd uzna, że jest to dobry moment, Polska przyjmie wspólną walutę. Wówczas większość kompetencji NBP przejmie **Europejski Bank Centralny (EBC)**, który odtąd stanie się naszym bankiem centralnym. Polska poprzez swojego członka Rady Prezesów będzie miała wpływ na politykę monetarną w całej Unii Europejskiej. W zamian za przekazanie do

EBC rezerw naszego wspólnego bezpieczeństwa monetarnego będą bronić łączne rezerwy wszystkich krajów strefy euro.

Narzędzia polityki monetarnej

NBP prowadzi politykę monetarną za pomocą rozmaitych narzędzi. Omówimy te najważniejsze.

Operacje otwartego rynku – zakup i sprzedaż rządowych papierów wartościowych (bonów skarbowych i obligacji) oraz bonów pieniężnych emitowanych przez NBP. Wykupując posiadane przez banki komercyjne papiery wartościowe za gotówkę, NBP wprowadza pieniądze na rynek, a więc zwiększa ich ilość. Natomiast sprzedając bankom komercyjnym papiery wartościowe, NBP „zasysa” pieniądze z rynku, ograniczając inflację. NBP może też udzielać kredytów lombardowych pod zastaw skarbowych papierów wartościowych, a także przyjmować jednodniowe depozyty.

Zmiany wysokości stopy kredytu lombardowego i dyskontowego oraz stopy interwencyjnej i depozytowej. Kiedy banki chcą pożyczyć pieniądze, zwracają się do NBP, ale podobnie jak w przypadku każdej innej pożyczki, ta też jest oprocentowana. Pożyczka może być udzielona w formie kredytu lombardowego lub dyskontowego. Stopa interwencyjna określa rentowność 28-dniowych bonów pieniężnych – podstawowego instrumentu operacji wolnego rynku, a przez to wyznacza minimalną cenę pieniądza. Kiedy NBP podnosi stopy kredytu lombardowego, dyskontowego albo stopę referencyjną, banki zwiększają oprocentowanie kredytów dla swoich klientów. W rezultacie zniechęca się ludzi do korzystania z pożyczek, co zmniejsza ilość pieniądza w gospodarce. I odwrotnie: niższe stopy to więcej pożyczek i więcej pieniądza.

Zmiany w stopie rezerw obowiązkowych. Banki muszą utrzymywać pewną część depozytów jako rezerwę w NBP. Ta część jest właśnie **stopą rezerw obowiązkowych** – im wyższa, tym mniej środków, które bank może przeznaczyć na akcję kredytową, czyli na udzielanie pożyczek.

Ograniczenia polityki monetarnej

Polityka monetarna nie jest jednak cudownym środkiem na wszystkie problemy gospodarcze.

Gdyby bowiem można było je rozwiązać, zwiększając podaż pieniądza, nie byłoby na świecie biednych państw. Luźna polityka monetarna, czyli niskie stopy procentowe i duża podaż pieniądza, może w krótkim czasie przyczynić się do poprawy koniunktury, ale w długim okresie grozi wzrostem inflacji. Ekonomiści mówią o **neutralności pieniądza**, co oznacza, że w długim okresie nie ma on wpływu na wartości realne – produkcję, zatrudnienie, inwestycje.

Co więcej, obniżenie stóp procentowych może wcale nie zwiększyć popytu. Stanie się tak, gdy z uwagi na słabą koniunkturę przedsiębiorcy nie zdecydują się na nowe inwestycje. Podobnie konsumenci wstrzymają się z zakupami, mimo niskich stóp procentowych, aż do czasu poprawy koniunktury i wzrostu dochodów. Sytuacja taka wystąpiła np. w Japonii na przełomie wieków, gdzie stopy procentowe banku centralnego były bliskie zeru, a mimo to nie nastąpiło zwiększenie popytu w gospodarce, który rozruszałby koniunkturę.

Banki centralne we wszystkich krajach podnoszą i obniżają stopy procentowe oraz stosują pozostałe narzędzia regulacji podaży pieniądza, mając na względzie z jednej strony stabilność cen, a z drugiej – koniunkturę gospodarczą. Różnią się natomiast w swoim przywiązaniu do konkretnych celów. I tak, np. Europejski Bank Centralny ma obowiązek utrzymania inflacji na określonym pułapie (okolice 2%) i zgodnie z traktatem z Maastricht – cel inflacyjny bierze górę nad troską o koniunkturę. FED w USA jest natomiast zainteresowany zarówno utrzymaniem cen, jak i wzrostu gospodarczego. Jednak większość banków jest konserwatywna w swojej polityce i baczniejszą uwagę zwraca głównie na stabilność cen, a nie na poziom produkcji czy wielkość bezrobocia. W długim okresie jest to uzasadnione, ale w krótkim prowadzi niekiedy do problemów gospodarczych, politycznych i społecznych. 🐾

Czy wiesz?

Inflacja to wzrost poziomu cen, co oznacza spadek wartości pieniądza.

W zależności od przyczyn inflację dzielimy na **popytową** (powodowaną nadmierną ilością pieniądza w gospodarce) i **kosztową** (wynikającą ze wzrostu cen niektórych towarów i usług).

W zależności od stopy inflacji wyróżniamy inflację **pełzającą** (5%), **umiarkowaną** (5% – 10%), **galopującą** – (>50%) oraz **hiperinflację** (>150%).

Inflacja **osłabia strukturę społeczeństwa**, prowadząc do **niepokojów społecznych** czy masowego wykupywania niektórych dóbr, **obniżając efektywność alokacyjną gospodarki**.

Ma też drobne pozytywne efekty, takie jak **dostosowania na rynku pracy** czy **zmniejszenie długu publicznego**. Jeśli inflacja jest zaskoczeniem, może (ale nie musi) **spowodować obniżenie bezrobocia**.

Negatywne skutki inflacji znacznie przewyższają pozytywne, dlatego trzeba ją zwalczać. Najlepszym narzędziem walki z inflacją jest **polityka monetarna**, a więc kontrola ilości pieniądza w gospodarce.

Za politykę monetarną odpowiada w Polsce **NBP**, który jest również **bankiem banków** oraz **bankiem dla państwa**.

Do głównych narzędzi polityki monetarnej zaliczamy ustalanie **stóp procentowych**, **operacje wolnego rynku** i zmiany w stopie **rezerw obowiązkowych**.





W tym rozdziale

- ▲ Skąd rząd ma pieniądze?

- ▲ Na co rząd wydaje pieniądze?

- ▲ Deficyt budżetowy

- ▲ Dług publiczny

- ▲ Polityka fiskalna

Zwróć uwagę na zagadnienia:

- ▲ Jakie są źródła dochodów i rodzaje wydatków państwa?
- ▲ W jaki sposób deficyt budżetowy i dług publiczny wpływają na gospodarkę?



Wspólna kasa, czyli budżet państwa

23

Przygotowanie budżetu państwa oraz zarządzanie nim należy do głównych zadań Ministerstwa Finansów. Wielu ludziom wydaje się, że rząd dysponuje wielkim workiem z pieniędzmi i tylko zła wola ministra finansów nie pozwala w pełni z nich korzystać. Sądzą oni, że jak się dobrze „naciśnie” na rząd, to sygnie on groszem na różne potrzeby społeczne. Jednak konsekwencje takiego działania mogą być poważne i w najgorszym scenariuszu doprowadzić do kryzysu (czego przykładem jest Grecja).

Skąd rząd ma pieniądze?

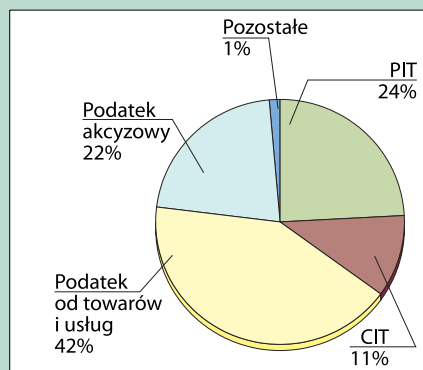
Budżet państwa podobnie jak budżet osobisty – który wcześniej już opisaliśmy – jest planem finansowym, uwzględniającym zakładane dochody i wydatki. Budżet nie jest więc workiem z pieniędzmi, a jedynie planem wpływów i wydatków. Jeśli ktoś żąda zwiększenia np. wydatków na edukację, to jednocześnie domaga się zmniejszenia ich na inne cele lub zwiększenia podatków. Aby dać, trzeba bowiem zabrać – i żadne zaklęcia, protesty, strajki głodowe itp. tego nie zmieniają. Pamiętaj o tym, słuchając wystąpień polityków, obiecujących zwiększone wydatki na różne cele.

Głównym źródłem dochodów państwa są **podatki**. „Na tym świecie nie ma nic pewnego, z wyjątkiem śmierci i podatków” – stwierdził

w 1789 r. Benjamin Franklin. Niewiele jest zagadnień ekonomicznych, które wzbudzałyby tyle kontrowersji, co podatki. Podczas gdy większość ludzi zgadza się, że są one niezbędne, to i tak częściej się je krytykuje, niż chwali. Spora jest przy tym niewiedza o ich istocie.

Podatek to przymusowe i bezzwrotne świadczenie na rzecz państwa, któremu w zamian nie towarzyszy bezpośrednio otrzymywanie czegokolwiek. O ile współcześnie podatki

23-1 Dochody podatkowe budżetu Polski w 2010 r.



Źródło: Ministerstwo Finansów

mają charakter wyłącznie pieniężny, to dawniej płacono je także w naturze (np. dziesięcina, czyli 1/10 część plonów, którą musiał oddać rolnik).

Państwo pobiera podatki, ponieważ musi zapewnić finansowanie wydatków. Mówimy więc o fiskalnej funkcji podatków. Istnieją jeszcze inne, choć mniej istotne funkcje. Czasami nakładają się podatki celem ochrony wybranych gałęzi przemysłu. Przez wiele lat cła (podatek od importu) chroniły polskich producentów przed zagraniczną konkurencją. Podatki stosowane są również w celu zniechęcania do działań, które rząd uważa za szkodliwe. Na przykład akcyza – specjalny wysoki podatek m.in. od papierosów i alkoholu, zwany czasem „podatkiem od grzechu” – została nałożona zarówno w celu zebrania pieniędzy, jak i zniechęcenia ludzi do picia i palenia. Podatki stosuje się również, aby zachęcić do pewnych działań. Na przykład, LPG, czyli gaz do samochodów, ze względów ekologicznych jest obłożony niższym podatkiem niż ten zawarty w cenie benzyny. Podatki pełnią też funkcje redystrybucyjne, wpływając na zmniejszenie nierówności podziału dochodu.

Podatki

Bezpośrednie – obciążające dochód lub majątek podatnika, np. podatek dochodowy

Pośrednie – obciążające transakcje, np. VAT

Proporcjonalne – wysokość podatku jest proporcjonalna do dochodu – stała stopa podatkowa

Progresywne – wysokość podatku zwiększa się szybciej, niż rośnie dochód – rosnąca stopa podatkowa

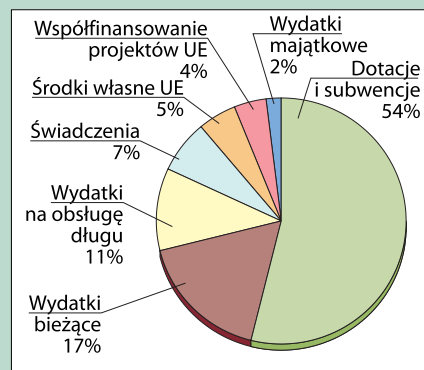
Regresywne – wysokość podatku zwiększa się wolniej, niż rośnie dochód – malejąca stopa podatkowa

Ad valorem – podatek jest wyrażony jako odsetek dochodu czy ceny, np. VAT w Polsce wynosi 23%

Kwotowe – wysokość podatku nie zależy od ceny czy dochodu i wyrażona jest kwotowo, np. podatek akcyzowy wynosi ok. 1,51 zł od każdego litra benzyny

Jak widać na wykresie 23-1, większość dochodów podatkowych budżetu państwa pochodzi z dwóch podatków pośrednich – VAT-u i akcyzy. Znaczenie podatków dochodowych jest większe, niż wynika

23-2 Wydatki budżetu Polski w 2010 r.



Źródło: Ministerstwo Finansów

z wykresu, dlatego że część dochodów z podatku dochodowego od osób fizycznych (PIT) i podatku dochodowego od osób prawnych (CIT) jest dochodem nie budżetu państwa, ale budżetów jednostek samorządu terytorialnego (gmin, powiatów i województw).

Na co rząd wydaje pieniądze?

Rząd zgromadzone pieniądze przeznacza na sprawne funkcjonowanie państwa. Najwyższy udział w wydatkach budżetu państwa mają dotacje i subwencje oraz wydatki bieżące jednostek budżetowych; istotne miejsce zajmują też koszty obsługi długu publicznego. Strukturę wydatków budżetu państwa przedstawia wykres 23-2.



Sejm zatwierdza przedstawiony przez Rząd budżet

Finanse gmin. Na dochody gminy składają się dochody własne (np. z podatków od nieruchomości), a także dotacje celowe i subwencja ogólna – wypłacane z budżetu państwa. Udział dochodów własnych oraz subwencji ogólnej wyznacza poziom niezależności finansowej gminy, gdyż dotacje celowe muszą być przeznaczone na ściśle wyznaczone zadania. Dochody własne gmin wykazują znaczne zróżnicowanie, dlatego potrzebny jest transfer środków z gmin bogatych do gmin o niskich dochodach. Gminy mają prawo ustalania wysokości niektórych podatków, a Ministerstwo Finansów określa tylko ich górne granice. W ten sposób mieszkańcy danej gminy mogą pośrednio decydować (wybierając swych przedstawicieli do samorządów gminnych) o wysokości podatków, które płać.



Deficyt budżetowy

Są kraje, w których dochody budżetu państwa są wyższe niż wydatki – pojawia się tam więc nadwyżka budżetowa. Bywa i tak, że budżet jest zrównoważony. Niestety, najczęściej jednak wydatki państwa są wyższe niż dochody, a wtedy mamy wtedy do czynienia z **deficytem budżetowym**. Deficyt pojawia się najczęściej (albo jest najwyższy) w okresie stagnacji lub spadku dochodu narodowego. Wówczas maleją dochody budżetu (np. z powodu niższych wpływów z podatków dochodowych), a jego wydatki są w miarę stałe (np. na obronę,



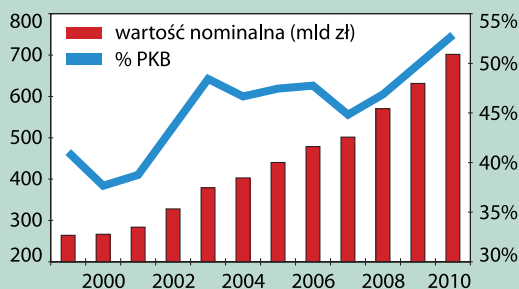
policję, szkolnictwo, służbę zdrowia, obsługę zadłużenia itd.).

Deficyt budżetowy może być finansowany:

- pożyczką krajową – obligacje i bony skarbowe,
- pożyczką z zagranicy,
- emisją pieniądza.

W pewnych warunkach deficyt może być korzystny dla gospodarki, prowadzi bowiem do wzrostu dochodu poprzez zwiększenie globalnego popytu w gospodarce. Wzrost ten naprawdę finansowany jest przecież z oszczędności obywateli, którzy kupują

23-3 Dług publiczny w Polsce



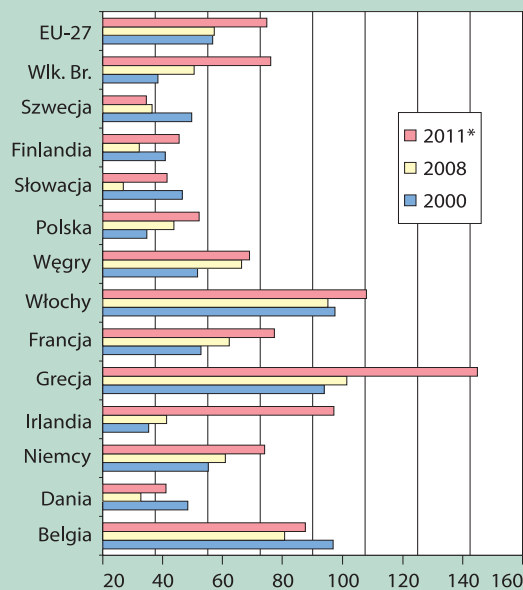
Źródło: Ministerstwo Finansów

obligacje. W ten sposób państwo z pożytkiem wykorzystuje nadwyżki (oszczędności) społeczeństwa, a społeczeństwo ma możliwość pewnego i opłacalnego oszczędzania. W długim okresie występowania deficytu pojawia się problem długu publicznego i kosztów jego obsługi. Na wykresie 23-3 przedstawiony jest państwowy dług publiczny w Polsce, który w ostatnich latach zaczął niebezpiecznie zbliżać się do konstytucyjnej granicy 60% PKB. Wzrost długu publicznego jest wynikiem finansowania zwiększonych, w obliczu kryzysu finansowego, wydatków państwa oraz koniecznością jego obsługi.

Dług publiczny

Dług publiczny powstaje wtedy, kiedy państwo decyduje się finansować deficyt budżetowy poprzez pożyczki krajowe lub zagraniczne. W wielu krajach, w tym i w Polsce, wysoki deficyt budżetowy i rosnący dług publiczny stały się bardzo poważnym problemem gospodarczym i politycznym. Na wykresie 23-4 przedstawiono dług publiczny w wybranych krajach Unii

23-4 Dług publiczny w wybranych krajach



* prognoza na 2011
Źródło: Eurostat

Splaty odsetek od długu publicznego zabierają co roku sporą część budżetu. Obsługa długu – zarówno krajowego, jak i zagranicznego – jest poważną pozycją w budżecie, co pogłębia trudności z jego zrównoważeniem.

Duży deficyt może doprowadzić do wyższych stóp procentowych. Aby pokryć deficyt, rząd musi pożyczyć pieniądze, których potrzebuje. Rząd pożycza z tych samych źródeł, z których korzystają firmy: od ludności, banków, pożyczkodawców zagranicznych itp. Pożyczki rządu dodawane są do ogólnego zapotrzebowania na dostępne fundusze, dlatego powoduje to wzrost popytu na kredyt, a tym samym podniesienie jego oprocentowania.

Deficyt może doprowadzić do wyższych podatków. Konieczność zwiększenia wpływów, aby pokryć rosnące koszty długu publicznego, może zmusić rząd do podniesienia podatków. Wyższe podatki ograniczają konsumpcję indywidualną, zwiększają rozmiary szarej strefy i zniechęcają do pracy, niekorzystnie wpływając więc na tempo wzrostu gospodarczego.

Wysoki deficyt może spowodować utratę zaufania do kraju pożyczającego przejawiającą się gwałtownym wzrostem kosztów finansowania długu. Może to w krótkim czasie doprowadzić do bankructwa kraju.

Europejskiej. Największy dług ma Grecja, która mimo pomocy udzielonej przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy oraz Unię Europejską, ogłosiła niewypłacalność.

Polityka fiskalna

Kwestie wysokości i struktury podatków oraz wielkości i struktury wydatków leżą w gestii rządu i prowadzonej przez niego **polityki fiskalnej**. Za główne cele polityki fiskalnej uważa się dostarczanie dóbr publicznych, redystrybucję dochodów oraz gwarantowanie niezbędnych wydatków, jakie ponosi państwo. Aktywna polityka fiskalna stanowi także podstawowe narzędzie stabilizacji gospodarki w okresie wahań koniunktury.

Ekspansywna polityka fiskalna wykorzystuje zwiększone wydatki i/lub zmniejszone podatki, w celu pobudzenia gospodarki poprzez zwiększenie popytu wewnętrznego. Jeśli rząd obniża podatki, ludzie mają więcej pieniędzy w portfelach, które mogą wydać na różne dobra i usługi. Zapotrzebowanie na te dobra i usługi determinuje wzrost ich produkcji. Pobudza to gospodarkę i zwiększa dochód narodowy. Z kolei restrykcyjna polityka fiskalna, wykorzystuje zmniejszone wydatki i/lub zwiększone podatki, a jej efektem jest zmniejszenie popytu na dobra i usługi, a tym samym więc spowolnienie gospodarki.

Należy pamiętać, że efekty polityki fiskalnej nie są w gospodarce widoczne natychmiast. Wymaga to czasu, aby obserwować jej skutki. Warto też wspomnieć, że polityka ta powinna być prowadzona w taki sposób, aby w dłuższej perspektywie utrzymywać zrównoważony budżet i niewielki dług publiczny. 🐾

Czy wiesz?

Budżet państwa to plan dochodów i wydatków państwa.

Jeżeli wpływy są wyższe niż wydatki, to mamy do czynienia z **nadwyżką**. Jeśli wydatki są większe od wpływów, to mówimy o **deficycie budżetowym**.

Dochody państwa pochodzą głównie z **podatków** płaconych **bezpośrednio** od dochodu lub **pośrednio** (zawarte są w cenie zakupionych towarów). Podatki mogą być **progresywne**, czyli takie, które zwiększają się szybciej niż dochód, lub wręcz przeciwnie – **regresywne**, czyli takie, które rosną wolniej niż dochód. Istnieje również **podatek proporcjonalny**, który proporcjonalnie zwiększa się wraz ze wzrostem dochodu.

Finansowanie deficytu za pomocą pożyczek prowadzi do powstania **długu publicznego**. Jeśli dług publiczny w relacji do dochodu narodowego jest zbyt wysoki, pojawiają się problemy z jego finansowaniem, co może grozić ogłoszeniem niewypłacalności państwa.

Ogół decyzji na temat wielkości podatków oraz wydatków budżetowych składa się na **politykę fiskalną** prowadzoną przez rząd – **ekspansywną**, jeśli rząd zwiększa wydatki i/lub zmniejsza podatki, lub **restrykcyjną**, jeśli rząd zmniejsza wydatki i/lub zwiększa podatki.



PRASZA
19-18



Pod. A. Piurka
LIKWIDACJA
Z POWODU
BANKRUCTWA

W tym rozdziale

- ▲ Obieg okrężny w gospodarce

- ▲ Dochód narodowy

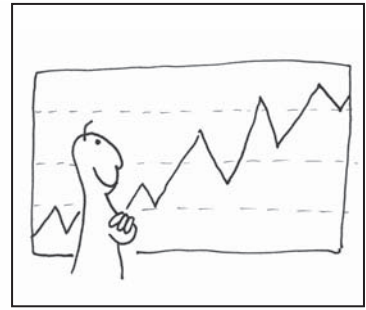
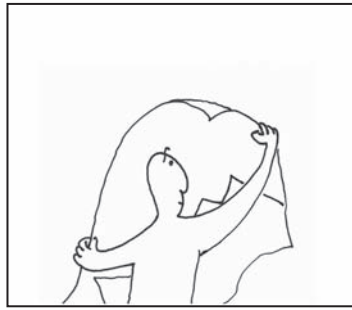
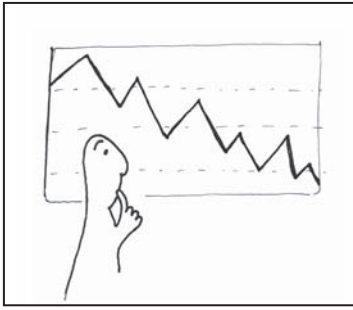
- ▲ Cykl koniunkturalny

- ▲ Jak stabilizować koniunkturę?

- ▲ Koordynacja polityki gospodarczej

Zwróć uwagę na następujące zagadnienia:

- ▲ Co przedstawia obieg okrężny w gospodarce rynkowej?
- ▲ Podstawowe mierniki wzrostu gospodarczego
- ▲ Jak wygląda cykl koniunkturalny w gospodarce?
- ▲ Jakie są tendencje zmian w gospodarce Polski i świata?



Od recesji do koniunktury, czyli zmienna gospodarka

24

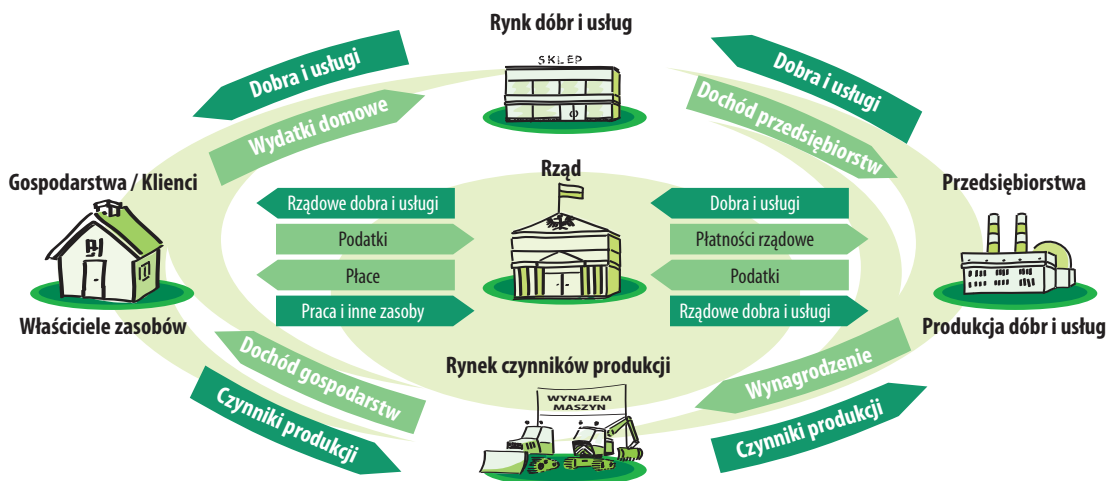
Tak jak za oknem nie zawsze świeci słońce, tak i gospodarka nie zawsze rozwija się należycie. Załamanie sektora finansowego z 2008 r. przeistoczyło się w wielu krajach w kryzys gospodarczy. Gospodarkę rynkową cechuje bowiem zmienność: fazy dobrej koniunktury przeplatają się z okresami spowolnienia wzrostu czy wręcz kryzysu.

Obieg okrężny w gospodarce

Wyobraź sobie, że uniosłeś się w przestworza i patrzysz z góry na gospodarkę przez specjal-

ny teleskop ekonomiczny, który pokazuje, jak dobra, pieniądze i usługi krążą w gospodarce. Rysunek poniżej przedstawia obieg okrężny pomiędzy gospodarstwami domowymi, przedsiębiorstwami i państwem.

Konsumenci to ludzie wykorzystujący dobra i usługi w celu zaspokojenia swoich potrzeb. Wszyscy jesteśmy konsumentami, a ekonomiczny termin: gospodarstwo domowe odpowiada mniej więcej pojęciu rodziny. Jak widać na rysunku, czynniki produkcji (praca i inne zasoby) przepływają od gospodarstw domowych do przedsiębiorstw. Zostają one wykorzystane do



wytwarzania dóbr i usług, które przepływają do konsumentów. Za dostarczone przedsiębiorstwom czynniki produkcji otrzymujemy zapłatę w formie płac, zysków, odsetek, czynszów. Zarobione pieniądze przeznaczamy na zakup dóbr i usług dostarczanych przez przedsiębiorstwa. Zauważ, że pieniądze płyną w przeciwnym kierunku niż strumień czynników produkcji i towarów.

Na rysunku widać również strumień usług, który płynie od gospodarstw domowych do państwa. Usług tych dostarczają ludzie (w tym także twój nauczyciel) pracujący w różnych instytucjach publicznych. W przeciwną stronę płyną usługi świadczone przez państwo obywatelom. Od gospodarstw do państwa przekazywane są podatki, w odwrotnym kierunku zaś państwo przesyła płatności w formie płac, zasiłków dla bezrobotnych itd. Podobny strumień pieniędzy i zasobów przepływa w przeciwnych kierunkach między przedsiębiorstwami a państwem.

Dochód narodowy

Pewnie słyszałeś, że obecnie tempo wzrostu dochodu narodowego w Polsce należy do jednych z najwyższych w Europie. Pomimo ostatnich zawirowań na globalnym rynku, Polska gospodarka stale się rozwija. Jak widzisz na wykresie 24-1, w 2011 r. wzrost gospodarczy wyniósł ponad 4% i był jednym z najwyższych w Europie. Dziennikarze i politycy, wypowiadając się na ten temat, używają najczęściej określenia: dochód narodowy, podczas gdy ekonomiści raczej mówią o produkcie krajowym brutto.

Skąd ta różnica i czy jest ona bardzo istotna? Dla przeciętnego zjadacza chleba oba pojęcia są tożsame i choć nie jest to

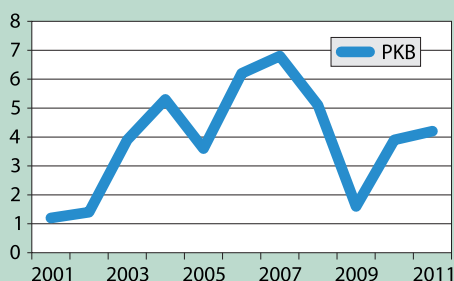


poprawne, przez chwilę potraktujmy je jako synonimy. Jest to usprawiedliwione szczególnie wtedy, kiedy nie mówimy o wielkościach absolutnych, lecz o tempie wzrostu. Obie miary bowiem służą do pomiaru aktywności gospodarki. W sporym uproszczeniu można powiedzieć, że w rozumieniu laika dochód narodowy to wartość tego, co dana gospodarka wytworzyła w danym roku – dochód, który osiągnęła. Ważne jest, by nie pomylić dochodu narodowego (tego, co przybyło w gospodarce w danym roku) z majątkiem narodowym (to, co gromadzi się w gospodarce od wieków). Dla ekonomistów – dochód to strumień, a majątek to zasób. Rysunek powyżej pokazuje różnicę między strumieniem a zasobem.

Istnieją trzy sposoby pomiaru **aktywności gospodarczej** (analizując je, miej przed oczami obieg okrężny w gospodarce, aby określić, w którym miejscu najlepiej będzie można zmierzyć dane wielkości). Niżej je omówimy.

- Aktywność gospodarczą można określić jako sumę wartości dóbr i usług finalnych wyprodukowanych w danym roku. Ta suma równa jest wartości dodanej powstałej w gospodarce w danym roku. Wartość dodana to przyrost wartości w wyniku produkcji. Jeśli potrafisz robić na drutach i z wełny kupionej za 20 zł (cena surowca) wykonasz sweter wart 50 zł, to wartość dodana wyniesie 30 zł. Zauważ, że dobro finalne składa się z wartości dodanych na poszczególnych etapach produkcji.
- Ująć ją też można jako sumę wszystkich dochodów właścicieli czynników produkcji w danym roku. Dochody te są identyczne z wartością dodaną, bo ona jest ich źródłem.
- Określa ją także suma wydatków na dobra i usługi finalne. Zauważ, że wydatki muszą

24-1 Tempo wzrostu PKB w Polsce (w %)



Źródło: GUS.

się równać dochodom (bo są z nich finansowane) oraz wartościom dóbr i usług, które trafiły na rynek (bo służą do zakupu tychże dóbr i usług).

Pora teraz na precyzyjne rozróżnienie poszczególnych miar aktywności gospodarczej.

Produkt krajowy brutto (PKB) to suma wartości dóbr i usług finalnych w gospodarce, wyprodukowanych w danym roku (finalnych, to znaczy takich, które nie będą dalej przerabiane na inne dobra). Gaz, którym ogrzewasz dom, jest dobrem finalnym, ale gaz, który wykorzystywany jest do produkcji nawozów azotowych, jest dobrem pośrednim. To rozróżnienie jest ważne przy sumowaniu; gdybyśmy uwzględniali wszystkie dobra, także pośrednie, to liczylibyśmy wielokrotnie te same dobra. Do PKB zalicza się dobra i usługi wytworzone w danym kraju. Jak jest jednak, gdy zyski z produkcji płyną za granicę? Czy społeczeństwo danego kraju

może traktować te zyski jako swój dochód? Rzecz jasna, że nie. Dlatego wprowadzono pojęcie produktu narodowego brutto.

Produkt narodowy brutto (PNB) to PKB, skorygowany o saldo dochodów z własności czynników produkcji. Czyli od PKB odejmuje się dochód, który osiągnęły zagraniczne firmy i osoby w Polsce, a dodaje dochody, które uzyskały polskie firmy i Polacy za granicą. Zarówno produkt krajowy brutto, jak i produkt narodowy brutto zawierają w sobie finalne dobra kapitałowe (na przykład komputer wykorzystany do złożenia tej książki). Wiadomo jednak, że prędzej czy później (w przypadku komputera szybciej) komputer ten trzeba będzie albo zmodernizować, albo zastąpić nowym. Czy komputer, który zastępuje dotychczas używany, powinniśmy zaliczać do dochodu narodowego? Czy zwiększa on nasze bogactwo? Oczywiście nie, on tylko zastępuje ten, który się zużył.

Cykl koniunkturalny

Ożywienie. Po okresie recesji sytuacja gospodarki w końcu zaczyna ulegać poprawie i wchodzi ona w fazę cyklu koniunkturalnego zwaną ożywieniem.

W tym czasie wydatki przedsiębiorstw i konsumentów zaczynają się zwiększać. Rośnie także produkcja, a przede wszystkim przedsiębiorstwa zaczynają inwestować. Spada też bezrobocie.

Wszystko to prowadzi do zwiększania wydatków i dalszego wzrostu zatrudnienia i konsumpcji.

Boom. Sam wierzchołek cyklu koniunkturalnego to właśnie boom. Wtedy większość przedsiębiorstw produkuje na poziomie swoich maksymalnych możliwości, a osoby poszukujące pracy nie mają problemu z jej znalezieniem. W okresach boomu inwestycje przedsiębiorstw i wydatki konsumentów są bardzo duże. Gospodarka funkcjonuje przy niemal pełnym zatrudnieniu, a popyt na dobra i usługi jest bardzo wysoki, co sprawia, że ceny rosną szybciej niż zwykle. To wszystko przygotowuje grunt do kolejnej fazy cyklu koniunkturalnego.

Recesja. Załamanie prowadzi do dolnej fazy cyklu koniunkturalnego – recesji. Wraz z nią nadchodzą ciężkie czasy. Bezrobocie jest bardzo wysokie i trudno jest znaleźć pracę, a wiele firm kończy swą działalność. Recesja, która trwa bardzo długo i jest dotkliwa w skutkach, nazywana jest depresją gospodarczą lub kryzysem.

Załamanie. Konsumenti i firmy zaczynają ograniczać poziom swoich wydatków, co zmniejsza globalny popyt na dobra i usługi. Przedsiębiorstwa redukują zatrudnienie, zakupy surowców i zmniejszają produkcję, ponieważ wzrosły ich zapasy. Powoduje to też spadek inwestycji. Konsumenti ograniczają swoje wydatki, ponieważ obawiają się utraty pracy i spadku dochodów. Wraz z dalszym spadkiem wydatków konsumentów, firmy zaczynają ograniczać swoją działalność i zwalniają część pracowników. Bezrobotni, którzy są również konsumentami, jeszcze bardziej zmniejszają swoje wydatki.

Produkt narodowy netto to wartość tego, co wyprodukował dany naród po odliczeniu dóbr kapitałowych, które zastępują zużyte dobra kapitałowe. Ekonomiści pomniejszają produkt brutto o amortyzację, czyli o zużycie majątku kapitałowego i otrzymują wtedy produkt netto. Zauważ, że gdyby kupić dwa komputery – jeden, który zastąpi stary, i drugi dodatkowo, to tylko ten drugi będzie zaliczony do produktu narodowego netto.

Dochód narodowy otrzymamy, jeśli od produktu narodowego netto odejmiemy podatki pośrednie (VAT i akcyzę). Dochód narodowy równy jest sumie wynagrodzeń właścicieli czynników produkcji.

Cykl koniunkturalny

Są lata, kiedy tempo wzrostu dochodu narodowego jest wysokie, w innych natomiast niskie, a czasami dochód nawet spada. Spójrz jeszcze raz na wykres 24-1, zauważysz, że w roku 2001 wzrost był niski, w 2004 wzrósł do 5,3%, aby w następnym roku spaść do 3,9%. W 2007 r. wyniósł aż 6,8%, ale w 2009 zaledwie 1,6%. Ta niestabilność tempa wzrostu dochodu narodowego wiąże się z cyklem koniunkturalnym.

Klasyczny cykl koniunkturalny ma cztery fazy: **boom**, **załamanie**, **recesję** i **ożywienie**.

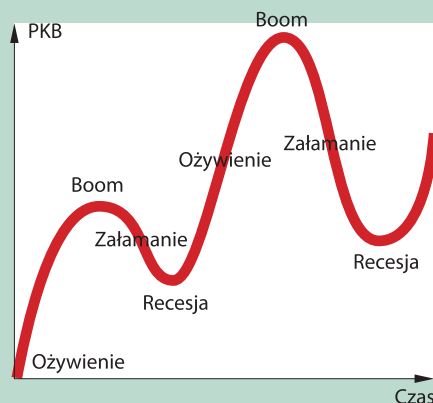
Jak stabilizować koniunkturę?

Klasyczny cykl koniunkturalny przedstawia wykres 24-2. Aktywna polityka gospodarcza państwa przyczynia się do złagodzenia amplitudy (czyli spłaszczenia) wahań.

Wahania koniunktury są uciążliwe dla społeczeństwa, ale mają też i dobre długofalowe konsekwencje. W okresie spowolnienia szybkiej bankrutują słabe i nieefektywne firmy, zwalniają się więc zasoby i „robi się miejsce” dla nowych przedsiębiorstw. W ten sposób gospodarka dostosowuje się do szybko zmieniającego się otoczenia. Dla upadających firm jest to bolesne, ale z tego właśnie wynika siła gospodarki rynkowej.

Celem polityki gospodarczej państwa jest łagodzenie wahań koniunktury i zatrudnienia oraz podejmowanie działań wspierających wzrost wydajności pracy, a więc przyspieszających długookresowe tempo wzrostu dochodu narodowego.

24-2 Cykl koniunkturalny



Aby osiągnąć te cele, państwo posługuje się dwoma zestawami „narzędzi” lub strategii: **polityką fiskalną** (jest to korzystanie z uprawnień rządu do nakładania podatków i wydawania pieniędzy) oraz **polityką monetarną** (jest to wykorzystanie uprawnień państwa do kontrolowania ilości pieniądza).

Rząd zajmuje się polityką fiskalną, natomiast bank centralny – monetarną. Każda z tych instytucji ma inne cele, szczególnie w krótkim okresie, i jeden cel długookresowy – zrównoważony rozwój gospodarki. Rząd na co dzień zmagają się z bieżącymi problemami: bezrobociem, biedą, nierentownymi przedsiębiorstwami. Jest on nieustannie pod silną presją społeczeństwa, by „coś zrobić”. Wiele działań, które wówczas podejmuje, jest więc wynikiem kompromisu między dużymi oczekiwaniami społecznymi a realiami gospodarki. Bank centralny, dzięki swojej niezależności, jest w lepszej sytuacji, może więc bardziej w swych działaniach kierować się celami długookresowymi.

Koordinacja polityki gospodarczej

Dla zrównoważonego rozwoju ważna jest koordynacja polityki fiskalnej i monetarnej. Optymalnym rozwiązaniem jest restrykcyjna polityka fiskalna i luźna polityka monetarna. Restrykcyjna polityka fiskalna oznacza przede wszystkim zrównoważony budżet, a luźna polityka pieniężna – niskie realne stopy procentowe. Stwarza to doskonałe warunki do szybkiego rozwoju gospodarki – rząd nie musi pożycząć pieniędzy, więc całe oszczędności trafiają na

potrzeby inwestycji. „Łatwo powiedzieć, trudno zrobić”. A niskie stopy procentowe zachęcają do inwestycji oraz konsumpcji. Inwestycje w długim okresie zapewnią wzrost możliwości produkcyjnych gospodarki, a wysoka konsumpcja „nakręca” koniunkturę, co powoduje między innymi spadek bezrobocia, a więc przekłada się na wzrost zamożności całego społeczeństwa. Równoważenie budżetu jest zadaniem trudnym politycznie, co rodzi pokusę, by utrzymywać deficyt i jednocześnie wywierać presję na bank centralny, by utrzymywał niskie stopy procentowe. Jest to jednak najlepsza recepta na wzrost inflacji. Dlatego też w demokratycznych gospodarkach rynkowych tak ważna jest niezależność banku centralnego.

Mimo dysponowania omówionymi wyżej narzędziami polityki monetarnej i fiskalnej państwo nie zawsze jest w stanie w pełni sterować gospodarką, by zapewnić wysokie tempo wzrostu gospodarczego, niskie bezrobocie i stabilność cen. Przykładem może tu być Japonia od wielu lat pogrążona w stagnacji – dużemu deficytowi i długowi publicznemu towarzyszy niskie, często ujemne, tempo wzrostu PKB. 🍀

Czy wiesz?

Schemat **obiegu okrężnego** przedstawia obieg pieniądza oraz dóbr i usług między rynkami i podmiotami gospodarki rynkowej.

Aktywność gospodarczą można mierzyć na kilka sposobów.

PKB to suma wartości dóbr i usług finalnych w gospodarce, wyprodukowanych w danym roku. **PNB** to PKB skorygowany o saldo dochodów z własności czynników produkcji. **Produkt narodowy netto** to PNB pomniejszony o wartość dóbr kapitałowych, które zastępują zużyte dobra kapitałowe. **Dochód narodowy** powstaje po odjęciu podatków pośrednich od produktu narodowego netto.

Gospodarka rozwija się w różnym tempie. Niestabilność tempa wzrostu dochodu narodowego wiąże się z **cyklem koniunkturalnym**. Cykl koniunkturalny ma cztery fazy: **ożywienie, boom, załamanie i recesja**

Aby stabilizować gospodarkę, rząd prowadzi aktywną politykę fiskalną, a bank centralny może wykorzystywać narzędzia polityki monetarnej w celu zmniejszenia wahań koniunkturalnych. Dla zrównoważonego rozwoju ważna jest **koordynacja polityki fiskalnej i monetarnej**. Optymalnym rozwiązaniem jest **restrykcyjna polityka fiskalna i luźna polityka monetarna**.





W tym rozdziale

- ▲ Czynniki globalizacji

- ▲ Zagrożenia i szanse globalizacji

- ▲ Czy świat jest płaski?

- ▲ Integracja gospodarcza

- ▲ Kursy walutowe a handel zagraniczny

- ▲ Niemożliwa trójca, czyli dylematy globalizacji

- ▲ Centra finansowe i gospodarcze na świecie

Zwróć uwagę na zagadnienia:

- ▲ Jak wpływa kurs waluty na gospodarkę i handel zagraniczny?
- ▲ Gdzie znajdują się największe centra finansowe i gospodarcze na świecie?
- ▲ Jak wpływa globalizacja na gospodarkę świata i Polski?



www@com, czyli gospodarka globalna

25

Kiedy pojedziesz gdzieś za granicę i spotkasz Krowieśników, mimo że mówicie w różnych językach i wychowaliście się setki (tysiące?) kilometrów od siebie, najprawdopodobniej okaże się, że śmiałyście się z tych samych filmów i że tamci też mają swoją wersję „demotywatorów”. Co więcej, jest duża szansa, że wasze ubrania mają metki tych samych firm, a z pewnością macie też swoje ulubione dania w McDonald’s. Może się również okazać, że dziadkowie twojego nowego kolegi również opowiadali mu o doświadczeniach związanych z II wojną światową, mimo że mieszkali na innym kontynencie. Dlaczego tak jest? Dlaczego mimo dużych odległości stajemy się, często nieświadomie, coraz bardziej ze sobą powiązani? Dzieje się tak dzięki globalizacji. Już w połowie XX w. McLuhan – kanadyjski filozof, socjolog i pisarz – twierdził, że świat m.in. dzięki środkom masowego przekazu staje się „globalną wioską”.

Czy widzisz tę bladą szarą kropkę? To nasza planeta, Ziemia, sfotografowana przez sondę Voyager 1 po minięciu planety Saturn, z odległości około 6 miliardów kilometrów. Na tej kropce żyjesz ty i wszyscy, których znasz. Pytanie za 100 punktów: czy widzisz tutaj jakies granice pomiędzy państwami?

Ten rozdział jest o tym, jak postęp technologiczny i zmiany społeczno-polityczne za nim

idące zmuszają nas, mieszkańców tej bladej kropki do coraz częstszego myślenia o sobie nawzajem. Przedstawimy ci ogół czynników składających się na proces globalizacji, a także jego konsekwencje dla różnych aspektów naszego życia.

Czynniki globalizacji

Globalizacja jest złożonym zjawiskiem i nie ma jednoznacznej definicji. Najczęściej poprzez proces globalizacji rozumie się zmniejszanie barier pomiędzy krajami oraz zacieśnianie powiązań w różnych sferach: politycznej, prawnej, kulturowej, społecznej, technicznej i przede wszystkim – ekonomicznej. Globalizacja to

zatem proces „kurczenia się” świata i zacierania różnic. To jednocześnie coraz bardziej intensywne odczuwanie wspólnej, globalnej świadomości.

Globalizacja nie ma jednej przyczyny, lecz jest następstwem szeregu zdarzeń zachodzących w rozmaitych sferach i na różnych płaszczyznach. Procesy globalizacyjne zachodzą i pogłębiają się, ponieważ dokonują się ciągle zmiany w dostępnej technologii, w tym przede wszystkim z dziedziny informacji i komunikacji (Internet), a państwa dostosowują swoją politykę gospodarczą, tak aby czerpać z globalizacji jak najwięcej, umożliwiając tym samym liberalizację rynków, wzrost konkurencji i rozwój rynków finansowych.

Przyjrzymy się pięciu głównym sferom, w których przeobrażenia przyczyniły się do zjawiska globalizacji.

Technologia. Zmiany zachodzące w otoczeniu technologicznym (postęp naukowo-techniczny) są niewątpliwie główną przyczyną globalizacji. Chodzi tu przede wszystkim o **technologie informacyjne** (głównie Internet), które umożliwiają komunikację na ogromnych dystansach w czasie rzeczywistym, oraz **technologie transportu**, dzięki którym podróż na inny kontynent, np. z Europy do USA trwa nie wiele tygodni, jak w czasach Kolumba, lecz kilka godzin.

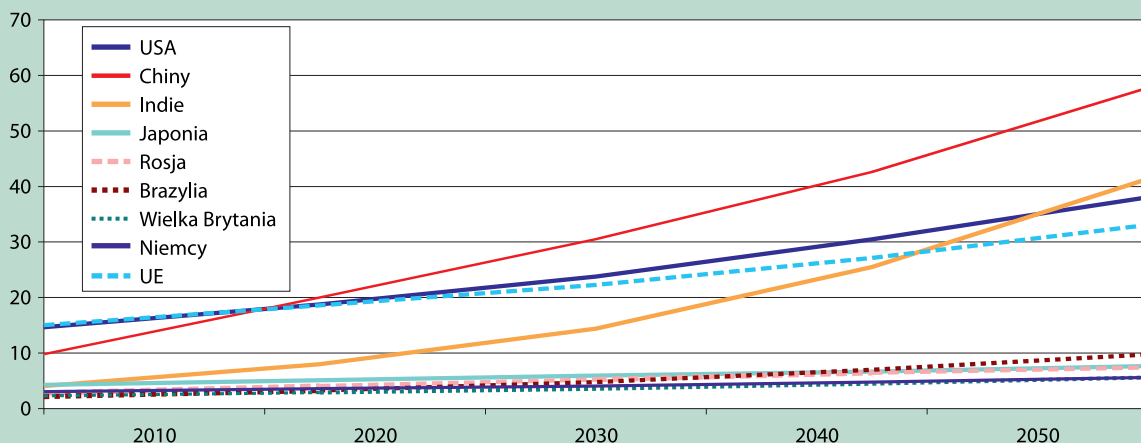
Gospodarka. Innym źródłem globalizacji są zdarzenia, które umożliwiają rozwój

gospodarczy. Liberalizacja handlu i otwarcie gospodarek umożliwiło wymianę handlową nawet pomiędzy krajami, które wyznają inne systemy wartości i za sobą nie przepadają (np. Chin z USA). Handel międzynarodowy doprowadził do powstania korporacji wielonarodowych, które dzięki dostępowi do wielu rynków i – co za tym idzie – do dużej produkcji osiągają **korzyści skali**, a więc mogą wytwarzać dobra i usługi niższym kosztem.

Kultura. Globalizacja w sferze kultury to rozwój i rozpowszechnianie za pośrednictwem sieci telewizji i Internetu wydarzeń z zakresu muzyki, literatury, świata filmu i teatru. Szczególną rolę spełnia umacniająca się pozycja języka angielskiego jako *lingua franca*, a więc języka, który w coraz większym stopniu dominuje w świecie biznesu, polityki, nauki czy sztuki.

Środowisko naturalne. Intensywna działalność gospodarcza człowieka wiąże się z coraz większym obciążeniem dla ekosystemu naszej planety. Istotą problemu jest to, że zanieczyszczenia wyemitowane w Europie mogą mieć bezpośredni wpływ na życie i dobrobyt mieszkańców jednego z archipelagów odległej o tysiące kilometrów Polinezji. W erze globalizacji świat nadal składa się z suwerennych państw. Nie są one jednak od siebie tak niezależne, jakby tego chciały, i coraz więcej jest problemów o charakterze uniwersalnym, wymagających wspólnego działania. Globalne ocieplenie jest tego najlepszym przykładem.

25-1 Prognoza PKB największych gospodarek świata (w bilionach dolarów)



Źródło: Bank Światowy, PwC



Dzięki globalizacji rozwijają się nowe rynki, co daje szansę biedniejszym krajom na dostęp do nowych technologii, wymianę handlową w skali światowej i napływ inwestycji zagranicznych, co wpływa pozytywnie na ich rozwój, jak również przynosi korzyść państwom rozwiniętym.

To tylko mit! Tak naprawdę koncerny z bogatych krajów wyzyskują bogactwa naturalne i ludzi z krajów rozwijających się. Jednocześnie zalewają ich rynki tanimi produktami, uniemożliwiając rozwój krajowych przedsiębiorstw.

Wolny handel pozwala na rozwój konkurencyjności na rynkach. Przynosi on korzyści zarówno producentom, którzy obniżają koszty i zwiększają zyski, jak również konsumentom, ponieważ produkty i usługi dostępne są w niższej cenie.

Ale szanse nie są w tej konkurencji równe. Wszystko przez instytucje takie jak MFW i BŚ. One narzucają neoliberalne reformy, które pograżają sytuację krajów rozwijających się.

W tych reformach chodzi o wsparcie rozwoju krajów biednych, które poprzez napływ kapitału i inwestycji mogą się rozwijać, a nie tylko korzystać z pomocy międzynarodowej. MFW i BŚ chcą dać im przysłowiową „wędkę”, którą w przyszłości sami będą mogli się wyżywić.

I po co to wszystko? Przecież wiadomo, że nikt nie pomaga biednym krajom bezinteresownie. Zachodnie kraje i korporacje chcą ich tylko wykorzystać dla zysku!

Ale bez zagranicznego kapitału te kraje nie są w stanie rozwinąć infrastruktury ani zbudować silnego sektora prywatnego tworzącego miejsca pracy. Spójrz na takie kraje jak Korea Południowa i zobacz, jak przez ostatnie lata poprawiły się tam warunki życia – to w dużej mierze dzięki globalizacji!

Nadal nie jestem przekonany. Istnieje zagrożenie, że nieprawidłowości czy kłopoty w jednej części świata zostaną natychmiast przeniesione do innych gospodarek, ponieważ brakuje polityki zapewniającej stabilność na skalę globalną. Spójrz na kryzys finansowy. Załamanie w USA szybko rozprzestrzeniło się na resztę świata.

Masz rację. Ale współpraca na skalę światową przy nadzorze, między innymi rynków finansowych, wymaga wzajemnego zaufania i zrozumienia. Kraje sobie nie ufają i dlatego bardzo opornie się integrują.

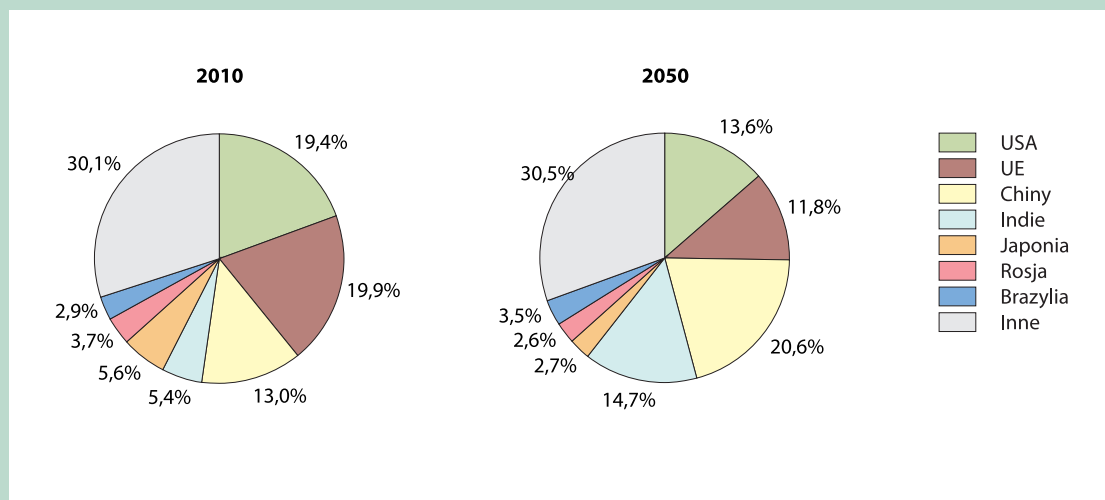
Może my po prostu nie potrafimy ze sobą nawzajem współpracować, a różnice pomiędzy nami są tak duże, że nie potrafimy ich zniwelować. Może lepiej byłoby nam bez tej całej technologii i powinniśmy wrócić do życia lokalnego, rezygnując z globalnego?

Polityka. Kolejnym źródłem globalizacji są wydarzenia polityczne. Handel zbliża kraje do siebie. Co więcej, łatwość komunikacji pozwala ludziom inspirować się nawzajem. Najlepszym tego przykładem jest tzw. Arabska Wiosna. Protesty przeciwko autorytarnym rządóm, które rozpoczęły się w grudniu 2010 r. w Tunezji, szybko rozprzestrzeniły się na inne państwa, w tym Egipt, Algierię, Arabię Saudyjską, Bahrajn, Dżibuti, Irak, Kuwejt, Jemen, Jordanię, Liban, Palestynę, Somalię, Sudan czy Syrię. Dodatkowo, „globalnego”, smaku dodaje fakt, że protestujący organizują się za pośrednictwem serwisów społecznościowych, jak np. Facebook czy Twitter.

Zagrożenia i szanse globalizacji

Skutki globalizacji nie są jednoznaczne. Wśród wielu ludzi i ekspertów budzi ona entuzjazm. Widzą oni potencjał w zachodzących zmianach i otwarcie nowych możliwości dla rozwoju. Inni dostrzegają szereg kontrowersji i zagrożeń, które płyną z globalizacji. Mimo naszego entuzjazmu dla tego procesu, nie chcemy narzucać ci naszego sposobu myślenia. Sam musisz wybrać, czy jesteś jej zwolennikiem czy przeciwnikiem. Powyżej przedstawiamy argumenty zwolenników i przeciwników globalizacji.

25-2 Bieżący i prognozowany udział największych gospodarek w światowym PKB



Źródło: Bank Światowy, PwC

Czy świat jest płaski?

Taką kontrowersyjną tezę postawił amerykański dziennikarz i pisarz Thomas Friedman. Dowodzi on, że w wyniku globalizacji mamy do czynienia ze stopniowym wyrównywaniem się szans. Dzięki postępowi technologii i nowemu podejściu do biznesu, coraz więcej rozwijających się regionów ma szansę na uczestniczenie w procesie produkcji lub na świadczenie usług w krajach bogatych. Nie należy do rzadkości np. sytuacja, gdy mieszkaniec Indii udziela przez Internet korepetycji z matematyki nastolatkowi w USA.

Ogół tych procesów zmienia środek ciężkości w światowej gospodarce. Wykres 25-1 przedstawia prognozy zmian PKB dla wybranych gospodarek świata. Obecnie największe to Unia Europejska i Stany Zjednoczone. Ta sytuacja jednak drastycznie się zmienia. Już w przyszłej dekadzie Chiny mogą wyprzedzić UE i USA.

Jeśli tak się stanie, drastycznie zmieni się rozkład sił na świecie. Pokazuje to wykres 25-2. Duet UE i USA, będący teraz dominującym graczem, wytwarzającym obecnie prawie 40% światowego PKB, będzie musiał ustąpić miejsca krajom BRIC (Brazylia, Indie, Rosja i Chiny). Za 30 lat nasze role mogą się odwrócić. To właśnie kraje BRIC rozwijają się dzisiaj najszybciej i to

one w przyszłości mogą dyktować warunki. Warto już teraz przygotować się na to i upewnić, że wszyscy będziemy działać w zgodzie, szanując wspólnie ustalone zasady. Temu też ma służyć postępująca integracja gospodarcza.

Stowarzyszenia wolnego handlu

Państwa znoszą bariery celne w stosunku do siebie, ale utrzymują swoje bariery i cła w stosunku do państw zewnętrznych.

Unia celna

Oznacza połączenie kilku krajów w jeden wspólny obszar celny. Kraje do niej należące znoszą we wzajemnym obrocie wszystkie cła oraz nakładają jednolite cła na państwa niezrzeszone.

Wspólny rynek

Na wspólnym rynku oprócz braku ograniczeń w przepływie towarów nie ma barier w przepływie siły roboczej i kapitału.

Unia gospodarcza i walutowa

Jest wówczas, gdy wspólnemu rynkowi towarzyszy koordynacja polityki ekonomicznej poszczególnych krajów. Przykładem unii gospodarczej jest Unia Europejska, choć warto pamiętać, że jest to przykład niepełny – Unia potrzebuje wspólnej polityki fiskalnej, aby osiągnąć ostatnie stadium integracji.

Integracja gospodarcza

Integracja to odpowiedź państw, które mają charakter **terytorialny** (są ograniczone swoimi granicami), na rosnące problemy i zagrożenia wynikające z globalizacji, m.in. zwiększające się znaczenie wielkich korporacji i instytucji finansowych (które są „Nomadami” – mogą „wędrować” po świecie w poszukiwaniu zysku i sprzyjających im luk w prawie). Integracja gospodarcza polega na otwarciu granic na handel oraz przepływ ludzi i kapitału przy jednoczesnej harmonizacji prawa i wspólnej kontroli państw nad tym, co się dzieje na nowym, wspólnym rynku. Dzięki integracji możemy razem decydować o sprawach, które dotyczą nas wszystkich.

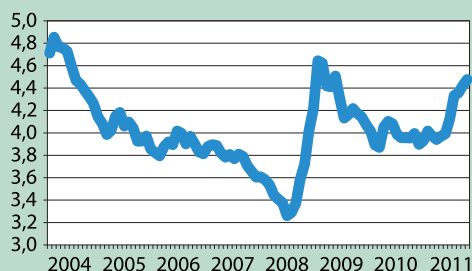
Proces pogłębiania integracji gospodarczej został przedstawiony na str. 176.

Kursy walutowe a handel zagraniczny

Handel zagraniczny to **import**, czyli kupowanie dóbr i usług za granicą, oraz **eksport**, czyli sprzedaż za granicę. Handel międzynarodowy jest uzależniony od **kursów walutowych**, czyli cen walut innych państw wyrażonych w naszej walucie, np. 4,25 zł za euro. Kurs walutowy, zwany inaczej kursem wymiany, może być **stały** albo **płynny**.

Obecnie większość rozwiniętych państw o gospodarce rynkowej stosuje płynny kurs walutowy. Na wykresie 25-3 możesz zaobserwować, jak zmieniała się wartość złotówki w stosunku do euro od momentu przystąpienia Polski do Unii Europejskiej. W przypadku kursu płynnego to rynek decyduje, czy waluta się umacnia, mówimy wówczas o **aprecjacji**, czy osłabia, mamy wtedy do czynienia z **deprecjacją** – za euro trzeba wtedy płacić więcej. Zmiany te są ważne dla gospodarki. Jeśli krajowy pieniądź jest mocny, możemy za niego kupić więcej waluty zagranicznej. Oznacza to również, że za granicą trzeba zapłacić więcej za naszą walutę. Wpływa to negatywnie na eksport, nasze produkty bowiem stają się tam droższe. Z kolei sprzyja to większemu importowi, dobra zagraniczne bowiem stają się w momencie umocnienia waluty tańsze. Osłabianie się krajowego kursu sprzyja z kolei eksportowi,

25-3 Kurs PLN/EUR



Źródło: NBP

ponieważ dobra te są za granicą tańsze. Większy natomiast eksport oznacza wzrost produkcji w kraju, co wpływa pozytywnie na gospodarkę. Fakt ten był jednym z powodów, które uchroniły gospodarkę Polską przed recesją w 2010 r., która dotknęła UE. Dzięki temu, że złoty w 2009 r. stracił dużo na wartości (co możesz zobaczyć na wykresie 25-3), osiągając poziom 4,5 zł za euro, polscy producenci mogli z powodzeniem zwiększyć eksport, a tym samym nie musieli ograniczać produkcji. W dużej mierze uchroniło to Polskę przed częścią negatywnych efektów kryzysu.

Niemożliwa trójca, czyli dylematy globalizacji

Mimo ogromnych korzyści, handel międzynarodowy utrudnia prowadzenie przez państwa polityki fiskalnej i monetarnej.

Istotę problemu w międzynarodowej polityce gospodarczej przedstawia trójkąt zamieszczony na str. 178. Chcielibyśmy **swobodnego przepływu kapitału**, bo dzięki temu można inwestować za granicą, wymieniać pieniądze, gdy jedziemy na wakacje itp. Gotówka zatem może krążyć po świecie i być inwestowana tam, gdzie w danej chwili najbardziej jest potrzebna i gdzie przyniesie najlepsze zyski. Pozwala to na większą efektywność rynków i zwiększa korzyści płynące z globalizacji.

Szytywne kursy walutowe są korzystne dla handlu. Kurs wymiany walut może się w każdej chwili zmienić, więc przy zawieraniu kontraktów musimy brać pod uwagę ryzyko, że zmieni



się na naszą niekorzyść. Co prawda w 2009 r. płynny kurs pomógł polskim producentom, ale na dłuższą metę sztywny kurs prowadzi do szeregu oszczędności i wspiera rozwój handlu - bez niego firmy potrzebują premii za ryzyko, konsumenci muszą się liczyć z wyższymi cenami, a rządy - z niższym poziomem aktywności gospodarczej. Mówi się, że sztywne kursy dają małą, lecz pewną korzyść, równomiernie rozłożoną w czasie, ale grożą dużą, gwałtowną stratą - raz na jakiś czas w okresach kryzysu. Siedem lat po wprowadzeniu euro wzrost handlu wewnątrzspółnotowego wynosił pomiędzy 15% a 20%.

Suwerenna polityka monetarna to prawo do decydowania o stopach procentowych, a więc o ilości pieniądza w gospodarce.

Suwerenność w tej kwestii jest ważna, bo pozwala na jak najlepsze dostosowanie tych parametrów do sytuacji w kraju. Jeśli np. kraj ma problem z nadmiernym zadłużeniem, może drastycznie obniżyć wartość pieniądza - poprzez zmniejszenie stóp procentowych czy wręcz dewaluację, co z kolei doprowadzi do wzrostu inflacji i obniży realną wartość długu. Państwa ze sztywnym kursem, np. będące w unii monetarnej, nie mają takiej możliwości.

Na czym polega problem? Dolny bok trójkąta przedstawia konfigurację systemu standardu złota, opisanego w rozdziale 21. Kursy walutowe były sztywne, polityka monetarna - suwerenna, ale nie można było tak łatwo przemieszczać kapitału z kraju do kraju. Lewy bok przedstawia obecną sytuację w krajach strefy euro. Jedna waluta jest odpowiednikiem sztywnych kursów walutowych, obowiązuje swobodny przepływ kapitału, ale państwa członkowskie nie mogą same decydować o polityce monetarnej. Mogą jedynie współdecydować, a polityka monetarna, prowadzona przez Europejski Bank Centralny, jest wspólna dla wszystkich krajów eurostrefy. Prawy bok reprezentuje sytuację, w której znajduje się Polska. Mamy swobodny przepływ kapitału i suwerenną politykę monetarną, ale kurs złotego stale się zmienia - szczególnie boleśnie odczuwają to np. osoby mające kredyty we frankach szwajcarskich. Jak widzisz, nie ma prostych rozwiązań, każdy wybór ma swoje zalety i wady. Mimo licznych korzyści,



Przedsiębiorstwa działające globalnie funkcjonują również w Polsce

globalizacja pozostaje również jednym z największych wyzwań naszych czasów.

Centra finansowe i gospodarcze na świecie

Wspomnieliśmy już, że globalne korporacje, a więc globalny kapitał, mają charakter **nomadyczny**, przemieszczają się swobodnie i szukają miejsc, gdzie znajdą najlepsze warunki do rozwoju. W ten sposób powstają globalne centra finansowe i gospodarcze. Czynnikiemami decydującymi o tym, które z miast staną się takimi centrami, jest liczba firm i instytucji prowadzących tam działalność, rozmiar funkcjonującej tam giełdy papierów wartościowych czy regulacje prawne sprzyjające rozwojowi rynku usług finansowych. Największe centra finansowe znajdują się w Nowym Jorku, Londynie, Zurichu, Hong Kongu i Tokio.

Warto wspomnieć też o tzw. centrach *offshore*. Charakteryzują się one wyjątkowo sprzyjającymi dla finansów regulacjami prawnymi, np. bardzo niskie, czy wręcz zerowe, podatki – nazywamy je wtedy **rajami podatkowymi** – lub proponują rozbudowane gwarancje tajemnic bankowych. Są to najczęściej małe państwa – wyspy, które poza turystyką nie mają zbyt wiele do zaoferowania. Niektóre z nich decydują się wystawić na sprzedaż swoją suwerenność, a więc przyciągnąć zagraniczny kapitał bardzo korzystnymi regulacjami w prawie. Centra *offshore* wzbudzają wiele kontrowersji, ponieważ pozwalają unikać płacenia podatków firmom i osobom prywatnym działającym i żyjącym w innych krajach. Ochrona tajemnicy bankowej pozwala również na ukrywanie nielegalnie zarobionych pieniędzy. Mówi się, że połowa światowej gotówki przepływa przez centra *offshore*. ➤

Czy wiesz?

Procesy **globalizacji** przyspieszyły pod koniec XX w. wraz z wprowadzeniem nowych technologii informatycznych oraz upowszechnianiem się Internetu. Zmiany zachodzą w wielu sferach: politycznej, społecznej, kulturalnej, ale przede wszystkim w ekonomicznej, tworząc rynek ogólnosiwiatowy, gdzie odległość i związane z nią koszty mają coraz mniejsze znaczenie.

Za **źródła globalizacji** uznaje się: **technologię, gospodarkę, politykę, kulturę, środowisko naturalne**.

Szanse płynące z globalizacji: jest ona motorem napędowym gospodarki rynkowej i sprzyja wzrostowi konkurencji oraz umożliwia napływ kapitału zagranicznego. **Zagrożenia:** m.in. wzrost nierówności pomiędzy państwami, globalne kryzysy gospodarcze.

Świat zmienia się pod wpływem globalizacji, która wyrównuje szanse. Na skutek tego gospodarki zachodu (UE i USA) mogą zostać w ciągu najbliższych 50. lat wyprzedzone przez kraje **BRIC**.

Handel międzynarodowy jest uzależniony od **kursów walutowych**, czyli cen walut innych państw wyrażonych w naszej walucie. Kurs walutowy, zwany inaczej **kursem wymiany**, może być **stały** albo **płynny**, czyli taki, jak obowiązuje obecnie w Polsce.

Nieosiągnięta trójca: swobodny przepływ kapitału, sztywne kursy walutowe i suwerenna polityka gospodarcza – jesteśmy zmuszeni wybrać dwa, kosztem trzeciego.





Fundacja
Młodzieżowej
Przedsiębiorczości
A Member of IA Worldwide

02-504 Warszawa, ul. Kielecka 1/1
tel. 22 845 08 76, fax 22 899 29 86
www.junior.org.pl
junior@junior.org.pl

ISBN 978-83-62014-20-0