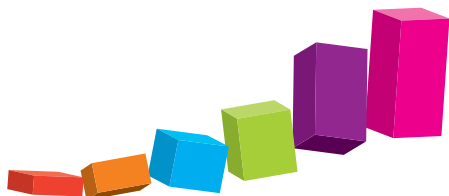


być przedsiębiorczym
podręcznik



być przedsiębiorczym

podręcznik

E-book dopuszczony do użytku szkolnego przez ministra właściwego do spraw oświaty i wychowania, wpisany do wykazu podręczników przeznaczonych do kształcenia ogólnego do nauczania podstaw przedsiębiorczości na IV etapie edukacyjnym – szkoły ponadgimnazjalne, na podstawie opinii rzeczoznawców: prof. dr. hab. Adama Nogi, dr. Daniela Stosa, dr. Tomasza Karpowicza.

Zakres kształcenia: podstawowy
Rok dopuszczenia 2013

Numer dopuszczenia 668/e/2013

Autorzy:

Magdalena Bywalec, Krzysztof Ćwik, Zbigniew Dokurno, Iwona Janiak-Rejno,
Patrycja Kowalczyk-Rólczyńska, Katarzyna Kuźniar,
Katarzyna Olejczyk-Kita, Marek Pauka, Michał Poszwa, Sylwia Stańczyk,
Aleksandra Sus, Agnieszka Żarczyńska-Dobiesz

Redakcja merytoryczna: Ewa Stańczyk-Hugiet

Redakcja językowa: Edytorium

Skład i łamanie: Tomasz Łochowicz, Ireneusz Pielecha

Ilustracje: Maciej Matecki

Korekta: Edytorium

Copyright by pwn.pl sp. z o.o. and Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Poznań – Wrocław 2012
Wydanie II rozszerzone

ISBN 978-83-63497-25-5

pwn.pl sp. z o.o.
53-234 Wrocław
ul. Grabiszyńska 281
e-mail: bycprzedsiębiorczym@pwn.pl
www.bycprzedsiębiorczym.pl

Publikacja dystrybuowana bezpłatnie

Publikacja współfinansowana ze środków
Unii Europejskiej w ramach Europejskiego
Funduszu Społecznego



Spis treści	6
Wstęp	9
I SYLWETKA PRZEDSIĘBIORCY	11
Czynniki wpływające na przedsiębiorczość	12
Postawy przedsiębiorcze	22
Planowanie własnego rozwoju i inwestowania w siebie	30
Komunikacja interpersonalna	46
Podejmowanie decyzji	60
Negocjacje (sztuka ustępstw)	70
II PRZEDSIĘBIORCA W GOSPODARCE RYNKOWEJ	81
Droga do gospodarki rynkowej	82
Proces gospodarowania	92
Rynek	98
Cykliczny rozwój gospodarki rynkowej	108
Edukacja konsumencka	116
Formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw	126
Cele działania przedsiębiorstwa	140
Otoczenie przedsiębiorstwa	146
Ubezpieczenia	154
System emerytalny	154
Ubezpieczenia na życie oraz majątkowe i pozostałe osobowe	160
Podatki	166
Znaczenie <i>public relations</i> we współczesnym biznesie	176
Własna działalność gospodarcza – biznesplan i projekt przedsiębiorstwa	182
Procedury i tryb postępowania związane z zakładaniem przedsiębiorstwa	194
Etyka w biznesie	202

III PIENIĄDZ I BANKOWOŚĆ.....	209
Pieniądz w gospodarce	210
System bankowy w Polsce	222
Bank centralny, banki komercyjne	222
Pozabankowe instytucje finansowe. Fundusze inwestycyjne	232
Kredyty i lokaty bankowe	238
Kredyty i ich zabezpieczenia	238
Lokaty bankowe	246
Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie	254
Transakcje giełdowe	268
IV RYNEK PRACY.....	285
Uczestnicy rynku pracy	286
Bezrobocie	294
Mobilność na rynku pracy	302
Podstawy prawne i formy zatrudnienia	312
Systemy płac. Wynagrodzenie za pracę	326
V PAŃSTWO I GOSPODARKA.....	339
Rola państwa w gospodarce rynkowej	340
Budżet państwa, czyli o tym, jakie są nasze wspólne możliwości	354
Polityka pieniężna	360
Słownik.....	368



Wstęp

Przedsiębiorczość to nie tylko prowadzenie własnej działalności gospodarczej, lecz także zestaw cech wykorzystywanych w różnych okolicznościach życia zawodowego i prywatnego. Z tego powodu kształtowanie postaw przedsiębiorczych jest dla każdego niezwykle ważne.

Dzisiejsza rzeczywistość gospodarcza wymaga od nas nie tylko wiedzy na temat jej funkcjonowania, lecz także aktywności i świadomego podejścia do przedsiębiorczości. Potrzeby nauczania w tym zakresie i rozwijania niezbędnych cech obecnie nikt już nie kwestionuje.

Wokół przedsiębiorczości narosło wiele mitów i stereotypów. Niektóre z nich niekorzystnie wpływają na edukację w tym zakresie. Uważa się na przykład, że przedsiębiorczość to zespół cech wrodzonych, które trudno w sobie wyrobić i kształtować, lub że związana jest ona przede wszystkim ze szczęściem, a nie z systematyczną i ciężką pracą [Kozmiński 2005; Kuratko 1998]. Jednym z celów kształcenia podstaw przedsiębiorczości jest obalenie tych i podobnych stereotypów.

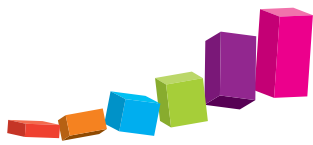
Edukacja przedsiębiorcza ma na celu rozwijanie i wzmacnianie u uczniów cech i zachowań człowieka przedsiębiorczego, do których zalicza się m.in.:

- » potrzebę osiągnięć w życiu,
- » pozytywne nastawienie do życia,
- » przekonanie o możliwości wywierania wpływu na otoczenie (wewnętrzne poczucie umiejscowienia kontroli),
- » działanie z zaangażowaniem i entuzjazmem,
- » umiejętność komunikowania się i współpracy w grupie,
- » umiejętność podejmowania decyzji w warunkach ryzyka,
- » gotowość do ponoszenia skalkulowanego ryzyka (umiejętność szacowania i akceptacji ryzyka),
- » umiejętność negocjacji,
- » konsekwencję w działaniu,
- » kreatywność i zdolność twórczego rozwiązywania problemów, pomysłowość,
- » umiejętność analizy sytuacji i szukania okazji osiągnięcia celu z jej wykorzystaniem,
- » pewność i zdecydowanie w działaniu,
- » odporność na stres,
- » elastyczność w zdobywaniu i wykorzystaniu różnych środków.

Podręcznik podzielono na części, a każdą z nich – na rozdziały i podrozdziały. Każdą część kończy moduł sprawdzający z pytaniami, na które należy odpowiedzieć po zakończeniu lektury.

W tekście znajdują się ważne terminy, których wyjaśnienie można odszukać w słowniku na końcu podręcznika.

Rozdziały kończą się zestawem pytań służących samokontroli, dotyczących bezpośrednio treści rozdziału oraz pozwalających sprawdzić, czy zdobytą wiedzę potrafimy wykorzystać w praktyce.



być przedsiębiorczym



SYLWETKA PRZEDSIĘBIORCY

CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- co to jest przedsiębiorczość
- jakie cechy są potrzebne, by być przedsiębiorczym
- jakie czynniki wewnętrzne i zewnętrzne warunkują bycie przedsiębiorczym.

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Przedsiębiorczość to kategoria niezmiernie istotna z punktu widzenia rozwoju gospodarczego. Jest siłą sprawczą i czynnikiem wpływającym na rozwój zarówno przedsiębiorstw, regionów, jak i całych gospodarek. Współcześnie, w warunkach gwałtownych zmian i niepewności otoczenia, staje się ona czynnikiem determinującym sukcesy przedsiębiorstw. Dzieje się to głównie dzięki ludziom przedsiębiorczym i ich umiejętnościom dostrzegania możliwości w otoczeniu.

Leszek Czarnecki często jest podawany za przykład prawdziwego polskiego przedsiębiorcy, który na liście najbogatszych ludzi świata publikowanej przez magazyn „Forbes” w 2008 roku znalazł się na 446. miejscu z majątkiem szacowanym na 2,6 mld dolarów. Jednak niewiele osób wie, że ten biznesmen pierwsze pieniądze zarobił dzięki swojej pasji, którą jest nurkowanie. Jeszcze na studiach na Politechnice Wrocławskiej w 1986 roku założył Przedsiębiorstwo Hydrotechniki i Inżynierii TAN SA, zajmujące się pracami inżynierskimi

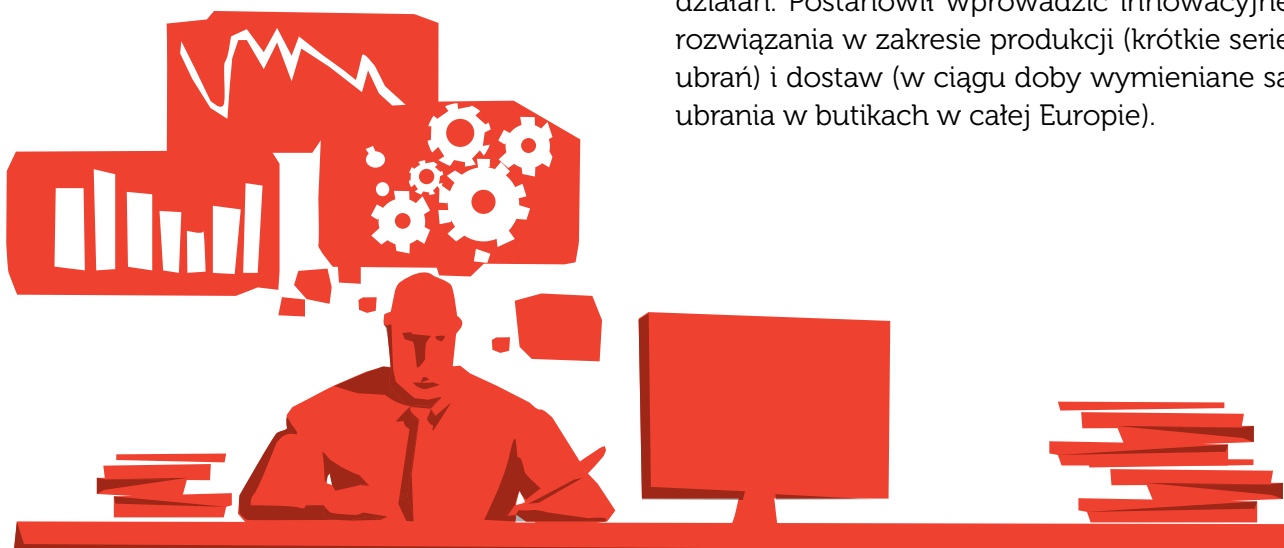
pod wodą. Dwa lata później był już głównym udziałowcem firmy. Zatrudniał tam przyjaciół, którzy – podobnie jak on – byli miłośnikami nurkowania. Jak twierdził jeden z nich, Sławomir Najnigier, późniejszy wiceprezydent Wrocławia, zanim Czarnecki obronił pracę magisterską, w TAN zatrudniał już połowę swojego wydziału. I – mimo że był prezesem – sam bardzo często wykonywał podwodne prace. Firmę sprzedał, choć przynosiła spore zyski, a pieniądze zainwestował w leasing.

Takich przykładów można znaleźć wiele. Należy sobie zatem zadać pytanie: czy osoby przedsiębiorcze charakteryzuje pewien zestaw cech, które można uznać za najważniejsze? Czy muszą być to cechy wrodzone, czy też przedsiębiorczości można się nauczyć? Dlaczego ludzie są przedsiębiorczy? Czy dlatego, że chcą zaspokoić potrzeby swoje i swoich rodzin? Czy może po prostu sprzyjają temu zjawiska i procesy ekonomiczne zachodzące na określonym rynku? Odpowiedzi na takie pytania można znaleźć w tej części podręcznika.

1 | WIELOZNACZNOŚĆ OKREŚLENIA „PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ”

Termin „przedsiębiorczość” ma wiele znaczeń. Najczęściej jest ona przedstawiana jako zespół cech osobowościowych oraz jako proces. Jeżeli przedsiębiorczość rozpatruje się przez pryzmat cech **przedsiębiorcy**, można określić sześć głównych obszarów analizy (tabela).

Przykładem przedsiębiorcy, który wpisuje się w proponowaną definicję, jest bez wątpienia założyciel znanej marki odzieżowej Zara – Amancio Ortega. Wiara we własne siły i umiejętność kierowania ludźmi pozwoliły mu na podjęcie odważnych, ale ryzykownych działań. Postanowił wprowadzić innowacyjne rozwiązania w zakresie produkcji (krótkie serie ubrań) i dostaw (w ciągu doby wymieniane są ubrania w butikach w całej Europie).



OBSZARY ANALIZY CECH OSÓB PRZEDSIĘBIORCZYCH

OBSZARY	CECHY
Wiara we własne siły	wiara w siebie, optymizm, niezależność, indywidualne (ale niewykluczające pracy zespołowej) podejście do problemu
Zorientowanie na rezultaty	chęć zysku, ale również: wytrwałość, determinacja, konsekwencja i inicjatywa, upór, pracowitość i dyscyplina pracy, myślenie pozytywne
Podejmowanie ryzyka	odwaga wynikająca z wiedzy fachowej i doświadczenia, chęć podejmowania wyzwań, odpowiedzialność i sumienność
Przywództwo	chęć dominacji, silny charakter i opanowanie, odwaga, pewność siebie, umiejętność pracy z ludźmi: komunikatywność i asertywność, uczciwość
Oryginalność	kreatywność i pomysłowość wyrażające się w identyfikacji i wdrażaniu innowacji
Myślenie przyszłościowe	umiejętność przewidywania, dostrzegania szans rynkowych i ich szybkie wykorzystywanie

Ortega jest zdeterminowany i konsekwentny, a także potrafi przewidywać i dostrzegać szanse rynkowe (ubrania, które się nie sprzedają, natychmiast są wycofywane ze sklepów, a następne zawsze są projektowane według najnowszych trendów w modzie). Może tak szybko reagować, gdyż nie przeniósł produkcji do Chin, jak większość jego konkurentów, ale szyje w Hiszpanii i Portugalii pomimo wysokich kosztów produkcji. Ten sposób działania przyniósł mu 10. miejsce na liście najbogatszych

ludzi na świecie według magazynu „Forbes” z majątkiem szacowanym na 18,3 mld dolarów (2009 rok).

J.A. Schumpeter, twórca pojęcia „**przedsiębiorczość**”, nazwał omawiane cechy „zmysłem przedsiębiorczości”. Nie występują one co prawda u każdego, ale mogą zostać nabyte (wyuczone lub pozyskane) dzięki doświadczeniu.

Przy identyfikacji cech przedsiębiorcy można również posłużyć się innym ujęciem, które oprócz wykorzystania cech osobowościowych i behawioralnych (związanych z zachowaniem) ukazuje także postawy i funkcje realizowane przez przedsiębiorcę w organizacji oraz postawy i wyznawane wartości (tabela).

CHARAKTERYSTYKA PRZEDSIĘBIORCY

Cechy osobowe i socjologiczne charakteryzujące przedsiębiorcę	kreatywność, wyobraźnia, potrzeba osiągnięć, skłonność do podejmowania ryzyka, odwaga, niezależność – chęć podejmowania autonomicznych decyzji, zaradność, elastyczność, pracowitość, ponadprzeciętna inteligencja i wrodzone uzdolnienia
Cechy behawioralne	umiejętność doboru współpracowników, zarządzania i kierowania zespołami, zdolność do kompromisów, negocjacji, motywacji pracowników, zdolności przywódcze
Funkcje realizowane w przedsiębiorstwie	efektywne zastosowanie zasobów i taka ich kompozycja, by maksymalnie wykorzystać efekt synergii (inaczej efekt organizacyjny; oznacza, że korzyści z działania zorganizowanego są większe niż suma korzyści indywidualnych); umiejętność uwzględnienia czynnika czasu; doskonałość operacyjna, dostrzeżenie szans, myślenie strategiczne, umiejętność antycypowania, czyli przewidywania tego, co ma nastąpić; podejmowanie decyzji strategicznych dla losów firmy oraz związana z tym umiejętność wychwytywania słabych sygnałów i ich interpretacji
Postawy i wyznawane wartości	tolerancja, otwarcie na inne kultury organizacyjne, poglądy i wyznawane systemy wartości, odpowiedzialność za pokolenie następców

.....

Niezmiernie trudno określić cechy, które składają się na osobowość przedsiębiorczą. Zależą one bowiem od różnych **czynników**, np. od branży czy otoczenia, w którym działa organizacja (przepisy, konkurencja itd.). Należy pamiętać, że same cechy nie wystarczą, by zostać przedsiębiorcą: nieliczni podejmują decyzję o prowadzeniu własnej firmy. Najważniejsza jest gotowość do działania, będąca wynikiem wszystkich przedstawionych cech przedsiębiorcy, a wyrażająca się w procesowym podejściu do przedsiębiorczości.

Osoba mająca procesowe podejście do przedsiębiorczości, czyli nacechowana **przedsiębiorczością procesową**, przechodzi przez pewne fazy. Należą do nich:

- » etap wstępny – przemyślenia, obserwacje, zdefiniowanie problemu;
- » znalezienie innowacyjnego pomysłu, który powinien być jak najbardziej oryginalny i trudny do skopiowania przez konkurencję;
- » wzbudzenie w sobie motywacji przedsiębiorczej – czyli chęć uzyskania korzyści ze swojego działania;
- » znalezienie środków realizacji, które mogą przyjmować formę materialną (budynki, samochody itd.) oraz niematerialną (wiedza przedsiębiorcy, jego doświadczenie w danym obszarze itd.);

- » zrealizowanie pomysłu;
- » obserwowanie efektów procesu przedsiębiorczości: zysków lub strat.

Przedsiębiorczość procesowa wiąże się z dwoma bardzo ważnymi zagadnieniami. Pierwsze z nich to zdolność przedsiębiorcy do zauważania okazji pojawiających się na rynku, a drugie – wykorzystywanie cennych zasobów w działalności przedsiębiorstwa.

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 1.

1. Zdefiniuj przedsiębiorczość i przedsiębiorcę.
.....

2. Jakie są obszary analizy cech osób przedsiębiorczych?
.....

3. Wskaż cechy osobowe i socjologiczne charakteryzujące przedsiębiorcę.
.....

4. Wymień cechy behawioralne charakterystyczne dla przedsiębiorcy.
.....

5. Przez jakie funkcje realizowane w przedsiębiorstwie wyraża się postawa przedsiębiorcza?
.....

6. Jakie postawy i wyznawane wartości charakteryzują przedsiębiorcę?
.....

7. Z czym wiąże się przedsiębiorczość procesowa?
.....

8. Wymień etapy przedsiębiorczości procesowej.
.....

9. Który ze współczesnych menedżerów z pewnością jest przedsiębiorcą?
.....



2 | POTRZEBY – CZYLI WEWNĘTRZNE CZYNNIKI WPLYWAJĄCE NA PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

W działalności przedsiębiorcy duże znaczenie ma z pewnością chęć uzyskania zysków, wzbogacenia się. Zyski z kolei są głównym wyznacznikiem efektywności funkcjonowania przedsiębiorstw, ale nie można dążyć do nich za wszelką cenę. Poza tym, jak mówi przysłowie: „pieniądze szczęścia nie dają”, zatem w rzeczywistości motywów przedsiębiorczego działania jest znacznie więcej. **Abraham Maslow**, twórca piramidy potrzeb, zidentyfikował pięć grup potrzeb, dla których ludzie podejmują działania przedsiębiorcze i które można ułożyć hierarchicznie (rysunek).

Na samym dole hierarchii znajdują się **potrzeby fizjologiczne**, zaspokajane w pierwszej

kolejności przez odpowiednie płace i środowisko pracy (oświetlenie, temperatura, wentylacja). Gdy nie są zaspokojone, dominują nad wszystkimi innymi potrzebami i decydują o zachowaniu człowieka.

Następne w kolejności są **potrzeby bezpieczeństwa**, które wpływają na stabilne środowisko psychiczne i emocjonalne człowieka. W przedsiębiorstwie takie potrzeby zaspokaja ciągłość zatrudnienia oraz objęcie pracownika systemem emerytalnym i ubezpieczeniowym. Potrzeby fizjologiczne oraz potrzeby bezpieczeństwa należą do grupy potrzeb niższego rzędu.

Potrzeby przynależności odnoszą się do związków społecznych zachodzących pomiędzy uczestnikami grup: w pracy, w domu itd. Wiąże się z potrzebą akceptacji ze strony kolegów, z relacjami z rodziną, spotkaniami towarzyskimi i przyjaznymi stosunkami w pracy. Uczestnictwo w **grupach nieformalnych** lub **zespołach roboczych** w pracy zaspokaja te potrzeby.



Hierarchia potrzeb według Masłowa

.....

Potrzeby uznania należy rozpatrywać w dwóch ujęciach jako:

- » szacunek dla samego siebie,
- » uznanie w oczach kolegów, współpracowników.

Potrzeby te zaspokajane są w organizacjach poprzez różnego rodzaju narzędzia: przyznawanie tytułów służbowych, odpowiednich nagród, realizowanie ambitnych, trudnych zadań i stałe podnoszenie stopnia ich trudności.

Ostatnią grupę stanowią **potrzeby samorealizacji**, które determinują rozwój człowieka i wynikają z odczuwania przez niego konieczności zaspokajania własnych ambicji. Zaspokajanie

tych potrzeb oznacza: dążenie do powiększania wiedzy, zrozumienia procesów zachodzących w otaczającym nas środowisku oraz dążenie do harmonii i piękna. Potrzeby te nigdy nie zostaną w pełni zaspokojone, ponieważ ambicje ludzkie nie mają granic.

Potrzeby przynależności, uznania i samorealizacji stanowią potrzeby wyższego rzędu.

Pięć kategorii potrzeb układa się w hierarchię. Należy szczególnie podkreślić fakt, że nie jest możliwe zaspokojenie potrzeb wyższego rzędu bez osiągnięcia niższych szczebli piramidy Masłowa. Dzięki istnieniu potrzeb możliwy jest więc rozwój przedsiębiorczości.

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 2.

1. Kim był Abraham Maslow?

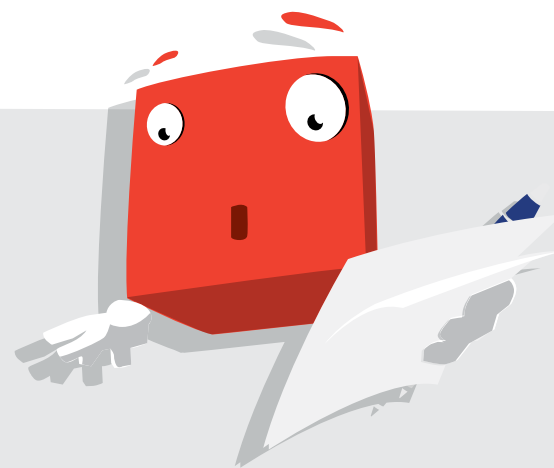
2. Co to jest piramida potrzeb według Masłowa?

3. Co to znaczy, że potrzeby mają układ hierarchiczny?

4. Jakie są wewnętrzne determinanty przedsiębiorczości?

5. Podaj przykłady potrzeb fizjologicznych.

6. Wymień przykłady potrzeby bezpieczeństwa.



7. Podaj przykłady potrzeby przynależności.

8. Wymień przykłady potrzeby szacunku.

9. Podaj przykłady potrzeby samorealizacji.

3 | ZEWNĘTRZNE CZYNNIKI DETERMINUJĄCE PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

Nie tylko potrzeby wewnętrzne powodują, że przedsiębiorca chce działać. Wpływa na to także istnienie korzystnych warunków zewnętrznych, czyli szeroko rozumianych warunków **otoczenia**, w którym działa przedsiębiorca.

Zewnętrzne determinanty przedsiębiorczości można analizować ze względu na dwie grupy czynników: te, które znajdują się w **bliskim otoczeniu** organizacji, oraz te, które nie mają

bezpośredniego wpływu na organizację, ale również warunkują rozwój przedsiębiorczości. W tej grupie, która określana jest mianem **otoczenia dalszego**, można wyróżnić czynniki o charakterze: polityczno-prawnym, makroekonomicznym, społeczno-kulturowym i technologicznym. Na poniższym rysunku przedstawiono obszary zewnętrznych uwarunkowań przedsiębiorczości i ich cechy charakterystyczne.

Zewnętrzne uwarunkowania przedsiębiorczości

Makroekonomiczne

Stan gospodarki, stopa inflacji, stopa wzrostu gospodarczego, zadłużenie państwa, bilans handlu gospodarczego, wahania kursów walut, stopień bezrobocia. Przykładowo: w warunkach wysokich stóp procentowych przedsiębiorstwa nie będą brały kredytów, co w dłuższym okresie może zagrozić rozwojowi przedsiębiorczości.

Polityczno-prawne

Państwo, rząd, władze lokalne i stosowana przez nie polityka wobec firm. Mogą one wspomóc rozwój przedsiębiorczości, np. poprzez ulgi podatkowe, kredyty preferencyjne, ochronę prawną i finansową przed bankructwem.

Społeczno-kulturowe

Zwyczaje, nawyki, wartości, zasady moralne, demograficzne cechy społeczeństwa: rozmiary populacji, struktura wieku czy wykształcenie. To również lokalne tradycje przedsiębiorczości, model rodziny i klimat społeczny sprzyjający przedsiębiorczości. Przykładem takiego czynnika jest wpływ malejącego wskaźnika urodzeń w Europie na firmy zajmujące się produkcją wyrobów dla dzieci i młodzieży. Popyt na takie produkty będzie zdecydowanie mały na rzecz dóbr i usług skierowanych do osób starszych (leki, odzież, produkty spożywcze).

Technologiczne

Nowe technologie, wynalazki, patenty. Obecnie podstawowym rodzajem działalności jest e-biznes, w którym dzięki internetowi powstały nowe formy komunikacji i świadczenia usług (bankowość internetowa, telepraca, szkolenia elektroniczne, sklepy internetowe). Brak środków na wzrost jakości wykorzystywanej technologii również może być znacznym hamulcem rozwoju przedsiębiorczości.

Czynniki pochodzące z otoczenia bliższego można z kolei zaliczyć do czterech następujących grup:

1. Konkurenci, którzy produkują te same wyroby lub świadczą takie same usługi jak dana firma. Jeśli konkurencja podejmuje agresywne działania w obszarze przedsiębiorczości, to może w istotny sposób zagrozić funkcjonowaniu pozostałych firm. Dlatego tak ważne jest wyznaczanie sobie nowych, kreatywnych celów, które oddalą nas od konkurencji, a przybliżą do podejmowania działań przedsiębiorczych.

Jest to najsilniejszy stymulator przedsiębiorczości – przyczynia się do doskonalenia produktów lub usług, napędza innowacje, pozwala czerpać korzyści firmie i klientom. Przedsiębiorcy powinni jednak pamiętać, że pozycji konkurencyjnej nie zajmuje się na stałe, lecz na chwilę (ze względu na oddziaływanie innych firm konkurencyjnych). Przykładem takich działań jest walka pomiędzy dwoma odwiecznymi rywalami na rynku napojów bezalkoholowych: Coca-Cola Company i Pepsi Co. Firmy te od wielu lat konkurują ze sobą o klientów (**Cola Wars**) ceną, atrakcyjnymi promocjami (np. możliwość zakupu dużej butelki pepsi w sieci wypożyczalni filmów Beverly Hills za 2,99 zł) czy wojną reklamową (udział aktorów i gwiazd muzycznych w reklamach – Coca-Cola: Whitney Houston, George Michael czy Elton John; Pepsi: Tina Turner, David Bowie, Rod Stewart, Michael Jackson, Madonna).

2. Substytuty są równie groźne jak konkurencja. Znaczne nakłady na marketing dóbr czy usług substytucyjnych mogą zagrozić trwaniu firmy, a w konsekwencji zahamować nakłady finansowe na rozwój przedsiębiorczości. Również i w tym przypadku należy wyprzedzać działania firm substytucyjnych, ponieważ w każdej chwili ich oferta może się stać bardziej atrakcyjna dla klientów.

3. Klienci to nie tylko użytkownicy końcowi, lecz także grupa kształtująca popyt (**konsumenci**, odbiorcy przemysłowi lub przedsiębiorstwa handlowe: hurtownicy i detaliści). Zadaniem przedsiębiorcy jest przekonać jak największą liczbę odbiorców do nowych wyrobów lub usług.

4. Dostawcy – organizacje, które dostarczają zasoby (surowce, materiały, półfabrykaty) innym organizacjom. Proces planowania dostaw i zapewnienia ich ciągłości przez przedsiębiorcę może wpłynąć na zmniejszenie kosztów. Może być też istotnym zagrożeniem działalności przedsiębiorczej – dostawcy niekiedy dyktują warunki cenowe, jakościowe, zwłaszcza gdy ich liczba jest ograniczona. Należy zatem pamiętać, aby prowadząc własną działalność, nie uzależnić się od jednego dostawcy, ponieważ może to zahamować proces przedsiębiorczości.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 3.

1. Jak czynniki makroekonomiczne wpływają na rozwój przedsiębiorczości?

2. Omów, w jaki sposób przedsiębiorczość jest uzależniona od elementów otoczenia bliższego przedsiębiorstwa.

3. Jak czynniki polityczno-prawne determinują przedsiębiorczość?

4. Wyjaśnij, w jaki sposób czynniki technologiczne i społeczno-kulturowe warunkują sukces organizacji.



PODSUMOWANIE

Przedsiębiorczość jest siłą napędową każdej gospodarki. Wewnętrzne motywy działania i znajomość elementów otoczenia przedsiębiorstwa mogą hamować bądź stymulować rozwój firmy. Sukces przedsiębiorcy zależy od znajomości czynników wewnętrznych i zewnętrznych przedsiębiorczości oraz uświadomienia sobie siły ich wpływu na przedsiębiorstwo.

Osoby przedsiębiorcze muszą obserwować otoczenie, aby rozpoznawać nowe szanse i wykorzystywać je. Powinny również intensyfikować działania, by zaspokajać swoje potrzeby, a także badać, czy nie pojawiają się czynniki, które mogą zagrozić funkcjonowaniu ich firmy. Istotne jest również poszukiwanie cennych zasobów w otoczeniu i takie ich wykorzystanie, by pozostawić w tyle konkurencję. Tak więc przedsiębiorcy, którzy w porę nie dostrzegą okazji, mogą stracić wiele szans na rozwój firmy.

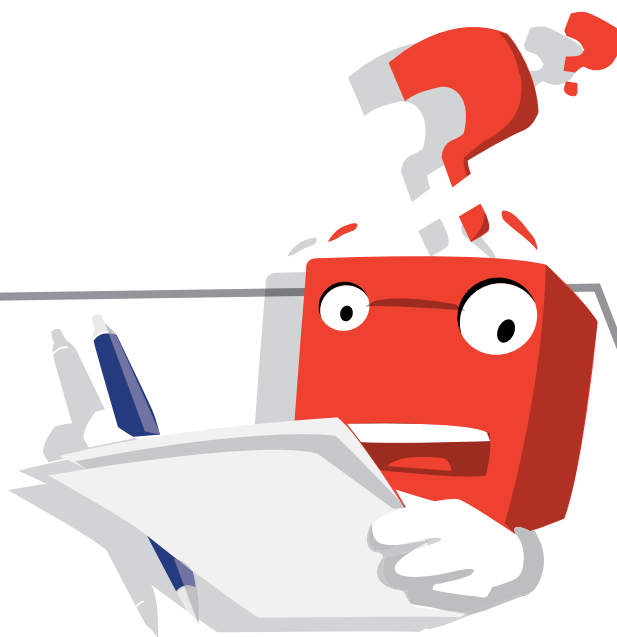
Spis literatury:

1. Dietl J., *Przedsiębiorczość*, Wyższa Szkoła Biznesu, Nowy Sącz 2006.
 2. Gross D. i redaktorzy magazynu „Forbes”, *Forbes o największych sukcesach w świecie biznesu*, Wydawnictwa Naukowo-Techniczne, Warszawa 1999.
 3. Lichtarski J., *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2007.
 4. Piecuch T., *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.
 5. Safin K., *Zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2002.
-

PYTANIA KONTROLNE

Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. Czy podejmowanie ryzyka jest istotnym elementem przedsiębiorczości? Wyjaśnij na przykładzie.
.....
2. Podaj przykład współczesnego menedżera, który jest przedsiębiorcą. Na podstawie jakich podjętych przez niego działań można stwierdzić, że jest przedsiębiorczy?
.....
3. Jak wahania kursów walut i wzrost bezrobocia wpłyną na rozwój przedsiębiorstwa X?
.....
4. Wyjaśnij na wybranym przykładzie, w jaki sposób nowe technologie determinują rozwój przedsiębiorczości współcześnie.
.....
5. W jaki sposób konkurencja wpływa na wzrost przedsiębiorczości? Wyjaśnij na przykładzie.
.....



Czy rozumiem?

1. Czym jest przedsiębiorczość?
.....
2. Jakie cechy są typowe dla przedsiębiorców?
.....
3. Wymień fazy przedsiębiorczości procesowej.
.....
4. Jaki związek z przedsiębiorczością ma piramida potrzeb Abrahama Masłowa?
.....
5. Jakie czynniki zewnętrzne determinują przedsiębiorczość w przedsiębiorstwach?
.....

Wykorzystane strony internetowe:

1. <http://leszek-czarniecki.pl/pasje.html>
2. <http://excluzive.pl/majatek/najbogatsi-ludzie-swiata-2009/12195>
3. http://pl.wikipedia.org/wiki/Abraham_Maslow
4. http://en.wikipedia.org/wiki/Joseph_Schumpeter

POSTAWY PRZEDSIĘBIORCZE

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- jak rozpoznawać cechy i postawy przedsiębiorcze
- czyje działania są przykładami zachowań przedsiębiorczych
- jak pokonać stres
- jak zachowywać się asertywnie.

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Przedsiębiorca – kto to taki? Z pewnością osoba, która ma nowatorski pomysł i działa tak, by odnieść sukces na rynku. Przedsiębiorcę wyróżnia szereg szczególnych cech i zachowań. Wśród nich wymienia się: kreatywność prowadzącą do „wysrzałowych” pomysłów, zdol-

ności do wykorzystywania nadarzających się okazji rynkowych oraz gotowość do podejmowania ryzyka. Ale to nie wszystko. Może jeszcze nie uświadamiamy sobie, że w każdym tkwi przedsiębiorca. Sprawdźmy, jakimi cechami się on wyróżnia, i odkryjmy w nas ten potencjał.

1 | CECHY CZŁOWIEKA PRZEDSIĘBIORCZEGO

Można powiedzieć, że **przedsiębiorczość** jest w pewnej mierze predyspozycją psychiczną, ale też umiejętnością nabytą w wyniku nauki (poprzez doświadczenie).

Osoba przedsiębiorcza musi przede wszystkim posiadać niezbędną **wiedzę o obszarze swojego przyszłego działania**, a także wiedzę o rynku. Ingvar Kamprad, założyciel IKEA, zdobywał wiedzę o sprzedaży od najmłodszych lat, a zaczynał od handlu zapalkami.

Drugą niezbędną cechą człowieka przedsiębiorczego jest **dynamika działania**. Stawiamy więc na aktywność i poszukiwanie nowych rozwiązań – Bill Gates, założyciel Microsoftu, w wieku 15 lat napisał swój pierwszy komercyjny program.

Przedsiębiorcę powinno wyróżniać **zrównoważenie intelektualne i emocjonalne**. Dzięki temu potrafi on wybrać wartościowy pomysł z goniłwy myśli.

Osobę przedsiębiorczą charakteryzuje również **zdolność przewodzenia i współpracy z innymi ludźmi**. Działalność rynkowa wymaga od przedsiębiorcy nawiązywania i utrzymywania kontaktów z działającymi na rynku: klientami, dostawcami, bankami, ubezpieczycielami itd.

Ważną cechą przedsiębiorcy jest też **odwaga** – trzeba być odważnym, by podejmować **ryzyko** wdrożenia innowacyjnego pomysłu. Odwaga wzmacnia u przedsiębiorcy chęć odniesienia sukcesu. Nie brakuje jej polskim przedsiębiorcom, takim jak Jan Kulczyk czy Zygmunt Solorz-Żak.

Przedsiębiorca powinien być **pewny siebie**. Pomoże mu to odpowiednio przekonująco uzasadnić podejmowane decyzje.

Ważna u przedsiębiorcy jest również **ambicja** – pokazuje, że ma dobrze opracowany plan, zna cel swoich dążeń oraz wie, do jakich osiągnięć jest zdolny.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 1.

1. Określ, jakimi cechami osobowości wyróżnia się przedsiębiorca.

2. Podaj przykład człowieka przedsiębiorczego.

3. Wyjaśnij, dlaczego warto ryzykować na rynku.

2 | STRES A PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

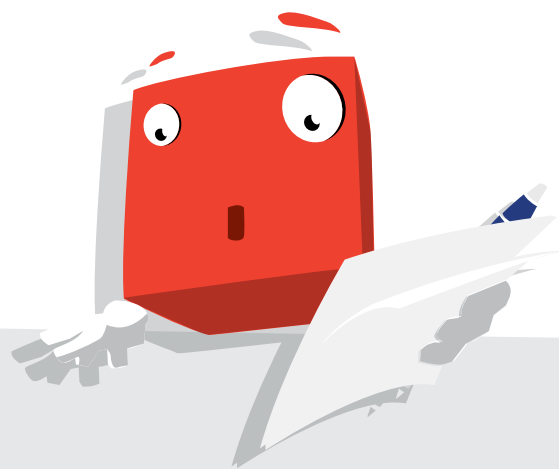


W życiu przedsiębiorcy, tak jak w życiu każdego innego człowieka, pojawia się **stres**. Co ciekawe, stres w wielu przypadkach działa mobilizująco. Jednak kiedy jest długotrwały i często się powtarza, może być przyczyną poważnych zaburzeń zdrowia – dlatego tak ważna jest umiejętność pokonywania stresu.

Stresowi skutecznie przeciwdziałają:

- » zmiana formy aktywności – jeżeli stresuje nas nauka, należy odstresować się na rolkach lub w siłowni; jeżeli stresuje nas wysiłek fizyczny – szukamy odpoczynku przy książce;
- » słuchanie ulubionej muzyki – szczególne walory relaksacyjne ma muzyka klasyczna;
- » odpowiednie planowanie działań, by uniknąć stresu związanego z ciągłym brakiem czasu;
- » dotlenienie organizmu – spacer na świeżym powietrzu i czynne uprawianie sportu;
- » otaczanie się przyjemnymi zapachami (aromaterapia);

- » pływanie, prysznic czy kąpiel w celu pozbycia się stresu (hydroterapia);
- » śmiech – zabawna książka, komedia, wesołe towarzystwo mogą być skutecznym lekiem na stres;
- » odpowiednia dieta – regularne spożywanie posiłków (ze śniadaniem w roli głównej) bogatych w węglowodany, witaminy B i C, wapń, potas, magnez oraz białka;
- » sen – człowiek potrzebuje ok. 6–8 godzin snu dziennie;
- » techniki relaksacji – medytacja, joga i inne;
- » zioła – skutkiem stresu przeciwdziałają melisa, szalwia i dziurawiec.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 2.

1. Zdefiniuj, czym jest stres.

2. Czy stres może działać mobilizująco?

3. Wymień sposoby zwalczania stresu.

3 | POSTAWA PRZEDSIĘBIORCZA – PRZED W SZYBOKIM ASERTYWNOSĆ I KREATYWNOSĆ

Jeżeli pragnie się osiągnąć zamierzone cele, należy przyjąć postawę **asertywną**. Osoby asertywne w sposób zdecydowany potrafią bronić swoich praw, nie naruszając przy tym praw innych. Asertywność to kompromis

między nadmierną uległością a agresją. Osoba asertywna chętnie pomaga innym, ale potrafi odmówić wyświadczenia przysługi, gdy z jakichś powodów nie może tego zrobić.

Jeśli TWOJE interesy są mniej ważne od interesów innych ludzi, możemy mówić o postawie biernej.

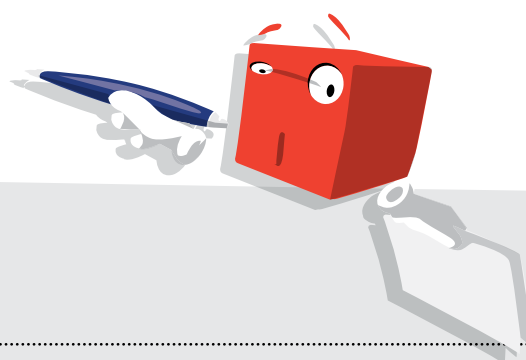
Jeśli TWOJE interesy są ważniejsze od interesów innych ludzi, możemy mówić o postawie agresji.

Jeśli TWOJE interesy są tak samo ważne jak interesy innych ludzi, możemy mówić o postawie asertywnej.

Realizacja ambitnych przedsięwzięć wymaga też **inicjatywy i kreatywności**. Inicjatywa oznacza aktywność, zdolność do inicjowania działań i występowania z pomysłami. Kreatywność to zdolność do twórczego myślenia, przełamania stereotypów i znajdowania rozwiązań, które do tej pory nie były znane lub stosowano je w innych sytuacjach. Jednak nie martwmy się: mistrzowskie pomysły to niekoniecznie tylko rewolucyjne wynalazki, takie jak auto Karla Benz – pioniera motoryzacji, samolot braci Wright, telefon Aleksandra Bella czy internet. Kreatywnością można się wykazać w codziennej pracy zawodowej: wystarczy za-

proponować np. nowatorski sposób segregowania korespondencji czy inne usprawnienie.

Człowiek przedsiębiorczy powinien też wykazywać się **odpowiedzialnością**, która nierozzerwalnie łączy się z uczciwością. Odpowiedzialność i uczciwość czynią przedsiębiorcę wiarygodnym, a w konsekwencji budują pozytywny wizerunek jego firmy.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 3.

1. Zdefiniuj asertywność.

2. Określ, co to jest kreatywność.

3. Czy potrafisz wyjaśnić, na czym polega odpowiedzialność przedsiębiorcy?



PODSUMOWANIE

Z pewnością już odnajdujemy w sobie potencjał przedsiębiorcy. Jeśli jednak wydaje się nam, że nie jesteśmy kreatywni – nic bardziej mylnego. Każdy jest kreatywny – jeden mniej, drugi bardziej. Ważne, że można tę postawę rozwijać. Brakuje nam asertywności? Nic straconego – to cecha nabyta. Przedsiębiorczości można się w dużym stopniu nauczyć, więc – do dzieła!

PYTANIA KONTROLNE

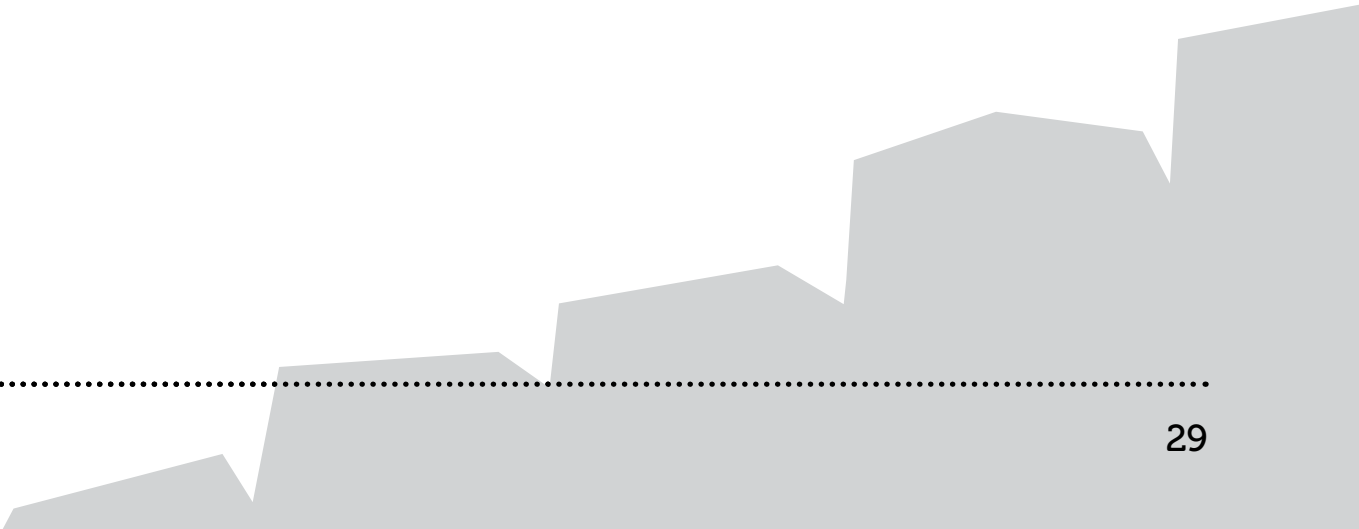
Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. Człowiek stresujący się nauką może się zrelaksować podczas wysiłku fizycznego. A jak odstresuje się zawodowy sportowiec? Podaj kilka sposobów, uzasadnij ich skuteczność.
.....
2. Edward Young, angielski poeta, mówi: „Spokój zaczyna się tam, gdzie kończy się ambicja” – co mógł mieć na myśli i jak odnieść to do życia zawodowego przedsiębiorcy?
.....
3. Pustą szklankę zwykle wykorzystujemy, by wlać do niej wodę czy inny napój. Uruchom myślenie kreatywne i podaj kilka innowacyjnych pomysłów na zastosowanie szklanki.
.....
4. Zainteresowania artystyczne i intelektualne pobudzają kreatywność. W jaki sposób można ją na co dzień rozwijać?
.....
5. Henry Ford, założyciel Ford Motor Company, powiedział: „Gdybym na początku swojej kariery przedsiębiorcy zapytał klientów, czego chcą, wszyscy byliby zgodni: chcemy szybszych koni. Więc ich nie pytałem”. Oczywiście wtedy jeszcze ludzie nie wiedzieli, czym jest samochód. Czy Forda można nazwać kreatywnym i innowacyjnym? Na podstawie tego cytatu wskaż, jakimi cechami wyróżnił się Ford w swoim działaniu.



Czy rozumiem?

1. Jakimi cechami osobowości wyróżnia się przedsiębiorca?
.....
2. Jakie są przyczyny i przejawy stresu?
.....
3. Jak pokonać stres w drodze do sukcesu?
.....
4. Co to jest kreatywność?
.....
5. Co to jest asertywność?



PLANOWANIE WŁASNEGO ROZWOJU I INWESTOWANIA W SIEBIE

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- jakie są zasady wyznaczania celów
- jak wyznaczyć własne cele zawodowe
- jak zaplanować własny rozwój
- jakie są warunki realizacji celów
- jakie korzyści wynikają z planowania rozwoju.

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Czy mamy świadomość, że nasza kariera leży w naszych rękach? Wystarczy wyznaczyć sobie realne cele, uwierzyć w ich realizację i konsekwentnie do tego dążyć. Przyszło nam żyć w czasach, kiedy ważne jest samodzielne decydowanie o własnej przyszłości i wybieranie stosownej dla siebie ścieżki rozwoju. Ważne jest, by nie przegapić fazy poszukiwań i przygotowania do kariery. Od dziś pytajmy, poszukujmy, miejmy wątpliwości, analizujmy swój potencjał. Wiedza o sobie pozwoli wyznaczyć ścieżkę kariery zawodowej.

Możemy działać intuicyjnie, możemy porzucić planowanie i wyznaczanie celów, lecz wtedy szanse na sukces zmaleją. Pamiętajmy, że decyzja o wyborze zawodu jest jedną z najważniejszych, ponieważ w pracy spędzamy jedną trzecią życia. Świadomy wybór zwiększa szanse na osiągnięcie w przyszłości satysfakcji z pracy, a dzięki temu również wpływa na większe zadowolenie z życia. A więc – do dzieła!

1 | KARIERA PRAKTYCZNIE OD ZERA

Jakie czynniki decydują o sukcesie zawodowym? Konsekwencja, dążenie do celu, świadomość wartości, które wyznajemy, rozwijanie własnych zainteresowań. Tak w skrócie wygląda recepta na sukces. Przyjrzyjmy się dwóm przypadkom karier – Wojciecha Kruka (polskie przedsiębiorstwo jubilerskie W. Kruk) i Ingvara Kamprada (IKEA)¹.



Kariera **Wojciecha Kruka** jest o tyle specyficzna, że jest on spadkobiercą długiej biznesowej tradycji (przedsiębiorstwo W. Kruk istnieje od 1840 roku), chociaż firma zawdzięcza swój rozwój i popularność dopiero jemu. Wojciech Kruk uczył się złotnictwa i dorabiał w zakładzie ojca. Jego pierwszą inwestycją miał być motocykl, jednak gdy tylko ojciec się o tym dowiedział, obiecał, że jeśli syn zrezygnuje z zakupu niebezpiecznej maszyny, będzie mu pożyczał raz w tygodniu samochód. Wojciech Kruk

ukończył w 1969 roku studia w Wyższej Szkole Ekonomicznej w Poznaniu. O rodzinie, w której się wychował, mówi: wykształcona, kulturalna, z tradycjami. Ojca uznaje za autorytet w każdym względzie. Uważa, że został przez niego umiejętnie pokierowany, by czerpać radość z kontynuowania rodzinnego biznesu.

Po objęciu firmy Kruk prowadził mały sklepik w Poznaniu. Aby zwiększyć sprzedaż kolczyków, kupił pistolet do przekłuwania uszu i sam te kolczyki zakładał kupującemu. Jedną z jego pierwszych klientek była przyszła żona Ewa. Krukowie rozwinęli firmę, zaczynając od sklepiku, w którym się poznali. Razem sprzedawali srebrną biżuterię produkowaną we własnym warsztacie. Sami stali za ladą, przywozili muszle znad morza i robili z nich dekoracje, wycinali wstążeczki, metkowali towar, sprząтали.

Przed salonem ustawiały się kolejki, a na dwa tygodnie przed świętami Wojciech Kruk wieszał kartki, że nie sprzedaje się pierścionków (ponieważ klientki, mierząc je, spowalniały obsługę). Przed świętami każdy klient dostawał też produkt zapakowany w pudełko z logo, co nie było wówczas powszechnym zwyczajem w handlu. W 2010 roku istniało już 51 salonów Kruka, a małżeństwo Kruków wciąż pracuje razem. „To, co robimy, to nasza pasja, nasze życie” – mówi Ewa Kruk.

¹ Stańczyk S., *Wpływ właściciela na kulturę firmy. Przypadek firmy polskiej i szwedzkiej*, [w:] ZN Nr 585, Ekonomiczne Problemy Usług Nr 50, *Strategie zarządzania mikro- i małymi przedsiębiorstwami, Mikrofirma 2010*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2010, ss. 365–373.

Przyjrzyjmy się teraz karierze twórcy i założyciela firmy IKEA. **Ingvar Kamprad** urodził się w Smalandii i wychował na rodzinnej farmie Elmtaryd w parafii Agunnaryd. W wieku 17 lat, w 1943 roku, zaczął budować swoją markę. Nazwa powstała jako akronim od wyrazów: Ingvar, Kamprad, Elmtaryd, Agunnaryd, co miało Kampradowi, dotkniętemu silną dysleksją, ułatwić jej zapamiętanie.

Ingvar Kamprad mówi: „praca bez przyjemności musi być piekłem”. Pierwsze pieniądze zarabiał już jako mały chłopiec. Kupował zapałki na lokalnym targu i sprzedawał je z zyskiem, dowożąc bezpośrednio do domów. Z czasem powiększył swój asortyment o nasiona, ołówki, rajstopy czy ozdoby choinkowe, które sprzedawał za pośrednictwem poczty. W 1948 roku pojawiły się w asortymencie firmy pierwsze meble. Przełom w działalności nastąpił w 1951 roku, kiedy to Kamprad wycofał się ze sprzedaży rzeczy niezwiązanych z gospodarstwem domowym, a także zaproponował klientom, by kupowali meble i sami dowozili je do swoich domów. Twórca marki przyjął zatem strategię niskich cen i obniżania kosztów.

Ingvar Kamprad to niepozornie wyglądający Szwed z reklamówką w dłoni, w znoszonej kurtce, jeżdżący 15-letnim volvo.

Trzeba przyznać, że jest to nietypowy milioner, o którym chętnie opowiada się anegdo-



ty. Ponoć Kamprad wiele lat temu zrezygnował z usług jednego fryzjera, gdy odkrył, że inny ostrzyże go taniej. Samolotami podróżuje w klasie ekonomicznej, korzysta ze zniżek kolejowych dla seniorów, używa kart rabatowych. Kamprad mieszka w przeciętnym domku jednorodzinnym urządzonym – oprócz starego krzesła i stojącego zegara – meblami IKEA. Jest bardzo oszczędny. Stołuje się w tanich restauracjach, a zakupy robi na targu – oczywiście popołudniami, gdy ceny zaczynają spadać. Mówi, że chce dawać przykład. Jego zdaniem, gdy tacy ludzie jak on wybierają luksus, to przeciętny człowiek próbuje ich naśladować. Jego zdaniem nie tędy wiedzie droga do sukcesu. Największe szaleństwo, na jakie sobie pozwala, to kupno od czasu do czasu nowej koszuli, krawata i zjedzenie kawioru.

W 2008 roku Ingvar Kamprad zajął 2. miejsce na liście najbogatszych Europejczyków. W 2010 roku znalazł się na 11. miejscu wśród najbogatszych ludzi na świecie².

² Zasoby internetowe
www.najbogatsi.pl

Przykładów takich karier jest więcej.

Warren Edward Buffett, amerykański inwestor giełdowy, który w 2010 roku zajął 3. miejsce wśród najbogatszych ludzi świata według magazynu „Forbes”, od najmłodszych lat miał smykałkę do interesów. Jako sześciolatek kupował sześciopak coca-coli po 25 centów, rozdzielał je i sprzedawał po 5 centów za butelkę. Kiedy miał 12 lat, zajął się roznoszeniem gazet – zarabiał 175 dolarów miesięcznie. Dwa lata później kupił 40-akrową działkę w Nebrasce, którą wydzierżawił. Buffett studiował w Wharton School na Uniwersytecie Pensylwanii, przeniósł się na Uniwersytet Nebraski, a później do Columbia Business School, gdzie uzyskał tytuł magistra nauk ekonomicznych.

William Henry Gates III, amerykański przedsiębiorca, były prezes zarządu korporacji Microsoft, zajmujący 2. miejsce wśród najbogatszych ludzi na świecie w 2010 roku, był wyróżniającym się uczniem, szczególnie w matematyce i innych naukach ścisłych. W wieku 14 lat zarobił 20 tys. dolarów: stworzył urządzenie do pomiaru ruchu ulicznego.

Carlos Slim Helú, najbogatszy człowiek roku 2010, meksykański przedsiębiorca, magnat telekomunikacyjny, rozwijał swój potencjał od najmłodszych lat. Co niedzielę dostawał od ojca 5 peso kieszonkowego, lecz musiał zapisywać, na co, gdzie i kiedy je wydaje. Do dziś przechowuje te notatki pośród książek Buffetta, Getty’ego i Rockefellera. Jego strategia była prosta: inwestował w każdą branżę, w której widział potencjalny zarobek (sprzedaż opon, części samochodowych, budowanie dróg, sieć sklepów i restauracji Sanbors, wydobywanie ropy, bankowość, telekomunikacja).

Oczywiście można mieć szczęście i **oddziczyć** firmę, ale bez konsekwencji, zaangażowania i pielęgnowania cennych wartości biznes nie będzie się rozwijał. Można też zacząć od zera i wykazać się **charyzmą**, by na końcu swej ścieżki zawodowej ujrzeć firmę na skalę globalną. Inna droga prowadzi przez **wiedzę ekspercką**, za którą ktoś będzie chciał nam zapłacić. Ważne jest, by wierzyć w wyznaczony cel. Przedstawione kariery nie były usłane różami, jednak pomimo przeciwności ścieżki umożliwiły samospelnienie zawodowe.

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 1.

1. Wskaż różne źródła kariery zawodowej.

2. Wymień, jakie cechy osobowościowe decydują o sukcesie zawodowym.

3. Czy na podstawie opisywanych przypadków potrafisz wskazać 3 zasady osiągnięcia sukcesu?



4. Wskaż 3 cenne wartości, którymi należy się kierować w karierze zawodowej.

2 | OD CELÓW DO REALIZACJI

Właściwie sformułowany cel działania to podstawa. Jego poprawne wytyczenie wymaga spełnienia kilku istotnych warunków, ważnych z punktu widzenia późniejszej realizacji. Określa je formuła **SMART**³, nazywana tak od pierwszych liter angielskich terminów wskazujących te warunki.

S (*simple*) – cele powinny być konkretne, sformułowane w sposób prosty, jasny i precyzyjny.

M (*measurable*) – cele muszą być mierzalne, a więc zawierać określone kryterium, na podstawie którego ocenimy ich realizację. Na przykład cel „nauczyć się języka angielskiego” jest bardzo mglisty, ale „nauczyć się języka angielskiego na poziomie zaawansowanym” to cel, który spełnia warunek mierzalności.

A (*achievable*) – osiągalny; cele powinny być zaakceptowane przez realizatorów. Jeśli nie wierzymy w wytyczony cel i nie akceptujemy go, nie będziemy mieć motywacji do jego realizacji.

R (*relevant*) – cele muszą być realne, a posiadane zasoby wystarczające do ich realizacji. Cel powinien być dostępny, wykonalny, osiągalny.

T (*timely defined*) – cele powinny być określone w czasie, mieć ustalony termin wykonania. Gdy posłużymy się wcześniejszym przykładem, cel będzie brzmiał następująco: „nauczyć się języka angielskiego na poziomie zaawansowanym w ciągu roku”.

Zasada SMART okazuje się przydatna podczas formułowania celów nie tylko biznesowych, lecz także osobistych. Jeśli postawimy sobie cel „chcę schudnąć”, prawdopodobnie go nie osiągniemy. Żeby cel spełniał zasady SMART, musimy go inaczej określić. Cel „chcę schudnąć” pewnie jest prosty, osiągalny i realny, ale okazuje się niemierzalny i nie ma określonego czasu realizacji. Zadajmy sobie zatem pytanie, kiedy będziemy wiedzieć, że cel został osiągnięty? Kiedy obwód w pasie zmaleje o 5 cm? Kiedy waga spadnie o 5 kg? Pozostaje nam jeszcze dookreślenie terminu osiągnięcia zamierzonego celu – czasu, jakiego potrzebujemy, żeby tego dokonać. Pamiętajmy, że musi on być również realny. Przykładowo: nie możemy zaplanować, że schudniemy 20 kg w ciągu dwóch tygodni. Jeśli chcemy wyznaczyć cel za pomocą metody SMART, musimy sformułować go następująco: „Chcę schudnąć 5 kg w ciągu 4 miesięcy”.



³ SMART to koncepcja formułowania celów. Jest zbiorem 5 cech, którymi powinien się charakteryzować poprawnie sformułowany cel. *Simple* – konkretne; *measurable* – mierzalne; *achievable* – osiągalne; *relevant* – realne; *timely defined* – określone w czasie.

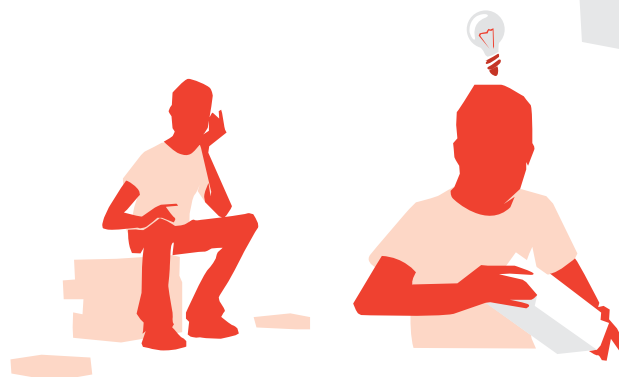
Wyznaczenie celu jest kluczowym elementem planowania kariery. Od niego zależy, jakie działania będziemy podejmować. Cel, który obraliśmy, powinien spełniać kilka warunków, a więc być:

- » atrakcyjny,
- » związany z określonymi korzyściami,
- » osiągalny (niekoniecznie łatwy),
- » zgodny z naszymi wartościami, potrzebami oraz możliwościami.

Aby coś osiągnąć, należy sobie uświadomić, co to ma być. Wybór i uświadomienie celów (uzmysłowienie sobie tego, do czego dążymy, co pragniemy osiągnąć) wpłynie na zorganizowanie naszego działania, a w rezultacie na sukces lub porażkę.

Uświadomienie celu to pierwszy etap działania. Powinno być ono zorganizowane i przebiegać według ustalonych etapów. Ich realizacja ma zwiększyć sprawność naszego działania. Etapy te nazywamy **cyklem działania zorganizowanego**. Obejmuje on następujące czynności:

1. Uświadomienie celu to uzmysłowienie sobie tego, do czego dążymy. Jest podstawą osiągnięcia celu, ponieważ dopiero gdy go obierzemy, możemy przystąpić do dalszego działania. Zwykle w ramach jednego działania dążymy do realizacji wielu różnych celów – nazywamy je **wiązkami celów**. Cele bardziej ogólne są kryterium oceny przy doborze i określaniu tych bardziej szczegółowych, a cele szczegółowe są środkami w procesie realizacji bardziej ogólnych – wiązka celów ma zatem układ hierarchiczny.



2. Planowanie, czyli wytyczenie porządku działania – sposobu, który pozwoli na osiągnięcie zamierzonych celów. Planowanie obejmuje określenie i analizę przyszłych warunków działania, sformułowanie celów pośrednich oraz ustalenie zasobów, które trzeba pozyskać i wykorzystać, a także czasu, miejsca i kolejności ich stosowania.

3. Organizowanie zasobów, czyli pozyskanie i rozmieszczenie zasobów niezbędnych do wykonania zakładanych celów (zasoby ludzkie, zasoby rzeczowe, np. książki, komputery, zasoby finansowe, zasoby informacyjne, np. dotyczące niszy rynkowej).



4. Realizacja – powinna przebiegać zgodnie z planem, z uwzględnieniem zmieniających warunków ograniczających, w sposób racjonalny, mądry, rozsądny.

5. Kontrola i ocena działania – polega na porównaniu rzeczywistego działania ze wzorcem (planem) i wyciągnięciu z tego porównania wniosków na przyszłość.



Powiedzmy, że naszym celem jest zaliczenie danego przedmiotu na ocenę bardzo dobrą. Plan działania powinien obejmować realizację celów pośrednich, a więc zaliczenie kartkówek w wyznaczonych terminach, aktywny udział w zajęciach i systematyczne przygotowanie do zajęć. Plan określa, jakie zasoby są niezbędne do realizacji celu głównego, m.in. odpowiada na pytania: w jakim czasie i miejscu, jakie książki, jakie materiały, jaki zakres tematyczny, jakie narzędzia pracy, na które lekcje. Następnie

zbieramy niezbędne zasoby i wykorzystujemy je w odpowiedniej kolejności, zgodnie z tematami realizowanymi na lekcjach. Ocena bardzo dobra na koniec oznacza, że nasze działanie było sprawne, właściwie określiliśmy cel, właściwie wyznaczyliśmy plan i zorganizowaliśmy zasoby. Ocena niższa powinna nas skłonić do weryfikacji cyklu działania zorganizowanego i wyciągnięcia wniosków, na którym etapie popełniliśmy błąd.

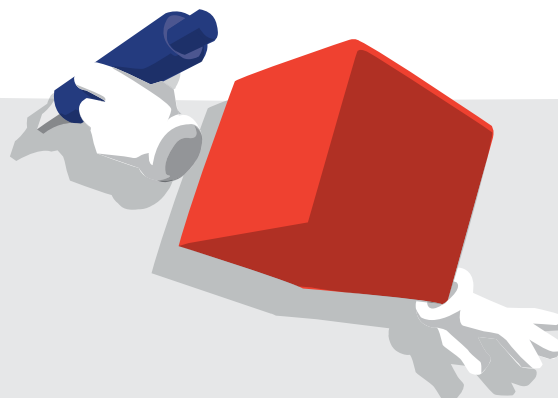
MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 2.

1. Wymień zasady poprawnego formułowania celów SMART.

2. Scharakteryzuj etapy cyklu działania zorganizowanego.

3. Co to znaczy, że cel powinien być mierzalny?

4. Jakie warunki musi spełniać cel, aby stać się kluczowym elementem planowania kariery?



3 | PLANOWANIE WŁASNEGO ROZWOJU

Przejście ze świata edukacji do świata pracy jest szczególnie ważne i należy je dokładnie zaplanować. **Plan rozwoju** to zbiór działań zmierzających do ustalenia celów zawodowych. Obejmuje rozpoznanie i zweryfikowanie własnych potrzeb, aspiracji oraz możliwości⁴. Planowanie kariery wymaga autorefleksji, wyobraźni i umiejętności przewidywania (musi uwzględniać istniejące realia). Plan rozwoju przyjmuje w praktyce często formę planu ścieżki kariery zawodowej. **Kariera zawodowa** to inaczej ciąg obejmowanych stanowisk, wykonywanych prac i/lub pełnionych funkcji⁵.

Jak już wiadomo, planowanie poprzedzone jest wyznaczeniem celów. Aby wytyczyć cel, trzeba najpierw:

- » określić własne zainteresowania,
- » rozpoznać własne uzdolnienia,
- » poznać swoje predyspozycje osobowościowe,
- » określić własne ograniczenia.

Samocena wymaga postawienia sobie następujących pytań:

- » Kim jestem?

- » Jakie są moje zainteresowania? Co mnie ciekawi i fascynuje?
- » Jakie są moje zdolności i preferencje (czyli: co umiem i lubię robić, co lubię, ale czego nie umiem robić, czego na pewno nie lubię robić):
- » Co jest dla mnie ważne?
- » Co chcę w życiu osiągnąć?
- » Co w sobie lubię?
- » Jakie są moje słabe strony?
- » Czego na pewno nie chcę robić w życiu?
- » Co będę robić w życiu, w szkole, rodzinie za rok, za 5 lat, za 10 lat?

Po określeniu swoich zainteresowań, wartości, potrzeb, mocnych i słabych stron powinniśmy przeanalizować otoczenie, a dokładnie: sytuację gospodarczą, sytuację na rynku pracy, zapotrzebowanie na konkretne zawody, rozkład demograficzny, liczbę chętnych na określone kierunki studiów (popularne kierunki zwiększają konkurencję w danym zawodzie), nowości technologiczne, zmiany społeczne i polityczno-prawne. Uważne obserwowanie zmian zachodzących w otoczeniu dostarczy nam informacji o zapotrzebowaniu na konkretne zawody.

Psycholog John L. Holland prowadził wieloletnie obserwacje ludzi w ich miejscach pracy i wyróżnił sześć typów osobowości zawodowych. Można więc mówić o sześciu typach środowisk pracy, a każde środowisko przyciąga konkretne typy osobowości.

⁴ *Zarządzanie kadrami*, red. T. Listwan, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2002, s. 147.

⁵ Jamka B., *Kierowanie kadrami – pozyskiwanie i rozwój pracowników*, Warszawa 1997, s. 89.

REALISTYCZNY

(R – *realistic*)

zdolności manualne, mechaniczne, rolnicze, elektryczne, techniczne; praca z przedmiotami, maszynami, narzędziami, roślinami i zwierzętami; praca na świeżym powietrzu; praca wymagająca wysiłku fizycznego

ZAWODY

optyk, elektryk, kierowca, inżynier, mechanik, pilot, projektant narzędzi, grawer, stolarz, tokarz, tapicer i inne zawody rzemieślnicze, zawody związane z przetwórstwem surowców, leśnik, ogrodnik, rolnik



BADAWCZY

(I – *investigative*)

obserwuje, eksploruje, analizuje, diagnozuje, ocenia, rozwiązuje problemy; ma kompetencje naukowe i matematyczne; woli liczby od ludzi

ZAWODY

biochemik, botanik, dentysta, chemik, antropolog, archeolog, astronom, filozof, oceanolog, geolog, meteorolog, geograf, fizyk, biolog, matematyk, historyk, farmaceuta, programista, politolog, statystyk, socjolog

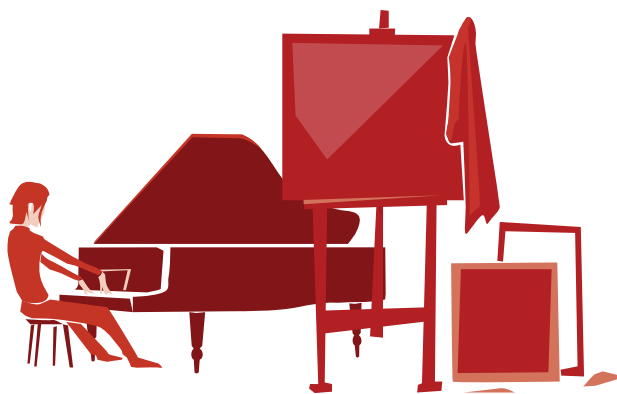
ARTYSTYCZNY

(A – *artistic*)

zdolności artystyczne, intuicja, innowacyjność, sytuacje nieokreślone, wymagające wyobraźni, kreatywności i wyrażania uczuć; kompetencje artystyczne: języki, sztuka, muzyka, teatr, pisanstwo; nie lubi rutyny i prac uporządkowanych

ZAWODY

architekt, dekorator wnętrz, projektant mody, autor scenariuszy, aktor, dyrygent, fotograf, ilustrator, kompozytor, malarz, muzyk, pisarz, plastyk, reżyser, rzeźbiarz, tancerz, wizażysta



SPOŁECZNY

(S – *social*)

praca z ludźmi, pomaganie, informowanie, kształcenie, rozwijanie, leczenie; kompetencje międzyludzkie i oświatowe; zdolności werbalne

ZAWODY

doradca zawodowy, dietetyk, pielęgniarka szkolna, dyrektor, fizykoterapeuta, bibliotekarz, hostessa, ksiądz, kelner, lekarz, logopeda, masażysta, nauczyciel, psycholog, pracownik socjalny, policjant, ratownik, pielęgniarka, stewardesa, trener

KONWENCJONALNY

(C – *conventional*)

sytuacje uporządkowane, powtarzające się, oparte na sprecyzowanych regułach; lubi prace z danymi; kompetencje biurowe i obliczeniowe; zdolności urzędnicze, numeryczne, zajmowanie się szczegółami

ZAWODY

planista działalności gospodarczej, rachmistrz, archiwista, bileter, agent celny, agent ubezpieczeniowy, edytor, inkasent, kasjer, kosztorysant, księgowy, notariusz, radca prawny, recepcjonista, rzeczoznawca, statystyk, syndyk, stenograf, urzędnik biurowy, technik BHP, wizytator, sekretarka, wojskowy



PRZEDSIĘBIORCZY

(E – *enterprising*)

praca z ludźmi, ale skupiona na wywieraniu wpływu, przekonywaniu, przewodzeniu, zarządzaniu, aby osiągnąć cele organizacji lub zysk materialny, władzę i znaczenie; kompetencje międzyludzkie, przywódcze, umiejętność perswazji

ZAWODY

prawnik, kucharz, kierownik, dziennikarz, adwokat, agent ubezpieczeniowy, akwizytor, dyplomata, doradca, np. podatkowy, księgarz, makler, menedżer, notariusz, pośrednik handlowy, reprezentant handlowy, zaopatrzeniowiec

Typy osobowości według J.L. Holland.

Źródło: Holland J.L., *Making vocational choices: A theory of vocational personalities and work environments*, Psychological Assessment Resources, Odessa, Florida 1997.

Jasny obraz swoich celów, zainteresowań, cech i umiejętności wpływa na dobór odpowiedniego środowiska pracy. Jeśli poszukiwanie środowiska nie zakończy się powodzeniem, możesz odczuwać konflikt, mieć małe osiągnięcia i niską motywację do pracy.

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 3.

1. Zdefiniuj, czym jest plan rozwoju.
.....
2. Wyjaśnij, co to jest kariera zawodowa.
.....
3. Podaj listę swoich mocnych i słabych stron.

4. Czy potrafisz dobrać środowisko pracy do swoich umiejętności i zainteresowań?



4 | ETAPY KARIERY ZAWODOWEJ

Kariera to ścieżka rozwoju zawodowego, na której realizowane są coraz nowsze cele, stawiane kolejne wyzwania i osiągane pozytywne wyniki. To nie tylko wysokie zarobki i awanse. Kariera może po prostu oznaczać znalezienie dobrze płatnej, interesującej pracy.

Korzyści z kariery są dwojakie:

- » materialne: wysokie zarobki, zdobycie kwalifikacji i doświadczenia,
- » psychologiczne: satysfakcja, poczucie spełnienia, zdobycie szacunku, uznania.

Ze względu na fakt, że świat przyspieszył, zmienia się też sposób pojmowania kariery.

Długookresowe związanie z firmą zostaje często zastąpione krótkotrwałymi kontraktami. Liczy się elastyczność, łatwość dopasowania do zmieniających się warunków, umiejętność radzenia sobie w sytuacjach niepewnych, skłonność do ryzyka, gotowość do przekwalifikowania się oraz do pogłębiania i poszerzania swoich umiejętności. Pracownik nowego pokolenia musi sam podejmować decyzje i umieć planować.

Jedno jest pewne: planowanie kariery jest bardzo zindywidualizowane. Wielość naszych planów i siła ich oddziaływania na życie zawodowe nie na każdym etapie są takie same.

ETAPY ROZWOJU KARIERY

WIEK (LATA)	D. Super	E.H. Schein	D.C. Miller, W.M. Forma
5		wzrost, fantazja	
10	wzrost	badanie, odkrywanie	przygotowanie
15			
20	badanie, odkrywanie	wejście do świata pracy	inicjacja okresu pracy
25		pełne uczestnictwo	
30	otwarcie	wczesny rozwój	doświadczalny okres pracy
35		środek kariery	
40		kryzys	
45			efektywny okres pracy
50		późny rozwój (kariera)	
55	stagnacja	regresja	
70	regres	stan spoczynku	stan spoczynku

Źródło: Gordon J.R., *Human Resource Management. A Practical Approach*, Allan and Bacon Inc., Boston 1986, s. 315.

Wysiłki powinniśmy skoncentrować na początkowym okresie kariery, ponieważ będzie to rzutowało na jej końcowy etap. W tym kontekście sensu nabiera powiedzenie „Każdy jest kowalem własnego losu”. Etapy rozwoju kariery według wybranych autorów zaprezentowano w tabeli na poprzedniej stronie.

Jeffrey Greenhaus i Gerard Callanan wymieniają pięć etapów życia zawodowego: do 25. roku życia – przygotowanie zawodowe, między 18. a 25. rokiem życia – rozpoczęcie pracy, w wieku 25–40 lat – wczesna kariera, 40–55 lat – środek kariery, powyżej 55. roku

życia – późna kariera. Aleksy Pocztowski proponuje podział na 4 etapy kariery: 0–18 lat – przygotowanie do kariery, 18–35 lat – wczesna kariera, 35–50 lat – środkowa kariera, po 50. roku życia – późna kariera⁶.

Niezależnie od różnic we wskazanych ujęciach można mówić o pewnej prawidłowości i wyróżnić sześć etapów życia zawodowego. Scharakteryzowano je na następnej stronie dla poszczególnych przedziałów wiekowych.



⁶ Pocztowski, A. (2010). *Ofic*

Zerowy (0–25 lat)

- Początek pracy zawodowej.
- Doświadczenia zawodowe są nieliczne.
- Wdrożenie w obowiązki zawodowe i zapoznanie się ze specyfiką życia zawodowego.

Pierwszy (26–28 lat)

- Reprodukacja wiedzy zdobytej w ramach wykształcenia.
- Wykorzystywanie uzdolnień osobistych.
- Początek kariery zawodowej.

Drugi (29–34 lat)

- Wykorzystanie i poszerzanie wiedzy zdobytej w ramach wykształcenia i zdobywanie doświadczenia w zastosowaniu tej wiedzy.
- Przystawianie metod i procedur pracy w miejscu zatrudnienia i tworzenie własnej kombinacji wiedzy z doświadczeniem.
- Osiąganie dojrzałości i budowanie profesjonalizmu.

Trzeci (35–40 lat)

- Obejmowanie stanowisk wiążących się z odpowiedzialnością.
- Specjalizacja w wyodrębnionej dziedzinie.

- Stan zawodowej stabilizacji i wykrystalizowania sylwetki zawodowej.

Czwarty (41–49 lat)

- Wykorzystywanie kumulowanego i uogólnionego doświadczenia zawodowego.
- Wykorzystywanie fachowości teoretycznej i/lub praktycznej w wybranej dziedzinie.
- Obejmowanie stanowisk o charakterze strategicznym.
- W wielu przypadkach – apogeum twórczych, energetycznych i intelektualnych możliwości człowieka.

Piąty (≥ 50 lat)

- Wykorzystanie mądrości życiowej.
- Późna kariera.

Źródło: Suchar M., *Modele karier. Przewidywanie kolejnego kroku*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 20.



Początek drogi do kariery to idealny moment, by pokierować nią właściwie i później odczuwać zawodową satysfakcję. Nie warto przegapić tej szansy. Większość ludzi w pierwszym etapie kariery żałuje, że nie uważała w szkole i teraz musi samodzielnie do tej wiedzy wrócić i ją przyswoić. Do Ciebie należy decyzja, co zrobić z tymi informacjami.

Już dziś planujemy rozwój i karierę zawodową. Możemy zacząć od rozwoju czterech rodzajów inteligencji⁷:

- » **emocjonalnej – EQ** (samoświadomość, osobista motywacja, samokontrola, empatia, umiejętności społeczne);
- » **fizycznej – PQ** (mądre odżywianie, regularne i właściwe ćwiczenia fizyczne, odpowiedni odpoczynek i relaks, zarządzanie stresem oraz myślenie zapobiegawcze);

» **umysłowej – IQ** (ciągłe, systematyczne, zdyscyplinowane uczenie się, pogłębianie samoświadomości, uczenie się poprzez nauczanie i działanie);

» **duchowej – SQ** (spójność wewnętrzna – wierność swoim najważniejszym wartościom, przekonaniom i sumieniu; sens – poczucie, że daje się coś ludziom i wnosi się własny wkład; głos – dostosowanie swojej pracy do własnych wyjątkowych talentów i powołania).

Co nam da rozwijanie rodzajów inteligencji? Korzyści jest wiele: pewność siebie, wewnętrzna siła, poczucie bezpieczeństwa, odwaga, zdolność wywierania wpływu na innych, zdolność inspirowania innych.

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 4.

1. Jakiego rodzaju korzyści przynosi kariera zawodowa?

2. Określ, czym powinien się wyróżniać pracownik nowego pokolenia.



3. Scharakteryzuj poszczególne etapy kariery.

4. Czym są cztery inteligencje?

⁷ Covey S.R., *Ósmy nawyk. Od efektywności do wielkości i odkrycia własnego głosu*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2005.

PODSUMOWANIE

Wiemy już, co składa się na nasz wybór, rozwój zawodowy i poczucie satysfakcji. Wiedza, doświadczenie, kompetencje, cechy osobowości, umiejętności, postawy, wyznawane wartości – to wszystko tworzy nasz potencjał rozwojowy. Potencjał nie oznacza jednak rozwoju. Może się zdarzyć, że człowiek z dużym potencjałem rozwojowym wcale się nie rozwija, ponieważ brakuje mu motywacji. Warto więc zadać sobie pytanie: czy chcemy się rozwijać? Czy jesteśmy przygotowani na radzenie sobie z przeciwnościami i nie zamierzamy zrezygnować z realizacji celu pomimo pojawiających się wątpliwości? W trudnych chwilach musimy być optymistami. Przyda się też kreatywność.



Potencjał rozwojowy a rozwój.

Źródło: opracowanie na podstawie: Filarski K., *Planowanie własnej kariery czy matura? Wybór należy do Ciebie!*, http://www.lo.wszp.edu.pl/Planowanie_wlasnej_kariery_czy_2/index.html, data dostępu: 26.01.2011

Optymizm pozwoli spojrzeć na trudności jako na chwilowe i przemijające. Osoby kreatywne potrafią znaleźć inne niż tradycyjne i pospolite drogi dojścia do celu. Jeśli wszyscy wysyłają życiorysy i listy motywacyjne w podobnej formie, wprowadźmy coś nowego i dołączmy do nich przetłumaczoną przez nas na język angielski stronę internetową firmy, a podczas rozmowy kwalifikacyjnej zaproponujmy nowy sposób segregowania korespondencji biurowej. Możliwości rozwoju jest wiele, wystarczy się rozejrzeć i chcieć.

PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Jakie znaczenie ma ustalanie celów w życiu?
.....
2. Co określa akronim SMART podczas formułowania celów?
.....
3. Co to jest kariera i jakie przynosi korzyści w życiu?
.....
4. Co tworzy potencjał rozwojowy?
.....
5. Jak planować własny rozwój?



Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. Analizując elementy otoczenia dalszego (sytuację gospodarczą, rozwój technologii, demografię – strukturę wieku, płci, poziom zainteresowania poszczególnymi kierunkami studiów), wskaż 3 zawody, które będą najbardziej popularne w ciągu kolejnych 5 lat (zawody przyszłości).
.....
2. Czy człowiek jest rzeczywiście kowalem własnego losu, czy raczej narzędziem w rękach nieprzewidywalnej siły wyższej?
.....
3. Na ile ja osobiście, a na ile otoczenie decyduje o tym, co osiągam, co teraz robię, co będę robić w przyszłości?
.....
4. Co jest dla mnie ważniejsze: możliwość podejmowania ryzyka i odpowiedzialności czy raczej stabilizacja i bezpieczeństwo? Co jest ważniejsze z punktu widzenia zapotrzebowania na rynku pracy?
.....
5. Czy świat kariery zawodowej należy do specjalistów w wąskich dziedzinach, czy raczej do osób orientujących się dobrze w kilku branżach?

Spis literatury:

1. Covey S.R., *Ósmy nawyk. Od efektywności do wielkości i odkrycia własnego głosu*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2005.
2. Hebda P., Madejski J., *Zawód z pasją*, Wydawnictwo Park Sp. z o.o., Bielsko-Biała 2004.
3. Lees J., *Jak zaplanować sobie awans. Podręcznik rozwoju kariery*, Oficyna Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa 2008.
4. Suchar M., *Modele karier. Przewidywanie kolejnego kroku*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.

KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- jaka jest rola komunikacji interpersonalnej
- jak właściwie interpretować komunikację werbalną i niewerbalną
- jakich błędów unikać w komunikacji
- jak przygotować i przeprowadzić autoprezentację.

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Niezależnie od tego, czy jest się politykiem, menedżerem, nauczycielem czy uczniem, trzeba poznać i opanować zasady skutecznego komunikowania się. Niewłaściwa komunikacja może się stać istotną barierą w porozumiewaniu się i prowadzić do braku zrozumienia. Możemy mówić o komunikacji werbalnej i niewerbalnej. W **komunikacji werbalnej** wykorzystuje się przekazy słowne, **komunikacja niewerbalna** natomiast obejmuje wszelkiego rodzaju **mowę ciała** (gesty, mimikę).

Komunikacja umożliwia osiągnięcie porozumienia. Opanowanie jej tajników ułatwi **autoprezentację**, sprawi, że inni będą postrzegać nas w pozytywny sposób. Któż nie chciałby znać metod wywierania pozytywnego wrażenia podczas pierwszego spotkania? Wiedza ta jest przydatna w życiu osobistym i zawodowym, zwiększa szanse na osiągnięcie celów i realizację planów rozwoju. Poznanie roli i specyfiki komunikacji sprawi, że życie stanie się łatwiejsze.

1 | ELEMENTY PROCESU KOMUNIKOWANIA SIĘ I UWARUNKOWANIA SKUTECZNEJ KOMUNIKACJI

Komunikacja (łac. *communicatio* = wymiana, łączność, rozmowa) definiowana jest jako proces przenoszenia informacji między układem a otoczeniem lub między dwoma układami. Potocznie komunikacja oznacza porozumiewanie się, przekazywanie myśli, udzielanie informacji⁸. Istotną wartością komunikowania się jest jego skuteczność.

Skuteczne komunikowanie to proces wysyłania wiadomości (informacji) w taki sposób, że wiadomość otrzymana ma możliwie najbardziej zbliżone znaczenie do wiadomości zamierzonej. Oznacza to, że przekazywany zbiór znaków określonego języka musi być pewną, zrozumiałą dla odbiorcy porcją informacji⁹. Ważne w tym względzie jest nie tylko stosowanie tego samego języka, lecz także rozumienie używanych słów. Przykładowo w języku hiszpańskim słowo *guagua* znaczy „bobas” w Chile, Peru, Boliwii i części Argentyny, ale już na Karaibach to „autobus”, a w Kolumbii – „wilk”.

Gdy zdefiniujemy komunikację jako przekazywanie treści jednej osobie przez drugą, powiemy o uproszczonym procesie komunikowania interpersonalnego.

Na proces komunikacji składa się wiele elementów¹⁰. Przede wszystkim, aby mogła dojść do skutku, musi istnieć **nadawca**, który zapoczątkowuje proces komunikacji. Musi też istnieć **komunikat**, czyli to, co jest przekazywane, i oczywiście **odbiorca**, czyli osoba odbierająca swoimi zmysłami komunikat nadawcy. Złożoność procesu komunikacyjnego dodatkowo wzmacnia **problem kodowania**.

Kodowanie polega na przekształceniu przez nadawcę informacji w symbole (słowa, gesty), które powinny znaczyć to samo dla odbiorcy, aby mógł je zdekodować. Właściwe odkodowanie jest zatem tym skuteczniejsze, im bardziej zbliżony jest kod, którym posługują się partnerzy komunikacji (ten sam język, ten sam styl komunikacji, to samo rozumienie słów).

Komunikacja jako proces przekazywania informacji.



Źródło: opracowanie własne za: Stankiewicz J., *Komunikowanie się w organizacji*, Wyd. ASTRUM, Wrocław 1999, s. 45.

⁸ Słownik wyrazów obcych PWN, PWN, Warszawa 1980, s. 374.

⁹ Griffin R.W., *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 1996, s. 554.

¹⁰ Bobryk J., *Jak tworzyć rozmawiając. Skuteczność rozmowy*, PWN, Warszawa 1995, ss. 13–16. Stoner J.A.F., Wankel Ch., *Kierowanie*, PWE, Warszawa 1994, ss. 432–436.

Kanałem, będącym **środkiem przekazu komunikatu**, mogą być powietrze, papier, telefon, radio czy telewizja.

Z punktu widzenia skuteczności komunikacji ważne jest **sprzężenie zwrotne**, które jest reakcją odbiorcy na komunikat. Dwustronna wymiana pozwala na uzyskanie wyjaśnień i osiągnięcie porozumienia. Sprzężenie zwrotne polega na powtórzeniu przekazu, zadawaniu pytań, otrzymywaniu informacji zwrotnych. Sprzężenia zwrotne informują nas, jak traktuje nas partner komunikacyjny, jaką wyraża wobec nas postawę. W przypadku niewystępowania sprzężenia zwrotnego mówi się o niepełnym procesie komunikacji. Rodzic czy nauczyciel, który dba o skuteczny proces komunikacyjny, powinien zatem sprawdzać, czy jego komunikat został zrozumiany. W tym celu może poprosić odbiorcę (dziecko, ucznia) o powtórzenie komunikatu, o zadawanie pytań (brak pytań może świadczyć o braku zrozumienia) lub o wyciągnięcie wniosków z przekazanego komunikatu.

Wysyłanie czy odebranie wiadomości może zostać zakłócone przez szumy. **Szumy komunikacyjne**, ze względu na źródło ich pochodzenia, można klasyfikować w następujący sposób:

- » **szumy fizyczne**, które przejawiają się przede wszystkim hałasem;
- » **szumy natury fizjologicznej**, które wynikają z braku możliwości skoncentrowania się na procesie komunikacyjnym (np. kiedy przeszkadza nam dym z papierosa rozmówcy lub jego duszące perfumy czy też kiedy czujemy się osłabieni, gdy stoimy w zatłoczonym pomieszczeniu);

- » **szumy psychologiczne**, które wynikają z niechęci do rozmówcy z powodu wrogości, egotyzmu (przesadnego kierowania zarówno własnej, jak i czyjejs uwagi na siebie samego) czy odczuwania strachu (np. wobec szefa);
- » **szumy semantyczne** – zwykle są następstwem niewłaściwego opanowania kodu, np. posługiwanie się słownictwem niezrozumiałym dla odbiorcy; źródła szumów semantycznych można szukać w **środowisku socjalnym** lub **doświadczeniu** rozmówców (np. osoby wykwalifikowane – niewykwalifikowane).

Posługiwanie się zbliżonym kodem językowym, unikanie szumów komunikacyjnych oraz dbałość o sprzężenie zwrotne są warunkami skutecznej komunikacji.

Przeszkodą w skutecznej komunikacji mogą być **cechy nadawcy**, który wysyła sprzeczne lub niespójne komunikaty, nie jest wiarygodnym źródłem informacji czy też niechętnie odnosi się do komunikowania się (bo jest nieśmiały, uważa, że nie potrafi). Bariery skutecznej komunikacji mogą być też wywoływane przez **cechy odbiorcy**, któremu np. brakuje nawyku lub umiejętności słuchania i który ma uprzedzenia w stosunku do osoby nadawcy lub przedmiotu wiadomości (np. niechęć do tematu polityki, religii). Inne bariery wynikają z **różnic pomiędzy nadawcą i odbiorcą** – mogą być to przykładowo różnice w opanowaniu kodu (czyli np. odmienne rozumienie tych samych słów) czy różnice statusu lub władzy. Jeszcze inne bariery wynikają z **czynników po stronie otoczenia**: szumów i/lub nadmiaru informacji.

Aby przezwyciężyć bariery w komunikowaniu, ważne jest, by:

» **nadawca** dbał o sprzężenie zwrotne, miał większą świadomość językową, stanowił wiarygodne źródło informacji, był wrażliwy na potrzeby odbiorcy (wyróżniał się empatią – umiejętnością wczuwania się w sytuację innych);

» **odbiorca** rozwijał umiejętności słuchania (koncentracja i cierpliwość) i był wrażliwy na potrzeby nadawcy;

» **nadawca i odbiorca** wspólnie śledzili proces komunikacji, regulowali przepływ informacji, zrozumieli bogactwo różnych środków przekazu lub zmianę warunków technicznych.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 1.

1. Scharakteryzuj elementy procesu komunikacji interpersonalnej.

2. Wyjaśnij, co jest warunkiem skutecznej komunikacji.

3. Wskaż źródła szumów komunikacyjnych.

4. Wyjaśnij, na czym polega sprzężenie zwrotne i jakie ma znaczenie w skutecznej komunikacji.

5. Wymień bariery w komunikacji i techniki ich przezwyciężania.

2 | FORMY KOMUNIKACJI

W obrębie komunikacji można wyróżnić:

- » **komunikację ustną** (np. rozmowa – także telefoniczna),
- » **komunikację pisemną** (np. notatki, e-maile, sprawozdania, esemesy),
- » **komunikację niewerbalną** (gestykulacja, mimika, postawa ciała, kontakt wzrokowy).

Warto uświadomić sobie kilka faktów. Gdy komunikacja ma charakter ustny, to z całości przekazu 1/3 stanowi przekaz na poziomie intelektualnym, a 2/3 – na poziomie emocjonalnym. Z kolei z tej 1/3 przekazu intelektualnego tylko 1/3 to rzeczywista treść przekazu, a 2/3 to komunikacja niewerbalna, czyli pozajęzykowa (ton, barwa głosu, intonacja, gestykulacja, mimika).

Wnioski są następujące:

- » komunikacja ustna przekazuje więcej informacji, ale są one mniej dokładne,
- » komunikacja ustna jest szybsza (ułatwia szybkie podejmowanie decyzji),
- » w przypadku komunikacji ustnej od razu otrzymywana jest informacja zwrotna (występuje sprzężenie zwrotne z odbiorcą: pytanie – odpowiedź),
- » komunikacja ustna dysponuje większą liczbą narzędzi niż pisemna.

Komunikowanie niewerbalne można zdefiniować w dwóch znaczeniach: szerszym i węższym. W szerszym znaczeniu to wszelkie zamierzone przekazywanie informacji za pomocą: dzieł sztuki nieliterackiej, wystroju pomieszczeń, planów sytuacyjnych, przedmiotów, którymi posługują się osoby danej kategorii społeczno-demograficznej i zawodowej, właściwości statycznych i dynamicznych ciała. W węższym znaczeniu komunikowanie niewerbalne oznacza przekaz informacji bez użycia słów i za pomocą statycznych i dynamicznych właściwości ciała. W tym ujęciu bywa nazywane mową ciała, językiem ciała, ukrytym



komunikowaniem się czy też zachowaniami niewerbalnymi.

Za pionierów sztuki niewerbalnego przekazu można uznać Charliego Chaplina i innych aktorów niemego kina, których grę można było ocenić jedynie według stopnia czytelności (zrozumienia) gestów lub pozy. Oczywiście, w miarę rosnącej popularności filmów dźwiękowych niewerbalne aspekty gry aktorskiej straciły na wadze, gdyż zostały zdominowane umiejętnością deklamacji.

Pierwszą pracą, która dała początek technicznemu studium nad językiem niewerbalnym, było dzieło sławnego Karola Darwina „O wyrażeniu uczuć u człowieka i zwierząt” (1872). Wiele doświadczeń i wynikających z nich wniosków, opisanych przez Darwina, znalazło odzwierciedlenie w pracach naukowych dotyczących niewerbalnych sposobów komunikowania się dopiero w latach osiemdziesiątych XX wieku.

Od czasów Darwina naukowcy odnotowali pokaźny rejestr niewerbalnych wskazówek i sygnałów. Wyniki badań dowodzą, że **to, co jest naprawdę ważne, „słyszymy oczami”**. Antropolog Albert Mehrabian w 1971 roku ustalił, że podczas rozmowy o uczuciach i przekonaniach odbieramy tylko 7% informacji ze słów, około 38% z tonacji głosu i około 55% z mowy ciała, a więc środków niewerbalnych. Badania Birdwhistella dostarczają nam kolejnych cieka-

wych informacji. Ustalił on, że słowa wypowiediane przez przeciętną osobę nie zajmują więcej niż 10–20 minut dziennie, a przeciętne zdanie trwa tylko około 2,5 sekundy. Wynika z tego fakt, że w bezpośredniej rozmowie **65% informacji przekazywanych jest niewerbalnie**. Jakkolwiek popatrzymy na wyniki przedstawionych badań, okazuje się, że komunikacja niewerbalna ma istotne znaczenie w życiu nie tylko prywatnym, lecz także zawodowym.

Komunikowanie niewerbalne tworzą 3 grupy sygnałów, do których zalicza się kinezykę, parajęzyk i inne formy.

Kinezyka znana jest jako mowa ciała i obejmuje zachowania oparte na ruchu. Zaliczamy do nich:

- » zachowania postularno-gestowe, takie jak gesty rąk, ruchy głową, postura/postawa,
- » *oculesics*, czyli mimikę, ekspresję twarzy i kontakt wzrokowy,
- » proksemikę, zajmującą się zachowaniem dystansu między rozmówcami,
- » haptykę, która bada zachowanie jednostki związane z dotykiem, uściskiem dłoni, poklepywaniem lub obejmowaniem przy powitaniu (dotyk świadczy o stosunku emocjonalnym i zależy od uprzejmości, kultury osobistej, wychowania oraz kontekstu kulturowego).

Druga grupa sygnałów niewerbalnych to **parajęzyk**, który bada różnice w modulacji głosu. Do składników parajęzyka należą:

- » ton, szybkość i głośność wypowiedzi,
- » znaczenie milczenia podczas komunikowania,
- » dźwięki, takie jak np. ziewanie, chrząknięcia, „ufy” i „achy”.

Oczywiście istnieją też inne formy komunikacji niewerbalnej. Wśród nich należy wymienić **wygląd zewnętrzny** człowieka. O ile na wygląd biologiczny mamy znikomy wpływ (czyli na kolor skóry, kształt oczu, budowę ciała), o tyle wygląd nabyty, czyli strój, makijaż, zapach perfum i noszone dodatki to kwestia naszej osobowości. Także **chronemika** (zajmuje się znaczeniem i sposobem wykorzystania czasu) oraz **symbolika kolorów i cyfr** mogą stanowić elementy komunikacji niewerbalnej.

Naukowcy są zgodni, że kanał słowny jest używany głównie do przekazywania informacji (fakty, opinie, wnioski, przekonania), podczas gdy kanał niewerbalny służy głównie do ustalania stosunków międzyludzkich (nastroje, uczucia), a czasem używany jest jako substytut werbalnego przekazywania wiadomości.

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 2.

1. Wskaż różnice pomiędzy komunikacją ustną i pisemną.

2. Uzasadnij naukowo znaczenie komunikacji niewerbalnej.

3. Wskaż, w jaki sposób przejawia się komunikacja niewerbalna i jakie może przyjąć formy.



3 | INTERPRETACJA MOWY CIAŁA

Mowa ciała ma bardzo duże znaczenie w całym procesie komunikacji i może być istotną przyczyną wielu nieporozumień oraz konfliktów. Czasem wystarczy nawet drobny, ale niewłaściwy gest, aby przekreślić z trudem wypracowane porozumienie.

Interpretacja mowy ciała nie jest prosta i wymaga opanowania kilku zasad, które pozwolą uniknąć kłopotliwych sytuacji związanych z błędnym odczytywaniem gestów czy postawy ciała¹¹. Interpretując język ciała, pamiętajmy, że jest on:

1. Wielokanałowy

Informacje mogą być przesyłane w tym samym czasie poprzez gesty, wyraz twarzy, kontakt wzrokowy czy brzmienie głosu. Jednym z najczęstszych błędów popełnianych przy interpretacji mowy ciała jest opieranie się na pojedynczych gestach. Ważne jest interpretowanie danego gestu łącznie z innymi objawami komunikacji niewerbalnej.

2. Względnie spontaniczny

Istota komunikacji niewerbalnej sprowadza się do jej automatycznego charakteru. Niewerbalne komunikowanie się jest powszechne, nieustające, mimowolne (nie można go powstrzymać). Język ciała jest podświadomy, działa automatycznie, a więc zdradza nasze prawdziwe uczucia.

3. Względnie dwuznaczny

Komunikaty niewerbalne są mniej jednoznaczne niż słowa mówione, np. podrapanie się po głowie może oznaczać wiele rzeczy: łupież, pocenie się, niepewność, krótką pamięć lub kłamstwo.

4. Zdeterminowany kulturowo

Niektóre sygnały niewerbalne są inne w różnych kulturach i krajach, dlatego należy zachować ostrożność w ich interpretacji. Bezpieczne jest przestrzeganie zasady: „Kiedy wejdiesz między wrony, musisz krakać jak i one”. Dla nas jest oczywiste, że potwierdzamy coś skinieniem głowy, a dezaprobatę wyrażamy, kręcąc głową, ale dlaczego Hindusi robią odwrotnie? Kiwnięcie głową oznacza w Indiach „nie”, a potrząśnięcie – „tak”. Istnieją gesty, które w różnych kulturach mogą mieć odmienne znaczenia.



Bardzo często, zamiast rozwlekle opowiadać, jak dobrze załatwiliśmy sprawę, pokazujemy po prostu kciuk uniesiony do góry. I wszystko jasne. Jednak nie zawsze i nie wszędzie. Problem

zaczyna się, kiedy nasz zupełnie niewinny, wręcz przyjacielski ruch ręki niespodziewanie doprowadza kogoś do furii. Popularny gest podniesionego kciuka jest gestem obraźliwym w Iranie, Afryce Północnej, Australii, Anglii, Grecji oraz Paragwaju. W Japonii gest uniesionego kciuka oznacza mężczyznę. Ten sam gest jest stosowany przez nurków i komunikuje zamiar wyjścia na powierzchnię.



Podobnie szeroką interpretację ma gest pierścienia. W wielu krajach gest ten oznacza pochwałę, OK, jednak w Brazylii, Gwatemali, Paragwaju, Grecji, Turcji, Danii i we Włoszech ma on obraźliwe znaczenie. Znak ten symbolizuje też zero, nic

we Francji, Tunezji czy na Węgrzech. Wskazuje

¹¹ Stankiewicz J., *Komunikowanie się w organizacji*, Wyd. ASTRUM, Wrocław 1999, ss. 87–89. Peas A., *Język ciała*, Wydawnictwo GEMINI, Kraków 1992, ss. 11–22.

.....

rozmówcy, że uważamy go za bezwartościowego. Japończycy z kolei interpretują ten gest odmiennie – dla nich oznacza on pieniądze.



Dosyć ciekawa jest też historia popularnego gestu wiktorii, który w wielu krajach oznacza „zwycięstwo”, jeśli dłoń skierowana jest wewnętrzną stroną do rozmówcy. Jeśli dłoń ułożona jest odwrotnie, zewnętrzną stroną do

odbiorcy, gest ma charakter obraźliwy i wulgarny. Jak głosi legenda, podczas wojny 100-letniej (1337–1453), przed jedną z kluczowych bitew Francuzi, aby onieśmielić najbardziej skuteczną jednostkę, czyli angielskich i walijskich łuczników, pokazali im gestem wiktorii z dłonią zwróconą na zewnątrz, że utną im 2 palce, którymi podtrzymują strzałę. Od tego czasu w całym byłym Imperium Brytyjskim i w wielu częściach świata gest ten należy wykonywać z dłonią zwróconą wewnętrzną stroną do rozmówcy.

5. Sprzeczny z tym, o czym się mówi

Badania wykazują, że sygnały niewerbalne mają pięciokrotnie większe oddziaływanie niż kanał werbalny oraz że w przypadku, gdy nie zgadzają się ze sobą, bierze się pod uwagę wiadomość przekazywaną w sposób niewerbalny.

6. Wrodzony, genetyczny lub wyuczony

Sygnały niewerbalne mogą być wrodzone, dziedziczne lub wyuczone. Do gestów bezsprzecznie wrodzonych można zaliczyć: dotykanie palcami ust wynikające z ssania kciuka w dzieciństwie, śmiech, płacz, mimikę wyrażającą uczucia. Gest krzyżowania rąk na piersiach czy zakładania nogi na nogę może być wrodzony, lecz może być

także wyuczony jako wygodna postawa. Kontrowersje budzą gesty charakterystyczne dla danej płci. Przykładem tego może być sposób zakładania płaszcza (mężczyzna wkłada najpierw prawe ramię, kobieta – lewe) czy sposób mijania się (gdy mężczyzna mija kobietę, odwraca się do niej przodem, kobieta zwykle odwraca się w przeciwną stronę).

7. Odczytywany intuicyjnie i przez spostrzegawczość

Określenie człowieka jako takiego, który „ma intuicję” lub „jest spostrzegawczy”, odnosi się tak naprawdę do jego umiejętności odczytywania niewerbalnych wskazówek i porównywania ich z sygnałami werbalnymi. Człowiek mało spostrzegawczy nie umie czytać niewerbalnych komunikatów, nie zwraca uwagi na pozastawne przekazy i dlatego nietrudno go oszukać, łatwo manipulować jego zachowaniem.

8. Zdeterminowany kontekstem przekazu

Wszystkie gesty powinny być rozpatrywane w kontekście, w jakim się pojawiają. Postawa ze skrzyżowanymi rękoma i nogami w mroźny dzień na przystanku autobusowym oznacza po prostu, że komuś jest zimno, podczas gdy na oficjalnym spotkaniu oznacza gest obronny, negację.

Do czynników tworzących kontekst niewerbalnego języka można zaliczyć:

- » ograniczenia fizyczne i inwalidztwo (np. anemiczny uścisk ręki przy powitaniu, tzw. śnięta ryba, który zwykle oznacza słaby charakter, może wskazywać na artretyzm lub inną chorobę);
- » ograniczenia psychiczne (np. bankructwo czy śmierć bliskiej osoby wywołuje rozkojarzenie, które może być odczytane jako brak zainteresowania rozmową);

- » wykonywany zawód (artyści, muzycy, osoby, których praca wymaga precyzyjnego użycia rąk, zwykle prezentują uścisk dłoni „śniętej ryby”, aby ochronić narzędzia pracy, co nie jest oznaką słabego charakteru);
- » pozycja społeczna i władza (władza i wiek redukuje gesty; osoba zajmująca wysoką pozycję społeczną lub kierowniczą dysponuje dużym zasobem słów, podczas gdy ktoś słabiej wykwalifikowany będzie posługiwał się raczej gestami; w miarę starzenia się ludzi ich gesty stają się bardziej wyrafinowane i mniej czytelne);
- » zakłócenia zewnętrzne (hałas, oświetlenie, irytujący zapach).

9. Trudny do sfalszowania

Kłamstwo wyzwala szczególnie dużo podświadomej „nerwowej energii”, pojawia się wtedy niezgodność pomiędzy gestami ciała a słowami. Kłamstwo jest szczególnie widoczne na twarzy rozmówcy (drganie kącików ust, zwężone źrenice, podniesiona brew). Fałszuje języka ciała, których celem jest osiągnięcie pewnych korzyści, próbują ćwiczyć mimikę (uśmiechy, potakiwanie głową) i postawę ciała (otwarte dłonie, unikanie krzyżowania nóg

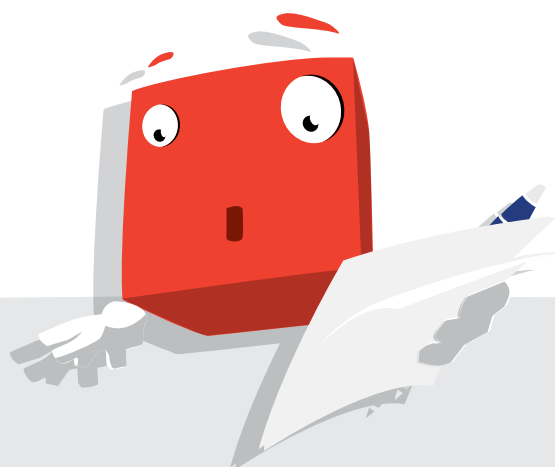
i rąk) typowe podczas mówienia prawdy, aby zatuszować kłamstwo. Świadome zapanowanie nad wszystkimi gestami podczas wypowiedzenia kłamstwa jest jednak mało prawdopodobne. Nawet jeżeli gesty podstawowe będą świadomie tłumione, to przekazanych zostanie szereg mikrogestów, które sygnalizują oszustwo (skurcze mięśni twarzy, pocenie się w okolicach brwi, wypieki, częstsze mrużenie oczami). Osoby, których praca wymaga kłamania (np. aktorzy), udoskonalily gesty ciała do tego stopnia, że trudno wychwycić ich kłamstwo, są więc w stanie oszukiwać. Do technik ułatwiających skuteczne kłamanie zalicza się: trening gestów właściwych podczas mówienia prawdy, eliminowanie większości gestów, częściowe ukrycie ciała (za uchylonymi drzwiami, za biurkiem, płótem), całkowite ukrycie ciała (rozmowa telefoniczna).

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 3.

1. Wyjaśnij, co to jest mowa ciała.

2. Wskaż różnicę pomiędzy komunikacją niewerbalną w węższym i szerszym ujęciu.

3. Wymień atrybuty, cechy mowy ciała, które ułatwią uniknięcie błędów w jej interpretacji.



4 | AUTOPREZENTACJA – JAK ZROBIĆ DOBRE WRAŻENIE?

Sztuka skutecznej komunikacji to wielki krok do rozwijania umiejętności autoprezentacji, a więc do spełnienia marzeń o karierze zawodowej i ciekawej, dobrze płatnej pracy. Nie wystarczy mieć dobre kwalifikacje, trzeba się jeszcze dobrze zaprezentować przyszłemu pracodawcy czy potencjalnym klientom, aby chcieli nam płacić.

Autoprezentacja to umiejętność zarządzania wrażeniami, czyli proces kontrolowania sposobu, w jaki widzą nas inni ludzie¹². Pamiętajmy, że pierwsze wrażenie związane z naszą osobą powstaje u innych w ciągu pierwszych kilku sekund kontaktu i rzutuje na to, jak będziemy dalej postrzegani. Wizerunek ten bardzo trudno później zmienić – niektórzy uważają, że jest to wręcz niemożliwe.

Na kreowanie własnego wizerunku wpływ mają środki werbalne i niewerbalne. Jeśli chcemy się dobrze zaprezentować od strony werbalnej, przekazujemy swoje myśli:

- » zrozumiale (bez nadużywania wyrazów obcych, spójnie i rozsądnie);
- » elegancko (unikając nieartykułowanych dźwięków typu: uhm, ehm, yyy, lub wtrętów językowych w stylu „prawda?”);
- » sugestywnie (tak, aby słuchacz był przekonany, że wierzymy w to, co mówimy).

Inne wskazówki, o których należy pamiętać, sprowadzają się do następujących kwestii:

- » mówmy krótkimi zdaniami i nie przedłużajmy uzasadniania swoich wypowiedzi;
- » dbajmy o równe tempo mówienia i nie nadużywajmy modulacji głosu;
- » używajmy zwrotów grzecznościowych, które pomagają tworzyć atmosferę wzajemnego poszanowania;
- » unikajmy zdań jednoznacznie krytykujących odbiorcę informacji;

- » nie używajmy określeń wyrażających aurytatywność i nadmierną pewność siebie („niewątpliwie”, „z pewnością”, „nie masz racji”), lepiej powiedzieć: „to interesująca propozycja, mam jednak wątpliwości”;
- » aktywnie słuchajmy – zwracajmy większą uwagę na szczegóły wypowiedzi rozmówcy, nie przerywajmy, zaangażujmy się w rozmowę, bądźmy empatyczni (wczujmy się), słuchajmy z uwagą i w skupieniu, nie przewidujmy, co ktoś chce powiedzieć (nie mówmy: „wiem, co chcesz powiedzieć”), unikajmy emocjonalnych reakcji na poglądy rozmówcy (np. złości) oraz pseudodowcipnych uwag rozpraszaających nadawcę.



¹² Królik G., *Autoprezentacja*, Wydawnictwo AE, Katowice 2002, s. 9.

W budowaniu własnego wizerunku ważną, a może nawet najważniejszą rolę odgrywają komunikaty niewerbalne. Duże znaczenie przypisuje się kontaktowi wzrokowemu. Nie bez przyczyny mówi się, że oczy są zwierciadłem duszy: można z nich odczytać skrywane uczucia. Źrenice pracują niezależnie od naszej woli, a w czasie zadowolenia, zainteresowania, podniecenia mogą się rozszerzyć aż czterokrotnie.

Można określić kilka ogólnych zasad dotyczących spojrzenia:

1. Przyglądanie się komuś przez dłuższy czas może wywoływać nerwowość i dyskomfort u obserwowanej osoby. Długa obustronna obserwacja może oznaczać wzajemne zainteresowanie bądź wyzwanie i żądanie czegoś. Dobry kontakt wzrokowy z drugą osobą jest budowany spotkaniem spojrzeń przez 30–60% czasu rozmowy. Jeśli pozostajemy w kontakcie wzrokowym krócej niż 30% czasu rozmowy, rozmówca może uznać, że coś ukrywamy i nie można nam ufać. Osoby, które unikają kontaktu wzrokowego, postrzegane są jako nieufne, nerwowe i niegodne zaufania.

2. Ruch źrenic jest zazwyczaj poza naszą kontrolą. To najbardziej wiarygodny symbol uczuć. Rozszerzone źrenice potwierdzają zainteresowanie, pozytywny nastrój, radość, podniecenie, a zwężone źrenice, tzw. małe, świecące oczka czy oczy węża, sygnalizują zły, negatywny nastrój.

3. Jeżeli przemawiamy do większej liczby osób, to powinniśmy co najmniej raz spojrzeć na każdego.

4. Kierunek patrzenia dostarcza informacji o nieświadomych procesach u ludzi i ich wewnętrznym przyjmowaniu wiadomości.

Ludzie praworęczni patrzą w lewo, kiedy starają się coś zapamiętać, a w prawo, gdy chcą coś wymyślić (pomysłowość).

Istotną rolę w komunikacji niewerbalnej odgrywają ruchy głowy. Głowa podniesiona może również oznaczać neutralną postawę względem tego, co się słyszy. Początek zainteresowania sygnalizuje przechylenie głowy na bok, a jej spuszczenie może wyrażać negatywną ocenę.

Postawa naszego ciała wiele mówi rozmówcy o naszym stosunku do niego, np. pogodny wygląd, tułów lekko pochylony w stronę mówiącego, lekki, naturalny uśmiech mogą bardzo pomóc w pozyskaniu sympatii odbiorcy. Podczas rozmowy należy unikać postawy zamkniętej, która polega na krzyżowaniu rąk i nóg, a także nadmiernej gestykulacji i robienia min, wiercenia się na krześle itp. Takie zachowania mogą negatywnie wpływać na nasz wizerunek.

Podczas rozmowy często gestykulujemy. W miarę możliwości należy unikać nadmiernej gestykulacji, a przynajmniej dbać o jej pozytywny wydźwięk. Ogólnie przyjmuje się, że dłonie otwarte ku górze oznaczają prawdę, uczciwość, uległość, posłuszeństwo i zachęcają do szczerości. Dłoń otwarta ku dołowi wyraża dominację, autorytet, wydanie rozkazu. Dłoń zamknięta z wysuniętym palcem wskazującym to rozkaz, dominacja: wywołuje napiętą atmosferę i zmusza do uległości. Popularnymi gestami są także wszelakie wieżyczki z palców. Splecione palce oznaczają zwykle frustrację i jest to próba opanowania negatywnej postawy. Gest, kiedy palce tworzą podniesioną wieżyczkę, może towarzyszyć przedstawianiu opinii, pomysłów, ale gdy jest on wspomagany przez odchylenie głowy do

tytu, wyraża zadowolenie z siebie, arogancję. Kiedy palce tworzą obniżoną wieżyczkę, oznacza to, że dana osoba przysłuchuje się wypowiedzi. Gest ten jest częściej stosowany przez kobiety.

Wielu informacji mogą nam dostarczyć gesty ręki dotykającej twarzy. Podpieranie głowy otwartą dłonią wyraża znudzenie. Dłoń na policzku, ale niepodpierająca głowy, oznacza z kolei zainteresowanie. Krytyczny stosunek ujawnia kciuk podpierający podbródek i jedno-



częściej palec wskazujący wyciągnięty pionowo do góry na policzku. Głaskanie brody oznacza z kolei ocenianie, podejmowanie decyzji.

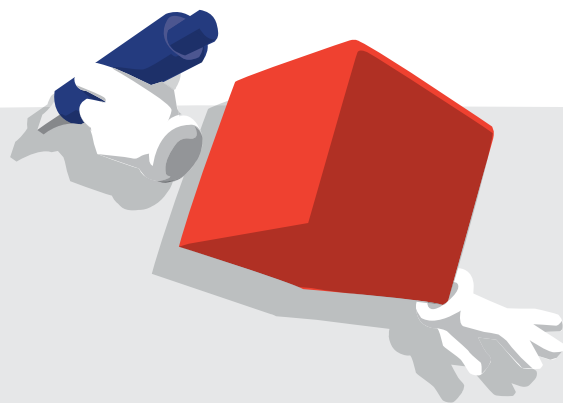
Istotnym elementem autoprezentacji jest proksemika, a więc zachowania przestrzenne. Przyjmuje się istnienie czterech zasadniczych dystansów przestrzennych. Dystans intymny (0–46 cm) przeznaczony jest dla osób najbliższych. Dystans prywatny (46–120 cm) przyjmowany jest wobec znajomych. Dystans społeczny (120–360 cm) jest odpowiedni w stosunku do osób nieznanym, a dystans publiczny (ponad 360 cm) jest właściwy podczas wystąpień publicznych. Skracanie lub przekraczanie dystansu przestrzennego może rodzić poczucie zagrożenia, skrępowania lub budować dystans. Relacje przestrzenne są uwarunkowane kulturowo. Arabowie i Latynosi stają bardzo blisko siebie nawet wówczas, gdy się nie znają, natomiast Szwedzi i Szkoci stają najdalej.

Dobre wrażenie to również wygląd zewnętrzny – schludny, czysty, skromny, zadbane, ubrania w stonowanej kolorystyce, bez nadmiernej biżuterii.

Jeśli udało się nam zrobić na rozmówcy dobre pierwsze wrażenie, reszta spotkania to staranie, by to wrażenie podtrzymać i utwierdzić.

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 4.

1. Czy potrafisz wymienić zasady komunikacji werbalnej podczas autoprezentacji?
.....
2. Czy umiesz wskazać zasady kontaktu wzrokowego, które budują dobre wrażenie?
.....
3. Co oznacza, że postawa powinna być otwarta?



4. Wymień rodzaje dystansów przestrzennych ze wskazaniem ich odległości.

PODSUMOWANIE

Język jest wszechstronnym narzędziem porozumiewania się. Może przybierać formę mowy, pisma, gestów. Mówi się, że jest zbiorem symboli zarówno o charakterze werbalnym, jak i niewerbalnym, wytworzonym przez dane społeczeństwo.

W podsumowaniu wymieńmy jeszcze raz zasady skutecznej komunikacji. Są to:

- » jasność i zwięzłość komunikatu,
- » empatia (umiejętność wczuwania się w potrzeby i uczucia drugiej osoby),
- » zachowanie wiarygodności,
- » aktywne słuchanie (ze sprzężeniem zwrotnym),
- » unikanie i niwelowanie szumów komunikacyjnych,
- » należyta ostrożność w interpretowaniu komunikacji niewerbalnej.

Znajomość zasad skutecznej komunikacji to niezbędny warunek wywierania dobrego wrażenia. Wystąpienie z elementami autoprezentacji nie da się uniknąć (matura ustna, rozmowa kwalifikacyjna, negocjacje, ślub). Mogą być one ciekawe, przyjemne i wartościowe zarówno dla nas, jak i dla odbiorców. Wystarczy, że wcześniej się do nich przygotujesz.

PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Co to jest komunikacja werbalna i niewerbalna?
.....
2. Na czym polega skuteczna komunikacja?
.....
3. Co to jest autoprezentacja i jakie ma znaczenie w naszym życiu?



Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. Powiedzenie, że nie szata zdobi człowieka, zdaje się pozostawać w sprzeczności z codziennym doświadczeniem. Dlaczego?
.....
2. Jesteś właścicielem małej firmy, której dynamicznym rozwojem zainteresowała się lokalna telewizja. Poproszono cię o wywiad. O jakich zasadach komunikacji musisz pamiętać, żeby zrobić dobre wrażenie i zyskać przychylność widzów – potencjalnych klientów?
.....
3. Jako właściciel firmy stoisz przed trudnym zadaniem zwolnienia pracownika. Jaka forma i kanał komunikacyjny będą najodpowiedniejsze do tego celu?
.....
4. Bardzo chcesz, aby dana osoba cię polubiła. W jaki sposób możesz wspomóc realizację tego celu, wykorzystując reguły skutecznej komunikacji?
.....
5. Odbywałeś ważną rozmowę telefoniczną, jednak hałas powoduje, że nie rozumiesz rozmówcy. Jak rozwiążesz problem?
.....
6. Podczas rozmowy z nauczycielem dostrzegasz, że ma on zwężone źrenice. O czym to może świadczyć?

Spis literatury:

1. Bobryk J., *Jak tworzyć rozmawiając. Skuteczność rozmowy*, PWN, Warszawa 1995.
 2. Griffin R.W., *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 1996.
 3. Królik G., *Autoprezentacja*, Wydawnictwo AE, Katowice 2002.
 4. Peas A., *Język ciała*, Wydawnictwo GEMINI, Kraków 1992.
 5. Stankiewicz J., *Komunikowanie się w organizacji*, Wyd. ASTRUM, Wrocław 1999.
 6. Stoner J.A.F., Wankel Ch., *Kierowanie*, PWE, Warszawa 1994.
-

PODEJMOWANIE DECYZJI

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- jak wygląda proces decyzyjny
- co to znaczy: decydent, decyzja, informacja
- jak odróżnić informację użyteczną od nieużytecznej
- jak wskazać wady i zalety decyzji indywidualnych i grupowych
- jak odróżnić decyzje racjonalne od nieracjonalnych i wskazać bariery racjonalności decyzji.

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Wstajemy rano i zadajemy sobie pytania: W co się ubrać? Co zjeść? Co zapakować do torby? O której wyjść, żeby zdążyć? Zanim się na dobre obudzimy, musimy podejmować decyzje.

Konieczność podejmowania decyzji to codzienność każdego z nas. Mogą dotyczyć błahych kwestii, ale w miarę naszego usamodzielniania się zaczynają wiązać się z przyszłością, kierunkiem życia osobistego i zawodowego. Czasami

są to łatwe wybory, dokonywane spontanicznie i intuicyjnie. Czasami jednak mogą doprowadzić do depresji, zagubienia i zwątpienia. Ten rozdział zapozna nas ze specyfiką procesu podejmowania decyzji. Być może, choć w niewielkim stopniu, ułatwi rozstrzygnięcie wątpliwości i dokonywanie wyborów.

1 | PROCES PODEJMOWANIA DECYZJI

Decyzja to nic innego jak postanowienie, które podejmujemy dlatego, że dokonaliśmy jakiegoś wyboru z co najmniej dwóch wariantów czegoś. Wybór ten jest świadomy, nie ma tu mowy o przypadku i choć czasem kierujemy się intuicją, to nasz wybór powinien być raczej racjonalny (rozsądny, mądry)¹.

Z całą pewnością jednak **podejmowanie decyzji** to akt świadomego wyboru jednego z wariantów czegoś, co jest przedmiotem wyboru (czy to garderoby do ubrania, płyty do słuchania, czy drogi zawodowej).

Należy zwrócić uwagę na to, że wybory muszą być **dostępne**, co oznacza, że **decydent** może wybierać tylko między wariantami, które są dostępne w danej sytuacji. Aby proces decyzyjny miał sens, potrzebne są co najmniej dwie różne możliwości wyboru, a więc istnienie alternatywy. **Proces podejmowania decyzji** polega na rozpoznaniu i zdefiniowaniu istoty sytuacji, zidentyfikowaniu alternatywnych możliwości (wariantów), wyborze najlepszej z nich i wprowadzeniu jej w życie². Problematykę głównych faz procesu podejmowania decyzji przedstawia tabela.

FAZY PROCESU PODEJMOWANIA DECYZJI

Faza	Pytania i odpowiedzi typowe dla danej fazy	Uwagi
Rozpoznania	Jaki jest problem decyzyjny?	Rozpoznajemy problem np. poprzez odpowiedź na pytania pomocnicze: » czego dotyczy problem? » czy jest on złożony? » jakiego zakresu czasowego i przestrzennego dotyczy? » czy ma charakter powtarzalny, czy jednorazowy? » kto odpowiada?
Projektowania	Jakie są możliwe warianty rozwiązania problemu decyzyjnego? Jakie są kryteria, które powinny być brane pod uwagę przy rozwiązywaniu problemu decyzyjnego (kryteria oceny wariantów)?	Przykładowe kryteria oceny: » ekonomiczność » łatwość realizacji » legalność » ograniczone ryzyko » szybkość » funkcjonalność
Wyboru	Jaki wariant rozwiązania problemu decyzyjnego jest najlepszy?	1. Ocena każdego z rozważanych wariantów z punktu widzenia przyjętych kryteriów. 2. Porównanie wariantów rozwiązań. 3. Wybór najlepszego wariantu.

¹ Koźmiński A.K., Piotrowski W., *Zarządzanie. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa 2002.

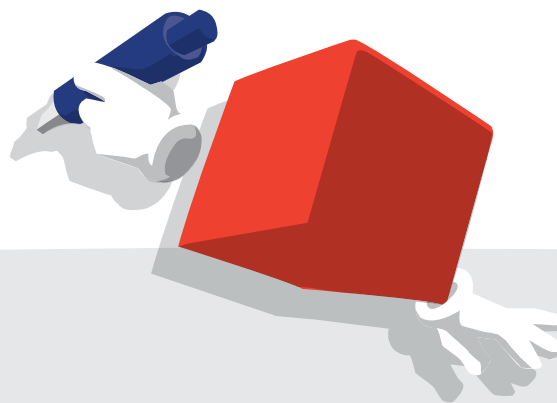
² Griffin R., *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 2001.

Jak można się domyślać, największe znaczenie w procesie podejmowania decyzji ma **informacja** – i to nie byle jaka. Musi ona być użyteczna. **Informacja użyteczna** to informacja wartościowa, dobra, właściwa, odpowiednia, istotna. Informacja użyteczna pozytywnie wpływa na podejmowane decyzje – zwiększa ich efektywność. Posiadanie rzetelnych, dokładnych i wyczerpujących informacji w istotny sposób ułatwia podejmowanie decyzji; powoduje,

że decyzje podejmowane na ich podstawie są lepsze od decyzji podejmowanych intuicyjnie. O użyteczności informacji decyduje jej **jakość** (dokładność, prawdziwość), **ilość** (odpowiedni zasięg czasowy i częstość dopływu) oraz **powiązanie z zadaniami** (ważność dla sprawy)³. Szczegółowe kryteria użyteczności informacji przedstawia tabela.

KRYTERIA UŻYTECZNOŚCI INFORMACJI W PROCESIE PODEJMOWANIA DECYZJI

Cecha informacji	Charakterystyka informacji
Dokładność	w sposób wiarygodny odzwierciedla rzeczywistość
Aktualność	dostępna w odpowiednim czasie, umożliwiającym właściwe działanie
Kompletność	dostarczająca wszelkich niezbędnych faktów i szczegółów
Przydatność	istotna dla decydenta, adekwatna do zgłaszanych potrzeb



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 1.

1. Zdefiniuj pojęcia: decyzja, decydent.

2. Określ, na czym polega proces podejmowania decyzji.

3. Scharakteryzuj poszczególne fazy podejmowania decyzji.

4. Co to jest informacja użyteczna?

5. Jakie znaczenie ma informacja użyteczna w procesie podejmowania decyzji?

³ Sopińska A., *Informacja*, w: *Leksykon zarządzania*, Difin, Warszawa 2004, s. 166.

2 | RODZAJE DECYZJI I SPOSOBY ICH PODEJMOWANIA

Podajemy różnego rodzaju decyzje. Jedne mają wyraźną strukturę i/lub powtarzają się z pewną częstotliwością. Są to tzw. **decyzje zaprogramowane** – jak codzienny dylemat o poranku: w co się ubrać, czy decyzje działu marketingu co do kolejnej, regularnie odbywającej się kampanii reklamowej produktu. Inne decyzje nie mają wyraźnej struktury, podejmowane

są znacznie rzadziej – nazywamy je **decyzjami niezaprogramowanymi**. Dla porównania, byłaby to decyzja o stroju na bal maturalny czy decyzja o przeprowadzeniu fuzji firm, która przecież nie odbywa się codziennie. Inne rodzaje decyzji przedstawiono w tabeli.

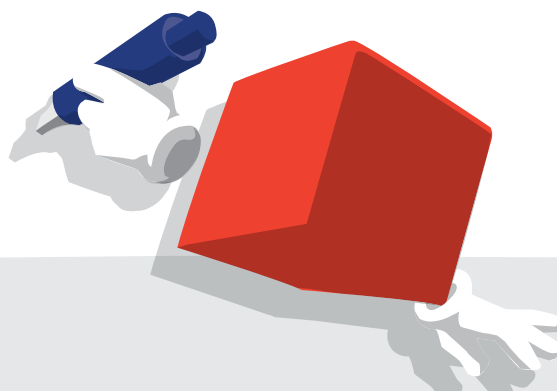
RODZAJE DECYZJI

Kryterium klasyfikacji	Rodzaje decyzji	Charakterystyka rodzaju decyzji
Według roli w procesie zarządzania	operacyjne	dotyczą zdarzeń zachodzących w ciągu dnia, miesiąca lub kwartału
	taktyczne	zwykle dotyczą zdarzeń z najbliższego roku
	strategiczne	dotyczą zdarzeń w latach przyszłych
Według stopnia ryzyka	podejmowane w warunkach pewności	możemy bezbłędnie przewidzieć ich efekty
	podejmowane w warunkach ryzyka	można określić zbiór konsekwencji i przyporządkować im pewne prawdopodobieństwo wystąpienia
	podejmowane w warunkach niepewności	nie możemy wyliczyć wszystkich konsekwencji ani też określić, z jakim prawdopodobieństwem wystąpią
Według stopnia innowacyjności	rutynowe	związane z ponownym dokonaniem zakupu tych samych produktów, od tego samego dostawcy, na tych samych warunkach (np. zakup chleba)
	adaptacyjne	decyzje związane z dostosowaniem zachowania do wymogów sytuacji i środowiska
	innowacyjne	decyzje odpowiadają na pytanie: co zrobić, aby w efekcie doprowadzić do powstania nowatorskiego rozwiązania?
	regresywne	decyzje związane z dokonaniem modyfikacji, poprawieniem błędów, by osiągnąć cel
Ze względu na uczestnictwo w podejmowaniu decyzji	decyzje indywidualne	podejmowane jednoosobowo
	decyzje zbiorowe	inaczej decyzje kolektywne, podejmowane wspólnie

Niezależnie od rodzaju decyzji proces ich podejmowania powinien być racjonalny (optymalny). **Racjonalność w podejmowaniu decyzji** oznacza taki wybór działania, który dokonany został w dobrej wierze, na podstawie dostępnych dla decydującego informacji i zgodnie z przyjętymi zasadami postępowania. Racjonalność polega na wyborze takiego wariantu, którego realizacja doprowadza do osiągnięcia zamierzonego celu.

Niestety, nie zawsze decyzje są racjonalne. Czasami wybieramy pierwszą zadowalającą decyzję (a nie optymalną) – np. w przypadku zaznaczania pytań testowych, kiedy nieuchronnie zbliża się czas ukończenia testu, a końca wątpliwości nie widać. Czasem też dopasowujemy problem do znalezionej wcześniej rozwiązania – np. temat wypracowania z języka polskiego wybierzemy pod kątem przeczytanej lektury. Mówimy zatem o pewnych barierach racjonalności podejmowania decyzji.

- W odniesieniu do przedsiębiorstwa są to:
- » bariera informacyjna – wynika z braku lub nadmiaru informacji potrzebnych do podjęcia optymalnej decyzji;
 - » bariera zasobowa – związana jest z dysponowaniem ograniczonymi środkami ludzkimi i rzeczowymi;
 - » bariery osobowościowe i kompetencyjne – wynikają z cech osobowościowych i kompetencji decydenta;
 - » bariera społeczna – wynika z powstawania konfliktów społecznych;
 - » bariera organizacyjna – ma związek z niedostosowaniem struktury organizacyjnej firmy do warunków jej działania;
 - » bariera motywacyjna – jest rezultatem braku motywacji do pracy;
 - » bariera biurokratyczna – wynika ze zbyt dużej liczby przepisów;
 - » bariera konkurencyjna – związana jest z konkurencją na rynku, na której działalność nie mamy wpływu.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 2.

1. Zdefiniuj decyzje zaprogramowane i decyzje, które nie są zaprogramowane.
2. Podaj przykłady decyzji zaprogramowanych i niezaprogramowanych.
3. Powiedz, na czym polega racjonalność procesu podejmowania decyzji.
4. Wymień bariery racjonalności podejmowania decyzji.

3 | INDYWIDUALNE A GRUPOWE PODEJMOWANIE DECYZJI

Decyzje dzielą się na indywidualne i grupowe. Stare powiedzenie mówi: „Co dwie głowy, to nie jedna” i od razu możemy się domyślać, że jedną z korzyści grupowego podejmowania decyzji jest większa ilość informacji. Zalet tych

jest więcej, chociaż należy mieć świadomość, że grupowe decyzje nie są pozbawione wad. Zalety i wady grupowego podejmowania decyzji przedstawia tabela.

WADY I ZALETY GRUPOWEGO PODEJMOWANIA DECYZJI

Zalety

- » więcej wiedzy i informacji
- » wygenerowanie większej liczby wariantów rozwiązań problemu
- » dobre rozpoznanie problemu i jego wariantów
- » wybór optymalnego rozwiązania
- » duży stopień akceptacji wybranego wariantu
- » satysfakcja z pracy w grupie

Wady

- » czasochłonność
- » wysokie nakłady (koszty)
- » wypracowywanie **kompromisów** wynikających z niezdecydowania (prowadzą do rozwiązań zadowalających, ale nie optymalnych)
- » przyjęcie strategii dyrektora – grupa może zostać zdominowana przez jedną osobę
- » wystąpienie **zjawiska myślenia grupowego**
- » skłonność do ryzyka (co wynika z możliwości unikania indywidualnej odpowiedzialności)



Dla porównania można przeanalizować silne i słabe strony indywidualnego podejmowania decyzji, które zaprezentowano w tabeli.

SILNE I SŁABE STRONY INDYWIDUALNEGO PODEJMOWANIA DECYZJI

Silne strony

- » większe poczucie odpowiedzialności decydenta (odpowiedzialność nie jest rozmyta)
- » jedność uprawnień i odpowiedzialności
- » większa szybkość podejmowania decyzji
- » mniejsze koszty bezpośrednie procesów decyzyjnych
- » większa możliwość podjęcia decyzji w kwestiach trudnych i niepopularnych
- » mniej zgniłych **kompromisów**

Słabe strony

- » na ogół gorsze przygotowanie merytoryczne decyzji
- » dezintegracja decydenta i realizatorów, którzy są jedynie wykonawcami cudzego polecenia
- » mniejsze zaangażowanie wykonawców nieuczestniczących w procesie decyzyjnym
- » możliwe duże koszty złych decyzji
- » większa możliwość samowoli i nadużyć decydenta

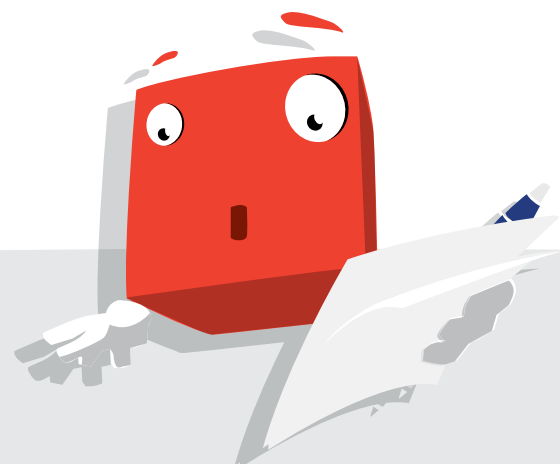
Liczne badania wykazują, że w porównaniu z jednostkami grupy są na ogół:

A powolniejsze od przeciętnej jednostki pracującej w pojedynkę (o ok. 50%),



B mniej dokładne od najlepszych jednostek,

C dokładniejsze od przeciętnej jednostki (średnio o 30%).



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 3.

1. Wymień wady i zalety grupowego podejmowania decyzji.

2. Wymień wady i zalety indywidualnego podejmowania decyzji.

3. Podaj zasadnicze różnice pomiędzy indywidualnym a grupowym podejmowaniem decyzji.

PODSUMOWANIE

Podjęcie decyzji może być bardziej skomplikowane, niż się wydaje. Jeśli to już wiemy, to znaczy, że zaczynamy świadomie i racjonalnie podchodzić do wszelkich decyzji, a stąd tylko krok do osiągnięcia celów – na dzisiaj, na ten tydzień, na przyszły rok i na całe życie.

Jeszcze raz podkreślmy: rezygnujmy z półśrodków i, o ile to możliwe, wybierajmy decyzje racjonalne, optymalne, w pełni satysfakcjonujące. W tym celu zbierajmy użyteczne informacje, a więc dokładne, aktualne, kompletne i przydatne. Nie dajmy się ponieść emocjom, ale zaufajmy mądrości, która przyniesie szczęście w życiu zawodowym, a tym samym i osobistym.



PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Czemu służy znajomość faz procesu podejmowania decyzji?
.....
2. Jakie znaczenie ma informacja użyteczna w procesie podejmowania decyzji?
.....
3. Co oznacza racjonalność w podejmowaniu decyzji?
.....
4. Jaka jest różnica pomiędzy decyzjami zaprogramowanymi a niezaprogramowanymi?
.....
5. Jakie są różnice pomiędzy indywidualnym a grupowym podejmowaniem decyzji?

Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

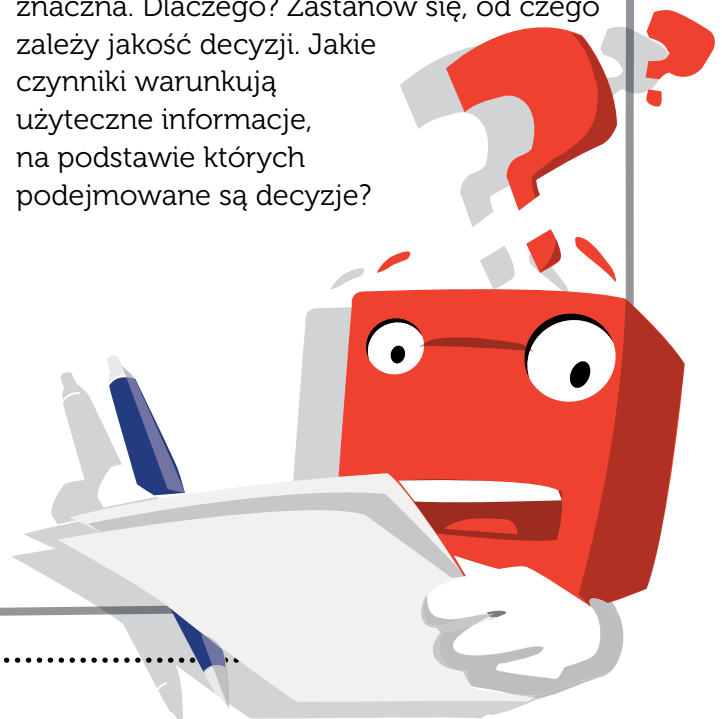
1. Czeką cię trudna decyzja wyboru zawodu – być może najważniejsza w całym życiu. Spróbuj zaprojektować tę decyzję i odpowiedz na pytania:
 - a. Jakie są możliwe warianty rozwiązania problemu decyzyjnego? Jakie zawody bierzesz pod uwagę? Pamiętaj, że muszą istnieć co najmniej dwa rozwiązania – w przeciwnym razie nie ma możliwości wyboru.
 - b. Jakie są kryteria, które powinny być brane pod uwagę przy rozwiązywaniu problemu decyzyjnego? Dobierz co najmniej 5 kryteriów, według których będziesz oceniać warianty.

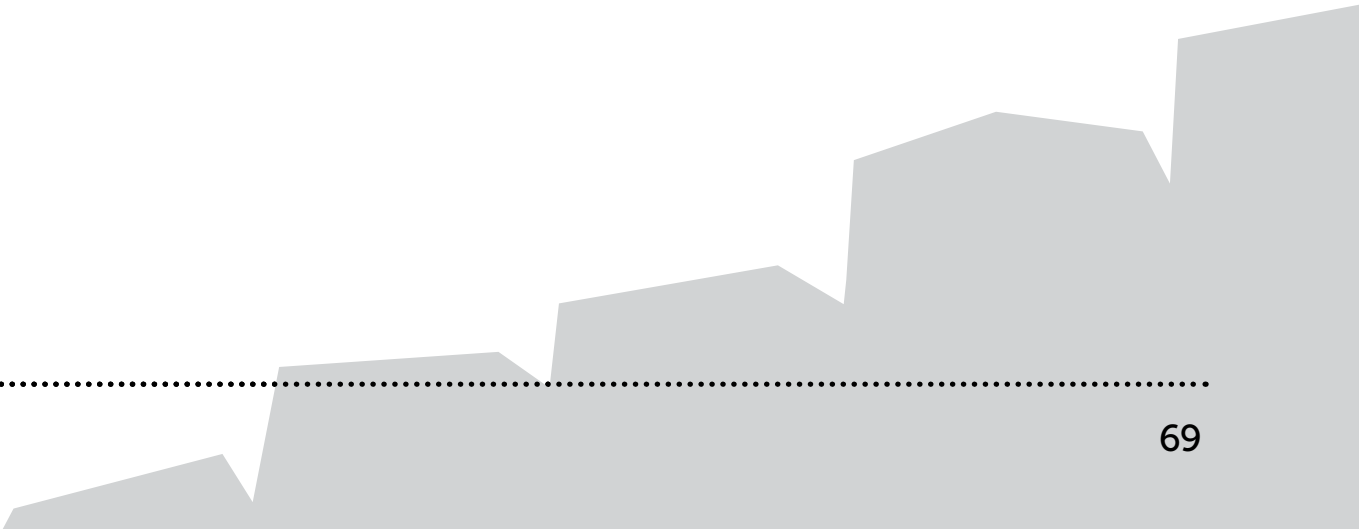
A teraz oceń każdy z rozważanych wariantów z punktu widzenia przyjętych kryteriów. Porównaj ze sobą warianty rozwiązań i wybierz najlepszy.

.....

2. Jakiego rodzaju bariery występują przy wyborze zawodu? Które z nich są najgorsze i dlaczego?
.....
3. Wstajesz rano, ubierasz się, jesz śniadanie, pijesz kawę, może ćwiczysz, pakujesz zeszyty do torby. Czy decyzje, które podejmujesz w związku z wymienionymi czynnościami, są zaprogramowane, czy nie? Wyjaśnij dlaczego.
.....
4. Wadą grupowego podejmowania decyzji jest skłonność do ryzyka. Z czego wynika negatywny charakter ryzykownych decyzji? Czy skłonność do ryzyka może być zaletą? Jeśli tak – to w jakich przypadkach?
.....

5. W porównaniu z grupowymi indywidualne decyzje są podejmowane zdecydowanie szybciej, ale czy są lepsze? Oczywiście odpowiedź na to pytanie nie jest jednoznaczna. Dlaczego? Zastanów się, od czego zależy jakość decyzji. Jakie czynniki warunkują użyteczne informacje, na podstawie których podejmowane są decyzje?





NEGOCJACJE [SZTUKA USTĘPSTW]

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- co to znaczy negocjować
- jakie są warunki negocjacji
- jakie są style negocjacji
- jakie są fazy negocjacji
- jakie są techniki i sztuczki negocjacji.

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Negocjacje są procesem towarzyszącym praktycznie każdej działalności gospodarczej we współczesnym świecie. Na konkurujących ze sobą rynkach przetrwają tylko te firmy, które potrafią jasno powiedzieć, co chcą osiągnąć – a więc umieją wyznaczyć swoje cele i dążą do ich realizacji. Nie chodzi jednak o działanie bezwzględne i nieetyczne – firmy nie mogą sobie na nie pozwolić. Powinny raczej dążyć do tego, aby obie strony zaspokoili, w pewnych częściach, swoje potrzeby.

Jak się okazuje, negocjujemy wszędzie, nie tylko w biznesie: w szkole, w ramach grup formalnych i nieformalnych (z przyjaciółmi, np. co do wyboru filmu czy dyskoteki), w domu i w sklepie. Nie negocjuje się wyłącznie cen czy jakości produktów, ale również oceny szkolne, kary wymierzane przez rodziców czy inne sprawy w najróżniejszych obszarach ludzkiej aktywności.

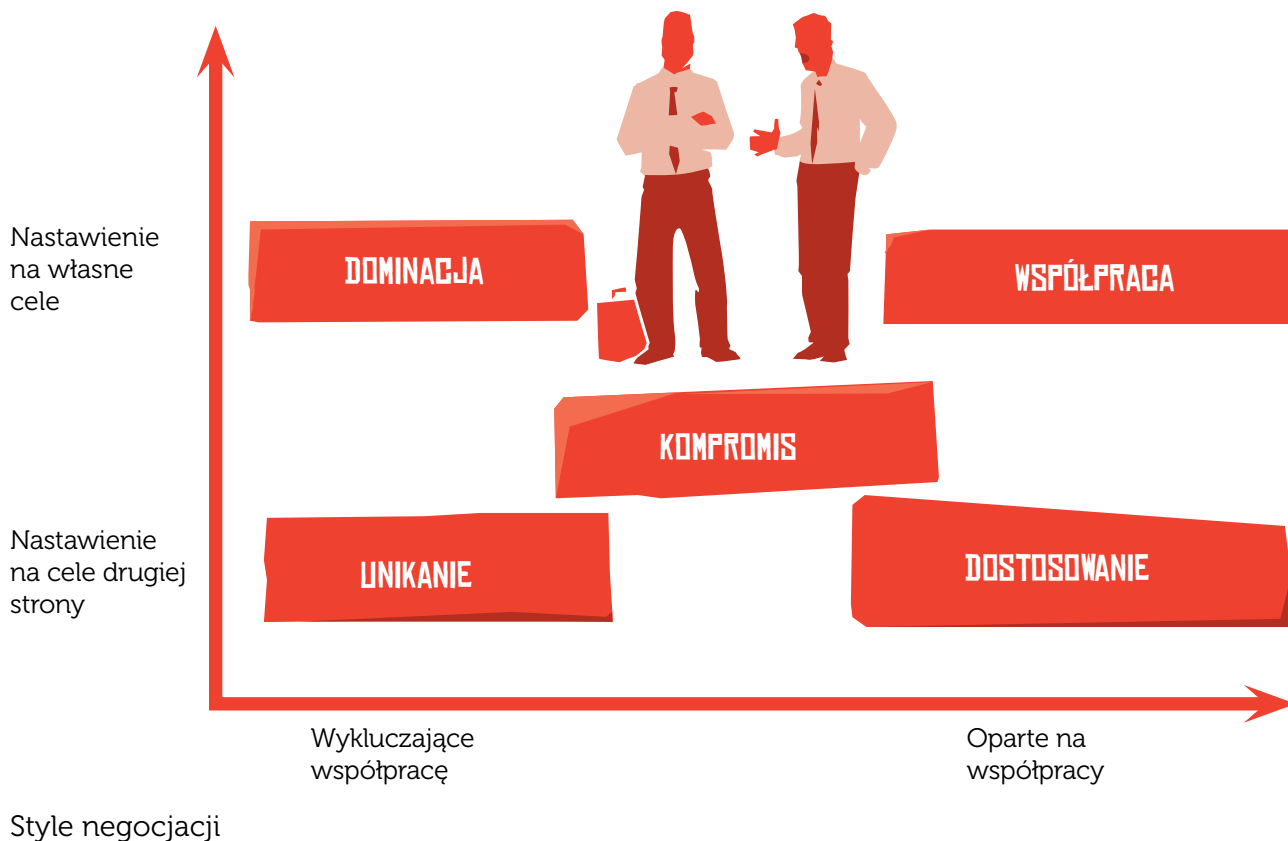
Negocjacje powinny być tak poprowadzone, by obie strony wyszły z konfrontacji zadowolone. Jednak aby w ogóle mówić o negocjacjach, muszą zostać spełnione trzy warunki:

1. Strony muszą być wzajemnie uzależnione od siebie.
2. Interesy stron muszą być częściowo wspólne, a częściowo sprzeczne.
3. Porozumienie wypracowane w ramach negocjacji musi zapewnić większą korzyść niż działanie bez porozumienia.

Te trzy warunki prowadzenia negocjacji stanowią jedynie skromny wstęp do zagadnień związanych z tą sztuką. Kolejne obszary zostaną zaprezentowane w dalszych częściach tego rozdziału.

1 | STYLE NEGOCJACJI

W zależności od dwóch kryteriów: stopnia determinacji, by osiągnąć własne cele, oraz stopnia współpracy, można wyróżnić następujące **style negocjacji**:



Dominacja to sposób postępowania charakterystyczny dla osób nastawionych na realizację własnych celów, a nie na zaspokojenie potrzeb drugiej strony. Negocjator nastawiony jest na zwycięstwo, swobodnie stawia twarde warunki i wywiera presję. Wadą tego stylu jest brak empatii, brak umiejętności słuchania i ustępowania, co zdecydowanie może zniechęcić drugą stronę.

Dostosowanie jest stylem o całkowicie odmiennej postawie negocjatora – jest on bo-

wiem przede wszystkim nastawiony na utrzymanie dobrych relacji z drugą stroną, nawet kosztem swoich korzyści. Taka osoba wykazuje wyraźnie empatię i zrozumienie, niestety, postawa ta może powodować frustracje wynikające ze strachu przed jasnym wyrażeniem swoich racji. Powstaje również niebezpieczeństwo, że taki negocjator będzie dążył do porozumienia za wszelką cenę – co w przyszłości może skutkować raczej stratami niż zyskami.

Unikanie cechuje negocjatorów nienastawionych ani na realizację własnych celów, ani celów drugiej strony. Styl ten wiąże się z oszczędnością energii negocjatora, niezaangażowaniem w niepotrzebne dyskusje. Ma jednak wady, którymi z pewnością są rozczarowanie z powodu braku porozumienia oraz słaba umiejętność artykułowania swoich potrzeb i reagowania na potrzeby drugiej strony.

Kompromis jest stylem pośrednim, negocjator działa tak, by zadowolić obie strony. Z pewnością jest to sposób na znalezienie rozwiązań satysfakcjonujących obie strony, wiążący się z umiejętnością wymiany poglądów. Jego wadą jest tylko częściowe zaspokojenie roszczeń obu stron oraz niedostateczna konsekwencja w dążeniu do zaspokojenia własnych potrzeb. Kompromis można opisać zdaniem: podzielmy różnicę i spotkajmy się w połowie drogi.

Kooperacja to styl negocjacji, dzięki któremu osiąga się największą skuteczność. Żadna ze stron nie rezygnuje z części swoich celów, ponieważ dla negocjatora ważne jest znalezienie rozwiązania zadowolającego obie strony. Zdecydowaną zaletą tego stylu prowadzenia negocjacji jest kreatywność w znaj-

dywaniu rozwiązań, skuteczna komunikacja, współpraca, pełna empatia i niepoddawanie się problemom. Niestety – ten styl negocjacji jest bardzo czasochłonny, a negocjator może być poddawany manipulacjom drugiej strony.

Oprócz wymienionych stylów można również mówić ogólnie o prowadzeniu negocjacji sposobem:

- » **miękkim** (kooperacyjnym), który polega na życzliwym podejściu do drugiej strony i do jej potrzeb, dużej gotowości do ustępstw, szczerości w ujawnianiu swoich interesów, a nawet godzeniu się z pewnymi czasowymi stratami w celu zachowania dobrej atmosfery;
- » **twardym**, w którym traktujemy drugą stronę raczej jako przeciwnika niż partnera rozmów, stawiamy wymagania i roszczenia w sposób bezwzględny i realizujemy jedynie swoje cele;
- » **rzeczowym**, który jest najbardziej zalecany, gdyż charakteryzuje się poszukiwaniem nowego rozwiązania danego problemu i nie dzieli obu stron.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 1.

1. Zdefiniuj, czym są negocjacje i style negocjacji.
.....
2. Jakie są trzy warunki negocjacji?
.....
3. Jakie znasz style negocjacji?
.....
4. Według jakich kryteriów można analizować sposób przeprowadzania negocjacji?
.....

5. Na czym polega unikanie jako inny styl negocjacji?
.....
6. Dlaczego kompromis nie jest najlepszym sposobem rozwiązania sytuacji problematycznej?
.....

2 | ETAPY NEGOCJACJI



Prowadzenie negocjacji jest procesem składającym się z czterech głównych etapów. Należą do nich:

1. Przygotowanie, czyli zebranie informacji o osobie, np. kontrahencie (o tym, jak prowadzi negocjacje, jakie stosuje techniki i style) – musimy się bowiem postugiwać **takim samym** językiem czy też pojęciami jak nasz przeciwnik; o rynku, na którym on działa (o konkurencji, trendach, jakie aktualnie panują, czy też będą panować w przyszłości). Na tym etapie należy sobie uświadomić cele negocjacji, które można podzielić na **cele właściwe** i **cele przetargowe**, oraz ustalić swoją **BATNA**.

2. Prowadzenie dyskusji, czyli spotkanie twarzą w twarz z drugą stroną. Podczas tego etapu należy pamiętać o zasadach komunikacji interpersonalnej i używaniu zwrotów, które nastawiają pozytywnie rozmówcę, np. „Cieszymy się, że mogliśmy się spotkać na wspólnych rozmowach” czy też „Jesteśmy przekonani, że uda nam się znaleźć rozwiązanie zadowalające obie strony”. Nie należy planować negocjacji w godzinach 13.00–15.00, ponieważ w tym czasie wiele osób odczuwa

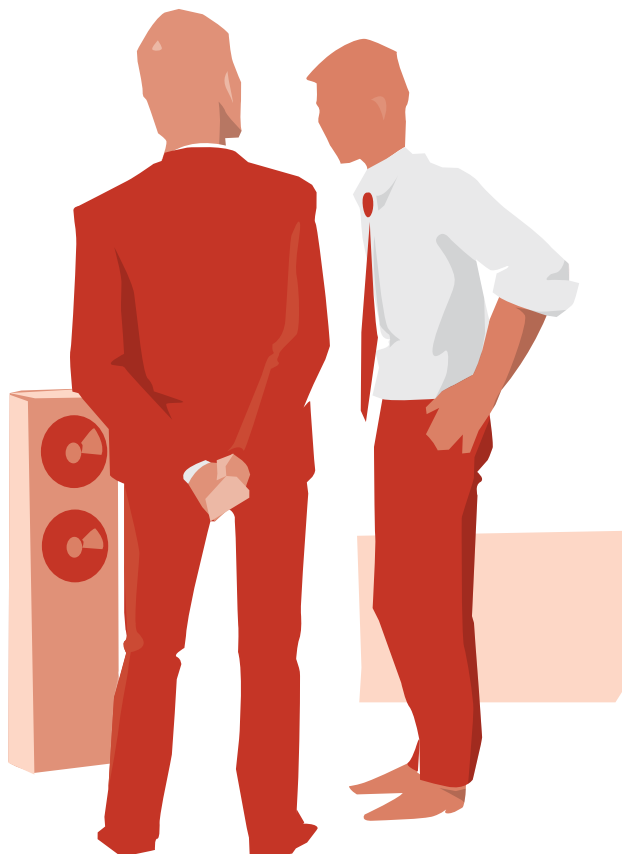
spadek formy związany z dobowym funkcjonowaniem organizmu. Może się wówczas pojawić irytacja, złość czy prozaiczny głód. Kluczową sprawą na tym etapie jest zadawanie **pytań otwartych** i **zamkniętych** oraz szczegółowa analiza uzyskanych odpowiedzi. Dzięki stawianiu pytań możemy się dowiedzieć, że np. sprzedający wycenia swoją usługę na 500 zł, kiedy my możemy za nią zapłacić nawet 800 zł. Gdybyśmy pierwsi powiedzieli swoją cenę, prawdopodobnie stracilibyśmy 300 zł. Zadawanie pytań nie tylko pełni funkcję informacyjną, lecz także wskazuje rozmówcy, że zależy nam również na zaspokojeniu potrzeb drugiej strony. Dlatego ten etap jest tak istotny.



Niezmiernie ważne jest unikanie błędów, które mogą skazać negocjacje na porażkę. Do błędów możemy zaliczyć:

» **zadawanie kilku pytań równocześnie** – z dużym prawdopodobieństwem część tych pytań nie zostanie nawet zauważona przez stronę negocjacji i pozostanie bez odpowiedzi;

- » **rosyjską ruletkę**, czyli wywoływanie takiego rozwiązania, które dla naszej firmy nie jest korzystne, np. „Z naszych wzajemnych ustaleń wynika, że tak naprawdę pan nie chce robić z nami interesów”. Tego typu stwierdzenie powoduje, że w umyśle drugiej strony zaczyna się rodzić przekonanie, że nasza firma faktycznie nie jest jedyną na świecie i w każdej chwili można pójść do konkurencji;
- » **zadawanie pytań w formie ataków**, np. „Pan zawsze jest taki uparty?! Mam wrażenie, że pan mnie nie słucha?!” – takie sformułowania mogą być ostatnimi zdaniami wypowiedzianymi w trakcie negocjacji, ponieważ druga strona poczuje się urażona.



Kolejnym etapem negocjacji jest składanie propozycji.

3. Składanie propozycji – podkreślamy wspólne ustalenia, zwłaszcza te, w zakresie których osiągnięcie porozumienia jest najbardziej prawdopodobne. Spome zagadnienia należy zostawić na dalszy ciąg rozmów. Jest to celowe zachowanie, dzięki któremu rozmówca poczuje, że osiągnięcie konsensusu jest możliwe.

Istotna jest forma składania propozycji. Należy się posługiwać zwrotami, które będą miały pozytywny wydźwięk, np. „Jeżeli zdecyduje się pan na zakup większej liczby telewizorów, to otrzyma pan 15% rabatu”. Ogólnie składanie propozycji można zapisać w postaci schematu:

Jeśli (warunek), **to** (nasza propozycja, ustępstwo z naszej strony).

Nie należy dopuszczać do sytuacji, w której przedstawione zostaną same żądania, bo rozmówca może poczuć się urażony. Nie należy również przedstawiać samych ustępstw, bo wtedy rozmówca może myśleć, że pod większą presją możemy zaoferować mu jeszcze więcej. Oto kilka praktycznych wskazówek do zastosowania na etapie składania propozycji:

- » wykorzystuj porównanie z codziennymi wydatkami (o ile oczywiście negocjujesz cenę), np. „Każda z oferowanych przez nas książek kosztuje mniej niż kostka masła”;
- » pamiętaj, żeby podkreślić atut wysokiej jakości przy negocjacjach cenowych;
- » często stosuj porównania z droższym produktem/usługą, np. „Kupuje pani komputer wysokiej klasy, ale płaci pani jak za sprzęt klasy średniej”;
- » koniecznie podkreśl w swojej propozycji korzyści wiążące się z nabywanymi produktami lub usługami, np. „Kupując nasze meble do swojego sklepu, zwiększa pani szanse na wzbudzenie zainteresowania swoich klientów, a w konsekwencji – na wzrost zysków”.

4. Zawieranie transakcji to ostatni etap procesu negocjacji, w którym dotychczasowe ustalenia stają się obowiązujące i zostają zapisane w umowie. Szczególną uwagę należy zwrócić na to, czy rozmówca nie próbuje wycofać się z części porozumienia. Ponadto ważną kwestią jest wyczuwanie momentu sfinalizowania transakcji: nie powinien nastąpić zbyt wcześnie (może się okazać, że inna firma proponuje lepsze warunki), ani zbyt późno. Jeśli



kontrahent zwleka z podpisaniem kontraktu, można zastosować pewne techniki, które przyspieszą zawarcie transakcji:

- » bezpośrednie pytanie o możliwość zawarcia umowy;
- » podkreślenie wszystkich korzyści, jakie wynikają z transakcji (lub ich braku – jeżeli do niej nie dojdzie);
- » przechodzenie o krok dalej – nie zadajemy pytania o zgodę na zawarcie umowy, ale pytamy rozmówcę o te sprawy, które będą miały miejsce później, już po jej zawarciu, np. „Woli pan kolor srebrny czy czarny? Będzie pani płaciła kartą czy gotówką?”;
- » metoda „as w rękawie”, czyli wykorzystanie atrakcyjnego argumentu, który nie padł na wcześniejszych etapach negocjacji;
- » metoda „na szczeniaka”, czyli zaproponowanie stronie darmowego użytkowania produktu przez pewien czas. Z dużym prawdopodobieństwem klient kupi go po tym czasie.

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 2.

1. Omów krótko etapy negocjacji.
2. Jakie rodzaje celów ustalane są w trakcie negocjacji?
3. Jakie błędy można popełnić na etapie prowadzenia dyskusji?
4. Jakie są formy składania propozycji w trakcie negocjacji? Podaj przykład.



5. Czym należy się kierować podczas składania propozycji?
6. W jaki sposób można przyspieszyć sfinalizowanie transakcji?

3 | TECHNIKI NEGOCJACJI

Ze względu na dynamikę procesu negocjacji trudno przewidzieć jego przebieg. Znane są jednak techniki, dzięki którym można osiągnąć cel szybciej, niż zakładano, choć nie wszystkie są etycznie słuszne.

1. Wygórowane żądanie początkowe, polegające na ustaleniu przez negocjatora celu przetargowego, z którego może on zrezygnować w trakcie negocjacji.

Przykład: kierownik działu sprzedaży negocjuje nowy system motywacyjny dla swoich pracowników z dyrektorem pionu handlowego, sugerując, że pracownikom należy się premia, dodatki do paliwa i nowy sprzęt komputerowy. W trakcie negocjacji kierownik rezygnuje z zakupu nowego sprzętu, gdyż jest to jedynie cel przetargowy.

2. Odrzucenie pierwszej propozycji, ponieważ możliwe jest, że druga będzie lepsza.

3. „Nie ustępuj pierwszy”, ponieważ praktyka wskazuje, że strona, która ustąpiła pierwsza, zajmuje znacznie słabszą pozycję negocjacyjną w przyszłości.

4. Nieujawnianie informacji, zwłaszcza o terminie, w którym strona musi podpisać negocjowaną umowę.

5. Uzyskiwanie ustępstwa za ustępstwo drugiej strony negocjacji.

6. Malejące ustępstwa, a uściślając: malejące o – mniej więcej – połowę od poprzednich. Nie należy zwiększać ustępstw, ponieważ druga strona może wynegocjować znacznie więcej, niż chciała na początku.

Przykład: jeśli za wynajęcie hali właściciel żąda 5000 zł, to wynajmujący powinien zaproponować mu początkowo kwotę 3950 zł, następnie 4100 zł i maksymalnie 4400 zł.

7. Rozpraszenie negocjatora – polega na wykonywaniu czynności mających na celu zdekoncentrowanie strony: wychodzenie z sali, pytanie o to, czy się czegoś napije, otwieranie okna, hałas z ulicy itd.



.....

8. „Dobry policjant i zły policjant” – w takim przypadku negocjator reprezentują dwie osoby, z których jedna jest niemiła, wymagająca i często stosuje groźby, druga natomiast spokojnie dąży do porozumienia. Celem tej techniki jest wymuszenie uległości wobec „dobrego policjanta” pod wpływem stresu powodowanego przez „złego”.

9. „Zabójcze pytanie”, którego celem jest wprowadzenie negocjatorów w zakłopotanie. Przykładem takiego pytania jest: „Czy to jest wasza ostateczna oferta?”. Odpowiedź pozytywna kończy negocjacje, negatywna z kolei podaje w wątpliwość wszystkie dotychczasowe ustalenia.

10. Odrzucanie propozycji, dzięki której możliwe jest uzyskanie na czasie i wywieranie presji psychologicznej. W zależności od atmosfery, w jakiej przeprowadzane są negocjacje, technika ta może przyjąć pewne formy, np. „Nie na tych warunkach” – i w tym miejscu należy podać warunki, z którymi się nie zgadzamy, lub „Nie teraz”, co oznacza, że w danym momencie nie możemy (lub nie chcemy) dokończyć pertraktacji.

11. Ograniczone kompetencje – technika polega na odroczeniu negocjacji do mo-

mentu, kiedy poznamy np. opinię ekspertów czy naszych zwierzchników. W rzeczywistości chodzi jednak o to, by decyzję podjąć w późniejszym terminie.

12. „Bagatelka” – to metoda drobnych kroków, która sprawdza się w sytuacji, kiedy nie możemy osiągnąć konsensusu w głównej sprawie – wtedy należy się skoncentrować na sprawach o mniejszej wadze.

13. „Rosyjski front” – polega na sformułowaniu ultimatum „albo..., albo...”, np. „Albo zaakceptujecie wzrost ceny o 5%, albo będziemy musieli wstrzymać dostawy”. W ten sposób jesteśmy w stanie nie tylko wymusić rozwiązanie, lecz także dowiedzieć się, czego najbardziej obawia się druga strona.

14. Wzbudzanie poczucia winy u przeciwnika, np. poprzez udowodnienie, że skorzystanie z oferty może się wiązać z dużymi stratami dla naszej firmy.

15. „Atak frontalny”, którego celem jest wyprowadzenie przeciwnika z równowagi, np. „Pana poprzednik, który z nami rozmawiał, był dużo lepszy. Pan chyba nie przygotował się do tej rozmowy?”.

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 3.

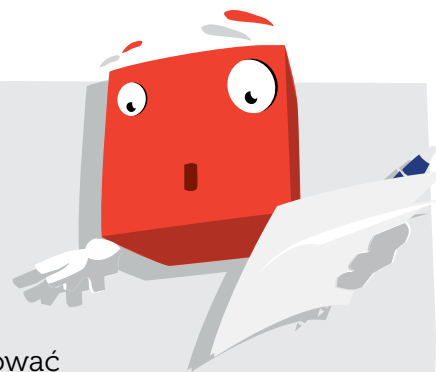
1. Na czym polega technika malejących ustępstw?

2. Na czym polega technika odrzucenia propozycji?

3. Na czym polega technika ograniczonych kompetencji? Podaj przykład konkretnej sytuacji, w której można ją zastosować.

4. Jak można zdekoncentrować stronę negocjacji?

5. Które z zaprezentowanych technik mają wydzźwięk negatywny i dlaczego?



PODSUMOWANIE

Umiejętności negocjacyjne są niezbędne zarówno w życiu codziennym, jak i relacjach wewnętrznych (między przełożonymi a podwładnymi) lub zewnętrznych (między kontrahentami) w przedsiębiorstwie. Są one jednym z **kluczowych czynników sukcesu** organizacji, w związku z tym powinny być rozwijane i doskonalone. Niewiele jednak organizacji zdaje sobie sprawę z wagi problemu, a już na pewno nie traktują umiejętności negocjacji jak potencjału swojej firmy.

Istnieją **złote zasady**, którymi należy się kierować w procesie negocjacji. Warto zwrócić uwagę na to, by negocjatorzy w firmie przeszli odpowiednie szkolenia z omawianego zakresu, by znali cele przedsiębiorstwa i jego oczekiwania wobec negocjowanych porozumień. To pozwoli w odpowiednim momencie zerwać negocjacje.

Zespół negocjacyjny musi pamiętać o tym, aby zawsze mieć przygotowaną najlepszą alternatywę dla negocjowanego porozumienia. Poza tym menedżerowie muszą wypracować własne mechanizmy zdobywania wiedzy na temat drugiej strony i jej wykorzystywania.

Na zakończenie warto podać te zwroty, na które trzeba szczególnie uważać w procesie negocjacji. Należą do nich:

- » „Jeszcze tylko jedna sprawa...” – wyrażenie, które sugeruje sprawę błahą i banalną. W rzeczywistości może się okazać, że jest to as w rękawie i że stawką jest naprawdę coś ważnego. Mniej wprawny negocjator może się wystraszyć i przyjąć warunki, nie zdając sobie sprawy z powagi sytuacji.
- » „Jesteśmy prawie u celu...” – zabieg podobny do poprzedniego. Słowem kluczowym jest „prawie”, które sugeruje, że nie należy odmawiać, skoro aż tyle udało nam się ustalić.
- » „Oczywiście...” – druga strona z góry zakłada, że zgodzimy się na wszystko, co padnie po tym słowie.
- » „To leży w państwa interesie...” i drugie: „uczciwiej dla obu stron...” – nie należy wierzyć w intencję negocjatora.
- » „Bardzo/niestykanie trudne” – raczej chodzi o zatrzymanie negocjacji. Pozytywny jest fakt, że nie padło słowo NIE, dlatego warto kontynuować negocjacje.

PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Na czym polegają negocjacje?
.....
2. Jakie są style prowadzenia negocjacji?
.....
3. Jakie są etapy negocjacji?
.....
4. Jakie są techniki negocjacji?
.....
5. Jakie są sztuczki negocjacji?

Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

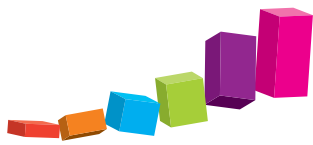
1. Dlaczego kompromis wcale nie jest najlepszą drogą do osiągnięcia porozumienia w negocjacjach?
.....
2. W jakich warunkach stosujemy twardy styl negocjacji?
.....
3. Podaj przykład pytań, jakie strony negocjacji zadają podczas każdego z etapów tego procesu.
.....
4. Podaj po trzy przykłady techniki „rosyjskiego frontu” i „odrzućcia pierwszej propozycji”.
.....
5. Wybierz jedną z technik negocjacji i udowodnij jej przydatność w procesie negocjacji sprzedaży wybranego produktu lub usługi.



Spis literatury:

1. Bargiel-Matusiewicz K., *Negocjacje i mediacje*, PWE, Warszawa 2007.
 2. Fisher R., Ury W., Patton B., *Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się*, PWE, Warszawa 2004.
 3. Nęcki Z., *Negocjacje w biznesie*, Profesjonalna Szkoła Biznesu, Kraków 1991.
 4. Żóćcińska A., *Negocjacje. Sztuka zawierania dobrych kontaktów*, Harvard Business Essentials, MT Biznes, Warszawa 2003.
 5. Steele P., Murphy J., Russill R., *Jak odnieść sukces w negocjacjach*, Oficyna, Kraków 2007.
-





być przedsiębiorczym



PRZEDSIĘBIORCA W GOSPODARCE RYNKOWEJ

DROGA DO GOSPODARKI RYNKOWEJ

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Ekonomia często jest określana jako nauka o podejmowaniu decyzji dotyczących tego, co, jak oraz dla kogo produkować. Zatem kto, w jakich okolicznościach oraz na jakich warunkach ma podejmować takie decyzje?

Każdy z nas, dojrzewając, marzy o wolności, czyli o swobodnym, ale odpowiedzialnym podejmowaniu decyzji. Odpowiedzialność oznacza zdolność do przyjmowania skutków podejmowanych decyzji, zarówno tych pozytywnych, jak i negatywnych, często bardzo przykrych i bolesnych. W ekonomii jest podobnie. Jeśli dokonamy właściwego wyboru, np. przy zakupie mieszkania czy samochodu, cieszymy się, że te dobra zapewniają nam oczekiwany komfort. Jeśli jednak nasze wybory były nieprzemyślane i kupiliśmy np. mieszkanie w sąsiedztwie hałaśliwego lokatora albo uszkodzony samochód, wówczas musimy wziąć odpowiedzialność za skutki tych decyzji i ponieść niepożądane koszty. Taka jest wartość i cena wolności w ekonomii. Każdy dojrzały człowiek chciałby samodzielnie podejmować decyzje, niezależnie od tego, że nie zawsze będą one słuszne. Szanując prawo do samorealizacji innych osób, mamy potrzebę wyrażania siebie. Dzięki temu rozwijamy się jako społeczeństwo w bogactwie różnorodności.

W jaki sposób może nam w tym pomagać ekonomia? Poprzez tworzenie odpowiednich warunków do takiego rozwoju w ramach różnych systemów gospodarczych. Współcześnie uważa się, że jednym z systemów, który najlepiej pozwala rozwijać się ludziom w sferze gospodarczej, jest gospodarka wolnorynkowa. Wiele

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- na czym polega dokonywanie wyborów w ekonomii
- czym jest oraz w jakich okolicznościach powstaje gospodarka centralnie sterowana oraz gospodarka wolnorynkowa
- jaką rolę odgrywa własność w ekonomii
- jakie znaczenie ma sektor publiczny w gospodarce
- jaka jest rola sektora bankowego w gospodarce
- jakie znaczenie ma sektor ubezpieczeniowy w gospodarce
- na czym polega restrukturyzacja gospodarki
- na czym polegała reforma ustrojowa w Polsce po 1989 roku, zwłaszcza w odniesieniu do gospodarki
- jak porównywać i oceniać poszczególne systemy gospodarcze.

krajów może tylko pomarzyć o takim systemie, ponieważ rządzą nimi dyktatorzy, dla których wolność gospodarcza może stanowić poważne zagrożenie.

Polska do 1989 roku była krajem rządzonym przez dyktaturę jednej dominującej partii komunistycznej podporządkowanej wytycznym płynącym ze Związku Radzieckiego. Mimo że wcześniej – w latach pięćdziesiątych, sześćdziesiątych czy siedemdziesiątych XX wieku – próbowano manifestować przeciwko istniejącemu porządkowi, dopiero powstanie Solidarności w 1980 roku zapoczątkowało wielki przełom, który doprowadził Polskę do reform ustrojowych po 1989 roku, mających na celu stworzenie systemu wolnorynkowego.

1 | CHARAKTERYSTYKA GOSPODARKI CENTRALNIE PLANOWANEJ

W życiu każdego człowieka jest czas, w którym wyborów w jego imieniu dokonuje ktoś inny: rodzice, opiekunowie, nauczyciele. Wynika to z braku doświadczenia młodego człowieka, z jego niedojrzałości. Przychodzi jednak chwila, w której bierzemy pełną odpowiedzialność za własne życie, a więc za dokonywane wybory. Zdarza się jednak, że opiekunowie blokują drogę do wolności z obawy przed zagrożeniami, jakie ona potencjalnie stwarza, i hamują w ten sposób rozwój swoich podopiecznych.

W gospodarce może być podobnie. Przestrzeń wolności wyznaczają prawa. Jednym z podstawowych praw w ekonomii jest prawo własności, gwarantujące swobodę w korzystaniu z danego zasobu czynnika produkcji: ziemi, pracy, kapitału. Wszystkie zasoby

są rzadkie – nie ma ich tyle, aby każdy mógł z nich w nieograniczony sposób korzystać. Nieustannie więc toczy się walka o dostęp do nich (w postaci zdobywania praw własności). Historia niejednokrotnie udowodniła, że przyczyną konfliktów zbrojnych była właśnie walka o prawa własności do surowców czy ziemi. Takie spory są aktualne również dzisiaj, kiedy toczy się polityczna walka o władzę. Daje ona bowiem możliwość tworzenia prawa, w tym także praw określających własność czynników produkcji.

W czasach, kiedy na świecie liczba ludności była na tyle niewielka, że problem z dostępem do dóbr praktycznie nie istniał, nie trzeba było regulować tego typu zagadnień. Wzrost populacji jednak wymusił potrzebę uporządkowania tych kwestii różnymi sposobami – poprzez przywileje nadające prawa własności za zasługi dla danego kraju (np. udział w wojnach, osiągnięcia naukowe, literackie itp.) czy stwarzanie możliwości wykupu majątku wspólnego (publicznego) z zaoszczędzonych lub pożyczonych pieniędzy prywatnych. Współcześnie nazywamy to prywatyzacją.

W pewnych typach gospodarek nie istnieje takie pojęcie, ponieważ nie ma w nich prawa własności prywatnej. Istnieje tylko publiczna własność środków produkcji, a państwo nią zarządza i czerpie z tego korzyści. Dla osób przedsiębiorczych, które mają własny pomysł na biznes, oznacza to brak możliwości pełnej realizacji. Swoje talenty i pomysły mogą one wykorzystywać jedynie w ramach działalności przedsiębiorstw państwowych. Ogranicza się prawo do wolności gospodarczej, aby zablokować możliwość akumulacji (gromadzenia) kapitału, który mógłby stwarzać warunki do przejęcia władzy. Tak wygląda od strony podaży obraz gospodarki centralnie planowanej.



Z perspektywy klienta sprawa wygląda równie nieciekawie. W warunkach takiej gospodarki istnieją centralne urzędy planowania, które ustalają, co każdy obywatel powinien konsumować, i zgodnie z ich wytycznymi ustala się plany produkcji dla przedsiębiorstw. W ten sposób powstają często nadwyżki produkcyjne dóbr niepotrzebnych przy jednoczesnym deficycie (braku) tych, które są częściej poszukiwane. W ramach gospodarki centralnie planowanej w Polsce sprzed 1989 roku na półkach sklepowych stało np. mnóstwo butelek z octem, a brakowało dóbr tak prozaicznych, a zarazem niezbędnych, jak papier toaletowy czy mydło.

Ingerencja państwa powoduje również kształtowanie cen na poziomie nieadekwatnym do możliwości, jakie stwarza dana gospodarka. W Polsce – w ramach gospodarki centralnie planowanej – funkcjonowały ceny

urzędowe (oficjalnie niskie), podczas gdy na tzw. czarnym rynku (w drugim obiegu) dane dobro uzyskiwało cenę rynkową, odzwierciedlającą jego prawdziwą użyteczność.

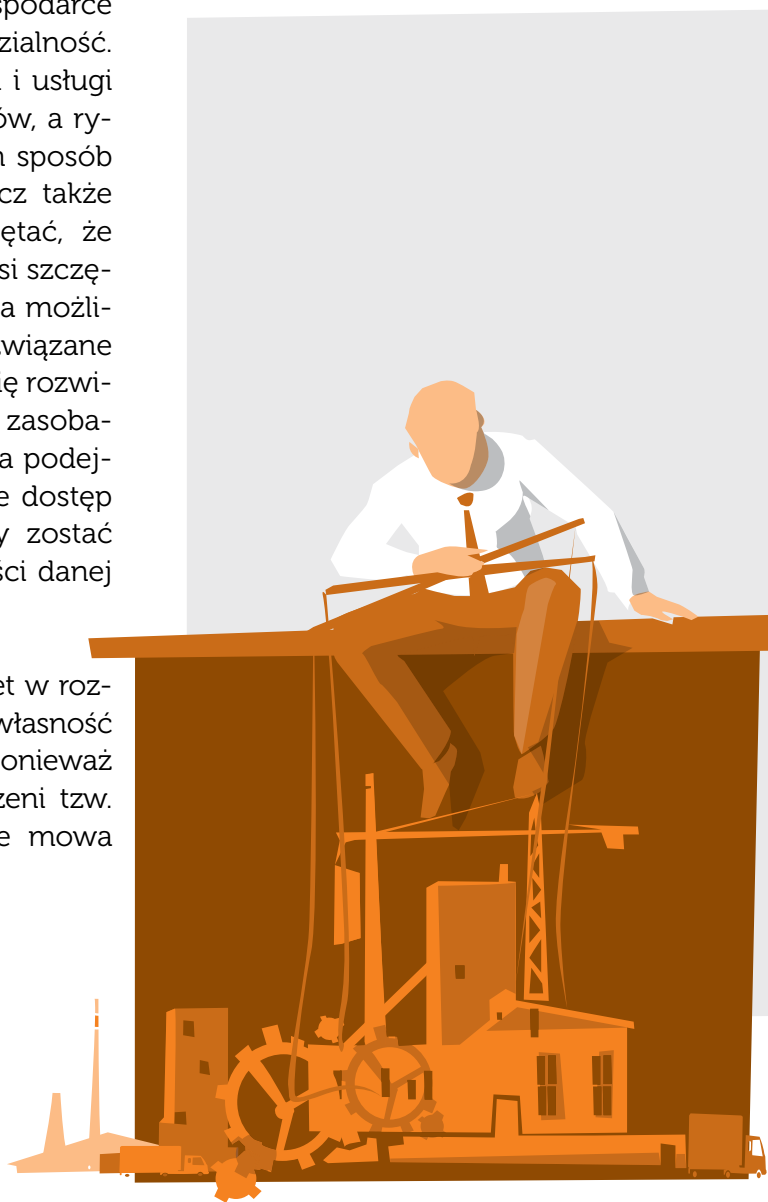
Zobrazujmy to następującym przykładem: w gospodarce rynkowej nabywca nowego samochodu musi się liczyć z tym, że jeśli z jakichś względów będzie chciał go natychmiast po opuszczeniu salonu wystawić na sprzedaż, straci wówczas ok. 5 do 10% wartości, mimo że auto jest zupełnie nowe. W gospodarce centralnie planowanej, w której był ciągły deficyt aut (sprzedawanych po cenach urzędowych), nabywca np. słynnego malucha (fiata 126p) od razu mógł sprzedać go na giełdzie po cenie dwukrotnie wyższej (niezależnie od koloru czy nawet pewnych usterek fabrycznych). To tylko jeden z wielu paradoksów związanych z brakiem wolności w gospodarowaniu.



.....

Klucz do przedsiębiorczości w gospodarce stanowią więc wolność i odpowiedzialność. Dzięki temu mogą powstawać dobra i usługi spełniające oczekiwania ich nabywców, a rynek może być zrównoważony. W ten sposób rozwija się nie tylko gospodarka, lecz także całe społeczeństwo, a należy pamiętać, że istotą bogactwa nie jest to, że przynosi szczęście samo w sobie, ale to, że zwiększa możliwości wyboru. Prawo do wolności związane jest z prawem do własności. Trudno się rozwijać, gdy nie dysponuje się pewnymi zasobami. Brak praw własności uniemożliwia podejmowanie decyzji i skutecznie blokuje dostęp do strumienia wartości, jaki mógłby zostać uruchomiony dzięki przedsiębiorczości danej osoby.

Trzeba jednak podkreślić, że nawet w rozwiniętych gospodarkach rynkowych własność publiczna ma istotne znaczenie, ponieważ umożliwia tworzenie ważnej przestrzeni tzw. **dóbr publicznych**, o których będzie mowa w dalszej części rozdziału.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 1.

1. Na czym polega dokonywanie wyborów w ekonomii?

.....

2. Czym jest oraz w jakich okolicznościach powstaje gospodarka centralnie sterowana?

3. Jaką rolę odgrywa własność w ekonomii?



2 | CHARAKTERYSTYKA GOSPODARKI WOLNORYNKOWEJ

Kluczem do zrozumienia istoty gospodarki wolnorynkowej jest pojęcie wolności w podejmowaniu decyzji dotyczących tego, co, jak i dla kogo produkować. Niezbędnym warunkiem do stworzenia systemu wolnorynkowego jest prawo własności prywatnej, które skutecznie motywuje do bycia przedsiębiorczym. Ponadto istotną kwestią jest liberalizacja różnych sektorów gospodarki, prowadząca do wolności gospodarowania. W praktyce oznacza to ograniczenie przepisów prawnych regulujących działalność danego sektora gospodarki do niezbędnego minimum.

Ojcem ekonomii klasycznej – a więc liberalnej – był Adam Smith, wybitny szkocki ekonomista żyjący w XVIII wieku, który napisał słynne, i w wielu fragmentach aktualne do dziś, dzieło pt. „Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów”. Poruszono w nim jedną z kluczowych kwestii: sprawę ingerencji państwa w gospodarkę. Zdaniem Smitha oraz wyznawców

jego doktryny, w ramach gospodarki wolnorynkowej ingerencja państwa powinna się ograniczać do niezbędnego minimum, polegającego na pilnowaniu obowiązujących praw, resztę zaś najlepiej załatwi „niewidzialna ręka rynku”. Trzeba jednak pamiętać, że czasy, w których żył i tworzył Smith, różniły się diametralnie od naszej rzeczywistości. Wówczas średnia długość życia nie przekraczała 40 lat, było wielu analfabetów i ludzi bardzo słabo wykształconych, nie istniało prawo pracy oraz szereg innych regulacji, bez których współczesny, cywilizowany człowiek nie wyobraża sobie życia. Jednym słowem, brakowało sektora dóbr publicznych – takich, do których dostęp mają wszyscy obywatele danego kraju przy jednoczesnym braku rywalizacji w korzystaniu z nich (oznacza to, że konsumpcja danego dobra lub usługi publicznej nie pozbawia innych możliwości korzystania z tego dobra w takim samym stopniu).

Jedno z najbardziej znanych powiedzeń Smitha głosi, że w ekonomii nie ma darmowych obiadów. Zatem powstaje pytanie, czy dobra publiczne są naprawdę bezpłatne? Oczywiście tak nie jest – płacą za nie wszyscy podatnicy. Jednak ich istnienie jest podyktowane korzyściami, jakie każdy z nas może odnieść dzięki temu, że wszyscy mamy do nich dostęp. Wyobraźmy sobie, co działałoby się w kraju, w którym nie byłoby publicznych szczepień ochronnych przeciw gruźlicy? Czy możemy odizolować potencjalnych nosicieli od osób zdrowych? Albo co stałoby się, gdyby nie było powszechnego dostępu do publicznej oświaty? Czy można analfabetów traktować jak trędowatych? Odpowiedzi na te pytania są oczywiste.

Korzyści z istnienia dóbr publicznych są znacznie większe niż koszty ich utrzymania. Nie oznacza to oczywiście, że wszyscy



.....

równie chętnie podejmują się utrzymania sektora dóbr publicznych. Część obywateli przyjmuje postawę „swobodnych jeźdźców”, a więc chętnie korzysta, ale nie chce uczestniczyć w finansowaniu sektora publicznego, np. unikając płacenia podatków i innych zobowiązań, dzięki którym finansowane są m.in. policja, wojsko, straż pożarna, oświata, służba zdrowia – lepsza lub gorsza, jednak w znacznym stopniu dostępna.

Warto podkreślić, że współcześnie wiele gospodarek uznawanych za gospodarki wolnorynkowe ma mocno rozwinięty sektor dóbr publicznych, czego przykładem mogą być: Niemcy, Dania, Szwecja czy Norwegia. Problemem bowiem nie jest kwestia istnienia lub nieistnienia sektora publicznego czy prywatnego, ale to, jak oba te sektory są w stanie efektywnie funkcjonować. Zależy to od kultury i tradycji danego obszaru. Na przykład, w Danii sektor publiczny jest szanowany, docenia się szeroki zakres dóbr i usług, a jednocześnie akceptuje się relatywnie wysokie podatki. Wynika to z szacunku dla władzy oraz zaufania do jej przedstawicieli, którzy działają w sposób bardzo przejrzysty i uczciwy. W Polsce, niestety, takie postawy są rzadkością, a problem sięga czasów gospodarki centralnie planowanej, w której władza – nie szanując wolności i różnorodności przekonań obywateli – również nie mogła się cieszyć ich poparciem i zaufaniem.

Kluczowe role w gospodarce wolnorynkowej odgrywają dwa sektory: **bankowy** oraz **ubezpieczeniowy**.

Dobrze funkcjonujący **system bankowy** chroni gospodarkę przed inflacją oraz umożliwia transfer kapitału finansowego posiadających własne oszczędności do potrzebujących

go na **inwestycje**, umożliwiające realizację ich pomysłów. W warunkach gospodarki wolnorynkowej kredyty udzielane są przez banki komercyjne, nad którymi nadzór sprawuje bank centralny. W Polsce jest to **Narodowy Bank Polski** (więcej o NBP w rozdz. III). Bank centralny dba również o wypłacalność banków komercyjnych, a więc chroni nasze oszczędności poprzez kontrolę płynności finansowej oraz odpowiedni poziom rezerw bankowych banków komercyjnych. Swoją politykę bank centralny prowadzi m.in. za pomocą wyznaczania wysokości stóp procentowych, które wpływają na oprocentowanie kredytów i depozytów w bankach komercyjnych. Dodatkowo w polskim systemie bankowym istnieje taka instytucja jak **Bankowy Fundusz Gwarancyjny**, wypłacająca – w przypadku upadłości któregośkolwiek z banków komercyjnych – część depozytów złożonych w tych bankach. Warto podkreślić, że zły system bankowy w kraju można porównać z kiepsko działającą, skorodowaną instalacją hydrauliczną w domu. Potrafimy sobie wyobrazić, jak trudne jest życie bez dostępu do bieżącej wody. Podobnie jest w gospodarce, w której nie ma normalnego dostępu do kapitału – to bardzo mocno ogranicza przedsiębiorczość, a nawet często ją uniemożliwia.

Drugim filarem gospodarki wolnorynkowej jest **system ubezpieczeniowy**. Każda działalność gospodarcza wiąże się z ryzykiem, wynikającym ze zdarzeń losowych (katastrof, wypadków, pożarów, powodzi itp.). Zdarzenia te można próbować opisać za pomocą prawdopodobieństwa, a tym samym można z pewnym przybliżeniem obliczyć ryzyko ich wystąpienia, następnie stworzyć i sprzedać usługę w postaci polisy ubezpieczeniowej. Jest to korzyść obustronna. Kupujący polisę zapewnia sobie bezpieczeństwo, a sprzedają-



cy oferuje pewną wartość dodaną: sprzedający przenosi ryzyko indywidualne do grupy ryzyka zbiorowego. Dzięki takiej solidarności ubezpieczonych łatwiej i taniej można ponieść koszty ryzyka.

Ochrona ubezpieczeniowa w gospodarce gwarantuje ciągłość – w razie zdarzeń losowych podmioty gospodarcze są w stanie, z pomocą funduszy ubezpieczeniowych, szybko odrobić swoje straty. Przykład niedawnych powodzi w Polsce pokazuje, że warto być dobrze ubezpieczonym. Ubezpieczenia w gospodarce rynkowej obejmują także ubezpieczenia zdrowotne oraz emerytalno-rentowe. Wysokość świadczeń w ramach poszczególnych sektorów zależy bezpośrednio od wysokości płaconej składki ubezpieczeniowej. Jeśli zatem chcemy mieć dobrą opiekę medyczną

oraz wysokie emerytury, musimy o tym pamiętać wcześniej – wpłacając odpowiednie składki przedsiębiorczym ubezpieczycielom, którzy potrafią pomnożyć nasz kapitał ubezpieczeniowy.

Wszystkie sektory gospodarki rynkowej współtworzą jej strukturę, a więc pewną konstrukcję opartą na wzajemnych zależnościach, która ma tworzyć w odpowiedni sposób, zgodnie z oczekiwaniami konsumentów, wartość dodaną. Jeśli jednak pod wpływem różnych czynników zewnętrznych i wewnętrznych zmieniają się okoliczności, w ramach których funkcjonuje dana gospodarka, niezbędna staje się jej **restrukturyzacja**, czyli zmiana struktury dopasowująca ją do nowych warunków gospodarowania. Gdy w Polsce po 1989 roku zaczęto odchodzić od gospodarki centralnie planowanej do gospodarki wolnorynkowej, potrzebne były takie właśnie zmiany, a więc musiała się dokonać restrukturyzacja.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 2.

1. Czym jest oraz w jakich okolicznościach powstaje gospodarka wolnorynkowa?
.....
2. Jakie znaczenie ma sektor publiczny w gospodarce?
.....
3. Jaka jest rola sektora bankowego w gospodarce?
4. Jakie znaczenie ma sektor ubezpieczeniowy w gospodarce?
.....
5. Na czym polega restrukturyzacja gospodarki?

3 | CHARAKTERYSTYKA PROCESU TRANSFORMACJI GOSPODARCZEJ W POLSCE PO 1989 ROKU

Polska do 1989 roku politycznie była silnie uzależniona od Związku Radzieckiego. Zmiana polityczna w tamtym kraju, zapoczątkowana przez ówczesnego przywódcę Michaiła Gorbaczowa, umożliwiła w Polsce pierwsze, częściowo wolne wybory parlamentarne. W konsekwencji przyjęto koncepcję budowy ustroju politycznego opartą na demokracji parlamentarnej. W sferze gospodarczej przyjęto model gospodarki wolnorynkowej, którego pierwszym budowniczym został ówczesny minister finansów Leszek Balcerowicz. Istotą zmian ustrojowych były: liberalizacja przepisów dotyczących działalności gospodarczej, przekształcenia własnościowe prowadzące do likwidacji lub upadłości wielu przedsiębiorstw państwowych, budowa od podstaw sektora prywatnej działalności gospodarczej, walka z hiperinflacją, budowa nowego systemu bankowego oraz ubezpieczeniowego, zmiany w sektorze ubezpieczeń emerytalnych oraz w sektorze ochrony zdrowia.

Były to ogromne wyzwania, część założeń została zrealizowana, jednak w niektórych przypadkach rozminęły się one z oczekiwaniami społecznymi. W rezultacie gospodarka polska ma mocny system bankowy, zdominowany jednak przez kapitał zagraniczny. W podobny sposób funkcjonuje sektor ubezpieczeniowy. Skutecznie zwalczono wysoką inflację, która stale pozostaje pod kontrolą niezależnego banku (NBP). W strukturze własności przedsiębiorstw dominuje własność prywatna. Upadło wiele firm państwowych, pojawiły się liczne firmy prywat-

ne. Stworzono nowy system ubezpieczeń emerytalnych oraz reformuje się system ubezpieczeń zdrowotnych. Dramatycznie wzrosło zadłużenie sektora publicznego, zbliżając się do poziomu 700 mld zł, co stanowi ok. 50% produktu krajowego brutto (PKB). Budując sektor prywatny, osłabiono i zaniedbano rozwój sektora dóbr publicznych. Mamy bardzo słabą infrastrukturę drogową i kolejową. Istnieje problem bezpieczeństwa energetycznego. To tylko wybrane sukcesy i porażki reformy ustrojowej w sferze gospodarczej po 1989 roku.

Czy ten stan rzeczy nas zadowala? Z pewnością nie, bo mamy swoje marzenia i wyobrażenia. Jednak gdyby porównać dzisiejszą rzeczywistość gospodarczą z tą sprzed lat trzydziestu albo przyjęć za punkt odniesienia gospodarkę krajów, które od lat osiemdziesiątych XX wieku zatrzymały się w swoim rozwoju, to niewątpliwie mamy powody do zadowolenia.

Kryteriami oceny danego systemu gospodarczego są jego efektywność oraz zdolność do generowania wartości dodanej w postaci PKB lub innego miernika. Z takiej perspektywy istniejący system gospodarczy funkcjonuje lepiej niż ten z lat osiemdziesiątych, ponieważ skutecznie uruchamia przedsiębiorczość. Stale jednak aktualne jest pytanie: co zrobić, aby duch przedsiębiorczości mógł jeszcze skuteczniej rozwijać gospodarkę?

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 3.

1. Na czym polegała reforma ustrojowa w Polsce po 1989 roku, zwłaszcza w odniesieniu do gospodarki?

2. Jak porównywać i oceniać poszczególne systemy gospodarcze?



PODSUMOWANIE

Ekonomia jest określana jako nauka o podejmowaniu decyzji dotyczących tego, **co, jak oraz dla kogo produkować**. Współcześnie uważa się, że jednym z systemów, który najlepiej pozwala się rozwijać ludziom w sferze gospodarczej, jest system gospodarki wolnorynkowej.

W wielu krajach ludzie mogą tylko pomarzyć o takim systemie, ponieważ rządzą nimi dyktatorzy, dla których wolność gospodarcza może oznaczać poważne zagrożenie dla ich władzy. Istnieje tam zatem tylko publiczna własność środków produkcji, a państwo zarządza nią i w pełni z tego korzysta. Oznacza to, że osoby przedsiębiorcze nie mają szans na stworzenie własnego biznesu.

Niezbędnym warunkiem do budowy systemu wolnorynkowego jest prawo własności prywatnej, które skutecznie motywuje do bycia przedsiębiorczym. Istotna jest także liberalizacja różnych sektorów gospodarki, prowadząca do wolności gospodarowania. W praktyce oznacza to ograniczenie przepisów prawnych, regulujących działalność danego sektora gospodarki do niezbędnego minimum.

Kluczowe role w gospodarce wolnorynkowej odgrywają dwa sektory: bankowy oraz ubezpieczeniowy. Dobrze funkcjonujący system bankowy chroni gospodarkę przed inflacją oraz umożliwia transfer kapitału finansowego. Z kolei ochrona ubezpieczeniowa w gospodarce gwarantuje ciągłość – w przypadku zdarzeń losowych podmioty gospodarcze, z pomocą funduszy ubezpieczeniowych, są w stanie szybko odrobić straty.

Współcześnie wiele gospodarek wolnorynkowych ma mocno rozwinięty sektor dóbr publicznych, a więc takich, do których dostęp mają wszyscy obywatele danego kraju, bez rywalizacji o nie. Korzyści z istnienia dóbr publicznych są znacznie większe aniżeli koszty ich utrzymania.

Wszystkie sektory gospodarki rynkowej współtworzą jej strukturę, opartą na wzajemnych zależnościach, która generuje – w odpowiedni sposób, zgodnie z oczekiwaniami konsumentów – wartość dodaną. Jeśli jednak pod wpływem różnych czynników zewnętrznych i wewnętrznych zmieniają się okoliczności, w ramach których funkcjonuje dana gospodarka, wówczas niezbędna jest jej restrukturyzacja, czyli zmiana struktury dopasowująca gospodarkę do nowych warunków.

W Polsce po 1989 roku wdrożono koncepcję budowy ustroju politycznego opartą na demokracji parlamentarnej. W sferze gospodarczej zaś przyjęto model gospodarki wolnorynkowej, którego twórcą został ówczesny minister finansów prof. Leszek Balcerowicz. Część założeń wprowadzono, jednak niektóre z nich rozminęły się z oczekiwaniami społecznymi i zrezygnowano z ich realizacji.

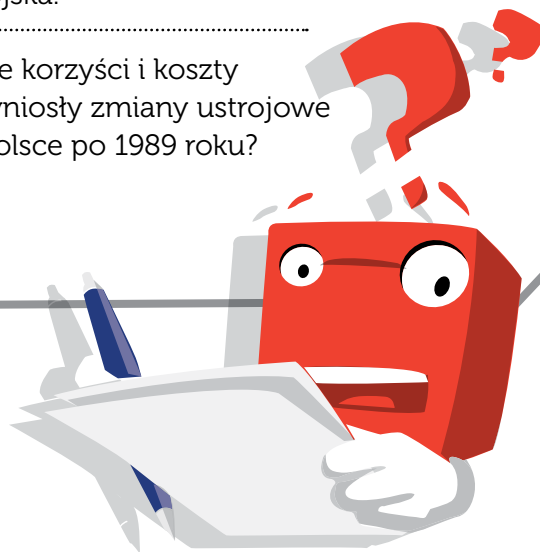
PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Na czym polega dokonywanie wyborów w ekonomii?
.....
2. Czym są oraz w jakich okolicznościach powstają gospodarka centralnie sterowana oraz gospodarka wolnorynkowa?
.....
3. Jakie znaczenie ma sektor publiczny w gospodarce?
.....
4. Jakie jest znaczenie sektora bankowego i ubezpieczeniowego w gospodarce wolnorynkowej?
.....
5. Na czym polegała reforma ustrojowa w Polsce po 1989 roku, zwłaszcza w odniesieniu do gospodarki?
.....

Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. Dlaczego gospodarka centralnie sterowana nie rozwija przedsiębiorczości?
.....
2. Dlaczego gospodarka wolnorynkowa sprzyja rozwojowi przedsiębiorczości?
.....
3. Dlaczego warto inwestować w sektor publiczny?
.....
4. Podaj przykładowe korzyści z istnienia publicznej oświaty, ochrony zdrowia, policji i wojska.
.....
5. Jakie korzyści i koszty przyniosły zmiany ustrojowe w Polsce po 1989 roku?
.....



Spis literatury:

1. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., *Ekonomia*, PWE, Warszawa 1993.
 2. Nordhaus W.D., Samuelson P.A., *Ekonomia*, PWN, Warszawa 2004.
 3. Rekowski M., *Mikroekonomia*, Wydawnictwo Akademia, Poznań 2005.
 4. Roszkowski W., *Półwiecze – historia polityczna świata po 1945 roku*, PWN, Warszawa 2005.
 5. Urbaniak P., *Podstawy ekonomii*, Wyd. eMPI², Poznań 2009.
-

PROCES GOSPODAROWANIA

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- co to jest proces gospodarowania
- dlaczego ludzie decydują się na produkcję, handel oraz świadczenie usług
- czym są czynniki wytwórcze oraz jakie są ich rodzaje
- na czym polegają oraz czemu służą rachunek ekonomiczny oraz racjonalne gospodarowanie
- jakie są zasady racjonalnego gospodarowania.

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Wiele osób marzy o bogactwie, szuka jego źródeł oraz sposobów na zgromadzenie fortuny. Pojawiają się różne recepty, poczynając od ciężkiej, uczciwej pracy, a kończąc na mniej lub bardziej nielegalnych sposobach dochodzenia do bogactwa. Ze zdobywaniem majątku jest jednak trochę tak jak z sukcesami w sporcie. Cieszą i są powodem do dumy tylko te, które są uczciwie wypracowane. W przypadku zdoby-

tych na skróty, zwłaszcza przy użyciu środków dopingujących, pozostaje gorzki smak niestawy oraz wielkie poczucie wstydu, wynikające z dyskwalifikacji. W tym rozdziale pokażemy, na czym polega istota uprawiania dyscypliny, jaką jest ekonomia – a więc to, jak ludzie dokonują wyborów, aby stać się bogatszymi oraz zadowolonymi z życia.

1 | GOSPODAROWANIE – ISTOTA, CELE, SPOSOBY

Człowiek nieustannie, w ciągu całego życia, dokonuje wyborów. W dzieciństwie robią to wprawdzie za nas w większości rodzice, ale gdy dorastamy coraz częściej stajemy przed wymagającymi odpowiedzialności decyzjami i zastanawiamy się, co jest dla nas lepsze. Bywa, że właściwy wybór podpowiada nam intuicja, ale zdarza się tak, że rozum przywołuje argumenty za i przeciw konkretnym wyborom. Gdy skończyliśmy szkołę podstawową, stoimy przed wyborem gimnazjum. Ta decyzja z kolei skutkuje kolejną – o wyborze szkoły średniej, potem o studiach lub podjęciu pracy. Niektórzy decydują o połączeniu obu wariantów i wybierają studia zaoczne, dzięki którym godzą naukę z pracą. W ten sposób wybieramy przez całą egzystencję, zmieniając kolejne miejsca pracy, mieszkania, osoby, z którymi chcemy dzielić nasze życie – aż dochodzimy w końcu do etapu, gdy niektórym zależy nawet na określonej lokalizacji w prestiżowej nekropolii.

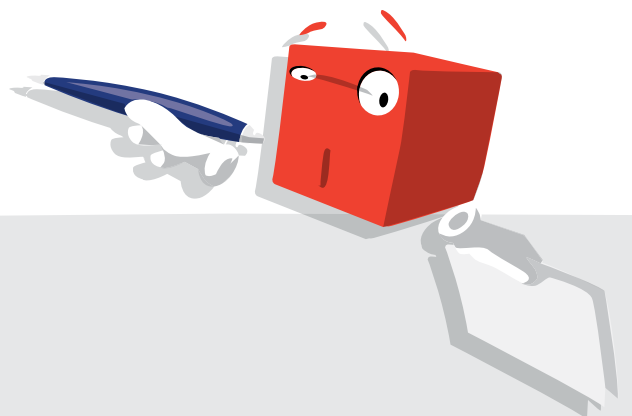
Z czego wynikają nasze wybory? Odpowiedź jest dość prosta – z potrzeb, zależnych od naszej natury, kształtowanej w procesie wychowywania, dorastania oraz dojrzałości. Konsekwencją podjętych decyzji jest popyt, zapotrzebowanie na określone satysfakcjonujące nas dobra lub usługi. Powstają one właśnie dzięki gospodarowaniu, czyli pewnemu ciągłemu procesowi. Polega on na tym, że w ramach dostępności rzadkich zasobów czynników produkcji podejmujemy decyzje, co wyprodukować. W ten sposób powstaje w gospodarce wartość dodana, a więc coś, czego przedtem nie było, a co jest z różnych powodów potrzebne ludziom. Jeśli w trakcie wakacji lubimy spędzać czas na wycieczkach rowerowych, to doskonale wiemy, że potrzebny jest nam do tego rower, który im mądrzej zostanie zaprojektowany, tym dłużej i lepiej będzie spełniał oczekiwania. Jeśli



lubimy rozmawiać przez telefon z przyjaciółmi, to najlepszym narzędziem do tego jest funkcjonalny smartfon. Jeśli lubimy słodycze, musi istnieć jakiś cukiernik, który będzie w stanie nas zachwycić. W ten sposób proces gospodarowania spełnia podstawowy cel, jakim jest zaspokajanie potrzeb ludzi. Jeśli ktoś to rozumie, a do tego ma cechy osobowości, które pozwolą mu zrealizować plany w biznesie, to pewnie odkryje w sobie powołanie do przedsiębiorczości – a więc do bycia skutecznym w zaspokajaniu potrzeb ludzi poprzez prowadzenie profesjonalnej działalności biznesowej. Osoba przedsiębiorcza może realizować zamierzenia na wiele sposobów – zarówno poprzez produkcję tradycyjnych, materialnych dóbr w postaci: pieczywa, wędlin, cukierków, rowerów, smartfonów itp., jak i poprzez dostarczanie pewnych usług, np. korepetycji z matematyki lub angielskiego dla mniej pracowitego i zdolnego kolegi. Warto zapytać, dlaczego w historii rozwoju ludzkości tak bardzo rozwinęło się gospodarowanie. Jak zauważył w XVIII wieku ojciec ekonomii klasycznej A. Smith, ludzie zaczęli zastanawiać

się, jak lepiej sobie nawzajem służyć poprzez zaspokajanie potrzeb, i doszli do wniosku, że proces gospodarowania najskuteczniej i najszybciej rozwija się przez **podział pracy** oraz **wymianę, czyli handel**. Dzięki temu każdy robi to, co potrafi i lubi najbardziej, oraz dostaje to, o czym marzy (pod warunkiem że jest w stanie za to zapłacić), a tym samym staje się bardziej zadowolony z życia i wydajny. Czy wszystkim w życiu to się udaje? Z pewnością

nie. Dlaczego? Czasami z własnej winy – braku odwagi, aby dokonać wyboru zgodnego z przekonaniem, niekiedy z powodu braku możliwości, kiedy np. człowiek mieszka i żyje w biednym kraju, w którym nie ma takich szans i brakuje odpowiedniej liczby szkół, bibliotek, miejsc pracy oraz czynników produkcji niezbędnych do prowadzenia skutecznej działalności gospodarczej.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 1.

1. Powiedz, dlaczego ludzie zajęli się gospodarowaniem?

2. Jakie znaczenie w gospodarowaniu ma przedsiębiorczość?

3. Dlaczego w gospodarowaniu ważny jest podział pracy?

2 | CZYNNIKI PRODUKCJI

Gdy przystępujemy do realizacji jakiegoś celu, zasadniczo planujemy sposób jego osiągnięcia. Żeby zdać egzamin do dobrej szkoły, trzeba przeczytać właściwe książki lub inne materiały, sporządzić notatki, a przede wszystkim znaleźć na to czas. Gdy wybieramy się na wyjątkową wycieczkę w góry, musimy zadbać o odpowiedni ekwipunek oraz kondycję. Jeśli przeoczmy lub zlekceważymy któryś z tych istotnych elementów, możemy ponieść porażkę zamiast odnieść planowany sukces. W biznesie jest bardzo podobnie. Gwarancją sukcesu w procesie gospodarowania jest dobranie odpowiednich czynników niezbędnych do wytworzenia wartości dodanej w postaci dobra lub usługi.

Klasyczna ekonomia wyróżnia trzy podstawowe kategorie czynników produkcji: **pracę**, **ziemię** oraz **kapitał**. Zanim zdobędziemy odpowiednie wykształcenie gwarantujące stanowisko adekwatne do aspiracji, jesteśmy skazani głównie na pracę fizyczną, skądinąd bardzo potrzebną i pożyteczną (nie sposób byłoby żyć w świecie, w którym nie byłoby komu sprzątać, wykonywać ciężkich prac na budowie oraz w wielu innych miejscach). Niektórzy

rodzą się z niechęcią do książek, a jednocześnie pasjonują ich inne zajęcia. Dzięki wiedzy zaczynamy jednak patrzeć na świat inaczej, chcemy go zmieniać. W ten sposób powstają zaawansowane dobra i usługi oparte na kapitale ludzkim. Do wytworzenia większości dóbr i usług nie wystarczy kapitał ludzki. Dodatkowo trzeba wykorzystać ziemię w postaci surowców albo walorów środowiskowych oraz kapitał rzeczowy wytworzony przez człowieka. Jeśli np. planujemy zająć się agroturystyką, oprócz dobrego pomysłu musimy mieć kawałek ziemi, trochę sprzętu i nieruchomości, aby w ten sposób przyciągnąć turystów spragnionych wrażeń i odpoczynku na łonie natury. Jeśli marzymy o firmie informatycznej, potrzebujemy odpowiednich komputerów oraz wykształconych pracowników. Każda inicjatywa przedsiębiorcy opiera się na umiejętnym wykorzystaniu (połączeniu) czynników wytwórczych. Wskutek tego powstaje nowa wartość dodana w gospodarce, zdolna zaspokoić potrzeby nabywców. Aby tak się stało, potrzebna jest współpraca. Pamiętaj: **przedsiębiorca to człowiek, który chce i potrafi współpracować z innymi**.

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 2.

1. Jakie znasz podstawowe kategorie czynników produkcji? Wymień przykłady.



3 | RACHUNEK EKONOMICZNY ORAZ RACJONALNE GOSPODAROWANIE

Nikt z nas nie lubi przegrywać, bo to oznacza straty oraz pewien dyskomfort psychiczny. W biznesie jest podobnie: ważna jest zarówno skuteczność, jak i efektywność. Oznacza to, że planując dowolne przedsięwzięcie, musimy mieć na uwadze nadwyżkę ekonomiczną w postaci zysku. Dzięki niej osiągamy korzyść z gospodarowania i w ten sposób staje się ono racjonalne, gwarantujące sukces naszemu biznesowi. Jak się to robi? Wyobraźmy sobie, że mamy pomysł na świetny biznes w postaci korepetycji z języka angielskiego i matematyki. Badanie rynku pokazuje, że całkiem realna stawka za godzinę takiej usługi to 30 zł. Powiedzmy, że nie ponosimy kosztów stałych w naszym biznesie. Jeśli jesteś w stanie znaleźć wykonawców usługi zdolnych pracować poniżej 30 zł za godzinę, to oznacza, że ten biznes może generować wartość dodaną, a tym samym warto go otworzyć. Jednak jeśli masz pewne oczekiwania co do stopy zysku (rentowności) i chciałbyś np. zarabiać min. 20%, rachunek ekonomiczny twojego biznesu kazałby poszukiwać pracowników chętnych do pracy za mniej niż 25 zł. Oczywiście, gdybyś chciał zarabiać więcej, musiałbyś pomyśleć o racjonalnej redukcji kosztów, czyli np. poszukać tańszych pracowników. Jest to zgodne z **zasadą racjonalnego gospodarowania opartą na minimalizacji kosztów**. Gdybyś nie znalazł korepetytora pracującego za mniej niż 25 zł, mógłbyś pomyśleć o innych wariantach, np. poszukiwaniu zamożniej-



szych klientów gotowych płacić powyżej 30 zł za godzinę albo o korepetycjach grupowych, w których uczniowie składaliby się na godzinę korepetycji, płacąc przykładowo po 20 zł. Ten sposób racjonalnego gospodarowania oparty jest na **zasadzie maksymalizacji przychodów** w warunkach stałych kosztów. Oba przedstawione warianty pokazują, że **bycie przedsiębiorczym wymaga twórczego myślenia** oraz elastycznego podejścia, dzięki którym można odnieść sukces w biznesie i spełnić swoje marzenia.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 3.

1. Na czym polega rachunek ekonomiczny przedsiębiorczego biznesmena?
2. Wymień dwie podstawowe zasady racjonalnego gospodarowania.

PODSUMOWANIE

Aby zrealizować marzenia o bogactwie, ludzie podejmują wysiłek bycia przedsiębiorczym, uczestnicząc w procesie gospodarowania. Tworzy się w ten sposób wartość dodana w postaci różnych dóbr lub usług potrzebnych innym. To wszystko powstaje dzięki twórczemu i elastycznemu wykorzystaniu podstawowych czynników produkcji w postaci pracy, ziemi i kapitału. Jedynie przedsiębiorczy człowiek potrafi łączyć czynniki wytwórcze w racjonalny sposób, stosując rachunek ekonomiczny, tak aby inni mogli skorzystać oraz by sam mógł zyskać, a tym samym zmotywować się do dalszych działań i zdobyć nagrodę za przedsiębiorczą postawę.

PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Co to jest gospodarowanie?
.....
2. Dlaczego ludzie zajmują się prowadzeniem biznesu?
.....
3. Na czym polega różnica między kapitałem rzeczowym, pracą a ziemią w procesie gospodarowania?
.....
4. Dlaczego jedni odnoszą sukcesy, a inni bankrutują w biznesie?
.....
5. Co oznacza wyrażenie „być przedsiębiorczym” i jaki ma to związek z racjonalnością?
.....

Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. W jaki sposób należy dokonywać wyboru konkretnej działalności w biznesie?
.....
2. Jak dobierać czynniki produkcji do własnej działalności biznesowej?
.....
3. W jaki sposób kalkulować rachunek ekonomiczny konkretnego przedsięwzięcia?
.....
4. Jak ocenić opłacalność danego biznesu w krótkim i długim okresie?
.....
5. Czy znasz ludzi przedsiębiorczych z otoczenia (rodziców, przyjaciół, znajomych, sąsiadów)? Które z ich cech decydują o ich przedsiębiorczości?
.....



Spis literatury:

1. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., *Ekonomia*, tom 1–3, wyd. PWE, Warszawa, 2007.
2. Samuelson P., Nordhaus W., *Ekonomia*, tom 1–2, PWN, Warszawa 2009.
3. Milewski R., Kwiatkowski E., *Podstawy ekonomii*, PWN, Warszawa 2011.
4. Milewski R., *Elementarne zagadnienia ekonomii*, PWN, Warszawa 2008.
5. Black J., *Słownik ekonomii*, PWN, Warszawa 2008.

RYNEK

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Rynek to jedna z podstawowych **kategorii** w ekonomii, a więc nauce o gospodarowaniu. Gospodarowanie jest procesem, w trakcie którego – przy użyciu zasobów czynników produkcji – powstaje **wartość dodana**, a więc coś nowego w postaci produktu lub usługi. Zdolny piekarz znający przepis na smaczny chleb lub bułki, którymi jego konsumenci się potem zajadają, do wyprodukowania tych dóbr potrzebuje dobrej mąki, urządzeń piekarniczych, pracy ludzi itp. Wszystko to przyczynia się do stworzenia czegoś nowego i bardzo pożytecznego, a dzięki temu potrzebnego na rynku. Elementy, które „dołożono” w piekarni do wymienionych czynników produkcji, stanowią przykład wartości dodanej.

Wśród czynników produkcji wyróżnia się: pracę, ziemię, kapitał fizyczny i wiedzę. Pojęcie pracy obejmuje zarówno pracę fizyczną, jak i umysłową. W ekonomii „ziemia” oznacza wszystkie zasoby naturalne, które mogą być użyte w procesie produkcji (np. ziemia uprawna, surowce mineralne, woda). Przykładem kapitału fizycznego są maszyny i urządzenia wykorzystywane do produkcji dóbr i usług. Wiedza zaś obejmuje określone technologie, patenty, sposoby or-

CELE:

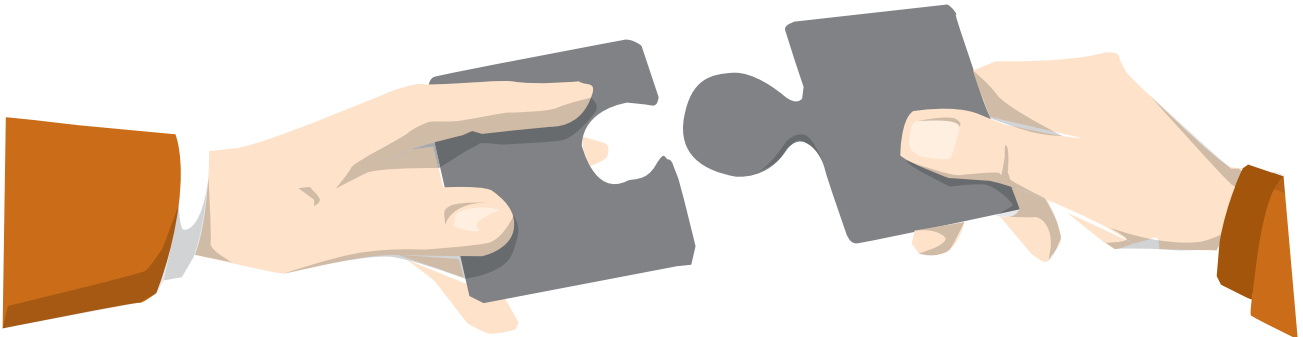
Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- czym jest oraz dlaczego i jak powstaje rynek
- jakie są cechy, funkcje oraz rodzaje rynków
- kim są uczestnicy rynku
- jak tworzą się popyt i podaż rynkowa
- co to jest prawo popytu i prawo podaży
- jakie czynniki kształtują przebieg oraz położenie funkcji popytu i podaży w gospodarce
- czym jest i jak powstaje równowaga rynkowa
- co to jest cena rynkowa i co ją określa
- dlaczego rynek jest ważny w gospodarce
- co to jest inflacja oraz jakie są jej rodzaje
- jakie są przyczyny i skutki inflacji.

ganizacji itp. składniki, które we współczesnej ekonomii noszą nazwę kapitału intelektualnego.

Gospodarowanie nie istniałoby, gdyby nie potrzeby ludzkie, zaspokajane przez produkty i usługi wytwarzane w trakcie tego procesu. Miejscem, w którym spotykają się oczekiwania konsumentów oraz oferta przedsiębiorców, jest rynek.

1 | TWORZENIE SIĘ RYNKU ORAZ JEGO UCZESTNICY



Rynek jest pewnym miejscem, często fizycznym (np. plac targowy, giełda, market itp.), ale również wirtualnym (np. witryna Allegro w internecie), gdzie spotykają się ci, którzy czegoś potrzebują (konsumenci), z tymi, którzy mogą to wyprodukować lub dostarczyć (oferenci). W rezultacie dochodzi do wymiany pomiędzy dwiema stronami poprzez transakcje kupna-sprzedaży.

Powodem, dla którego istnieje rynek, są **potrzeby ludzkie**. Istnieją różne rodzaje potrzeb:

- » fizjologiczne,
- » związane z bezpieczeństwem,
- » związane z poczuciem przynależności do konkretnego społeczeństwa,
- » wynikające z samorealizacji czy też indywidualnego powołania każdego człowieka.

Rynek – oprócz tego, że zaspokaja nasze potrzeby jako **konsumentów** – dostarcza jednocześnie środków do życia tym, którzy je zapewniają, czyli **oferentom**. Każdy czegoś

potrzebuje, a jednocześnie ma coś do zaoferowania. Dzięki temu od tysięcy lat przebiega jeden z najważniejszych procesów w historii ludzkości, jakim jest wymiana, zapewniająca rozwój. Aby tak się działo, musimy znaleźć odpowiedź na pytania: co takiego możemy dać innym, aby zaspokoić ich potrzeby? Czego oczekują od nas inni? Które z naszych talentów pomogą mi odpowiedzieć na oczekiwania nabywców, aby móc potem zaoferować towar na rynku? W rezultacie takich przemyśleń powstaje pomysł na produkt lub usługę rynkową. Aby odniosły one rynkowy sukces, muszą spełnić oczekiwania klientów zarówno co do jakości, jak i **ceny**. Warunki te zostają spełnione, kiedy każdy robi to, co naprawdę lubi i do czego ma jednocześnie predyspozycje, oraz wytwarza coś, czego bardzo potrzebują inni – dzięki temu działanie jest efektywne. Dlatego pierwszym krokiem jest rozpoznanie potrzeb innych ludzi oraz własnych możliwości.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 1.

1. Zdefiniuj pojęcie „rynek”.

.....

2. Co to jest wartość dodana?

.....

3. Kim są oferenci i konsumenci na rynku?

4. Jakie znasz rodzaje potrzeb?

.....

5. Co decyduje o sukcesie rynkowym każdego oferenta?

2 | CECHY, FUNKCJE ORAZ RODZAJE RYNKÓW

RODZAJE RYNKÓW ZE WZGLĘDU NA LICZBĘ PODMIOTÓW PO STRONIE POPYTU I PODAŻY



Liczba oferentów \ Liczba konsumentów	Jeden	Kilku	Wielu
Jeden	obustronny monopol	częściowy monopol konsumenta	monopol konsumenta
Kilku	częściowy monopol oferenta	obustronny oligopol	oligopol konsumentów
Wielu	monopol oferenta	oligopol oferentów	polipol

Każdy rynek można opisać za pomocą następujących **cech**:

- » liczby oferentów oraz konsumentów,
- » przejrzystości,
- » **homogeniczności** lub **heterogeniczności** oferowanego dobra lub usługi.

Od liczby oferentów oraz konsumentów zależy siła, jaką mogą oni wywierać na siebie nawzajem. Każdy konsument chciałby kupić dobro o konkretnej jakości po jak najniższej cenie, a każdy oferent chciałby sprzedać to dobro na warunkach najkorzystniejszych dla siebie. Na rynku toczy się więc zawsze pewna gra, a pozycja w niej zależy od siły rynkowej. Siła zaś wynika z tego, ilu uczestników występuje po stronie popytu oraz podaży. W tabeli powyżej przedstawiono różne rodzaje rynków w zależności od liczby oferentów i konsumentów.

Przejrzystość rynku to jego cecha związana z informacją, jaką dysponują oferenci i konsumenci na temat właściwości dóbr, usług

i czynników produkcji oraz ich cen. Nie każdy wie wszystko o tym, gdzie i za jaką cenę można kupić dane dobro lub usługę albo je wyprodukować. Jednak każdy chciałby wiedzieć jak najwięcej, by móc najlepiej wybrać. Dlatego rynki dzielą się na doskonale przejrzyste oraz takie, które doskonale przejrzyste nie są.

Współcześnie, dzięki takim formom komunikacji, jak internet, znacznie zwiększyła się przejrzystość rynków, więc wymiana rynkowa stała się efektywniejsza. W ten sposób korzyści odnoszą zarówno sprzedający, jak i kupujący. Jednak często sprzedającym zależy na tym, aby ich klient nie wiedział wszystkiego, gdyż w ten sposób są w stanie korzystniej sprzedać swoje dobro lub usługę. Pamiętajmy – wymiana rynkowa jest grą i każdy gracz (oferent czy konsument) chciałby zyskać jak najwięcej. Dlatego konsumenci starają się dowiedzieć jak najwięcej o ofercie, aby w tej grze zwiększyć swoją szansę na sukces.

.....

Czasem wydaje się nam, że pewne dobra są takie same – i rzeczywiście tak bywa, nawet wówczas, kiedy istnieją pewne różnice, ale nie mają one żadnego znaczenia. Rynek takich dóbr lub usług nazywamy **rynkiem homogenicznym** w odróżnieniu od **rynku heterogenicznego**, na którym dostrzega się istotne różnice pomiędzy dobrami lub usługami, pozornie takimi samymi. Zróznicowanie produktów pozwala oferentom prowadzić grę rynkową na korzystnych dla siebie zasadach. Przykładem jest rynek znanych napojów kofeinowych (coca-coli oraz pepsi). Pozornie te same dobra, ale subtelnie zróżnicowane, pozwalają przyciągnąć do siebie różnych konsumentów. W ten sposób działają wszystkie rynki tzw. konkurencji monopolistycznej.

Rynki spełniają szereg ważnych **funkcji**, takich jak:

- » **alokacyjna**, dzięki której dokonuje się wymiana – określone produkty i usługi docierają do konkretnych, potrzebujących ich osób;
- » **redystrybucyjna**, dzięki której następuje przepływ dóbr i usług z rynków odznaczających się nadwyżkami na rynki wykazujące deficyt;
- » **informacyjna**, dzięki której poznajemy wartość interesujących nas dóbr i usług;
- » **motywacyjna**, dzięki której podmioty rynkowe zyskują motywację do produkcji danego

dobra i usługi (oferenci) lub do jego zakupu (konsumenty).

Wcześniej wskazaliśmy pewne rodzaje rynków wynikające z ich cech. Istnieją także inne, dodatkowe podziały, ze względu na kryteria wymienione poniżej:

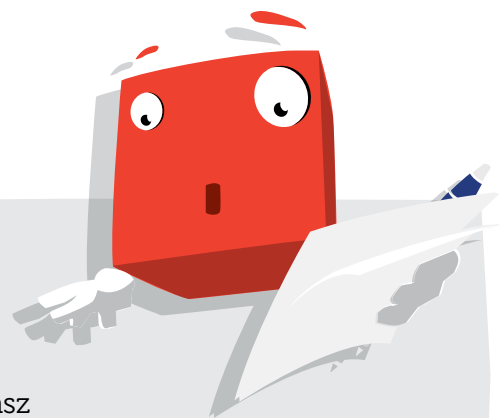
- » z uwagi na **przedmiot obrotu rynkowego** wyróżniamy: rynek dóbr oraz rynki czynników produkcji (rynek kapitału, rynek pracy, rynek ziemi, rynek wiedzy);
- » ze względu na **zasięg** wyróżniamy: rynek lokalny, rynek regionalny, rynek krajowy, rynek międzynarodowy, rynek światowy;
- » z uwagi na **relację między ilością danego towaru na rynku a możliwościami nabywczymi konsumentów** wyróżniamy rynek producenta oraz rynek konsumenta. Z rynkiem producenta mamy do czynienia w sytuacji, gdy wielkość zapotrzebowania na towary zgłaszana przez konsumentów przewyższa wielkość oferty sprzedaży. W tej sytuacji oferent ma przewagę nad konsumentem. W przeciwnym przypadku mamy do czynienia z rynkiem konsumenta, wtedy konsument jest rozgrywającym w grze rynkowej.

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 2.

1. Wymień trzy cechy rynków będące podstawą ich podziału.

2. Jakie są cztery główne funkcje spełniane przez rynki?

3. Jakie znasz rodzaje rynków? Wymień je i omów, mając na uwadze kryteria podziału.



3 | DZIAŁANIE MECHANIZMU RYNKOWEGO

Rynek działa według określonych reguł. Podstawowymi prawami, niezbędnymi do zrozumienia jego mechanizmu, są **prawo popytu** oraz **prawo podaży**. Pierwsze z tych praw pokazuje funkcyjną zależność pomiędzy ceną danego dobra a wielkością zapotrzebowania na nie.

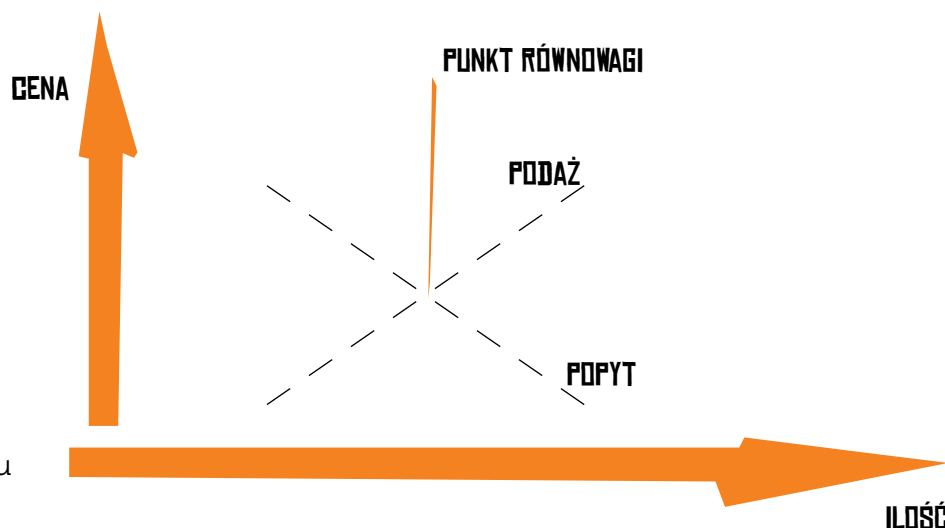
Przypomnijmy, że **funkcja** w ujęciu matematycznym oznacza pewne jednoznaczne odwzorowanie, przypisujące argumentom tworzącym dziedzinę funkcji liczby ze zbioru wartości funkcji. Inaczej mówiąc – funkcja to pewna relacja, opisująca w konkretny sposób zależność pomiędzy zmiennymi. Zmienne w postaci argumentów nazywamy **zmiennymi niezależnymi**, podczas gdy zmienną tworzącą zbiór wartości funkcji nazywamy **zmienną zależną**. Pojęcie funkcji uczy logicznego myślenia, pokazuje, że wiele otaczających nas zjawisk ma charakter zależności, które łatwo i wygodnie można opisać właśnie za jej pomocą. W ekonomii jest podobnie.

Prawo popytu to właśnie przykład malejącej zależności funkcyjnej między ceną danego dobra a wielkością zapotrzebowania na nie. Wraz ze wzrostem ceny danego dobra male-

je liczba chętnych osób pragnących dokonać jego zakupu.

Z kolei prawo podaży to przykład funkcji rosnącej, która pokazuje zależność między ceną na dane dobro a wielkością jego produkcji. Wraz ze wzrostem ceny na rynku pojawia się coraz więcej chętnych do produkcji danego dobra, ponieważ zachęca ich do tego wyższa cena, a przez to szansa na uzyskanie zysków.

Jak widać, poprzez wzajemne oddziaływanie dwóch głównych sił rynkowych w gospodarce – popytu i podaży – ustala się w pewnym momencie na każdym rynku pewna równowaga. W stanie równowagi wielkość podaży równa jest wielkości popytu. Jednocześnie ustala się wówczas **cena równowagi rynkowej**, która wyraża wartość wymienną danego dobra lub usługi, będących przedmiotem rynkowego obrotu. Jest to bardzo ważna właściwość każdego rynku, która pokazuje następującą prawidłowość: w większości przypadków rynek to samoczynny mechanizm regulujący produkcję oraz wymianę dóbr i usług. Zobrazujmy ten mechanizm rysunkiem.



Ilustracja mechanizmu rynkowego

.....

Analizując funkcje popytu i podaży, warto znać i rozumieć czynniki wpływające na przebieg oraz położenie obu tych funkcji.

Po stronie podaży działają następujące czynniki, decydujące o położeniu lub przebiegu funkcji podaży:

- » zmiana kosztów produkcji,
- » zmiana technologii produkcji,
- » zmiany w przepisach podatkowych,
- » zdarzenia losowe (kataklizmy, klęski urodzaju i nieurodzaju itp.).

Jeśli np. producent węgla odkryje nowe złożo lepiej położone, dzięki czemu dostęp do niego będzie tańszy, wówczas obniżą się koszty produkcji surowca. Jeśli główny technolog zaproponuje wykorzystanie nowoczesnej technologii o większej efektywności wydobycia, koszty produkcji węgla także spadną, dla każdego poziomu produkcji. Jeśli państwo obniży stawkę podatku VAT na węgiel, zmieni się nachylenie funkcji podaży (będzie mniejsze), dzięki czemu spadnie cena rynkowa węgla. Jeśli w kopalni doszłoby do jakiejś katastrofy, wówczas jej skutki są dodatkowymi kosztami dla właściciela i przyczyniają się do przesunięcia funkcji podaży w górę – wzrośnie cena rynkowa węgla. Każdy z wymienionych czynników może działać osobno, ale nie można wykluczyć sytuacji, w której wystąpi jednocześnie kilka czynników. Dlatego w ekonomii – w ramach tzw. analizy statycznej – badamy wpływ zmian jednej zmiennej niezależnej na wartości zmiennej zależnej, przyjmując założenie o niezmienności pozostałych czynników. Założenie to z języka łacińskiego nosi nazwę **caeteris paribus**.

Po stronie popytu działają następujące czynniki decydujące o położeniu lub przebiegu funkcji popytu:

- » zmiany cen dóbr substytucyjnych,
- » zmiany cen dóbr komplementarnych,
- » zmiany dochodowe,
- » zmiany kształtujące preferencje (wybory) konsumentów.

Jeśli wzrasta cena węgla, to konsumenci (*caeteris paribus*) intensywniej analizują możliwość wykorzystania innych źródeł ogrzewania. W rezultacie funkcja popytu na nie przesuwana się ku górze. Jeśli spada cena benzyny, to z pewnością (*caeteris paribus*) przesunie się ku górze funkcja popytu na samochody. Jeśli wzrosną zarobki ludności, należy oczekiwać ogólnego wzrostu popytu na wszystkie dobra podstawowe oraz luksusowe.

Na osobną uwagę zasługują czynniki kształtujące wybory konsumentów. W ekonomii wyróżnia się trzy rodzaje takich wpływów w postaci:

- » **efektu snobizmu**, pod wpływem którego ludzie chcą nabywać dobra lub usługi wyróżniające ich od innych; przykładem może być popyt na wycieczkę na Antarktydę;
- » **efektu prestiżu**, pod wpływem którego nabywane są dobra luksusowe, podkreślające wyjątkowy charakter i pozycję osoby, która je kupuje;
- » **efekt naśladownictwa** (tzw. owczego pędu), pod wpływem którego ludzie nabywają dobra i usługi cieszące się popularnością wśród innych konsumentów; przykładem takiego działania jest kupno najmodniejszego ubrania w danym sezonie.

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 3.

1. Jak tworzą się popyt i podaż rynkowa?

2. Co to jest prawo popytu i prawo podaży?

3. Czym jest i jak powstaje równowaga rynkowa?

4. Dlaczego rynek jest ważny w gospodarce?

5. Jakie czynniki kształtują przebieg oraz położenie funkcji popytu i podaży w gospodarce?

4 | ZJAWISKO INFLACJI

Większość ludzi zapytana o inflację odpowiada, że woląaby jej uniknąć. Dlaczego? Co jest przyczyną inflacji i jakie mogą być jej skutki?

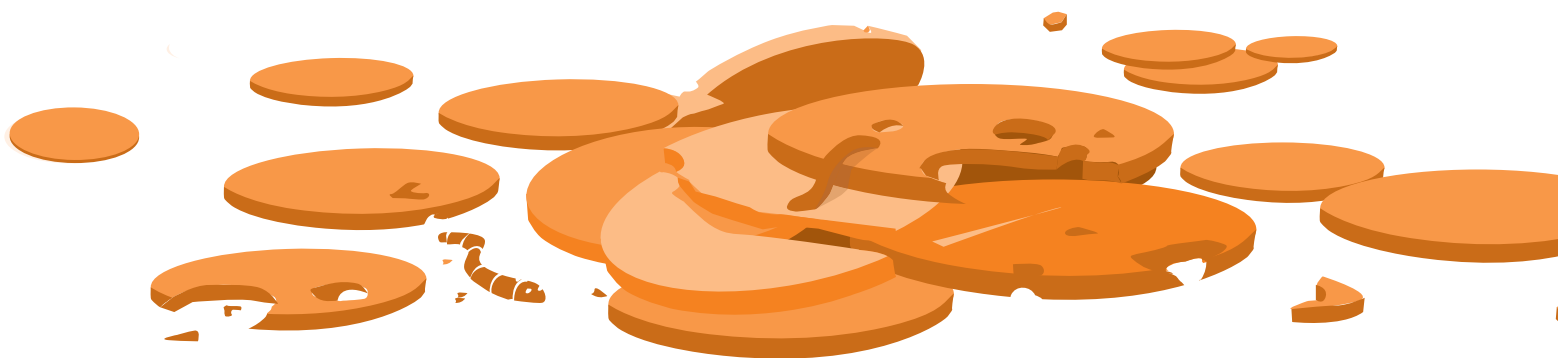
Słowo to pochodzi z łaciny, a następnie upowszechniło się w języku włoskim. W wolnym tłumaczeniu oznacza rozdmuchiwanie, rozdęcie czegoś.

Inflacja to zjawisko, które oznacza proces wzrostu cen, związany z utratą wartości przez dobra i usługi. Chcąc ochronić tę wartość, podmioty decydują się na podnoszenie cen. Rodzi się pytanie: jakie czynniki odpowiadają za inflację w gospodarce?

niądza? Bank centralny – w Polsce jest to Narodowy Bank Polski (NBP), w USA – Rezerwa Federalna. To, że mamy inflację pod kontrolą, na dość niskim poziomie, zawdzięczamy właśnie skutecznej polityce NBP. Jednak bank centralny nie ma wpływu na wszystkie czynniki, które powodują inflację.

W zależności od tych czynników wyróżniamy określone, następujące rodzaje inflacji:

- » **kosztową**, w której za wzrost cen odpowiada wzrost kosztów produkcji, wywołany wzrostem cen surowców i materiałów;
- » **sezonową**, w której za wzrost cen odpowiadają zmiany w rzadkości występowania danego dobra w zależności od pory roku (np. ceny owoców i warzyw);



Utrata wartości następuje, ponieważ pojawiają się w obrocie dodatkowe pieniądze, które nie mają pokrycia w istniejących, wytwarzanych dobrach i usługach. W efekcie tych dóbr i usług jest za mało w stosunku do ilości pieniędzy, które zostały wprowadzone do obiegu. Konsekwencją jest wzrost cen, a więc inflacja. Kto odpowiada w gospodarce za emisję pie-

- » **instytucjonalną**, w której zmiany cen powodowane są zmianami w przepisach (np. zmiana stawki podatku VAT – konkretnie jej wzrost);
- » **strukturalną**, w której zmiana cen wynika ze zmian w strukturze gospodarki (np. zaczyna brakować rąk do pracy, więc wzrastają wynagrodzenia, aby zrównoważyć rynek pracy).

.....

W zależności od tempa inflacji wyróżniamy trzy rodzaje inflacji:

- » **pełzającą**, której poziom nie przekracza 10% w skali roku;
- » **galopującą**, której poziom waha się w granicach od 10 do 100% rocznie;
- » **hiperinflację**, której poziom przekracza ponad 100%.

O dotkliwych skutkach inflacji nie trzeba chyba nikogo przekonywać. Każdy bowiem wolałby w ramach określonego dochodu na-



bywać więcej niż mniej. Inflacja pochłania nasze oszczędności. Jednak w pewnych okolicznościach oraz na pewnych zasadach może się okazać pomocna, zwłaszcza gdy trzeba pobudzić gospodarkę do granic możliwości produkcyjnych. Jest to taki stan, w którym następuje pełne wykorzystanie czynników produkcji – wówczas korzyścią z niewielkiego wzrostu inflacji może być likwidacja przejściowego bezrobocia. Istnieje jednak ryzyko, że działania

takie, podyktowane np. interesem politycznym, nie skończą się na granicy możliwości produkcyjnych, ale będą ciągnęły gospodarkę w kierunku dalszego wzrostu cen, dlatego też muszą być ściśle nadzorowane.

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 4.

1. Co to jest inflacja oraz jakie są jej rodzaje?

2. Omów przyczyny i skutki inflacji.

3. Jakie znasz pozytywne następstwa inflacji?



PODSUMOWANIE

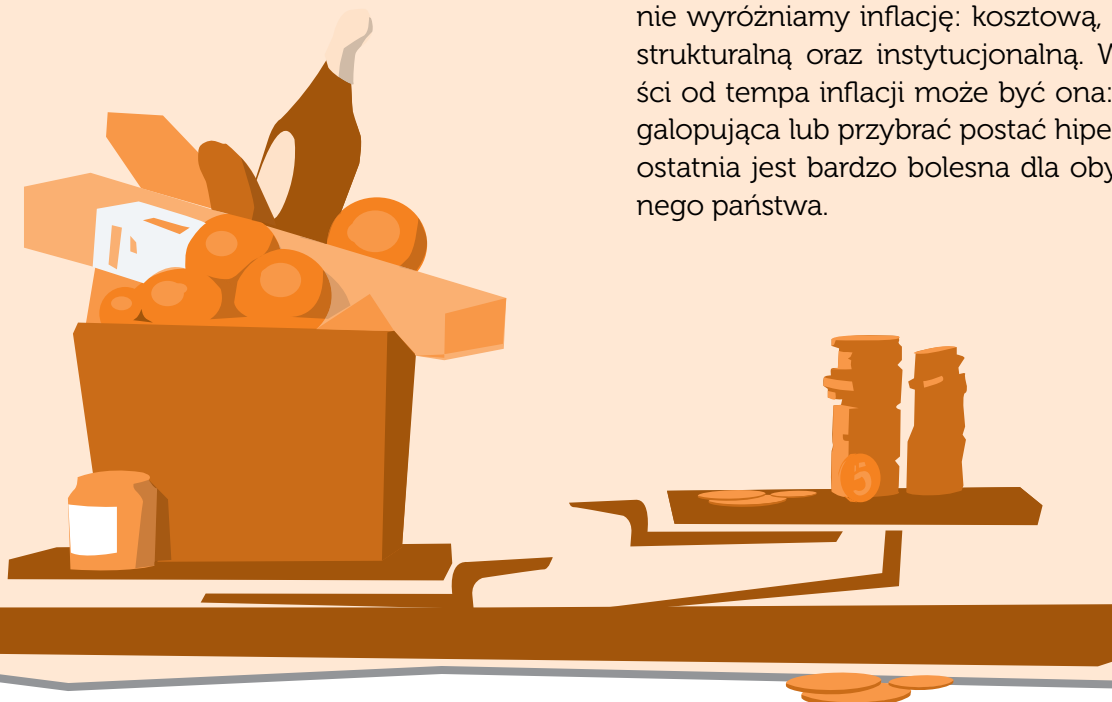
Rynek to cenny mechanizm wymiany między tymi, którzy tworzą wartość dodaną, a tymi, którzy jej potrzebują w postaci różnych dóbr i usług. Powodem, dla którego istnieje rynek, są potrzeby ludzkie. Każdy rynek można opisać za pomocą następujących cech: liczby oferentów oraz konsumentów, przejrzystości, homogeniczności lub heterogeniczności oferowanych dóbr lub usług. Rynki spełniają różne ważne funkcje: alokacyjną, redystrybucyjną, informacyjną, bodźcową.

Kluczowe dla działania mechanizmu rynkowego są prawo popytu oraz prawo podaży. Dzięki ich działaniu ustala się równowaga rynkowa, w wyniku której kształtuje się cena równowagi rynkowej: wielkość zapotrzebowania na dane dobro dokładnie odpowiada jego podaży.

Analizując funkcje popytu i podaży, warto znać i rozumieć czynniki wpływające na przebieg oraz położenie obu tych funkcji. Po stronie

podaży działają następujące czynniki decydujące o położeniu lub przebiegu funkcji podaży: zmiana kosztów produkcji, zmiana technologii produkcji, zmiany w przepisach podatkowych, zdarzenia losowe (kataklizmy, klęski żywiołowe itp.). Po stronie popytu czynnikami decydującymi o położeniu lub przebiegu funkcji popytu są: zmiany cen dóbr substytucyjnych, zmiany cen dóbr komplementarnych, zmiany dochodowe, zmiany kształtujące preferencje (wybory) konsumentów. Te ostatnie powodowane są efektami: prestiżu, snobizmu oraz naśladownictwa.

Ważnym problemem rynkowym jest inflacja, która oznacza proces wzrostu cen związanej z utratą wartości przez dobra i usługi. Najczęściej utrata wartości następuje na skutek pojawienia się w gospodarce dodatkowego pieniądza, który nie ma pokrycia w istniejących, wytwarzanych dobrach i usługach. W efekcie jest ich za mało w stosunku do ilości pieniędzy wprowadzonych do obiegu. Inflację mogą również wywołać inne przyczyny – z uwagi na nie wyróżniamy inflację: kosztową, sezonową, strukturalną oraz instytucjonalną. W zależności od tempa inflacji może być ona: pełzająca, galopująca lub przybrać postać hiperinflacji. Ta ostatnia jest bardzo bolesna dla obywateli danego państwa.



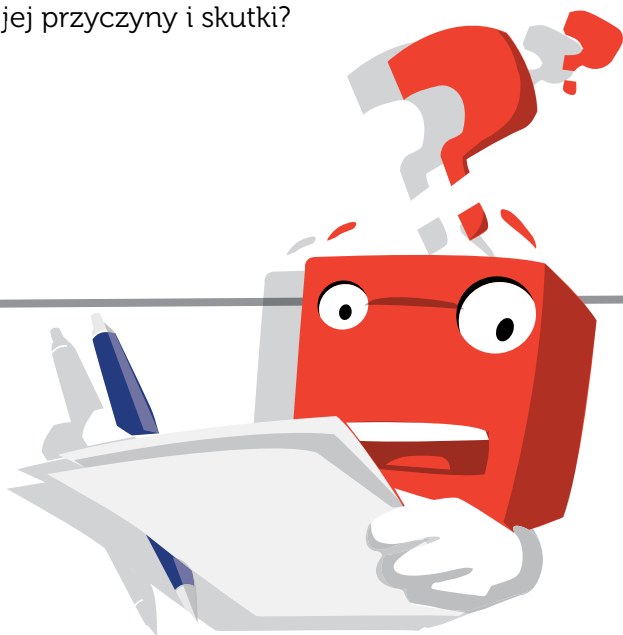
PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Czym jest oraz dlaczego i jak powstaje rynek?
.....
2. Jak tworzą się popyt i podaż rynkowa?
.....
3. Jakie czynniki kształtują przebieg oraz położenie funkcji popytu i podaży w gospodarce?
.....
4. Czym jest i jak powstaje równowaga rynkowa?
.....
5. Co to jest inflacja, jakie są jej przyczyny i skutki?

Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. Jakimi cechami odznacza się wybrany rynek w moim otoczeniu?
.....
2. Jakie konkretne czynniki mogą zmienić położenie funkcji podaży i popytu na tym rynku?
.....
3. Czy wybrany przeze mnie rynek znajduje się w równowadze?
.....
4. Jakie czynniki mają decydujący wpływ na inflację w moim kraju?
.....
5. Jakie są praktyczne konsekwencje inflacji w Polsce, biorąc pod uwagę jej wysokość?



Spis literatury:

1. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., *Ekonomia*, PWE, Warszawa 1993.
 2. Mankiw G.N., Taylor M., *Mikroekonomia*, PWE, Warszawa 2009.
 3. Nordhaus W.D., Samuelson P.A., *Ekonomia*, PWN, Warszawa 2004.
 4. Rekowski M., *Mikroekonomia*, Wydawnictwo Akademia, Poznań 2005.
 5. Urbaniak P., *Podstawy ekonomii*, Wyd. eMPI², Poznań 2009.
-

CYKLICZNY ROZWÓJ GOSPODARKI RYNKOWEJ

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- co to jest cykl koniunkturalny
- dlaczego gospodarka rozwija się w zróżnicowanym tempie
- jakie czynniki decydują o dynamice rozwojowej danej gospodarki
- w jaki sposób oceniać poszczególne etapy cyklu koniunkturalnego
- w jaki sposób przedsiębiorczy człowiek powinien wykorzystywać zjawisko cyklu koniunkturalnego z perspektywy własnego biznesu.

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Bardzo często działanie gospodarki rynkowej porównuje się do funkcjonowania żywego organizmu. To wskazuje, że gospodarka rośnie, rozwija się, dążąc do stabilnego wzrostu i silnej pozycji w długiej perspektywie. Miewa jednak słabe momenty, kiedy toczy ją choroba, jaką jest recesja, oraz w innych sytuacjach kryzysowych. Z jednej strony to poważne zagrożenie, którego, tak jak każdej prawdziwej choroby, nie należy lekceważyć z uwagi na długotrwałość, a często nieodwracalne powikłania. Z drugiej

strony mogą one być szansą na nową perspektywę rozwojową danej gospodarki, jeśli zostaną umiejętnie wykorzystane do wprowadzenia przemian strukturalnych. Człowiek przedsiębiorczy charakteryzuje się mądrością i zaradnością, dzięki którym potrafi się odnaleźć również w trudnych sytuacjach i przekuć je na swój sukces. Ważną umiejętnością człowieka przedsiębiorczego jest więc rozpoznawanie tych okoliczności oraz podejmowanie skutecznych działań.

1 | CYKL KONIUNKTURALNY W GOSPODARCE

Bardzo wiele słyszymy o wzroście gospodarczym, mierzonym za pomocą produktu krajowego brutto (PKB). Powszechnie uważa się, że poziom tego wskaźnika świadczy o rozwoju danego kraju. Jak jest naprawdę? Czy każda gospodarka może nieustannie osiągać dodatnie i wysokie tempo wzrostu? Od czego to zależy?

Na początku dokonajmy ważnego rozróżnienia pojęć. W punkcie wyjścia zastanówmy się nad **wzrostem gospodarczym**, czyli dodatnią zmianą PKB zanotowaną w pewnym przedziale czasu, np. roku. Jeśli w międzyczasie w danej gospodarce nie dokonują się żadne zmiany strukturalne, można z pewnym uproszczeniem powiedzieć, że w gruncie rzeczy taka gospodarka się nie rozwija, a jedynie wykorzystuje dotychczasowe możliwości. To trochę tak, jakbyśmy skończyli gimnazjum, zdali do liceum, a potem za bardzo nie przykładali się do nauki, licząc na to, że jakoś nam się uda przejść do kolejnej klasy. Doskonale czujemy, że taka strategia jest bardzo

złudna, zwłaszcza, gdy trafimy do dobrego liceum, w którym uczą wymagający nauczyciele. W gospodarce rynkowej, otwartej na świat, jest bardzo podobnie. Nie można bez przerwy produkować tych samych samochodów, telewizorów, pralek itd. – w sytuacji, gdy zmieniają się wymagania klientów. Dlatego też gospodarka rynkowa musi się rozwijać, czyli podlegać procesowi rozwoju gospodarczego, poszukiwać nowych źródeł kreowania wartości dodanej, innowacyjności, a tym samym przewagi konkurencyjnej. Krótko mówiąc, przedsiębiorczy biznesmeni w takiej gospodarce muszą ciągle szukać odpowiedzi na pytanie, jak lepiej zaspokajać potrzeby nabywców. Nie jest to takie proste i nie zawsze wszystko zależy wyłącznie od nich samych. Na sukces wpływa bowiem szereg czynników decydujących o sprawnym działaniu. Przypomina to mechanizm szwajcarskiego zegarka, w którym wszystko musi działać, aby perfekcyjnie odmierzał czas. Taki splot pozytywnych okoliczności warunkujących wzorcowe



działanie gospodarki nazywamy **koniunkturą**. Czasami w gospodarce jest jak w zegarku – coś się popsuje: pęknie sprężyna czy zębatka, wysiadzie bateria lub wskutek wstrząsu nastąpi inne poważne uszkodzenie. Nawet najlepsze szwajcarskie zegarki bywają zawodne, podobnie zresztą jak i szwajcarska gospodarka, która w swojej historii miała wzloty i upadki.

Funkcjonowanie gospodarki podlega pewnemu cyklicznemu procesowi, który nazywamy **cyklem koniunkturalnym**. Zjawisko cyklu koniunkturalnego skutkuje zmiennym tempem (dynamiką) wzrostu gospodarczego, co prowadzi również w pewnych okresach do ujemnej stopy wzrostu PKB, czyli do jego spadku. To zróżnicowanie dynamiki rozwojowej danej gospodarki wynika zarówno z czynników wewnętrznych, związanych ze zmianami zasobów czynników produkcji,

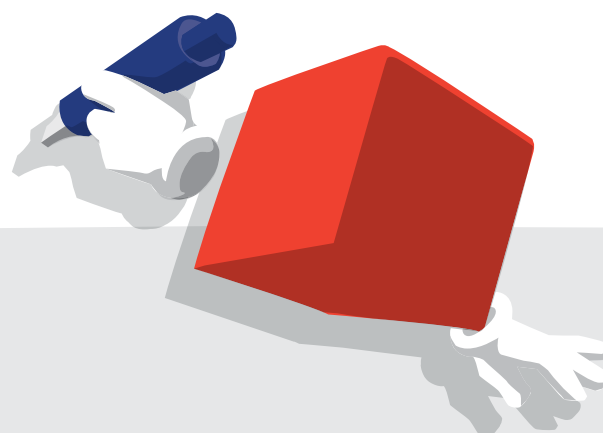
jak i na skutek uwarunkowań zewnętrznych (sytuacja na rynkach, z którymi jest związana dana gospodarka). Jeśli bowiem w kraju, do którego kierujemy większość naszego eksportu, wybuchnie wojna albo dojdzie do jakiegoś kataklizmu, nasz eksport może ulec załamaniu, co spowoduje obniżenie wartości PKB. Z drugiej strony, jeśli w danym kraju dojdzie do jakiejś wewnętrznej katastrofy (np. do zniszczenia kilku elektrowni wskutek trzęsienia ziemi – przypadek Fukushima w Japonii), wówczas również należy się spodziewać spadku aktywności gospodarczej. Z innej strony, możemy sobie wyobrazić sytuację, w wyniku której jakiś kraj odkrywa nowe złoża surowców mineralnych i w ten sposób pojawia się w jego gospodarce nowy impuls rozwojowy. Trochę tak jak z życiem, w którym nie brak i szczęścia, i trosk.

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 1.

1. Na czym polega cykliczność funkcjonowania gospodarki rynkowej?

2. Skąd biorą się zaburzenia w rytmie funkcjonowania gospodarki?

3. Jakie czynniki kształtują cykl koniunkturalny w gospodarce?



2 | CHARAKTERYSTYKA FAZ CYKLU KONIUNKTURALNEGO W GOSPODARCE

Fenomen cyklu koniunkturalnego w gospodarce polega na tym, że charakteryzuje się określonymi etapami, które ukazują kondycję danej gospodarki. Pierwszym etapem jest **faza kryzysu**, odznaczająca się nadpodażą, czyli przewagą podaży w relacji do efektywnego popytu. Ponadto w tej fazie mamy do czynienia ze wzrostem bezrobocia. Dodatkowo, mimo że stopa wzrostu PKB pozostaje dodatnia, to jednak ciągle maleje. W momencie, kiedy dynamika PKB zaczyna być ujemna, a więc mamy do czynienia ze spadkiem PKB, gospodarka wkracza w **fazę recesji**, aby następnie przejść w jej pogłębioną formę, jaką jest **depresja** (inaczej nazywana zastojem). Jest to bardzo zły moment w gospodarce, który charakteryzuje się dalszym pogłębionym wzrostem bezrobocia, jednak już wtedy gospodarka osiąga pewien stan równowagi przy niskich cenach. Problem polega na tym, że w stanie depresji gospodarka funkcjonuje poniżej swych możliwości, a to oznacza, że spora część zasobów pozostaje niewykorzystana. Taka sytuacja trochę przypomina zdolnego i zdrowego człowieka, który nie potrafi znaleźć sobie miejsca na rynku pracy. Każdy dzień przynosi straty, a tymczasem problem polega na tym, aby

zacząć wykorzystywać swój potencjał zgodnie z oczekiwaniami rynku, czyli **zacząć być przedsiębiorczym**. Jeśli w gospodarce pojawią się takie zmiany, wchodzi w **fazę ożywienia**, która charakteryzuje się wzrostem popytu, podaży, zatrudnienia, ale również i cen, co w efekcie powoduje wzrost PKB. W momencie, w którym ożywienie gospodarcze będzie się nadal utrzymywało, powodując dodatnią stopę wzrostu PKB oraz ciągły, choć nieco wolniejszy wzrost popytu, podaży oraz zatrudnienia – mówimy o **fazie rozkwitu (boomu)** gospodarczego. W ocenie przebiegu cyklu koniunkturalnego należy zwrócić uwagę na dwa podejścia. Jedno (bardziej realistyczne) zakłada, że każda gospodarka w długim okresie przechodzi zmiany strukturalne i dlatego się rozwija, czego wynikiem jest stały wzrost PKB wokół pewnej linii trendu. Drugie podejście dotyczy gospodarki, w której wzrosty lub spadki PKB zachodzą w obrębie tej samej struktury gospodarczej, co oznacza, że momentami taka gospodarka może nawet mieć ujemną dynamikę wzrostu i dlatego mówimy o ujemnym tempie wzrostu PKB. Obu podejściom odpowiadają wykresy na następnej stronie.



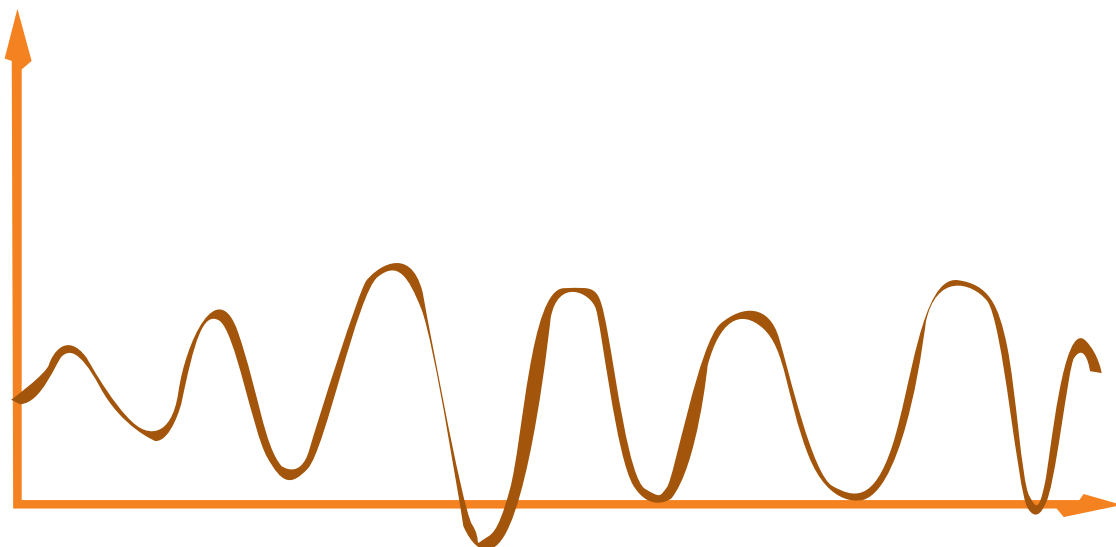
PKB



czas

Cykliczna zmiana PKB wokół pewnej linii rosnącego trendu wskazującego na zmiany strukturalne danej gospodarki

PKB



czas

Cykliczna zmiana PKB w gospodarce bez zmian strukturalnych



Jak zatem z perspektywy człowieka przedsiębiorczego oceniać zjawisko cyklu koniunkturalnego w gospodarce? Przede wszystkim trzeba patrzeć na nie jako na szansę na wzmocnienie własnego potencjału przedsiębiorczości. Fazę kryzysu warto wykorzystać jako sygnał ostrzegawczy do przeprowadzenia gruntownej analizy rynku, jego potrzeb oraz możliwości. Etapy recesji oraz depresji należy potraktować jako czas na przeprowadzenie gruntownej restrukturyzacji własnego biznesu oraz okazję do inwestycji tanich, ale

przemysłanych i rokujących. Z kolei fazę ożywienia oraz rozkwitu trzeba postrzegać jako okazję do ciężkiej i wytężonej pracy, dzięki której firma zdobędzie kapitał na nowe inwestycje w kolejnych etapach cyklu. Z gospodarką rynkową jest trochę jak z przyrodą: każda pora roku ma swój urok, a cała mądrość polega na tym, aby umiejętnie wykorzystywać i odkrywać atuty i walory każdego sezonu.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 2.

1. Wymień etapy cyklu koniunkturalnego w gospodarce rynkowej.

2. Jak człowiek przedsiębiorczy powinien się zachowywać w trakcie cyklu koniunkturalnego w gospodarce rynkowej?

PODSUMOWANIE



Funkcjonowanie gospodarki rynkowej podlega naturalnym wstrząsom, które nadają jej rozwojowi cykliczny charakter. W ten sposób w gospodarce pojawiają się zarówno pewne szanse, jak i zagrożenia, które warto potraktować jako wyzwania do strukturalnej zmiany. Ponieważ przedsiębiorca oraz jego firma są nieodłącznym elementem gospodarczego krajobrazu, bycie przedsiębiorczym oznacza umiejętność dostosowania się do zmian w otoczeniu. W ten sposób, podobnie jak w przyrodzie, **premią za bycie przedsiębiorczym jest ciągła obecność w biznesie oraz szansa na jego dynamiczny rozwój. Zatem warto być przedsiębiorczym!**

PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Co oznacza wyrażenie „cykl koniunkturalny” w gospodarce?
.....
2. Dlaczego gospodarka rynkowa funkcjonuje według pewnego rytmu?
.....
3. Na czym polegają poszczególne fazy cyklu koniunkturalnego?
.....
4. Które czynniki decydują o rozwoju gospodarki, a które – o jej osłabieniu?
.....
5. W jaki sposób przedsiębiorczość pomaga funkcjonować w biznesie na poszczególnych etapach rozwoju gospodarki w trakcie cyklu koniunkturalnego?

Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. W jakiej fazie cyklu koniunkturalnego znajduje się polska gospodarka?
.....
2. W jaki sposób wykorzystać szanse i zagrożenia w trakcie poszczególnych etapów cyklu koniunkturalnego?
.....
3. W jaki sposób kształtować w praktyce przedsiębiorcze postawy, aby zapewnić wzrost i rozwój gospodarczy?
.....
4. Co decyduje o możliwości przejścia gospodarki ze stanu depresji w stan ożywienia gospodarczego?
.....
5. Jakie czynniki decydują o tym, że faza rozkwitu gospodarczego może trwać dłużej lub krócej?



Spis literatury:

1. Barczyk R., Kąsek L., Lubiński M., Marczewski K., *Nowe oblicza cyklu koniunkturalnego*, PWE 2006.
2. Drozdowicz-Bieć M., *Cykle i wskaźniki koniunktury*, Poltext 2012.
3. Hall R., Taylor J., *Makroekonomia*, PWN 2010.
4. Mansfield E., *Podstawy makroekonomii – zasady, przykłady, zadania*, Placet 2002.

EDUKACJA KONSUMENCKA

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- kto to jest konsument, sprzedawca, producent
- czym jest umowa konsumencka, reklamacja, gwarancja, odpowiedzialność sprzedawcy z tytułu niezgodności towaru z umową
- jakie są rodzaje umów konsumenckich
- które instytucje chronią konsumenta
- jak składa się reklamację i kiedy jest ona zasadna
- jakie są pozytywne i negatywne przykłady wpływu reklamy na decyzje konsumentów
- w jaki sposób odróżnić informacje zawarte w reklamach od elementów perswazyjnych.

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Edukacja konsumencka jest niezwykle ważna, gdyż pozwala poznać prawa konsumenta. Dzięki tej wiedzy można lepiej funkcjonować w wielu sytuacjach życiowych i uniknąć tych nieprzyjemnych. Ważne jest, by wiedzieć, czego możemy oczekiwać od sprzedawcy oraz jakie są jego obowiązki. Warto również mieć świadomość, kto może pomóc konsumento-

wi w sytuacji, kiedy jego prawa zostaną naruszone, i do jakich instytucji można się zgłosić o pomoc lub arbitraż w sporach ze sprzedawcą lub **producentem**. Dowiemy się również, co może kupić osoba niepełnoletnia oraz co to jest nieuczciwa reklama. Reklama, jako obietnica publiczna, musi być prawdziwa oraz nie może wprowadzać w błąd.

1 | PRAWA KONSUMENTA

Sprzedawca jest zobowiązany do:

- » podania ceny oferowanego towaru (cena musi być widoczna i znajdować się na każdym produkcie w sklepie);
- » udzielenia kupującemu informacji jasnych, zrozumiałych i niewprowadzających w błąd, wystarczających do prawidłowego i pełnego korzystania ze sprzedanego towaru;
- » wydania wraz z towarem wszystkich elementów jego wyposażenia oraz sporządzonych w języku polskim instrukcji obsługi, konserwacji i innych dokumentów dotyczących towaru;
- » zapewnienia w miejscu sprzedaży warunków umożliwiających wybranie towaru i spraw-

dzenie jego jakości, kompletności oraz funkcjonowania głównych mechanizmów i podstawowych podzespołów (np. gdy kupujemy suszarkę do włosów, w sklepie powinno się znajdować gniazdko, a kupujący powinien mieć możliwość podłączenia produktu do prądu i sprawdzenia jej działania).

Sprzedawca nie odpowiada za niezgodność towaru z umową, gdy kupujący w chwili zawarcia umowy o tej niezgodności wiedział lub – oceniając rozsądnie – powinien wiedzieć (np. jeżeli przeceniono bluzkę z powodu rozprucia szwu – wówczas nie można składać reklamacji z tego konkretnego powodu).

CZYM JEST UMOWA KONSUMENCKA?

Rodzaje umów konsumenckich:

- » umowa zawierana w miejscu sprzedaży (inaczej umowa kupna-sprzedaży) – dochodzi do niej w momencie zakupu produktu w punkcie sprzedaży detalicznej (np. kupno batona w sklepie spożywczym czy bluzki w butik);
- » umowa zawierana poza lokalem sprzedaży – wówczas, gdy kupujemy produkt np. w domu (akwizycja);
- » umowa zawarta na odległość – klient na podstawie prezentacji produktów (np. w katalogu wysyłkowym, gazecie, sklepie internetowym) wybiera i zamawia je telefonicznie, listownie lub przez internet;
- » kredyt konsumencki – umowa kredytowa zawarta, by kupić konkretny produkt lub usługę;
- » umowa ubezpieczeniowa.

CZY MOŻNA ZWRÓCIĆ PRODUKT DO SKLEPU?

Wielu ludziom wydaje się, że sprzedawca jest zobowiązany do przyjęcia produktu, jeżeli po zakupie klient się rozmyśli. Taka ustawa obowiązywała kiedyś, jednak została zmieniona i obecnie sprzedawca, w większości przypadków, nie ma obowiązku przyjęcia zwrotu produktu. Niektóre sklepy w swoich wewnętrznych regulaminach dopuszczają jednak tę możliwość.

Kiedy klient może zwrócić produkt? Wyjątki dopuszczone przez ustawę:

- » jeżeli zawarto umowę poza lokalem przedsiębiorstwa – klient może zwrócić produkt w ciągu 10 dni od daty zawarcia umowy;
- » jeżeli zawarto umowę na odległość – klient może zwrócić produkt w ciągu 10 dni od daty dostarczenia produktu;
- » umowa kredytu konsumenckiego może być rozwiązana w ciągu 10 dni od jej podpisania.

Gdy klient odstępuje od umowy, jest zobowiązany do dostarczenia produktu wraz z dowodem sprzedaży (np. paragonem), a produkt:

- » nie może nosić śladów używania,
- » musi mieć wszystkie metki,
- » musi mieć fabryczne opakowanie.

CO TO ZNACZY, ŻE PRODUKT JEST NIEZGODNY Z UMOWĄ?

Produkt jest niezgodny z umową, jeżeli:

- » nie nadaje się do celu, do którego tego rodzaju towar jest zwykle używany (np. kurtka nieprzemakalna, która po przejściu ulicą w czasie deszczu przemokła);
- » nie ma właściwości, jakie powinny cechować towar tego rodzaju lub o jakich zapewniał sprzedawca czy producent (podczas indywidualnego prezentowania towaru lub w składanych publicznie oświadczeniach – w reklamie lub na oznakowaniu), np. gra nie jest przetłumaczona na język polski, mimo że w reklamie i na pudełku tak napisano;



- » został nieprawidłowo zamontowany lub uruchomiony przez sprzedawcę albo przez kupującego, ale według instrukcji otrzymanej przy sprzedaży (np. gra komputerowa nie chce się zainstalować ani samoistnie, ani przy użyciu odpowiednich programów opisanych w instrukcji).

CO TO JEST REKLAMACJA I DO CZEGO SŁUŻY?

Reklamacja stosowana jest w przypadku niezgodności produktu z umową. Kupujący może żądać od sprzedającego doprowadzenia towaru do stanu zgodnego z umową przez jego nieodpłatną naprawę albo wymianę na nowy. Możliwość reklamowania towarów upływa po 24 miesiącach od daty zakupu.

Czas rozpatrzenia reklamacji: sprzedawca ma 14 dni na rozpatrzenie reklamacji. Jeżeli w tym czasie reklamacja nie zostanie rozpatrzona, uważa się, że sprzedawca uznał jej zasadność.

Czego może żądać klient składający reklamację:

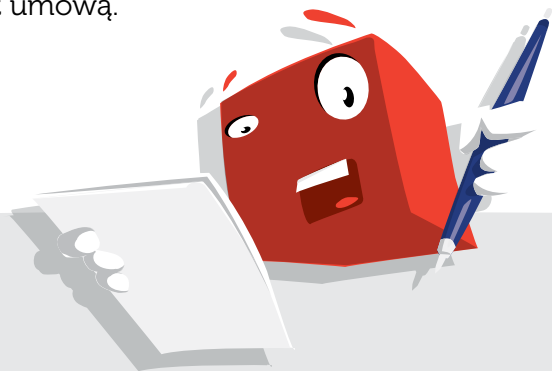
- » naprawy towaru,
- » wymiany na nowy produkt.

Jeżeli sprzedawca nie naprawi towaru w wyznaczonym terminie lub gdy naprawa czy wymiana naraża kupującego na znaczne niedogodności, ma on prawo domagać się obniżenia ceny lub w ogóle odstąpić od umowy.

CO TO JEST GWARANCJA?

Podstawą **gwarancji** jest dokument gwarancyjny, który kupujący otrzymuje wraz z towarem. W dokumencie gwarancyjnym powinny się znaleźć:

- » nazwa produktu i jego numer firmowy,
- » nazwa i adres gwaranta,
- » stwierdzenie, że gwarancja na sprzedany towar konsumpcyjny nie wyłącza, nie ogranicza ani nie zawiesza uprawnień kupującego, wynikających z niezgodności towaru z umową.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 1.

1. Określ, kim jest producent.

.....

2. Kim jest sprzedawca? Wymień jego obowiązki.

.....

3. Wskaż, kto jest konsumentem.

.....

4. Omów rodzaje umów konsumenckich.

.....

5. Czy można zwrócić produkt do sklepu?

6. Co to znaczy, że produkt jest niezgodny z umową?

.....

7. Zdefiniuj pojęcie reklamacji.

.....

8. Czy potrafisz określić, co to jest gwarancja? Czym różni się reklamacja od gwarancji?

2 | DZIECKO W SKLEPIE I NIEUCZCIWA REKLAMA



CZY OSOBY NIEPEŁNOLETNIE MOGĄ ROBIĆ ZAKUPY?

Problem robienia zakupów przez osoby niepełnoletnie jest złożony. Najogólniej mówiąc, zakres zakupów, jakie mogą robić dzieci, zależy od ich wieku.

Dzieci do 13. roku życia nie mają zdolności do czynności prawnych, więc nie wolno im zawierać żadnych umów, w tym umów kupna-sprzedaży, innymi słowy – nie mogą kupować żadnych przedmiotów.

Czy oznacza to, że dwunastolatek nie może kupić gumy do żucia, czekolady czy gazety w kiosku? Jeżeli ustawodawca poprzestałby na zapisie dotyczącym niezdolności do czynności prawnych – tak byłoby w rzeczywistości. Zapis ten byłby jednak bardzo niepraktyczny. Kodeks cywilny jednak zakłada, że jeżeli osoba niezdolna do czynności prawnych zawarła umowę powszechnie zawieraną w drobnych, bieżących sprawach życia codziennego, umowa taka staje się ważna z chwilą jej wykonania. Zatem dziecko w wieku 12 lat może legalnie kupić gumę do żucia, czekoladę czy gazetę, są to bowiem drobne zakupy za niewielką kwotę. Natomiast jeżeli dziecko w tym wieku chciałoby kupić komputer, muszą mu towarzyszyć rodzice i to oni kupują ten przedmiot.

Jeżeli dziecko ukończy 13 lat, a nie przekroczy 18. roku życia, posiada ograniczoną zdolność do czynności prawnych. Oznacza to, że nie tylko może zawierać umowy powszechnie dotyczące drobnych, bieżących spraw życia codziennego. Kodeks cywilny zezwala również osobom niepełnoletnim po 13. roku życia na rozporządzanie swoim zarobkiem (jeżeli taki posiadają) bez zgody opiekuna oraz do dysponowania przedmiotami, które zostały przekazane do swobodnego użytku. Oznacza to, że osoby w wieku 13–18 lat mogą kupować drobne przedmioty oraz nieco droższe, pod warunkiem wydawania na nie własnych (zarobionych przez siebie) pieniędzy. Może się więc zdarzyć, że nastolatek będzie mógł kupić

.....

komputer, pod warunkiem posiadania dowodu, że na niego zarobił (np. umowa o dzieło). Z kolei nastolatek nie może bez zgody opiekunów kupić np. samochodu, nawet jeżeli wydaje własne pieniądze, ponieważ jest to zakup zbyt drogi i wiąże się z zaciągnięciem dalszych zobowiązań przez osobę kupującą (np. konieczność ubezpieczenia), a niepełnoletni nabywca nie może podpisać takiej umowy.

Po ukończeniu 18 lat człowiek jest pełnoletni i nabywa pełną zdolność do czynności prawnych – może zawierać wszelkie umowy.

Instytucje, które chronią konsumenta

Konsument w Polsce ma wiele praw i, w większości przypadków, są one przestrzegane przez producentów i sprzedawców. Gdy jednak zdarzy się ich naruszenie, można dochodzić swoich praw w sądzie, ale trzeba pamiętać, że procedura sądowa jest skomplikowana i trwa długo. Często równie skuteczne jest zwrócenie się do organizacji chroniących prawa konsumenta.

Do najważniejszych z nich należą:

- » Federacja Konsumentów,
- » Stowarzyszenie Konsumentów Polskich,
- » Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów,
- » Rzecznik Praw Konsumenta.

Federacja Konsumentów jest niezależną organizacją pozarządową, której głównym celem jest ochrona konsumenta indywidualnego¹. Federacja ma 48 oddziałów w całej Polsce, w których można uzyskać bezpłatną pomoc, w tym prawną. Można się kontaktować osobiście, telefonicznie, listownie lub przez internet. Działalność Federacji obejmuje:

- » pomoc polskim konsumentom;
- » dążenie do stworzenia warunków, w których opinie konsumentów będą rozważane przy podejmowaniu istotnych dla nich decyzji;
- » inicjowanie prokonsumenckich zmian w przepisach prawnych – w efekcie podejmowanych działań wprowadzono zapisy w wielu aktach prawnych;
- » tworzenie lobby na rzecz polityki konsumenckiej (szczególnie intensywnie zabiega się o poparcie dla idei ochrony konsumenta wśród parlamentarzystów polskich);
- » pracę w komisjach normalizacyjnych i certyfikacyjnych;
- » kształtowanie rynku konsumenta w pełni korzystającego z przysługujących mu praw;
- » prowadzenie edukacji konsumenckiej w szkołach.

.....

¹ www.federacja-konsumentow.org.pl/story.php?story=311

W sprawach indywidualnych bezpłatną pomoc prawną konsumenci mogą uzyskać m.in. u miejskich lub powiatowych **rzeczników konsumentów**. Do ich kompetencji należy²:

- » bezpłatne poradnictwo konsumenckie i informacja prawna w zakresie ochrony interesów konsumentów;
- » składanie wniosków w sprawie przepisów prawa miejscowego w zakresie ochrony interesów konsumentów;
- » występowanie do przedsiębiorców w sprawach ochrony praw i interesów konsumentów;
- » współdziałanie z UOKiK, organami Inspekcji Handlowej oraz organizacjami konsumenckimi;
- » prowadzenie spraw sądowych w celu ochrony interesów konsumentów.

CZY REKLAMA MOŻE BYĆ NIEPRAWDZIWA?

Odpowiedź na to pytanie wydaje się oczywista – reklama stanowi obietnicę publiczną i musi być prawdziwa. Jednak wiele firm, gdy dąży do większej sprzedaży, publikuje reklamy mijające się z prawdą. Za takie praktyki UOKiK może nałożyć na firmę karę (sięgającą do 10% jej przychodów w poprzednim roku rozliczeniowym). To dużo, jednak niektórych przedsiębiorstw to nie odstrasza. Za nieuczciwą reklamę uznaje się każdy przekaz, który wprowadza lub może wprowadzić w błąd konsumenta. Każda reklama, która sugeruje nieprawdę, jest niezgodna z prawem.



² http://www.uokik.gov.pl/rzeczniczy_konsumentow.php

MANIPULACJA W REKLAMIE

Oczywiste jest, że twórcy reklam manipulują odbiorcami. Istnieje wiele technik i zabiegów, które można zastosować w reklamie, by wpływać na adresata. Jedną z podstawowych to technika fragmentacji, czyli:

- » prezentacja tylko niektórych cech produktu – tych, na które firma chce zwrócić uwagę,
- » mówienie tylko o rzeczach dobrych, korzystnych, a pomijanie problemów czy kwestii drażliwych,
- » częste używanie słów kluczowych, takich jak: „nowy”, „pyszny”, „lepszy”, „wyjątkowy”.

Zabiegi te sprawiają, że odbiorca otrzymuje ograniczony i niepełny obraz rzeczywistości.

Innym rodzajem manipulacji, powszechnie stosowanym przez przedsiębiorstwa reklamujące produkty, jest tworzenie pozorów naukowości.

W tej metodzie często stosowane są zwroty:

- » „badania naukowe wykazały, że...”,
- » „testy kliniczne wykazały, że...”,
- » „90% respondentów potwierdziło, że...”,
- » „większość klientek...”.

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 2.

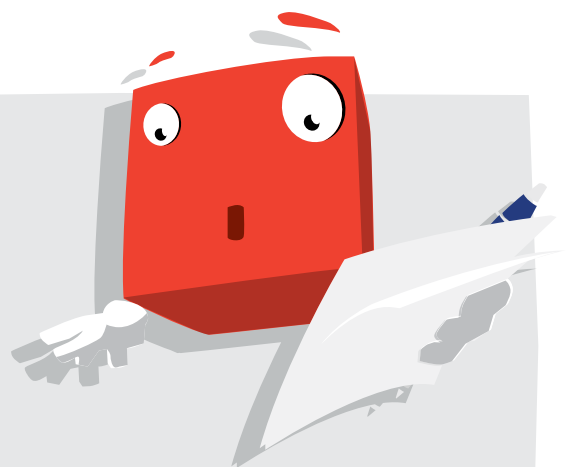
1. Określ, co może kupić dziecko w wieku do 13 lat, a co nastolatek w wieku 13–18 lat.

2. Wymień, jakie organizacje bronią praw konsumenta.

3. Czy reklama może być nieprawdziwa?

4. Jakie są kary za nieuczciwą reklamę?

5. Jak przedsiębiorstwa manipulują klientem przy wykorzystaniu reklamy?



PODSUMOWANIE

Należy pamiętać, że przestrzeganie praw konsumenta powinno być powszechne. Zdecydowana większość producentów ich nie łamie. Jeżeli jednak nasze prawa są naruszane, powinniśmy wiedzieć, jak temu przeciwdziałać. Ten rozdział pomaga zrozumieć, jakie mamy prawa jako konsumenci, w jaki sposób domagać się ich przestrzegania oraz jakie instytucje pomagają konsumentowi, kiedy te prawa są naruszane.



PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Kim jest producent, sprzedawca, konsument?
.....
2. Jakie są obowiązki sprzedawcy?
.....
3. Kiedy produkt jest niezgodny z umową?
.....
4. Jakie mamy prawa jako konsumenci?
.....
5. Czym jest nieuczciwa reklama?

Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. Kiedy korzystne jest złożenie reklamacji, a kiedy skorzystanie z gwarancji?
.....
2. Co możemy kupić, gdy mamy 17 lat?
.....
3. Czy możemy zwrócić produkt do sklepu?
.....
4. Do jakiej instytucji można się zwrócić o pomoc, kiedy prawa konsumenta są naruszane?
.....
5. Jak wygląda reklama wprowadzająca w błąd?



Spis literatury:

Ustawa o szczególnych warunkach sprzedaży konsumenckiej oraz o zmianie Kodeksu cywilnego z 27 lipca 2002 r. (Dz.U. z 2002 r. Nr 141, poz. 1176)

Wykorzystane strony internetowe:

1. http://www.cocacola.com.pl/208_329.htm
 2. <http://www.federacja-konsumentow.org.pl/story.php?story=311>
 3. <http://www.skp.pl/?article=4>
 4. <http://www.skp.pl/?article=5>
 5. http://www.uokik.gov.pl/misja_i_wizja_uokik.php
 6. http://www.uokik.gov.pl/rzecznicy_konsumentow.php
-

FORMY ORGANIZACYJNO-PRAWNE PRZEDSIĘBIORSTW

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- na czym polega prowadzenie działalności gospodarczej
- co to jest przedsiębiorstwo i kim jest przedsiębiorca
- jakie akty prawne regulują działalność gospodarczą w Polsce
- jakie są podstawowe rodzaje form organizacyjno-prawnych przedsiębiorstw
- jakie są wady i zalety prowadzenia działalności gospodarczej w określonej formie organizacyjno-prawnej.

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Fakt, że mamy się w co ubrać, co jeść, gdzie się uczyć i spędzać wolny czas, zawdzięczamy przedsiębiorcom i temu, że w pewnym momencie życia postanowili rozpocząć działalność gospodarczą, czyli założyć **przedsiębiorstwo**. Bez nich nie byłoby fabryk, szkół, kin i centrów handlowych.

Prowadzenie działalności gospodarczej, czyli inaczej prowadzenie działalności zarobkowej na własny rachunek i na własne ryzyko, nie jest łatwe. Przekonują nas o tym liczne, niestety, przykłady przedsiębiorstw, których funkcjonowanie na rynku zakończyło się w najgorszy możliwy sposób, czyli bankructwem. Schody zaczynają się jeszcze zanim przedsiębiorca wejdzie na rynek i rozpocznie starania o pozyskanie jak największej liczby klientów i prześcignięcie konkurentów.

Pierwszym problemem, z którym musi zmierzyć się ktoś, kto ma pomysł i chęć, aby rozpocząć prowadzenie działalności gospodarczej, jest wybór formy organizacyjno-prawnej przedsiębiorstwa. Żeby wybór był w pełni racjonalny, kandydat na przedsiębiorcę musi poznać podstawowe cechy, jakimi każda z form się odznacza. Mają one pewne zalety i wady, a dokonanie właściwego wyboru może czasem zadecydować o powodzeniu całego przedsięwzięcia. Oczywiście, nie zawsze przedsiębiorca może swobodnie zdecydować o formie organizacyjno-prawnej swojej firmy. Wybór ten jest bowiem regulowany przez przepisy prawa i wiąże się z koniecznością spełnienia stawianych w nich wymagań. O tym wszystkim traktuje właśnie ten rozdział podręcznika.

1 | DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA

Prowadzenie działalności gospodarczej oznacza wykonywanie dozwolonej prawem działalności prowadzącej do zarobienia pieniędzy. Może ona mieć charakter produkcyjny, handlowy, budowlany, usługowy, wydobywczy, może być prowadzona jako działalność zawodowa. Oczywiście konkretna działalność gospodarcza może być połączeniem kilku tych aktywności. Aby można było mówić o prowadzeniu działalności gospodarczej, działalność ta musi być prowadzona w sposób zorganizowany i ciągły dla celu zarobkowego.

Podstawowym aktem prawnym regulującym prowadzenie działalności gospodarczej jest **Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej** z 2 lipca 2004 roku. Dla kogoś, kto chce rozpocząć prowadzenie działalności gospodarczej, jest to podstawowe źródło wiedzy na temat aspektów prawnych takiej działalności.

Zasady prowadzenia działalności gospodarczej:

- » **wolności gospodarczej**, oznaczająca, że podejmowanie, wykonywanie i zakończenie działalności gospodarczej jest dowolne (zależy wyłącznie od decyzji przedsiębiorcy);
- » **równości** wszystkich podmiotów gospodarczych przy podejmowaniu, wykonywaniu i zakończeniu działalności gospodarczej; daje wszystkim przedsiębiorcom prawo do równego traktowania przez państwo i jego organy (dla państwa i jego organów zasada ta oznacza obowiązek równego traktowania wszystkich przedsiębiorców).

Zasada wolności gospodarczej nie oznacza jednak, że przedsiębiorca ma pełną dowolność w wyborze przedmiotu, miejsca i sposobu wykonywania działalności gospodarczej. Ustawodawca ustalił pewne ograniczenia i warunki, od których spełnienia uzależniona jest możliwość podjęcia działalności. Jednym z nich jest konieczność uzyskania koncesji na prowadzenie pewnych rodzajów aktywności rynkowej. Uzyskania **koncesji** wymaga np.:

poszukiwanie i wydobywanie surowców,

produkcja materiałów wybuchowych, broni i amunicji oraz handel nimi,

wytwarzanie paliw i energii oraz handel nimi,

prowadzenie działalności ochroniarskiej,

nadawanie programów radiowych i telewizyjnych.

Zakres i warunki wykonywania działalności wymagających koncesji określają przepisy różnych ustaw. Za koncesję pobierana jest opłata na rzecz państwa. Może się zdarzyć, że liczba koncesji jest ograniczona, a chętnych do jej uzyskania wielu. W takiej sytuacji zwykle ogłaszany jest przetarg i koncesję zdobywa to przedsiębiorstwo, które zdecyduje się za nią zapłacić najwięcej.

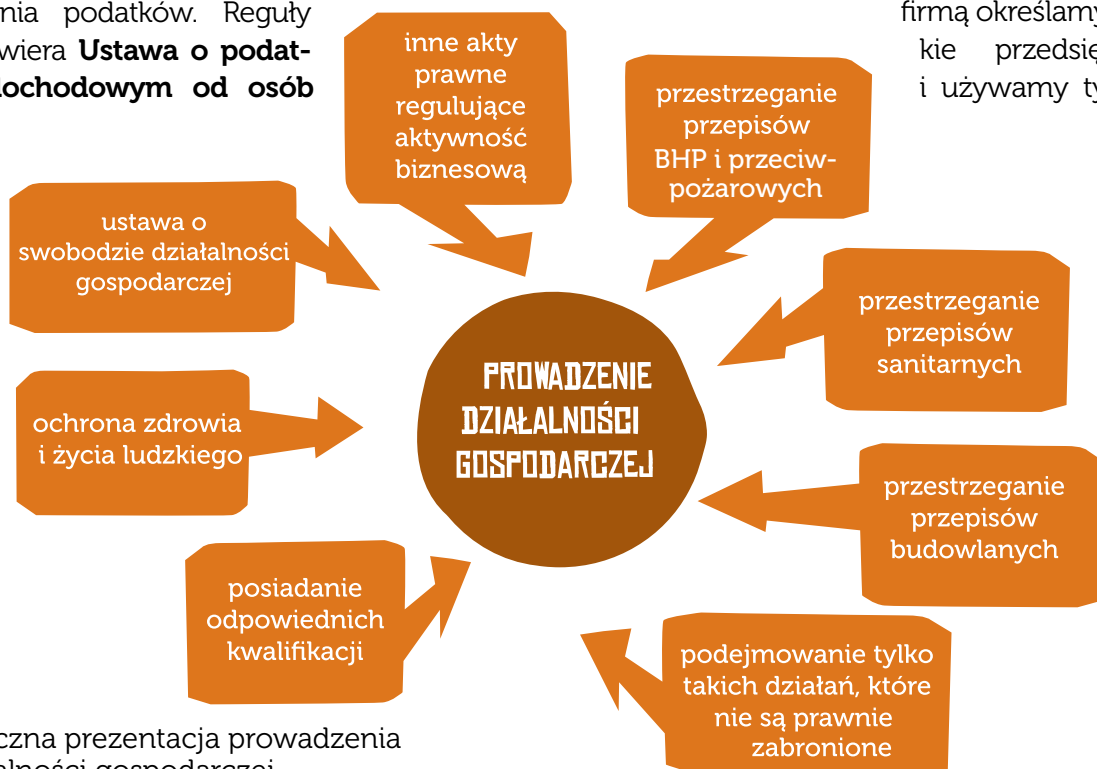
Oprócz koncesji prowadzenie działalności gospodarczej może wymagać od przedsiębiorcy również uzyskania odpowiedniego **zezwolenia**. Możliwość jego uzyskania wiąże się zwykle z koniecznością spełnienia przez przedsiębiorcę dodatkowych wymagań. Najczęściej są to dokumenty i świadectwa potwierdzające posiadanie szczególnych kwalifikacji i umie-

jętności oraz doświadczenie (np. staż pracy w zawodzie). Różnica pomiędzy koncesją a zezwoleniem jest taka, że koncesji udziela odpowiedni organ administracyjny na zasadzie uznania (może, ale nie musi), a zezwolenie jest wydawane zawsze, o ile przedsiębiorca spełnia określone warunki.

Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej nie jest jedynym aktem prawnym, z którym powinien zapoznać się każdy przedsiębiorca. Prowadzenie działalności gospodarczej to działanie bardzo kompleksowe, a jednocześnie niezmiernie ważne z punktu widzenia całego państwa – różne jej aspekty są regulowane w wielu aktach prawnych. Na przykład w każdym przedsiębiorstwie konieczne jest prowadzenie ewidencji kosztów i przychodów, może się to odbywać w różnych formach, reguluje to **Ustawa o rachunkowości**. Państwo wymaga również od przedsiębiorcy, niezależnie od formy prowadzonej działalności, płacenia podatków. Reguły te zawiera **Ustawa o podatku dochodowym od osób**

fizycznych oraz **Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych**. W Polsce obowiązuje również podatek VAT, z którym każdy przedsiębiorca, w ten lub inny sposób, się spotyka (podatek VAT reguluje **Ustawa o podatku od towarów i usług**). Jeżeli przedsiębiorca zatrudnia w swoim przedsiębiorstwie pracowników, to nie może zapomnieć o **Kodeksie pracy**, który reguluje relacje pomiędzy pracownikiem a pracodawcą. W zależności od formy organizacyjno-prawnej (o czym za chwilę) przedsiębiorcą będzie obowiązywał również **Kodeks cywilny** lub **Kodeks spółek handlowych**. Dodatkowo prowadzenie działalności gospodarczej regulowane jest w bardzo wielu ustawach, uchwałach i rozporządzeniach, obejmujących jej ogólne i specyficzne aspekty aktywności w danej dziedzinie rynku.

Podjęcie działalności gospodarczej, przedsiębiorca zawsze musi ustalić **firmę**, pod jaką będzie prowadził działalność. Zwyczajowo firmą określamy wszystkie przedsiębiorstwa i używamy tych słów



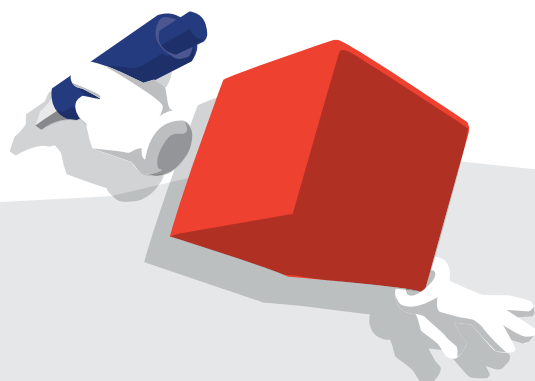
Graficzna prezentacja prowadzenia działalności gospodarczej.



zamiennie, jednak z prawnego punktu widzenia firma to nazwa, pod jaką dane przedsiębiorstwo występuje na rynku, czyli zawiera umowy, sprzedaje towary itd. Firmę ujawnia się we właściwym rejestrze – oznacza to, że jest jawna, czyli każdy może ją poznać. Dzięki temu każdy, kto będzie tego potrzebował, może dane przedsiębiorstwo bądź przedsiębiorcę odnaleźć. W Polsce funkcjonują dwa rejestry – **Ewidencja działalności gospodarczej** prowadzona przez urzędy gminy lub urzędy miast oraz **Krajowy Rejestr Sądowy**.

Mimo dość dużej dowolności w wyborze nazwy istnieją pewne istotne ograniczenia. Po pierwsze, firma jednego przedsiębiorcy powinna się dostatecznie odróżniać od firm innych przedsiębiorców prowadzących działalność na tym samym rynku. Ewentualni kontrahenci nie mogą mieć – na podstawie nazwy – wątpliwości, z kim konkretnie mają do czynienia. Próby nieuczciwych przedsiębiorców, aby podszyć się pod nazwę przedsiębiorstwa, które zdobyło

już uznanie na rynku, często kończą się w sądzie. Po drugie, firma nie może wprowadzać w błąd co do tego, czym i gdzie się zajmuje, czyli np. pod nazwą „Warsztat Samochodowy MotoEkspress” nie może funkcjonować producent mebli ani pośrednik handlujący komputerami. Odpowiednio dobrana nazwa firmy może działać jak reklama, przekazując coś na temat przedsiębiorstwa za każdym razem, gdy jest wymieniana. Może np. pozwolić klientom zrozumieć, czym zajmuje się przedsiębiorstwo i co szczególnego ma do zaoferowania. Wybierając nazwę firmy, należy wziąć pod uwagę kilka czynników: czy wybrana nazwa jest odpowiednia dla danego typu rynku, czy nazwa jest krótka i łatwa do zapamiętania oraz czy jest wystarczająco specyficzna, aby odróżniała się od konkurencji.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 1.

1. Określ, na czym polega prowadzenie działalności gospodarczej.

2. Jakie podstawowe zasady państwo gwarantuje tym, którzy prowadzą działalność gospodarczą?

3. Zdefiniuj pojęcie „przedsiębiorstwo”.

4. Jakie akty prawne regulują prowadzenie działalności gospodarczej?

5. Omów różne znaczenia słowa „firma”.

6. Wymień zasady, którymi należy się kierować przy wyborze nazwy przedsiębiorstwa.

2 | FORMY PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Działalność gospodarcza może być prowadzona w różnych formach, które można wyróżnić za pomocą licznych kryteriów. Pierwszym z nich będzie wielkość przedsiębiorstwa, którą mierzy się liczbą osób zatrudnionych w przedsiębiorstwie. Na tej podstawie rozróżniamy: mikroprzedsiębiorstwa, małe, średnie i duże przedsiębiorstwa.

RODZAJE PRZEDSIĘBIORSTW ZE WZGLĘDU NA LICZBĘ ZATRUDNIONYCH

Rodzaj	Zatrudnienie
Mikroprzedsiębiorstwo	do 9 osób
Małe przedsiębiorstwo	od 10 do 49 osób
Średnie przedsiębiorstwo	od 50 do 249 osób
Duże przedsiębiorstwo	powyżej 249 osób



Szczególne znaczenie dla gospodarki każdego kraju mają mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa. W Polsce stanowią one ponad 99% inicjatyw i mimo stosunkowo niewielkich rozmiarów mają niebagatelny wpływ na losy całej gospodarki. Dlatego też organy państwa skupiają uwagę właśnie na nich i starają się ułatwiać im prowadzenie działalności. Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej ustala również dodatkowe kryterium, które musi spełnić podmiot gospodarczy, aby mógł zostać zaliczony do sektora małych i średnich przedsiębiorstw (w skrócie **MŚP**) – tak żeby rozmaite, stanowione przez państwo, ułatwienia trafiły do faktycznie tego potrzebujących. Tym kryterium jest wielkość przychodów oraz sumy bilansowej.

Prowadzenie działalności gospodarczej może przybierać różne formy organizacyjno-prawne. Najprostszą jest **jednoosobowa działalność gospodarcza**. To również najpowszechniejsza forma prowadzenia działalności biznesowej. Przedsiębiorca działa pod własnym nazwiskiem, nie ma wspólników – jest samodzielny, całkowicie wpływa na podejmowane decyzje i odpowiada całym swoim majątkiem. Prowadzenie tego rodzaju działalności gospodarczej nie wyklucza, wbrew nazwie, zatrudniania pracowników. W formie jednoosobowej działalności gospodarczej mogą funkcjonować przedsiębiorstwa faktycznie jednoosobowe, ale również małe, średnie, a nawet duże. Zawsze jednak, niezależnie od wielkości i majątku, jedna osoba jest

jego właścicielem i odpowiada za skutki działań przedsiębiorstwa. W przypadku jednoosobowej działalności gospodarczej przedsiębiorstwo nie ma **osobowości prawnej** – wszelkie umowy podpisuje jego właściciel jako **osoba fizyczna**.

Kiedy chcemy rozpocząć działalność gospodarczą wspólnie z innymi osobami, możemy założyć **spółkę**. Istnieje wiele ich typów, spółki są obecnie najpowszechniejszą formą organizacyjno-prawną przedsiębiorstw.

Spółka cywilna to spółka zawiązana przez kilka osób, zarejestrowanych jako przedsiębiorcy. Powstaje w wyniku zawarcia przez wspólników pisemnej umowy, która określa istotne postanowienia co do samego powołania spółki, celu jej istnienia i czasu trwania. Każdy ze wspólników ma prawo i obowiązek prowadzić sprawy spółki. Spółka cywilna nie ma osobowości prawnej, a jej majątek jest wspólny dla wszystkich wspólników. Jednocześnie też, podobnie jak w przypadku jednoosobowej działalności gospodarczej, wspólnicy odpowiadają za zobowiązania spółki całym swoim majątkiem, również osobistym, a nie

tylko kapitałem przedsiębiorstwa. Prowadzenie działalności w formie spółki cywilnej wymaga więc znacznego zaufania do wspólników, gdyż każdy ponosi odpowiedzialność nie tylko za swoje decyzje, lecz także pozostałych. Dlatego też przed utworzeniem spółki cywilnej musimy się dobrze zastanowić, czy osoba, z którą planujemy współpracę, podoła stawianym przed nią zadaniom. Kiedy prowadzimy jednoosobową działalność gospodarczą, odpowiadamy tylko za swoje błędy. W przypadku spółki cywilnej może się okazać, że ponieśliśmy wymierne straty nie z naszej winy, ale z winy wspólnika (lub wspólników). Spółka cywilna jako forma organizacyjno-prawna nadaje się do prowadzenia działalności na niewielką skalę. Jeżeli działalność przybierze odpowiednio duże rozmiary, przedsiębiorcy często zastanawiają się nad przekształceniem jej w którąś ze **spółek handlowych**. Zostaną one omówione dalej.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 2.

1. Zdefiniuj rodzaje przedsiębiorstw ze względu na wielkość.

2. Na czym polega prowadzenie jednoosobowej działalności gospodarczej?

3. Objaśnij, czym różni się osoba fizyczna od osoby prawnej.

4. Zdefiniuj pojęcie spółki.

5. Omów, na czym polega prowadzenie działalności gospodarczej w formie spółki cywilnej.

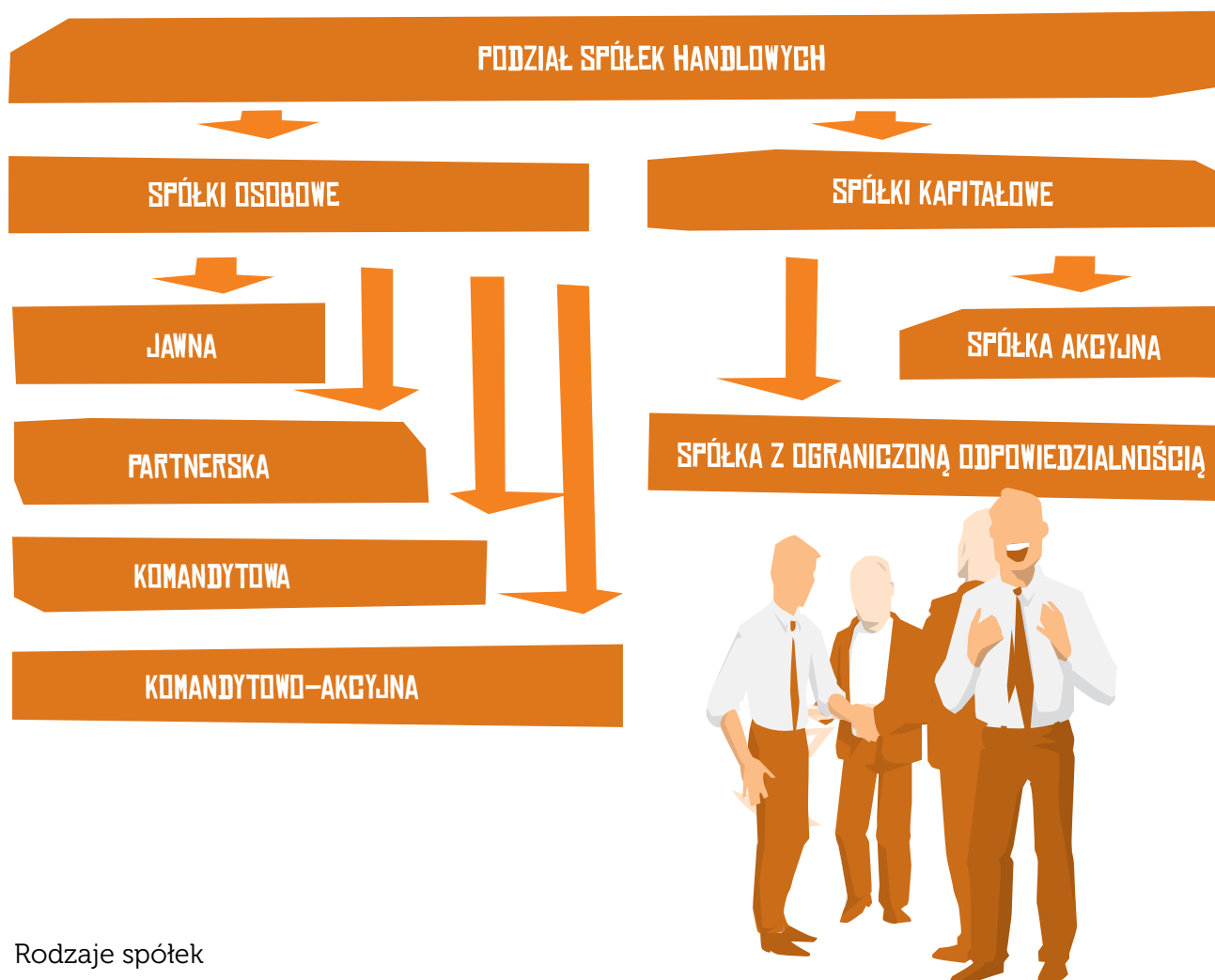
3 | SPÓŁKI OSOBOWE

Zasady tworzenia i funkcjonowania spółek handlowych są zawarte w **Kodeksie spółek handlowych**. Wyróżniamy dwie grupy tej formy organizacji przedsiębiorstwa: **spółki osobowe** oraz **spółki kapitałowe**.

Spółka jawna jest w zasadzie odpowiednikiem spółki cywilnej, podlega jednak obowiązkowi rejestracji w rejestrze sądowym, do którego dostęp mają wszyscy obywatele. Również w tym przypadku każdy wspólnik odpowiada za zobowiązania spółki całym swoim majątkiem, jednak spółka jawna, podobnie jak inne spółki osobowe, ma własny, odrębny

majątek. Dlatego też ewentualni wierzyciele spółki mogą sięgać po majątek wspólników dopiero wtedy, gdy niemożliwe jest odzyskanie długu z majątku spółki. Podstawowa różnica pomiędzy spółką cywilną a spółką jawną polega więc na obowiązku zarejestrowania tej drugiej oraz tym, że ma ona własny majątek. Spółka staje się wtedy niejako bardziej wiarygodna dla ewentualnych kontrahentów.

Spółka partnerska to odmiana spółki jawnej. Jest to najlepsza forma prowadzenia działalności gospodarczej dla osób wykonujących tzw. wolne zawody, czyli np. lekarzy, architektów,



Rodzaje spółek

biegłych rewidentów, adwokatów, dentystów, księgowych. Każdy ze wspólników w spółce partnerskiej odpowiada tylko za te zobowiązania spółki, które powstały w wyniku jego działalności. Nie ponosi odpowiedzialności finansowej za błędy popełnione przez pozostałych.

Interesującą formą organizacyjno-prawną jest **spółka komandytowa**, w której co najmniej jeden ze wspólników (tzw. **komplementariusz**) odpowiada za jej zobowiązania całym swoim majątkiem, a co najmniej jeden wspólnik (tzw. **komandytariusz**) odpowiada tylko do wysokości sumy komandytowej (jest to wartość określana w umowie spółki; stanowi granicę odpowiedzialności komandytariuszy za zobowiązania spółki). Ta spółka zakładana jest wtedy, gdy osoby, które zamierzają zainwestować pieniądze w działalność gospodarczą, nie chcą ponosić tak znacznego ryzyka, jak w przypadku spółki cywilnej lub jawnej, a także nie interesuje ich bieżące zarządzanie powstałym przedsiębiorstwem. Dzięki formule spółki komandytowej komandytariusz nie musi się obawiać, że ewentualne długi spółki będą zagrażać jego osobistemu majątkowi. Komplementariusz z kolei może prowadzić działalność gospodarczą z kapitałem, na który nie mógłby sobie normalnie pozwolić. Żartobliwie mówi się, że spółka komandytowa związana jest najczęściej wtedy, gdy spotkają się biedny człowiek z pomysłem i bogaty człowiek, który nie wie, co zrobić z pieniędzmi.

Ostatnim typem spółek osobowych jest **spółka komandytowo-akcyjna**. O ile do założenia wcześniej omawianych spółek nie trzeba było mieć jakiegokolwiek kapitału, o tyle aby założyć ten rodzaj spółki, trzeba zebrać na wstępie pewną kwotę **kapitału zakładowego**. W spółce komandytowo-akcyjnej przynajmniej jeden ze wspólników jest **akcjonariuszem** (posiada **akcje** spółki) i w związku z tym nie odpowiada za jej zobowiązania. Co najmniej jeden wspólnik jest też komplementariuszem. Różnica pomiędzy spółką komandytową a komandytowo-akcyjną jest w zasadzie taka, że spółka komandytowo-akcyjna może emitować akcje i tą drogą pozyskiwać kapitał na dalszy rozwój. Jest to jednak forma na tyle bliska spółce komandytowej, że dodatkowy wymóg posiadania pewnej wielkości kapitału zakładowego wpływa na małą opłacalność jej zakładania. Przedsiębiorstwa o takiej formie organizacyjno-prawnej są dość rzadko spotykane, przedsiębiorcy wolą się zdecydować na którąś ze spółek kapitałowych.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 3.

1. Czym charakteryzuje się spółka jawna?

2. Jaka jest różnica pomiędzy spółką jawną a spółką partnerską?

3. Co szczególnego charakteryzuje spółkę komandytową?

4. Czym różni się spółka komandytowa od spółki komandytowo-akcyjnej?

4 | SPÓŁKI KAPITAŁOWE

Spółki kapitałowe są bardzo ważną formą organizacyjno-prawną prowadzenia działalności gospodarczej. Od spółek osobowych (z wyjątkiem spółki komandytowo-akcyjnej) odróżnia je to, że mają osobowość prawną, a do ich założenia potrzebny jest pewien, określony ustawowo, kapitał początkowy.

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

to zwykle małe lub średnie przedsiębiorstwo, w którym wkłady ma stosunkowo niewielka liczba tzw. udziałowców. Każdy z nich odpowiada wobec wierzycieli spółki do wysokości wkładów wniesionych do niej. Wspólnikami w takiej spółce mogą być zarówno osoby fizyczne, jak i prawne. Prowadzenie działalności gospodarczej w formie spółki z o.o. jest dużo mniej ryzykowne niż w przypadku spółki z grupy spółek osobowych bądź działalności jednoosobowej. W razie poważnych kłopotów spółki wspólnicy nie muszą się obawiać utraty swojego osobistego majątku – stracić mogą tylko to, co do spółki wnieśli.

Spółka akcyjna to z kolei forma organizacyjno-prawna zarezerwowana dla dużych i bogatych przedsiębiorstw, gdyż w tym przypadku wymagany kapitał początkowy jest największy. Spółka akcyjna ma osobowość prawną, a wspólnicy nazywani są akcjonariuszami. Są to osoby, które kupiły akcje spółki i nie odpowiadają w żaden sposób za jej długi. Ich ryzyko polega na tym, że w przypadku bankructwa



RODZAJE SPÓŁEK I ORGANÓW SPRAWUJĄCYCH W NICH WŁADZĘ

Rodzaj spółki	Spółka z o.o.	Spółka akcyjna
Najwyższy organ władzy	zgromadzenie wspólników	walne zgromadzenie akcjonariuszy
Organ nadzorujący	rada nadzorcza lub komisja rewizyjna	rada nadzorcza lub komisja rewizyjna
Organ zarządzający i reprezentujący na zewnątrz	zarząd	zarząd

.....

spółki akcje, które posiadają, staną się bezwartościowe. Akcje można sprzedawać, a spółki akcyjne mogą być notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych.

Najważniejszym organem władzy, podejmującym najistotniejsze decyzje dla spółki, są oczywiście jej właściciele. Podejmują je w drodze uchwał, których treść jest ustalana podczas spotkań określonego gremium. Wspólnicy nie mogą podejmować osobiście żadnych działań

w imieniu spółki, a bieżącym zarządzaniem i reprezentowaniem jej na zewnątrz zajmuje się zarząd. Powołuje się również organy kontrolne spółki, które na bieżąco przyglądają się pracy zarządu i sprawdzają, czy rozwój przebiega bez zakłóceń, aby należycie chronić interesy wspólników.

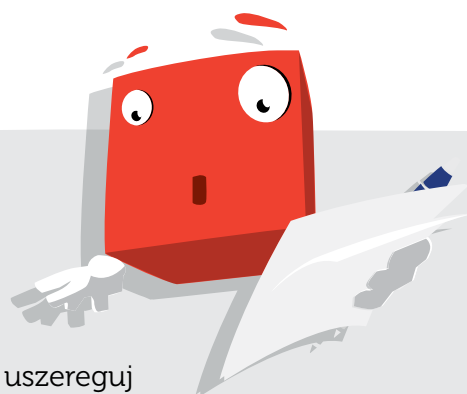
Wspólnikiem w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością i w spółce akcyjnej może być zarówno osoba fizyczna, jak i prawna.

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 4.

1. Czym przede wszystkim różnią się spółki osobowe od spółek kapitałowych?

2. Jakie są główne cechy spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i spółki akcyjnej?

3. Wymień i uszereguj organy władzy w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością i spółce akcyjnej.



5 | PRZEDSIĘBIORSTWO PAŃSTWOWE I SPÓŁDZIELNIA

W obrocie gospodarczym mogą również występować inne formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw. Są nimi przedsiębiorstwa państwowe i spółdzielnie.

Przedsiębiorstwo państwowe można stworzyć na zasadach ogólnych, czyli tak jak wszystkie inne przedsiębiorstwa, lub jako przedsiębiorstwa użyteczności publicznej, powstałe w celu zaspokajania potrzeb ludności. Zaliczyć do nich można kolej, zaopatrzenie w wodę, energię elektryczną i gaz, zarządzanie państwowymi lokalami lub terenami zielonymi, świadczenie usług transportowych na terenie miast oraz wiele innych.

ORGANAMI PRZEDSIĘBIORSTWA PAŃSTWOWEGO SĄ:

OGÓLNE ZEBRANIE PRACOWNIKÓW [DELEGATÓW]

RADA PRACOWNICZA

DYREKTOR

Dyrektora powołuje rada pracownicza, z wyjątkiem pierwszego dyrektora nowo powstałego przedsiębiorstwa, którego powołuje organ założycielski. Dyrektor zarządza przedsiębiorstwem i reprezentuje je na zewnątrz. Decyzje podejmuje samodzielnie i, co ważne, ponosi za nie odpowiedzialność.

Przedsiębiorstwa państwowe tworzone są przez naczelne oraz centralne organy administracji państwowej, Narodowy Bank Polski i banki państwowe. Wyłącznym właścicielem jest państwo, a ściślej rzecz biorąc – Skarb Państwa.

Zasadniczo przedsiębiorstwa państwowe radzą sobie na rynku słabiej niż firmy prywatne. Często zdarza się tak, że firma państwowa może trwale przynosić straty (choć oczywiście

grozi jej ryzyko upadku), gdyż są one pokrywane nie z jej zasobów, a przez państwo. Sprawia to, że przedsiębiorstwa państwowe wykazują słabszą niż firmy prywatne skłonność do poszukiwania nowych rozwiązań, które pozwoliłyby obniżyć koszty produkcji. Dla firm prywatnych jedynym sposobem uniknięcia strat, a tym samym utrzymania się na rynku, jest szybsze niż u konkurencji wprowadzanie nowych, bardziej efektywnych metod korzystania z pracy ludzkiej i z maszyn. Dlatego też rząd stara się systematycznie zmniejszać liczbę przedsiębiorstw państwowych poprzez ich prywatyzację.

Przedsiębiorstwo może również działać w formie **spółdzielni**.

ORGANAMI SPÓŁDZIELNI SĄ:

WALNE ZGROMADZENIE CZŁONKÓW

RADA NADZORCZA

ZARZĄD

Spółdzielnię od spółek odróżnia zasada otwartych drzwi. Polega ona na tym, że każda osoba po spełnieniu odpowiednich warunków ujętych w statucie spółdzielni bądź przepisach prawa może do spółdzielni przystąpić. Poza tym członek spółdzielni może w każdej chwili wystąpić ze spółdzielni i nie musi w tym celu – tak jak w spółkach – szukać nabywcy na swoje udziały, co niekiedy, w firmach o kiepskiej kondycji ekonomicznej, może nie być łatwe. Celem istnienia spółdzielni jest prowadzenie wspólnej działalności gospodarczej w interesie zrzeszonych członków. Zysk z działalności spółdzielni nazywany jest nadwyżką bilansową i na koniec roku obrachunkowego wypłacany jest członkom spółdzielni proporcjonalnie do posiadanych udziałów.

.....

Członek spółdzielni nie odpowiada za jej zobowiązania, może jednak, w sytuacji kryzysowej, stracić wniesiony przez siebie wkład finansowy.

Spółdzielnie możemy podzielić na dwie główne grupy: **spółdzielnie użytkowników**, czyli takie, które zaspokajają potrzeby gospodarcze członków (świadczą usługi na rzecz członków), oraz **spółdzielnie wytwórcze** (spółdzielnie pracy), które zatrudniają członków zarobkowo.



Podstawowe cechy spółdzielni

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 5.

1. Co różni przedsiębiorstwo państwowe od innych form przedsiębiorstw?
.....

2. Wymień organy władzy w przedsiębiorstwie państwowym.
.....

3. Na czym polega funkcjonowanie przedsiębiorstwa w formie spółdzielni?

4. Omów najważniejsze cechy spółdzielni.



PODSUMOWANIE

Wybór formy organizacyjno-prawnej nowo zakładanego przedsiębiorstwa to poważny problem. Każda z form ma wady i zalety.

Spółki osobowe nie wymagają w zasadzie żadnego kapitału początkowego, ale przedsiębiorca musi się liczyć z ryzykiem utraty nie tylko firmy, lecz także osobistego majątku.

Spółki kapitałowe takiego ryzyka nie niosą, ale żeby je założyć, musimy mieć na starcie pewną (wymaganą prawem) sumę pieniędzy. Plusy i minusy każdej z form można mnożyć.

Początkowy wybór nie musi być, rzecz jasna, wyborem ostatecznym, gdyż formę przedsiębiorstwa można zmieniać.

Należy jednak pamiętać, że źle dobrana forma organizacyjno-prawna może być przyczyną porażki w prowadzeniu działalności gospodarczej.



PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Jakie znaczenie ma nazwa przedsiębiorstwa dla jego powodzenia na rynku?
.....
2. Co to jest forma organizacyjno-prawna przedsiębiorstwa?
.....
3. Na czym polega prowadzenie jednoosobowej działalności gospodarczej?
.....
4. Omów zalety i wady prowadzenia działalności gospodarczej w formie spółki cywilnej.
.....
5. Jakie są wady i zalety prowadzenia działalności gospodarczej w formie jednej ze spółek osobowych?
.....
6. Wskaż wady i zalety prowadzenia działalności gospodarczej w formie jednej ze spółek kapitałowych.

Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. Gdzie szukać regulacji prawnych dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej?
.....
2. Znajdź ustawowe wymogi co do minimalnej wielkości kapitału zakładowego dla spółki z o.o. i spółki akcyjnej.
.....
3. Wybierz odpowiednią formę organizacyjno-prawną dla nowo powstającego przedsiębiorstwa w zależności od wielkości, branży, posiadanych środków finansowych itd.



Spis literatury:

1. Grzegorzewska-Mischka E., Wyrzykowski W., *Przedsiębiorczość, przedsiębiorca, przedsiębiorstwo*, Bookmarket, Gdańsk 2009.
2. Lichtarski J. (red.), *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, Wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2003.
3. Targalski J., *Przedsiębiorczość i zarządzanie*, C.H. Beck, Warszawa 2003.

Wykorzystane strony internetowe:

1. <http://isap.sejm.gov.pl>
2. <http://www.pkpplewiatan.pl>

CELE DZIAŁANIA PRZEDSIĘBIORSTWA

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- jak rozróżnić cele działania przedsiębiorstwa
- jakie są sposoby realizacji celów przedsiębiorstwa
- jakie znaczenie ma zysk i innowacja dla rozwoju przedsiębiorstwa
- dlaczego rozwój jest potrzebny przedsiębiorstwom
- czym różni się utrzymywanie pozycji przedsiębiorstwa na rynku od jego rozwoju
- na czym polega zależność między zyskiem a wynikiem finansowym.

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Każde działanie należy rozpocząć od ustalenia **celów**. Zadajmy sobie pytanie, co zamierzamy dzisiaj osiągnąć poprzez swoje działanie? Możliwe, że nie jesteśmy jeszcze świadomi swoich planów, ale tkwią one w naszej podświadomości. Jeśli potrafimy odpowiedzieć, co jest naszym celem, z dużym prawdopodobieństwem wyróżniamy się silną motywacją, widzimy sens życia, jesteśmy aktywnie i pozytywnie nastawieni do świata, odczuwamy radość ze zdobywania nowej wiedzy. Należy pamiętać, że bez ustalenia celu niemożliwy jest rozwój. To smutne, że wielu z nas nie planuje, nie ma jasno określonego kierunku działania – wtedy nic nie motywuje do rozwoju. Jeśli nie stawiamy sobie

celów, wkrada się apatia i zobojętnienie, które nie tylko hamują rozwój, lecz także mogą rodzić poczucie cofania się.

Zacznijmy więc od początku. Postawmy na jutro cel, do którego będziemy dążyć. Powinien on być jasny, konkretny, możliwy do realizacji (wykonalny), aby dawał siłę napędową do działania. A teraz wyznaczmy sobie cele długoterminowe. Co chcemy osiągnąć w ciągu przyszłego roku, a co – za 5 lat?

Ta krótka samoanaliza uświadamia, dlaczego przedsiębiorstwa ustalają cele i jaka jest ich rola w utrzymywaniu pozycji na rynku i rozwoju firm.

1 | CELE DZIAŁANIA PRZEDSIĘBIORSTWA I SPOSOBY ICH REALIZACJI

Prowadzenie przedsiębiorstwa wymaga określenia konkretnych celów, czyli z góry zamierzonych efektów podejmowanych działań. Uświadomienie celu – to uzmysłowienie sobie tego, do czego dąży przedsiębiorstwo, co jest podstawą zrealizowania planów. Gdy to zrobimy, możemy przystąpić do dalszych działań.

Do często spotykanych celów działania przedsiębiorstw należą:

- » maksymalizacja wartości przedsiębiorstwa w długim okresie,
- » maksymalizacja sprzedaży,
- » zadowalający poziom rentowności kapitału, produktywności nakładów lub zasobów,
- » sprawność działania, rozumiana jako terminowe i optymalne reagowanie na potrzeby klientów,
- » zadowalający poziom zysku,
- » przetrwanie, a następnie rozwój przedsiębiorstwa,
- » racjonalizacja poziomu zatrudnienia,
- » stabilizacja przychodów,
- » osiągnięcie zakładanego udziału w rynku.

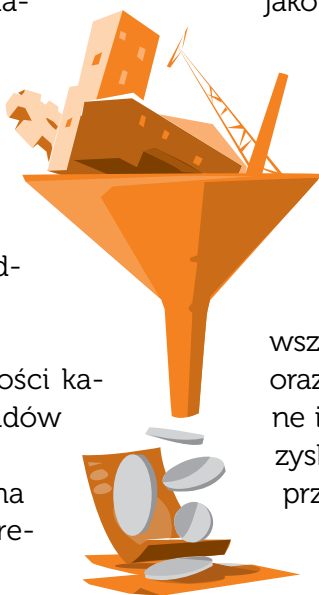
Wymienione cele, niezależnie od sposobu sformułowania, zwracają uwagę na dwa ważne aspekty działalności gospodarczej:

- » konieczność zwrotu poniesionych nakładów (która jest warunkiem ciągłości pracy przedsiębiorstwa) oraz
- » ryzyko gospodarcze (którego uniknąć nie można, a które należałoby minimalizować).

Niezależnie od kierunku obranego przez przedsiębiorstwo, cele zawsze są ukierunkowane na osiągnięcie korzyści ekonomicznych, czyli na generowanie zysku lub podnoszenie wartości firmy. Z punktu widzenia przedsiębiorstwa jako organizacji komercyjnej zaleca się długoterminową koncentrację na jednym z czterech alternatywnych celów, a mianowicie: na maksymalizacji zysku, na maksymalizacji wartości, na maksymalizacji sprzedaży lub minimalizacji kosztów.

Maksymalizacja zysków zakłada, że wszystkie decyzje w przedsiębiorstwie oraz zawierane kontrakty są motywowane i weryfikowane pod kątem osiągnięcia zysku. **Zysk** to dodatni **wynik finansowy** przedsiębiorstwa, przy czym jest to różnica pomiędzy **przychodami** a kosztami ich uzyskania, obliczona dla określonego przedsiębiorstwa w wybranym okresie sprawozdawczym. W przypadku maksymalizacji zysków na kumulowanie i wypracowanie wyniku finansowego ukierunkowane są decyzje dotyczące np. alokacji zasobów, struktury organizacyjnej czy doboru pracowników. Zyski pozwalają na dalsze **inwestowanie** i stały rozwój.

Maksymalizacja wartości oznacza ukierunkowanie zarządzania na maksymalizację korzyści akcjonariuszy przez wzrost wartości akcji i wzrost dywidend. W tym przypadku najważniejsza jest optymalizacja satysfakcji klienta, za którego uznaje się akcjonariusza.



Akcjonariusze oceniają funkcjonowanie przedsiębiorstwa z uwzględnieniem takich aspektów, jak: wielkość zwrotu włożonego kapitału, czytelna wizja organizacji, perspektywy rozwoju firmy, system komunikacji zewnętrznej (np. stopień dotrzymania zobowiązań).

Maksymalizacja sprzedaży jest szczególnie uzasadniona, gdy:

- » firma wchodzi na nowe rynki,
- » firma wprowadza nowe produkty,
- » rynek jest we wczesnej fazie rozwoju,
- » są wdrażane nowe regulacje prawne (np. demonopolizacja).

Maksymalizacja sprzedaży może przynieść wymierne korzyści związane ze wzrostem przychodów, poprawą rentowności, zwiększeniem wydajności pracy lub wzmocnieniem pozycji rynkowej przedsiębiorstwa. Mierniki sprzedaży niestety nie informują o nakładach niezbędnych do osiągnięcia wzrostu – np. kosztach wynagrodzeń czy reklam.

Minimalizacja kosztów to uznanie za priorytet stałej lub czasowej redukcji kosztów stałych czy zmiennych. Cel taki określany jest w jednej z następujących sytuacji:

- » przedsiębiorstwo ma status zakładu budżetowego (np. zakład komunalny świadczący usługi dla ludności),
- » głównym obszarem konkurowania przedsiębiorstwa są ceny (konkurencja kosztowa),
- » przedsiębiorstwo działa w układzie łańcucha dostaw.

Ustalenie minimalizacji kosztów jako celu przedsiębiorstwa wynika z uwarunkowań wewnętrznych (np. postępu technicznego i organizacyjnego) oraz zewnętrznych, takich jak luka jakościowa (wartość oczekiwana jest wyższa aniżeli wartość otrzymana) czy ograniczone możliwości sprzedaży. Przy ustalaniu celów przedsiębiorstwa konieczne jest ilościowe ujmowanie zjawisk ekonomicznych (kwantyfikacja, wyrażanie w liczbach), a także jednoznaczność w ocenie stopnia realizacji wyznaczonych celów.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 1.

1. Wyjaśnij, na czym polega maksymalizacja zysku.

2. Na czym polega maksymalizacja wartości?

3. Wskaż, na czym polega maksymalizacja sprzedaży i kiedy ma ona sens jako główny cel przedsiębiorstwa.

4. Na czym polega maksymalizacja kosztów i kiedy ma sens jako główny cel przedsiębiorstwa?

5. Omów powiązania i różnice pomiędzy zyskiem a wynikiem finansowym.

2 | UTRZYMYWANIE POZYCJI NA RYNKU A STAŁY ROZWÓJ PRZEDSIĘBIORSTWA

Dążenie do nadwyżki ekonomicznej zwiększa ryzyko gospodarcze, przy czym jego poziom wzrasta wraz z tendencją do maksymalizacji zysku. Przedsiębiorstwa, które chcą zminimalizować ryzyko, formułują cele w kategoriach przetrwania czy też stabilizacji swojej pozycji ekonomicznej. Z punktu widzenia dynamicznych zmian otoczenia i zdobywania przewagi nad konkurentami, przedsiębiorstwo musi być jednak nastawione na rozwój, co wiąże się z większym ryzykiem. Ale – jak mówi przysłowie – kto nie ryzykuje, ten nie ma, czy inaczej: kto nie ryzykuje, ten nie wygrywa. Akceptacja ryzyka jest warunkiem koniecznym, aby nie tylko utrzymać się na rynku, lecz także rozwijać się i wyprzedzać konkurencję.



Ryzyko trwania i rozwoju przedsiębiorstwa

Nastawienie na rozwój wiąże się z koniecznością wprowadzania innowacji. **Innowacje** są czynnikiem sukcesu współczesnych przedsiębiorstw. Oznaczają wprowadzanie nowych, ulepszonych sposobów wykonywania czynności, aby kompleksowo udoskonalić funkcjonowanie organizacji. Wystarczy odkryć coś, co już istniało, lecz o istnieniu czego nikt nie wiedział, wymyślić coś nowego lub po prostu ulepszyć jakiś produkt czy rozwiązanie.

Obecnie innowacja nie oznacza już tylko nowości w sferze produktów i technologii, lecz jest także postrzegana jako nowość w sferze społecznej przedsiębiorstwa (wymaga zmiany sposobu myślenia jego pracowników).

Pracowników przedsiębiorstwa nastawionego na wprowadzanie innowacji wyróżniają następujące cechy:

- » akceptacja niepewnych warunków działania;
- » zdolność kooperacji (współpraca);
- » kreatywność, umiejętność kojarzenia oraz wykorzystywania wiedzy z różnych dziedzin do tworzenia nowych, oryginalnych rozwiązań;
- » samodzielność i odpowiedzialność;
- » potrzeba osiągnięć i poczucie własnej wartości.

Jak już wiemy, innowacja oznacza wprowadzenie czegoś nowego i ma swe źródła zarówno w materialnych, jak i niematerialnych nowinkach. Jest również postrzegana przez członków organizacji jako nowość, co powinno być przez nich oceniane pozytywnie i akceptowane – jako warunek przetrwania innowacji.

Innowacyjność jest obok przedsiębiorczości (jako cechy pracownika) oraz elastyczności (jako cechy organizacji) fundamentem firmy przyszłości.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 2.

1. Wyjaśnij, czym jest innowacja.
2. Wskaż różnicę pomiędzy nastawieniem na trwanie a nastawieniem na rozwój przedsiębiorstwa.
3. Wymień cechy pracowników przedsiębiorstwa innowacyjnego.

PODSUMOWANIE

Świadomość celów, a więc ich postawienie, uzmysłowienie sobie, do czego przedsiębiorca dąży i co chce osiągnąć, wpływa na organizację działania – od tego zależy więc jakość planowania, przygotowania działań, podejmowania decyzji, realizacji oraz kontroli i oceny działania.

Wyznaczanie celów jest początkiem realizacji postanowień, zadań. To bardzo istotny czynnik, który ma wpływ na efekt końcowy.

Nastawienie na wdrażanie celów finansowych powinno współgrać z wprowadzaniem innowacji. Przedsiębiorstwa muszą być nastawione nie tylko na przetrwanie, lecz także na rozwój. Tylko przedsiębiorstwa innowacyjne są zdolne do stałego rozwijania się i wyprzedzania konkurencji. Wprawdzie wiąże się to z wyższym poziomem ryzyka aniżeli w miarę bezpieczne utrzymywanie się na rynku, lecz wystarczy przeanalizować działania przedsiębiorstw *high-tech* (produkty zaawansowane technicznie, oparte na najnowszych odkryciach naukowych), aby przekonać się o potencjalnych korzyściach płynących z ryzykownych działań.



PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Czym jest zysk?
.....
2. Czym jest innowacja?
.....
3. W jaki sposób zysk jest powiązany z kategorią wyniku finansowego?

Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. Z czym wiąże się trwanie i rozwój organizacji? Czy wystarczy, by organizacja nastawiona była na trwanie? Czy organizacja musi się rozwijać? Dlaczego?
.....
2. Jakie są uwarunkowania nastawienia na:
 - a) maksymalizację zysku,
 - b) maksymalizację wartości,
 - c) maksymalizację sprzedaży,
 - d) minimalizację kosztów?



Spis literatury:

1. Brzeziński M. (red.), *Wprowadzenie do nauki o przedsiębiorstwie*, Difin, Warszawa 2007.
 2. Koźuch B., *Nauka o organizacji*, CeDeWu, Warszawa 2007.
-

OTOCZENIE PRZEDSIĘBIORSTWA

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Pomysł na działalność gospodarczą wymaga wyboru **sektora** działalności firmy. Ważne jest, by rozumieć różnicę pomiędzy sektorem a **branżą**. Przedsiębiorstwa należące do tego samego sektora nie zawsze oferują swoje produkty tym samym segmentom rynku (tym samym grupom nabywców). Można powiedzieć, że branże należą do sektorów, np. sektor usług może obejmować handel, media, informatykę, telekomunikację, branżę hotelową, restauracyjną, rozrywkową, szkolnictwo i wiele innych. W wyborze warto się kierować **atrakcyjnością sektora**. Będzie on dla nas – jako potencjalnych wchodzących – tym bardziej atrakcyjny, im więcej będzie dostawców zasobów, potencjalnych odbiorców, mniej konkurentów i zagrożeń pojawienia się nowych produktów (także substytucyjnych).

Wybór sektora to nie wszystko. Naszym zadaniem jest też znalezienie problemu, za którego rozwiązanie ludzie będą skłonni zapłacić. To właśnie nasza **nisza, luka rynkowa**. Znalezienie

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- czym jest mikrootoczenie, makrootoczenie przedsiębiorstwa, otoczenie konkurencyjne, sektor, nisza rynkowa
- kim są uczestnicy otoczenia konkurencyjnego przedsiębiorstwa
- jakie są elementy makrootoczenia oraz ich wpływ na przedsiębiorstwo
- jakie znaczenie ma konkurencja i jaka jest jej siła oddziaływania na przedsiębiorstwo
- jak wskazać niszę rynkową na rynku lokalnym.

jej nie jest ani proste, ani oczywiste i wymaga kreatywności. Powodzenie na rynku w dużej mierze uzależnione jest od tego, by znaleziona przez nas luka nie była wykorzystywana przez żadną inną firmę lub, przynajmniej, by nasza konkurencja była słaba czy rozproszona. Konieczne więc należy poznać elementy otoczenia, zarówno bliższego (mikrootoczenia), które bezpośrednio wpływa na naszą działalność, jak i dalszego (makrootoczenia), pośrednio regulującego naszą działalność na rynku (rysunek). Poznanie elementów otoczenia jest warunkiem efektywnego funkcjonowania.



Rodzaje i elementy otoczenia przedsiębiorstwa

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Griffin R.W., *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 2001, ss. 100–135.

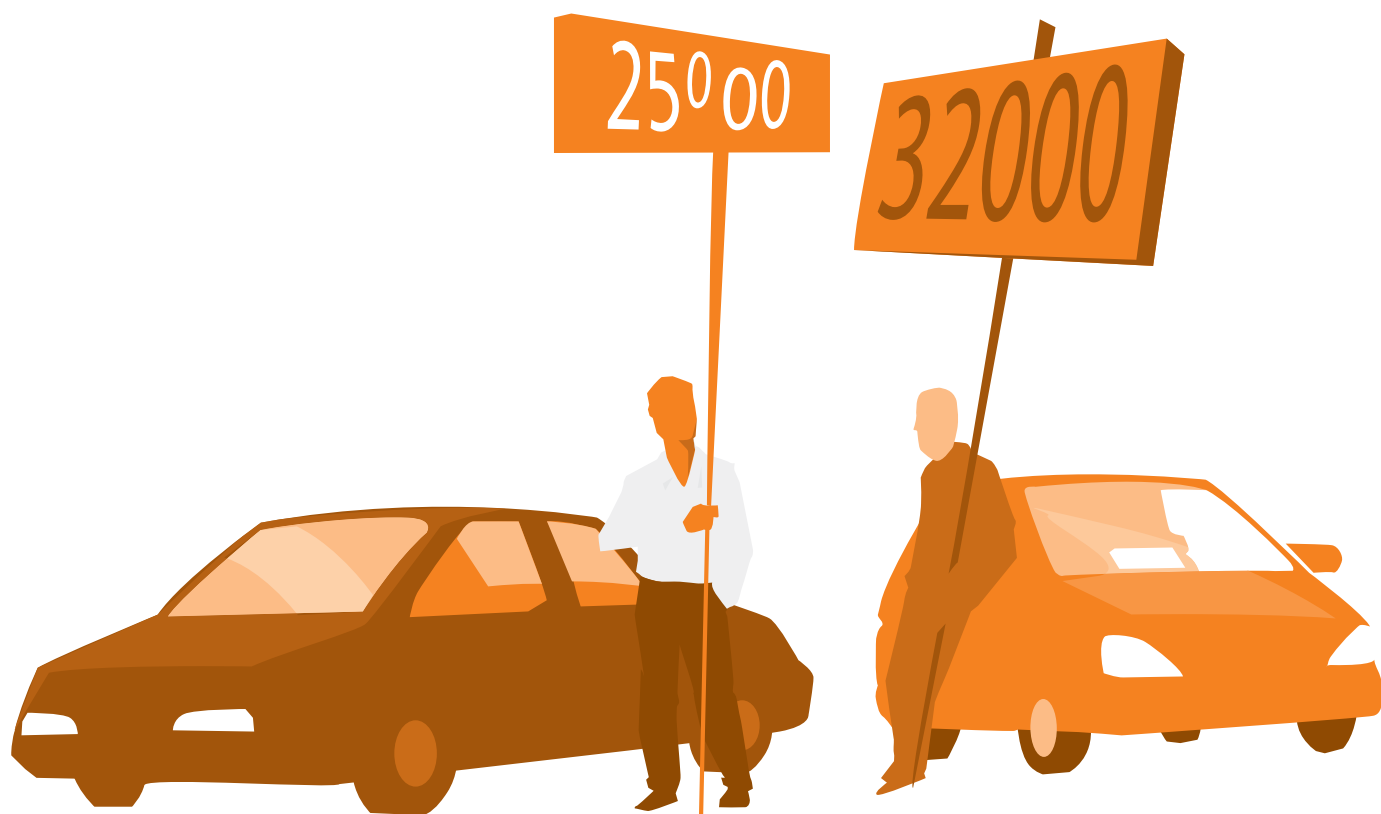
1 | MIKROOTOCZENIE

Otoczeniem przedsiębiorstwa nazywamy te elementy, które nie są jego składnikami, ale wywierają wpływ na zachowanie firmy i zarazem podlegają jej wpływom. Siła wpływu tych elementów na organizację jest różna. Niektóre oddziałują w sposób bezpośredni (mikrootoczenie), inne – pośrednio (makrootoczenie).

Mikrootoczeniem nazywamy otoczenie bliższe, celowe, zadaniowe lub po prostu **otoczenie konkurencyjne**. Elementy otoczenia bliższego mają największy i bezpośredni wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Znajdują się w obszarze (rynek, sektor), na którym przedsiębiorstwo funkcjonuje. Jest ich bardzo wiele, a niektóre z nich mogą stanowić istotne zagrożenie (lub znaczną szansę) dla przedsiębiorstwa. Bliższe otoczenie przedsiębiorstwa tworzą konkurenci, klienci, dostawcy, regulatorzy i sojusznicy strategiczni.



Otoczenie przedsiębiorstwa



Konkurenci to jednostki, które wytwarzają te same lub podobne wyroby, sprzedawane na tym samym rynku. Rywalizacja pomiędzy konkurentami polega na zdobyciu jak najlepszej pozycji poprzez konkurencję cenową, wojnę reklamową, wprowadzanie nowych wyrobów, zwiększenie zakresu obsługi klientów czy np. atrakcyjności gwarancji.

Konkurowanie w sektorze może być mniej lub bardziej intensywne i zależy od liczby oferentów oraz od reguł gry przez nich stosowanych. Oprócz zasad postępowania istnieje wiele innych czynników, które powodują duże prawdopodobieństwo rywalizacji wśród konkurentów. Należy do nich chociażby nasyce-

nie rynku (oferta na rynku jest szersza aniżeli zapotrzebowanie na nią), powolny wzrost danego sektora, wysokie koszty stałe lub koszty składowania, różnorodność konkurentów. Innymi czynnikami są bariery wypadnięcia z rynku, czyli bariery wyjścia. To czynniki, które skłaniają oferentów do pozostawania na rynku nawet wtedy, gdy ceny spadają poniżej progu rentowności lub dochód nie pokrywa wydatków. Czynniki decydującymi o pozostaniu na rynku mogą być koszty wynikające z dezinvestycji (np. koszty demontażu, przeprowadzki) lub potencjalne straty wskutek braku możliwości likwidacji urządzeń (np. ze względu na wysokie koszty transportu).

.....

Substytuty to wyroby zastępcze, pochodzące z innego rynku, które w zasadzie mogą spełniać te same funkcje co dany wyrób (np. olej opałowy i gaz ziemny, masło i margaryna, pociąg i samolot). Dla odbiorcy ważny jest związek użytkowy dóbr, ponieważ absolutna substytucja nie istnieje. Substytuty są rodzajem tzw. konkurencji zewnętrznej.

Odbiorcy decydują o wielkości rynku, określają nowe potrzeby lub rezygnują z zakupów. Termin „odbiorcy” oznacza nie tylko użytkowników końcowych (klient w sklepie), lecz także grupę, która kształtuje popyt – mogą to być konsumenci, odbiorcy przemysłowi lub przedsiębiorstwa handlowe (hurtownicy i detaliści). Klientem jest każdy, kto płaci za kupno wyrobu lub usługi przedsiębiorstwa.

Dostawcy to organizacje, które dostarczają zasoby innym organizacjom.

Inne podmioty bliższego otoczenia to sojusznicy strategiczni i regulatorzy. **Sojusznicy strategiczni** to organizacje współpracujące ze sobą w ramach jakiegoś przedsięwzięcia. **Regulatorzy** to jednostki, które mogą kontrolować, regulować politykę i praktyki przedsiębiorstwa lub w inny sposób na nie oddziaływać. To np. organizacje związane z ochroną środowiska naturalnego, organizacje konsumenckie, organizacje rządowe wydające określone pozwolenia czy patenty i wiele innych.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 1.

1. Zdefiniuj pojęcie mikrootoczenia.
.....
2. Wymień elementy otoczenia konkurencyjnego.

3. Jakie czynniki wpływają na intensywność rywalizacji w sektorze?
.....
4. Zdefiniuj niszę rynkową.

2 | MAKROOTOCZENIE

Makrootoczenie nazywane jest otoczeniem dalszym lub ogólnym. Można je rozpatrywać w wymiarze ekonomicznym, technologicznym, polityczno-prawnym, międzynarodowym czy socjokulturowym.

Otoczenie ekonomiczne (makroekonomiczne) to ogólna kondycja systemu gospodarczego, w którym działa przedsiębiorstwo. Określane jest przez następujące parametry: wielkość bezrobocia, inflację, stopy procentowe, popyt, kondycję gospodarki.

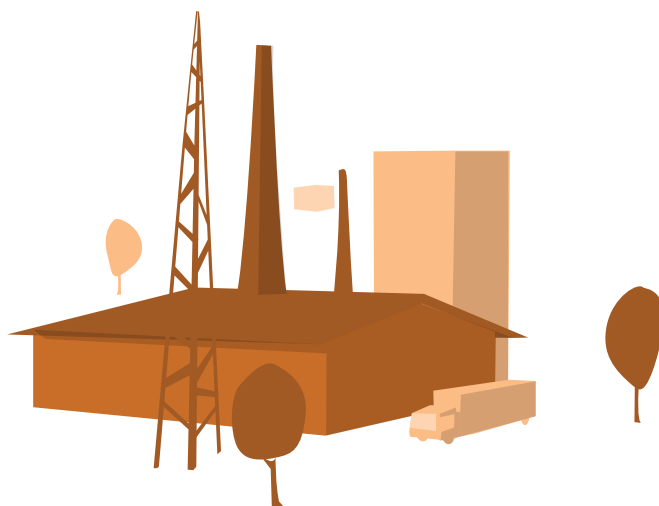
Oto kilka przykładów, w jaki sposób te parametry wpływają na funkcjonowanie przedsiębiorstwa:

- » wysokie bezrobocie umożliwia firmie bardzo selektywną politykę naboru kadr, ale jednocześnie obniża siłę nabywczą klientów;
- » w warunkach inflacji firma drożej pozyskuje zasoby i w konsekwencji musi podnieść ceny swoich wyrobów;
- » przy wysokich stopach procentowych konsumenci są mniej skłonni do pożyczania pieniędzy, a sama firma musi więcej zapłacić za zaciągnięty kredyt;
- » zmiany kursu walut wpływają na sytuację producentów, eksporterów i importerów (np. wzrost wartości złotówki w stosunku do dolara zmniejsza skłonność do importu, obniża jego opłacalność, ale zwiększa opłacalność eksportu);
- » w przypadku wzrostu ekonomicznego uaktywniają się konsumenci, stwarzają się szanse rozwoju firmy przez osłabianie konkurentów, poszerzają się rynki zbytu; recesja w gospodarce powoduje odwrotne skutki.

Konieczne jest zatem śledzenie tendencji rynkowych, aby w odpowiednim momencie zareagować i uniknąć znacznych strat lub wykorzystać pojawiające się szanse na rozwój.

Wymiar otoczenia technologicznego odnosi się do tych dostępnych metod, które pozwalają przekształcić zasoby w produkty lub usługi, czyli do nowych technologii, odkryć naukowych. W żadnym z sektorów dalszego otoczenia nie zaszło tyle zmian, ile w otoczeniu technologicznym. Nowa technologia może stanowić szansę dla firmy, a niemożność jej wprowadzenia jest istotnym zagrożeniem i ogranicza rozwój przedsiębiorstwa.

Otoczenie polityczno-prawne to państwowa regulacja działalności gospodarczej oraz ogólne stosunki pomiędzy gospodarką i państwem (monopole i praktyki restrykcyjne, rozmieszczenie przemysłu, prawna ochrona konsumenta). Obszar polityki i ekonomii są ze sobą ściśle połączone i nie można pomiąć badania wpływów politycznych na rozwój rynków.



Przykładem decyzji politycznych o dużym znaczeniu dla funkcjonowania przedsiębiorstw są cła importowo-eksportowe, rozporządzenia o zanieczyszczeniu atmosfery, odpowiedzialności producenta za wyrób czy postanowienia dotyczące dopuszczenia leków do obrotu. Otoczenie polityczno-prawne obejmuje również **wymiar międzynarodowy**. Analiza polityczno-prawna nie może ograniczać się jedynie do polityki wewnętrznej. Tendencje międzynarodowe, jak otwarcie się Chin na świat czy zadłużenie Trzeciego Świata, mają również duże znaczenie, oczywiście zależą od zakresu działalności gospodarczej.

Regulacje polityczno-prawne w dużym stopniu są skierowane na **otoczenie naturalne**. Zarówno jednostka, jak i przedsiębiorstwo są bezpośrednio związane z otaczającym je środowiskiem, dlatego nieprzemyślane ingerowanie człowieka w naturę może mieć katastrofalne skutki.

Ze tego względu wprowadzono wiele ograniczeń oddziaływania na środowisko, które uwzględniają aspekt ekologiczny. Należy wymienić m.in.:

- » ograniczenie w korzystaniu z nieodnawialnych zasobów,
- » konieczność wytwarzania produktów nieobciążających środowiska.

Otoczenie socjokulturowe obejmuje zwyczajnie, nawyki, wartości i cechy demograficzne społeczeństwa, w którym funkcjonuje organizacja – rozmiary populacji, strukturę wieku, poziom wykształcenia.

Szczególne znaczenie dla zrozumienia otoczenia socjokulturowego mają cechy demograficzne i panujące systemy wartości. Głównie chodzi tutaj o dostatecznie wczesne rozpoznanie zarysowujących się zmian w otoczeniu socjokulturowym.

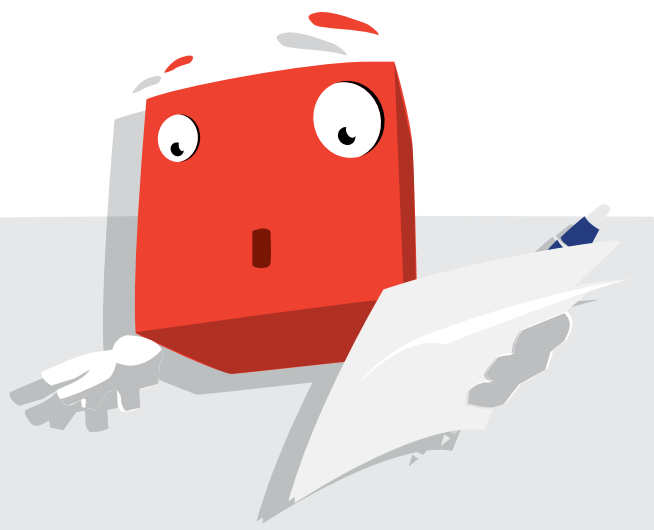
Przykładami takiej przemiany wartości (z jednoczesnymi światowymi implikacjami demograficznymi) są:

- » zmiana pozycji kobiet w społeczeństwie,
- » zmiana stosunku człowieka do przyrody,
- » zmiana systemu polityczno-prawnego.

Znaczenie procesów socjokulturowych wynika z tego, że określają one, jakie produkty, usługi i normy postępowania społeczeństwo będzie sobie najbardziej ceniło. Niektórzy konsumenci na przykład są gotowi zapłacić wysoką cenę za odzież od słynnych projektantów, a pewne typy odzieży w niektórych krajach nie są w ogóle akceptowane.

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 2.

1. Scharakteryzuj elementy makrootoczenia.
.....
2. Jak elementy otoczenia ekonomicznego wpływają na funkcjonowanie przedsiębiorstwa?



PODSUMOWANIE

Otoczenie to wszystkie elementy znajdujące się poza organizacją, mające związek z jej funkcjonowaniem. Jest to zbiór elementów niewchodzących w skład organizacji, a równocześnie pozostających z nią w jakichś relacjach.

Aby organizacja mogła efektywnie działać w swoim otoczeniu, powinna przede wszystkim poznać jego elementy. Otoczenie organizacji jest definiowane na różne sposoby, więc powstają różne schematy jego opisu. W literaturze przedmiotu opisuje się wiele modeli otoczenia organizacji, z których najbardziej kompleksową ideą jest typologia elementów otoczenia w kategoriach otoczenia bliższego (mikrootoczenia) i otoczenia dalszego (makrootoczenia).

PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Co to jest sektor, branża?
.....
2. Co to jest mikrootoczenie i makrootoczenie?
.....
3. Jakie znaczenie ma poznanie elementów otoczenia dla funkcjonowania organizacji?

Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. W jaki sposób elementy otoczenia ekonomicznego wpływają na funkcjonowanie przedsiębiorstwa?
.....
2. Na czym polega rywalizacja konkurentów w sektorze i jakie czynniki wpływają na intensywność konkurencji?
.....
3. Co to jest luka rynkowa i jak się przejawia atrakcyjność sektora?



SYSTEM EMERYTALNY

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- jak wygląda system emerytalny w Polsce
- czym charakteryzuje się każdy z trzech filarów systemu
- jakie czynniki wpływają na system emerytalny, a zwłaszcza – jak duże znaczenie ma liczba osób, które rodzą się każdego roku w Polsce.

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

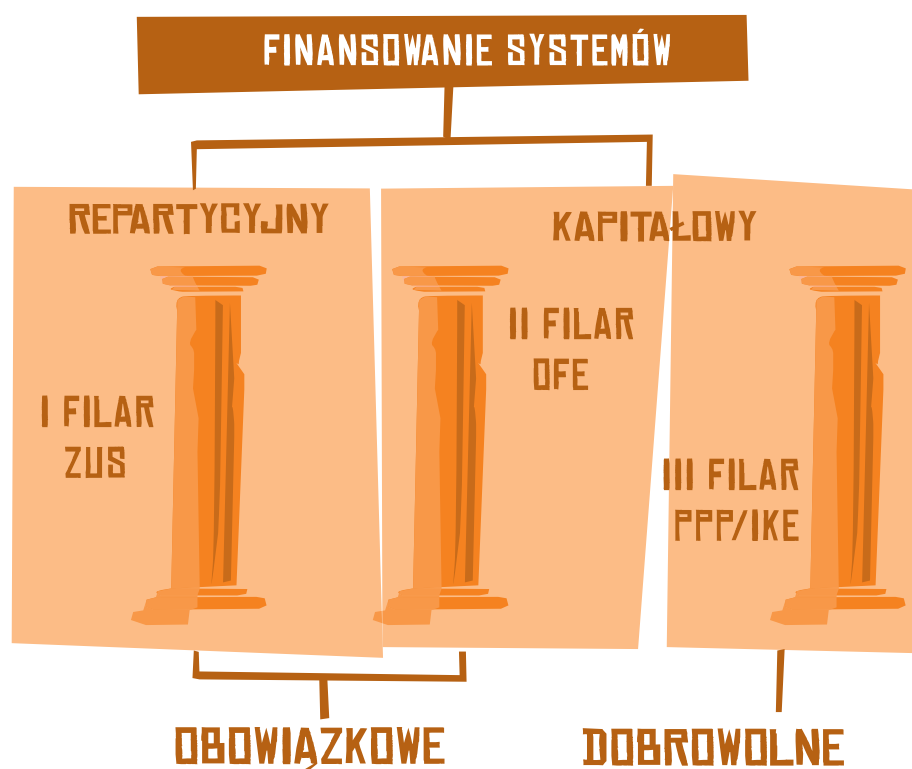
Choć rzadko która młoda osoba zastanawia się nad daleką przyszłością, jaką jest emerytura, warto przyjrzeć się tej kwestii już dziś. Na emeryturze będziemy żyć średnio około 20 lat, musimy więc odpowiedzieć sobie na pytanie, czy świadczenie wypłacane z obowiązkowej części systemu emerytalnego wystarczy nam

na nasze potrzeby: żywność, opłaty domowe, lekarstwa, ubrania, wakacje z wnukami. Może trzeba dodatkowo oszczędzać na przyszłość? To pozwoli nam pojechać np. do ciepłych krajów, aby wygrzać na słońcu nie najmłodsze już kości lub zwiedzić te części świata, o których zawsze marzyliśmy.

TAJNIKI SYSTEMU EMERYTALNEGO

System emerytalny w Polsce składa się z trzech filarów (funkcjonują one od 1 stycznia 1999 roku). Dla osób młodych, czyli urodzonych po 31 grudnia 1968 roku, dwa pierwsze filary są obowiązkowe (czyli należeć do nich trzeba). Trzeci filar jest dobrowolny, co oznacza, że można korzystać z dodatkowych form oszczędzania, ale nie jest to obligatoryjne (patrz rysunek poniżej).

Klasyfikacja systemów



Pierwszy filar to tzw. system repartycyjny, czyli pokoleniowy. Oznacza to, że pokolenie osób pracujących finansuje wypłatę emerytur osób już na niej przebywających. W ramach tego filaru środki finansowe przekazywane są do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych, który nie inwestuje tych pieniędzy. Emerytura gwarantowana jest przez Skarb Państwa, co oznacza, że zawsze ją otrzymamy, nawet jeśli wysokość składek emerytalnych pochodzących od osób pracujących będzie niewystarczająca, czyli będzie niższa niż wysokość środków potrzebnych na wypłatę świadczeń – brakującą część pieniędzy uzupełni budżet państwa.

Pojawiają się tutaj jednak pewne niebezpieczeństwa, które są charakterystyczne dla systemu repartycyjnego:

- » zmiany demograficzne (jeżeli społeczeństwo się starzeje, maleje liczba osób pracujących i opłacających składki, a rośnie liczba emerytów),
- » wzrost bezrobocia (niepracujący nie wpłacają składek do systemu),
- » zmiany polityczne (politycy chętnie wykorzystują kwestie emerytur do osiągnięcia swoich celów politycznych).

Drugi filar to tzw. system kapitałowy, co oznacza, że każdy posiada indywidualne konto emerytalne w Otwartym Funduszu Emerytalnym (OFE). Otwarte fundusze emerytalne to instytucje finansowe, których zadaniem jest inwestowanie na **rynku finansowym** pieniędzy zgromadzonych na indywidualnych kontach emerytalnych. Instytucje te inwestują m.in. w **obligacje**, lokaty bankowe, **akcje** oraz **jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych**. Otwarte fundusze emerytalne muszą tak lokować pieniądze, aby ich przybywało na kontach emerytalnych, a nie było ich coraz mniej. Nie jest to proste zadanie, gdyż państwo uregulowało prawnie maksymalne ograniczenia inwestycji w dane instrumenty finansowe (np. otwarte fundusze emerytalne mogą bez ograniczeń inwestować w obligacje, które są emitowane przez Skarb Państwa).

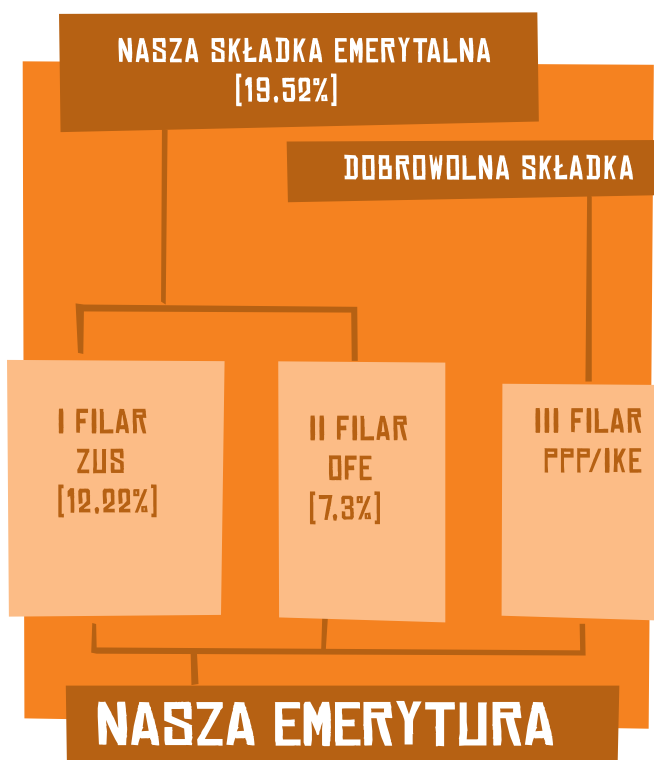
Obligacje są bardzo bezpiecznym instrumentem, co oznacza, że jeśli się je kupi, na pewno się na nich nie straci, tylko zyska. Co prawda nie będą to bardzo duże zyski (np. około 5%), ale przybędzie pieniędzy na kontach emerytalnych. Przyrost kapitału mógłby być większy, gdyby otwarte fundusze emerytalne inwestowały w akcje, jednak są one instrumentami obciążonymi ryzykiem, co oznacza, że można stracić nawet ponad połowę zainwestowanych pieniędzy przy niekorzystnej sytuacji na rynku finansowym.

Należy jednak pamiętać, że wartość pieniędzy zgromadzonych na indywidualnych kontach emerytalnych w OFE wzrasta wraz z upływem czasu. Każdy, kto podpisuje pierwszą umowę o pracę, sam wybiera otwarty fundusz emerytalny, do którego chce należeć. Jednym z podstawowych kryteriów jest **stopa zwrotu**.

Prowadzone badania wskazują, że emerytury pochodzące z dwóch pierwszych filarów będą dość skromne. Dlatego też należałoby wybrać dodatkowy sposób oszczędzania, co oferuje trzeci filar systemu emerytalnego.

Trzeci filar to różne, dobrowolne metody oszczędzania, a także system kapitałowy. Składki do niego odprowadzają tylko chętni. Wśród tych dodatkowych form oszczędzania znajdują się m.in.: lokaty bankowe, **indywidualne konta emerytalne/pracownicze programy emerytalne**, programy oszczędnościowo-emerytalne, ubezpieczenia na życie z funduszem kapitałowym.

Aktualny podział składki emerytalnej, którą płaci każda osoba pracująca, został przedstawiony poniżej:



Obecnie podział składki emerytalnej opłacanej przez każdego pracującego jest następujący: każdy pracujący odprowadza łącznie 19,52% swojego wynagrodzenia, z czego 16,72% trafia do pierwszego filaru systemu emerytalnego, czyli do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych, natomiast 2,8% przekazywane jest do OFE. Taki podział składki będzie obowiązywał do końca 2013 roku. W kolejnych latach będą następowały zmiany składki przekazywanej do ZUS oraz do OFE. Ostatecznie od roku 2017 do OFE będzie trafiało 3,5% wynagrodzenia, a do ZUS – 16,02%.

Bardzo ważnym czynnikiem dla systemu emerytalnego jest **demografia**. Od liczby urodzeń w Polsce będzie zależało, ile osób będzie wpłacało składki do systemu emerytalnego. Dlatego też ważne jest, aby polskie rodziny nie były bezdzietne.

Niestety, większość przeprowadzanych badań wskazuje, że w Polsce będzie się rodziło coraz mniej dzieci. Gdyby zrealizowały się te prognozy, to repartycyjny system emerytalny zostanie zagrożony, gdyż na wypłatę emerytur będzie coraz mniej pieniędzy. Budżet państwa nie będzie mógł przecież dopłacać w nieskończoność.

Oznaczać to może, że przyszłe emerytury będą coraz niższe, a to zapewne nie wystarczy na pokrycie minimalnych potrzeb emeryta (opłaty, żywność, lekarstwa), nie wspominając już o podróżach czy prezentach dla najbliższych. Dlatego też każdy już w momencie podejmowania pracy zawodowej powinien się zastanowić nad dodatkowym oszczędzaniem na przyszłą emeryturę.



PODSUMOWANIE

Polski system emerytalny ma trzy filary. Pierwszy i drugi jest obowiązkowy dla młodych ludzi. Osoby starsze nie korzystają z trójfilarowego systemu emerytalnego, gdyż nie zdążyłyby uzbierać pieniędzy z systemu kapitałowego. Istnieje wiele czynników, które wpływają na system emerytalny – jednym z bardzo ważnych jest struktura ludności w danym kraju.



PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Po co istnieje system emerytalny?
.....
2. Czym jest system repartycyjny (umowa pokoleniowa)?
.....
3. Co to jest system kapitałowy?
.....
4. Dlaczego należy tworzyć dodatkowe zabezpieczenie finansowe na starość?
.....
5. Jakie są problemy demograficzne Polski?

Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. Na czym polega inwestowanie pieniędzy przez OFE (stopa zwrotu)?
.....
2. Dlaczego rząd polski nie może dopłacać do wypłacanych emerytur?
.....
3. Jakie są zagrożenia systemu repartycyjnego?
.....
4. Skąd wynika konieczność dodatkowego oszczędzania w trzecim filarze?
.....
5. Jaka jest zależność przyszłych emerytur od sytuacji na rynku finansowym?



UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE ORAZ MAJĄTKOWE I POZOSTAŁE OSOBOWE

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału
będziesz wiedzieć:

- do czego służy ubezpieczenie
- co oznaczają podstawowe pojęcia związane z ubezpieczeniami
- jak rozróżnić ubezpieczenia na życie i ubezpieczenia majątkowe
- czym są podstawowe produkty ubezpieczeniowe, z których powinna korzystać większość polskich rodzin.

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Każdy posiada różne rzeczy, które są mniej lub więcej warte. Do najbardziej wartościowych zaliczyć należy: mieszkanie lub dom, samochód. Ponadto każdy człowiek ceni sobie najbardziej własne zdrowie i życie. Dlatego należy

się zabezpieczyć przed utratą części lub całości tego, co dla nas najważniejsze. Jedną z takich możliwości jest ubezpieczenie, dzięki któremu otrzymamy (my lub osoby uposażone) rekompensatę strat.

1 | UBEZPIECZENIA – WPROWADZENIE

Jednym z rodzajów ryzyka związanego z posiadaniem samochodu jest ryzyko kradzieży. Gdy pojazd zostanie skradziony, jeśli nie mamy stosownego ubezpieczenia, poniesiemy dużą stratę: równowartość pieniężną skradzionego pojazdu. Jeśli jednak skorzystamy z ubezpieczenia, a więc przeniesiemy ryzyko kradzieżowe na zakład ubezpieczeń, otrzymamy stosowną rekompensatę. Za to, że zakład ubezpieczeń przejmie na siebie ryzyko i otoczy **ochroną ubezpieczeniową** nasz pojazd, musimy opłacić **składkę ubezpieczeniową**, którą wylicza zakład ubezpieczeń w zależności m.in. od marki, przebiegu, pojemności silnika naszego pojazdu. Dzięki ubezpieczeniu, gdy auto zostanie ukradzione, zakład ubezpieczeń wypłaci nam **odszkodowanie**, czyli określoną kwotę pieniędzy, dzięki której będziemy mogli kupić inny samochód.

Nie jest łatwo wycenić, jaką wartość ma szkoda w ubezpieczeniach na życie, które dotyczą głównie człowieka, jego życia i zdrowia

oraz pewnych potrzeb finansowych w przyszłości. Rodzice mogą dzieciom wykupić ubezpieczenie na życie i przenieść na zakład ubezpieczeń ryzyko związane z chorobami lub skutkami nieszczęśliwych wypadków. Wtedy osobami, objętymi ubezpieczeniem, będą dzieci (tzw. **osoby ubezpieczone**), a rodzice będą opłacali składki ubezpieczeniowe (staną się tzw. **ubezpieczającymi**) do wybranego zakładu ubezpieczeń (tzw. **ubezpieczyciela**). Kwota, na jaką rodzice ubezpieczą swoje dzieci, zależy od możliwości finansowych – nie ma żadnego algorytmu, dzięki któremu można by policzyć, ile warte jest życie człowieka.

Żeby kupić ubezpieczenie samochodu, domu lub innych rzeczy materialnych, należy udać się do zakładu ubezpieczeń tzw. majątkowych, natomiast **polisę** na życie można kupić w zakładzie ubezpieczeń na życie (w nazwie tego ubezpieczyciela będzie znajdować się słowo „życie”, np. PZU Życie).



2 | UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE



Ubezpieczenia na życie to tzw. pierwsza grupa ubezpieczeń, w której znajduje się wiele różnych produktów ubezpieczeniowych. Zakłady ubezpieczeń oferują produkty, które chronią życie i zdrowie ludzi, a także takie, w ramach których można regularnie oszczędzać na przyszłość, np. na przyszłą dodatkową emeryturę (dodatkowe środki finansowe wykorzystywane na emeryturze na różne cele, np. na zwiedzanie świata albo ciekawe wakacje z wnukami). Można też wykupić ubezpieczenie dla dzieci, które będą mogły wykorzystać zebrane pieniądze, gdy dorosną i zechcą wyprowadzić się z domu rodziców. Wśród produktów oferowanych przez zakłady ubezpieczeń na życie są też produkty, które rekompensują tzw. uszczerbek na zdrowiu. Oznacza to, że gdy dana osoba zachoruje na chorobę objętą polisą ubezpieczeniową, zakład ubezpieczeń wypłaci zadeklarowaną kwotę, która pozwoli na wykupienie bardzo drogich leków czy rehabilitację.

Na świecie dużym zainteresowaniem cieszą się ubezpieczenia zdrowotne. W Polsce też możemy takie ubezpieczenie wykupić, płacąc składkę ubezpieczeniową za określone usługi medyczne i otrzymując tzw. kartę medyczną, która jest poświadczeniem wykupionego ubezpieczenia. W zależności od wysokości składki ubezpieczeniowej zakres usług będzie różny, np. za 75 zł miesięcznie można obecnie wykupić polisę zdrowotną, w ramach której można korzystać z opieki lekarskiej większości specjalistów, ale aby w ramach ubezpieczenia korzystać ze specjalistycznych badań, należy opłacać wyższą składkę.

W ubezpieczeniach na życie w przypadku śmierci ubezpieczonego **suma ubezpieczenia** zostaje wypłacona osobom **uposażonym**, zgłoszonym wcześniej przez ubezpieczonego lub ubezpieczającego zakładowi ubezpieczeń.

3 | UBEZPIECZENIA MAJĄTKOWE I POZOSTAŁE OSOBOWE



Ubezpieczenia majątkowe (i pozostałe osobowe) stanowią tzw. drugą grupę ubezpieczeń, w której znajdują się zarówno ubezpieczenia dotyczące osób, jak i majątku. Grupa ta obejmuje również **ubezpieczenia obowiązkowe** (np. odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych) oraz dobrowolne (np. autocasco).

Wśród ubezpieczeń, które dotyczą osób, znajdujemy ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe oraz różnego rodzaju **odpowiedzialności cywilnej** wykonujących różne zawody (np. notariuszy, lekarzy, detektywów). Z ubezpieczeń wypadkowych możemy skorzystać, wybierając się na ferie zimowe, podczas których będziemy jeździć na nartach. Wówczas w razie wypadku na stoku zakład ubezpieczeń wypłaci stosowne odszkodowanie. Gdy się jedzie na takie ferie, nie można zapomnieć też o ubezpieczeniu od

odpowiedzialności cywilnej, w razie gdybyśmy wyrządzili szkodę innej osobie korzystającej z tej samej trasy narciarskiej.

Do najważniejszych ubezpieczeń majątku (rzeczy) zalicza się: ubezpieczenia komunikacyjne (dla posiadaczy samochodów), ubezpieczenia turystyczne (dla osób wyjeżdżających na narty, w góry czy nad morze lub za granicę), ubezpieczenia ogniowe (na wypadek wybuchu pożaru), ubezpieczenia kradzieżowe (na wypadek kradzieży danej rzeczy), ubezpieczenia transportowe (dotyczą one przedmiotów przewożonych różnymi środkami lokomocji) oraz ubezpieczenia finansowe (np. gdy nie spłacimy zaciągniętego wcześniej kredytu na skutek utraty pracy). **Składka ubezpieczeniowa** zależna jest od sumy ubezpieczenia (np. pojazdu samochodowego lub wartości mieszkania).

PODSUMOWANIE

Ubezpieczenia mogą być zawierane z zakładami ubezpieczeń, na które przenoszone zostają odpowiednie rodzaje ryzyka. Mogą one dotyczyć zarówno ludzi, jak i majątku, jakim oni dysponują. Ubezpieczenia mogą być obowiązkowe (i wtedy trzeba je wykupić) lub dobrowolne (kupowane według potrzeb).



PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Co to jest ubezpieczenie?
.....
2. Skąd wynika potrzeba korzystania z produktów ubezpieczeniowych?
.....
3. Jaki jest podział ubezpieczeń?
.....
4. Za co płaci się składkę ubezpieczeniową?
.....
5. Co to jest odpowiedzialność cywilna?

Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. Skąd wynika konieczność zakupu produktu ubezpieczeniowego, narzuconego przez prawo?
.....
2. Jakie potrzeby finansowe mogą być sfinansowane w przyszłości dzięki polisie ubezpieczeniowej?
.....
3. Z jakiego rodzaju ubezpieczenia powinniśmy skorzystać, gdy wybieramy się na narty (zabezpieczając się na okoliczność nieszczęśliwego wypadku na stoku)?
.....
4. Jakie zagadnienia praktyczne wiążą się z korzystaniem z ubezpieczeń zdrowotnych?
.....
5. Skąd wynika konieczność ubezpieczenia rzeczy (majątku), którymi dysponujemy? Podaj przykłady.



PODATKI

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- co to jest podatek i jakie są cele nakładania podatków
- jaka jest konstrukcja podatku
- jakie są rodzaje podatków
- jakie są instytucje odpowiedzialne za rozliczanie podatków
- jak ustalać wysokość podatku dochodowego
- jak wyszukiwać informacje na temat obowiązujących podatków i stawek podatkowych.

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Życie w społeczeństwie wymaga płacenia podatków. Tego obowiązku nie można uniknąć. Podatek pojawia się w wielu sytuacjach: użytkowania dochodów, zakupu samochodu, posiadania nieruchomości, zakupów w sklepie. Znajomość rodzajów podatków, ich konstruk-

cji, wysokości stawek oraz obowiązków podatników jest niezbędna do odpowiedzialnego funkcjonowania w społeczeństwie. Odpowiednia wiedza o podatkach pozwala na uniknięcie ewentualnej kary oraz na minimalizację wydatków podatkowych.

1 | PODATEK I CELE JEGO NAKŁADANIA

Podatek jest przymusowym wydatkiem ponoszonym przez obywateli, przedsiębiorstwa i różne instytucje na rzecz Skarbu Państwa oraz jednostek samorządowych, takich jak: województwo, powiat i gmina. Do najważniejszych cech podatku należy zaliczyć przymusowość oraz charakter pieniężny. Pobór podatku zabezpieczony jest przymusem państwa. Realizacja **obowiązku podatkowego**

odbywa się wyłącznie w formie pieniężnej, co oznacza, że podatek nie może być np. uiszczony w formie dostarczenia towaru.

Nałożenie podatku oraz ustalenie jego wysokości odbywa się zawsze w drodze ustawy uchwalanej przez parlament. Ponadto podatek nie jest adresowany do konkretnej osoby, ale do wszystkich, którzy zgodnie z ustawą znajdują się w określonej sytuacji, np. sprzedadzą mieszkanie. Podatnik, jeśli wie, w jakiej sytuacji należy zapłacić podatek, może się do tego przygotować, a niekiedy nawet może tego uniknąć.



Istotnymi cechami podatku są bezzwrotność i nieodpłatność. Zapłacony podatek nie podlega zwrotowi, co odróżnia go od pożyczki. Zwroty podatku dochodowego dokonywane po złożeniu zeznania podatkowego PIT są związane z nadpłaceniem w ciągu roku zaliczek podatkowych. Nieodpłatność podatku oznacza, że podatnik nie otrzymuje bezpośrednio od państwa żadnego świadczenia, nie może z tego powodu np. domagać się wybudowania chodnika na ulicy, przy której mieszka, chociaż płaci podatek, nawet w znacznej kwocie.

Podatki są nakładane przede wszystkim w celu dostarczenia dochodów Skarbowi Państwa oraz jednostkom samorządowym. Jest to tzw. funkcja fiskalna podatków. Dochody te są przeznaczane na funkcjonowanie instytucji (np. policji) i realizację zadań publicznych (np. bezpieczeństwa). Dodatkowo podatki są wykorzystywane, aby wpływać na sytuację oraz decyzje podatników, a więc pełnią funkcję regulacyjną oraz stymulacyjną. Niższe stawki podatku od sprzedaży podstawowych artykułów spożywczych (np. chleba) pozwalają na zmniejszenie ich ceny, dzięki czemu są bardziej dostępne dla osób o niższych dochodach.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 1.

1. Zdefiniuj pojęcie podatku.

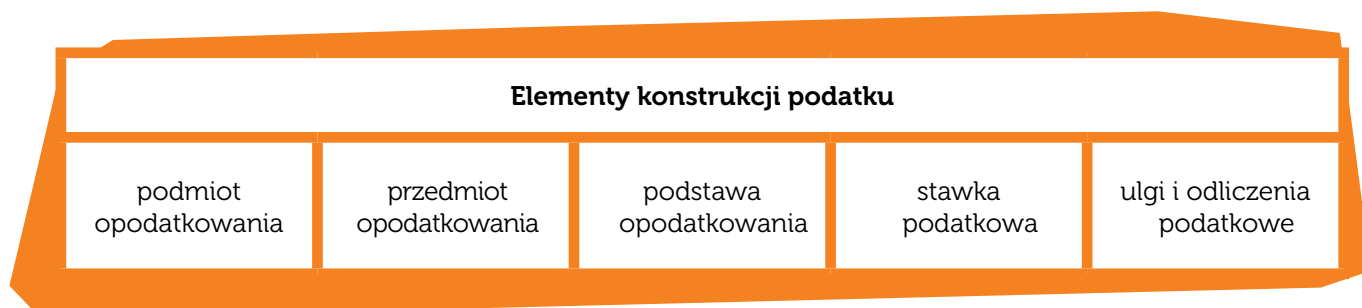
2. Jakie są charakterystyczne cechy podatku?

3. Co oznacza bezzwrotność podatku?

4. Jakie są cele nakładania (funkcje) podatku?

2 | ELEMENTY TECHNIKI PODATKOWEJ

W przepisach podatkowych określa się elementy konstrukcji każdego podatku.



Podmiotem opodatkowania są osoby, przedsiębiorstwa i instytucje, które ponoszą ciężar podatku oraz obliczają podatek i go płacą. Przykładowo: pracownik zatrudniony na umowę o pracę ponosi ciężar podatku, ponieważ podatek jest płacony z jego wynagrodzenia, ale formalne obliczenie i zapłata dokonywana jest w imieniu pracownika przez pracodawcę. Pracownik jest zatem **podatnikiem**, a pracodawca – **płatnikiem podatku dochodowego**.

Przedmiotem podatku jest zjawisko faktyczne lub prawne, z którym prawo wiąże powstanie

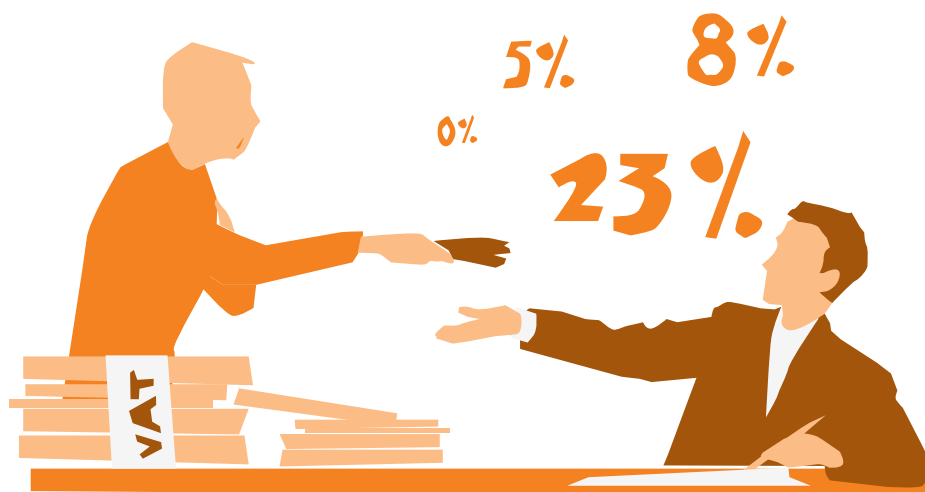
obowiązku podatkowego. Przedmiotem podatku może być np. posiadanie nieruchomości, uzyskanie dochodu, sprzedaż towarów itp. O przedmiocie podatku mówi najczęściej jego nazwa, np. „podatek dochodowy od osób fizycznych”.

Podstawą opodatkowania jest wyrażenie ilościowe lub wartościowe przedmiotu opodatkowania. Przykładowo: jeżeli przedmiotem podatku jest dochód, podstawa opodatkowania ustalana jest jako wartość dochodu uzyskanego przez podatnika. Wartość dochodu musi być obliczona na podstawie **ewidencji**.



Stawka podatku to liczba, która pozwala ustalić wysokość podatku. Stawka jest najczęściej wyrażana procentowo. Przykładowo: w podatku dochodowym od przedsiębiorstw stawka wynosi 19%, a podatek ustalany jest według formuły: $\text{dochód} \times 19\%$. Stawka może być ustalana również kwotowo, np. 16 zł podatku od nieruchomości o 1 m² powierzchni. W obowiązującym w Polsce podatku od towarów i usług (tzw. VAT) stosowanych jest kilka stawek – 5%, 8%, 23%.

Ulgi i odliczenia podatkowe to wielkości ustalone w przepisach, których zastosowanie powoduje zmniejszenie podatku. Na przykład od dochodu uzyskanego przez pracownika odejmuje się składki na **ubezpieczenia społeczne**. Podatek jest zatem obliczany od tej części dochodu, która nie jest przeznaczona na składki.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 2.

1. Zdefiniuj przedmiot opodatkowania.

2. Kto jest podmiotem opodatkowania?

3. Co to jest podstawa opodatkowania?

4. Jak jest wyrażana stawka podatku?

3 | RODZAJE PODATKÓW I SKŁADKI UBEZPIECZENIOWE

W systemie podatkowym stosowanych jest wiele rodzajów podatków. Najprostsza ich klasyfikacja nawiązuje do przedmiotu opodatkowania. Można wówczas wyróżnić podatki: dochodowe, od wydatków (obrotowe) oraz majątkowe. W podatkach dochodowych przed-

miotem opodatkowania jest dochód, a więc zarobek podatnika. W podatkach obrotowych opodatkowaniu podlega obrót (wartość sprzedaży). W podatkach majątkowych podatek płacony jest od posiadanego majątku, np. samochodu ciężarowego.

Klasyfikacja podatków		
Podatki bezpośrednie		Podatki pośrednie
Podatki dochodowe	Podatki majątkowe	Podatki od wydatków
<ul style="list-style-type: none">» od osób fizycznych» od osób prawnych» zryczałtowany	<ul style="list-style-type: none">» od nieruchomości» od środków transportu» rolny i leśny» od spadków i darowizn	<ul style="list-style-type: none">» od towarów i usług (tzw. VAT)» akcyzowy» od gier



Bardzo często stosowany jest podział podatków na bezpośrednie i pośrednie. Ponieważ podatek jest płacony w formie pieniężnej, można powiedzieć, że jego źródłem jest zarobek (dochód) lub majątek podatnika. Jeżeli podatek obliczany jest wprost od dochodu lub majątku, jest to podatek bezpośredni (np. dochodowy, od nieruchomości). Jeżeli podatek ustala się z pominięciem wartości dochodu lub majątku, wówczas jest to podatek pośredni, np. od wydatków.

W tabeli na poprzedniej stronie przedstawiono klasyfikację podatków i główne podatki obowiązujące w Polsce. Zestawienie podatków należy uzupełnić o wykaz składek ubezpieczeniowych płaconych obowiązkowo oprócz podatku dochodowego. Składki są podobne do podatków, ponieważ są płacone obowiązkowo (choć niektóre – dobrowolnie). Wyróżnia je to, że zapłata składek pozwala na uzyskanie konkretnych świadczeń, np. zasiłku pieniężnego w czasie choroby. Do składek zalicza się ubezpieczenia społeczne (emerytalne, rentowe, chorobowe i wypadkowe), ubezpieczenie zdrowotne oraz płatności na określone fundusze, np. Fundusz Pracy.

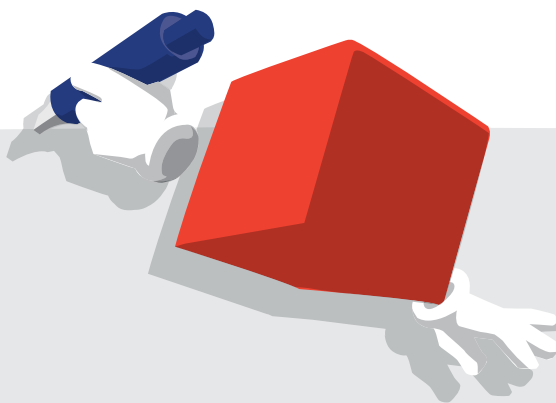
MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 3.

1. Jakie są rodzaje podatków według przedmiotu opodatkowania?

2. Co to są podatki bezpośrednie i pośrednie?

3. Podaj przykłady podatków majątkowych.

4. Jakie znasz podatki od wydatków?



4 | ROZLICZANIE PODATKÓW PRZEZ PRZEDSIĘBIORCĘ

Podatki i składki są ustalane i wpłacane przez osoby indywidualne, przedsiębiorstwa oraz instytucje. Przedsiębiorca prowadzący działalność gospodarczą płaci podatki i składki ubezpieczeniowe za siebie jako **podatnik** oraz za innych podatników (np. pracowników) jako **płatnik**. Rozliczenie podatku odbywa się w określony sposób. W pierwszej kolejności należy zgłosić do naczelnika właściwego urzędu skarbowego fakt założenia działalności.



Terminy rozliczania podstawowych podatków i składek

do 10. lub 15. dnia miesiąca	Składki ubezpieczeniowe płacone do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych (ZUS) na podstawie deklaracji rozliczeniowej
do 20. dnia miesiąca	Podatek dochodowy płacony do urzędu skarbowego bez składania deklaracji
do 25. dnia miesiąca	Podatek od towarów i usług płacony do urzędu skarbowego na podstawie deklaracji podatkowej

W trakcie prowadzenia działalności należy dokumentować zdarzenia gospodarcze (zakupy, sprzedaż itp.) fakturami, rachunkami, umowami i innymi dowodami. Na podstawie dokumentów prowadzi się ewidencje określone w przepisach. Ewidencje możemy prowadzić samodzielnie lub przy wykorzystaniu wyspecjalizowanych biur

rachunkowych. Zapisy w ewidencji pozwalają na ustalenie podstawy opodatkowania, a następnie wysokości podatku. Wysokość podatku zależy od podstawy opodatkowania, stawki podatkowej oraz zastosowanych ulg i odliczeń. Podatek wpłacany jest w określonym terminie na ustalony rachunek bankowy.

Sposób ustalania podatku do zapłaty jest szczegółowo określony w przepisach. Podatnicy prowadzący działalność gospodarczą płacą np. podatek dochodowy. Podatek ten może być

uiszczany w różny sposób w zależności od formy prawnej działalności (**osoba fizyczna** lub **osoba prawna**) oraz od wyboru dokonanego przez podatnika.

Formy podatku dochodowego od przedsiębiorcy

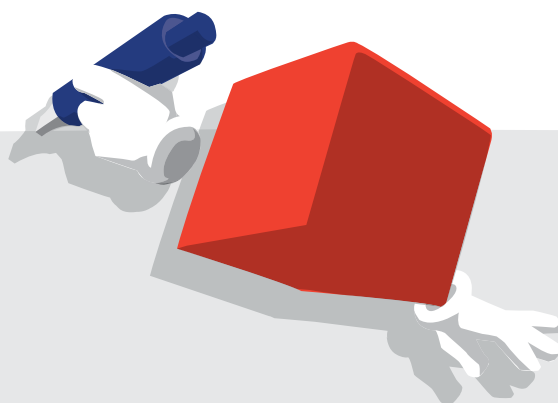
Lp.	Nazwa podatku	Sposób ustalenia wysokości podatku
1.	Podatek dochodowy od osób prawnych	$\text{podatek} = (\text{dochód} - \text{odliczenia}) \times 19\%$
2.	Podatek dochodowy od osób fizycznych (liniowy)	$\text{podatek} = (\text{dochód} - \text{odliczenia}) \times 19\% - \text{odliczenia}$
3.	Podatek dochodowy od osób fizycznych (progresywny)	$\text{podatek} = (\text{dochód} - \text{odliczenia}) \times 18\% - 556,02 \text{ zł} - \text{odliczenia}$ (po przekroczeniu 85 528 zł w 2012 r. obowiązuje stawka 32%)
4.	Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych	$\text{podatek} = (\text{przychód} - \text{odliczenia}) \times 3\% - \text{odliczenia}$ (dopuszczalne są też stawki 5,5%, 8,5%, 17%, 20%)

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 4.

1. Jaka jest procedura rozliczenia podatku?

2. Jakie są terminy rozliczania składek głównych podatków?

3. Jak oblicza się podatek dochodowy?



PODSUMOWANIE

Znajomość zagadnień podatkowych jest nieodzownym warunkiem prowadzenia działalności. Dodatkowym elementem jest **umiejętność** dokonywania rozliczeń. Prowadzenie rozliczeń może być przekazane wyspecjalizowanym biurom rachunkowym, ale odpowiedzialność zawsze będzie spoczywać na podatniku.

URZĄD SKARBOWY



PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Co to jest podatek?
.....
2. Wymień elementy konstrukcji podatku.
.....
3. Jakie znasz rodzaje podatków i składek ubezpieczeniowych?
.....
4. Omów obowiązki przedsiębiorcy.

Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. W jaki sposób ustala się podstawę opodatkowania?
.....
2. Od czego zależy wysokość podatku?
.....
3. Jakie są terminy dokonywania rozliczeń?
.....
4. Jaki można zastosować podatek dochodowy?
.....
5. Jak oblicza się wysokość podatku dochodowego?



ZNACZENIE *PUBLIC RELATIONS* WE WSPÓŁCZESNYM BIZNESIE

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- co to jest *public relations*
- co dokładnie oznacza pojęcie *public relations*
- co oznacza pojęcie wizerunek przedsiębiorstwa
- jakie są rodzaje reklamy przydatne do kształtowania wizerunku firmy
- jakie działania inne niż reklama prowadzi się na rzecz *public relations*
- jak zidentyfikować i ocenić działania *public relations* konkretnych przedsiębiorstw.

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Dlaczego podczas meczu na koszulkach graczy poza numerem i nazwiskiem zamieszczono również logo firmy? Dlaczego na premierze filmu dziennikarze pytają zaproszone aktorki, kto zaprojektował suknię, którą mają na sobie?

Dlaczego podczas wizyty w ZOO na niektórych klatkach możemy zauważyć napis „zwierzę sponsoruje firma X”? Wszystko to właśnie *public relations*...

1 | CZYM JEST *PUBLIC RELATIONS*?

Public relations to budowanie dobrych relacji z grupami, które mogą mieć wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstwa, uzyskiwanie przychylnych opinii, tworzenie korzystnego wizerunku firmy oraz odpowiednie reagowanie na niekorzystne informacje¹. Reasumując – głównym zadaniem *public relations* jest kreowanie wizerunku przedsiębiorstwa i wpływanie na ocenę firmy przez jej otoczenie.

Oto główne funkcje pełnione przez *public relations*²:

INTEGRACYJNA

polega na dostosowywaniu organizacji do elementów otoczenia, tak aby polepszyć sprawność działania układu gospodarczego z otoczeniem.

KOORDYNACYJNA

wyraża się w odpowiednim doborze poszczególnych elementów promocji, reklamy wraz z *public relations*, by stworzyć jednolity pod względem programowym obraz przedsiębiorstwa.

KOMUNIKACYJNA

jej celem jest nawiązywanie i utrzymywanie odpowiednich więzi ze wszystkimi podmiotami otoczenia.



¹ Kotler Ph., Armstrong G., Saunders J., Wong V., *Marketing – podręcznik europejski*, PWE, Warszawa 2002, s. 907.

² *Encyklopedia zarządzania*, http://mfiles.pl/pl/index.php/Public_relations, dostęp 28.05.2012, 11:08

2 | DZIAŁANIA KSZTAŁTUJĄCE WIZERUNEK FIRMY

Wizerunek firmy to opinie otoczenia o przedsiębiorstwie, sposób, w jaki otoczenie ocenia firmę i w jaki opisuje przedsiębiorstwo. Tak więc jest to subiektywna ocena, na którą składają się głównie:

- » opinia o firmie,
- » opinia o produktach danego przedsiębiorstwa,
- » ocena wypowiedzi różnych osób (w tym **liderów opinii**) o firmie i jej produktach,
- » doświadczenie w stosowaniu produktów danej firmy,
- » ocena imprez organizowanych lub finansowanych przez firmę.

Do utrzymania pozytywnego wizerunku firmy niezbędne jest³:

1. nawiązanie i utrzymanie kontaktów z otoczeniem,
2. opieranie *public relations* na badaniach rynku i marketingu,
3. kierowanie informacji o przedsiębiorstwie do tych, którzy mogą wspomagać jego działalność,
4. zapewnienie promocji własnego oryginalnego stylu odróżniającego firmę od konkurentów,
5. stworzenie atmosfery wewnętrznej rywalizacji w umacnianiu i upowszechnianiu pozytywnego obrazu firmy,
6. natychmiastowe reagowanie na wszelkie nieprawidłowości działania,
7. wykorzystanie wszystkich okazji i miejsc dla uwidocznienia firmy i jej produktów.



³ Sztucki T., *Encyklopedia marketingu – definicje, zasady, metody*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1998, s. 264.

3 | REKLAMA JAKO NARZĘDZIE WSPOMAGAJĄCE *PUBLIC RELATIONS*

Reklama, podobnie jak *public relations*, jest jednym z narzędzi promocyjnego oddziaływania na rynek. Dzięki stosowaniu odpowiedniej reklamy we właściwych **środkach przekazu** możliwe jest również prowadzenie działań z zakresu *public relations*.

Przydatne w kształtowaniu wizerunku firmy są:

- » reklama prasowa – głównym narzędziem kształtowania wizerunku przedsiębiorstwa w gazetach są **artykuły sponsorowane**; inne **środki reklamy**, takie jak ogłoszenia i wkładki reklamowe, mają mniejsze znaczenie,
 - » reklama telewizyjna i kinowa – najważniejszym elementem jest **product placement** (lokowanie produktu); inne środki reklamy, takie jak plansza reklamowa, migawka i film reklamowy, mają mniejsze znaczenie,
 - » reklama radiowa – główną rolę odgrywa **audycja sponsorowana**,
 - » **reklama zewnętrzna** – pełni głównie funkcję przypominania o firmie i jej produktach, ma mniejsze znaczenie dla kształtowania wizerunku przedsiębiorstwa,
- » reklama wydawnicza – często uzupełnia tradycyjne działania *public relations*,
 - » reklama pocztowa – odgrywa mniejszą rolę w kształtowaniu wizerunku przedsiębiorstwa i najczęściej służy do utrwalania wizerunku już wykreowanego,
 - » reklama internetowa – główną rolę odgrywa odpowiednio zredagowana strona internetowa, a zwłaszcza odpowiednio zredagowane notatki dla prasy,
 - » reklama upominkowa – pozwala budować wizerunek przez powtarzanie logo firmy na odpowiednio dobranych przedmiotach.



4 | DZIAŁANIA *PUBLIC RELATIONS*

Do podstawowych działań wykonywanych przez przedsiębiorstwa w sferze *public relations* zaliczamy:

- » przygotowywanie notatek o przedsiębiorstwie i jego działaniach skierowanych do różnych mediów – zazwyczaj informacje te zamieszczane są np. na stronie internetowej (np. www.apple.com/pl/pr),
- » sponsorowanie różnych akcji społecznych, sportowych, kulturalnych itp.,
- » organizowanie różnego rodzaju imprez promujących firmę i jej otoczenie (np. festyn z produktami firmy),
- » tworzenie **liderów opinii**,
- » zamieszczanie artykułów (tzw. artykuł sponsorowany) w różnych czasopismach,
- » zamieszczanie wypowiedzi i komentarzy na blogach, listach dyskusyjnych i innych forach internetowych,
- » wystąpienia publiczne opisujące działania przedsiębiorstwa,
- » odpowiednio zredagowaną i prezentowaną witrynę internetową.

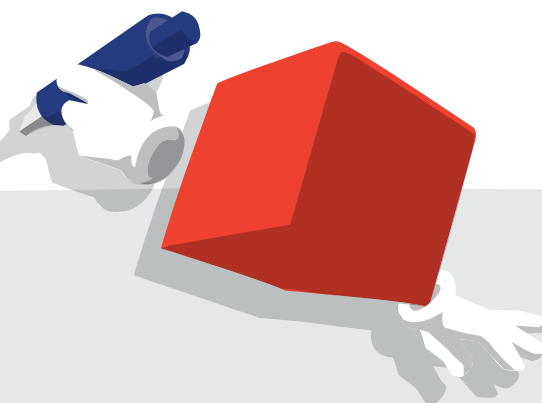
MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 1.

1. Określ, czym jest sfera *public relations*.

2. Wskaż powiązania między *public relations* a wizerunkiem przedsiębiorstwa.

3. Zdefiniuj pojęcie wizerunku przedsiębiorstwa.

4. Czym różni się sfera *public relations* od reklamy?



5. Jakie znasz rodzaje reklam stosowane w *public relations*?

6. Wymień działania podejmowane przez przedsiębiorstwa w ramach *public relations*.

PODSUMOWANIE

Większość przedsiębiorstw przywiązuje dużą wagę do kształtowania wizerunku przez *public relations*. Działania zmierzające do kreowania wizerunku są różnorodne; stale modyfikowane są również metody oddziaływania na otoczenie. Ciekawe wydaje się śledzenie działań PR firm i odkrywanie coraz nowszych i kreatywniejszych metod.



PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Co to jest *public relations*?

2. Czym jest kształtowanie wizerunku przedsiębiorstwa?

3. Czym jest reklama?

4. Czym jest artykuł sponsorowany, a czym – audycja sponsorowana?

5. Co to jest *product placement*?

Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. W jaki sposób firmy budują *public relations*?

2. Jakie działania w zakresie *public relations* może podjąć przedsiębiorstwo?

3. Czy każda firma może stosować wszystkie narzędzia PR?

4. Jakie rodzaje reklamy mogą być stosowane w ramach PR?

5. Z jakimi działaniami *public relations* spotkałeś się ostatnio?



WŁASNA DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA – BIZNESPLAN I PROJEKT PRZEDSIĘBIORSTWA

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Sukces każdego przedsięwzięcia zaczyna się od pomysłu. Codziennie powstają na świecie nowe przedsiębiorstwa, których założyciele liczą na powtórzenie sukcesów słynnych i bardzo bogatych biznesmenów. O większości z nich nigdy nie usłyszymy, ale historie tych, którym się udało, rozpalają naszą wyobraźnię. Wystarczy wspomnieć o kilku, którzy dobry pomysł potrafili zamienić w niezwykle dochodową działalność gospodarczą.

Gdybyśmy mogli cofnąć się w czasie o ponad sto lat, moglibyśmy zobaczyć, jak w 1903 roku rozpoczyna działalność Ford Motor Company. Henry Ford zrealizował tym samym swoje marzenie o produkowaniu samochodów dostępnych cenowo, ekonomicznych, a jednocześnie niezawodnych. Taki miał właśnie być, wprowadzony na rynek w 1908 roku, Model T – łatwy w obsłudze, utrzymaniu i w prowadzeniu po trudnych drogach. Jego sukces był natychmiastowy, a Henry Ford w krótkim czasie stał się jednym z najbogatszych ludzi na świecie. Znane chyba każdemu restauracje McDonald's to efekt wizji Raymonda Kroca, który przekonał braci McDonaldów, że ich restaurację można „skopiować w setkach egzemplarzy” i otwierać w niezmięnionej formie w całych Stanach Zjednoczonych, a później i poza granicami kraju. Steve Wozniak i Steve Jobs mieli pomysł, aby stworzyć prawdziwy komputer osobisty, czyli taki, który byłby dostępny dla każdego i stałby na biurku w każdym niemal domu – tak powstała firma Apple. Dziś również jesteśmy świadkami,

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- czym się charakteryzuje dobry pomysł na biznes
- co to jest biznesplan i jaką pełni funkcję
- jakie elementy powinien zawierać dobrze opracowany biznesplan
- czym jest analiza SWOT i jak ją przeprowadzić.

w jaki sposób dobry pomysł staje się zaczątkiem olbrzymich korporacji i bajecznych fortun. Wystarczy wspomnieć o marce Google czy o Facebooku. Zresztą trafny plan na zyskowną działalność gospodarczą nie musi od razu oznaczać rewolucji. Czasem wystarczy dobrze rozejrzeć się w swojej okolicy. Może jest coś, co warto by zaproponować ewentualnym klientom, a czego jeszcze nikt im nie zaoferował? Tak swój sukces zbudowali m.in. założyciele portalu Nasza-klasa.pl (teraz nk.pl). Pomysł nie był nowy – bazował na amerykańskim portalu Classmates.com – ale założyciele potrafili dostosować go do naszych rodzimych realiów i, co ważniejsze, na polskim rynku byli pierwsi.

Pamiętajmy jednak, że **sam pomysł nie wystarczy**. Trzeba jeszcze umieć przekuć go w sukces, czyli zyskowne przedsiębiorstwo. Niestety, nie każdy potrafi to zrobić. Żeby nasz pomysł na biznes zbyt szybko nie stał się tylko dużym rozczarowaniem, stratą czasu i, co gorsza, pieniędzy, do rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej trzeba się dobrze przygotować. Na szczęście jest kilka narzędzi, które mogą nam pomóc zaplanować, rozpocząć i rozwijać działalność biznesową. O tym właśnie traktuje ten rozdział.

1 | POMYSŁ NA BIZNES

Wielu ludzi szuka tego jednego jedyne­go, najlepszego pomysłu na biznes. Jak jednak taki pomysł rozpoznać? Po pierwsze, musimy pamiętać, że nikt go nam nie poda, sami musimy na niego wpaść. Po drugie, nawet najlepszy, najbardziej oryginalny i innowacyjny pomysł na biznes nie jest jeszcze gwarantem sukcesu. Jest to jednak pierwszy i chyba najważniejszy krok. Warto więc się upewnić, że na etapie analizy wybierzemy przedsięwzięcie, którego realizacja ma największą szansę zakończyć się pełnym sukcesem. Według jakich kryteriów należy spojrzeć na swój pomysł?

Przede wszystkim warto się zastanowić, czy to, czym chcemy się zajmować, nie wy-

maga jakiś specjalnych kwalifikacji i umiejętności, których (na razie) nie mamy. Jeśli tak, rozpoczynanie działalności gospodarczej bez właściwego przygotowania fachowego nie ma sensu. Szanse na sukces są wtedy znikome. Patrząc z drugiej strony, bardzo wiele biznesowych sukcesów zostało osiągniętych niejako „przy okazji” codziennych zajęć. Larry Page i Siergiej Brin stworzyli wyszukiwarkę Google, gdyż strasznie drażniło ich to, że nie mogą znaleźć wystarczająco szybko potrzebnych im stron WWW. Dziś ich firma ma filie na całym świecie i warta jest ok. 200 mld dolarów.



Trzeba spróbować odpowiedzieć sobie na pytanie, kim będą odbiorcy naszych produktów i jak ich będziemy pozyskiwać. Czy aby na pewno produkt, który chcę oferować, znajdzie nabywców? Wiadomo, że nie sprzedamy piasku na pustyni, ale pamiętajmy też, że zanim Henry Ford zaczął sprzedawać swoje auta, większość Amerykanów nawet nie wiedziała, co to jest samochód... W przypadku rozpoczęcia działalności gospodarczej odwaga i brańura są niezbędne, ważne tylko, żeby się nie zagalopować.

Zastanówmy się też, czy działalność nie pochłonie na początku zbyt dużej ilości naszego kapitału. Pamiętajmy, że zanim zacznie ona przynosić wymierne profity, minie trochę czasu. Czy jesteśmy na to finansowo przygotowani? Ustalmy trzy warianty terminu, w którym nasz biznes powinien przynosić zyski – pesymistyczny, neutralny i optymistyczny – i rozważmy, czy do tej pory będziemy mieli pieniądze na pokrycie bieżących wydatków.

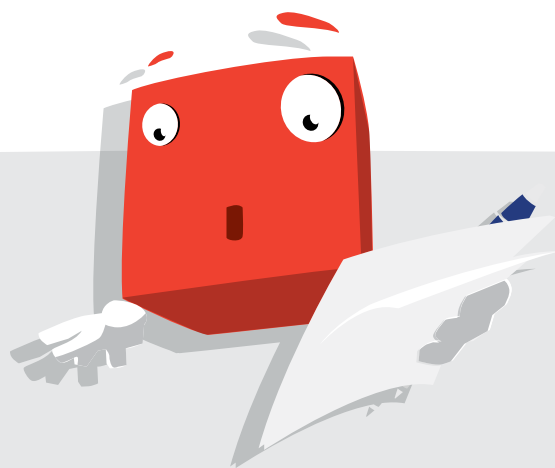
Zastanówmy się, czy branża, w której chcemy działać, ma potencjał do wzrostu. Innymi słowami – czy będzie nam klientów przybywało, czy też z czasem przychody będą raczej maleć.

Jeśli istnieje ryzyko drugiej sytuacji (ono zawsze istnieje – zmienia się tylko jego wielkość), zastanówmy się, czy nasza działalność jest dostatecznie elastyczna, zatem czy będziemy w stanie modyfikować ją niewielkim kosztem, np. zmienić branżę lub rynek. Pomyślmy, czy działalność oparta na naszym pomysle będzie odporna na zmiany warunków rynkowych, społecznych, demograficznych i innych.

Jeśli rozważymy nasz pomysł na działalność gospodarczą zgodnie z powyższymi wskazówkami, może się okazać, że wytrzymał on tę próbę i będziemy go realizować. Być może jednak nasz pomysł nie wytrzymał konfrontacji z rzeczywistością i plany rozpoczęcia działalności gospodarczej musimy na jakiś czas odłożyć. A jeżeli odpowiedzi na wcześniejsze pytania nie są pozytywne, a my dalej chcemy realizować pomysł? Cóż, pamiętajmy, że jeśli ktoś mówi nam, że nasz pomysł się nie przyjmie – to może być to znak, że idziemy we właściwym kierunku. Skoro ludzie tak nam mówią, jest spora szansa, że nikt wcześniej nawet nie próbował go realizować. Tak jak mówili Fordowi, Jobsowi, Gatesowi...

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 1.

1. Czym charakteryzuje się dobry pomysł na biznes?
.....
2. Na jakie pytania trzeba odpowiedzieć przed rozpoczęciem działalności gospodarczej?



2 | BIZNESPLAN I JEGO FUNKCJE

Biznesplan (*business plan*) oznacza plan prowadzenia działalności gospodarczej. Zwrot ten może się odnosić zarówno do planu działalności nowo powstającego przedsiębiorstwa, jak i do poszczególnych działań w już istniejącej firmie. Biznesplan jest szczególnie istotnym narzędziem wspomagającym powstanie i rozwój nowego przedsięwzięcia gospodarczego. Pozwala przedsiębiorcy na opracowanie zbioru zasad i wytycznych, którymi będzie się on kierować, rozwijając firmę. Dzięki opracowaniu wstępnego planu jej rozwoju przedsiębiorca może się przekonać na papierze, czy wszystkie

przyjęte założenia mają faktycznie szanse na realizację, biorąc pod uwagę możliwości nowo powstającego przedsiębiorstwa oraz warunki dyktowane przez otoczenie. Wiedza ta może uchronić go przed poniesieniem realnych strat w trakcie prowadzenia firmy.

Dla każdego przedsiębiorstwa kluczowe jest pierwszych kilka lat działalności. W Stanach Zjednoczonych 75% przedsiębiorstw kończy swój żywot po 6–7 latach. W Polsce proporcje te są jeszcze gorsze.

NAJCZĘSTSZE PRZYCZYNY UPADKU MŁODYCH PRZEDSIĘBIORSTW TO:

BŁĘDNA – ZAZWYCZAJ NADMIERNIE OPTYMISTYCZNA – OCENA WŁASNYCH MOŻLIWOŚCI I UMIEJĘTNOŚCI

BRAK POMYSŁU NA DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZĄ

BŁĘDNA OCENA SYTUACJI RYNKOWEJ

NIEDOSZACOWANIE KONIECZNYCH NAKŁADÓW INWESTYCYJNYCH I KOSZTÓW DZIAŁALNOŚCI

NIEDOSTATEK ŚRODKÓW FINANSOWYCH

ZŁY WYBÓR PARTNERÓW BIZNESOWYCH

Większości błędów z powyższej listy można by uniknąć, gdyby na początku opracowano rzetelny biznesplan – zbiór dokumentów, które powinny określać przedsiębiorstwo, jego miejsce w otoczeniu gospodarczym, cele oraz sposoby i środki, za pomocą których osiągnie je w założonym czasie. Dla nowego przedsiębiorstwa biznesplan jest szczególnie istotny, gdyż zawiera identyfikację i sformułowanie celów planowanej firmy oraz sposoby ich osiągnięcia.

Poprawnie sformułowany biznesplan powinien spełniać dwie funkcje. Po pierwsze, z biznesplanu korzysta właściciel firmy, gdy nią zarządza. Po drugie, trzeba pamiętać, że z biznesplanu przedsiębiorstwa czerpią wiedzę również podmioty zewnętrzne, jeśli chcą podjąć decyzję o ewentualnej współpracy.

PODMIOTY ZEWNĘTRZNE CZERPIĄCE WIEDZĘ O PRZEDSIĘBIORSTWIE Z BIZNESPLANU:

BANKI UDZIELAJĄCE FIRMIE KREDYTU

FUNDUSZE INWESTYCYJNE I INNI POTENCJALNI WSPÓLNICY I INWESTORZY

POTENCJALNI PARTNERZY GOSPODARCZY, DECYDUJĄCY SIĘ NA URUCHOMIENIE WSPÓLNYCH PRZEDSIĘWZIĘĆ

ORGANIZACJE PUBLICZNE WSPIERAJĄCE DZIAŁALNOŚĆ NOWYCH PRZEDSIĘBIORSTW

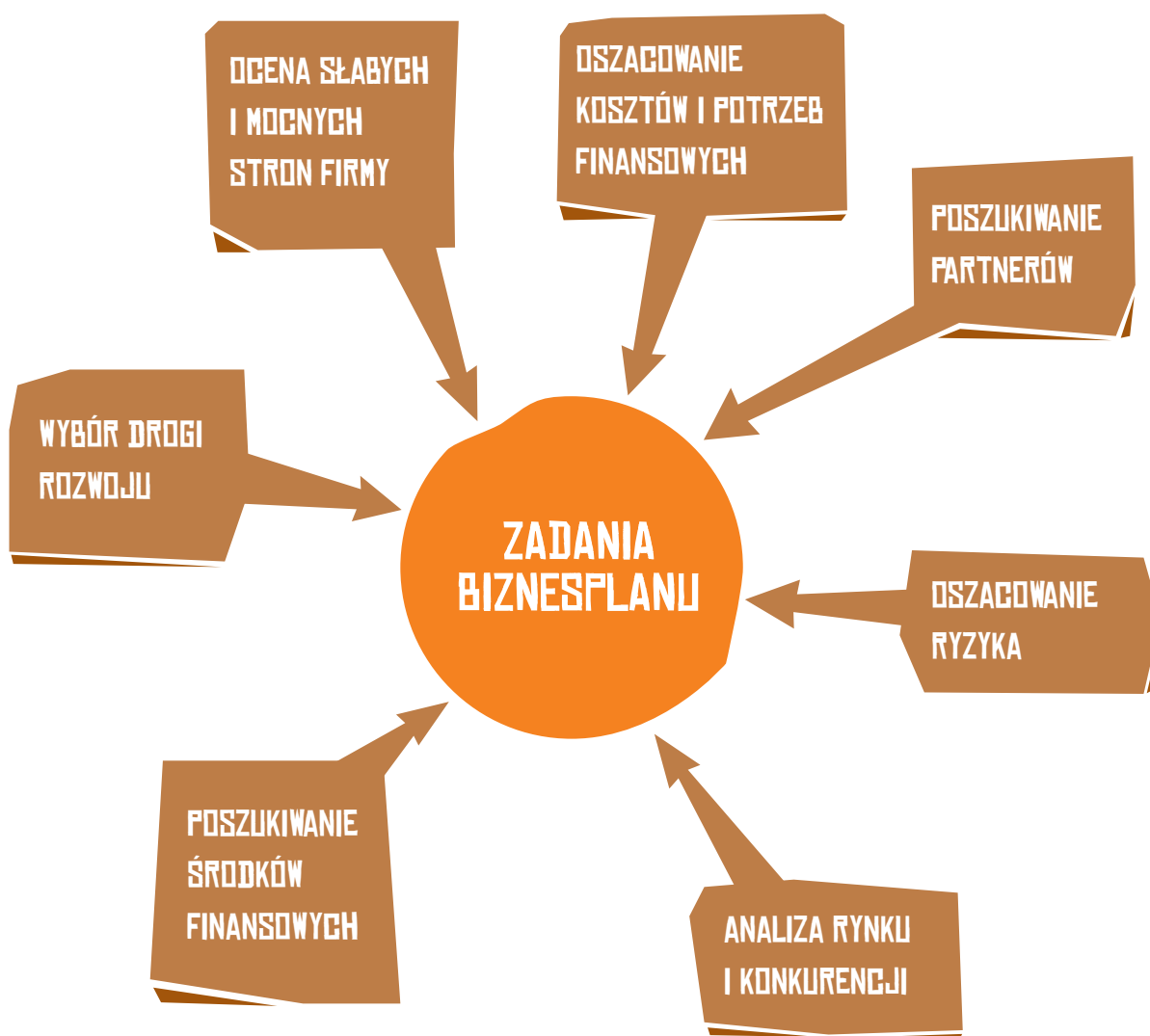


MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 2.

1. Co to jest biznesplan?
.....
2. Wymień podmioty, które mogą z niego korzystać.
3. Wskaż najczęstsze przyczyny niepowodzeń przedsiębiorstw zaczynających działalność gospodarczą.

3 | ZADANIA I STRUKTURA BIZNESPLANU

Żeby biznesplan spełniał swoją funkcję, musi skutecznie realizować szereg przypisanych mu zadań. Podstawowe zadania biznesplanu przedstawia rysunek poniżej.



Podstawowe zadania biznesplanu

Różnorodność oraz duża liczba zadań, które ma spełniać biznesplan, powodują, że powinien on zawierać informacje z kilku grup. To będzie jego część główna.

INFORMACJE ZAWARTE W BIZNESPLANIE

1	Opis planowanej działalności	<ul style="list-style-type: none"> » w jakiej branży i na jakim rynku będzie działać przedsiębiorstwo » jakie będą liczba pracowników, ich kwalifikacje i doświadczenie » jakie będą główne atuty nowo powstałego przedsiębiorstwa » jakie są szanse i ryzyko planowanej działalności
2	Opis produktu	<ul style="list-style-type: none"> » szczegółowy opis wyrobu i/lub usługi » jakie będą mocne i słabe strony planowanego produktu » czy będą prowadzone jakieś działania dodatkowe (np. szkolenia, montaż, serwis)
3	Analiza odbiorców	<ul style="list-style-type: none"> » opis rynków, na których przedsiębiorstwo będzie sprzedawać swoje produkty » opis czynników decydujących o sukcesie na tym rynku » jakie są przewidywane tendencje w rozwoju tego rynku » charakterystyka klientów, do których będzie kierowany produkt
4	Analiza konkurentów	<ul style="list-style-type: none"> » kim są aktualni i potencjalni konkurenci » jak są oceniane bariery wejścia na rynek » jakie działania będą podjęte w celu prześcignięcia konkurentów
5	Opis działań marketingowych	<ul style="list-style-type: none"> » jakie będą działania promocyjne i reklamowe » w jaki sposób będą ustalane ceny produktów » jakie są oczekiwania klientów względem produktu » jakie są przewidywane sposoby dystrybucji produktów
6	Opis działań produkcyjnych i zaopatrzeniowych	<ul style="list-style-type: none"> » jakie będzie wyposażenie przedsiębiorstwa » jaka technologia będzie wykorzystywana » jakie surowce i półprodukty będą wykorzystywane » jakie będą źródła zaopatrzenia
7	Lokalizacja	<ul style="list-style-type: none"> » określenie lokalizacji przedsiębiorstwa » powody wyboru takiej, a nie innej lokalizacji (miejsce zamieszkania, liczba potencjalnych klientów, liczba potencjalnych dostawców itd.)
8	Organizacja przedsiębiorstwa	<ul style="list-style-type: none"> » kto będzie zarządzał przedsiębiorstwem, czy ma do tego kwalifikacje » jak będzie wyglądała struktura organizacyjna firmy » kto będzie prowadził księgowość firmy (samodzielnie lub wynajęte biuro księgowe)
9	Plan finansowy	<ul style="list-style-type: none"> » jaka wielkość kapitału jest potrzebna do rozpoczęcia działalności » skąd zostanie pozyskany niezbędny kapitał » jaki jest przewidywany poziom kosztów – na początku działalności i później » jaki jest przewidywany poziom przychodów – na początku działalności i później » jaki jest docelowy poziom zysku po 1. roku działalności (ewentualnie po kolejnych latach)

.....

Część główna jest najważniejszą, ale nie jedyną składową biznesplanu. Jego struktura powinna wyglądać tak, jak przedstawia rysunek poniżej.

STRUKTURA BIZNESPLANU

STRESZCZENIE

(szczegółowe streszczenie biznesplanu)

DANE PRZEDSIĘBIORSTWA

(nazwa przedsiębiorstwa; kto jest jego właścicielem; jaką formę organizacyjno-prawną ma lub będzie miało przedsiębiorstwo; gdzie przedsiębiorstwo będzie zarejestrowane)

CZĘŚĆ GŁÓWNA

(opis planowanej działalności; opis produktu; analiza klientów i konkurentów; opis działań marketingowych, produkcyjnych i zaopatrzeniowych; lokalizacja przedsiębiorstwa; organizacja przedsiębiorstwa; plan finansowy)

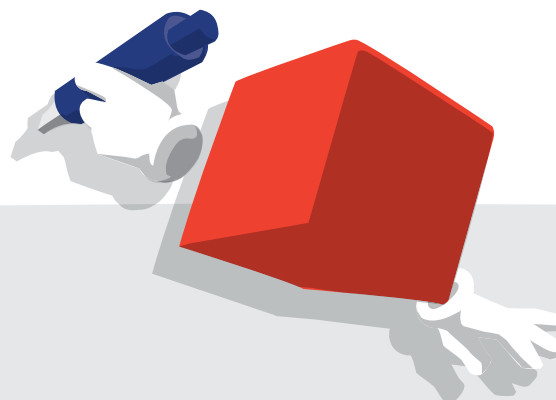
PODSUMOWANIE

(precyzyjny opis podsumowujący plany rozwoju firmy)

ZAŁĄCZNIKI

(szczegółowy wykaz dodatkowych dokumentów, które będą załączone do biznesplanu)

Osiągnięcie celu, jakim dla każdego rozpoczynającego działalność przedsiębiorcy powinno być opracowanie dobrego biznesplanu, wymaga dużej ilości czasu oraz wysiłku. Przy opracowywaniu biznesplanu często korzysta się z usług zewnętrznych konsultantów, którzy mogą obiektywnie spojrzeć na planowaną działalność. Zazwyczaj jednak przedsiębiorca zakładający firmę nie może sobie finansowo pozwolić na taką pomoc. Sporządzenie biznesplanu spoczywa wyłącznie na nim i ewentualnie wąskim gronie wspólników lub zaufanych współpracowników. Ponadto przygotowanie dobrego biznesplanu zajmuje bardzo dużo czasu. Warto jednak go poświęcić, by móc później cieszyć się z zysków, a nie martwić się stratami.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 3.

1. Wymień zadania, które powinien spełniać biznesplan.

.....

2. Jakie są podstawowe składowe biznesplanu?

3. Wymień składniki głównej części biznesplanu.

4 | ANALIZA SWOT

Stworzenie dobrego biznesplanu wymaga dużej kreatywności i umiejętności przewidywania. Dlatego też przy jego opracowywaniu warto korzystać z metod i narzędzi stworzonych właśnie po to, żeby w pewien sposób usystematyzować tok myślenia przedsiębiorcy. Jedną z najpowszechniej stosowanych metod jest **analiza SWOT** – analiza silnych i słabych stron przedsiębiorstwa, a także szans i zagrożeń pojawiających się w jego otoczeniu. Nazwa powstała od pierwszych liter angielskich słów *strengths* (silne strony), *weaknesses* (słabości, słabe strony), *opportunities* (szanse, możliwości) i *threats* (zagrożenia).

Zasady postępowania podczas wykonywania analizy SWOT są bardzo proste. Wykonujemy ją w pięciu etapach:



Etapy analizy SWOT

Pamiętajmy, że silne i słabe strony znajdujemy we wnętrzu przedsiębiorstwa, a szanse i zagrożenia – na zewnątrz.

Oto przykładowe pytania, które możemy sobie postawić podczas wykonywania analizy:

1. Analiza silnych stron przedsiębiorstwa:

- » co robi bądź może robić szczególnie dobrze,
- » co może wykorzystać jako swój atut,
- » w czym jest lepsze od konkurentów,
- » czym pozytywnie wyróżnia się w oczach klientów,
- » jakie są główne atuty (może to być unikatowy produkt, ale też wyjątkowo dobrzy pracownicy),
- » czy istnieją jakieś zalety, które nie są jeszcze wystarczająco wykorzystywane.

2. Analiza słabych stron przedsiębiorstwa:

- » czego nie robi dość dobrze,
- » czego mu brakuje, co hamuje jego rozwój,
- » w czym jest wyraźnie gorsze od konkurentów,
- » co, w oczach klientów, należy poprawić,
- » jakie są jego główne wady.

3. Analiza szans płynących z otoczenia:

- » czy w otoczeniu dzieje się coś, co przedsiębiorstwu może pomóc w jego działalności,
- » czy w otoczeniu pojawiają się jakieś okazje, które może wykorzystać,
- » czy zachodzą jakieś zmiany (np. na rynku, w technologii, stylach życia ludzi, demografii, polityce państwa), które mogą być dla niego pozytywne.

4. Analiza zagrożeń występujących w otoczeniu:

- » jakie przeszkody może napotkać przedsiębiorstwo,
- » czy w otoczeniu dzieje się coś, co może zacząć przeszkadzać w rozwoju,
- » czy można zaobserwować w otoczeniu jakieś trendy, w wyniku których może ono znaleźć się w trudnej sytuacji.

.....

Nie ubarwiajmy analizy. Próbujemy wykonać ją jak najobiektywniej. Niestety, przedsiębiorcy mają często skłonność do myślenia życzeniowego, objawiającego się zwykle przecenianiem swoich silnych stron i niedostrzeganiem słabych.

Żeby ułatwić sobie przeprowadzenie analizy, wszystkie znalezione słabe i mocne strony oraz szanse i zagrożenia najlepiej jest wpisać do czteropolowej macierzy:



Macierz SWOT

Dzięki tej macierzy będzie łatwiej szukać odpowiedzi na najważniejsze pytanie: jakie działania powinno zaplanować nasze przedsiębiorstwo? Znalezienie silnych i słabych stron firmy oraz szans i zagrożeń to jedno, ale najistotniejsza powinna być odpowiedź na następujące pytania:

1. Co zrobić, aby dzięki silnym stronom wykorzystać pojawiające się szanse?
2. Jakie działania podjąć, aby dzięki silnym stronom zniwelować zidentyfikowane zagrożenia?
3. Co zrobić, aby słabe strony nie przeszkodziły w wykorzystaniu szans?
4. Czy któraś ze słabych stron może jeszcze bardziej spotęgować występujące zagrożenia, a jeśli tak, to jak się przed tym można obronić?

Oczywiście nie zawsze musimy realizować ostatni etap analizy SWOT. Kluczowe są pierwsze cztery, których wyniki (np. w postaci macierzy) możemy dołączyć do biznesplanu. Ostatni etap pozwala jednak zaplanować pewne istotne działania, które powinno podjąć przedsiębiorstwo, żeby jak najlepiej prowadzić działalność gospodarczą.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 4.

1. Na czym polega analiza SWOT i jakie są jej etapy?

.....

2. Sformułuj pytania, na podstawie których identyfikuje się silne i słabe strony przedsiębiorstwa.

3. Na jakiej podstawie szuka się szans i zagrożeń w otoczeniu przedsiębiorstwa?

PODSUMOWANIE

Decyzja o rozpoczęciu działalności gospodarczej to bardzo poważny krok. Aby się do niego dobrze przygotować, trzeba zadbać o wiele rzeczy, z których każda ma olbrzymie znaczenie. Pierwsza to pomysł. Jak już wiemy, musi on spełniać kilka warunków. Powinien być ambitny, w miarę unikatowy, ale i w miarę realny. Ambitny i unikatowy, gdyż powielanie schematów nie da nam wiele korzyści. Nie musi to być od razu oryginalność na skalę światową. Wystarczy, że nasza działalność będzie wyjątkowa w dzielnicy – od czegoś przecież trzeba zacząć. Nasz pomysł musi być też w miarę realny, czyli musi być dosyć duże prawdopodobieństwo, że działalność na nim oparta przyniesie nam korzyści. Dlatego też nigdy nie można zapomnieć o dwóch narzędziach – biznesplanie i analizie SWOT. Narzędzia te pozwolą nam dobrze zaplanować swój biznes i wytyczą drogę do – być może – wspaniałych sukcesów biznesowych.



PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Jakimi cechami powinien się odznaczać dobry pomysł na działalność gospodarczą?
.....
2. Dlaczego warto tworzyć biznesplan?
.....
3. Jakie informacje trzeba zawrzeć w biznesplanie i dlaczego?
.....
4. Na czym polega analiza SWOT i po co ją wykonujemy?
.....
5. W jaki sposób identyfikować silne i słabe strony firmy oraz gdzie szukać szans i zagrożeń podczas wykonywania analizy SWOT?

Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. Dlaczego nie każdy pomysł na działalność gospodarczą warto realizować?
.....
2. Podaj przykład pomysłu biznesowego, który okazał się sukcesem wbrew wszelkim przewidywaniom.
.....
3. Wyjaśnij, dlaczego bank, przed udzieleniem kredytu przedsiębiorcy, żąda zwykle okazania biznesplanu działalności.
.....
4. W której części biznesplanu można umieścić wyniki analizy SWOT?
.....
5. Ostatni etap analizy SWOT to planowanie działań, które możemy sformułować, odpowiadając na odpowiednie pytania, których kierunek możemy określić jako od wewnątrz do zewnątrz. Czy potrafisz odwrócić kierunek analizy? Czy może zmienić to jej wyniki?



Spis literatury:

1. Blackwell E., *Biznesplan od podstaw*, Helion, Gliwice 2005.
2. Pawlak Z., *Biznesplan – zastosowania i przykłady*, Poltext, Warszawa 2008.
3. Sasin W., *Biznes plan – poradnik praktyczny*, InterFart, Łódź 2003.

Wykorzystane strony internetowe:

1. <http://www.pomyslynabiznes.org.pl>
 2. <http://www.przejdziesznaswoje.pl>
 3. <http://mambiznes.pl>
-

PROCEDURY I TRYB POSTĘPOWANIA ZWIĄZANE Z ZAKŁADANIEM PRZEDSIĘBIORSTWA

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- jaka jest procedura zakładania własnego przedsiębiorstwa
- do czego służą numery NIP i REGON
- jakie są możliwe formy rozliczania się z podatku dochodowego.

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Każdy, kto ma pomysł na prowadzenie zyskowej działalności gospodarczej, czyli na biznes, powinien założyć przedsiębiorstwo. Założenie działalności gospodarczej nie jest szczególnie trudne, ale trzeba przy tym dopełnić kilku formalności, których zaniedbanie może nam

przysporzyć wielu kłopotów już na samym początku prowadzenia firmy. Dlatego też warto przyswoić sobie informacje z tego rozdziału, aby bezproblemowo uruchomić wymarzone przedsiębiorstwo.

1 | PROCEDURA ZAKŁADANIA FIRMY

Działalność gospodarcza w dzisiejszych czasach może przybierać różne formy. Formą organizacyjną dużego biznesu są zwykle spółki, ale na początek do prowadzenia działalności na małą skalę wystarczy zwykle **jednoosobowa działalność gospodarcza**. Procedura rejestracji jest o wiele prostsza niż spółek i zwykle początkujący przedsiębiorca sam dokonuje niezbędnych czynności. Trzeba się jednak przygotować do złożenia odpowiedniego wniosku.

Po pierwsze, musimy określić, co będzie przedmiotem otwieranej i później rozwijanej

firmy. W zasadzie może to być wszystko, co nam przyjdzie do głowy – ale oczywiście nie może być zabronione i musimy pamiętać, że niektóre rodzaje działalności wymagają zdobycia odpowiedniego **zezwolenia lub koncesji**. Po drugie, musimy odnaleźć i przypisać naszej działalności odpowiedni **kod Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD)**. Warto pamiętać, że nie zawsze jeden kod wystarczy, a każde późniejsze rozszerzenie zakresu aktywności na rynku będzie wymagało od nas aktualizacji wniosku w urzędzie gminy. Jeśli planujemy zajmować się tylko handlem długopisami lub tworzeniem stron internetowych, to i tak w rubryce dotyczącej przedmiotu działalności wpiszemy więcej pozycji, nawet luźno powiązanych z podstawową działalnością, np. działalność reklamowa, usługi biurowe itd. Nie wiadomo, czy za jakiś czas nie rozszerzymy działalności, a dzięki temu nie będzie trzeba ponownie załatwiać formalności. Aktualną klasyfikację PKD można zawsze znaleźć na stronach internetowych Głównego Urzędu Statystycznego.



Kiedy już określimy, na czym będzie polegał nasz biznes i jakimi kodami PKD będziemy się posługiwać, możemy przystąpić do spełniania wymagań formalnych, niezbędnych do zarejestrowania działalności. Pierwszym krokiem jest rejestracja w **Centralnej Ewidencji i Informacji Działalności Gospodarczej** prowadzonej przez ministra gospodarki. Potrzebne jest do tego złożenie wniosku **CEIDG-1**, na urzędowym formularzu, jednak informatyzacja urzędów powoduje, że wniosku takiego nie trzeba już składać osobiście. Możemy to zrobić w jeden z następujących sposobów:

- Przynieść papierowy formularz rejestracji działalności gospodarczej i złożyć go w odpowiednim okienku Urzędu Gminy. Nie musi być to urząd w gminie, w której mieszkamy – działalność możemy zarejestrować w dowolnym urzędzie w Polsce.

- Przesłać wniosek listem poleconym. Musimy jednak pamiętać, że nasz podpis na wniosku musi być potwierdzony przez notariusza, a to kosztuje.
- Wypełnić wniosek przez internet. Po wypełnieniu wniosku i wysłaniu go trzeba zapamiętać jego numer. Należy go zapisać lub wydrukować. Następnie trzeba się udać z tym numerem do najbliższego urzędu gminy i tam potwierdzić złożenie wniosku swoim podpisem.
- Wypełnić wniosek przez internet i potwierdzić go podpisem elektronicznym. Niestety, jest on płatny i początkującym przedsiębiorcom w zasadzie nieprzydatny, dlatego nie trzeba go kupować.



.....

Wniosek CEIDG-1, oprócz wpisu do ewidencji przedsiębiorstw, jest jednocześnie wnioskiem o nadanie numeru **REGON**, numeru **NIP**, zgłoszeniem do urzędu skarbowe-

go oraz zgłoszeniem do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. Dzięki temu, po złożeniu tego wniosku, możemy rozpocząć prowadzenie własnego biznesu. Pamiętajmy, że firma musi mieć siedzibę i być zarejestrowana w lokalu, z którego mamy prawo korzystać. Może być to np. mieszkanie, ale musimy być jego właścicielami albo mieć pozwolenie od jego właściciela na prowadzenie tam działalności gospodarczej.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 1.

1. W jaki sposób można zarejestrować działalność gospodarczą?

.....

2. Co to jest kod PKD?

3. Wyjaśnij, czym są numer REGON i numer NIP.

2 | WYBÓR FORMY OPODATKOWANIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Jednym z celów prowadzenia działalności gospodarczej jest zarabianie pieniędzy, a od zarobionych pieniędzy trzeba zapłacić podatek dochodowy. Jeżeli prowadzimy biznes w formie jednoosobowej działalności gospodarczej, mamy do wyboru, z pewnymi wyjątkami, cztery formy opodatkowania się:

- » opodatkowanie na zasadach ogólnych (według progresywnych stawek podatkowych),
- » podatek liniowy,
- » ryczałt ewidencjonowany,
- » kartę podatkową.

Karta podatkowa jest najprostszą formą opodatkowania. Niestety, nie dla każdej działalności można ją wybrać. Przeznaczona jest dla drobnych przedsiębiorców, prowadzących działalność handlową, usługową lub gastronomiczną. Szczegółowe regulacje w tym zakresie można znaleźć w Ustawie o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne. Najważniejszą rzeczą w przypadku karty podatkowej jest to, że nie trzeba prowadzić absolutnie żadnych ewidencji podatkowych ani składać deklaracji podatkowych.

Istotą karty podatkowej jest comiesięczne wpłacanie do urzędu skarbowego określonej kwoty, tej samej przez cały rok. Jest ona ustalana na podstawie kilku kryteriów, np. liczby mieszkańców gminy, rodzaju prowadzonej działalności, liczby ewentualnych pracowników.

Wadą tego rozwiązania jest fakt, że podatek musi być zapłacony zawsze – nieważne, czy działalność gospodarcza przynosi nam do-

chód, czy – nie. Przy karcie podatkowej nie odliczymy też żadnych kosztów.

Inną dość prostą formą rozliczania się z podatku jest **ryczałt ewidencjonowany** i, podobnie jak w przypadku karty podatkowej, żeby z niego skorzystać, trzeba spełnić kilka warunków. Głównym atutem ryczałtu jest fakt płacenia podatku według niskich stawek, a jego wadą – konieczność rejestrowania uzyskiwanych przychodów oraz fakt, że nasze koszty nie grają żadnej roli. Zatem, jeśli uzyskaliśmy jakikolwiek przychód, to musimy zapłacić od niego podatek. Co więcej, podatek ten będziemy płacili również w sytuacji, gdy koszty prowadzonego przedsiębiorstwa będą wyższe od osiągniętych przychodów.

Rozliczanie na **zasadach ogólnych** jest dostępne dla każdego i, ogólnie rzecz ujmując, polega na płaceniu podatku od dochodu, czyli różnicy między przychodami i kosztami wg skali podatkowej. Oznacza to zapłatę podatku od dochodu zgodnie z obowiązującymi **progresywnymi stawkami podatkowymi**. Zaletą tego rozwiązania jest możliwość korzystania z dodatkowych ulg i preferencji, np. wspólnego rozliczania się z małżonkiem, ulgi podatkowej za dostęp do internetu itd. Wadą jest to, że po przekroczeniu pewnych wielkości dochodu, stawka podatkowa rośnie. Poza tym konieczne jest prowadzenie zapisów rejestrujących koszty i przychody. Możemy to robić w formie **książki przychodów** i rozchodów lub w formie **pełnej ewidencji księgowej**.

Wybór **podatku liniowego** oznacza, że bez względu na wysokość dochodu zawsze płacimy jedną (zwykle najniższą) stawkę podatku. Minusem tego rozwiązania jest brak możliwości korzystania z ulg i preferencji podatkowych oraz konieczność ewidencjonowania tego, co dzieje się w naszej firmie, tak jak w przypadku rozliczania się na zasadach ogólnych.

Formę rozliczania się z fiskusem możemy wybrać raz w roku, najczęściej do połowy stycznia. Jeśli w trakcie roku zmienimy zdanie, musimy do jego końca stosować tę formę, którą wybraliśmy, a zmienić formę rozliczania dopiero na początku następnego roku. Ta decyzja jest bardzo ważna – można przytoczyć przykłady wielu firm, które zbankrutowały tylko dlatego, że wybrały niewłaściwą formę opodatkowania, np. ryczałt. Przedsiębiorcy ci nie przewidzieli, że koszty, które ponosili, były niewiele niższe od przychodów i choć firma przynosiła zysk, to podatek ryczałtowy zysk pożerał.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 2.

1. Jakie można wybrać formy opodatkowywania się przy prowadzeniu jednoosobowej działalności gospodarczej?

2. Na czym polega płacenie podatku na zasadach ogólnych oraz w formie podatku liniowego?

3. Czym się różni karta podatkowa od ryczałtu ewidencjonowanego?



PODSUMOWANIE



Procedura rejestracji działalności gospodarczej nie jest bardzo skomplikowana i można ją przejść, nie wychodząc nawet z domu. Trzeba tylko dobrze przemyśleć wszystkie aspekty nowo tworzonego przedsiębiorstwa. Kluczową decyzją może się okazać wybór formy rozliczania się z fiskusem. Dlatego też warto poświęcić temu najwięcej uwagi, a w razie wątpliwości skonsultować się z bardziej doświadczonym przedsiębiorcą.

PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Jakie znaczenie ma właściwe dobranie kodów PKD?
.....
2. Do czego służą numery NIP i REGON?
.....
3. Na czym polega opodatkowanie wg karty podatkowej i ryczałtu ewidencjonowanego?
.....
4. Na czym polega opodatkowanie podatkiem liniowym i na zasadach ogólnych?



Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. Gdzie można szukać regulacji prawnych dotyczących zakładania i rejestrowania działalności gospodarczej?
.....
2. Gdzie można znaleźć numery PKD dla różnych działalności?
.....
3. Jak odnaleźć ustawowe wymogi dotyczące możliwości skorzystania z opodatkowywania się w formie karty podatkowej oraz ryczałtu ewidencjonowanego?
.....
4. Gdzie szukać informacji o aktualnych stawkach podatkowych w zależności od formy opodatkowania?
.....
5. Na czym polega wybór odpowiedniej formy opodatkowywania w zależności od sytuacji przedsiębiorstwa?

Spis literatury:

1. Bjorn L., Młodzikowska D., *Jak założyć i samodzielnie prowadzić jednoosobową działalność gospodarczą*, BL Info, Gdańsk 2012.
2. Jeleńska A., *Własna firma: jak założyć i poprowadzić*, Wszechnica Podatkowa, Kraków 2012.

Wykorzystane strony internetowe:

1. <http://www.stat.gov.pl>
2. <http://firma.gov.pl>
3. <http://www.firmy-24.pl>

ETYKA W BIZNESIE

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Długofalowy sukces współczesnych organizacji uzależniony jest od wielu czynników. Jednym z nich są zachowania etyczne w stosunku do wszystkich podmiotów zaangażowanych w działalność przedsiębiorstwa – i nie chodzi tylko o etyczne traktowanie pracowników, lecz także dostawców, odbiorców, partnerów biznesowych, osób żyjących w otoczeniu organizacji (jest to tzw. społeczność lokalna) i środowisko naturalne. Do tego celu służą pewne narzędzia, np.:

- » odpowiedni system rekrutacji i selekcji pracowników,
- » organizowanie warsztatów dotyczących zagadnień etyki,
- » wprowadzenie kodeksu etycznego do firmy i respektowanie zasad w nim zapisanych,
- » utworzenie w firmie stanowiska rzecznika ds. etyki.

Narzędzia te stanowią fundament koncepcji **odpowiedzialnego biznesu** – CSR (*corporate social responsibility*), która po doświadczeniach w niektórych międzynarodowych korporacjach nabiera coraz większego znaczenia.

Etyczny biznes staje się coraz częściej kluczowym czynnikiem sukcesu dla współczesnych organizacji, a kontrahenci zaczynają zwracać

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- co to jest etyka i jak należy ją rozumieć w kontekście biznesu
- co to jest etyka zawodowa
- czym jest norma prawna
- na czym polega norma społeczna
- co to jest lobbing i jakie formy może przyjąć.

większą uwagę na fakt, czy firmy rzeczywiście kierują się etyką, prowadząc swoją działalność. Doskonałym przykładem jest IKEA, która nie akceptuje pracy dzieci u swoich dostawców, gdyż na pierwszym miejscu stawia Konwencję Praw Dziecka Organizacji Narodów Zjednoczonych (1989). Kontroluje swoich dostawców poprzez niezapowiedziane wizyty, obserwuje warunki socjalne i miejsca pracy oraz organizuje warsztaty, w trakcie których rozmawia się o problemach i pomaga je rozwiązać. Jeśli się okaże, że dostawca nie spełnia zasad kodeksu etycznego, IKEA rozwiązuje umowę i szuka nowego partnera biznesowego.

1 | ZACHOWANIA ETYCZNE A NIEETYCZNE

Etyka jest dziedziną filozofii, która określa, czym jest dobro moralne i co trzeba zrobić, by je osiągnąć. W biznesie postępowanie etyczne obejmuje działania, które są zgodne z wartościami moralnymi przyjętymi w przedsiębiorstwie. Nie jest wcale powiedziane, że coś, co jest niegodziwe w jednym kraju, nie będzie uznawane za uczciwe w innym (jest to tzw. **relatywizm etyczny**). Firma etyczna jest zatem określana jako wspólnota ludzi, która buduje trwałą i silną kulturę opartą na poszanowaniu praw i prywatności ludzkiej. Taka organizacja zatrudnia tylko takich menedżerów, którzy postępują etycznie ze swoimi pracownikami – są bezstronni, uczciwi, nie używają przemocy i przymusu. Takimi etycznymi zachowaniami w biznesie z pewnością są:

1. tworzenie dobrego klimatu oraz możliwości uczciwych awansów w pracy,
2. zapobieganie konfliktom, a w razie ich wystąpienia sięganie do różnych narzędzi, które je zniwelują,
3. należyte wynagradzanie pracowników za wykonanie pracy, w tym stosowanie w pierwszej kolejności pozytywnych narzędzi motywowania, i dopiero jeśli nie przyniosą one skutku, korzystanie z negatywnych (np. kary pieniężne),
4. starania o to, by środowisko pracy nie zagrażało życiu i zdrowiu pracowników,

5. zapewnienie pracownikom właściwych warunków organizacyjno-technologicznych, w tym odpowiednio normowanego czasu pracy, oraz dbałość o wypoczynek pracowników, tak by mogli się zregenerować psychicznie i fizycznie,

6. promowanie kreatywności i pomysłowości pracowników.

Zatrudnieni pracownicy powinni z kolei postępować zgodnie z zasadami etyki zawodowej. Jest to zespół norm i obowiązków moralnych związanych z wykonywanym zawodem. Przykładami etyki zawodowej są etyka lekarska, prawnicza, nauczycielska, ale również w biznesie pracownicy powinni wykazywać etyczne zachowania w stosunku do swojego pracodawcy. Zachowania nieetyczne ze strony pracowników mogą przyjmować formę:

1. okradania pracodawcy z surowców czy półproduktów wykorzystywanych w procesie produkcji,
2. działań na rzecz pomniejszenia autorytetu kierownictwa firmy,
3. celowego wywoływania konfliktów poprzez plotki, które burzą równowagę organizacyjną i wprowadzają sytuacje stresogenne,
4. zatajania istotnych informacji przed pracodawcą, faktycznych wyników firmy (np. w postaci kreatywnej księgowości).

Oddziaływanie etyczne jest zatem obustronne.

Zachowania osób w organizacji są regulowane przez normy społeczne i prawne. Pierwsze z nich obejmują względnie trwałe i przyjęte w danej grupie społecznej sposoby zachowania uznawane za właściwe – np. używanie niecenzuralnych słów nie jest w naszym społeczeństwie uważane za odpowiednie. Może być nawet ukarane mandatem od 50 do 100 zł – co z kolei regulują normy prawne, czyli zasady zachowania oparte na przepisach prawnych.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 1.

1. Co to jest etyka?

2. Z czym związana jest etyka zawodowa?

3. Podaj przykład 3 nieetycznych działań w zarządzaniu organizacją.

4. Dlaczego oddziaływanie etyczne w biznesie jest obustronne?

5. Zdefiniuj normę społeczną i normę prawną.



2 | ETYKA BIZNESU WOBEC INNYCH PODMIOTÓW NA RYNKU

Zachowania nieetyczne można również znaleźć w marketingu, np. reklamowanie produktu jako „najlepszego z najlepszych”, który wcale taki nie jest, albo przekazywanie klientom informacji niezgodnych z prawdą, np. mówienie o świeżości produktu w sytuacji, kiedy termin ważności już upłynął, czy też przekazywanie niepełnych danych o produkcie. Takie sytuacje najczęściej dotyczą wyglądu towaru – prezentowane w reklamie produkty najczęściej są wystylizowane przez specjalistów, np. jabłka, gdy pojawia się na nich rosa, wyglądają apetyczniej, a o błyskawicznym działaniu pasty do zębów zapewnia szeroki uśmiech osoby grającej w reklamie. Reklama nie może wprowadzać klienta w błąd, a wnioski z niej wypływające muszą być potwierdzone badaniami.

Zadaniem przedsiębiorstw jest nienaruszanie praw klientów, a mianowicie:

- » prawa do bezpieczeństwa,
- » prawa do informacji,
- » prawa do wyboru,
- » prawa do mówienia i bycia słuchanym.

Jedną z najbardziej nieetycznych praktyk stosowanych wobec rywali na rynku jest hiperkonkurencja. To stan bezwzględnej wojny pomiędzy konkurentami, w której jest tylko jeden zwycięzca. W zakładach motoryzacyjnych Hondy pojawiło się hasło: „Zniszczymy, zmasakrujemy Yamahę” – największego konkurenta Hondy. Wielki japoński producent maszyn budowlanych Komatsu wzywał do „okrażenia Caterpillara”, a w koncernie telekomunikacyjnym AT&T o firmie konkurencyjnej Northern Telekom pracownicy mówili „To nasz wróg”.

Prezes Boeinga Frank Shronz opublikował w gazecie wydawanej przez firmę artykuł pt. „Najwyższy czas wydać wojnę Airbusowi”, w którym wyraźnie stwierdził, że Boeing przestaje się kierować moralnymi zasadami, a w walce konkurencyjnej sięga do metod nieetycznych. Z opublikowanego tekstu wynika, że prezes deklaruje nagradzanie osób, które pomogą zaszkodzić Airbusowi.



Takie zachowanie z pewnością łamie normy etyczne i społeczne – żadne przedsiębiorstwo funkcjonujące na rynku nie powinno sięgać do takich technik, przede wszystkim z uwagi na fakt, że tego typu działania są krótkookresowe, a na sukces gospodarczy pracuje się latami.

Lobbing to działalność, która w głównej mierze oznacza kontaktowanie się z decydentami politycznymi w celu uzyskania poparcia dla realizacji celów danego podmiotu. Właśnie dlatego, że lobbing koncentruje się wokół decyzji władzy państwowej, która jest niedostępna dla większości, kojarzony jest głównie z negatywnymi działaniami. W rzeczywistości jest zaś rodzajem społecznej komunikacji na rzecz wielu spraw istotnych dla różnych grup społecznych, w tym: stowarzyszeń, fundacji, środowisk naukowych czy pracowników organizacji. Działania lobbingowe mają na celu pozytywne zakończenie spraw bez konieczności wykorzystywania drogi formalnej, np. postępowania sądowego, debat na forum parlamentarnym czy samorządowym.

Korupcja, czyli nadużycie stanowiska publicznego w celu osiągnięcia korzyści prywatnych (najczęściej finansowych), kumoterstwo i łapówkarstwo – to kategorie, które środki masowego przekazu błędnie nazywają lobbingiem. Właśnie dlatego jest postrzegany jako działalność podejrzana i sprzeczna z prawem.

Tak naprawdę lobbing nie jest negatywnym pojęciem i oznacza możliwość wpływu na decyzje podejmowane w państwie przez osoby, które zauważają taką konieczność i zwracają się z tym problemem do władz państwa. Polityk, który postanowił przyjrzeć się danej sprawie, pomóc danej organizacji, nie powinien przyjmować żadnych prezentów, nawet w formie zaproszenia na posiłek czy zwrotu kosztów podróży. Organizacja lobbingowa czy **lobbysta** nie może również oferować urzędnikowi (ani politykowi) niczego wartościowego, chyba że jest to dar dla społeczeństwa, ofiarowany w pewnych okolicznościach – jasno i wyraźnie określonych. Takie działania muszą być transparentne, czyli przejrzyste.

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 2.

1. Jak rozumieć etyczne działania w biznesie?
.....
2. W stosunku do jakich podmiotów firma może podejmować działania etyczne?
.....
3. Podaj przykład nieetycznych działań marketingowych.
.....
4. W jaki sposób firmy potrafią ze sobą nieetycznie konkurować? Odpowiedz na to pytanie, wykorzystując konkretne przykłady.
.....



5. Co to jest lobbing i dlaczego jest kojarzony negatywnie?
.....
6. Jakie są korupcyjne niebezpieczeństwa związane z lobbowaniem swoich interesów?
.....

PODSUMOWANIE

Etyka biznesu i jego społeczna odpowiedzialność współcześnie stały się niezmiernie istotne. Firmy widzą, że hiperkonkurencja, zanieczyszczenie środowiska i ignorowanie potrzeb lokalnych społeczności są działaniami, które mogą przynieść zyski, ale krótkookresowo. Dużo więcej zyskują firmy, które traktują swoich pracowników etycznie, pomagają najuboższym w swojej okolicy i nie niszczą środowiska naturalnego.

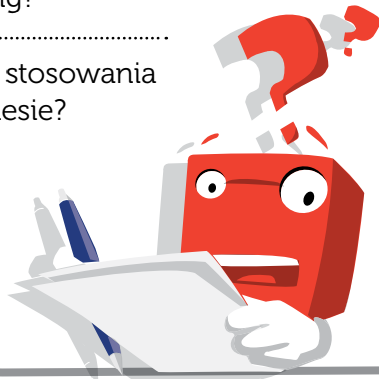
Etyczny biznes dotyczy wielu różnych kwestii i dlatego coraz częściej pojawiającym się stanowiskiem w przedsiębiorstwach jest menedżer ds. etyki, który wdraża normy i kontroluje ich spełnianie – w odniesieniu do norm zarówno etycznych, jak i społecznych oraz prawnych.



PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Na czym polega etyka biznesu?
.....
2. Jak firma może działać nieetycznie?
.....
3. Dlaczego tak ważna jest działalność etyczna w biznesie?
.....
4. Co to jest lobbing?
.....
5. Jakie są granice stosowania lobbingu w biznesie?



Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. Jakie działania etyczne podejmują menedżerowie firmy na rzecz swoich pracowników?
.....
2. W jaki sposób pracownicy firmy mogą działać nieetycznie?
.....
3. Dlaczego hiperkonkurencja jest zjawiskiem negatywnym?
.....
4. Podaj przykład reklamy telewizyjnej, która narusza normy etyczne. Wyjaśnij, dlaczego tak uważasz.
.....
5. Jakie będą, według ciebie, zadania menedżera ds. etyki w wybranym przedsiębiorstwie?

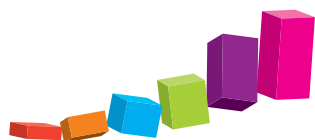
Spis literatury:

1. Gasparski W., Dietl J., *Etyka biznesu w działaniu. Doświadczenia i perspektywy*, PWN, Warszawa 2001.
2. Gasparski W., *Decyzje i etyka w lobbingu i biznesie*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2003.
3. Kietliński K., Martinez Reyes V., Oleksyn T., *Etyka w biznesie i zarządzaniu*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.
4. Zbiegień-Maciąg L., *Etyka w zarządzaniu*, Warszawa 1997.

Wykorzystane strony internetowe:

1. <http://antykorupcja.edu.pl>





być przedsiębiorczym



PIENIĄDZ I BANKOWOŚĆ

PIENIĄDZ W GOSPODARCE

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- do czego służy pieniądz
- jakie są formy pieniądza
- jak pieniądz krąży w gospodarce
- dlaczego pieniądz zmienia wartość w czasie.

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Funkcjonowanie współczesnej gospodarki bez pieniądza jest trudne do wyobrażenia (o ile w ogóle możliwe). Pieniądz – w różnej postaci – pojawia się wszędzie tam, gdzie dochodzi do wymiany dóbr i usług, gromadzenia oszczędności, wyceny majątku czy długu. Oczywiście także dziś wymienia się towar za towar, ale cho-

ciażby po to, by taką działalność zarejestrować czy opodatkować, jej wartość jest szacowana i wykazywana w pieniądzu. W tym rozdziale przedstawimy historię pieniądza od czasów starożytnych do dziś i pokażemy, jak zmieniały się jego funkcje.

1 | KRÓTKA HISTORIA PIENIĄDZA W GOSPODARCE

Jak wyglądałby świat bez pieniądza? Trzeba by wyobrazić sobie sytuację, w której gospodarstwo domowe produkuje dobra wyłącznie na własne potrzeby, tak aby je wszystkie zaspokoić. Jeśli więc nie dochodzi do wymiany handlowej, a gospodarstwa domowe są samowystarczalne, pieniądz nie jest potrzebny. Mówimy wówczas o **gospodarce naturalnej**. Była ona charakterystyczna dla pierwotnych wspólnot, a dziś w zasadzie nie występuje.

W gospodarce naturalnej:

- » pieniądz nie jest potrzebny,
- » nie ma wymiany handlowej,
- » dobra są produkowane tylko na własne potrzeby,
- » podział pracy pozostaje jedynie w ramach rodziny czy grupy plemiennej.



Wspólnoty stopniowo się zwiększały, przemieszczały na nowe obszary, stykały się z innymi zbiorowościami – rozszerzały się więc ich potrzeby. To spowodowało powstanie i rozwój specjalizacji, zaczęto wymieniać nadwyżki dóbr (wszystkiego, co zostało wyprodukowane w większej ilości niż ta, która była potrzebna w grupie) na inne dobra, których grupa nie wytwarzała. Podział pracy, który wtedy nastąpił, świadczył o postępie w rozwoju ekonomicznym i społecznym.

Kiedy wyroby dotąd produkowane na własne potrzeby stały się towarem (czyli powtórzmy: były wytwarzane w ilościach przekraczających własne potrzeby producentów i oferowano je na sprzedaż), pojawiły się problemy towarzyszące **wymianie barterowej** (toważ za toważ):

- » trzeba było znaleźć drugą stronę transakcji (nabywcę), która miała to, czego potrzebował sprzedawca, a sama będzie chciała od nas to, co mieliśmy w nadmiarze;
- » aby obie strony nie czuły się oszukane, trzeba było ustalić relacje między towarami, które były przedmiotem wymiany;
- » wymieniane ilości musiały odpowiadać obu stronom.

Ponieważ jednoczesne spełnienie tych warunków było trudne, a człowiek z natury dąży do usprawniania swoich działań, stopniowo w wymianie zaczęto używać w roli pieniądza innych towarów, z reguły dóbr konsumpcyjnych (np. suszonych ryb, zbóż czy soli, ale także muszelek), będących w powszechnym użyciu. Musiały być one podzielne, w miarę trwałe i występować w ograniczonych ilościach. Skoro towary te jako pierwsze zaczęły pełnić funkcje pieniężne, nazywano je **pieniądzem pierwotnym**.

Towary w funkcji pieniądza musiały być:

- » powszechnie akceptowane i pożądane,
- » wartościowe (przynajmniej na początku) – wartość wiązała się z wkładem ludzkiej pracy,
- » podzielne,
- » trwałe (fizycznie),
- » łatwe do transportowania.

Kolejnym usprawnieniem wymiany było zastąpienie przedmiotów (w funkcji pieniądza) powszechnie wykorzystywanych w gospodarstwie – metalami, najpierw nieszlachetnymi lub ich stopami (brąz, miedź, żelazo), a później szlachetnymi (srebro i złoto). W ten sposób nastąpiła era **pieniądza kruszcowego**. Metale nie występowały w nadmiarze, były więc dobrem rzadkim, a ich wartość pozostawała w miarę stabilna. Były podzielne, łatwiejsze do transportowania oraz przechowywały wartość, czyli służyły jako środek akumulacji. Metale w roli pieniądza miały jeszcze jedną wyjątkową cechę: ich wartość użytkowa (czyli zdolność do zaspokajania potrzeb) była równa wartości wymiennej (można było porównywać nakład pracy, włożony w wytworzenie poszczególnych dóbr).

Pieniądz kruszcowy początkowo funkcjonował w formie specjalnie odważanych sztabek. Z kilku powodów kupcy stopniowo zaczęli wykorzystywać formę krążków, a następnie zaczęto bić monety (ok. VII w. p.n.e.).

Do najważniejszych przyczyn bicia monet należało:

- » usprawnienie transportu pieniądza,
- » zmniejszenie jednostek pieniężnych,
- » psucie pieniądza poprzez dodawanie innych metali o niższej wartości lub zmniejszanie objętości jednostek.

Zwłaszcza psucie pieniądza sprawiło, że zaczęto wprowadzać ograniczenia w wybiciu krążków czy potem monet, aż powstały monopole mennicze, które na krążkach stawiały pieczęcie, potwierdzające zawartość metalu i gwarantujące ich realną wartość. Problemem było dopasowanie ilości pieniądza w obiegu do wielkości wymiany handlowej i wartości towarów w tej wymianie. W sytuacji, gdy zabrakło metalu, wymiana towarowa była ograniczana, a jeśli kruszec pojawiał się w nadmiarze, jego realna wartość się zmniejszała, gdyż rosły ceny innych towarów.

W kolejnym etapie historii pieniądza stopniowo ograniczano liczbę metali służących jako pieniądz, aż ostatecznie systemy pieniężne przekształciły się w system dwumetalowy. W erze **bimetalizmu** dominowało złoto i srebro, a państwa oficjalnie ogłaszały relacje tych kruszców. Cena urzędowa często jednak różniła się z ceną rynkową. Dochodziło wte-



dy do znikania złota z obiegu – skoro miało większą wartość, było gromadzone, a nie wydawane. Zjawisko to, od nazwisk uczonych, którzy niezależnie od siebie je opisali, nazywa się prawem Kopernika–Greshama. Pieniądz gorszy wypierał pieniądz lepszy. W Europie w większości krajów srebro było traktowane jako pieniądz lepszy, dlatego ostatecznie tylko złoto stało się pieniądzem rozliczeniowym, a systemy pieniężne stały się monometaliczne (np. w Anglii w 1816 roku, we Francji w 1893 roku czy w Niemczech w 1873 roku).

Mimo łatwego transportowania, używanie czy przechowywanie monet nie było ani wygodne, ani tanie. Zaczęto więc deponować u złotników sztaby, a później monety, w zamian za wystawiane kwity depozytowe, które w każdej chwili można było zamienić na złoto. Ponieważ równoległe zaczęto używać weksli handlowych jako dokumentów poświadczających przeprowadzenie transakcji przez kupców (wynalezione we Włoszech w XII wieku, a rozpowszechnione w Londynie w XVI i XVII wieku) oraz coraz częstsze stało się zjawisko udzielania kredytów z wykorzystaniem weksli, zaledwie krok dzielił ludzkość od wprowadzenia **pieniądza papierowego**. Weksle, zarówno te wystawiane w wyniku transakcji kupna towarów, jak i te, które poświadczały zaciąganie długu, z czasem zaczęły zmieniać właścicieli, co sprzyjało rozwojowi handlu. Podobnie rzecz się miała z kwitami depozytowymi, którymi właściciele kruszców również zaczęli płać. Wie-

rzyciele chętnie przyjmowali zapłatę w kwitach, gdyż panowało przekonanie, że w każdej chwili można kwit wymienić na kruszec.

Złotnicy stopniowo zaczęli wypuszczać w obieg (płacić) kwity bez pokrycia w złocie, które mieli zmagazynowane. Wiedzieli, że w okresie stabilności gospodarczej nie będzie sytuacji, w której zostaną zmuszeni do zwrotu kruszcu w zamian za kwity depozytowe. Sama emisja zaczęła przynosić im korzyści (tzw. dochód z emisji pieniądza). Zaczęli również wypłacać wynagrodzenie za zdeponowany u nich kruszec, więc stali się bankierami, a kwity przez nich wystawiane nazywano notami bankowymi, czyli banknotami.



Wymienialność na złoto była stopniowo ograniczana. Można wymienić trzy etapy tego procesu:

- » okres pełnej wymienialności, kiedy w każdej sytuacji i wszystkie kwity były wymieniane na złoto;
- » okres ograniczonej wymienialności, tzw. sztabowo-złotowy, kiedy tylko banknoty o dużym nominale były wymieniane na sztaby złota;
- » okres dewizowo-złotowy, gdy walutę krajową można było wymienić na walutę w pełni wymienialną na złoto (np. na funta brytyjskiego do 1931 roku czy na dolara amerykańskiego do 1971 roku).

Obecnie waluta żadnego kraju nie jest wymienialna na złoto.

Pojawienie się **pieniądza bezgotówkowego** było kolejnym krokiem w historii pieniądza. Klienci banków, wpłacający gotówkę na tzw. rachunki na żądanie, zyskują bezpieczeństwo – w każdej chwili mogą zażądać wypłaty (w sytuacji stabilności gospodarki), a jednocześnie w formie przelewów mogą regulować swoje zobowiązania, co jest prostsze niż dostarczanie gotówki papierowej. Takie regulowanie zobowiązań było możliwe początkowo między posiadaczami kont w tym samym banku, później dopuszczono do przekazywania przelewów międzybankowych. Podobnie jak kiedyś złotnicy, teraz banki zorientowały się, że większość

klientów pozostawia gotówkę zdeponowaną na rachunkach na dłużej, co umożliwia udzielanie kredytów z tych środków w ilościach większych niż posiadane wkłady. W ten sposób banki kreowały pieniądz bezgotówkowy, licząc na to, że nie dojdzie do masowego żądania zwrotu gotówki z banku.

Obecnie jesteśmy w fazie **pieniądza elektronicznego**. Rachunki bankowe mają postać zapisów w pamięci komputerów, przy obciążeniu (płaceniu z konta) i uznawaniu (wpływach na konto) wykorzystuje się systemy elektroniczne. Wykorzystywane są karty magnetyczne, czyli tzw. pieniądz plastikowy (karty kredytowe czy debetowe). W roli pieniądza sprawdzają się również esemesy. W niektórych portalach internetowych wykupuje się z kolei punkty (punkty premium czy inne substytuty środków pieniężnych, np. Facebook Credits), którymi również można płacić w ramach zamkniętych programów.

Podsumowując – w historii pieniądza można wyróżnić następujące fazy:

- » pieniądz towarowy,
- » pieniądz kruszcowy (sztabki, kulki, krążki, monety),
- » pieniądz papierowy (kwity depozytowe złotników, banknoty),
- » pieniądz bezgotówkowy (żyrowy, wkładowy, elektroniczny).



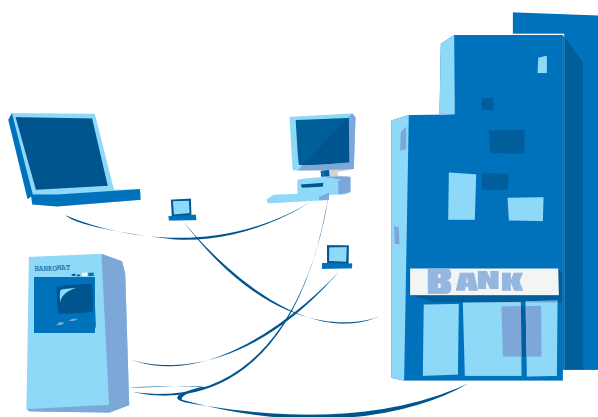
Pieniądz pełni w gospodarce wiele funkcji. Wśród najważniejszych należy wskazać:

- » pieniądź jako środek wymiany,
- » pieniądź w funkcji środka płatniczego,
- » pieniądź służący do tezauryzacji (przechowywania majątku),
- » pieniądź w roli miernika wartości.

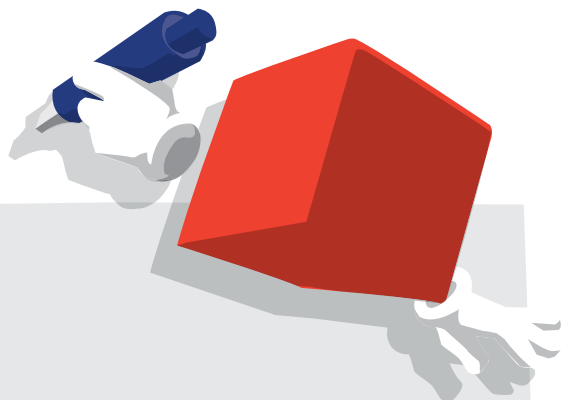
Pierwszą funkcją pieniądza, pełnioną już przez pieniądź pierwotny, było pośredniczenie w wymianie towarowej. Pieniądź jako ogniwo pośrednie umożliwił przeprowadzanie przez jedną osobę transakcji kupna w oderwaniu od transakcji sprzedaży: przekazywano towar w zamian za pieniądź.

Uzupełnieniem tej najstarszej, pierwszej, jest funkcja druga: pieniądź w roli środka płatniczego. Płaceniu nie musi towarzyszyć przekazanie dóbr. Możliwy jest więc transfer środków pieniężnych, np. podatkowych, gdy podatnicy przekazują państwu środki pieniężne bez natychmiastowego wzajemnego świadczenia. Analogiczne sytuacje następują, gdy państwo przekazuje dotacje przedsiębiorstwom, lub gdy z budżetu wypłacane są emerytury, renty czy zasiłki dla bezrobotnych. Pieniądź w tej roli funkcjonuje też w trans-

akcjach wymiennych, w których przepływ dóbr nie jest równoczesny z przepływem pieniądza, np. przy świadczeniu usług, płatności wynagrodzeń czy przy dostawach energii, usługach telekomunikacyjnych itp.



Dzięki istnieniu pieniądzy możliwe jest mierzenie wartości towarów, usług, ale także kategorii ekonomicznych, takich jak koszty czy przychody. Pieniądź w tej roli używany jest jako pojęcie abstrakcyjne.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 1.

1. Wskaż cechy gospodarki naturalnej, w której nie występował pieniądź.

2. Jakie problemy wiązały się z wymianą barterową?

3. Czym musiały się charakteryzować towary pełniące funkcję pieniądza?

4. Wymień chronologicznie formy pieniądza.

5. Wskaż najważniejsze przyczyny, dla których monety zastąpiły pieniądź kruszcowy w formie sztabek i krążków.

6. Nazwij okresy – etapy – wymienialności pieniądza na złoto?

7. Jakie funkcje pełni pieniądź?

2 | DLACZEGO PIENIĄDZ ZMIENIA WARTOŚĆ?

We współczesnej gospodarce pieniądz jest emitowany przez bank centralny, który udostępnia go bankom komercyjnym. Te z kolei zasilają przedsiębiorstwa środkami pieniężnymi, udzielając kredytów. W ten sposób (w dużym uproszczeniu) pieniądz trafia do gospodarki.

Można wyróżnić podmioty, które cechuje nadpłynność – czyli mają za dużo środków pieniężnych w stosunku do potrzeb, oraz takie, które poszukują środków pieniężnych, aby je pożyczyć i przeznaczyć na opłacenie planowanych wydatków.

Cechy inwestycji.

Ci, którzy mają nadwyżki, przekazują przez rynek finansowy kapitał do tych, którzy mają niedobory. W roli pośredników często działają banki komercyjne, przyjmujące depozyty i udzielające kredytów. Z kolei na giełdach papierów wartościowych podmioty z niedoborami środków pieniężnych emitują różnego rodzaju instrumenty finansowe (np. papiery wartościowe – akcje, obligacje i inne), dzięki którym zdobywają kapitał.

Pojawia się pytanie, ile należy płacić za udostępnienie innym swoich środków nadwyżkowych, czyli swoich oszczędności. Aby to ustalić, zacznijmy od zdefiniowania inwestycji. Na poniższym rysunku przedstawiono schematycznie cechy inwestycji.



Inwestycja w tym przypadku będzie polegać na udostępnieniu swoich oszczędności (nadwyżek środków pieniężnych) innemu podmiotowi (przedsiębiorstwu w ramach pożyczki, bankowi – pieniądze na lokacie, Skarbowi Państwa – kupno **obligacji skarbowych**). Zatem jako inwestor angażujemy w inwestycję nasze nakłady. Na zakończenie inwestycji (a czasem w trakcie jej trwania) oczekujemy zwrotu udostępnionych środków, ale spodziewamy się również wynagrodzenia.

Można wyróżnić dwa rodzaje wynagrodzenia inwestycyjnego:

- » za czas, kiedy nie mogliśmy korzystać z naszych oszczędności – wynagrodzenie równe temu, które moglibyśmy otrzymać z inwestycji podobnej, bez narażania ulokowanych środków na ryzyko. Przykładem takich inwestycji mogą być lokaty w dużych bankach, ale również zakup papierów wartościowych emitowanych przez rząd (np. obligacji lub bonów skarbowych). Jest to tzw. stopa zwrotu wolna od ryzyka;
- » za ryzyko, które akceptujemy, gdy decydujemy się na inwestycje, tj. premia za ryzyko.

O ile ustalenie stopy wolnej od ryzyka nie sprawia zbyt wielu kłopotów, o tyle ustalenie premii za ryzyko jest już problematyczne i często skomplikowane. Można wymienić następujące rodzaje ryzyka:

- » ryzyko inflacji – ceny dóbr rosną, co oznacza, że za te same pieniądze będzie można kupić mniej towarów w przyszłości;
- » ryzyko kredytowe – pożyczamy komuś oszczędności, ale nie wiemy, czy nam je w ogóle odda. I czy odda w terminie, na który się umawiamy? Bankowcy, zanim udzielą kredytu, badają tzw. wiarygodność kredytową potencjalnego kredytobiorcy, czyli analizują, czy dany podmiot (osoba fizyczna lub firma, ale też państwo czy gmina) odda pożyczone środki;
- » ryzyko zmiany stóp procentowych – jeśli stopy procentowe rosną, oznacza to, że bez ryzyka na lokatach można zarabiać więcej, a wtedy inne inwestycje wydają się mniej atrakcyjne;
- » ryzyko ryzyka – czyli ryzyko niewiedzy; pojawia się gdy zainwestujemy nasze środki finansowe i nie znamy wszystkich czynników, które mają wpływ na naszą inwestycję. Oczywiście im większa wiedza i doświadczenie, tym ryzyko jest niższe. Bardzo często jesteśmy go świadomi, jednak nie możemy z tym nic zrobić. Pojawia się zatem pytanie, czy lepiej spać spokojnie w błogiej nieświadomości, czy być świadomym zagrożenia?

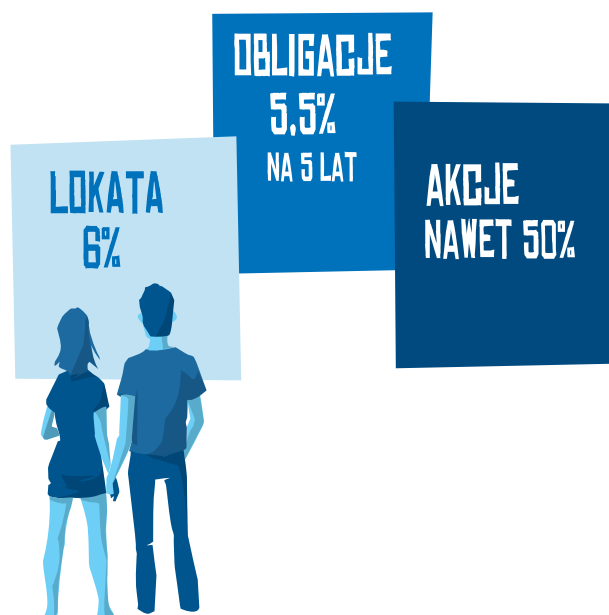
Ryzyko ryzyka:

- » nie znamy czynników, które wpływają na powodzenie inwestycji,
- » skoro ich nie znamy, to nawet nie wiemy, że właśnie wystąpiły i dlatego się nie udało,
- » nawet jeśli je znamy, to fakt ich wystąpienia możemy ocenić dopiero po ich skutkach.

Te rodzaje ryzyka powodują, że korzyści obiecane w przyszłości mają na dziś mniejszą wartość – moglibyśmy zaakceptować mniejszą wartość korzyści z inwestycji, żeby tylko mieć pieniądze tu i teraz, tzn. mieć je w kieszeni, nieobciążone ryzykiem. Działają tu również czynniki psychologiczne.

Ludzie trzymają oszczędności (nie lokują ich w inwestycje), ponieważ:

- » potrzebują gotówki, żeby opłacić zaplanowane wydatki – jest to tzw. motyw transakcyjny;
- » boją się utracić szanse, które mogą się w przyszłości nadarzyć (np. będą wyprzedzałe w sklepach i szansa na zakup może się nie powtórzyć) – motyw ostrożnościowy („na okazje”);
- » boją się, że mogą się pojawić wydatki nieplanowane, np. związane z chorobą – motyw ostrożnościowy („na czarną godzinę”);
- » oczekują, że w ramach alternatywnych inwestycji będzie można w przyszłości odnieść większe korzyści – tzw. motyw spekulacyjny.



W efekcie korzyści muszą być większe niż nakłady, żeby zrekompensować okres czekania (udostępnienia kapitału) i ryzyko. Trzeba pamiętać, że z różnych względów oczekiwane korzyści w przyszłości mają dla nas dziś niższą wartość.

Na poniższym przykładzie pokazano sposób obliczania korzyści z inwestycji, polegającej na założeniu lokaty w banku. Będzie to przykład tzw. kapitalizacji prostej.

Kapitalizacja:

- » pojęcie z dziedziny finansów oznaczające wyznaczanie korzyści z ulokowanego kapitału,
- » żeby te korzyści wyznaczyć, należy znać oprocentowanie, kwotę, czas i sposób kapitalizowania,
- » dwa podstawowe sposoby kapitalizowania to kapitalizacja prosta i kapitalizacja złożona,
- » w kapitalizacji prostej odsetki są udostępniane inwestorowi, a więc nie nalicza się odsetek od odsetek,
- » w kapitalizacji złożonej nalicza się odsetki od odsetek, czyli w trakcie trwania inwestycji odsetki nie są udostępniane inwestorowi.

Przykład 1. Lokata bankowa

Bank zaproponował klientowi wpłacenie oszczędności na lokatę trwającą 7 dni, oferując oprocentowanie na poziomie 5%. Kwota do ulokowania to 20 000 zł. Jak obliczyć odsetki od tej lokaty bankowej, jeśli zysk będzie wyznaczany według kapitalizacji prostej?

1. Wyliczamy odsetki:

$$\text{odsetki} = \text{lokata} \times \frac{r \times t}{365}$$

gdzie:

odsetki – wartość oczekiwanych przychodów z lokaty,

lokata – wartość ulokowanych środków,
r – oprocentowanie lokaty, wyrażone dla rocznego okresu,

t – liczba dni trwania lokaty.

Dla lokat w złotych i dla funta brytyjskiego przyjmuje się, że rok ma 365 dni, ale już dla dolara amerykańskiego czy dla euro – 360 dni.

$$\text{odsetki} = 20\,000 \times \frac{5\% \times 7}{365} = 19,1781 \approx 19,18$$

Wynik zaokrąglamy do pełnych groszy.

2. Obliczamy podatek. Od naliczonych odsetek banki potrącają podatek w wysokości 19%. Zgodnie z prawem podstawa do opodatkowania powinna być najpierw zaokrąglona do pełnych złotych.

Podatek naliczony zaokrąglany jest również do pełnych złotych.

$$\text{podatek} = 19,00 \times 0,19 = 3,61 \approx 4,00$$

3. Obliczamy ostateczny zysk. Po 7 dniach inwestor otrzyma kwotę równą naliczonym odsetkom pomniejszonym o podatek, tj.:

$$\text{odsetki netto} = 19,18 - 4,00 = 15,18$$

Możemy zapytać, ile wynosiła stopa oprocentowania lokaty, ale netto, tj. już po potrąceniu podatku.

Możemy ją wyznaczyć w następujący sposób:

$$R = \frac{\text{odsetki netto}}{\text{lokata}} \times \frac{365}{t} \times 100\% = \frac{15,18}{20\,000} \times \frac{365}{7} \approx 3,95\%$$

gdzie:

R – stopa procentowania,

t – liczba dni trwania lokaty.

Dla przypomnienia: oprocentowanie nominalne oferowane przez bank wynosiło 5%.

A gdybyśmy chcieli pożyczyć środki od banku w ramach umowy pożyczki?

Przykład 2. Pożyczka bankowa

Klient pożyczył 20 000 zł na 30 dni od banku w ramach pożyczki. Bank oczekuje stopy procentowej 5,5% w skali roku. W umowie pożyczki wpisano, że oprocentowanie jest liczone dla liczby dni w roku równej 360. Dodatkowo bank pobierze z kwoty pożyczki 2% jako opłatę za rozpatrzenie wniosku o pożyczkę i przyznanie pożyczki. Jakie odsetki zapłaci klient? Ile wynosi stopa efektywna, czyli wykorzystywana wtedy, gdy zakładana jest roczna kapitalizacja?

1. Ustalamy kwotę pożyczki udostępnioną przez bank.

$$\text{Pożyczka udostępniona} = 20\,000 \times (1 - 0,02) = 19\,600.$$

2. Obliczamy odsetki.

$$\text{odsetki} = 20\,000 \times \frac{5,5\% \times 30}{360} = 91,6667 \approx 91,67$$

3. Ustalamy rzeczywiste oprocentowanie pożyczki w skali roku.

$$R = \frac{\text{odsetki netto}}{\text{pożyczka}} \times \frac{360}{t} \times 100\% = \frac{91,67}{19\,600} \times \frac{360}{30} \approx 5,61\%$$

gdzie:

pożyczka – kwota udostępniona przez bank w ramach umowy pożyczki.

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 2.

1. Opisz, skąd biorą się środki pieniężne u pożyczkodawców.

2. Czy znasz podmioty posiadające nadwyżki środków pieniężnych?

3. Wymień podmioty, które mają niedobory środków pieniężnych.

4. Jakie 4 cechy charakteryzują inwestycję?

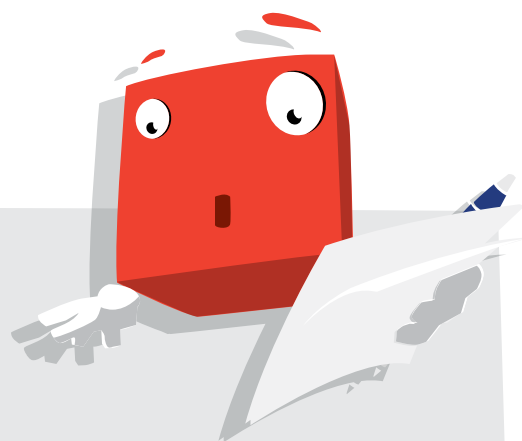
5. Co wpływa na poziom wynagrodzenia dla osoby inwestującej nadwyżki pieniężne?

6. Wyjaśnij, jakie rodzaje ryzyka grożą inwestorowi.

7. Zdefiniuj pojęcie ryzyka ryzyka.

8. Opisz motywy, dla których ludzie trzymają gotówkę „przy sobie” w portfelu.

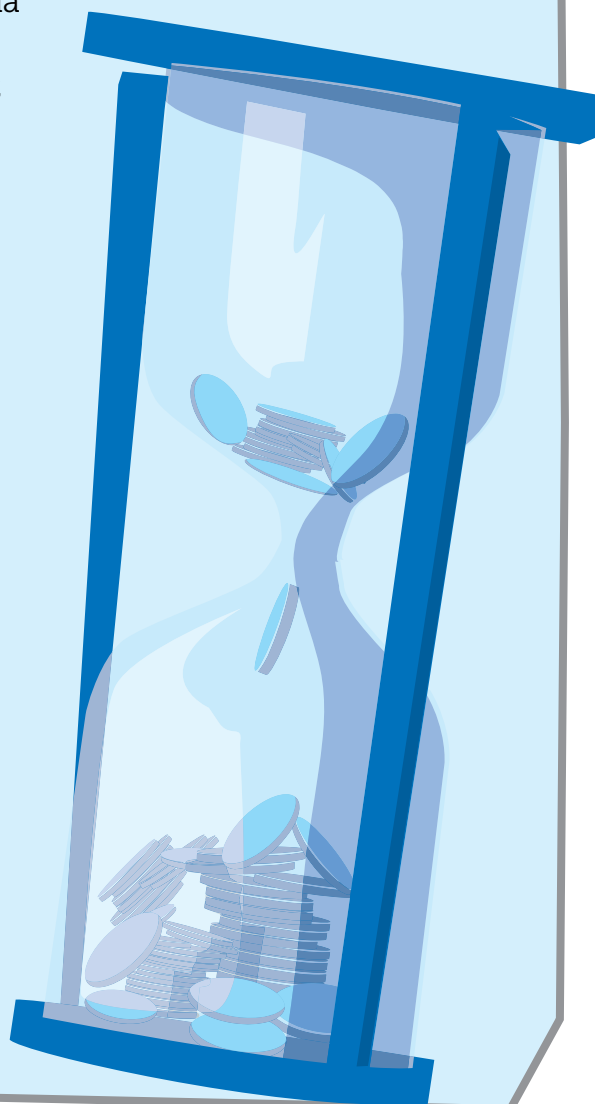
9. Zdefiniuj pojęcie kapitalizacji.



PODSUMOWANIE

Pieniądz zmieniał swoją formę. Dziś dominuje pieniądz elektroniczny, niewidzialny, łatwy do wydania, więc sprzyjający konsumpcji. Taki pieniądz szybko i tanio możemy przestać w praktycznie każde miejsce na świecie. Coraz częściej nowoczesne sposoby komunikacji oraz najnowsze technologie informatyczne umożliwiają tworzenie nowych form pieniądza, takich jak karty płatnicze.

Fascynujący i dynamiczny świat finansów przestrzega jednak od początku twardych reguł, związanych też ze zmianą wartości pieniądza w czasie: przekazywanie sobie środków pieniężnych wiąże się z ustalaniem ceny pieniądza. Wynagrodzenie jest ustalane w ramach tzw. kapitalizacji, czyli obliczania korzyści, które będą się należały inwestorowi. Mogą one być odsetkami, ale mogą przybierać inne nazwy. Najważniejsze, żeby wynagrodzenie dla kapitałodawcy zrekompensowało mu utracone alternatywne korzyści (w tym te, które otrzymałby bez ryzyka), a także ryzyko przez niego zaakceptowane.



PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiesz?

1. W jaki sposób naliczane są odsetki w ramach tzw. kapitalizacji prostej?
.....
2. Dlaczego pieniądz zmieniał swoją formę wraz z rozwojem komunikacji i postęmem technicznym?
.....
3. Dlaczego kapitałodawcom należy się wynagrodzenie za udostępniany kapitał?
.....
4. Co wpływa na cenę pieniądza?
.....



Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. Jeśli właściciel bierze na siebie większe ryzyko niż wierzyciel (np. pożyczkodawca), który z nich będzie chciał zarobić więcej, jeśli udostępni swoje pieniądze tej samej firmie?
.....
2. Jeśli banki podwyższają stopy procentowe, to dlaczego więcej osób decyduje się na ulokowanie w banku oszczędności (rośnie tzw. stopa oszczędności)? Chodzi bardziej o ryzyko czy o utratę alternatywnych korzyści?
.....
3. Dlaczego tzw. szybkie kredyty (pożyczki konsumpcyjne udzielane na dowód) mają zawsze najwyższe oprocentowanie?
.....
4. Bank udziela kredytu na zakup mieszkania. W jaki sposób ustala oprocentowanie tego kredytu, jeśli stosuje zasady omówione w rozdziale?
.....
5. Dlaczego większość osób starszych (np. emerytów) woli trzymać środki pieniężne w portfelu, a większość osób rozpoczynających kariery zawodowe lokuje wolne środki i podejmuje często duże ryzyko?
.....

BANK CENTRALNY, BANKI KOMERCYJNE

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- co to jest system bankowy
- jaki model systemu bankowego obowiązuje w Polsce
- jakie są zadania Rady Polityki Pieniężnej i Narodowego Banku Polskiego
- co to są BFG i KNF i czym się zajmują obie te instytucje
- czy depozyty znajdujące się w systemie bankowym są gwarantowane na wypadek niewypłacalności banku.

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Dookoła nas, w mediach wszyscy używają określeń: *system bankowy*, *rynek finansowy*, skrótowców KNF, BFG, NBP, RPP. Czy wiemy, co one oznaczają? W telewizji i radiu podają: „Rada Polityki Pieniężnej podniosła stopy procentowe”. Co to jest Rada Polityki Pieniężnej? Czym

się zajmuje? Czy tylko podnosi lub obniża stopy procentowe?

Niestety, ten rozdział jest za krótki, aby odpowiedzieć na wszystkie nurtujące nas pytania. Jednak na kilka z nich z pewnością znajdzie się w nim odpowiedź.

CO TO JEST SYSTEM BANKOWY?

System bankowy to termin, który określa zbiór wszystkich instytucji bankowych i finansowych w państwie oraz sieć łączących je zależności. System bankowy obejmuje zatem instytucje bankowe, a także normy określające wzajemne powiązania i stosunki z otoczeniem. Można o nim mówić, gdy rozwój banków, a także rynków finansowych, pozwoli na ustalenie zasad struktury tego systemu. Jego zadaniem jest kreacja i regulacja przepływu pieniądza pomiędzy podmiotami gospodarczymi, gospodarstwami domowymi i budżetem państwa.

Szkielet systemu bankowego tworzą: Narodowy Bank Polski, nazywany bankiem centralnym lub bankiem emisyjnym, oraz pozostałe banki funkcjonujące w Polsce, działające na podstawie określonych aktów prawnych.

System bankowy w gospodarce pełni następujące funkcje:

- » zapewnia możliwość dokonywania płatności między podmiotami gospodarczymi, transferu w czasie i ponad granicami (**monetarna**);
- » tworzy mechanizmy gromadzenia środków oraz ich inwestowania w różne przedsięwzięcia;
- » zapewnia rozwiązania dotyczące zarządzania ryzykiem bankowym (**kontrolna**);
- » zapewnia informację cenową, co umożliwia podejmowanie decyzji przez podmioty gospodarcze (**informacyjna**).

Na rozwój systemów bankowych wpływają m.in. takie czynniki, jak:

- » otoczenie społeczne i gospodarcze, które określa wartości i cele gospodarcze;
- » struktura i wielkość popytu na usługi bankowe;
- » regulacje prawne działań bankowych;
- » skłonność banków do innowacji;
- » zmiany w światowej gospodarce finansowej (np. globalizacja rynków finansowych, uzależnienie działania banków od właściwości rynków finansowych).

Obecny kształt polskiego sektora bankowego wynika z przekształceń ustrojowych oraz związanych z nimi zmian ustawodawstwa bankowego w 1989 roku, które stworzyły podstawy budowy systemu dwuszczeblowego w miejsce **struktury monobanku**. Zmiany po 1989 roku pozwoliły na rynkową transformację gospodarki. Z jednej strony umożliwiła ona intensyfikację przemian w samym sektorze bankowym, z drugiej stworzyła warunki rozwoju rynkowych form przeprowadzania transakcji między bankami a ich klientami oraz między bankami komercyjnymi a bankiem centralnym. Obecny kształt polskiego systemu bankowego to także wynik dostosowania się Polski do nowych warunków funkcjonowania europejskiego sektora finansowego oraz do norm wypracowanych w ramach procesu integracji z UE.

MODEL SYSTEMU BANKOWEGO OBOWIĄZUJĄCY W POLSCE

W Polsce funkcjonuje dwuszczeblowy model bankowy. Pierwszy szczebel tworzy bank centralny (NBP). Drugi szczebel systemu bankowego tworzą pozostałe banki, wśród których można wyróżnić:

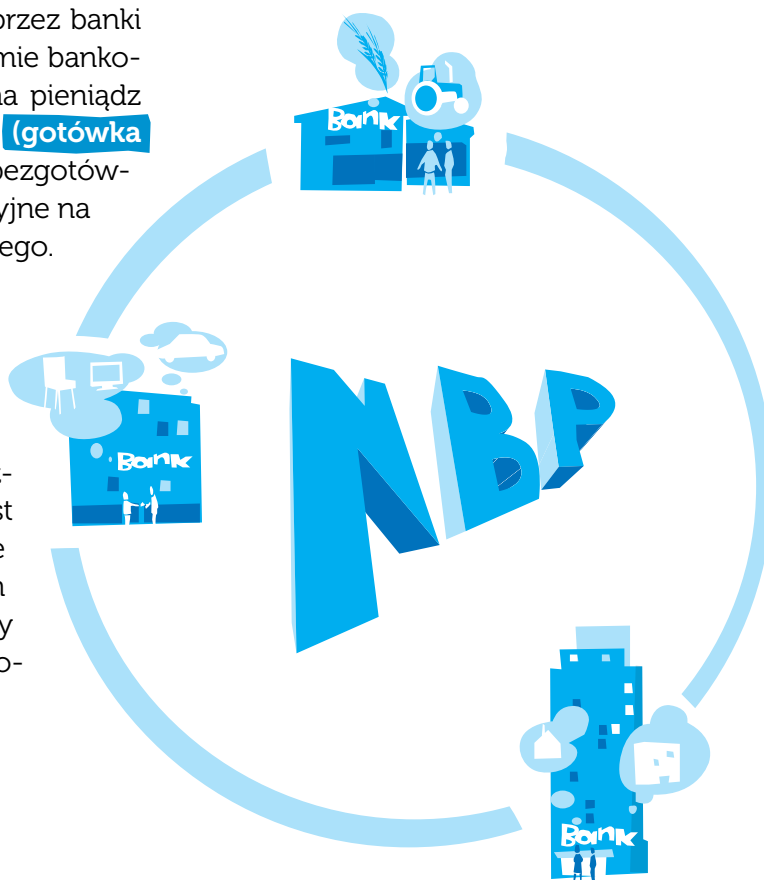
- » **komercyjne (uniwersalne),**
- » **specjalistyczne,**
- » **spółdzielcze.**

Narodowy Bank Polski odgrywa w systemie bankowym kluczową rolę. Jest nią przede wszystkim regulacja obiegu emitowanego pieniądza oraz wielkości tworzonego przez banki tzw. pieniądza bankowego. W systemie bankowym pieniądz możemy podzielić na pieniądz gotówkowy banku centralnego (**gotówka w obiegu**) oraz pieniądz bankowy, bezgotówkowy tworzony przez banki komercyjne na podstawie pieniądza banku centralnego.

Podstawowym celem działalności NBP jest utrzymanie stabilnego poziomu cen. Zgodnie z opracowaną przez Radę Polityki Pieniężnej Strategią Polityki Pieniężnej po 2003 roku, celem NBP jest ustabilizowanie inflacji na poziomie 2,5% z dopuszczalnym przedziałem wahań ± 1 punkt procentowy, przy jednoczesnym wspieraniu polityki go-

spodarczej rządu. Celem NBP jest zatem zapewnienie płynności systemu finansowego oraz utrzymanie stałego poziomu cen w kraju.

Jeżeli chodzi o drugi szczebel systemu, czyli o banki, trzeba podkreślić, że największą grupę stanowią banki komercyjne o charakterze uniwersalnym. Ich podstawowe zadania zostały określone w prawie bankowym.



CZYNNOŚCI BANKOWE W BANKACH KOMERCYJNYCH

Czynności bankowe w ścisłym znaczeniu

– mogą być wykonywane wyłącznie przez banki, nikt inny nie może ich wykonywać

- » przyjmowanie wkładów pieniężnych (płatnych na żądanie lub gdy nadejdzie odpowiedni termin, tzw. terminowych) i prowadzenie rachunków wkładów
- » prowadzenie innych rachunków bankowych
- » przechowywanie środków na rachunku posiadacza
- » dokonywanie zleceń rozliczeniowych posiadaczy rachunków (nie dotyczy rachunku kredytowego, może to być np. rachunek rozliczeniowy działalności gospodarczej)
- » udzielanie kredytów
- » udzielanie i potwierdzanie gwarancji bankowych oraz otwieranie i potwierdzanie akredytyw
- » emitowanie bankowych papierów wartościowych
- » przeprowadzanie bankowych rozliczeń pieniężnych
- » wydawanie pieniądza elektronicznego

Czynności bankowe w szerokim znaczeniu

– jeśli są wykonywane przez bank, to są czynnościami bankowymi, inna osoba może je wykonywać, ale wtedy to już nie jest czynność bankowa

- » udzielanie pożyczek
- » operacje czekowe i wekslowe oraz operacje, których przedmiotem są warranty (dowód zastawu)
- » wydawanie kart płatniczych oraz wykonywanie operacji przy ich użyciu
- » terminowe operacje finansowe
- » przechowywanie przedmiotów i papierów wartościowych oraz udostępnianie skrytek sejfowych
- » prowadzenie skupu i sprzedaży dewiz
- » udzielanie i potwierdzanie poręczeń
- » wykonywanie czynności zleconych, związanych z emisją papierów wartościowych
- » pośrednictwo w dokonywaniu przekazów pieniężnych oraz rozliczeń w obrocie dewizowym

NARODOWY BANK POLSKI – ORGANY I ICH ZADANIA

Narodowy Bank Polski (NBP) spełnia w systemie bankowym wiele istotnych funkcji. Pierwsze i najważniejsze zadanie to emisja pieniądza. Narodowy Bank Polski jako jedyna instytucja w Rzeczypospolitej Polskiej (RP) ma prawo emisji znaków pieniężnych RP. Inne funkcje, o których nie należy zapominać, to m.in.:

- » organizowanie rozliczeń pieniężnych,
- » prowadzenie gospodarki rezerwami dewizowymi,
- » prowadzenie działalności dewizowej w granicach określonych ustawami,
- » prowadzenie bankowej obsługi budżetu państwa,
- » regulowanie płynności banków oraz ich refinansowanie,
- » rozwijanie systemu bankowego,
- » opracowywanie sprawozdawczego bilansu płatniczego oraz bilansów należności i zobowiązań zagranicznych państwa.

Funkcje NBP w systemie bankowym Polski można podzielić na 3 grupy:

- » banku emisyjnego,
- » banku banków,
- » banku państwa.

Narodowy Bank Polski jako bank emisyjny ma wyłączne prawo emitowania znaków pieniężnych, które są prawnym środkiem płatniczym w Polsce. Wprowadza i wycofuje z obiegu znaki pieniężne RP – banknoty i monety, określa wielkość ich emisji i terminy wprowadzenia do obiegu, ustala wzory i wartość nominalną banknotów oraz monet, określa zasady wymiany zużytych banknotów i monet, a także organizuje obieg pieniężny i reguluje ilość pieniądza w obiegu.

Narodowy Bank Polski jako bank banków pełni w stosunku do nich funkcje regulacyjne: zapewnia bezpieczeństwo depozytów zgromadzonych w bankach komercyjnych oraz stabilność całego systemu bankowego. Organizuje system rozliczeń pieniężnych, prowadzi bieżące rachunki międzybankowe, aktywnie uczestniczy w międzybankowym rynku pieniężnym i oddziałuje na system bankowy tak, by realizowane były założenia polityki pieniężnej. Ponadto ustala stopy kredytów refinansowych, udziela ich bankom, aby mogły uzupełnić zasoby pieniężne, udziela kredytów redyskontowych, przyjmując od banków weksle do dyskonta lub redyskonta, sprzedaje i kupuje własne i skarbowe papiery wartościowe na otwartym rynku oraz gromadzi rezerwy obowiązkowe banków, a także wprowadza limity kredytowe dla banków, gdy zagrożona jest realizacja założeń polityki pieniężnej.

Narodowy Bank Polski jako bank państwa współdziała z organami państwa w realizacji polityki gospodarczej, przekazuje im informacje o prowadzeniu polityki pieniężnej i sytuacji w sektorze bankowym – głównie informacje o założeniach polityki pieniężnej, bilansie płatniczym, bilansie zobowiązań i należności zagranicznych państwa. Współdziała z ministrem finansów w opracowywaniu planów finansowych, zwłaszcza budżetu państwa i realizacji polityki walutowej. Prowadzi rachunki bankowe rządu, centralnych instytucji państwowych, funduszy celowych oraz jednostek budżetowych, realizuje zlecenia płatnicze tych instytucji, a także zapewnia obsługę pożyczek państwowych i reprezentuje interesy Polski w międzynarodowych instytucjach finansowych i bankowych.

.....

Organami NBP są Prezes, Zarząd oraz Rada Polityki Pieniężnej.

Prezes NBP jest powoływany przez Sejm na wniosek Prezydenta RP na 6-letnią kadencję. Może sprawować swą funkcję nie dłużej niż 12 lat. Jest odpowiedzialny za organizację i funkcjonowanie NBP, a także:

- » jest przełożonym wszystkich pracowników NBP,
- » przewodniczy Radzie Polityki Pieniężnej, Zarządowi NBP, reprezentuje NBP na zewnątrz,
- » reprezentuje interesy RP w międzynarodowych instytucjach bankowych oraz, o ile Rada Ministrów nie postanowi inaczej, w międzynarodowych instytucjach finansowych; Prezes NBP przy wydawaniu decyzji administracyjnych oraz zarządzeń podlegających ogłoszeniu ma prawo do używania pieczęci z godłem państwowym.

Obecnie prezesem Narodowego Banku Polskiego jest Marek Belka.

Zarząd NBP kieruje działalnością NBP. W jego skład wchodzi: Prezes NBP (przewodniczący) oraz od 6 do 8 członków Zarządu, w tym dwóch wiceprezesów NBP. Zarząd NBP realizuje uchwały Rady Polityki Pieniężnej oraz podejmuje niektóre uchwały. Zarząd NBP:

- » podejmuje uchwały w sprawie udzielania bankom upoważnień do uczestniczenia w obrocie dewizowym,
- » realizuje zadania polityki kursowej,
- » ocenia obieg pieniężny i rozliczenia pieniężne oraz obrót dewizowy,
- » nadzoruje operacje otwartego rynku,
- » ocenia funkcjonowanie systemu bankowego,
- » opracowuje bilanse obrotów płatniczych państwa z zagranicą,

- » przygotowuje i rozpatruje projekty uchwał i innych materiałów kierowanych do Rady Polityki Pieniężnej.

Rada Polityki Pieniężnej to kolejny z organów NBP. W jej skład wchodzi przewodniczący, którym jest Prezes NBP, oraz 9 członków, powoływanych w równej liczbie przez: Prezydenta RP, Sejm i Senat. Członkowie Rady Polityki Pieniężnej powoływani są na 6 lat. Zgodnie z art. 12 Ustawy o NBP, Rada Polityki Pieniężnej zajmuje się m.in. ustalaniem corocznych założeń polityki pieniężnej i przedkłada je do wiadomości Sejmowi (równocześnie z przedłożeniem projektu ustawy budżetowej przez Radę Ministrów). Zadaniem RPP jest także składanie Sejmowi sprawozdania z wykonania założeń polityki pieniężnej w ciągu 5 miesięcy od zakończenia roku budżetowego, ustalanie wysokości stóp procentowych NBP, ustalanie zasad i stóp rezerwy obowiązkowej banków, określanie górnej granicy zobowiązań wynikających z zaciągania przez NBP pożyczek i kredytów w zagranicznych instytucjach bankowych i finansowych oraz ustalanie zasad operacji otwartego rynku.

Rada Polityki Pieniężnej ocenia także działalność Zarządu NBP w zakresie realizacji założeń polityki pieniężnej i uchwała zasady rachunkowości NBP, przedłożone przez Prezesa NBP.

Oprócz banku centralnego (NBP) i trzech wymienionych grup banków w systemie funkcjonują także inne instytucje finansowe, takie jak Komisja Nadzoru Finansowego (KNF) oraz Bankowy Fundusz Gwarancyjny (BFG).

CZYM ZAJMUJĄ SIĘ KNF I BFG?

Komisja Nadzoru Finansowego (KNF) to instytucja nadzorcza, której głównym celem jest zapewnienie prawidłowego funkcjonowania rynku finansowego, jego stabilności, bezpieczeństwa oraz przejrzystości, zaufania do rynku finansowego i ochrony interesów uczestników tego rynku. W ramach realizacji tych celów KNF nadzoruje rynek kapitałowy, ubezpieczeniowy, emerytalny, a także poprawne działanie systemu bankowego.

Nadzór systemu bankowego polega w szczególności na:

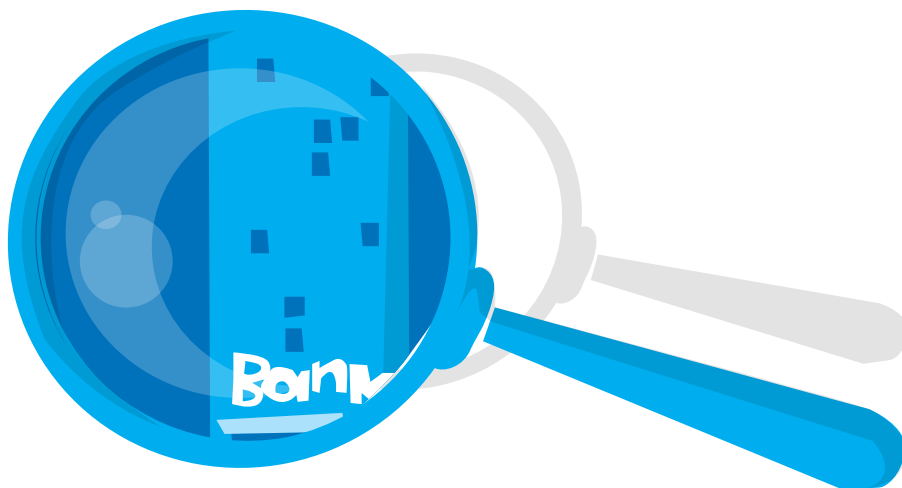
- » badaniu wypłacalności, płynności i wyników ekonomicznych osiąganych przez banki;
- » badaniu zgodności udzielanych kredytów, pożyczek pieniężnych, gwarancji bankowych i poręczeń z obowiązującymi w tym zakresie przepisami;
- » badaniu zabezpieczenia i terminowości spłaty kredytów i pożyczek pieniężnych;
- » badaniu stosowanego oprocentowania kredytów i pożyczek oraz rachunków bankowych określonych przez przepisy ustawy;
- » ocenianiu sytuacji finansowej banków.

Bankowy Fundusz Gwarancyjny (BFG) to instytucja tworząca system gwarantowania depozytów w polskim systemie finansowym. Zapewnia ona funkcjonowanie obowiązkowego systemu gwarantowania środków pieniężnych powierzonych

bankom przez deponentów (osoby składające depozyt), zarówno w formie środków zgromadzonych na rachunkach, jak i należności wynikających z innych czynności bankowych, z wyłączeniem papierów wartościowych, które zostały określone w ustawie o BFG. Uczestnictwo banków działających na terenie Polski w BFG jest obowiązkowe. Banki krajowe i oddziały banków zagranicznych wnoszą opłaty roczne do BFG, które mają zapewnić deponentom wypłaty o określonej w ustawie wysokości środków gwarantowanych w razie niewypłacalności banków.

Zadania BFG:

- » gwarantowanie środków pieniężnych zgromadzonych w bankach objętych obowiązkowym systemem gwarantowania (do wysokości określonej ustawą),
- » udzielanie zwrotnej pomocy finansowej bankom,
- » gromadzenie i analizowanie informacji o bankach objętych systemem gwarantowania.



GWARANCJE DEPOZYTÓW NA WYPADEK PROBLEMÓW BANKU – ISTNIEJĄ CZY NIE?

Systemem gwarantowania objęci są depozycenci, z wyjątkiem podmiotów profesjonalnie zajmujących się działalnością na rynku finansowym. Obecnie obowiązująca wysokość środków gwarantowanych to równowartość 100 000 euro (na osobę).

Bankowy Fundusz Gwarancyjny nie gwarantuje depozytów:

- » Skarbu Państwa,
- » instytucji finansowych (banków, domów maklerskich, funduszy emerytalnych, funduszy

- inwestycyjnych, podmiotów świadczących usługi ubezpieczeniowe), akcjonariuszy banku posiadających pakiet co najmniej 5% akcji,
- » osób zarządzających bankiem,
- » podmiotów, które nie są uprawnione do sporządzania uproszczonego bilansu oraz rachunku zysków i strat.

Ochronie BFG podlegają imienne depozyty złotowe i walutowe:

- » osób fizycznych,
- » osób prawnych,
- » jednostek organizacyjnych bez osobowości prawnej,
- » szkolnych kas oszczędności i pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych.



PODSUMOWANIE

1. W Polsce obowiązuje dwuszczeblowy system bankowy, w którym pierwszym szczeblem jest NBP, a drugi stanowią pozostałe banki.
2. Banki funkcjonujące w Polsce możemy podzielić na trzy główne grupy: banki komercyjne, specjalistyczne i spółdzielcze.
3. Banki komercyjne mają bardzo szeroki zakres czynności, które mogą wykonywać. Są one określone w prawie bankowym.
4. Przykładem banków specjalistycznych są banki hipoteczne.
5. Banki spółdzielcze to specyficzna grupa banków. Ich teren działania i zakres czynności możliwych do wykonania są ograniczone.
6. Nadzór nad systemem bankowym, a także nad pozostałą częścią rynku finansowego, sprawuje w Polsce Komisja Nadzoru Finansowego.
7. Za system gwarantowania depozytów odpowiada Bankowy Fundusz Gwarancyjny, który jednak nie gwarantuje wszystkich wkładów. Istnieje grupa wkładów bankowych, która nie jest objęta gwarancjami BFG.

PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Co to są NBP, BFG, KNF?
.....
2. Jaką rolę w systemie bankowym odgrywa bank centralny?
.....
3. Czym zajmuje się Rada Polityki Pieniężnej i której instytucji jest organem?
.....
4. Co to znaczy, że bank jest spółdzielnią?
.....
5. Jakie zadania spełniają banki komercyjne w systemie bankowym?

Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. W jaki sposób depozyty zgromadzone w systemie bankowym są gwarantowane w razie ewentualnej niewypłacalności banków?
.....
2. Czym różnią się banki komercyjne od spółdzielczych i specjalistycznych?



POZABANKOWE INSTYTUCJE FINANSOWE. FUNDUSZE INWESTYCYJNE

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- co to są FIO, FIZ, SFIO, TFI
- czym różni się fundusz inwestycyjny otwarty od zamkniętego
- co to jest jednostka uczestnictwa i czym jest certyfikat inwestycyjny
- jakie rodzaje funduszy można spotkać na rynku polskim
- na czym polega inwestowanie w fundusz inwestycyjny
- jak policzyć, czy i ile zarobiliśmy po zainwestowaniu w fundusz
- czy od inwestycji w fundusze inwestycyjne też płacimy podatki
- jak wyglądał rynek funduszy inwestycyjnych i TFI w liczbach w ostatnich 10 latach.

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Rozwój gospodarki rynkowej w Polsce doprowadził do rozwinięcia innych niż banki instytucji, które działają na rynku finansowym. Można w nich założyć konto osobiste bądź zaciągnąć kredyty gotówkowe. Instytucje te, inwestując środki finansowe, zajmują się kupnem i sprze-

dażą obligacji, akcji, polis ubezpieczeniowych oraz innych inwestycji na rynku kapitałowym. Należą do nich m.in.: firmy ubezpieczeniowe, fundusze emerytalne oraz fundusze inwestycyjne. Skupmy uwagę na ostatniej instytucji – funduszu inwestycyjnym.

FUNDUSZE INWESTYCYJNE – COŻ TO TAKIEGO?

Fundusze inwestycyjne (FI) to instytucje finansowe, których głównym zadaniem jest gromadzenie kapitału drobnych inwestorów, a następnie lokowanie go w różnych dostępnych instrumentach finansowych. Inaczej można powiedzieć, że główną rolą funduszu inwestycyjnego jest bycie pośrednikiem finansowym, czyli kupowanie za pieniądze klientów różnego rodzaju instrumentów finansowych, np. bonów skarbowych, obligacji, akcji czy nieruchomości. Stanowią one formę wspólnego inwestowania, które polega na zbiorowym lokowaniu wolnych środków pieniężnych wpłacanych przez uczestników funduszu. Uczestnikami mogą być zarówno osoby indywidualne – osoby fizyczne, jak i osoby prawne, np. przedsiębiorstwa, oraz podmioty niemające osobowości prawnej.

Najważniejszym podmiotem w działalności funduszy inwestycyjnych w Polsce jest towarzystwo funduszy inwestycyjnych.

Towarzystwo funduszy inwestycyjnych (TFI) może działać jedynie w formie spółki akcyjnej z siedzibą na terenie Polski. Na prowadzenie swojej działalności musi uzyskać zgodę Komisji Nadzoru Finansowego. Kapitał początkowy towarzystwa powinien wynosić co najmniej równowartość 125 000 euro.

Towarzystwo funduszy inwestycyjnych tworzy fundusze inwestycyjne i nimi zarządza. Jest organem funduszu i reprezentuje go w stosunkach z osobami trzecimi. Towarzystwo może zarządzać kilkoma funduszami inwestycyjnymi. Zazwyczaj jest to rodzina funduszy, charakteryzująca się tym samym poziomem ryzyka, np. Skarbiec TFI, który zarządza m.in. funduszami:



- » SKARBIEC FIO Fundusz parasolowy,
- » SKARBIEC – ALTERNATYWNY SFIO,
- » SKARBIEC – TOP Funduszy Stabilnych SFIO,
- » SKARBIEC – TOP Funduszy Akcji SFIO,
- » SKARBIEC – TOP Funduszy Zagranicznych FIO,
- » Skarbiec – Obligacyjny Fundusz Inwestycyjny Zamknięty,
- » SEZAM GLOBALNY Fundusz Inwestycyjny Zamknięty,
- » CITY LIVING POLSKA Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych.

Jako organ funduszu inwestycyjnego TFI jest uprawnione wyłącznie do:

- » tworzenia funduszy inwestycyjnych,
- » zarządzania funduszami inwestycyjnymi, w tym pośredniczenia w zbywaniu i umarzaniu **jednostek uczestnictwa** (TFI zarządza funduszami odpłatnie),
- » reprezentowania funduszy wobec osób trzecich,
- » zarządzania zbiorczym portfelem papierów wartościowych.

TROCHĘ HISTORII

Idea funduszy inwestycyjnych narodziła się w Holandii w 1774 roku z pomysłu wspólnego inwestowania, na który wpadł holenderski kupiec i pośrednik Abraham van Ketwich. Pierwszy nieholenderski fundusz powstał dopiero w 1868 roku w Wielkiej Brytanii i był to the Foreign and Colonial Government Trust. W USA fundusze rozpoczęły działalność w latach 20. XX wieku (Investment Funds, Mutual Funds).

Institucja funduszu inwestycyjnego w Polsce została wprowadzona do systemu prawnego w 1991 roku. Dokumentem, który reguluje ich działalność, jest Ustawa o funduszach inwestycyjnych z 27 maja 2004 roku. Zgodnie z nią wyróżnia się trzy podstawowe formy funduszy inwestycyjnych:

- » otwarte (FIO),
- » zamknięte (FIZ),
- » specjalistyczne otwarte (SFIO).

Fundusze te różnią się zarówno ograniczeniami inwestycyjnymi, jak i możliwościami przystąpienia do funduszu i wystąpienia z niego. Ich porównanie przedstawiono na następnej stronie.

RODZAJE FUNDUSZY

Fundusze inwestycyjne dzieli się na różne rodzaje, w zależności od przyjętego kryterium. Najpopularniejszym jest polityka inwestycyjna. Ze względu na nią wyróżniamy fundusze inwestycyjne:

- » akcji,
- » papierów dłużnych,
- » hybrydowe,
- » rynku pieniężnego.

JAK FUNKCJONUJĄ FUNDUSZE INWESTYCYJNE?

Inwestorzy indywidualni, czyli osoby fizyczne, kupują jednostki uczestnictwa i w ten sposób zasilają FIO. Pieniędzmi zgromadzonymi w FIO zarządzają specjaliści zatrudnieni w TFI, których głównym celem jest inwestowanie tych pieniędzy tak, aby wypracować jak największy zysk, czyli pomnożyć powierzone im środki finansowe.

Pieniądze wpłacane do funduszu są przeliczane na jednostki uczestnictwa. Ich wartość ulega codziennym wahaniom, co związane jest ze zmianami cen papierów wartościowych, wchodzących w skład portfela funduszu.

.....

PORÓWNANIE BECH FUNDUSZY OTWARTYCH I ZAMKNIĘTYCH

	FIZ	FIO
Udziały w funduszu	certyfikaty inwestycyjne są papierami wartościowymi	jednostki uczestnictwa zazwyczaj nie są papierami wartościowymi
Podzielność	niepodzielne – można nabywać i zbywać wielokrotność jednego certyfikatu, które mogą być sporadycznie emitowane; ewentualne następne emisje – w długich i nierównomiernych odstępach czasu	podzielne – można kupować i sprzedawać części ułamkowe, istnieje możliwość niemal ciągłego zbywania jednostek uczestnictwa
Wycena udziałów	wycena potrzebna do wykupu jednostek wynika z obliczania wartości aktywów netto przypadającej na jednostkę; jest ona kluczem do zachowania płynności funduszu; okresowa, np. miesięczna, kwartalna – ustalana przez fundusz	wycena certyfikatów wynika z gry popytu i podaży na rynku publicznym lub prywatnym; wycena aktywów ma pomagać inwestorowi przy właściwej wycenie certyfikatu inwestycyjnego; z reguły istnieje różnica między wartością aktywów netto przypadającą na jeden certyfikat a wartością rynkową certyfikatu; w każdy dzień roboczy
Kupno	podczas emisji bądź na giełdzie	w każdy dzień roboczy
Wyjście z inwestycji	podczas wykupu bądź na giełdzie; decyzja o umorzeniu certyfikatów jest niezależna od ich właścicieli	w każdy dzień roboczy; odkupują jednostki na żądanie ich właściciela
Spektrum inwestycyjne	płynność inwestycji nie ma większego znaczenia; poza podstawowymi kategoriami lokat mogą inwestować m.in. w wierzytelności, udziały w spółkach z o.o., waluty, instrumenty pochodne, w tym niewystandaryzowane, prawa majątkowe	część lokat (przede wszystkim ich podstawowe kategorie) musi być inwestowana w bardzo płynne instrumenty, np. akcje, obligacje, instrumenty rynku pieniężnego
Limity koncentracji	papiery wartościowe lub instrumenty rynku pieniężnego wyemitowane przez jeden podmiot nie mogą stanowić więcej niż 20% wartości aktywów funduszu	papiery wartościowe lub instrumenty rynku pieniężnego wyemitowane przez jeden podmiot nie mogą stanowić więcej niż 5% wartości aktywów funduszu
Kapitał własny	kapitał własny funduszu (gromadzony z wpłat inwestorów) jest wielkością względnie stałą przez długi czas	kapitał własny funduszu (gromadzony z wpłat inwestorów) podlega praktycznie nieustannym wahaniom
Ryzyko	występuje ryzyko niewypłacalności funduszu	występuje ryzyko rynku notowań certyfikatów inwestycyjnych

.....

Cena jednostek uczestnictwa podawana jest z określoną częstością – zazwyczaj po każdym dniu, w którym działała warszawska Giełda Papierów Wartościowych. Fundusz ocenia wartość posiadanych lokat (np. akcji), a następnie dzieli otrzymaną kwotę przez liczbę jednostek przysługujących wszystkim klientom funduszu. W praktyce wpłacając określoną sumę na konto funduszu, kupujemy pewną liczbę jednostek uczestnictwa, uzależnioną od ilości wolnych środków pieniężnych, które chcemy zainwestować w FI, oraz od aktualnej wartości jednostki. Posiadaczom jednostek uczestnictwa fundusz przekazuje informacje o liczbie, jaką posiadają, np. 55,6 jednostek uczestnictwa. Żeby wycenić wartość swojej inwestycji, inwestor musi przemnożyć liczbę jednostek funduszu, które posiada, przez wartość jednostki uczestnictwa na dzień wyceny. Jeżeli uczestnik FI posiadający jednostki uczestnictwa zechce odzyskać pieniądze czy zakończyć swoją inwestycję, wówczas składa zlecenie **umorzenia jednostek** i otrzymuje wyliczoną na dany dzień wartość inwestycji. Trzeba tutaj jeszcze zaznaczyć, że część wpłaconych środków jest przeznaczana na działal-

ność **towarzystwa funduszy inwestycyjnych**, które zarządza pieniędzmi zgromadzonymi w funduszu. Ponadto musimy także pamiętać o konieczności opodatkowania zysków kapitałowych z inwestycji w FI.

JAK TO JEST Z PODATKIEM OD ZYSKÓW KAPITAŁOWYCH?

W przypadku FIO płatnikiem podatku od **zysków kapitałowych** (19%) jest **TFI**. Podatek jest płacony tylko wtedy, gdy posiadacz jednostek uczestnictwa osiągnie z takiej inwestycji zysk. W przypadku straty – nie ma konieczności odprowadzania podatku. Inwestor posiadający jednostki uczestnictwa, o ile osiągnął zysk ze sprzedaży jednostek uczestnictwa funduszu, otrzyma z FI środki w wartości netto. Nie musi również wykazywać inwestycji w zeznaniu podatkowym.

W przypadku zamkniętych funduszy inwestycyjnych będzie podobnie, o ile posiadacz certyfikatów inwestycyjnych złoży wniosek o ich umorzenie. W takiej sytuacji podatek w imieniu inwestora odprowadzi dom maklerski. Jeżeli posiadacz certyfikatów inwestycyjnych sprzeda je na GPW, powinien samodzielnie rozliczyć podatek, tak jak w przypadku obrotu akcjami lub obligacjami.

W Polsce na koniec 2011 roku funkcjonowały 744 fundusze, w tym 375 w formie funduszu otwartego lub specjalistycznego otwartego i 369 w formie funduszu zamkniętego. W 2011 roku do rejestru FI prowadzonego przez Sąd Okręgowy w Warszawie zostało wpisanych 89 FI, czyli o 6 więcej niż w 2010 roku. Wśród tych 89 funduszy 81 to FIZ, 6 SFIO i 2 FIO.

– 19%



PODSUMOWANIE

- Fundusz inwestycyjny stanowi formę oszczędzania, najczęściej długookresowego.
- Na rynku funkcjonują trzy podstawowe typy funduszy inwestycyjnych: otwarte, zamknięte i specjalistyczne otwarte.
- Fundusze otwarte emitują jednostki uczestnictwa, a fundusze zamknięte – certyfikaty inwestycyjne.
- Funduszami inwestycyjnymi zarządzają towarzystwa funduszy inwestycyjnych.
- W przeciwieństwie do lokat bankowych, inwestycje w fundusze nie są gwarantowane, co oznacza, że można na nich zarobić, ale i stracić.
- Istnieje bardzo duża różnorodność funduszy inwestycyjnych, która wynika głównie ze zróżnicowanej polityki inwestycyjnej funduszy.
- Polityka inwestycyjna FI określa kategorie lokat funduszu oraz wyjaśnia, jakimi kryteriami będą się kierować zarządzający, aby fundusz osiągnął zamierzony cel inwestycyjny.
- Inwestycja w fundusze inwestycyjne wiąże się z 19-procentowym podatkiem, który inwestor płaci, jednak tylko wówczas, gdy osiągnie zysk.

PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Co to jest fundusz inwestycyjny i towarzystwo funduszy inwestycyjnych?
.....
2. Jak inwestuje się w fundusze inwestycyjne?
.....
3. Jaka jest różnica między funduszem inwestycyjnym a lokatą bankową?
.....
4. Co to jest fundusz akcji, papierów dłużnych, hybrydowy, rynku pieniężnego? Czym się różnią te fundusze?
.....
5. Kiedy mamy do czynienia z jednostką uczestnictwa, a kiedy – z certyfikatem inwestycyjnym?

Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. Jak oszacować zyski/straty z inwestycji w fundusze inwestycyjne?
.....
2. Która inwestycja w FI jest korzystniejsza?
.....
3. Jak oszacować stopę zwrotu w poszczególnych okresach z poszczególnych funduszy inwestycyjnych?
.....
4. Na czym polega różnica między funduszem inwestycyjnym otwartym a funduszem inwestycyjnym zamkniętym?



KREDYTY I ICH ZABEZPIECZENIA

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- co to jest kredyt bankowy i jakie są jego cechy
- jaka jest różnica między kredytem a pożyczką
- jakie są główne rodzaje kredytów i czym się charakteryzują
- co to jest umowa kredytowa i jakie są jej elementy
- co to jest i po co istnieje zabezpieczenie kredytu
- co to jest oprocentowanie stałe i zmienne.

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Kredyt to niezwykle popularna usługa finansowa oferowana przez banki, najczęściej wykorzystywana, by finansować wszelkiego rodzaju przedsięwzięcia, np. kupno samochodu, domu, mieszkania, laptopa, pralki, lodówki. Gdy znamy zasady funkcjonowania kredytów na rynku i umiemy porównać oferty kredytowe, możemy nie tylko właściwie wybrać, lecz także oszczę-

dzić. Dzięki informacjom zawartym w rozdziale łatwo i szybko będziemy w stanie oszacować koszt kredytu, a tym samym – zadbać o swoje pieniądze. Dowiemy się, jak wybrać kredyt najtańszy i najlepiej dopasowany do twoich potrzeb. Pojęcia, takie jak „wniosek kredytowy”, „zdolność kredytowa”, „prowizja”, „oprocentowanie stałe” i „zmienne”, nie będą już tajemnicą.



CO TO JEST KREDYT?

Kredyt bankowy to umowa zawierana między bankiem a osobą, która potrzebuje pieniędzy na realizację jakiejś inwestycji – kupno komputera, samochodu, wyjazd na wakacje, budowę hali produkcyjnej itd. Zatem kredyt to pieniądze, które klient (kredytobiorca) otrzymuje od kredytodawcy, czyli banku. Zostają one udostępnione kredytobiorcy na określony czas i na określonych warunkach. Ponieważ pieniądze, które otrzymuje się w ramach **umowy kredytowej**, są własnością banku, należy je zwrócić w wyznaczonym terminie. Mało tego, bank jako właściciel tych pieniędzy ma prawo decydować o tym, na co te pieniądze przeznaczymy. W zależności od tego, na co chcemy wydać pieniądze z danego kredytu, bank ustanawia zasady udzielenia go – wielkość oprocentowania i zasady jego zmiany, długość trwania kredytu, sposób wypłaty i spłaty kredytu.

ZDOLNOŚĆ KREDYTOWA

Jedną z zasad udzielenia kredytu mówi, że może być udzielony osobie, która ma **zdolność kredytową**. Zatem osobę starającą się o kredyt musi charakteryzować niskie **ryzyko kredytowe**. Oznacza to, że musi ona mieć na

tylko wysokie dochody i na tyle niskie wydatki, aby mogła spokojnie, bez jakichkolwiek opóźnień płacić **raty kredytowe** wyliczone dla danego kredytu. W przeciwnym razie, tzn. gdy nasze dochody są zbyt niskie, a wydatki zbyt wysokie, nie dostaniemy kredytu, gdyż bank będzie się obawiał, że nie zwrócimy jego pieniędzy, których (zgodnie z umową kredytową) użycza nam na określony czas i za określoną opłatą.

CZAS KREDYTOWANIA

Bank udziela kredytu na różny czas. Można tutaj mówić o kredytach:

- » krótkoterminowych, które należy spłacić najczęściej w ciągu 12 miesięcy,
- » średnioterminowych, które udzielane są na najwyżej 5 lat,
- » długoterminowych – udzielane na dłużej niż 5 lat, np. 10, 15, 35, 40 lat.

Kredyty długoterminowe najczęściej dotyczą dużych kwot, potrzebnych kredytobiorcy, by sfinansować kosztowną inwestycję, taką jak zakup mieszkania czy budowa domu.

SPŁATA KREDYTU

Bank (kredytodawca) udziela kredytu na określony cel, pod warunkiem że oddamy go w wyznaczonym czasie. Kredyt może być zwrócony jednorazowo lub w częściach. Części kredytu spłacane we wskazanych okresach przez kredytobiorcę nazywa się ratą kredytową. Liczba i wysokość rat są ustalone w umowie kredytowej. Raty kredytowe są najczęściej miesięczne. Plan spłaty kredytu, czyli wielkości rat kredytowych płaconych w kolejnych okresach spłaty, wskazanie okresów spłaty oraz sald początkowego i końcowego nazywamy **harmonogramem spłaty kredytu**.

ELEMENTY UMOWY KREDYTOWEJ

Jak już wcześniej wspomniano, umowa kredytowa zawierana jest między bankiem a kredytobiorcą, koniecznie na piśmie, aby potwierdzić fakt udostępnienia przez bank określonej kwoty danemu kredytobiorcy. W polskich przepisach prawnych ściśle określono **elementy umowy kredytowej**, które muszą się w niej znaleźć. Jednym z nich, oprócz celu kredytu, czasu kredytowania, liczby i wysokości rat, wysokości kredytu itd., jest **oprocentowanie kredytu**.

OPROCENTOWANIE KREDYTU

Każdy z kredytów jest oprocentowany, co oznacza, że każdy kredytobiorca jest zobowiązany do spłaty nie tylko kwoty kredytu, lecz

także odsetek naliczonych przez bank za okres, w którym kredytobiorca korzysta z kredytu. Oprocentowanie zależy nie tylko od rodzaju kredytu, lecz także od banku. Każdy z banków ma prawo ustanawiania swojego oprocentowania, a różnice w oprocentowaniu w poszczególnych bankach mogą być znaczne.

Na rynku można wyróżnić oprocentowanie:

- » **stałe**, które zachowuje swoją wartość przez cały okres kredytowania – jeżeli zaciągnęliśmy kredyt ze stałym oprocentowaniem, jakiegokolwiek jego zmiany w danym banku nie powodują zmian oprocentowania ustalonego w umowie. Jest to korzystne dla kredytobiorcy, gdyż może on wyliczyć sobie kwotę odsetek za cały czas trwania kredytu (zwłaszcza gdy oprocentowanie kredytów na rynku rośnie). Przy oprocentowaniu stałym kwota odsetek od danego kredytu się nie zmienia;
- » **zmiennie**, które stanowi sumę stopy **WIBOR** i **marży kredytowej**. Zmienia się wraz ze zmianami oprocentowania kredytów w danym banku. Zmiany tego oprocentowania są uzależnione w przeważającej mierze od zmian stopy WIBOR: gdy rośnie – oprocentowanie zmienne również, gdy maleje – oprocentowanie spada. Trzeba zaznaczyć, że przy zmiennej stopie oprocentowania kredytu ani bank, ani kredytobiorca nie wiedzą, jaki będzie koszt kredytu w całym okresie jego trwania, gdyż nie znają wysokości oprocentowania w dalszych okresach spłaty kredytu.

RODZAJE KREDYTÓW

Oprócz kredytów na różne **cele**:

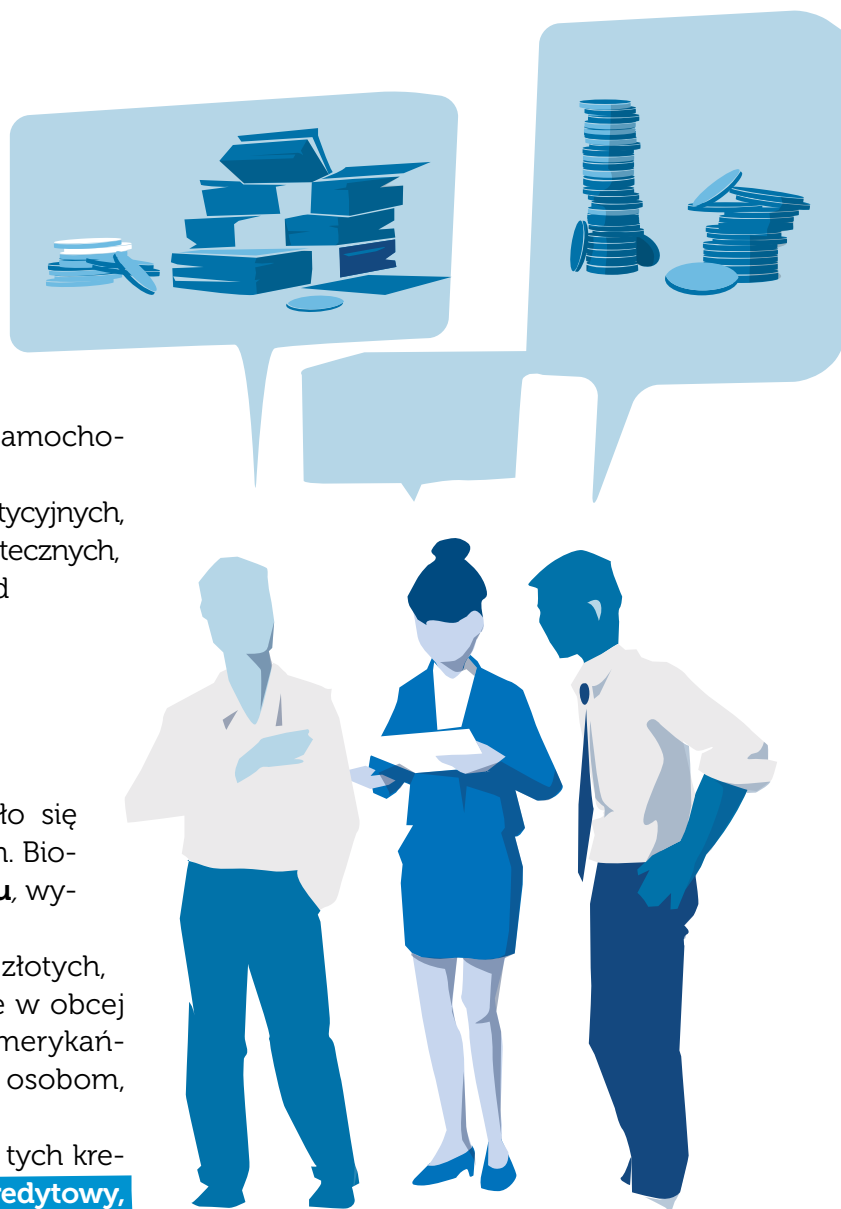
- » konsumpcyjnych, np. kredytów samochodowych,
 - » gospodarczych, np. kredytów inwestycyjnych,
 - » mieszkaniowych, np. kredytów hipotecznych,
- rozdziela się kredyty w zależności od

rodzaju oprocentowania:

- » z oprocentowaniem stałym,
- » z oprocentowaniem zmiennym.

W ostatnich latach dużo mówiło się także o kredytach w walutach obcych. Biorąc zatem pod uwagę **walutę kredytu**, wyróżniamy kredyty:

- » złotowe – udzielane i spłacane w złotych,
- » dewizowe – udzielane i spłacane w obcej walucie, np. w euro, dolarach amerykańskich; są najczęściej udzielane osobom, które zarabiają w danej walucie,
- » denominowane w walucie – przy tych kredytach, gdy składamy **wniosek kredytowy**, deklarujemy potrzebną kwotę w złotych, a następnie w momencie uzyskania kredytu kwota w złotych zostaje **przewalutowana** na walutę obcą wskazaną w umowie kredytowej, np. euro, dolar amerykański, frank szwajcarski. Oznacza to, że wartość kredytu na rachunku jest wyrażona w obcej walucie (dewizach). Jednakże, co ważne, spłata kredytu denominowanego w walucie następuje w złotych. Jak to się dzieje? Po prostu w momencie, gdy kredytobiorca ma spłacić kolejną ratę, bank przelicza kwotę raty na złotówki i kredyt wyrażony np. w euro klient spłaca w złotych.



ZABEZPIECZENIE KREDYTU

Zdarzają się w banku klienci, którzy zapominają o tym, że kredyt powinni w określonym czasie i we wskazanej kwocie zwrócić do banku. Jeżeli kredytobiorca nie spłaca kredytu, bank ponosi szkodę. Dlatego też, aby ją zminimalizować, gdy kredytobiorca nie spłaca rat, bank ustanawia tzw. **zabezpieczenie kredytu**. Bank zabezpiecza się tym, co kredytobiorca posiada, może to być samochód, dom, mieszkanie, rze-

czy znajdujące się w domu. Jeżeli dany kredytobiorca „zapomni” o spłacie kredytu, to wszystko, co stanowi zabezpieczenie, może zostać zabrane i sprzedane, a pieniądze otrzymane ze sprzedaży zostaną przekazane bankowi.

W zależności od tego, na czym zostaje ustanowione, można wyróżnić zabezpieczenie:

- » **osobiste** – odpowiedzialność obejmuje cały majątek dającego zabezpieczenie do wysokości zaciągniętego zadłużenia. Zabezpieczenie osobiste powoduje, że wierzyciel (bank) pozyskuje nowego dłużnika, który odpowiada całym swoim majątkiem za zobowiązania kredytobiorcy;
- » **rzeczowe**, które ograniczają odpowiedzialność osoby dającej zabezpieczenie do poszczególnych składników jej majątku. Zabezpieczenia rzeczowe są więc ustanawiane na określonych dobrach materialnych kredytobiorcy lub osoby trzeciej (nieruchomościach, rzeczach ruchomych, wierzytelnościach czy innych prawach majątkowych).

KOSZTY KREDYTU

Gdy szacujemy rzeczywisty koszt kredytu, uwzględniamy:

- » odsetki,
- » prowizje, np. za udzielenie kredytu, za rozpatrzenie wniosku,
- » opłaty dodatkowe, np. za przygotowanie i dostarczenie dokumentów związanych z ustanowieniem **hipoteki**,
- » koszty ubezpieczeń, które są konieczne przy danym kredycie, np. ubezpieczenie nieruchomości, ubezpieczenie AC samochodu,
- » koszty ustanowienia zabezpieczenia – wlicza się wszystkie opłaty, jakie musi ponieść kredytobiorca, aby ustanowić zabezpieczenie wymagane przez bank przy danym kredycie, np. koszty wpisu hipoteki do księgi wieczystej.

**Rzeczywisty koszt kredytu (RKK) =
= odsetki + prowizje + opłaty + koszty
ustanowienia zabezpieczenia + inne
koszty przewidziane w związku z daną
umową kredytową**

ZABEZPIECZENIA RZECZOWE	ZABEZPIECZENIA OSOBISTE
HIPOTEKA	PORĘCZENIE
ZASTAW OGÓLNY	WEKSEL IN BLANCO
ZASTAW REJESTROWY	
PRZEWŁASZCZENIE NA ZABEZPIECZENIE	PRZELEW (CESJA) WIERZYTELNOŚCI

CO TO JEST POŻYCZKA?

Usługą finansową, działającą w podobny sposób jak kredyt bankowy, jest pożyczka. W przeciwieństwie do kredytu, w umowie pożyczki bank (pożyczkodawca) przekazuje klientowi (pożyczkobiorcy) określoną w umowie kwotę na własność. Pożyczkobiorca zatem w przeciwieństwie do kredytobiorcy może przeznaczyć pożyczkę na dowolny cel (po podpisaniu umowy pożyczki staje się właścicielem pieniędzy). Myliłby się jednak ten, kto myślałby, że może nie zwracać pożyczki bankowi. Podobnie jak w przypadku kredytu, pożyczka bankowa dotyczy zawsze pieniędzy i zawsze

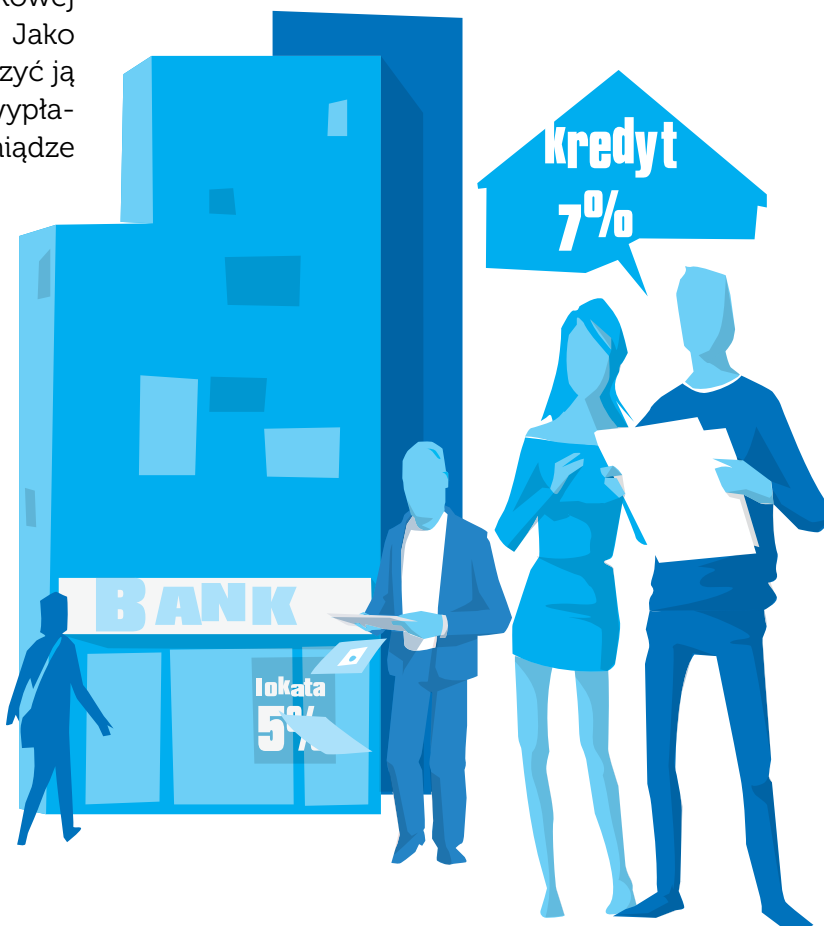
wiąże się z ich zwrotem w czasie określonym w umowie i w określony sposób.

Nie można jednak zapomnieć o tym, że w przeciwieństwie do kredytu, pożyczek mogą udzielać nie tylko banki, lecz także osoby fizyczne (takie jak my) i podmioty gospodarcze (przedsiębiorstwa). Pożyczki udzielone przez podmioty gospodarcze (np. Provident) nie podlegają prawu bankowemu, są regulowane przez Kodeks cywilny i działają w nieco inny sposób niż pożyczka bankowa. Ponadto pożyczki od osób fizycznych i podmiotów gospodarczych mogą obejmować nie tylko pieniądze, lecz także rzeczy.

OPROCENTOWANIE POŻYCZKI BANKOWEJ

Od wykorzystanej pożyczki bankowej spłaca się bankowi odsetki i prowizje. Jako właściciele pieniędzy możemy przeznaczyć ją na różne cele, dlatego też bank może wypłacić pożyczkę w gotówce lub przelać pieniądze na rachunek bankowy pożyczkobiorcy.

Bank jednak nie ma w tym przypadku wpływu na cel wydatkowania pieniędzy z pożyczki, dlatego jego ryzyko jest zdecydowanie wyższe. Taka sytuacja powoduje, że oprocentowanie pożyczki bankowej jest wyższe niż oprocentowanie kredytu.



Pożyczki udzielane przez inne podmioty niż bank mogą być odpłatne lub nieodpłatne, w zależności od tego, jak się umówią strony.

ZABEZPIECZENIE POŻYCZKI BANKOWEJ

Wspomniane wcześniej ryzyko bankowe, wyższe przy pożyczce niż przy kredycie, powoduje, że także przy pożyczce bank wymaga zabezpieczenia od pożyczkobiorcy. Rozwiązania stosowane na rynku w tym zakresie są takie same jak przy kredycie.

PODSUMOWANIE

- » Umowa kredytu to umowa między dwiema stronami: kredytobiorcą (klientem) a bankiem (kredytodawcą), zawierana na piśmie pod rygorem nieważności. Zawierana jest na określony czas, z przeznaczeniem na oznaczony cel, z obowiązkiem zwrotu kwoty zaciągniętego kredytu wraz z odsetkami i innymi wymaganymi prowizjami i opłatami, w terminie wyznaczonym w umowie.
- » Główne elementy umowy zostały określone w prawie bankowym i obejmują: strony umowy, kwotę i walutę kredytu, cel, na który kredyt został udzielony, zasady i termin spłaty, wysokość oprocentowania i warunki jego zmiany, sposób zabezpieczenia spłaty kredytu, zakres uprawnień banku związanych z kontrolą wykorzystania i spłaty kredytu, wysokość prowizji (jeżeli umowa ją przewiduje), warunki zmieniania i rozwiązania umowy.
- » Udzielenie kredytu przez bank danemu kredytobiorcy uzależnione jest od jego zdolności kredytowej. Określanie poziomu zdolności kredytowej przez bank służy do wyznaczenia poziomu ryzyka kredytowego związanego z danym kredytobiorcą i stanowi punkt wyjścia do ustalania warunków kredytowych (czyli m.in. okresu kredytowania, oprocentowania, liczby i wielkości rat).
- » Główne cechy kredytu to: pieniężny charakter, zwrotność, celowość, odpłatność, zabezpieczenie.
- » Czynniki określające koszt kredytu to: czas kredytowania, indywidualna ocena klienta przez bank, jakość zabezpieczeń, polityka banku.
- » Główne wpływy z akcji kredytowej to: odsetki, prowizje, opłaty, marża kredytowa, ewentualne opłaty związane z udzieleniem i wykorzystaniem kredytu.
- » Formy zabezpieczeń kredytów i pożyczek bankowych dzieli się na: osobiste (weksel, cesja, poręczenie), rzeczowe (zastaw ogólny, zastaw rejestrowy, przewłaszczenie na zabezpieczenie, hipoteka).
- » Funkcjonujące pojęcia **pożyczka** i **kredyt bankowy** są używane zamiennie, jednak w rzeczywistości oznaczają inną usługę finansową. Różnice między pożyczką a kredytem zawiera tabela poniżej.

RÓŻNICE MIĘDZY POŻYCZKĄ A KREDYTEM

	Kredyt	Pożyczka
Podmiot świadczący usługę	może być udzielony tylko przez bank	może być udzielona przez każdą osobę fizyczną lub prawną
Charakter (pieniężny czy rzeczowy)	obejmuje tylko środki pieniężne	obejmuje zarówno pieniądze, jak i rzeczy ruchome oznaczone tylko co do gatunku i jakości
Własność pieniędzy	bank, oprócz środków własnych, udziela przede wszystkim kredytów ze środków obcych	może być udzielona tylko przez właściciela; przenosi prawo własności na pożyczkobiorcę

Forma umowy	dla ważności umowy wymagana jest forma pisemna	dla ważności umowy nie jest wymagana szczególna forma (jednak umowa, której wartość przekracza 500 zł, powinna być zawarta na piśmie)
Cel	udzielany jest na ściśle określony cel	pożyczkobiorca może w zasadzie korzystać z pożyczki w sposób dowolny (przy braku innych unormowań w umowie)
Odpłatność	jest zawsze odpłatny (prowizje, oprocentowanie)	może być nieodpłatna

PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Czym jest umowa kredytowa?
.....
2. Co to jest zdolność kredytowa?
.....
3. Jakie rodzaje kredytów wyróżniamy ze względu na ich oprocentowanie?
.....
4. Jaka jest różnica między zabezpieczeniami rzeczowymi i osobistymi? Podaj przykłady.
.....
5. Jakie są różnice między pożyczką i kredytem?



Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. Kiedy i po co bada się zdolność kredytową?
.....
2. W jakich sytuacjach stałe oprocentowanie kredytu będzie korzystniejsze dla kredytobiorcy?
.....
3. Rodzice chcieliby kupić mieszkanie, łącznie je odnowić i umeblować. Potrzebują jednak na to pieniędzy. O jaką usługę powinni pytać w banku, jeżeli chodzi o zakup i odnowienie mieszkania, a o jaką – jeżeli potrzebują pieniędzy na umeblowanie mieszkania? Jak nazywają się te usługi bankowe i jakich form zabezpieczeń może wymagać bank od rodziców?
.....
4. Wskaż cechy kredytu bankowego.
.....
5. Porównaj dwie oferty bankowe dotyczące kredytu gotówkowego. Na jakie elementy oferty należy zwrócić uwagę i jakie obliczenia trzeba przeprowadzić, aby wybrać ofertę najkorzystniejszą pod względem kosztów?

LOKATY BANKOWE

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- co to jest lokata bankowa
- co to jest kapitalizacja i kiedy mamy z nią do czynienia
- czym się różni procent prosty od składanego
- w jaki sposób policzyć odsetki od lokaty
- co to jest tzw. podatek Belki i jak wpływa on na nasze oszczędności.

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Lokata bankowa to produkt finansowy oferowany przez banki, stanowiący najbezpieczniejszą, obok **obligacji skarbowych**, formę inwestycji finansowej. Ten rozdział wyjaśnia, dlaczego tak jest. Dowiemy się także, jakie rodzaje lokat bankowych funkcjonują w bankach, czym się różnią i jak działają. I najważ-

niejsze – nauczymy się obliczać dochody z lokat oferowanych przez banki. Liczenie zysków to niezwykle ważna umiejętność, pozwalająca określić, który wariant wybrać – jaka lokata da nam w określonym czasie, przy zaproponowanych przez bank warunkach, najwyższe zyski.

LOKATA BANKOWA – CÓŻ TO TAKIEGO?

Babcia dała pieniądze na urodziny, rodzice wypłacają co miesiąc kieszonkowe, a ciotka też czasami dołoży kilka złotych. Złotówka do złotówki – nabiera się tego trochę. Jeżeli do tego nie wszystko wydajemy, okazuje się, że mamy oszczędności. Tylko co dalej? Możemy je oczywiście wydać na coś ładnego, ale możemy je także gromadzić i w niedalekiej przyszłości kupić sobie np. droższy sprzęt grający czy laptop albo jakieś inne rzeczy, na które nie było nas stać wcześniej. Jeżeli nabieramy już około 500 zł, możemy pomyśleć o ulokowaniu tych pieniędzy w banku na lokacie, dzięki czemu będą one wypracowywały dla nas dodatkowe zyski. Lokata bankowa, często nazywana również rachunkiem terminowym lub depozytem, to rachunek, na którym można gromadzić pieniądze, a jego oprocentowanie jest najczęściej wyższe niż zwykłego rachunku bieżącego. Oznacza to, że pieniądze na lokacie zarabiają więcej niż te same pieniądze na koncie.

OPROCENTOWANIE LOKAT BANKOWYCH

Są lokaty, które mają stałe oprocentowanie, są też lokaty o oprocentowaniu zmiennym. Oprocentowanie stałe powoduje, że jesteśmy w stanie dokładnie policzyć, ile na danej lokacie zarobimy, a ewentualne zmiany oprocentowania w danym banku nie będą miały na to wpływu. Stałe – czyli takie samo przez cały czas trwania umowy.

W przypadku lokat ze zmienną stopą procentową wszelkie zmiany oprocentowania depozytów w danym banku wywołują zmiany stopy procentowej w lokacie.

Z tego wynika, że jeżeli oprocentowanie depozytów na rynku maleje, to korzystne są lokaty zawierane wcześniej po wyższej stopie procentowej, z oprocentowaniem stałym. Jeżeli oprocentowanie rośnie – korzystniejsze są lokaty o zmiennym oprocentowaniu, gdyż pozwalają one korzystać ze wzrostów stóp procentowych dla depozytów.



KAPITALIZACJA ODSETEK

Pojęcie kapitalizacji związane jest z oprocentowaniem lokat, a właściwie – z odsetkami naliczanymi od kwoty, którą ulokowaliśmy na rachunku terminowym. Kapitalizacja to dopisanie odsetek do początkowej kwoty lokaty. Zabieg taki powoduje, że zwiększa się jej kapitał. Kapitalizacja może być prosta, kiedy odsetki dopisuje się po okresie lokaty, lub złożona, gdy odsetki dopisywane są w trakcie trwania lokaty. W związku z tym rozróżnia się tzw. procent prosty i procent składany.

PROCENT PROSTY I PROCENT SKŁADANY

Zasada oprocentowania prostego polega na tym, że odsetki naliczane są w ustalonym przedziale czasowym, zawsze od tej samej kwoty kapitału początkowego (PV – kapitał początkowy).

Formuła obliczania odsetek prostych:

$$FV = PV \times (1 + r \times n)$$

$$O = (PV/100) \times r \times n$$

$$O = FV - PV$$

gdzie:

- FV – wartość przyszła lokaty przy założeniu oprocentowania prostego (kapitalizacji prostej),
- PV – wartość obecna lokaty (czyli kwota, którą dziś wkładamy na rachunek lokaty bankowej),
- r – stopa procentowa dla okresu kapitalizacji odsetek,
- n – liczba okresów kapitalizacji ze stopą r,
- O – wartość odsetek, które klient otrzyma, gdy ulokuje kwotę PV na okres n przy oprocentowaniu r i kapitalizacji prostej.

Jeżeli odsetki proste są naliczane za kilka okresów, odsetki za każdy okres są zawsze liczone od kapitału początkowego (PV) i dodawane do niego po zakończeniu ustalonego czasu oprocentowania.

Przykład

Pani Kornelia ma 500 zł, które chce ulokować w banku na 12 miesięcy – przy oprocentowaniu rocznym 3%. Zaproponowano jej ofertę z tzw. kapitalizacją prostą. Ile pieniędzy otrzyma z banku po roku?

Zgodnie z powyższym wzorem:

$$PV = 500 \quad r = 3\% \quad n = 1$$

$$FV = 500 \times (1 + 3\% \times 1) = 515$$

$$O = 515 - 500 = 15$$

Odsetki po roku to 15 zł.

Gdyby pani Kornelia ulokowała tę samą kwotę na 2 lata – przy tych samych warunkach, czyli oprocentowaniu rocznym 3% i prostej kapitalizacji odsetek, otrzymałaby:

I rok

$$FV_1 = 500 \times (1 + 3\% \times 1) = 515$$

$$O_1 = 15$$

II rok

$$FV_2 = 500 \times (1 + 3\% \times 1) = 515$$

$$O_2 = 15$$

Odsetki po dwóch latach wyniosą 30 zł.

To samo otrzymamy, gdy skorzystamy ze wzoru:

$$FV = 500 \times (1 + 3\% \times 2) = 530$$

$$O = 30$$

Gdy mamy do czynienia z lokatą o oprocentowaniu złożonym, odsetki naliczane są i doliczane do kapitału lokaty we wskazanych przez bank okresach kapitalizacji, które mogą być dzienne, miesięczne, kwartalne, dwumiesięczne, roczne itp. Dopisywanie odsetek we wskazanym okresie kapitalizacji powoduje, że w następnym okresie kapitał lokaty jest już nieco wyższy, a zatem i odsetki wzrosną w stosunku do kapitalizacji prostej.

Zasada oprocentowania złożonego – odsetki za kolejne okresy kapitalizacji (tzw. okresy bazowe) naliczane są od kapitału początkowego powiększonego o naliczone wcześniej odsetki.

$$FV = PV \times (1 + r)^n$$

gdzie:

FV – wartość przyszła lokaty o wartości PV, przy stopie procentowej w okresie kapitalizacji r i n okresach naliczania odsetek oraz kapitalizacji złożonej,

PV – wartość początkowa lokaty,

R – oprocentowanie w okresie kapitalizacji,

n – liczba okresów kapitalizacji w trakcie trwania lokaty.

Przykład

Lokujemy na rachunku terminowym 1000 zł na 12 miesięcy z oprocentowaniem 12% rocznie, przy kapitalizacji złożonej:

a) miesięcznej, wówczas otrzymujemy:

$$PV = 1000 \quad r = 12\% : 12 = 1\% \quad n = 12$$

$$FV = 1000 \times (1 + 1\%)^{12} = 1126,82$$

b) półrocznej, wówczas otrzymujemy

$$PV = 1000 \quad r = 12\% : 2 = 6\% \quad n = 2$$

$$FV = 1000 \times (1 + 6\%)^2 = 1123,60$$

c) kwartalnej, wówczas otrzymujemy:

$$PV = 1000 \quad r = 12\% : 4 = 3\% \quad n = 4$$

$$FV = 1000 \times (1 + 3\%)^4 = 1125,51$$

PODATEK BELKI

Jest to podatek, który obciąża m.in. odsetki od lokat bankowych i środków na rachunkach bankowych. Wynosi 19% od zysków.



W jaki sposób liczy się podatek Belki?

Przykład

Założmy, że wpłaciliśmy 1000 zł na 12 miesięcy na lokatę, która jest oprocentowana w stosunku rocznym 12%, z kapitalizacją miesięczną. Wówczas naliczone odsetki wyniosą:

$$PV = 1000 \quad r = 12\% : 12 = 1\% \quad n = 12$$

$$FV = 1000 \times (1 + 1\%)^{12} = 1126,82$$

$$O = 126,82$$

Odsetki naliczone to 126,82 zł. Wynikają one z procentu składanego. Od tej kwoty należy odprowadzić podatek od dochodów kapitałowych (podatek Belki).

Wylicza się go następująco:

1. Zaokrąglamy odsetki do pełnego złotego – 127 zł.
2. Przemnażamy przez stopę podatku $127 \times 19\% = 24,13$.
3. Zaokrąglamy podatek do pełnego złotego, co daje 24 zł.
4. Odejmujemy podatek od naliczonych odsetek $126,82 - 24 = 102,82$.
5. Otrzymujemy kwotę odsetek, która wpłynie na nasze konto z tytułu naszej lokaty 1000 zł na 1 rok na 12% rocznie z kapitalizacją miesięczną. Będzie to kwota 102,82 zł.

RODZAJE LOKAT BANKOWYCH

Istnieją lokaty o stałym i zmiennym oprocentowaniu. Oprócz takich lokat istnieje też wiele innych, podzielonych na kilka grup:

ze względu na dostępność wyróżniamy lokaty:

- » **a vista** – dostępne od ręki,
- » **terminowe** – dostępne po upływie terminu umowy lokaty bankowej;

ze względu na czas trwania mamy lokaty:

- » **krótkoterminowe** – których czas deponowania środków nie przekracza miesiąca,
- » **średnioterminowe** – których czas deponowania środków nie przekracza roku,
- » **długoterminowe** – których czas deponowania środków przekracza rok;

ze względu na walutę lokaty:

- » **złotowe** – zakładane w złotych,
- » **walutowe** – zakładane w walutach obcych;

ze względu na sposób założenia lokaty:

- » **zakładane przez internet,**
- » **zakładane w siedzibie banku;**

ze względu na wysokość depozytów lokaty:

- » **standardowe** – oprocentowanie jest ustalone przez bank, kwota lokaty najczęściej do 100 000 zł,
- » **negocjowane** – z możliwością negocjowania warunków (zwłaszcza oprocentowania) z uwagi na dużą kwotę lokaty;

ze względu na zasady gwarantowania

wyróżnia się:

- » **depozyty bankowe objęte gwarancją w pełnej kwocie** – gwarancje te udzielane są przez **Bankowy Fundusz Gwarancyjny** i obejmują wkłady osób fizycznych i prawnych zgromadzone w systemie bankowym, także w bankach spółdzielczych; gwarancja 100% zwrotu środków zgromadzonych w systemie bankowym obejmuje wkłady do równowartości 100 000 euro w złotych.
- » **wkłady nieobjęte gwarancją BFG** – w przypadku upadłości banku nie są one zwracane przez BFG; należą do nich: wkłady Skarbu Państwa, instytucji finansowych, instytucji ubezpieczeniowych, akcjonariuszy banku posiadających pakiet co najmniej 5% akcji, osób zarządzających bankiem.

.....

W ofercie lokat bankowych w Polsce jest duża różnorodność lokat jednodniowych:

- » **nocna (overnight)** – po zakończeniu dnia bankowego z pieniędzy, które znajdują się na rachunku klienta, otwierana jest lokata nocna. Następnego dnia rano, przed rozpoczęciem dnia bankowego, pieniądze wraz z doliczonymi odsetkami wracają na konto. Dzięki temu pieniądze są wyżej oprocentowane niż na rachunku bankowym;
- » **weekendowa** – pieniądze są tutaj lokowane na sobotę i niedzielę, a w poniedziałek rano – transferowane na rachunek klienta;
- » **tom/next** – rozpoczyna się w pierwszym dniu roboczym następującym po zawarciu umowy lokaty i trwa jeden dzień roboczy; jeżeli klient zawrze umowę z bankiem w poniedziałek, lokata rozpoczyna się we wtorek;
- » **spot/next** – rozpoczyna się w drugim dniu roboczym po zawarciu umowy; jeżeli zostanie zawarta w poniedziałek, rozpoczyna się w środę.

WPLĄTY I WYPŁĄTY Z LOKATY

Zwykle nie możemy wpłacać pieniędzy na rachunek lokaty w czasie jej trwania (przed upływem terminu wskazanego w umowie). Z kolei wypłata środków przed terminem zakończenia się lokaty powoduje, że nie dostajemy pełnych odsetek przewidzianych w umowie. Wyjątkiem jest tutaj tzw. lokata dynamiczna (progresywna). W tego typu lokacie oprocentowanie wzrasta co miesiąc. Im dłużej trzymamy pieniądze, tym wyższe mamy oprocentowanie naszych środków na lokacie. Dzieje się tak, ponieważ każdy kolejny miesiąc to wyższa stopa procentowa. Z takiej lokaty korzystają najczęściej osoby, które w chwili wpłaty nie wiedzą, na jak długo chcą zostawić

pieniądze w banku. Zaletą tej lokaty jest to, że gdy musimy wypłacić pieniądze przed upływem jej terminu, otrzymujemy kwotę odsetek za okres ich ulokowania w banku, np. oprocentowanie takiej lokaty może się kształtować następująco:

<u>1 miesiąc</u>	<u>1%</u>	<u>7 miesięcy</u>	<u>7%</u>
<u>2 miesiące</u>	<u>2%</u>	<u>8 miesięcy</u>	<u>8%</u>
<u>3 miesiące</u>	<u>3%</u>	<u>9 miesięcy</u>	<u>9%</u>
<u>4 miesiące</u>	<u>4%</u>	<u>10 miesięcy</u>	<u>10%</u>
<u>5 miesięcy</u>	<u>5%</u>	<u>11 miesięcy</u>	<u>11%</u>
<u>6 miesięcy</u>	<u>6%</u>	<u>12 miesięcy</u>	<u>12%</u>

Jeżeli zatem będziemy chcieli wycofać nasze środki z lokaty po 7 miesiącach, otrzymamy oprocentowanie 7% rocznie. Przy lokacie 1000 zł i kapitalizacji miesięcznej zarobimy:

$$FV_7 = 1041,55$$
$$O = 41,55$$

podatek = 8 zł

Otrzymamy odsetki w wysokości 33,55 zł.

Gdybyśmy to 100 zł przechowali o miesiąc dłużej, po 8 miesiącach otrzymalibyśmy:

$$FV_8 = 1047,63$$
$$O = 47,53$$

podatek = 9 zł

Otrzymamy odsetki w wysokości 38,63 zł.

Istnieją także lokaty automatycznie odnawiające się, co oznacza, że taka lokata przedłuża się na kolejny okres (o ile życzy sobie tego klient), z tym że oprocentowanie lokaty będzie takie, jak w dniu jej odnowienia, a nie jak w dniu zawierania umowy.

PODSUMOWANIE

- » Lokata bankowa to forma oszczędzania, może dotyczyć zarówno małych, jak i dużych kwot.
- » Jest to najbardziej bezpieczna forma lokowania wolnych środków ze względu na system gwarantowania depozytów obowiązujący w Polsce, który daje 100% pewności, że środki osób fizycznych i prawnych do równowartości 100 000 euro w przypadku jakichkolwiek problemów finansowych banku zostaną zwrócone klientowi.
- » Instytucją odpowiadającą za gwarantowanie depozytów w Polsce jest Bankowy Fundusz Gwarancyjny.
- » Istnieje bardzo duża różnorodność lokat, zatem każdy może znaleźć lokatę, która spełnia jego potrzeby.
- » Zerwanie lokaty przed terminem zawartym w umowie powoduje, że nie dostaniemy pełnych odsetek wskazanych w umowie, a jedynie tzw. odsetki karne. Wyjątkiem jest lokata dynamiczna.
- » Oprocentowanie lokat może być stałe lub zmienne.
- » Tak zwany podatek Belki to podatek od zysków kapitałowych. Dotyczy on odsetek od lokat bankowych. Wynosi 19%.

PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Co to jest depozyt bankowy?
.....
2. Jak działa lokata automatycznie odnawiająca się?
.....
3. Czym są kapitalizacja prosta i złożona?
.....
4. Co to jest tzw. podatek Belki i jak działa?
.....
5. Co to znaczy, że depozyty są gwarantowane?

Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. Jak policzyć procent prosty i złożony?
.....
2. Która lokata bankowa jest korzystniejsza ze względu na oczekiwane odsetki?
.....
3. Jak działa system gwarantowania depozytów w Polsce i kto jest za niego odpowiedzialny?
.....
4. Jak przeanalizować oferty lokat bankowych z uwzględnieniem ich najważniejszych elementów?
.....
5. Jakie są różnice między kapitalizacją prostą i złożoną?



GIEŁDA PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH W WARSZAWIE

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- w jakim celu spółki są notowane na giełdzie oraz jakie są korzyści i koszty bycia spółką giełdową
- jak odróżnić rynek wtórny od pierwotnego
- jak przebiega sesja giełdowa
- jakie kroki należy podjąć, aby kupić akcje na giełdzie
- jakie są podstawowe cechy zleceń giełdowych i zasady ustalania cen w transakcjach na rynku akcji
- jakie są podstawowe indeksy giełdowe i jaka jest ich rola na rynkach finansowych
- jak obliczyć prowizje, wpływy i zyski oraz stopę zwrotu w transakcjach giełdowych.

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Giełda jest papierkiem lakmusowym koniunktury gospodarczej. Jako pierwsza sygnalizuje ożywienie czy stagnację. Znajomość zasad, które obowiązują na giełdzie, ułatwia przewidywanie przyszłych scenariuszy rozwoju gospodarek i poszczególnych branż.

Analiza spółek giełdowych to również świetna okazja do nauki finansów w praktyce, poznawania strategii przedsiębiorstw czy zachowań

stadnych (tzw. psychologii tłumu). Wiedza ta przydaje się w wielu miejscach, zupełnie niezwiązanych z giełdą.

Gdy inwestujemy prawdziwe pieniądze na giełdzie, z jednej strony możemy oczekiwać dużych zysków, ale z drugiej – musimy również być świadomi ryzyka. Szczególnie groźna jest niewiedza!

1 | JAK FUNKCJONUJE GIEŁDA PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH

W gospodarce rynkowej znaczenie giełd papierów wartościowych z każdym rokiem jest coraz większe. Rośnie liczba przedsiębiorstw, które dzięki giełdzie pozyskują kapitał na rozwój, rośnie liczba aktywnych inwestorów indywidualnych, którzy liczą na pomnożenie swoich oszczędności przez ich lokowanie w instrumenty finansowe (nie tylko akcje, obligacje). Na giełdzie bardzo dużą rolę zaczynają odgrywać fundusze inwestycyjne oraz fundusze emerytalne, tym samym upowszechnia się powiedzenie popularne w dojrzałych gospodarkach, że „wszyscy jesteście akcjonariuszami”.

Giełda jako część rynku finansowego łączy podmioty, które mają nadmiar środków pieniężnych, z podmiotami, które potrzebują kapitału. Narzędzia, dzięki którym przekazywane są środki pieniężne, nazywa się instrumentami finansowymi. Są one przedmiotem handlu na giełdach papierów wartościowych.

Tradycje handlu akcjami na giełdzie odrodziły się w Polsce 16 kwietnia 1991 roku, kiedy miała miejsce pierwsza sesja na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie SA (GPW). Na przekór historii pierwszą siedzibą GPW był budynek po Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej, formacji politycznej, która rządziła Polską w poprzednim ustroju.

Wspominając początki giełdy w Polsce, nie można zapominać o przedwojennych doświadczeniach. Pierwszą giełdę na ziemiach polskich uruchomiono w Warszawie 12 maja 1917 roku i funkcjonowała ona z nielicznymi przerwami do 1939 roku. W okresie międzywojennym w Polsce funkcjonowały również giełdy papierów wartościowych w Katowicach, Krakowie, Lwowie, Łodzi, Poznaniu i Wilnie.

Na początku funkcjonowania GPW notowanych było 5 spółek, w handlu pośredniczy-

ło 7 domów maklerskich, a sesje odbywały się tylko raz w tygodniu (we wtorki)¹. W 2011 roku na warszawskiej giełdzie notowanych było prawie 400 spółek.

Zadania giełdy:

- » umożliwianie kupującym i sprzedającym handlu instrumentami finansowymi w jednym miejscu i czasie (koncentracja popytu i podaży),
- » zapewnianie bezpieczeństwa i sprawnego przebiegu transakcji,
- » udostępnianie informacji o cenach i obrotach.

Ze względu na szczególne uregulowania prawne i obowiązki informacyjne oraz do pewnego stopnia anonimowość właścicieli akcji, giełda jest częścią tzw. rynku publicznego. Każdy, kto chciałby na tym rynku kupić lub sprzedać instrumenty finansowe, składa propozycję szerokiemu gronu inwestorów, najczęściej wykorzystując środki masowego przekazu. Cechy rynku publicznego przedstawiono na rysunku na następnej stronie.

Giełda Papierów Wartościowych kojarzy się przede wszystkim z rynkiem akcji. Przedsiębiorstwa, których akcje lub obligacje notowane są na giełdzie, zakładają, że wiąże się z tym wiele korzyści. Spółka giełdowa powinna jednak liczyć się również z kosztami. Najważniejsze wady i zalety spółek giełdowych przedstawiono na następnej stronie.

Obecność na giełdzie umożliwia przedsiębiorstwom łatwiejsze pozyskanie kapitału na rozwój. Spółki giełdowe są zazwyczaj uważane za elitę przedsiębiorstw, a ze względu na obowiązki informacyjne (publikowanie spr-

¹ Więcej o historii GPW można przeczytać na stronie: <http://www.gpw.pl/historia>.



Rynek publiczny



Korzyści i koszty bycia spółką giełdową

wozdań finansowych i informacji o ważnych zdarzeniach w spółce) są podmiotami bardziej transparentnymi (przejrzystymi), a przez to bardziej wiarygodnymi, np. w oczach banków – kredytodawców. Pozwala im to pozyskiwać kapitał taniej niż spółkom prywatnym.

Dzięki darmowej obecności w mediach (w prasie biznesowej, telewizji itp.) spółki mogą promować siebie i swoje produkty. Spółkom giełdowym łatwiej jest też zaproponować innym podmiotom fuzję w zamian za emisję akcji (w ten sposób mniejsza spółka może przejąć większą), można też szybciej pozyskać kapitał na nowe przejęcia, emitując nowe akcje. Giełda daje zatem szansę na szybszy rozwój. Ponieważ obserwuje ich wielu inwestorów, zarządzający w spółkach są poddawani presji, aby lepiej kierować spółkami. Stała wycena (cena akcji) – to podobny wskaźnik jak procent poparcia dla partii politycznych. Akcje spółek kierowanych przez słabe zarządy, spółek bez sukcesów, tracą na wartości – i odwrotnie. Dobre spółki są z regu-

ły doceniane przez inwestorów. Spółki giełdowe mogą też płacić swoim kluczowym pracownikom w akcjach, dzięki czemu z jednej strony oszczędzają na wydatkach dla pracowników, a z drugiej – związują ich ze spółką już jako właścicieli. Pracownicy sprawdzają codziennie ceny akcji, więc są zmotywowani do lepszego działania na rzecz swojej spółki.

Bycie spółką giełdową oznacza również koszty. Publiczne raporty o ważnych wydarzeniach w spółce są kopalnią wiedzy dla konkurencji. W sytuacji, kiedy ceny akcji nie oddają ich rzeczywistej wartości (są za niskie), spółkom grozi ryzyko wrogiego przejęcia. Zarządy firm giełdowych próbują się wówczas ratować: obiecują dotychczasowym akcjonariuszom szybszy rozwój, co nie zawsze jest możliwe

do spełnienia. Za bycie spółką giełdową należy płacić. Najpierw trzeba liczyć się z kosztami przygotowania **prospektu emisyjnego**, czyli dokumentu informacyjnego publikowanego przed wprowadzeniem akcji spółki do obrotu giełdowego. Późniejsze koszty nie są relatywnie tak duże jak początkowe, jednak, zwłaszcza dla mniejszych przedsiębiorstw, mogą być znaczącym wydatkiem.

Rynek giełdowy można podzielić na pierwotny i wtórny. Najważniejsze różnice zostały przedstawione w tabeli.

PORÓWNANIE RYNKU PIERWOTNEGO I RYNKU WTÓRNEGO

RYNEK PIERWOTNY	RYNEK WTÓRNY
<ul style="list-style-type: none"> » instrumenty finansowe sprzedawane po raz pierwszy (wykreowane/wyemitowane) » cel: pozyskanie kapitału, przekazanie oszczędności » instrumenty sprzedawane przez emitenta » z reguły podstawą emisji jest dokument informacyjny » cena ustalana przez emitenta » zapisy na akcje (obligacje) za pośrednictwem domu maklerskiego albo banku 	<ul style="list-style-type: none"> » instrumenty finansowe sprzedawane kolejnym właścicielom » cel: zmiana właściciela, transfer własności, emitent nie pozyskuje kapitału » instrumenty sprzedawane przez inwestorów między sobą » transakcje zawsze w ramach sesji giełdowych albo poza sesją w ramach transakcji pakietowych (duże transakcje) » cena ustalana na rynku przez siły podaży i popytu » zlecenia kupna/sprzedaży przesyłane za pośrednictwem domu maklerskiego albo banku

Aby dokonać transakcji na giełdzie, należy założyć rachunek brokerski w domu maklerskim albo w banku prowadzącym działalność maklerską. Następnie należy przelać środki pieniężne na ten rachunek i wystarczy już tylko składać zlecenia. Przykładowe zlecenie zostało przedstawione poniżej.

Zdecydowana większość inwestorów indywidualnych korzysta obecnie ze zleceń elektronicznych, składanych przez internet. Wypełniając zlecenie, należy pamiętać, że środki na rachunku powinny wystarczyć również na pokrycie prowizji pobieranej przy składaniu zlecenia kupna.

Parametry zlecenia giełdowego

Kupno papierów wartościowych ✕

Nazwa papieru:	<input type="text" value="nazwa spółki"/>		
Liczba:	<input type="text"/>		
Limit ceny:	<input type="radio"/> <input type="text" value="120"/>	PLN	<input type="radio"/> PKC <input type="radio"/> PCR <input type="radio"/> PCRO
Limit aktywacji (opcjonalnie):	<input type="text"/>		
Data sesji:	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="radio"/> WuA <input type="radio"/> WiN
Data ważności zlecenia:	<input type="radio"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Dodatkowe warunki:	<input type="radio"/> WUJ <input type="text"/>	<input type="radio"/> WMin <input type="text"/>	

Przykład 1.

Inwestor chce kupić 100 akcji spółki AGORA SA. Składa zlecenie z limitem ceny 25,00 zł. Dom maklerski pobiera prowizję w wysokości 0,5% od wartości transakcji. Jakie środki wystarczą, aby wysłać takie zlecenie na giełdę?

Rozwiązanie:

Wartość zlecenia kupna:
 $100 \text{ szt.} \times 25,00 \text{ zł/szt.} = 2500 \text{ zł}$

Prowizja przy zakupie:
 $2500 \text{ zł} \times 0,005 = 12,50 \text{ zł}$

Środki potrzebne do zrealizowania zlecenia:
2512,50 zł

Przykład 2.

Jeśli ten sam inwestor sprzedał 100 akcji spółki AGORA SA za 25,50 zł, jaka kwota wpłynęła na jego rachunek po rozliczeniu transakcji? Dom maklerski pobiera prowizję w wysokości 0,5% od wartości transakcji.

Rozwiązanie:

Wartość zlecenia sprzedaży:
 $100 \text{ szt.} \times 25,50 \text{ zł/szt.} = 2550 \text{ zł}$

Prowizja przy sprzedaży:
 $2550 \text{ zł} \times 0,005 = 12,75 \text{ zł}$

Wpływy ze sprzedaży po rozliczeniu transakcji:
2537,25 zł

Celem giełdy jest ułatwienie kupna i sprzedaży. Dlatego w ramach notowań ciągłych giełda w Warszawie przyjęła następujące priorytety dla realizacji zleceń:

1. zlecenie jest lepsze, jeśli ma wyższy limit ceny (w przypadku zleceń kupna) lub jeśli ma limit ceny niższy (w przypadku zleceń sprzedaży),
2. spośród zleceń tego samego typu (albo kupna, albo sprzedaży) mających taki sam limit ceny najlepsze jest to, które szybciej dotarło do arkusza zleceń prowadzonego przez giełdę,
3. zlecenia bez limitu ceny (PKC², PCR³) są zawsze lepsze od zleceń z limitem ceny.

W arkuszu zlecenia są uporządkowane według powyższych zasad, dlatego na górze arkusza można zobaczyć najdroższe zlecenia kupna i najtańsze zlecenia sprzedaży.

Przykład

Arkusz zleceń (w nawiasach podano liczbę zleceń z danym limitem ceny) dla spółki KGH w trakcie notowań ciągłych wygląda następująco:

Zlecenia KUPNA		Zlecenia SPRZEDAŻY	
WOLUMEN	CENA	CENA	WOLUMEN
(1) 500	160,00	161,00	60 (1)
(1) 600	159,50	161,50	650 (1)
(2) 700	159,00		

Proszę ustalić ceny w transakcjach, jeśli do arkusza zleceń kolejno wchodziły następujące zlecenia:

1. kupno – 100 szt. – PKC;
2. sprzedaż – 20 szt. – z limitem ceny 161,00;
3. sprzedaż – 600 szt. – PCR.

Ponieważ najlepsze zlecenie kupna oferuje cenę 160,00, a w najlepszym zleceniu sprzedaży limit ustawiono na 161,00, do żadnej transakcji nie dojdzie. Po wejściu zlecenia (1) do arkusza zleceń zrealizowano transakcję na 60 szt. po cenie 161,00 oraz 40 szt. po cenie 161,50 (PKC kupna połączyło się z kolejnymi najlepszymi zleceniami). Po wejściu zlecenia na (2) do transakcji nie dojdzie, ale zlecenie to będzie najlepsze spośród zleceń sprzedaży.

Zlecenia KUPNA		Zlecenia SPRZEDAŻY	
WOLUMEN	CENA	CENA	WOLUMEN
(1) 500	160,00	161,00	20 (1)
(1) 600	159,50	161,50	610 (1)
(2) 700	159,50		

² PKC – po każdej cenie.

³ PCR – po cenie rynkowej.

Po wejściu zlecenia (3) do arkusza dojdzie do transakcji na 500 szt. po cenie 160,00 (połączenie zlecenia PCR z najlepszym przeciwnym). Niezrealizowana część 100 szt. stanie się zleceniem z limitem 160,00 i arkusz będzie wyglądał następująco:

Zlecenia KUPNA		Zlecenia SPRZEDAŻY	
WOLUMEN	CENA	CENA	WOLUMEN
(1) 600	159,50	160,00	100 (1)
(1) 700	159,50	161,00	20 (1)
		161,50	610 (1)

Przy ustalaniu cen akcji w zleceniach należy pamiętać, że Giełda Papierów Wartościowych wprowadziła ograniczenia w wahaniach cen, aby zapobiec nadmiernej zmienności cen na rynku.

Jeśli zlecenia przesłane do arkusza zleceń spowodowałyby przekroczenie tych ograniczeń, notowania ciągłe na danym papierze wartościowym zostają wtedy zawieszane na krótki czas. Nie można wówczas składać nowych zleceń. Następnie rozpoczyna się faza równoważenia, czyli poszukiwania równowagi po stronie kupna i sprzedaży. Faza ta przypomina fazę przyjmowania zleceń na otwarcie.

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 1.

1. Uzasadnij, dlaczego przedsiębiorstwa wchodzi na giełdę.

2. Wymień wady bycia spółką giełdową.

3. Opisz cechy rynku publicznego.

4. Jakie zadania realizuje Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie?

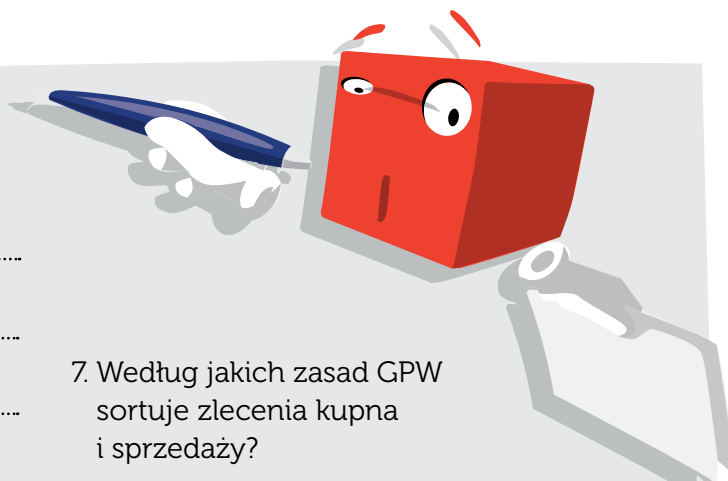
5. Wskaż różnice między rynkiem pierwotnym a wtórnym.

6. Jak obliczyć prowizję przy kupnie i przy sprzedaży akcji?

7. Według jakich zasad GPW sortuje zlecenia kupna i sprzedaży?

8. Określ cechy zleceń z limitem ceny oraz zleceń PKC i PCR dla notowań ciągłych.

9. Wskaż, w jaki sposób giełda chroni inwestorów przed nadmierną zmiennością cen.



2 | FUNKCJONOWANIE GIEŁDY PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH – INSTRUMENTY

Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie zajmuje się przede wszystkim organizacją rynku wtórnego. Dla największych spółek, cieszących się dużą popularnością wśród inwestorów, prowadzone są tzw. notowania ciągłe. W przypadku akcji spółek wzbu-

dzających mniejsze zainteresowanie (akcje o niewielkiej płynności) giełda prowadzi tzw. notowania w systemie jednolitym. Różnice między tymi systemami notowań dla rynku akcji przedstawiono poniżej⁴.

CECHY SYSTEMU NOTOWAŃ JEDNOLITYCH I NOTOWAŃ CIĄGLYCH

Cechy	System notowań jednolitych	System notowań ciągłych
Rodzaj spółek	mała płynność obrotu (niewielkie zainteresowanie inwestorów, pojedyncze transakcje łatwo mogą wpłynąć na poziom cen)	raczej duża płynność, większe zainteresowanie inwestorów handlem danymi akcjami
Godziny handlu (harmonogram sesji)	8:00–11:00 – przyjmowanie zleceń na otwarcie 11:00 – fixing na otwarcie 11:00–11:30 – dogrywka 11:30–15:00 – przyjmowanie zleceń na zamknięcie 15:00 – fixing na zamknięcie 15:00–15:30 – dogrywka 15:30–17:35 – przyjmowanie zleceń na otwarcie następnej sesji	8:00–9:00 – przyjmowanie zleceń na otwarcie 9:00 – fixing na otwarcie 9:00–17:20 – notowania ciągłe 17:20–17:30 – przyjmowanie zleceń na zamknięcie 17:30 – fixing na zamknięcie 17:30–17:35 – dogrywka
Ustalanie cen – transakcje	dwukrotnie w ciągu dnia ustalone są ceny (tzw. fixing), po których przeprowadza się transakcje	sesja zaczyna się ustaleniem kursu otwarcia, następnie na bieżąco inwestorzy w ramach transakcji kupna-sprzedaży ustalają ceny; sesja kończy się ustaleniem jednej ceny na zamknięcie notowań

⁴ Najbardziej aktualny harmonogram sesji znajduje się na stronie GPW: www.gpw.pl/harmonogram_sesji.

W fazie dogrywki inwestorzy mogą składać zlecenia i przeprowadzać transakcje wyłączenie po cenie ustalonej na fixingu.

W trakcie sesji i po jej zakończeniu giełda wyznacza wartości prawie 20 indeksów giełdowych⁵. Za najważniejsze z nich uznaje się powszechnie WIG (indeks obejmujący prawie wszystkie spółki notowane na GPW) oraz WIG20 (indeks 20 największych i najbardziej płynnych spółek z polskiej giełdy). Wyznaczenie ich służy przedstawieniu syntetycznej informacji o stanie rynku lub jego segmentów. Dobry indeks to taki, który zyskuje na wartości, gdy ceny większości akcji rosną, a traci na wartości, gdy większość cen akcji spada.

Indeksy giełdowe służą do prognozowania koniunktury gospodarczej i często są traktowane jako tzw. wskaźniki wyprzedzające. W tej roli indeksy sprawdzają się, jeśli spełniają warunki:

- » uwzględniają większość akcji emitentów, którzy kształtują poziom koniunktury,
- » przedsiębiorstwa występujące na giełdzie są reprezentatywne dla całej gospodarki,
- » notowania akcji firm krajowych są przynajmniej częściowo niezależne od wpływu kapitału spekulacyjnego z zagranicy.

Dość trudno spełnić te warunki, dlatego nawet w krajach wysoko rozwiniętych indeksy giełdowe służą tylko jako wskaźniki pomocnicze.

Ograniczenia przy stosowaniu indeksów jako benchmarków dla inwestycji:

- » indeksy pomijają całość kosztów transakcyjnych,
- » indeksy nie uwzględniają opodatkowania dywidend i innych dochodów z akcji,
- » indeksy nie uwzględniają reinwestowania dochodów z akcji.

Inną rolą indeksów giełdowych jest wskazywanie punktu odniesienia dla oceny zyskowności inwestycji portfelowych i działalności przedsiębiorstw. Indeksy mają taką budowę, że można na ich podstawie stworzyć portfele akcji – a jeśli mamy inne portfele, to można je porównywać z tzw. portfelem indeksowym. Indeks traktowany jest wówczas jako reprezentacyjny dla giełdy. Za sukces uznaje się wówczas pokonanie efektów osiągniętych z indeksu giełdowego.

Coraz częściej indeksy giełdowe zaczynają pełnić samodzielną funkcję i stają się przedmiotem transakcji giełdowych. W ramach tzw. instrumentów pochodnych można handlować na giełdach kontraktami terminowymi *futures* i opcjami, których wartość zależy od poziomu indeksów giełdowych.

Giełda Papierów Wartościowych umożliwia handel nie tylko akcjami, lecz także innymi instrumentami finansowymi. Inwestycja w instrument finansowy to czasowe zaangażowanie środków pieniężnych, uniemożliwiająca ich wykorzystanie – ale w efekcie tak ulokowany kapitał powinien przynieść zysk. W ramach umów dwustronnych o charakterze finansowym, do których zaliczyć należy instrumenty finansowe, jedna ze stron pożycza kapitał drugiej, a w zamian oczekuje zwrotu kapitału wraz z wynagrodzeniem za jego udostępnienie.

Można przy tym wskazać szczególne cechy inwestycji z uwagi na:

- » czas, na jaki inwestor zamraża kapitał,
- » ryzyko, które na siebie przejmuje, rozumiane jako możliwość poniesienia straty lub osiągnięcia dochodów niższych od oczekiwanych,
- » dochód, którego się spodziewa, traktowany jako wynagrodzenie za czas i wynagrodzenie za ryzyko.

⁵ Aktualna lista indeksów znajduje się na stronie: www.gpw.pl/indeksy_gieldowe.

Można przyjąć, że im dłuższy termin zwrotu środków, tym oczekiwane wynagrodzenie za czas powinno być większe, a im większe ryzyko, tym premia za to ryzyko też powinna być wyższa.

Na poniższym rysunku przedstawiono najczęściej spotykane instrumenty finansowe w kontekście ich ryzyka dla inwestorów. W relatywnie najmniejszym stopniu ryzykiem obciążone są instrumenty finansowe krótkoterminowe, emitowane przez Skarb Państwa, np. bony skarbowe. W dalszej kolejności można wskazać lokaty bankowe, obligacje Skarbu Państwa, obligacje komunalne, obligacje przedsiębiorstw, **akcje**, a następnie instrumenty pochodne.

Jeśli chodzi o rodzaje ryzyka, to z reguły można je znaleźć w dokumentach informacyjnych, przygotowywanych przez emitentów instrumentów finansowych.

Rodzaje instrumentów finansowych – ryzyko i stopa zwrotu

Najczęstsze grupy ryzyka w przypadku takiej inwestycji to:

- » rodzaje ryzyka związane z otoczeniem, w którym działa emitent i na które nie ma on bezpośredniego wpływu,
- » rodzaje ryzyka charakteryzujące samego emitenta, w dużym stopniu od niego zależne,
- » grupy ryzyka, cechujące instrument finansowy sam w sobie.

Jeśli zestawimy dochód oczekiwany z inwestycji z kapitałem koniecznym do zainwestowania, aby ten dochód uzyskać, otrzymamy w ten sposób stopę zwrotu.

Lista instrumentów finansowych jest dużo dłuższa od przedstawionej na rysunku. Przede wszystkim ich podział można poprowadzić ze względu na rodzaj rynku, a dalej – charakter kapitałodawcy. Taką klasyfikację przedstawia schemat na następnej stronie, obejmujący wyłącznie rynek kasowy (transakcji natychmiastowych). Do tego należy dołączyć rynek instrumentów pochodnych, czyli tzw. rynek terminowy.





Podział rynku kasowego

Najważniejsze instrumenty to akcje i obligacje. Akcje są papierami wartościowymi o charakterze właścicielskim (udziałowym). Poza prawami majątkowymi (udział w zysku netto w postaci dywidendy, prawa poboru nowej emisji, prawo do majątku przy likwidacji spółki) dają również prawa korporacyjne, w tym prawo udziału w walnym zgromadzeniu czy prawo do głosowania na WZ. Na polskiej giełdzie mogą być notowane akcje zwykłe (nieuprzywilejowane) i na okaziciela (nieimienne).

Są 3 globalne agencje ratingowe:

- » Standard & Poor's,
- » Fitch Ratins,
- » Moody's Investor Service.

Najwyższe oceny wiarygodności to tzw. AAA (potrójne A). Przedsiębiorstwa uzyskujące taką ocenę są najbardziej wiarygodnymi podmiotami gospodarczymi na świecie.

Obligacje to również papiery wartościowe, potwierdzające zobowiązanie emitenta w stosunku do posiadacza obligacji (obligatariusza) na określoną sumę wraz ze zobowiązaniem do wypłaty odsetek. Obligacje to instrumenty dłużne. Traktowane są jako kapitał obcy i wynagrodzenie dla posiadacza obligacji zależy nie od zysku (tak jak u właściciela akcji), lecz od poziomu stóp procentowych i ryzyka emitenta obligacji. Obligacje należą do grupy papierów dłużnych niezabezpieczonych, co oznacza, że emitent odpowiada za zobowiązania wynikające z nich całym swoim majątkiem, ale nie tworzy się szczególnego dodatkowego zabezpieczenia. Do obligacji można dołączać dodatkowe prawa, np. prawo do zamiany obligacji na akcje tego samego emitenta. Aby ocenić atrakcyjność inwestycji w obligacje na rynkach rozwiniętych, nadaje się obligacjom specjalne oceny wiarygodności kredytowej (tzw. ratingi). Obligacje z ratingami nazywane są śmieciowymi, co oznacza, że istnieje prawdopodobieństwo, że emitent nie wykupi wyemitowanych papierów. Jak wynika z rysunku ilustrującego relację ryzyka i stopy zwrotu, obligacje są jednak instrumentem mniej ryzykownym niż akcje.

W Polsce obligacje mogą emitować m.in. spółki kapitałowe (akcyjne i z ograniczoną odpowiedzialnością), jednostki samorządu terytorialnego oraz Skarb Państwa i Narodowy Bank Polski.

Aby ustalić i porównać opłacalność inwestycji z innymi możliwościami, nie wystarczy wyliczenie samego zysku. Należy wyznaczyć stopę zwrotu, czyli miarę relatywnej opłacalności w stosunku do włożonego w inwestycję kapitału wg wzoru:

$$R = \frac{\text{zysk}}{\text{kapitał zainwestowany}} \times 100\%$$

gdzie:

R – stopa zwrotu

Wzór należałoby skorygować tak, aby dotyczył jednego roku, gdyż przyjęto, że stopy procentowe (w tym stopy zwrotu) będą przeliczane dla okresu rocznego.

Przykład

Inwestor przeprowadził transakcję kupna 100 akcji spółki AGORA SA po cenie 25,00 zł, przy czym pobrał prowizję w wysokości 0,5% od wartości transakcji. Po roku inwestor sprzedał wszystkie akcje po cenie 30 zł. Proszę obliczyć stopę zwrotu inwestora.

Rozwiązanie:

Wyznaczenie kapitału zainwestowanego:

Wartość zakupu:

$$25,00 \text{ zł/szt.} \times 100 \text{ szt.} = 2500 \text{ zł}$$

Prowizja przy zakupie:

$$2500,00 \text{ zł} \times 0,005 = 12,50 \text{ zł}$$

Kapitał zainwestowany:

$$2512,50 \text{ zł}$$

Wyznaczenie zysku z transakcji:

Przychody ze sprzedaży:

$$30,00 \text{ zł/szt.} \times 100 \text{ szt.} = 3000 \text{ zł}$$

Prowizja przy sprzedaży:

$$3000 \text{ zł} \times 0,005 = 15,00 \text{ zł}$$

Wpływy ze sprzedaży:

$$2985,00 \text{ zł}$$

Zysk ze sprzedaży (wpływy ze sprzedaży – kapitał zainwestowany):

$$2985,00 \text{ zł} - 2512,50 \text{ zł} = 472,50 \text{ zł}$$

Stopa zwrotu:

$$(472,5 : 2512,50) \times 100\% = 18,806\%$$

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 2.

1. W jakich godzinach można handlować akcjami na GPW w Warszawie?
.....

2. Określ rolę indeksów giełdowych.
.....

3. Dlaczego indeksy w roli benchmarków dla inwestycji z reguły pokazują wyniki?
.....

4. Uporządkuj instrumenty finansowe według kryterium ryzyka i oczekiwanej stopy zwrotu.

5. Sklasyfikuj instrumenty finansowe na rynku kasowym.
.....

6. Czym różni się obligacja od akcji?
.....

7. Wskaż podmioty, które mogą emitować obligacje.
.....

8. Oblicz stopę zwrotu z transakcji giełdowej.



PODSUMOWANIE

Rynek giełdowy w Polsce to miejsce, gdzie inwestorzy przekazują nadwyżki środków przedsiębiorstwom (w ramach rynku pierwotnego), a następnie licząc na wzrosty wartości i zarobek, sprzedają akcje czy inne instrumenty finansowe.

Z jednej strony często zmieniane regulacje prawne, z drugiej strony przemiany na rynkach finansowych, a dodatkowo stadne zachowania inwestorów prowadzące do powstawania baniek spekulacyjnych, czy do gwałtownego załamania się rynków – wszystko to sprawia, że funkcjonowanie giełdy wymaga ciągłego zgłębiania.



PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Jaka jest różnica między rynkiem wtórnym a pierwotnym?
.....
2. Czym różni się rynek prywatny od rynku publicznego?
.....
3. Czym różni się zlecenie PKC od zlecenia PCR?
.....
4. Dlaczego rynek publiczny powinien zapewnić równy dostęp do informacji?
.....
5. Wskaż fazy sesji giełdowej w systemie notowań ciągłych.
.....
6. Jaka jest rola indeksów giełdowych?
.....
7. Jakie są charakterystyczne cechy inwestycji?
.....



Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. Właściciel prężnie działającej spółki prywatnej zastanawia się nad sposobami pozyskania kapitału. Jakich użyć argumentów, żeby przekonać tego właściciela, że warto zdobyć kapitał, emitując akcje i wprowadzając je do obrotu giełdowego?
.....
2. Czy zarządy spółek notowanych na giełdzie, którym już raz udało się pozyskać kapitał (na rynku pierwotnym), powinny interesować się cenami akcji swoich spółek na rynku wtórnym, jeśli na razie nie muszą emitować nowych akcji?
.....
3. Jaki rodzaj zlecenia wystać na giełdę, aby jak najszybciej kupić akcje?
.....
4. Oblicz zysk (lub stratę) na transakcji, jeśli inwestor kupił 2000 akcji po 5 zł i sprzedał te akcje po 6,2 zł. Wiadomo, że prowizja wynosiła 0,5%, min. 3 zł. Jaka była stopa zwrotu na tej transakcji, jeśli trwała ona rok?
.....

Wykorzystane strony internetowe:

1. www.sii.org.pl/
2. www.gpw.pl/historia
3. www.gpw.pl/ograniczenia_wahan_kursow
4. www.gpw.pl/harmonogram_sesji
5. www.gpw.pl/indeksy_gieldowe

TRANSAKCJE GIEŁDOWE

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- w jakim celu ludzie kupują akcje spółek na giełdzie
- jakie są rodzaje ryzyka, towarzyszące inwestowaniu w akcje na giełdzie
- jak zarabiać, będąc akcjonariuszem
- jakie istnieją rodzaje analiz, które stosują inwestorzy, wybierając akcje do kupna lub sprzedaży
- czym się różni analiza techniczna od fundamentalnej.

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

W kultowym filmie „Wall Street”, oddającym charakter i nastroje panujące na giełdzie, główny bohater Gordon Gekko (grany przez Michaela Douglasa) wypowiada słynne zdanie – „Chciwość jest dobra” (*Greed is good*). Mówi tym samym, dlaczego zawodowi inwestorzy giełdowi poświęcają życie prywatne i pieniądze, inwestując, a może bardziej, spekulując na giełdach. Fenomen giełdy nie jest zjawiskiem nowym. O równie fascynujących zachowa-

niach ludzi można przeczytać w książce Charlesa P. Kindlebergera pt. „Szaleństwo, panika, krach. Historia kryzysów finansowych”, w której autor stara się dowieść, że rynkami finansowymi rządzą skrajne emocje. Gdyby jednak na chwilę zrezygnować z analiz psychologicznych i podejść do giełdy bez emocji, rynki akcji mogłyby się okazać kopalnią wiedzy na temat gospodarki, zarządzania, finansów i zastosowań matematyki w praktyce.

1 | INWESTOWANIE NA GIEŁDZIE A RYZYKO INWESTYCYJNE

XX wiek kształtowało bardzo wiele procesów, zarówno ze sfery społecznej, jak i politycznej. Wśród zmian, które wpłynęły na światową gospodarkę, wskazać należałoby również liberalizację rynków finansowych. Polegało to na zniesieniu ograniczeń przesyłania kapitału pomiędzy krajami.

Jednocześnie występowały następujące procesy:

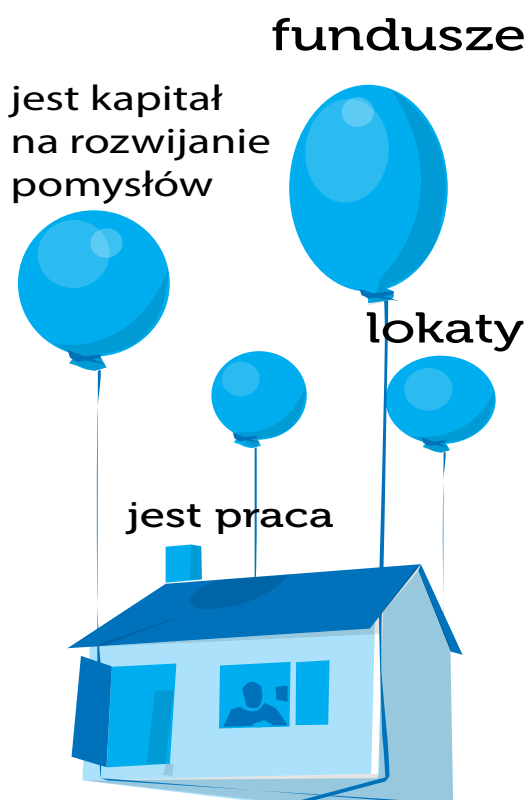
- » bogacenia się społeczeństw w krajach rozwiniętych, a następnie w krajach rozwijających się, co wiązało się z pojawieniem się olbrzymich oszczędności, które należało zainwestować,

- » starzenia się społeczeństw: z jednej strony spadła liczba urodzeń, a z drugiej – wydłużyła się średnia długość życia,
- » rozwoju technologii, który przyspieszył przesyłanie informacji oraz zwiększył możliwości analityczne (analizowanie danych).

Efektami tych zmian były:

- » wzrost popytu na usługi doradztwa finansowego,
- » chęć lokowania oszczędności w nowych aktywach, dających potencjalnie wyższe stopy zwrotu,
- » wzrost popularności giełdy jako miejsca lokowania nadwyżek finansowych.

Dopełnieniem tych zmian było powstawanie coraz większej liczby funduszy wspólnego inwestowania (funduszy inwestycyjnych), których pracownicy, na zlecenie innych osób, mieli za zadanie w profesjonalny sposób wyszukiwać inwestycje dające wysoki zarobek. Ponieważ konkurencja między bankami również się zwiększała, wymusiło to na instytucjach finansowych oferowanie coraz bardziej innowacyjnych produktów. Giełda z elitarniej i tajemniczej organizacji stała się platformą dla mas. W latach 80. XX wieku pojawiło się nawet powiedzenie „wszyscy jesteśmy akcjonariuszami” – co miało oznaczać, że sytuacja finansowa przysłowiowego Kowalskiego w coraz większym stopniu zależy od sytuacji na rynkach finansowych, zwłaszcza na giełdzie.



Ten proces wciąż trwa, tylko teraz w ofercie instytucji finansowych pojawiają się nowe instrumenty finansowe, coraz łatwiej dostępne i coraz bardziej wystandaryzowane. Przykładem takich dynamicznie rozwijających się rynków są platformy FOREX – raj dla spekulantów.

Dziś większość obywateli w krajach rozwiniętych i rozwijających się jest w mniejszym lub większym stopniu uzależniona od koniunktury na giełdach, ponieważ:

- » fundusze emerytalne inwestują na rynkach kapitałowych,
- » oprocentowanie lokat i innych produktów finansowych jest uzależnione od sytuacji na rynkach,
- » w czasie hossy firmy mogą pozyskiwać więcej kapitału przez giełdy, w rezultacie prowadzić inwestycje i zwiększać zatrudnienie (tworzyć miejsca pracy),
- » w czasie hossy fundusze inwestujące w projekty w początkowej fazie życia (**fundusze venture capital**) łatwiej pozyskują kapitał

i łatwiej też przekazują go do takich startujących firm – dla przedsiębiorców oznacza to, że łatwiej można wdrożyć pomysły.

W Polsce Skarb Państwa również wpisał się w ten trend, kiedy w ramach prywatyzacji ponad 1,2 tys. przedsiębiorstw przyznawał pracownikom darmowe akcje (tzw. pakiet 15% akcji pracowniczych) albo umożliwiał ich kupno po niższych cenach.

Co jednak nas skłania do lokowania swoich oszczędności na rynku kapitałowym? Wśród przyczyn można wskazać:

- » chęć osiągnięcia ponadprzeciętnego zarobku w krótkim okresie; nie należy tu jednak zapominać o ryzyku, które również rośnie,
- » zabezpieczenie na przyszłość – często są opisywane w literaturze przypadki inwestorów długoterminowych, wskazujących giełdę jako miejsce zarabiania w długim czasie (np. Warren Buffett); ten motyw przeważa z reguły u osób starszych, dominuje w przypadku funduszy emerytalnych.



.....

Są to przyczyny typowo finansowe. Jednak poza nimi często dominują inne, mające mało wspólnego z rozsądnym (racjonalnym) podejściem do inwestowania. Wśród nich najczęściej można wskazać:

- » poddanie się modzie na inwestowanie na giełdzie; należy jednak pamiętać, że z reguły to, co najmodniejsze, najwięcej kosztuje,
- » chęć zajmowania się wyjątkowymi, trudnymi zagadnieniami,
- » decydowanie o losach firmy – kupno akcji pozwala na uczestnictwo w organach decyzyjnych spółek giełdowych, wybór ich władz – tu jednak trzeba się liczyć z koniecznością posiadania sporego zapasu gotówki, żeby kupić większościowy pakiet akcji,
- » utożsamianie się z firmą – na takich inwestorów liczą przykładowo kluby piłkarskie, które coraz częściej pozyskują kapitał z giełdy (np. w Polsce jest to Ruch Cho-

rzów), również w ramach programów motywacyjnych firmy sprzedają akcje swoim pracownikom, żeby ich przekonać, że pracują nie dla anonimowych właścicieli, lecz również dla samych siebie,

- » wysoki poziom adrenaliny, jaki towarzyszy inwestowaniu na giełdzie – trzeba jednak zaznaczyć, że wytrawni inwestorzy nie pozwalają sobie na decyzje pod wpływem emocji.

Jeśli chcemy inwestować na giełdzie, powinniśmy mieć świadomość, na jakie ryzyko inwestor się naraża. Najważniejsza zasada, która w czasach kryzysu dodatkowo zyskała na wartości, to nie tracić kapitału włożonego w inwestycję. Po utracie kapitału, nawet jeśli trend spadkowy się odwróci, inwestor nie ma szans uczestniczyć we wzrostach, bo nie ma już środków na inwestycje. Powstało nawet powiedzenie: „nie tak ważny jest zwrot z kapitału, jak sam zwrot kapitału”. Na rynku



akcji oznacza to, że należy kontrolować straty i w sytuacjach niekorzystnych sprzedawać akcje po przekroczeniu akceptowalnego poziomu straty.

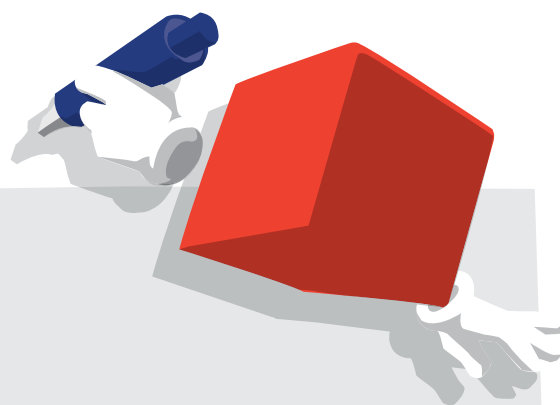
Należałoby zatem wskazać źródła ryzyka inwestowania w akcje. Zgodnie z polskim prawem, które w tym zakresie jest bardzo podobne

do regulacji przyjętych w innych krajach, spółki, które chcą sprzedać akcje na giełdzie, powinny przygotować specjalny dokument informacyjny (tzw. prospekt emisyjny), przedstawiający m.in. rodzaje ryzyka związane z inwestowaniem w daną spółkę. Ryzyko można podzielić na systematyczne i specyficzne (tabela).

RODZAJE RYZYKA INWESTOWANIA W AKCJE

RYZYSKO			
SYSTEMATYCZNE		SPECYFICZNE	
Polityczne	<ul style="list-style-type: none"> » kryzys w Grecji, Portugalii i w Hiszpanii » zmiana rządu po przeprowadzonych wyborach » uchwalenie ustawy, która ograniczyła wielkość składek przekazywanych do funduszy emerytalnych 	Rodzina w akcjonariacie	<ul style="list-style-type: none"> » w związku z konfliktem rodzinnym w spółce istnieje ryzyko sprzedaży znaczącego pakietu akcji przez jednego z dotychczasowych akcjonariuszy
Makro-ekonomiczne	<ul style="list-style-type: none"> » wzrost inflacji » wzrost deficytu budżetowego » spadek PKB » spadek poziomu zapasów w przedsiębiorstwach produkcyjnych 	Ryzyko wynikające z odejścia kluczowych pracowników	<ul style="list-style-type: none"> » istotny problem w spółkach opartych na wiedzy i kontaktach kluczowych pracowników, np. branży informatycznej, konsultingowej
Moda	<ul style="list-style-type: none"> » bańka internetowa » bańka na rynku nieruchomości » bańka na rynku metali kolorowych i surowców » moda na spółki z konkretnych regionów świata (np. BRIC) 	Ryzyko cech produktu	<ul style="list-style-type: none"> » koncentracja na jednym odbiorcy, np. ZC OTMUCHÓW wskazywały koncentrację sprzedaży do sieci Biedronka » wygaśnięcie lub odebranie koncesji lub pozwoleń (np. stacje telewizyjne, spółki wydobywcze) » wygaśnięcie ochrony patentowej (firmy farmaceutyczne)

Pierwszy rodzaj ryzyka obejmuje czynniki, które wpływają na cały rynek, co oznacza, że większość spółek (o ile nie wszystkie) traci lub zyskuje na wartości w mniejszym lub większym stopniu. Z kolei ryzyko specyficzne jest charakterystyczne wyłącznie dla konkretnej spółki i jeśli wystąpi, to wpływa na wartość akcji danej spółki.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 1.

1. Jakie procesy spowodowały wzrost zainteresowania rynkami kapitałowymi?

2. Co oznacza powiedzenie „wszyscy jesteśmy akcjonariuszami”?

3. W jaki sposób giełda wpływa na przeciętnego Polaka?

4. Jakie są finansowe przyczyny inwestowania na giełdzie?

5. Co skłania ludzi do inwestowania na giełdzie, a nie ma charakteru finansowego?

6. Dlaczego nie warto tracić kapitału przez szybkie cięcie strat?

7. Na jakie dwie grupy można podzielić ryzyko?

2 | SPOSOBY ANALIZOWANIA I WYBORU AKCJI

Postęp technologiczny ułatwił możliwość podejmowania decyzji inwestycyjnych na podstawie informacji płynących z giełdy. Technologia stopniowo wypiera człowieka z tego obszaru. Obecnie co najwyżej przerażenie, ale już nie zaskoczenie budzić mogą systemy tradingowe, tj. oprogramowanie, które zastępuje człowieka w reagowaniu na informacje giełdowe i w wysyłaniu zleceń kupna bądź sprzedaży. Dzięki systemom takim jak HFT (*high-frequency trading*) można wysyłać na giełdę tysiące zleceń w ciągu jednej sekundy i ułamek sekundy później je wycofać – tym samym zmienność cen na rynkach jest z roku na rok większa, a przewidywalność mniejsza w krótkim okresie. Inwestorzy jednak próbują

stosować pewne strategie inwestycyjne, które pomagają w wyborze spółek do portfela inwestycyjnego.

Analiza techniczna opiera się na trzech założeniach. Po pierwsze inwestorzy giełdowi przez swoje decyzje kupna i sprzedaży uwzględniają w cenach wszystkie informacje. Maklerzy mówią, że „rynek dyskontuje wszystko”. Wynika z tego, że analityk nie będzie badał czynników wpływających na ceny (przyczyn wzrostów lub spadków), tylko skoncentruje się na przewidywaniu ich przyszłych zmian, bazując na cenach historycznych. Po drugie przyjmuje się, że ceny podążają w pewnych kierunkach, w ramach trendów, i dużo częściej trend jest kon-

TYPY ANALIZ

ANALIZA TECHNICZNA	ANALIZA FUNDAMENTALNA	ANALIZA PORTFELOWA
<ul style="list-style-type: none"> » bazuje na cenach historycznych » posługuje się wykresami » wyznaczane są linie trendu 	<ul style="list-style-type: none"> » bazuje na wynikach finansowych, perspektywach makroekonomicznych, często cechach jakościowych » posługuje się wskaźnikami finansowymi <p>Można wyróżnić dwa nurty:</p> <ul style="list-style-type: none"> » inwestowanie we wzrost – poszukiwanie spółek, które wykażą się ponadprzeciętnym wzrostem wyników finansowych » inwestowanie w wartość – poszukiwanie spółek, które są nisko wyceniane, ale mają bardzo dobrą kondycję finansową 	<ul style="list-style-type: none"> » bazuje na cenach historycznych różnych spółek i wzajemnych relacjach tych cen » posługuje się modelami matematycznymi i wskaźnikami statystycznymi » koncentruje się na tworzeniu portfeli spółek przynoszących maksymalny dochód przy stałym ryzyku lub portfeli, które przy zakładanej stopie oczekiwanego zysku będą narażaty inwestora na najmniejsze ryzyko

.....

tynuowany niż zmieniany. W ramach trzeciego założenia przyjmuje się, że ludzie w niektórych sytuacjach zachowują się według znanych schematów – dlatego na giełdzie również będą tak postępować. Bardzo ważne są nastroje inwestorów, ich postrzeganie przyszłości oraz to, czy wpadają w panikę (sprzedają akcje po każdej cenie), czy może w euforię (wtedy kupują bez względu na cenę). Narzędzia psychologiczne są więc bardzo przydatne.



Przykładowo: analityk techniczny śledzi wykresy, poszukując takiego ułożenia (kształtu wykresów), które ze względu na podobieństwo do różnych rzeczy otrzymało swoją nazwę (tzw. formację). Na przykład – formacja głowy i ramion zapowiada, że jeśli kurs akcji rośnie, po osiągnięciu jednego lokalnego

szczytu (lewe ramię) nastąpi korekta, a po niej kurs akcji znów osiągnie szczyt, ale na poziomie wyższym niż poprzednio (tzw. głowa), po którym nastąpi druga korekta i po niej znów lokalny szczyt, jednak tym razem na poziomie niższym niż poziom „głowy”. Po ukształtowaniu się takiej formacji trend się odwróci i kurs akcji będzie spadał.

Przykładowa formacja:
głowa i ramiona



Analiza fundamentalna celuje w przewidywanie przyszłych zmian cen akcji na podstawie czynników ekonomicznych, ale również politycznych czy społecznych. W centrum uwagi są spółka jako emitent akcji i otoczenie, w którym funkcjonuje. Analityk bada mocne i słabe strony spółki, analizuje szanse i zagrożenia w otoczeniu, ocenia, jak nowe informacje napływające na rynek wpłyną na wyniki

finansowe spółki, tj. czy zwiększą się jej zyski, czy przybędzie gotówki. W ramach tej analizy stosuje się często różnego rodzaju wskaźniki finansowe i porównuje spółki ze sobą.

Wśród analityków finansowych wyróżnić można dwie grupy: poszukujących spółek wzrostowych oraz poszukujących spółek wartościowych. Różnice między spółkami wskazano w tabeli.

CECHY SPÓŁEK WZROSTOWYCH I WARTOŚCIOWYCH

Spółki wzrostowe	<ul style="list-style-type: none">» w przyszłości osiągną ponadprzeciętne zyski» będą lepsze niż konkurencja» bardzo szybko się rozwijają» przynoszą dobre wyniki niezależnie od koniunktury» są często mniejsze jeszcze przed fazą stabilności» charakteryzują się dużą zmiennością cen akcji
Spółki wartościowe	<ul style="list-style-type: none">» są nisko wyceniane w porównaniu z innymi podobnymi spółkami» ich wycena może wynikać z obaw spowodowanych przejściowymi problemami» są często dojrzałe i duże» akcje cechują się małą zmiennością cen

Z kolei **analiza portfelowa** koncentruje się na tym, żeby zbudować portfel papierów wartościowych (np. akcji) o oczekiwanych cechach, np. określonych zyskach, jakich można oczekiwać przy danym poziomie ryzyka. W ramach tej

analizy często dokonuje się tzw. dywersyfikacji portfela, co oznacza, że spółki są tak dobierane, żeby ograniczyć ryzyko całego portfela. Spośród dwóch grup ryzyka (systematycznego i specyficznego) ograniczane jest ryzyko specyficzne.

.....

Inwestorzy na giełdzie, bez względu na sposób analizowania spółek, liczą w ostatecznym rozrachunku na zyski z inwestycji. Mogą je osiągać na dwa sposoby:

Rodzaje zysku z inwestycji w akcje



Pierwsza ze strategii, pozornie prosta, umożliwia zarabianie w sytuacji, gdy ceny akcji rosną. Druga jest w dużym stopniu niezależna od nastrojów na rynkach finansowych, wynika z kondycji finansowej przedsiębiorstwa. Czekanie na zyski z dywidend wymaga inwestowania długookresowego (nawet kilka, kilkanaście lat). Strategia nastawiona na wzrost cen może być stosowana w różnych przedziałach czasowych. Należy podkreślić, że spółki regularnie i przez dłuższy czas wypłacające dywidendy są traktowane jak swoista arystokracja giełdowa.

Indeksy giełdowe skupiające takie właśnie spółki to:

- » WIGDIV (indeks oparty na 30 polskich spółkach charakteryzujących się regularnymi wypłatami dywidend oraz najwyższą stopą dywidendy, czyli wskaźnikiem liczoną przez podzielenie dywidendy przypadającej na jedną akcję do ceny tej akcji),
- » S&P 500 Dividend Aristocrats (indeks liczony na bazie największych spółek z giełdy nowojorskiej, które co roku przez co najmniej kolejne 25 lat powiększały dywidendę).

Tylko najlepsze spółki są w stanie przez długi czas dzielić się swoimi zyskami z właścicielami.

W wielu spółkach stosowana jest trzecia ścieżka zarabiania dzięki inwestycjom w akcje. Wymaga ona jednak przejęcia kontroli nad spółką i z tego chociażby powodu zarezerwowana jest dla majątnych inwestorów. Dodatkowe zyski powstają dzięki współpracy spółek będących w posiadaniu jednego właściciela. Ciekawym przykładem jest współpraca spółek z rynku NewConnect: Doradcy 24 SA i SMS Kredyt. Pierwsza jest pośrednikiem finansowym, sprzedaje produkty finansowe innych podmiotów (np. kredyty hipoteczne różnych banków), ale także załatwia w imieniu klienta wszystkie formalności. Druga spółka udziela pożyczek na krótkie okresy. W jednym i drugim przypadku głównymi akcjonariuszami są te same osoby. Od 2012 roku obie spółki ze sobą współpracują. Doradcy 24 SA powiększyli swoją paletę ofertową o nowy produkt, a spółka SMS Kredyt z kolei zwiększyła sieć dystrybucji swoich produktów.

Wśród wskaźników giełdowych wykorzystywanych w ramach analizy fundamentalnej powtarzają się najczęściej dwa:

- » P/E (*price to earning*) lub polski odpowiednik C/Z (cena do zysku netto), czyli wskaźnik przyrównujący cenę akcji spółki do zysku netto osiągniętego przez tę spółkę w ostatnim roku i podzielonego przez liczbę akcji,
- » P/BV (*price to book value*) lub po polsku C/WK (cena do wartości księgowej), czyli wskaźnik przyrównujący cenę za jedną akcję spółki do wartości majątku tej spółki należącego do właścicieli po spłacie długu, przeliczonego na jedną akcję.

Wskaźnik P/E liczony jest tylko dla spółek, które osiągają zyski netto (przychody po-

mniejszone o koszty i podatek dochodowy są wartością dodatnią). Na rysunku został pokazany wykres tego wskaźnika dla indeksu największych spółek z polskiej giełdy (WIG20) w latach 2007–2012.

Wskaźnik w trakcie hossy jest bardzo wysoki, a w przypadku bessy – skrajnie niski. Przeciętnie porusza się w kanale na poziomie 10–15, co oznacza, że za 1 zł zysku netto przypadającego na jedną akcję inwestorzy płacą 10–15 zł.

Wskaźnik P/BV może być obliczony dla spółek, nawet jeśli przynoszą one straty, ale tylko wtedy, gdy majątek przekracza długi (zobowiązania) spółki. Przyjrzyjmy się budowie tego wskaźnika.



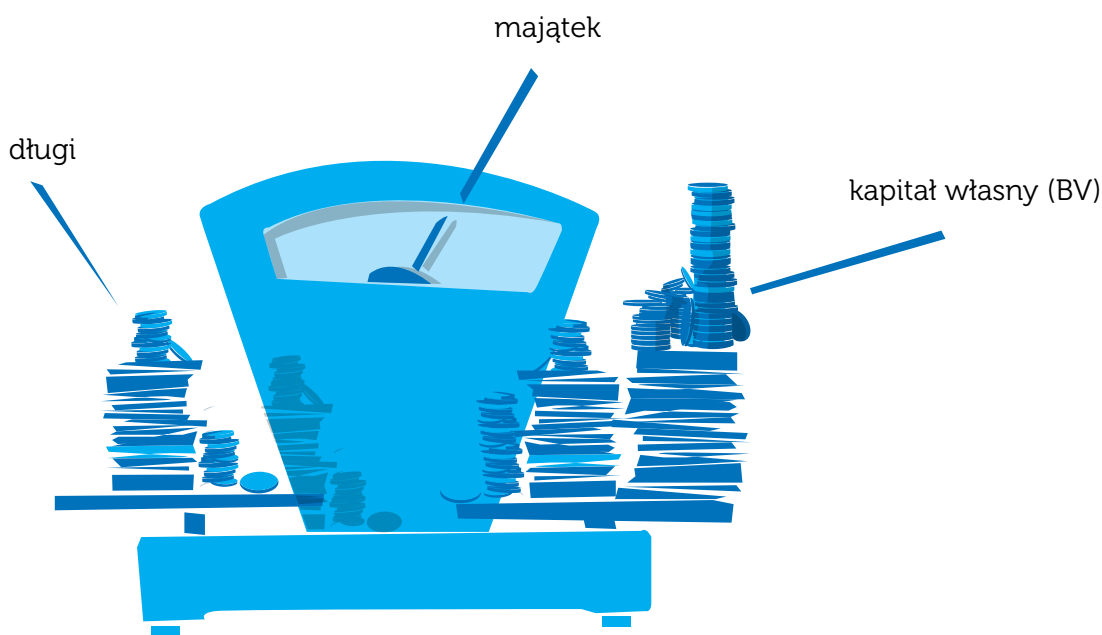
$$P/BV = \frac{\text{cena 1 akcji}}{\text{wartość księgową WK na 1 akcję}}$$

gdzie:

P/BV – cena do wartości księgowej

W liczniku mamy cenę za jedną akcję, czyli tyle, ile taka akcja jest warta zdaniem inwestorów giełdowych. W mianowniku mamy wartość tej jednej akcji, ale liczoną w nieco inny sposób. Polega ona na tym, że gdyby zsumować wartość całego majątku spółki (np. maszyny, urządzenia, budynki, towary, gotówka itp.), dostalibyśmy tzw. wartość aktywów spółki. Ponieważ część z tego majątku spółka kupiła na kredyt, to gdyby sprzedać teraz ten majątek, a z otrzymanej gotówki spłacić długi, to majątek, który zostanie, przypadnie właścicielom. Jest to tzw. wartość księgowa (*book value*) kapitałów własnych.

Jeśli teraz tę wartość księgową podzielimy przez liczbę akcji (przeliczymy na jedną akcję), otrzymamy wartość majątku spółki po spłacie długu, przypadającą na jedną akcję. Jeśli wskaźnik wynosi 2, to oznacza, że inwestorzy za 1 złotówkę takiego majątku (przypadającego na jedną akcję) płacą 2 zł na giełdzie.



W przypadku spółek, którym inwestorzy wieszczą bankructwo, wskaźnik bardzo mocno spada, nawet do zera. Oznacza to, że inwestorzy nie wierzą, że jako właściciele będą mogli cokolwiek odzyskać z majątku firmy. Spółki z dużym potencjałem mogą natomiast mieć wskaźnik dużo powyżej 1. Dla tych spółek najważniejszą wartością nie są budynki fabryczne, zapasy towarów czy inny majątek rzeczowy, lecz kontakty w branży, rozpoznawalność, za-

ufanie klientów i inne tzw. czynniki niematerialne (np. wiedza, ludzie).

Na wykresie przedstawiono, jak kształtował się wskaźnik P/BV dla indeksu WIG20 w latach 2007–2012. Jak widać, tylko w przypadku skrajnej bessy wskaźnik spadał poniżej 1, natomiast w czasie hossy był na poziomie dużo powyżej 3.



Przykład

Na podstawie danych finansowych dwóch spółek z branży wydobywczej: Jastrzębskiej Spółki Węglowej i Lubelskiego Węgla, policzmy dwa wskaźniki: P/E i P/BV.

SPÓŁKA	Aktywa (w tys. zł)	Wartość długu (zobowiązań) w tys. zł	Kapitały własne (w tys. zł)	Zysk netto za rok 2011 (w tys. zł)	Liczba akcji (w tys. szt.)
JSW	14 054 500	5 323 900	8 730 600	494 800	119 207,92
BOGDANKA	3 076 228	943 161	2 133 067	99 106	34 013,59

Wskaźniki zostaną policzone dla JSW SA:

$$\text{zysk netto za 1 akcję} = \frac{494\,800,00}{119\,207,92} = 4,15$$

$$P/E = \frac{92,75}{4,15} = 22,35$$

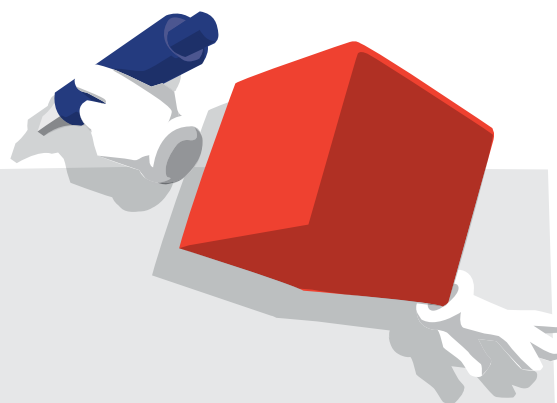
$$\text{wartość księgowa 1 akcji} = \frac{8\,730\,600,00}{119\,207,92} = 73,24$$

$$P/BV = \frac{92,75}{73,24} = 1,27$$

SPÓŁKA	Cena	Zysk netto za 1 akcję	Wartość księgowa kapi- tału własnego 1 akcji	P/E	P/BV
JSW	92,75	4,15	73,24	22,35	1,27
BOGDANKA	117,00	2,91	62,71	40,15	1,87

Źródło: obliczenia własne

Bogdanka jest wyceniana wyżej niż JSW w przypadku obu wskaźników. Gdyby uwzględnić tylko te wskaźniki, JSW wydawałaby się lepszą inwestycją, jednak ze względu na średnie poziomy P/E i P/BV dla indeksu 20 największych spółek (WIG20), obie spółki wydają się wyceniane powyżej średniej na rynku.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 2.

1. Co wyróżnia analizę techniczną?
.....
2. Co charakteryzuje analizę fundamentalną?
.....
3. Co jest charakterystyczne dla analizy portfelowej?
.....
4. Jakie są trzy podstawowe założenia analizy technicznej?
.....
5. Czym się różnią od siebie spółki wzrostowe od spółek wartościowych?
.....
6. W jaki sposób inwestorzy mogą zarabiać, kupując akcje spółek?
.....
7. Jakimi wskaźnikami posługują się najczęściej analitycy w ramach analizy fundamentalnej?

PODSUMOWANIE

W dobie internetu i coraz większego „ugiełdowania” gospodarek inwestorzy dysponują bardzo wieloma narzędziami do analizy, czy spółki giełdowe są atrakcyjną inwestycją. Samo kupowanie i sprzedawanie akcji sprowadzić dziś można do kilku kliknięć myszką. Jednak tylko na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie inwestorzy mają możliwość kupowania akcji ponad 800 spółek. Każda spółka podaje do publicznej wiadomości informacje o tym, co się w niej dzieje. Co kwartał publikowane są wyniki finansowe, codziennie zmieniają się ceny. Do tego dochodzą informacje z kraju i z zagranicy. W takim szumie informacyjnym ważne jest, aby znaleźć swoją metodę. Jedni wybierają analizę techniczną i koncentrują się na cenach, uwzględniając w dużej mierze aspekty psychologiczne. Inni wolą analizę fundamentalną i wczytują się w raporty finansowe. Jeszcze inni inwestorzy, korzystający z zaawansowanego oprogramowania, budują portfele papierów wartościowych o żądanych parametrach. Każdy może znaleźć swój sposób, w jaki pomnoży majątek, zdobędzie prestiż czy też wykaże się znajomością modnych tematów.

PYTANIA KONTROLNE

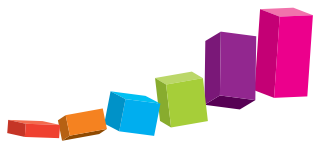
Czy rozumiem?

1. Jakie są przyczyny wzrostu roli giełdy?
.....
2. Dlaczego ludzie inwestują na giełdzie bez względu na osiągnięte wyniki finansowe?
.....
3. Czym się różni ryzyko systematyczne od ryzyka specyficznego?
.....
4. Czym są formacje giełdowe?
.....
5. Czym się różni podejście inwestowania w wartość od inwestowania we wzrost?
.....
6. Na czym polega dywersyfikacja?
.....
7. Czym się różni strategia „kupuj tanio, drogo sprzedaj” od strategii „kup i trzymaj”?
.....
8. Dlaczego spółki płacące dywidendę są nazywane arystokratami giełdy?
.....
9. Co oznacza i jak się interpretuje wskaźnik P/E?
.....
10. Co oznacza i jak się interpretuje wskaźnik P/BV?
.....
11. Czym jest wartość księgowa kapitałów własnych?

Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. Spółka akcyjna ALFA w sprawozdaniu finansowym za 2011 rok wykazała stratę w wysokości 2 mln zł i jednocześnie kapitał własny o wartości księgowej (*book value*) na poziomie 10 mln zł. Liczba akcji wyemitowanych przez spółkę wyniosła 10 mln. Kurs spółki to 5 zł. Ustal wartość wskaźników P/E i P/BV – o ile to możliwe. Jeśli nie można ich wyznaczyć, wyjaśnij dlaczego.
.....
2. Dlaczego inwestorzy posługujący się analizą techniczną nie czytają sprawozdań finansowych ani nie obserwują zmian poziomu bezrobocia?
.....
3. Dlaczego każdy powinien dziś przynajmniej od czasu do czasu obserwować, czy na giełdzie panuje hossa czy bessy? Dlaczego w dzisiejszych czasach wpływ giełdy na życie przeciętnego człowieka jest tak duży?
.....
4. Załóżmy, że na giełdzie można kupić akcje spółki produkującej cukier i spółki produkującej wyroby czekoladowe. Z jakimi rodzajami ryzyka może się spotkać inwestor, który kupi akcje obu spółek? Czy są jakieś rodzaje ryzyka, które działają w inny sposób na obie spółki?
.....
5. Inwestorzy bardzo często zachowują się jak w owczym pędzie, tzn. podążają bezmyślnie za największymi spekulantami. Załóżmy, że Portugalia i Hiszpania są w tak trudnej sytuacji jak Grecja. Grozi im wyrzucenie ze strefy eurowalutowej. Czy w tej sytuacji warto kupować akcje spółki polskiej w bardzo dobrej kondycji finansowej? Jakie rodzaje ryzyka mogą tu wystąpić?





być przedsiębiorczym



IV | RYNEK PRACY

UCZESTNICY RYNKU PRACY

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- jakie znaczenie ma praca w gospodarce rynkowej
- czym jest praca w życiu człowieka
- kim są uczestnicy rynku pracy
- co to jest popyt na pracę i czym jest podaż pracy
- jakie są przyczyny nierównowagi na rynku pracy.

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Rynek pracy przez ostatnie kilkanaście lat podlega olbrzymim przemianom i rozwija się w bardzo szybkim tempie. Niewątpliwie duży wpływ na kształtowanie się rynku pracy w Polsce miało przystąpienie do Unii Europejskiej 1 maja 2004 roku. Od tego momentu Polacy mogli legalnie pracować w nowych krajach rozszerzonej Unii Europejskiej oraz w Wielkiej Brytanii, Irlandii, Szwecji, Hiszpanii, Portugalii, Finlandii, Grecji, Holandii oraz we Włoszech. Pozostałe kraje były zobligowane do otwarcia swoich rynków od 1 maja 2012 roku.

Na dużą zmienność na rynku pracy, oprócz wspomnianego przystąpienia Polski do Unii,

zasadniczy wpływ miał okres ostatniego spowolnienia gospodarczego. Nastąpił największy spadek liczby ofert pracy, ale dziś sytuacja powoli się stabilizuje i liczba ogłoszeń o pracę rośnie. Konsekwencją tych intensywnych przeobrażeń na rynku jest zmiana relacji i postaw **uczestników rynku pracy** (pracodawców i pracowników), co z kolei wpływa na kształtowanie **popytu na pracę** i jej **podaż**. Właśnie zagadnieniom związanym z rynkiem pracy poświęciliśmy ten rozdział.

1 | ZNACZENIE PRACY W ŻYCIU CZŁOWIEKA. RYNEK PRACY I JEGO UCZESTNICZY

O ile rynek pracy nadal podlega dynamicznym przeobrażeniom, o tyle rola pracy w życiu człowieka się nie zmienia. Jest bardzo istotną częścią, powinna być moralną powinnością i stanowić źródło naszej społecznej wartości. Brak pracy stanowi jeden z poważniejszych problemów społecznych. Warto podkreślić, że praca pełni funkcję wychowawczą, zwłaszcza dla młodych ludzi, przygotowuje ich do współpracy oraz kształtuje właściwą postawę wobec stawianych zadań. To dzięki niej młodzi zdobywają pierwsze doświadczenie zawodowe, umiejętności i wiedzę. Człowiek dzięki pracy uzyskuje środki finansowe, które są źródłem utrzymania. Nie chodzi tu jednak tylko i wyłącznie o aspekt materialny, pracę powinno się traktować jako naturalną potrzebę, swój podstawowy obowiązek społeczny oraz warunek własnego rozwoju.

Dla wielu ludzi praca jest szansą na lepsze życie, decyduje o stopniu wykorzystania możliwości, jest siłą napędową doskonalenia zawodowego. Dzięki pracy budujemy relacje międzyludzkie oraz wzmacniamy własne poczucie wartości. Zatrudnienie sprawia, że stajemy się bardziej odpowiedzialni oraz zmobilizowani do działania.

Rynek pracy jest miejscem, w którym z jednej strony znajdują się osoby poszukujące pracy, a z drugiej strony przedsiębiorstwa tworzące miejsca pracy i poszukujące siły roboczej.

Rynek pracy jest w równowadze, kiedy podaż pracy i popyt na pracę są sobie równe.

Podaż pracy to ilość pracy, którą oferują pracownicy.

Popyt na pracę to ilość pracy, której potrzebują przedsiębiorstwa.

Rynek pracy reguluje wielkość podaży pracy (ilość pracy, którą oferują pracownicy) i popytu na pracę (ilość pracy, której potrzebują przedsiębiorstwa).

Rynek pracy można określić jako zrównoważony, kiedy podaż i popyt pracy są równe, co następuje przy określonym poziomie płacy realnej.

Jeśli podaż pracy jest wyższa niż popyt – pojawia się bezrobocie.

Na rynku pracy panuje duża rotacja, spotykamy zatrudnionych, bezrobotnych i biernych zawodowo.

Rynek pracy można porównać do dworca PKP. Może być zatłoczony, ponieważ wiele pociągów odjeżdża i przyjeżdża w tym samym czasie, wielu pasażerów odjeżdża i przyjeżdża, więc panuje ciągły ruch. Może się jednak zdarzyć, że przyczyną tłoku jest zła pogoda, śnieżyce, które z reguły opóźniają przyjazdy i odjazdy pociągów, więc pasażerowie mogą utknąć na dworcu na dłuższy czas. Na rynku pracy jest podobnie – źle funkcjonujący rynek pracy cechuje mała liczba zmian miejsca pracy (odjazdów) i niewiele nowych umów o pracę (przyjazdów). Dynamiczny rynek pracy to – wręcz przeciwnie – liczne zmiany pracy i łatwość jej znalezienia.

Bezrobotni w każdej ze wskazanych sytuacji inaczej odczuwają swój los. W pierwszej – mają niewielką nadzieję na szybkie znalezienie pracy, w drugiej – nie martwią się zbyt jej utratą, gdyż stan bezrobocia nie trwa długo. Stan rynku pracy zależy także od koniunktury gospodarczej: im jest ona gorsza, tym bezrobocie jest wyższe (w warunkach złej koniunktury popyt na pracę jest niższy).



Na rynku pracy można wyróżnić następujących uczestników:

- » **pracownik** – osoba zatrudniona, która wykonuje pracę na rzecz pracodawcy za odpowiednią płacę, zgodnie z zawartą umową o pracę,
- » **pracodawca** – osoba, przedsiębiorstwo lub inna organizacja zatrudniająca pracowników,

- » **samozatrudniony** – osoba, która prowadzi działalność na własny rachunek; tworzy dla siebie miejsce pracy, nie zatrudnia pracowników najemnych,
- » **bezrobotny** – zgodnie z ustawą o zatrudnieniu i przeciwdziałaniu bezrobociu jest to osoba pozostająca bez pracy.

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 1.

1. Dlaczego praca jest tak ważna w życiu człowieka?
.....
2. Zdefiniuj pojęcie rynku pracy.
.....
3. Dlaczego rynek pracy podlega nieustannym przeobrażeniom?



4. Wymień uczestników rynku pracy.

2 | PRZYCZYNY NIERÓWNOWAGI NA RYNKU PRACY

Relacja między liczbą poszukujących pracy a liczbą ofert ma podstawowe znaczenie dla rynku pracy. Jeśli mamy do czynienia z przewagą jednego z wymienionych czynników, występuje wtedy **nierównowaga na rynku pracy.**

Wśród czynników demograficznych wpływających na podaż pracy wyróżnia się m.in.: przyrost naturalny, saldo migracji, czynniki geograficzne (np. miejsce zamieszkania: miasto/wieś), system szkolnictwa oraz kształcenia zawodowego.

Pojęcie podaży pracy nie jest jednoznaczne. Na rynku pracy występują bowiem osoby, które poszukują zatrudnienia, ale gotowe są je

podjąć za wyższe stawki niż te, które są w danym momencie oferowane. Sam termin „podaż” bywa często błędnie rozumiany, zwłaszcza gdy używa się określenia podaż miejsc pracy. W rzeczywistości jeśli firmy zgłaszają zapotrzebowanie na pracowników, to jest to popyt miejsc pracy (chcą kupić pracę). Wiąże się to zapewne z potocznie występującym rozumieniem ról pracodawcy i pracobiorcy na rynku pracy. Dla ekspertów w dziedzinie ekonomii sytuacja jest odwrotna – pracodawca to pracownik, gdyż to on oferuje pracę, a pracobiorca to np. sklep zatrudniający kasjerki, korzystający z ich pracy.



Przedmiotem transakcji zachodzącej na rynku pracy pomiędzy pracownikiem a pracodawcą jest praca, za którą otrzymuje się określoną płacę. Popyt na pracę determinują takie czynniki, jak koszty i wydajność pracy oraz popyt na dobra i usługi. Wzrost kosztów pracy na ogół prowadzi do obniżenia popytu na pracę. Wzrost wydajności pracy powoduje, że pra-

codawca może zredukować zatrudnienie – ta sama praca może być wykonana w mniejszym wymiarze godzinowym. Wzrost popytu na dobra i usługi na ogół skutkuje zwiększeniem produkcji przedsiębiorstwa, co z kolei wiąże się z większym zapotrzebowaniem na pracę. Podstawowe przyczyny nierównowagi na rynku pracy zaprezentowano poniżej.

Podstawowe przyczyny nierównowagi na rynku pracy

RÓŻNICE STRUKTURALNE

występują wtedy, gdy bezrobotni poszukują pracy, a firmy chcą zatrudnić pracowników o wąskiej specjalizacji, których brakuje w regionie

RÓŻNICE PRZESTRZENNE, INACZEJ REGIONALNE

występują wtedy, gdy istnieją regiony z niedoborem miejsc pracy i regiony z nadwyżką

SEZONOWOŚĆ OFERT PRACY

związana jest z okresem w roku, w którym można prowadzić daną działalność (sezon turystyczny, zbioru truskawek czy połowu ryb itd.)

ZAKOŃCZENIE ROKU SZKOLNEGO I AKADEMICKIEGO

właśnie w tym okresie uczniowie i studenci najintensywniej poszukują pracy

ZWOLNIENIA GRUPOWE

związane są z kryzysem gospodarczym, likwidacją zakładów pracy, ograniczaniem produkcji

.....

Dynamika rynku pracy sprawia, że konkurencja na nim rośnie. Konkurencja na rynku pracy jest korzystna pośrednio dla obu stron, ponieważ sprzyja większej wydajności pracy i podnoszeniu kwalifikacji zawodowych oraz eliminacji osób o bardzo niskich kwalifikacjach.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 2.

1. Czym jest popyt na pracę?
.....
2. Zdefiniuj podaż pracy.
.....
3. Wymień przyczyny nierównowagi na rynku pracy.

PODSUMOWANIE

Globalne zmiany w gospodarce i stylu pracy w połączeniu ze zmianami społeczno-politycznymi w Polsce sprawiły, że rynek pracy dynamicznie się rozwija. Aby łatwiej się na nim dziś odnaleźć, warto analizować, jak kształtują się popyt i podaż pracy, które w decydującym stopniu go kształtują.

Przez pojęcie pracy rozumie się każdą świadomą oraz celową formę aktywności człowieka. Praca w życiu człowieka powinna mieć tzw. cechy pracy użytecznej, czyli powinna:

- » być zgodna z zainteresowaniami i preferencjami człowieka,
- » odbywać się w odpowiednich warunkach,
- » być rozwojowa, a nie rutynowa,
- » odbywać się w przyjaznym środowisku społecznym,
- » być godnie wynagradzana.

Korzyści z pracy:

- » uzyskanie źródła utrzymania,
- » zdobywanie nowych doświadczeń, umiejętności i wiedzy,
- » zwiększanie poziomu odporności psychicznej i fizycznej,
- » nadanie porządku czynnościom dnia codziennego,
- » nadanie wartości czasowi wolnemu,
- » zdobywanie społecznego uznania (rola prestiżowa),
- » odnajdywanie sensu i kontroli nad własnym życiem,
- » zaspokojenie potrzeb afiliacyjnych (potrzeba przynależności do grupy).

PAMIĘTAJMY

Wzrost popytu na pracę to sytuacja bardzo korzystna dla osób, które jej poszukują. Są to warunki wręcz wymarzone, ponieważ znalezienie pracy nie sprawia wtedy większych trudności. Rynek oferuje im możliwość wyboru nie tylko branży, w której chciałyby pracować, lecz także firmy, a nawet stanowiska. Osoby poszukujące zatrudnienia mogą też odważniej negocjować warunki zatrudnienia oraz wysokość wynagrodzenia.

Jeśli natomiast podaż pracy rośnie, to sytuacja jest korzystniejsza dla pracodawców. Mogą oni wybierać z wielu ofert pracy dostępnych na rynku, które składają osoby poszukujące pracy. Wysoka podaż pracy utrudnia potencjalnym kandydatom negocjowanie satysfakcjonującego wynagrodzenia, gdyż pracodawca ma świadomość, że może wybierać spośród wielu kandydatów, którzy zgodzą się pracować za niższe wynagrodzenie.

PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Jaką rolę odgrywa praca w życiu człowieka?
.....
2. Kim są uczestnicy rynku pracy?
.....
3. Jakie są przyczyny nierównowagi na rynku pracy?
.....
4. Czym są popyt na pracę i podaż pracy?
.....

Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. Dlaczego relacja między liczbą poszukujących pracy a liczbą ofert zatrudnienia ma podstawowe znaczenie dla rynku pracy?
.....
2. Kiedy możemy mówić o sytuacji korzystnej dla pracowników na rynku pracy, a kiedy – dla pracodawców?
.....
3. Dlaczego sezonowość wpływa na nierównowagę na rynku pracy? Podaj przykład.
.....
4. Kiedy można mówić o równowadze na rynku pracy? Podaj przykłady praktyczne.
.....



Spis literatury:

1. Kwiatkowska W. (red.), *Bezrobocie równowagi w gospodarce polskiej: szacunki, tendencje i determinanty*, Wyd. UŁ, Łódź 2009.
2. Ciesielski M., *Jak wynegocjować najlepsze warunki zatrudnienia*, Wyd. Biblioteka Gazety Wyborczej, ABC a Wolters Kluwer Business, Warszawa 2007.
3. Góra M., Sztanderska U., *Wprowadzenie do analizy rynku pracy – przewodnik*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2006.
4. Wojciechowski W., *Co zrobić, aby więcej Polaków pracowało?* Fundacja Forum Obywatelskiego Rozwoju, Warszawa 2008.
5. Woźniak B., *Bezrobocie równowagi i nierównowagi a polityka państwa wobec rynku pracy*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, wyd. Akademii Ekonomicznej, Poznań 2008.
6. Dz. U. nr 82 z dnia 17 maja 2010 r., poz. 537.

Wykorzystane strony internetowe:

1. www.stat.gov.pl
2. www.nbportal.pl
3. www.wikipedia.pl
4. www.psz.praca.gov.pl

BEZROBOCIE

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- czym jest stopa bezrobocia
- jakie są rodzaje bezrobocia
- jakie są przyczyny i skutki bezrobocia
- jakie są instytucje pomagające w znalezieniu pracy
- jak zaplanować własne działania zmierzające do znalezienia pracy.

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

W Polsce jednym z większych problemów jest bezrobocie. Na kształtowanie jego stopy zasadniczo wpływa dynamika rynku pracy. Jeśli obserwujemy efekt załamania rynku pracy – bezrobocie rośnie. Stabilizacja sytuacji na rynku ułatwia znalezienie zatrudnienia i wtedy bezrobocie spada.

W Polsce bezrobotnym oferuje się m.in. różne rodzaje szkoleń. Zdobywanie wiedzy poprawia sytuację danej osoby, chociaż nie wpływa to zasadniczo na wielkość bezrobocia. Oprócz szkoleń, formą pomocy skierowanej do wybranych osób są także pożyczki na rozpoczęcie samodzielnej działalności gospodarczej. Szczególną opieką objęci są kończący edukację i rozpoczynający przygodę z rynkiem pracy. Mogą

oni liczyć na różne formy pomocy i aktywizacji, np. szukać wsparcia w urzędzie pracy. Jego obowiązkiem jest informowanie bezrobotnych o możliwościach wyboru miejsca pracy i kierowanie ich na staże i prace interwencyjne organizowane przez pracodawców. W przeciwdziałaniu bezrobociu udział biorą również konkretne instytucje.

Do najważniejszych zaliczyć można:

- I. Instytucje działające w ramach administracji rządowej (Ministerstwo Pracy i Polityki Socjalnej, Krajowy Urząd Pracy, Wojewódzki Urząd Pracy, Państwowy Urząd Pracy),
- II. Instytucje działające w ramach samorządów terytorialnych (Urząd Pracy, Biuro Pośrednictwa Pracy).

1 | ISTOTA, RODZAJE, PRZYCZYNY I SKUTKI BEZROBOCIA

Bezrobocie to przede wszystkim zjawisko społeczne. Polega na tym, że część ludzi zdolnych do pracy i deklarujących chęć jej podjęcia nie znajduje zatrudnienia – z różnych powodów. Podstawowym miernikiem wielkości bezrobocia jest **stopa bezrobocia**.



Kryteria, które musi spełniać osoba bezrobotna w myśl ustawy:

- » ukończyła 18. rok życia, nie ukończyła 60 lat w przypadku kobiet i 65 lat w przypadku mężczyzn,
- » nie uczy się na żadnym szczeblu kształcenia lub nie jest skierowana na szkolenie przez Państwowy Urząd Pracy (PUP),
- » jest zameldowana lub pozostaje w naszym kraju legalnie, ewentualnie jej pobyt może zostać zalegalizowany.

Stopa bezrobocia to wyrażony w procentach stosunek liczby zarejestrowanych osób bezrobotnych do liczby osób aktywnych zawodowo (suma osób pracujących i poszukujących pracy). W innych krajach używa się odmiennych kryteriów, więc porównywanie państw pod względem stopy bezrobocia jest trudne.

Bezrobotny to osoba niezatrudniona, która nie prowadzi własnej działalności gospodarczej i nie wykonuje innej pracy zarobkowej, zdolna i gotowa do podjęcia pracy. Natomiast bezrobotnym w rozumieniu przepisów (Ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy) jest ten, kto poszukuje zatrudnienia i spełnia kryteria określone w ustawie.

Najważniejsze przyczyny bezrobocia:

- » kryzys gospodarczy,
- » likwidacja niektórych gałęzi przemysłu, np. górnictwa, włókiennictwa, przemysłu stoczniowego,
- » zmniejszenie popytu na konkretne dobra czy usługi, np. walkmany, magnetofony kasetowe, problem z kasetami VHS,
- » ograniczanie produkcji, np. klisz do aparatów fotograficznych,
- » przeniesienie zakładu do innego regionu czy państwa,
- » niedostosowane wykształcenie pracowników do potrzeb rynku,
- » zmiany technologii,
- » zasiłki dla bezrobotnych.

Można wyróżnić kilka rodzajów bezrobocia. Różnią się one przyczynami oraz konsekwencjami dla osób nim dotkniętych.

Rodzaje bezrobocia:

- » **krótkookresowe** – obejmuje osoby pozostające bez pracy do 3 miesięcy;
- » **średniookresowe** – dotyczy osób pozostających bez pracy od 3 do 6 miesięcy;
- » **długookresowe** – pozostawanie bez pracy przez co najmniej 12 miesięcy w ciągu ostatnich 24 miesięcy;
- » **jawne** – odnosi się do osób niepracujących, a ujawniających swoją sytuację poprzez rejestrację w urzędach pracy; poziom tej kategorii bezrobocia nie jest zgodny ze stanem faktycznym;
- » **ukryte** (zwane też agrarnym) – występuje, gdy zwiększanie liczby pracowników nie powoduje zwiększenia produkcji. Ten rodzaj bezrobocia często występuje w rolnictwie czy też w postaci wcześniejszych emerytur spowodowanych brakiem możliwości zatrudnienia osób w wieku przedemerytalnym. Bezrobocie ukryte dotyczy też sytuacji, kiedy ktoś jest gotowy do podjęcia pracy, ale jej nie szuka, gdyż uważa, że jej nie znajdzie. Do bezrobocia ukrytego można też zaliczyć zjawisko braku odpowiedniej pracy dla osób wykształconych, które mają jedynie wybór pomiędzy bezrobociem lub wykonywaniem pracy nieadekwatnej do poziomu wykształcenia i specjalności (np. osoby z wyższym wykształceniem wykonujące pracę fizyczną);

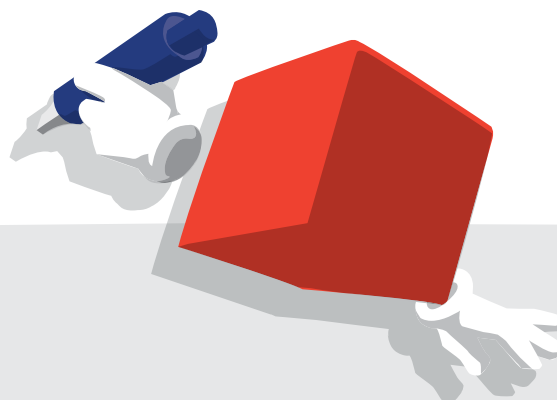
- » **strukturalne** – powstaje na tle strukturalnych rozbieżności między podażą pracy i popytem na nią. W Polsce bezrobocie strukturalne pojawiło się w momencie restrukturyzacji podstawowych branż przemysłu, takich jak górnictwo, hutnictwo, przemysł stoczniowy, i dlatego stanowi szczególny problem w regionach, w których dominuje jedna gałąź przemysłu;
- » **technologiczne** – wynika z postępu technicznego, który powoduje zastępowanie pracy ludzi pracą maszyn i urządzeń. Kiedyś, aby wyprodukować tkaninę, potrzebny był rzemieślnik – tkacz, dzisiaj zastępują go maszyny. Ten rodzaj bezrobocia ma charakter tymczasowy, do momentu zatrudnienia osób, które utraciły pracę w wyniku postępu technologicznego w ramach innych zawodów i specjalności;



- » **cykliczne** – związane z cyklicznymi zmianami produktywności gospodarki. W okresie recesji spada popyt na towary i usługi oferowane przez przedsiębiorstwa, co wywołuje spadek produkcji. Spadek produkcji pociąga za sobą obniżenie zapotrzebowania na pracę, co prowadzi do pojawienia się bezrobocia cyklicznego. Z kolei w okresie koniunktury sytuacja jest odwrotna – popyt na towary i usługi oferowane przez przedsiębiorstwa rośnie, co wywołuje wzrost produkcji. Powoduje to zwiększenie zapotrzebowania na pracę, a to skutkuje stopniowym zanikaniem bezrobocia cyklicznego;
- » **sezonowe** – uwarunkowane porą roku i związanymi z nią zmianami uzależnionymi od warunków klimatycznych. Występuje głównie w firmach pracy sezonowej, np. w budownictwie, rolnictwie itp. Sezonowy charakter ma również bezrobocie absolutów, których wejście na rynek pracy następuje stopniowo i jest związane z terminem zakończenia nauki w szkołach.

Brak pracy ma szereg skutków ubocznych. Najważniejsze to:

- » niewykorzystany potencjał ludzi,
- » utrata kwalifikacji,
- » znaczne koszty materialne związane z utrzymaniem bezrobotnych oraz służb zajmujących się ich problemami i obsługą,
- » spadek dochodów rodzin, rozszerzanie się biedy i ubóstwa,
- » degradacja psychiczna i moralna osób pozostających bez pracy (poczucie beznadziejności, pesymizm, uczucie społecznej bezużyteczności, spadek poczucia wartości),
- » patologie społeczne – alkoholizm, narkomania, przestępczość, samobójstwa.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 1.

1. Zdefiniuj pojęcie bezrobocia.

2. Co jest podstawowym miernikiem wielkości bezrobocia?

3. Jakie są przyczyny bezrobocia?

4. Wymień rodzaje bezrobocia.

5. Określ, jakie są najważniejsze skutki bezrobocia.

2 | SPOSOBY PRZECIWDZIAŁANIA BEZROBOCIU

W celu obniżenia stopy bezrobocia podejmowane są liczne inicjatywy i programy lokalne organizowane przez państwowe urzędy pracy.

Najczęściej bezrobotny korzysta z oferty powiatowych urzędów pracy, które zajmują się:

- » pośrednictwem pracy,
- » poradnictwem zawodowym,
- » pomocą w aktywnym poszukiwaniu pracy przez prowadzenie zajęć w klubach pracy,
- » inicjowaniem, organizowaniem i finansowaniem szkoleń dla bezrobotnych,
- » przyznawaniem i wypłacaniem dodatków szkoleniowych i stypendiów,
- » inicjowaniem i realizacją projektów lokalnych,
- » przyznawaniem i wypłacaniem zasiłków i innych świadczeń z tytułu bezrobocia.

Chociaż dziś nie mówi się o konkretnych rządowych programach, to inicjatywy, które zostały dzięki nim nagłośnione, wciąż są realizowane. Absolwenci szkół zawodowych, techników, liceów, studiów wyższych mogą zarejestrować się w urzędzie pracy jako bezrobotni.

Z powodu zbyt młodego wieku zwykle nie spełniają warunków do ubiegania się o zasiłek – mają bowiem zbyt krótki staż pracy. Aby otrzymać zasiłek, musieliby pracować przez 18 miesięcy poprzedzających dzień zarejestrowania, łącznie przez co najmniej rok. W tym czasie muszą zarabiać kwotę odpowiadającą miesięcznej płacy minimalnej, od której pracodawca odprowadzał składkę na Fundusz Pracy. Młodzi absolwenci bez pracy, mimo że nie dostaną zasiłku, powinni jednak zarejestrować się jako bezrobotni.



Urzędy pracy często kierują takie osoby na staże, które trwają do 12 miesięcy. Bezrobotni praktykują w urzędach (np. skarbowych) lub w innych firmach. W trakcie praktyki czy stażu młodzi ludzie zdobywają często pierwsze doświadczenia zawodowe. Później jest im łatwiej znaleźć pracę, np. w firmie, gdzie odbywali staż, albo u innego przedsiębiorcy.

Drugą, oprócz staży, popularną formą aktywizacji młodych bezrobotnych są szkolenia (np. językowe, z obsługi komputera, wózka widłowego albo innych maszyn specjalistycznych). Dyrektorzy urzędów pracy coraz częściej oferują również kosztowne szkolenia (tzw. indywidualne) i z reguły często po ich ukończeniu uczestnicy znajdują pracę.

Można wyróżnić dwie podstawowe metody służące zapobieganiu bezrobociu: aktywne – bezrobotny sam podejmuje działania w kierunku znalezienia pracy, i pasywne – bezrobotny przyjmuje bierną postawę i czeka, aż praca sama do niego przyjdzie.

Aktywne i pasywne metody przeciwdziałania bezrobociu:

Metody aktywne z wykorzystaniem:

- » pośrednictwa w znalezieniu pracy,
- » poradnictwa zawodowego,
- » szkoleń i kursów dla bezrobotnych,
- » współfinansowanych robót interwencyjnych i prac publicznych,
- » pożyczek dla bezrobotnych na rozpoczęcie działalności gospodarczej,
- » ulg dla pracodawców tworzących nowe miejsca pracy.

Metody pasywne to:

- » zasiłki dla bezrobotnych,
- » zasiłki i świadczenia emerytalne,
- » obniżenie wieku przedemerytalnego,
- » wydłużenie okresu obowiązkowej nauki dla młodzieży.

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 2.

1. W jaki sposób urzędy pracy przeciwdziałają bezrobociu?

2. Wymień pasywne metody przeciwdziałania bezrobociu.

3. Na czym polegają aktywne metody przeciwdziałania bezrobociu?

4. Jakie inne instytucje zajmują się przeciwdziałaniem bezrobociu?



PODSUMOWANIE

Brak pracy stanowi jeden z poważniejszych problemów społecznych. Według GUS prawie co czwarta młoda osoba, która nie ukończyła 25 lat, ma problem ze znalezieniem pracy. Najważniejsze, że absolwenci rozpoczynający swoją przygodę z rynkiem pracy mogą liczyć na pomoc różnych instytucji, o których była mowa we wcześniejszych rozdziałach podręcznika. Podczas poszukiwania pracy liczy się również determinacja. W tym celu powinno się regularnie śledzić oferty portali internetowych:

www.wakacyjnapraca.info

www.pracuj.pl

www.eurostudent.pl

www.infopraca.pl

www.jobland.pl

www.jobexpress.pl

www.jobrapido.pl

www.hrk.pl

www.job4pro.pl

www.gowork.pl

www.job.pl

Warto również nawiązywać i utrzymywać znajomości z osobami, których kontakty mogą się przydać w poszukiwaniu pracy, a także dobrze wykorzystywać dostępne dzisiaj narzędzia internetowe. Stwórzmy profil na portalach:

www.facebook.com

www.nk.pl

www.goldenline.pl

www.xing.com

www.grono.net

Umiejętnie wykorzystujemy zdobyte kontakty do realizacji własnych celów; gdy szukamy pracy – warto zwrócić się po pomoc do znajomych osób. Pamiętajmy jednak, że lista kontaktów nie powinna służyć osiągnięciu własnych celów w sposób niezgodny z prawem.

PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Na czym polega zjawisko bezrobocia w Polsce?
.....
2. Wskaż różnice między bezrobociem jawnym i ukrytym.
.....
3. Jakie są przyczyny i skutki bezrobocia?
.....
4. Omów sposoby przeciwdziałania bezrobociu.

Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. Jakie warunki trzeba spełnić, aby zostać uznanym za bezrobotnego w świetle ustawy?
.....
2. Na jakim poziomie obecnie kształtuje się stopa bezrobocia w Polsce?
.....
3. Jak zaplanować działania zmierzające do znalezienia pracy?
.....
4. Poszukaj interesującej oferty pracy, korzystając z wymienionych wcześniej portali.



Spis literatury:

1. Bańka A. [red.], *Bezrobocie: podręcznik pomocy psychologicznej*, Wyd. Print-B, Poznań 1992.
2. Ciesielski M., *Jak wynegocjować najlepsze warunki zatrudnienia*, Wyd. Biblioteka Gazety Wyborczej, ABC a Wolters Kluwer Business, Warszawa 2007.
3. Kwiatkowski E., *Bezrobocie: podstawy teoretyczne*, Wyd. PWN, Warszawa 2009.
4. Gazon J., *Ani bezrobocie, ani opieka społeczna: od wyboru etycznego do ekonomicznej realizacji*, Wyd. PWN, Warszawa 2008.
5. Ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy. Dz. U. z 2004 r. nr 99, poz. 1001 art. 2, punkt 2.

Wykorzystane strony internetowe:

1. www.nbportal.pl/
 2. www.stat.gov.pl/gus/5840_1446_PLK_HTML.htm
 3. <http://praca.gazetaprawna.pl/artykuly/>
-

MOBILNOŚĆ NA RYNKU PRACY

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Mobilność zawodowa to umiejętność dostosowania się pracownika do wymogów rynku pracy. Pracownik jest mobilny zawodowo (aktywny zawodowo), jeśli:

- » potrafi dostosować się do wymagań pracodawcy,
- » jest gotowy do zmiany pracy, zawodu, specjalności (tzw. reorientacja zawodowa),
- » doskonali i poszerza kwalifikacje zawodowe,
- » potrafi korzystać z pomocy instytucji w znalezieniu pracy.

Głównymi przyczynami mobilności zawodowej są: bezrobocie, rozwój nowych technologii, prąwo popytu i podaży rynku pracy, wolnej konkurencji oraz zmiana przepisów prawa pracy.

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- kim jest osoba aktywna zawodowo
- z jakich etapów składa się procedura rekrutacyjna
- jak napisać CV i list motywacyjny
- jak profesjonalnie przygotować się do rozmowy kwalifikacyjnej
- jakie pytania można zadać pracodawcy.

W dzisiejszych czasach liczba ofert pracy zgłaszanych przez pracodawców jest zdecydowanie mniejsza niż liczba osób, które chcą w danym okresie pracować za określoną stawkę płacy (tj. popyt na pracę jest mniejszy niż jej podaż). Oznacza to, że pracodawca może wybrać najlepszego kandydata spośród wielu ofert. Do najczęstszych oczekiwań pracodawcy wobec kandydatów należą: motywacja do pracy, odpowiedzialność, łatwość w nawiązywaniu kontaktów międzyludzkich oraz komunikowania się, inicjatywa i kreatywność, umiejętność realizacji stawianych sobie celów oraz rozwiązywania pojawiających się problemów, umiejętność pracy w zespole i organizacji czasu, znajomość języków obcych i obsługi komputera.

1 | PROCEDURA REKRUTACYJNA

Mobilność zawodowa jest rozumiana jako umiejętność aktywnego poszukiwania pracy, więc punktem wyjścia powinno być zrozumienie, na czym polega **procedura rekrutacyjna**.



projektowanie stanowiska pracy

profil kandydata

ogłoszenie o pracę i przyjmowanie dokumentów

selekcja dokumentów

rozmowa kwalifikacyjna

ocena kandydatów i wybór najlepszego

Etapy procedury rekrutacyjnej

Podstawowym celem rekrutacji na konkretne stanowisko jest wybór pracowników, którzy będą sprawnie wykonywali powierzone im zadania i obowiązki oraz przyczynią się do rozwoju firmy. Proces rekrutacji rozpoczyna się od stworzenia dokładnego opisu stanowiska pracy (etap 1. – projektowanie stanowiska pracy), który polega na określeniu podstawowego celu i sensu pracy, zdefiniowaniu zadań i obowiązków pracownika oraz kwalifikacji niezbędnych do ich wykonywania.

Na podstawie tak przygotowanego opisu stanowiska pracy tworzy się **profil kandydata** (etap 2. – profil kandydata), który składa się z 4 kluczowych obszarów:

- 1. Wykształcenie, wiedza** (Jaki rodzaj i poziom wykształcenia wymagany jest na danym stanowisku? Jaką wiedzę powinien mieć kandydat?);
- 2. Doświadczenie zawodowe** (Jakie doświadczenie jest wymagane?);
- 3. Psychologiczne oraz fizyczne cechy kandydata** (Jakie cechy osobowościowe są wymagane?);
- 4. Dodatkowe umiejętności i wymagania** (Jakie kursy i szkolenia są od pracownika wymagane?).

Przykładowy profil kandydata na stanowisko przedstawiciela handlowego przedstawiono w ramce na następnej stronie.

Trzecim etapem procedury rekrutacyjnej jest zamieszczenie **ogłoszenia o pracę** (etap 3. – ogłoszenie o pracę i przyjmowanie dokumentów). Celem pracodawcy przy formułowaniu takiego ogłoszenia jest przyciągnięcie kandydatów zgodnych ze stworzonym profilem, a zniechęcenie nieodpowiednich. Czytając ogłoszenie, warto pamiętać, że jest ono wizytówką pracodawcy i wszelkie informacje niejasne powinny być sygnałem do zastanowienia się, czy warto wysłać dokumenty. Dobrze przygotowane ogłoszenie powinno zawierać kilka ważnych informacji (ramka na następnej stronie).

Przykładowy profil kandydata na stanowisko przedstawiciela handlowego:

1. Wykształcenie, wiedza:

- » wykształcenie średnie,
- » znajomość technik sprzedaży.

2. Doświadczenie zawodowe:

- » znajomość branży,
- » doświadczenie na podobnym stanowisku (minimum rok).

3. Psychologiczne oraz fizyczne cechy kandydata:

- » wiek 20–40 lat,
- » odpowiedzialny,
- » mający motywację do pracy,
- » sumienny,
- » dążący do osiągnięcia celów,
- » łatwo nawiązujący i utrzymujący kontakty interpersonalne,
- » opanowany,
- » szybko dostosowujący się do nowych sytuacji.

4. Dodatkowe umiejętności i wymagania:

- » praca w zespole,
- » jasna i zwięzła komunikacja,
- » prawo jazdy kat. B,
- » umiejętność obsługi komputera,
- » niekaralność,
- » uregulowany stosunek do służby wojskowej.

Elementy, które powinno zawierać ogłoszenie o pracę:

- » nazwa i adres firmy (logo, znak firmowy),
- » krótka informacja o firmie,
- » precyzyjna nazwa stanowiska,
- » informacje o wymaganiach stawianych kandydatom,
- » informacje o zakresie obowiązków/zadań na stanowisku,
- » informacje dotyczące tego, co firma oferuje (praca zespołowa/indywidualna, szkolenia, rozwój, charakter wynagrodzenia, samochód służbowy, telefon służbowy),
- » rodzaj wymaganych dokumentów,
- » termin nadsyłania dokumentów,
- » prośba o wyrażenie zgody na przetwarzanie danych osobowych.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 1.

1. Zdefiniuj pojęcie mobilności zawodowej.

2. Jakie są główne przyczyny mobilności zawodowej?

3. Jakie elementy trzeba uwzględnić, tworząc dokładny opis stanowiska pracy?

4. Z czego powinien składać się profil kandydata?

5. Na co należy zwrócić uwagę, czytając ogłoszenie o pracy?

2 | DOKUMENTY APLIKACYJNE [CURRICULUM VITAE I LIST MOTYWACYJNY]

Jeżeli zainteresowało nas konkretne ogłoszenie i zdecydowaliśmy się na nie odpowiedzieć, powinniśmy profesjonalnie przygotować swoje dokumenty aplikacyjne, czyli **curriculum vitae**, popularnie nazywane CV lub życiorysem, oraz **list motywacyjny**.

Pisząc CV, należy przede wszystkim zwrócić uwagę, czy ma ono przejrzystą formę oraz czy jest napisane jasno i zwięźle. Są to warunki niezbędne do pozytywnego przejścia wstępnej selekcji kandydatów (etap 4. – selekcja dokumentów), dlatego warto poświęcić czas na właściwe przygotowanie.

Rodzajów i sposobów pisania CV jest bardzo wiele. Poniżej umieściliśmy jedną z najpopularniejszych form jego pisania: tzw. CV chronologiczne, w którym swoje wykształcenie prezentuje się od ostatnio ukończonej szkoły (ramka). Podobnie jest z doświadczeniem zawodowym, które przedstawia się od obecnego miejsca pracy, a następnie pisze się o wcześniejszych miejscach zatrudnienia.

Elementy i informacje, które powinno zawierać CV

Dane personalne:

- » imię i nazwisko,
- » adres zamieszkania/do korespondencji i adres e-mailowy, telefon,
- » data i miejsce urodzenia.

Wykształcenie:

- » daty (od roku do roku), kierunek/rodzaj studiów,
- » daty (od roku do roku), szkoły średnie lub zawodowe.

Doświadczenie zawodowe:

- » daty (od roku do roku), miejsce, nazwa firmy, zajmowane stanowisko, zakres obowiązków, z zachowaniem odwrotnego porządku (począwszy od aktualnego miejsca pracy).

Umiejętności:

- » języki obce oraz poziom ich znajomości,
- » znajomość obsługi komputera,
- » posiadanie prawa jazdy itp.

Zainteresowania:

- » ciekawe, odróżniające nas od innych.

Klauzula: *Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w ofercie pracy w zakresie niezbędnym do przeprowadzenia rekrutacji zgodnie z Ustawą o ochronie danych osobowych z 29 sierpnia 1997 roku (Dz. U. z 2002 r. nr 101, poz. 926 ze zm.).*

Obecnie bezwzględny wymogiem jest dołączenie klauzuli dotyczącej możliwości przetwarzania danych osobowych. Przyjmuje się, że CV ucznia, absolwenta, osoby

z krótkim doświadczeniem zawodowym nie powinno przekraczać jednej strony formatu A4 i bezwzględnie powinno być napisane na komputerze.

CURRICULUM VITAE

Dane personalne:

Imię i nazwisko: Anna Nowacka
Adres: ul. Niebieska 28/19, 55-001 Wrocław
Telefon: 650 000 000
E-mail: anna.nowacka@interia.pl
Data i miejsce urodzenia: 1.01.1988, Wrocław

Wykształcenie:

X 2010 do dziś
Uniwersytet Wrocławski – studia magisterskie na Wydziale Filologii Romańskiej – profil hiszpański

II–V 2008
Stypendium Erasmus na Uniwersytecie w Sewilli

X 2007–VI 2010
Uniwersytet Wrocławski – studia licencjackie na Wydziale Filologii Romańskiej – profil hiszpański

2003–2007
IX Liceum Ogólnokształcące im. Juliusza Słowackiego we Wrocławiu

Doświadczenie zawodowe:

VII 2009 do dziś
Praca w firmie doradztwa personalnego, zakres obowiązków: tłumaczenia, uczestniczenie przy rekrutacjach, sporządzanie raportów będących podsumowaniem rozmów kwalifikacyjnych

VII–VIII 2008
Praca wakacyjna w Anglii (opieka nad dziećmi)

VII–VIII 2007
Wychowawca na kolonii

Umiejętności:

- » łatwość w nawiązywaniu kontaktów interpersonalnych
- » łatwość uczenia się
- » odporność na stres
- » prawo jazdy kat. B
- » obsługa komputera

Ukończone kursy:

- » kurs języka hiszpańskiego jako języka obcego zorganizowany przez Ministerio de Educación y Ciencia del Reino de España
- » kurs dla wychowawców zorganizowany przez ZHP

Znajomość języków obcych:

hiszpański bardzo dobry
angielski bardzo dobry
portugalski dobry

Zainteresowania:

- » sport (pływanie, tenis ziemny)
- » film (szczególnie twórczość P. Almodóvara)
- » podróże
- » języki obce

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w ofercie pracy w zakresie niezbędnym do przeprowadzenia rekrutacji zgodnie z Ustawą o ochronie danych osobowych z dnia 29 sierpnia 1997 roku (t.j. Dz. U. z 2002 r. nr 101, poz. 926 ze zm.).

Anna Nowacka

Przykładowy życiorys

Po napisaniu CV warto sprawdzić, czy nie zawiera ono typowych błędów (ramka poniżej), które mogą spowodować, że pracodawca odrzuci życiorys.

Najczęstsze błędy pojawiające się w CV:

- » błędy stylistyczne, ortograficzne i interpunkcyjne,
- » dołączenie nieaktualnego zdjęcia lub innego niż legitymacyjne,
- » niedokładne dane personalne i kontaktowe,
- » niezachowanie chronologii,
- » podawanie nieprawdziwych informacji,
- » podawanie informacji nieadekwatnych do wymagań stanowiska,
- » niedokładne daty (od – do),
- » brak wskazania na stopień posiadania danej umiejętności,
- » nadmierna długość CV,
- » fantazjowanie przy opisywaniu swoich zainteresowań,
- » nieestetyczne dokumenty.

Drugim niezbędnym dokumentem, który trzeba napisać, jest list motywacyjny (przykłady poniżej). Warto podkreślić, że powinien się on składać ze wstępu, części zasadniczej i zakończenia. List motywacyjny musi być zwięzły, treściwy i przekonujący, napisany poprawnie. Nie powinien przekroczyć jednej strony formatu A4. List ma być bezpośrednią odpowiedzią na wymagania zapisane w ofercie pracy. Oznacza to, że umiejętności, dokonania trzeba opisywać zgodnie z oczekiwaniami pracodawcy. Warto pamiętać, by nie powtarzać informacji z CV. To, w jaki sposób zaprezentujemy się w tym liście, zdecyduje o tym, czy pracodawca zaprosi nas na rozmowę kwalifikacyjną. Głównym celem tego listu jest przekonanie pracodawcy, że warto nas zaprosić na spotkanie.

Elementy i informacje, które powinien zawierać list motywacyjny:

Miejscowość i data

List motywacyjny

Imię i nazwisko
Numer tel.
Adres mailowy

dane pracodawcy, osoba, do której
adresujemy list, nazwa firmy, dział

Stanowisko.....nr ref.....

1. Przedstawiamy się i podajemy cel, w jakim piszemy.
2. Prezentujemy swoje kluczowe osiągnięcia i umiejętności.
3. Uzasadniamy, dlaczego chcemy pracować na danym stanowisku, jakie korzyści przyniesie to pracodawcy.
4. Zachęcamy pracodawcę do nawiązania z nami kontaktu.

Wrocław, 20.01.2011 r.

Anna Nowacka
tel. 650 000 000
anna.nowacka@interia.pl

Szkoła językowa Iberio
Sz.P. Janina Kowalska
Dział kadr

Stanowisko: lektor języka hiszpańskiego

nr ref. LJH/11

Jestem zainteresowana pracą w Państwa szkole w charakterze lektora języka hiszpańskiego. Obecnie pracuję w firmie doradztwa personalnego, gdzie w dużej mierze zajmuję się tłumaczeniami.

Przemawia za mną przede wszystkim doskonała znajomość języka hiszpańskiego, zdobyta w ciągu ośmiu lat nauki w Polsce oraz podczas pobytu na stypendium w Hiszpanii i w trakcie licznych podróży po tym kraju. Posiadam specjalizację nauczycielską i ukończyłam kursy metodyczne prowadzone przez profesorów z Hiszpanii. Od kilku lat pracuję z dziećmi podczas wyjazdów kolonijnych.

Moim atutem jest łatwość nawiązywania kontaktów z różnymi ludźmi i umiejętność współpracy. Cechuje mnie: odpowiedzialność i skuteczność w działaniu, a także umiejętność pracy zarówno samodzielnej, jak i w zespole. Ponadto moją zaletą jest zdolność szybkiego uczenia się oraz bezkonfliktowość.

Mam nadzieję, że zainteresowałam Państwa swoją kandydaturą i będę miała przyjemność spotkać się z Państwem osobiście na rozmowie kwalifikacyjnej, a wymienione atuty pozwolą w pełni sprostać Państwa oczekiwaniom.

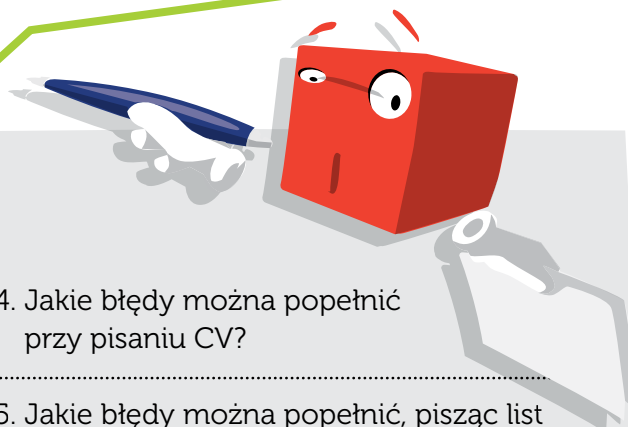
Z poważaniem
Anna Nowacka

Powyżej zamieszczono przykładowy list motywacyjny.

Podobnie jak w przypadku CV, koniecznie sprawdzmy list motywacyjny, uważnie go przeczytajmy, ze zwróceniem szczególnej uwagi na najczęściej popełniane błędy (schemat poniżej). Jeżeli uważamy, że nasze dokumenty aplikacyjne są napisane poprawnie, możemy je wysłać i czekać już tylko na zaproszenie na rozmowę kwalifikacyjną.

Najczęstsze błędy pojawiające się w listach motywacyjnych:

- » pomyłki w nazwie stanowiska, o które ubiega się kandydat,
- » pomijanie uzasadnienia, dlaczego kandydat stara się o to stanowisko,
- » powtarzanie faktów z CV,
- » nadmierna długość listu motywacyjnego,
- » stosowanie żargonu, niezrozumiałych słów,
- » używanie ogólnikowych epitetów,
- » wskazywanie wyłącznie na własne korzyści związane z podjęciem pracy,
- » pomijanie aspektów osobowościowych,
- » postępowanie się tym samym listem motywacyjnym przy ubieganiu się o różne stanowiska.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 2.

1. Co składa się na dokumenty aplikacyjne?

2. Co powinno zawierać dobrze napisane CV?

3. W jaki sposób prawidłowo napisać list motywacyjny?

4. Jakie błędy można popełnić przy pisaniu CV?

5. Jakie błędy można popełnić, pisząc list motywacyjny?

3 | ROZMOWA KWALIFIKACYJNA

Najbardziej popularnym sposobem wyboru najlepszego kandydata do pracy jest przeprowadzenie z nim **rozmowy kwalifikacyjnej**, popularnie nazywanej wywiadem (etap 5. – rozmowa kwalifikacyjna). Jest ona najważniejszą częścią procesu rekrutacyjnego, dlatego należy poświęcić trochę czasu na właściwe przygotowanie. Zasadniczymi celami rozmowy kwalifikacyjnej są uzyskanie i ocena informacji o kandydacie oraz uzupełnienie danych zawartych w dokumentach aplikacyjnych (CV, list motywacyjny) o te, które można uzyskać w bezpośredniej rozmowie.

Może ona przebiegać następująco:

1. Powitanie kandydata.
2. Uzyskanie szczegółowych informacji o kandydacie.
3. Udzielenie kandydatowi informacji o firmie, stanowisku pracy.
4. Odpowiadanie na pytania kandydata.
5. Zakończenie rozmowy.
6. Powiadomienie kandydata o następnych etapach.

W trakcie przygotowań do rozmowy kwalifikacyjnej odpowiedzmy na pytania dotyczące naszych umiejętności, zainteresowań, celów i wartości oraz firmy, w której złożyliśmy dokumenty (ramka obok). Taki rachunek sumienia pozwoli nam lepiej się poznać, opracować odpowiedzi na pytania, które może zadać nam pracodawca, a tym samym dobrze przygotować się do spotkania z nim.

Przykładowe pytania, które należy sobie zadać przed rozmową kwalifikacyjną

PYTANIA DOTYCZĄCE UMIEJĘTNOŚCI:

- » Jakie mam umiejętności potrzebne w mojej przyszłej pracy?
- » W czym jestem mistrzem?
- » Czy potrafię radzić sobie z ludźmi, problemami?
- » Czy mam zdolności przywódcze?
- » W jaki sposób się komunikuję?
- » Czy potrafię pracować w zespole?
- » Czy odznaczam się kreatywnością?

PYTANIA DOTYCZĄCE ZAINTERESOWAŃ:

- » Co lubię robić i dlaczego?
- » Wolę działać czy koncentrować się na myśleniu?
- » Jakie otoczenie preferuję (np. młodzi ludzie, dynamiczny zespół czy też inne)?

PYTANIA DOTYCZĄCE CELÓW I WARTOŚCI:

- » Co chcę w życiu osiągnąć?
- » Co chcę robić w przyszłości?
- » Jakie wartości są dla mnie najważniejsze?
- » Co mnie motywuje?
- » Jak ważne są dla mnie ciągłe rozwijanie się i bezpieczeństwo pracy?

PYTANIA DOTYCZĄCE ŚRODOWISKA PRACY:

- » Wolę pracować w domu czy poza nim?
- » Chcę mieć bezpośredni kontakt z klientami czy nie?
- » Łatwiej jest mi osiągnąć cele, pracując samodzielnie czy w zespole?
- » Czy chcę mieć możliwość podejmowania ważnych decyzji dla firmy?
- » Wolę rutynową pracę czy wciąż nowe sytuacje?
- » Wolę otrzymywać wynagrodzenie jako prowizję czy stałą pensję?
- » Czy zgadzam się podróżować?

Pamiętajmy jednak, że rozmowa kwalifikacyjna powinna mieć charakter dialogu, dlatego też pytania powinien zadawać nie tylko pracodawca, lecz także my. Nasze pytania powinny

dotyczyć spraw, które są dla nas istotne, budzą wątpliwości i mogą wpłynąć na ostateczną decyzję o podjęciu danej pracy. Poniżej zamieszczono przykładową listę takich pytań.

Przykładowe pytania, które powinno się zadać pracodawcy podczas rozmowy kwalifikacyjnej.

Jakie możliwości rozwoju oferuje mi firma?

Jaki będzie zakres moich obowiązków?

Jakie cechy wyróżniają tę firmę spośród innych?

W jaki sposób będę oceniany za pracę?

Jaka jest atmosfera w pracy?

Jak wygląda program rozwoju i szkolenia dla pracowników?

Jak wygląda dzień pracy na interesującym mnie stanowisku?

Jakie są cele firmy na najbliższe 5–10 lat?

Procedurę rekrutacyjną kończy etap 6. – ocena i wybór najlepszego kandydata.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 3.

1. Na czym polega rozmowa kwalifikacyjna?

2. Dlaczego należy się do niej dobrze przygotować?

3. Jakie przykładowe pytania może zadać pracodawca?

4. O co można zapytać pracodawcę podczas rozmowy?



PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Na czym polega mobilność zawodowa?
.....
2. Na czym polega procedura rekrutacyjna?
.....
3. Jakie są reguły opracowania ogłoszenia o pracę?
.....
4. Jakie są zasady pisania CV i listu motywacyjnego?
.....
5. Jak przygotować się do rozmowy kwalifikacyjnej?
.....

Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. Jakie działania należy podejmować, aby być aktywnym zawodowo?
.....
2. Dlaczego mówi się o procedurze rekrutacyjnej w ramach mobilności zawodowej?
.....
3. Przeanalizuj ogłoszenia o pracę pod kątem własnych możliwości.
.....
4. Jak poprawnie napisać dokumenty aplikacyjne?
.....
5. Jakie pytania pracodawca może zadać na rozmowie kwalifikacyjnej? Podaj przykłady.
.....
6. Podaj pięć pytań, które twoim zdaniem warto zadać pracodawcy.
.....



Spis literatury:

1. Kulczycka L., *Jak napisać najlepsze CV i list motywacyjny*, Wyd. ABC a Wolters Kluwer Bussiness, Warszawa 2007.
 2. Pochtowski A., *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, Wyd. Antykwa, Kraków 1998.
 3. Żarczyńska A., *Adaptacja nowego pracownika do pracy w przedsiębiorstwie*, Wolters Kluwer, Kraków 2008.
-

PODSTAWY PRAWNE I FORMY ZATRUDNIENIA

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Moment wejścia na rynek pracy zmusza do zastanowienia się nad problemem własnej drogi zawodowej. To, jaki będzie jej przebieg i jaką rolę będziemy na tym rynku odgrywać, zależy przede wszystkim od naszych indywidualnych decyzji. Jedną z nich jest wybór najbardziej atrakcyjnej formy zatrudnienia dla nas, co nierozzerwalnie wiąże się jednak z potrzebą zaznajomienia się z podstawowymi aktami prawnymi, które je regulują, zapisanymi m.in. w Kodeksie cywilnym oraz Kodeksie pracy, czyli obowiązkowej lekturze zarówno dla pracowników, jak i pracodawców. Czy w określonych warunkach, w jakich się obecnie znajdujemy, korzystniejsze jest podpisanie standardowej umowy o pracę? Jaki rodzaj umowy powinniśmy wybrać? Może lepiej rozważyć założenie firmy jednoosobowej? Dlaczego pracodawcy są coraz częściej otwarci na współpracę z pracownikami agencji pracy tymczasowej? Z jakiego powodu podpisują umowę o dzieło, a nie umowę-zlecenie? Co dzięki temu zyskujemy, a co tracimy jako pracownicy, jakie uprawnienia przysługują nam

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- jakie są rodzaje umów o pracę
- jakie są wady i zalety poszczególnych form zatrudnienia
- jakie są sposoby rozwiązywania umów o pracę
- w jakich sytuacjach pracodawca nie może rozwiązać umowy o pracę
- czym jest mobbing i jakie są konsekwencje jego stosowania w miejscu pracy
- na czym polega odpowiedzialność pracodawcy z tytułu zatrudniania osób młodocianych i niepełnosprawnych
- jakie warunki musi spełnić pracodawca, aby móc uzyskać status zakładu pracy chronionej.

w związku z wyborem określonej formy zatrudnienia, a jakie wiążą się z tym dla nas obowiązki, zagrożenia i koszty, które będziemy musieli z tego tytułu ponieść?

Obecnie coraz częściej poszukujemy pracy jeszcze w trakcie nauki w szkole, dlatego istotne jest także posiadanie informacji dotyczących praw przysługujących tzw. **pracownikom młodocianym**. Jaki rodzaj prac może powierzyć im pracodawca i na czym polega jego szczególna odpowiedzialność, wynikająca z zatrudniania takich osób? Gdzie mogą szukać pracy osoby niepełnosprawne i co powinien zagwarantować im pracodawca posiadający status zakładu pracy chronionej? W końcu – gdzie powinniśmy szukać pomocy, jeśli stwierdzimy, że pracodawca nadużywa wobec nas swoich praw? Wiedza na ten temat może się okazać niezastąpiona – na postawione pytania spróbujemy odpowiedzieć w tym rozdziale.

1 | RODZAJE UMÓW MIĘDZY PRACODAWCĄ A PRACOWNIKIEM

Pracodawca zawierający umowę z pracownikiem może skorzystać z kilku rozwiązań prawnych. Należą do nich: umowa o pracę, umowa o dzieło, umowa-zlecenie, samozatrudnienie, praca tymczasowa oraz kontrakt.

UMOWA O PRACĘ

Umowa o pracę jest dwustronną czynnością prawną, czyli jest zawierana między dwoma podmiotami: pracownikiem i pracodawcą. Na jej podstawie osoba zatrudniona ma obowiązek wykonywania określonego rodzaju pracy pod zwierzchnictwem pracodawcy, w wyznaczonym przez niego miejscu i czasie. W zamian pracownik otrzymuje wynagrodzenie.

Jeżeli pracodawca chce zmienić warunki zatrudnienia pracownika, musi go o tym poinformować pisemnie, wskazując odpowiednie przepisy prawa pracy. Zmiana warunków umowy o pracę wymaga **formy pisemnej** (patrz ramka poniżej).

Pracodawca, podpisując taką umowę, ma do dyspozycji kilka rodzajów umów o pracę, ściśle zagwarantowanych przez Kodeks pracy. Są to:

- » umowa terminowa na okres próbny, nieprzekraczający 3 miesięcy,
- » umowa terminowa na czas określony,
- » umowa terminowa na czas wykonywania określonej pracy,
- » umowa terminowa na zastępstwo (na czas określony obejmujący czas nieobecności innego pracownika),
- » umowa bezterminowa na czas nieokreślony.

PAMIĘTAJMY

Umowa o pracę powinna zawierać takie informacje, jak:

- » rodzaj umowy (czas określony, nieokreślony, próbny, na zastępstwo),
- » miejsce oraz termin rozpoczęcia pracy,
- » wynagrodzenie odpowiadające rodzajowi pracy,
- » rodzaj podejmowanej pracy, podanie nazwy stanowiska, pełnionej funkcji lub opisanie wykonywanych czynności.

Sytuacje, w których pracodawca nie może rozwiązać umowy o pracę, dotyczą pracownika:

- » który przebywa na urlopie wypoczynkowym, bezpłatnym, okolicznościowym, szkoleniowym lub też urlopie na żądanie,
- » młodocianego,

- » któremu brakuje nie więcej niż 4 lata do osiągnięcia wieku emerytalnego, jeżeli okres zatrudnienia umożliwia mu uzyskanie prawa do emerytury wraz z osiągnięciem tego wieku.

Pracodawca może rozwiązać umowę o pracę:

- » za porozumieniem stron,
- » za wypowiedzeniem, zgodnie z warunkami zapisanymi w umowie o pracę,
- » bez wypowiedzenia (dyscyplinarnie),
- » po upływie terminu, na który została podpisana umowa,
- » w momencie wykonania przez pracownika określonego zadania (na czas wykonywania określonej pracy).

Przykład – umowa o pracę

Marta od 6 lat jest zatrudniona na umowę o pracę w firmie produkcyjnej. To umowa dwustronna. Oznacza to, że Marta zobowiązuje się do wykonania określonej pracy na rzecz swojego pracodawcy. Przełożony nadzoruje pracę oraz wyznacza czas i miejsce jej wykonania. Tym samym Marta ma ograniczoną swobodę co do czasu i miejsca wykonywania pracy, a także mniejsze możliwości zerwania takiej umowy. W zamian za wykonaną pracę pracodawca wypłaca Marcie pensję, określoną w podpisanej umowie, która odpowiada rodzajowi jej pracy. Wysokość pensji zależy wyłącznie od decyzji obydwu stron umowy.

Tym samym Marta, podpisując umowę o pracę, ma stałe zatrudnienie i gwarancję określonego wynagrodzenia. Pracodawca płaci za nią składki ZUS-owskie i świadczenia socjalne. Marta ma też prawo do urlopu i innych wolnych dni zagwarantowanych Kodeksem pracy.

UMOWA O DZIEŁO

Umowa o dzieło jest umową cywilnoprawną, stosowaną na bazie przepisów Kodeksu cywilnego i to m.in. różni ją od umowy o pracę. Umowa ta zatem nie podlega prawu pracy, a więc daje stronom zawierającym ją większą swobodę w zakresie formułowania wzajemnych praw i obowiązków. Na podstawie umowy o dzieło wykonawca (pracownik) zobowiązuje się do wykonania konkretnego zadania (tzw. dzieła), a zamawiający – do zapłaty należnego mu wynagrodzenia. Przedmiotem umowy, czyli dziełem, może być np. wybudowanie domu lub sporządzenie jego projektu, wykonanie remontu lokalu, namalowanie obrazu, napisanie artykułu, wykonanie zdjęć, stworzenie programu komputerowego, witryny internetowej (dzieło materialne) lub organizacja koncertu, konferencji (dzieło niematerialne) itp.

Dzieło nie musi być wykonane osobiście przez wykonawcę, chyba że wynika to z zawartej umowy. Umowa o dzieło może zostać zawarta zarówno na piśmie (forma ta jest wskazana przede wszystkim dla celów dowodowych), jak i ustnie. Zasadą jest, że umowa o dzieło wygasa z chwilą jej dopełnienia przez obie strony. Zamawiający dzieło może jednak w każdym momencie odstąpić od umowy. W takim przypadku powinien zapłacić wykonawcy (pracownikowi) umówione wynagrodzenie.



Przykład – umowa o dzieło

Kasia pracuje zazwyczaj na umowę o dzieło, tworzy witryny internetowe. Jako wykonawca zobowiązuje się do wykonania określonego, konkretnego dzieła – witryny internetowej. To, co ma zrobić, określa zamawiający, czyli ten, kto takie dzieło zamówił. Dzieło jest efektem jej pracy. W czasie wykonywania powierzonej pracy Kasia może liczyć na świadczenia przysługujące pracownikom etatowym, o ile się na takie umówi w ramach podpisywanej umowy ze zleceniodawcą (np. zleceniodawca może pokrywać koszty jej podróży służbowych).

Szef nie odprowadza za Kasię składek do ZUS-u, nie ma też ona prawa do urlopu i innych wolnych dni zagwarantowanych przez Kodeks pracy, nie otrzymuje również świadczeń socjalnych: zasiłku dla bezrobotnych, ubezpieczenia zdrowotnego (nie ma prawa do korzystania z bezpłatnej służby zdrowia), ubezpieczenia emerytalnego, rentowego, chorobowego, wypadkowego (nie ma prawa do odszkodowania za wypadek przy pracy), wypłaty z Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych na wypadek niewypłacalności pracodawcy. W razie wyrządzenia szkody pracodawcy lub osobie trzeciej Kasia odpowiada całym swoim majątkiem.

Dla pracodawcy Kasi podpisanie z nią umowy o dzieło jest bardzo korzystne (nie odprowadza za nią składek ubezpieczenia społecznego, a koszt uzyskania przychodu to minimum 20% bez względu na wydatki ponoszone przez Kasię).



UMOWA-ZLECENIE

Umowa-zlecenie uregulowana jest przez Kodeks cywilny i nazywana jest też umową starannego działania, zawieraną pomiędzy zleceniodawcą i zleceniobiorcą. W przeciwieństwie do umowy o dzieło, osoba podejmująca się pracy na podstawie umowy-zlecenia nie jest odpowiedzialna za rezultat pracy, ale ma jedynie starannie wykonać powierzone zadanie. W umowie należy przede wszystkim zawrzeć, jakie czynności będzie wykonywała osoba zatrudniona na umowę-zlecenie. Należy pamiętać, że opis ten powinien być na tyle konkretny, aby możliwa była ocena, czy zlecenie jest prawidłowo wykonane, np. posprzątanie pomieszczeń biurowych zleceniodawcy, zlokalizowanych we Wrocławiu, przy ul. Pięknej 100/98 (w tym odkurzanie, ścieranie kurzu z mebli, komputerów, telefonów, mycie podłóg, mycie okien itp.). Umowa-zlecenie może obejmować np. prowadzenie dokumentacji księgowej, posadę doraźnego kierowcy, zatrudnienie na placu budowy. Zleceniobiorca otrzymuje przewidziane w umowie wynagrodzenie za wykonanie zadania, ale umowa-zlecenie może być umową odpłatną lub nieodpłatną. Jeśli jednak z umowy nie wynika, że zleceniobiorca ma wykonać zadanie za darmo, to za pracę należy mu się wynagrodzenie. W tego typu umowie wiele zależy od dokonanych w niej zapisów. Strony ją zawierające kształtują ją dowolnie, bez większych ograniczeń.

Przykład – umowa-zlecenie

Marek od kilku miesięcy pracuje w sklepie internetowym. Pracodawca nie szukał stałych pracowników, podpisał więc z nim umowę-zlecenie. Od wynagrodzenia wypłacanego Markowi naliczane są składki na ZUS, które płaci jego szef. Marek może wykonywać swoją pracę samodzielnie, ustalać terminy i miejsce wykonywania obowiązków, może też być zastępowany przez kogoś innego, jeśli akurat nie jest w stanie czegoś zrobić. Marek nie ma ubezpieczenia chorobowego, ale ma ubezpieczenie zdrowotne, emerytalne i rentowe, nie przysługują mu jednak prawa pracownicze, co oznacza, że np. nie ma prawa do urlopu.

W razie wyrządzenia szkody swojemu pracodawcy lub osobie trzeciej Marek odpowiada całym swoim majątkiem. Pracodawca, podpisując z nim umowę-zlecenie, ma swobodę przy jej zawieraniu i rozwiązywaniu, ponosi koszt uzyskania przychodu w wysokości 20%, a jeśli zatrudnia studentów, nie musi za nich odprowadzać składek na ZUS.

Umowa-zlecenie może być wypowiedziana zarówno przez Marka, jak i jego szefa niemalże z dnia na dzień. Jeżeli umowę wypowiedzi szef, czyli zleceniodawca, powinien pokryć poniesione przez Marka wydatki, a jeżeli umowa jest odpłatna – wypłacić mu wynagrodzenie stosowane do wykonanego zadania. Jeżeli jednak umowę wypowiedzi Marek i nie podaje ważnego powodu jej zerwania, szef może żądać od niego pokrycia ewentualnych szkód, które ponosi w związku z jej zerwaniem.

PRACA TYMCZASOWA

Praca tymczasowa oznacza krótkotrwałe wykonywanie zadań o charakterze sezonowym lub okresowym (np. od stycznia do marca) przez pracownika tymczasowego na rzecz tzw. pracodawcy-użytkownika (podmiotu gospodarczego, na rzecz którego świadczona jest praca), przez z góry ustalony czas (np. dwa miesiące, kwartał). Agencja może zatrudnić pracownika także na umowę cywilną (zlecenie lub dzieło). Pracownik tymczasowy ma za zadanie wykonać na rzecz pracodawcy-użytkownika prace o charakterze okresowym, sezonowym lub doraźnym, z którymi nie radzą sobie pracownicy zatrudnieni w danej firmie. Mogą to być zarówno prace o charakterze fizycznym, jak i umysłowym (np. prace sezonowe przy zbiorze owoców i warzyw, na taśmie produkcyjnej, w sekretariacie itp.).



Pracodawca-użytkownik w momencie zatrudniania pracownika powinien określić w zawieranej umowie o pracę tymczasową:

- » rodzaj pracy i kwalifikacje pracownika konieczne do jej wykonania,
- » termin i miejsce wykonywania obowiązków,
- » wysokość pensji pracownika tymczasowego,
- » warunki BHP wykonywania pracy tymczasowej.

Pracownik tymczasowy musi dostać umowę najpóźniej w drugim dniu pracy. Zasady pracy tymczasowej nie są regulowane przez Kodeks pracy, tylko przez odrębną ustawę z 2003 roku. Z takiej formy zatrudnienia korzystają często studenci oraz osoby, które długo były bezrobotne i nie mają szans na etat. Zanim jednak się zatrudnimy, sprawdźmy, czy agencja pracy tymczasowej działa legalnie, czy posiada certyfikat Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej (patrz www.praca.gov.pl) lub skorzystajmy z porady urzędu pracy. Agencja nie może pobierać opłaty za znalezienie pracy.

Przykład – praca tymczasowa

Wojtek od kilku miesięcy nie może znaleźć pracy na etacie, postanowił więc zgłosić się do jednej z agencji pracy tymczasowej. To ona stała się w tym momencie jego oficjalnym pracodawcą. Gdy już zawarł umowę z agencją, został skierowany do pracy w firmie, która akurat potrzebowała pracownika o jego kwalifikacjach. Agencja ma obowiązek przygotowania jego akt osobowych, dokumentacji dla ZUS i urzędu skarbowego, wystawienia mu świadectwa pracy i rozliczenia wynagrodzenia. Pracodawca, który „wypożyczył” od agencji Wojtka, musi zapewnić mu odpowiednie warunki pracy. Wojtek natomiast zobowiązuje się do wykonywania obowiązków zapisanych w umowie o pracę tymczasową. Ma prawo do urlopu (jeśli pracuje dłużej niż 6 miesięcy – przysługują mu 2 dni, jeśli krócej – o urlopie decyduje agencja), nie może też zarobić mniej niż etatowiec. Umowa o pracę tymczasową Wojtka kończy się automatycznie, gdy upływa czas, na jaki była podpisana. Jeśli w umowie została zaznaczona możliwość jej wcześniejszego rozwiązania, okres wypowiedzenia wynosi 3 dni (dla umów do 2 tygodni) lub tydzień (dla dłuższych umów).

Pracodawca-użytkownik też jest zadowolony z takiego rozwiązania, gdyż daje mu to możliwość swobodnego i precyzyjnego dostosowywania pracowników do aktualnych potrzeb firmy. Ma mniej obowiązków organizacyjnych, gdyż to nie on zatrudnia pracownika, on go tylko „wypożycza” z agencji.

SAMOZATRUDNIENIE

Samozatrudnienie, określane też często jako jednoosobowa działalność gospodarcza lub firma jednoosobowa, obejmuje sytuację, w której osoba fizyczna podejmuje działalność gospodarczą na własny rachunek i własną odpowiedzialność.

Decyzję taką podejmują osoby, które:

- » chcą stworzyć od podstaw własne przedsiębiorstwo, aby zarobić w ten sposób na życie,
- » chcą pracować, wykonując wolny zawód (np. adwokat, dziennikarz, aktor, programista) na rzecz kilku zleceniodawców – zwykle na podstawie umów o dzieło lub umów-zleceń,
- » gdy są już zatrudnione, ze względu na korzyści finansowe (lub za namową pracodawcy) otwierają działalność i jednocześnie pracują dalej u tego samego pracodawcy, ale na innych warunkach niż w umowie o pracę.



Przykład – samozatrudnienie

Piotr jest architektem i pracuje jako wolny strzelec na rzecz wielu firm lub osób fizycznych. Zamawiający jego usługi są zwolnieni wobec niego z wszelkich obowiązków pracodawcy czy zleceniodawcy. Piotr wybrał takie rozwiązanie, gdyż uważa, że samozatrudnienie daje mu więcej swobody i korzyści finansowych. Piotr, prowadząc własną działalność gospodarczą, może rozliczać swoje dochody według 19% stawki liniowej lub na zasadach ogólnych – przy stawce 18% lub 32% – w zależności od wysokości dochodu. Piotr sam odprowadza składki do ZUS-u, może korzystać z bezpłatnej opieki zdrowotnej, przysługuje mu zwolnienie chorobowe, odkłada też na swoją emeryturę.

Piotr przez pierwsze dwa lata swojej działalności płacił obniżoną składkę (ok. 300–350 zł miesięcznie). Teraz płaci ponad 800 zł. Ponadto – rozliczając się, może pomniejszać swój przychód o koszty jego uzyskania, które przy samozatrudnieniu mogą być znacznie wyższe niż przy zatrudnieniu na podstawie umowy o pracę. Piotr może też wyjechać na urlop, kiedy tylko chce, musi jednak znajdować nowe zlecenia, ponieważ jako wolny strzelec nie ma gwarancji stałych zarobków.

KONTRAKT

Pracą na **kontrakt** określa się potocznie wyjazdy na kontrakty zagraniczne lub pracę tymczasową. W praktyce pracownicy podpisują umowę o pracę lub o świadczenie usług. Prawne pojęcie kontraktu – jako osobnego rodzaju umowy – nie istnieje. Szczególną formą tej umowy jest **kontrakt menedżerski**, który jest umową nieuregulowaną. Kontrakt to umowa mieszana – zawiera elementy umowy o dzieło i umowy-zlecenia.



Na jej podstawie przyjmujący zlecenie (menedżer) zobowiązuje się do zarządzania firmą zleceniodawcy na jego odpowiedzialność. Za swoją pracę otrzymuje wynagrodzenie, najczęściej stanowi je procentowy zysk zarządzanej firmy.

Przykład – kontrakt

Adam jest fotografem. Często zdarza mu się podpisywać kontrakty z zagranicznymi firmami, dla których wykonuje częściowo zlecenia w Polsce. Zarabia w zależności od wysokości kontraktu od 8 do 12 tys. zł netto miesięcznie.

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 1.

1. Wymień formy zatrudnienia, z jakich może skorzystać pracodawca.
.....
2. Jakie elementy powinna zawierać każda umowa o pracę?
.....
3. Kto najczęściej korzysta z umów o pracę tymczasową i dlaczego?

4. Co jest zaletą, a co – wadą samozatrudnienia?
.....
5. Czym różni się umowa o dzieło od umowy-zlecenia z punktu widzenia korzyści pracownika i pracodawcy?

2 | OBOWIĄZKI PRACODAWCY I PRACOWNIKA. ZJAWISKO MOBBINGU

Obowiązki zarówno pracodawcy, jak i pracownika precyzyjnie określa oddzielny rozdział Kodeksu pracy (poniżej).

PODSTAWOWE OBOWIĄZKI PRACODAWCY:

- » zaznajamianie pracowników podejmujących pracę z zakresem ich obowiązków, sposobem wykonywania pracy na wyznaczonych stanowiskach oraz ich podstawowymi uprawnieniami,
- » organizowanie pracy w sposób zapewniający pełne wykorzystanie czasu, jak również osiąganie przez pracowników, przy wykorzystaniu ich uzdolnień i kwalifikacji, wysokiej wydajności i należytej jakości pracy,
- » zapewnianie bezpiecznych i higienicznych warunków pracy oraz prowadzenie systematycznych szkoleń pracowników w zakresie BHP,
- » terminowe i prawidłowe wypłacanie wynagrodzeń,
- » ułatwienie pracownikom podnoszenia kwalifikacji zawodowych,
- » stwarzanie pracownikom, którzy podejmują zatrudnienie po ukończeniu szkoły prowadzącej kształcenie zawodowe lub szkoły wyższej, warunków sprzyjających przystosowaniu się do właściwego wykonywania pracy,
- » zaspokajanie (w miarę posiadanych środków) potrzeb socjalnych pracowników,
- » stosowanie obiektywnych i sprawiedliwych kryteriów oceny pracowników oraz wyników ich pracy,
- » wpływanie na kształtowanie zasad współżycia społecznego w zakładzie pracy,
- » przeciwdziałanie mobbingowi (więcej o mobbingu w dalszej części podręcznika).

Gdy pracownik pozna obowiązki pracodawcy, ułatwi mu to funkcjonowanie w środowisku pracy oraz dochodzenie swoich praw w sytuacjach pojawiających się nadużyć.

PODSTAWOWE OBOWIĄZKI PRACOWNIKA:

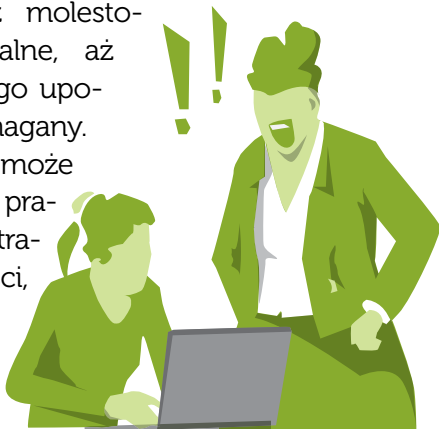
- » sumienne i staranne wykonywanie pracy oraz stosowanie się do poleceń przełożonych dotyczących pracy, jeżeli nie są one sprzeczne z przepisami prawa lub umową o pracę,
- » przestrzeganie ustalonego czasu pracy,
- » przestrzeganie regulaminu pracy i ustalonego porządku,
- » przestrzeganie przepisów oraz zasad bezpieczeństwa i higieny pracy, a także przepisów przeciwpożarowych,
- » dbanie o dobro zakładu pracy, chronienie jego mienia oraz zachowanie w tajemnicy informacji, których ujawnienie mogłoby narazić pracodawcę na szkodę,
- » przestrzeganie tajemnicy określonej w odrębnych przepisach,
- » przestrzeganie zasad współżycia społecznego.

Oprócz zasad określonych w Kodeksie pracy coraz częściej firmy decydują się na wprowadzenie kodeksu etycznego. **Kodeks etyczny** to utrwalone na piśmie zasady działania, których przestrzegania firma wymaga od wszystkich swoich pracowników. Naruszenie zasad w nim zapisanych może być nawet podstawą do zwolnienia pracownika. Wiele firm traktuje kodeksy jako dokumenty wewnętrzne, które mogą być znane jedynie pracownikom. Kodeksy różnych firm istotnie różnią się od siebie, począwszy od tych zawierających bardzo ogólne informacje dotyczące filozofii firmy i jej najważniejszych wartości, po kodeksy bardzo szczegółowe, zawierające zasady postępowania pracowników między sobą, zasady współpracy z klientami

zewnętrznymi. Kodeks etyczny może zawierać różne zasady, np.: obowiązek tolerancji, zakaz korupcji, obowiązek ochrony informacji poufnych, dotyczące stroju służbowego, korzystania z mienia pracodawcy. Kodeksy etyczne zawierają także zapisy dotyczące zakazu, coraz częściej spotykanego w wielu firmach, **mobbingu**.

Mobbing to działania lub zachowania skierowane przeciwko pracownikowi, polegające na uporczywym i długotrwałym nękaniu lub zastraszaniu. Działania te mogą źle wpływać na samoocenę pracownika, powodować jego poniżenie, ośmieszenie oraz izolowanie z zespołu współpracowników.

Mobbing może przyjmować różne formy: od zastraszania pracownika, ignorowania i wyśmiewania, nieuzasadnionej krytyki, poprzez molestowanie seksualne, aż do publicznego upokorzenia i nagany. Mobbing może doprowadzić pracownika do utraty efektywności,



zmniejszenia motywacji do pracy, pogorszenia sytuacji zawodowej i prywatnej oraz utraty zdrowia fizycznego i psychicznego. Jakież zatem istnieją możliwości podejmowania działań zaradczych? Można do nich zaliczyć:

- » zbieranie dowodów dotyczących stosowanego mobbingu (e-maili, esemesów),
- » znalezienie zaufanej osoby, aby porozmawiać o tym problemie (np. kolegi z pracy, przełożonego),
- » przeprowadzenie bezpośredniej rozmowy z osobą, która stosuje mobbing,
- » wniesienie skargi do rady zakładowej lub pracowniczej,
- » zasięgnięcie pomocy prawnej lub skontaktowanie się z doradcą,
- » poszukanie pomocy u psychologa lub lekarza.

Państwowa Inspekcja Pracy (PIP) to główny organ powołany do sprawowania nadzoru i kontroli przestrzegania prawa pracy w Polsce, w szczególności przepisów i zasad BHP oraz przepisów dotyczących legalności zatrudnienia i innej pracy zarobkowej. Jej jednostkami organizacyjnymi są: Główny Inspektorat Pracy, okręgowe inspektoraty pracy obejmujące jedno lub więcej województw oraz ich oddziały.

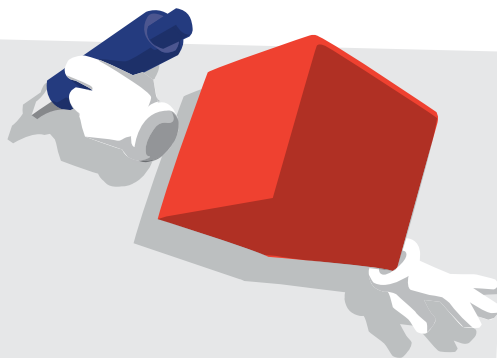
MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 2.

1. Który dokument określa podstawowe obowiązki pracownika?

2. Wymień po trzy obowiązki pracownika i pracodawcy.

3. Czym jest mobbing i do czego może doprowadzić jego stosowanie w miejscu pracy?

4. Które instytucje nadzorują przestrzeganie prawa pracy w Polsce?



3 | ZATRUDNIANIE OSÓB MŁODOCIANYCH I NIEPEŁNOSPRAWNYCH

Osoby młodociane i niepełnosprawne stanowią grupy pracowników, które w przypadku ich zatrudnienia podlegają specjalnym uregulowaniom prawnym i ustawowym.

Osoby młodociane, czyli w myśl Kodeksu pracy mające 16 lat, ale nieprzekraczające jesz-

cze 18. roku życia, i podejmujące pracę, powinny znać nie tylko swoje uprawnienia, lecz także obowiązki pracodawcy oraz zakres ponoszonej przez niego szczególnej odpowiedzialności. Najważniejsze informacje i wskazówki przedstawiono w ramce poniżej.

ZASADY DOTYCZĄCE ZATRUDNIANIA OSÓB MŁODOCIANYCH

- » Pracodawca nie może zatrudniać osób, które nie ukończyły 16 lat. Wolno mu przyjąć do pracy tylko tych młodocianych, którzy ukończyli co najmniej gimnazjum oraz przedstawią świadectwo lekarskie stwierdzające, że praca danego rodzaju nie zagraża ich zdrowiu.
- » Jeżeli nie mamy kwalifikacji zawodowych, możemy być zatrudnieni w celu przygotowania zawodowego – wtedy pracodawca podpisuje z nami stosowną umowę. Jeżeli natomiast jesteśmy zatrudnieni w innym celu niż przygotowanie zawodowe, wtedy możemy podpisać umowę o pracę przy wykonywaniu tzw. prac lekkich, czyli niepowodujących zagrożenia dla życia oraz zdrowia, a także nieutrudniających wypełniania obowiązku szkolnego.
- » Pracodawca jest zobowiązany zapewnić opiekę i pomoc niezbędną do przystosowania się do właściwego wykonywania pracy.
- » Pracodawca ma obowiązek zwolnić młodocianego pracownika z pracy na czas potrzebny do wzięcia udziału w zajęciach szkoleniowych.
- » Tak jak inni pracownicy, również młodociani podlegają wstępnym badaniom lekarskim przed przyjęciem do pracy oraz badaniom okresowym i kontrolnym w czasie zatrudnienia.
- » Jeżeli ukończyliśmy 16 lat, czas naszej pracy nie może przekraczać 8 godzin na dobę.
- » Nie wolno zatrudniać pracownika młodocianego w godzinach nadliczbowych ani w porze nocnej, czyli od 22.00 do 6.00. Przerwa w pracy powinna trwać nieprzerwanie nie mniej niż 14 godzin, a dodatkowo w każdym tygodniu przysługuje mu prawo do co najmniej 48 godzin nieprzerwanego odpoczynku, który powinien obejmować niedzielę.
- » Z upływem 6 miesięcy od rozpoczęcia pierwszej pracy młodociany pracownik ma prawo do 12 dni roboczych urlopu, z upływem roku przysługująca liczba dni urlopu zwiększa się do 26 dni roboczych. Jeżeli chodzi do szkoły, ma prawo do urlopu w okresie ferii szkolnych.



.....

Drugą grupą pracowników objętych specjalnymi przepisami są osoby niepełnosprawne. Nie każdy niepełnosprawny jest w stanie znaleźć pracę na otwartym rynku pracy. Wielu możliwość zatrudnienia stwarzają **zakłady pracy chronionej**, czyli przedsiębiorstwa, które działają podobnie jak inne firmy – dążą do osiągnięcia zysków, zatrudniają jednak znaczną liczbę osób niepełnosprawnych. Zakłady te muszą być przystosowane do ich potrzeb oraz zapewniać niepełnosprawnym pomoc medyczną i rehabilitacyjną.

W Polsce w 2010 roku funkcjonowało około 2 tys. zakładów pracy chronionej, które zatrudniały blisko 200 tys. osób niepełnosprawnych. System zatrudniania tych osób w Polsce obejmuje nałożenie na pracodawców obowiązku zatrudniania osób niepełnosprawnych z jednoczesnym obowiązkiem wpłacania określonych kwot na Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (PFRON) w sytuacji ich niezatrudnienia.



Ich zatrudnianie nie tylko buduje pozytywny wizerunek pracodawcy, który łączy osiągnięcie zysku z działalnością społeczną, lecz także przynosi mu istotne korzyści finansowe związane z możliwością:

- » odzyskania części wynagrodzenia pracowników niepełnosprawnych oraz części składek na ubezpieczenie społeczne pracowników,
- » odzyskania 60% wynagrodzenia oraz obowiązkowych składek na ubezpieczenia społeczne nowo zatrudnionych pracowników niepełnosprawnych oraz zwrotu kosztów zatrudnienia asystenta niepełnosprawnego pracownika,
- » odzyskania kosztów przystosowania stanowiska pracy oraz jego wyposażenia do potrzeb osoby niepełnosprawnej.

Od 1 stycznia 2012 roku pracodawca prowadzący zakład pracy chronionej musi osiągać wskaźnik zatrudnienia osób niepełnosprawnych w wysokości co najmniej 50%, w tym co najmniej 20% ogółu zatrudnionych muszą stanowić osoby o znacznym lub umiarkowanym stopniu niepełnosprawności.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 3.

1. Zasady pracy dotyczące jakich grup pracowników są regulowane oddzielnymi zapisami prawnymi?

.....

2. Kim w myśl Kodeksu pracy jest pracownik młodociany?

3. Jakie szczególne uprawnienia przysługują pracownikowi młodocianemu?

.....

4. Jakie korzyści dla pracodawcy płyną z faktu zatrudniania osób niepełnosprawnych?

PODSUMOWANIE

Podjęcie pracy zawsze jest związane z wyborem określonej formy zatrudnienia. Niektóre z nich, jak np. umowa o pracę regulowana przez Kodeks pracy, nakładają na pracownika obowiązek wykonywania określonego rodzaju pracy, pod ścisłym kierownictwem pracodawcy, w wyznaczonym przez niego miejscu i czasie. W zamian gwarantuje objęcie pracownika systemem gwarancji i przywilejów, takich jak wynagrodzenie za pracę, prawo do płatnego urlopu, opłata składek do ZUS, unormowanie czasu pracy.

Dzięki tym przywilejom umowa o pracę jest najkorzystniejszą formą zatrudnienia dla pracowników i jednocześnie powodem wysokich kosztów dla pracodawców. Inne rozwiązania, zawierane na mocy umów cywilnoprawnych, np. umowa o dzieło czy też umowa-zlecenie, uelastyczniają zatrudnianie pracowników, gdyż proponują im większą swobodę w kształtowaniu treści stosunku prawnego wiążącego obydwie strony. Nie oferują jednak pracownikowi minimalnych gwarancji, istniejących na gruncie prawa pracy. Choć z punktu widzenia interesów pracodawców zawieranie takich umów może się wydawać korzystniejsze w porównaniu z tradycyjną umową o pracę, należy pamiętać, że nie w każdym przypadku jest ono dopuszczalne.

W ostatnich latach szczególnie popularną formą zatrudnienia stało się samozatrudnienie. Pozwala ono pracodawcy przesunąć ryzyko finansowe na osobę w ten sposób się zatrudniającą. Taki pracownik musi się liczyć z prawami rynku i związanym z tym ryzykiem ekonomicznym, w zamian dysponuje jednak największą swobodą działania w porównaniu z innymi rozwiązaniami dotyczącymi zatrudnienia.

Poza tym warto pamiętać, że Kodeks pracy reguluje także zasady zatrudniania osób młodocianych: podpowiada im, na czym polega szczególna odpowiedzialność pracodawcy wynikająca z ich zatrudnienia. Oprócz zasad określonych w Kodeksie pracy firmy coraz częściej decydują się na wprowadzenie kodeksu etycznego, który zmusza wszystkich pracowników do przestrzegania zasad w nim zapisanych, m.in. zakazu mobbingu, zjawiska występującego coraz częściej. W oddzielnych uregulowaniach określono zasady zatrudniania osób niepełnosprawnych i jednocześnie wskazano na obowiązki pracodawcy.

Wiedza dotycząca stosowania różnych form zatrudnienia oraz regulujących je podstaw prawnych jest niezwykle istotna nie tylko dla pracodawcy, lecz także dla pracownika.

PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Na czym dla pracownika i dla pracodawcy polegają różnice wynikające ze stosowania różnych form zatrudniania?
.....
2. Jakie są przesłanki, dla których firmy wprowadzają kodeksy etyczne?
.....
3. W czym przejawia się szczególna odpowiedzialność pracodawcy wynikająca z zatrudniania osób młodocianych?
.....
4. Czym są zakłady pracy chronionej i dlaczego niektórzy przedsiębiorcy decydują się na takie rozwiązanie?
.....

Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. Która forma zatrudnienia jest dla pracownika najbardziej korzystna, a która – najmniej? Wyjaśnij dlaczego.
.....
2. Która forma zatrudnienia daje pracownikowi największą swobodę w zakresie jej rozwiązania?
.....
3. Gdzie szukać informacji dotyczących możliwości pozwania pracodawcy do sądu i w jakich sytuacjach pracownik może to zrobić?
.....
4. Jak pomóc osobie, która twierdzi, że ktoś wobec niej stosuje mobbing?
.....
5. Kiedy pracodawca może się starać, by przedsiębiorstwo otrzymało status zakładu pracy chronionej?
.....



Spis literatury:

1. Dąbrowska-Kaczorek M., Banasik P., *Jak wygrać z mobbingiem*; wyd. Scientific Publishing Group, 2004.
2. *Kodeks pracy. Aktualne przepisy po zmianach, wzory dokumentów, komentarze i porady ekspertów*, Agora SA, Warszawa 2010.
3. Gniewek E. (red.), *Kodeks cywilny. Komentarz*, C.H. Beck, Warszawa 2011.
4. Ustawa o zatrudnianiu pracowników tymczasowych. Dz. U. z 2003 r. Nr 166, poz. 1608.
5. Ustawa z 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych (Dz. U. z 2010 r. Nr 214, poz. 1407 z późn. zm.).
6. Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z 19 grudnia 2007 r. w sprawie zakładowego funduszu rehabilitacji osób niepełnosprawnych (Dz. U. z 2007 r. Nr 245, poz. 1810 z późn. zm.).
7. Ustawa z 13 kwietnia 2007 r. o Państwowej Inspekcji Pracy ze zmianami Dz. U. 2009.6.33, Dz. U. 2009.20.106, Dz. U. z 2008 r. 237.1656.

Wykorzystane strony internetowe:

1. <http://kodeks-pracy.wieszjak.pl/>
2. http://menedzer.wp.pl/artykuly_r.php?id_ar=4332
3. <http://ekspertkadrowy.pl/>
4. www.prawo-pracy.pl/kodeks-pracy.html (wersja pdf)
5. www.mpips.gov.pl
6. www.rzeczpospolita.pl/gazeta/wydanie_030312/prawo

SYSTEMY PŁAC. WYNAGRODZENIE ZA PRACĘ

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- czym jest płaca i jakie są jej funkcje
- jakie są formy wynagradzania pracowników
- co składa się na wynagrodzenie pracownika
- czym są koszty pracy, jakie koszty ponosi pracodawca, a jakie – pracownik
- jak wynegocjować podwyżkę swojego wynagrodzenia za pracę.

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Głównym powodem, dla którego ludzie podejmują pracę, jest **płaca**. Najprościej mówiąc, płaca jest to wysokość wynagrodzenia, które pracownik otrzymuje za swoją pracę. Często potocznie używane są także takie terminy, jak: pensja, pobory, wynagrodzenie za pracę. Warto pamiętać, że zgodnie z Kodeksem pracy, czyli podstawową lekturą zarówno dla pracowników, jak i pracodawców, wynagrodzenie, które pracownik otrzymuje za pracę, powinno być tak ustalone, aby odpowiadało rodzajowi wykonywanej przez niego pracy, kwalifikacjom wymaganym przy jej wykonywaniu, a także uwzględniało ilość i jakość pracy świadczonej przez pracownika. W odniesieniu do płacy czę-

sto stosuje się następujące pojęcia: płaca brutto, netto, płaca minimalna. W praktyce stosowane są też różne formy płac, jak ryczałtowa, czasowa.

Płaca może pełnić także wiele funkcji. Ponadto z płacą wiąże się też ściśle pojęcie kosztów pracy, ponoszonych zarówno przez pracownika, jak i pracodawcę. Znajomość tych zagadnień może się okazać przydatna nie tylko wtedy, kiedy będziemy wypełniać swój PIT, lecz także w momencie negocjowania z pracodawcą wysokości otrzymywanego wynagrodzenia. Zasygnalizowane problemy są tematem tego rozdziału.

1 | PŁACA – RODZAJE, FUNKCJE, FORMY

Gdy mówimy o płacy, często używamy różnych pojęć. Pierwszym z nich jest **płaca minimalna**, najniższa z możliwych płac, ustalana prawnie przez państwo (w wielu krajach w ustalanie wysokości tego wynagrodzenia ingeruje państwo). W Polsce minimalne wynagrodzenie określone jest corocznie ustawowo. Od 1 stycznia 2011 roku wynosi ono 1386 zł brutto. Kwota ta stanowi ok. 40% przeciętnej polskiej pensji, która w kwartale 2010 roku wynosiła 3316,38 zł. Warto podkreślić, że w pierwszym roku pracy płaca nie może być niższa niż 80% wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę (np. $80\% \times 1386 \text{ zł} = 1108,8 \text{ zł}$). Porównanie wartości płacy minimalnej w różnych krajach pokazuje, że waha się ona od 123 euro w Bułgarii do 1642 euro w Luksemburgu (ramka poniżej).

Porównanie płac minimalnych brutto w lipcu 2010 roku w wybranych krajach Europy i w USA (w przeliczeniu: 1 EUR = 4,147 zł)

Polska – 317,58 euro = 1317 zł

Belgia – 1388 euro = ok. 5756 zł

Bułgaria – 123 euro = ok. 510 zł

Czechy – 311 euro = ok. 1290 zł

Estonia – 278 euro = ok. 1153 zł

Francja – 1344 euro = ok. 5573 zł

Irlandia – 1462 euro = ok. 6063 zł

Luksemburg – 1725 euro = ok. 7154 zł

Węgry – 257 euro = ok. 1066 zł

Wielka Brytania – 1169 euro = ok. 4848 zł

USA – 1024 euro = ok. 4247 zł

Zwolennicy stosowania płacy minimalnej uważają, że jest ona ważnym instrumentem polityki społecznej stosowanym przez państwo. Pozwala zabezpieczyć byt osobom, które z różnych przyczyn niewiele zarabiają – płaca minimalna gwarantuje im, że ich podstawowe potrzeby życiowe zostaną zaspokojone. Innym powodem stosowania płacy minimalnej jest wzmocnienie pozycji pracownika w trakcie negocjacji płacy. Ustawowa płaca minimalna gwarantuje mu, że nie dostanie mniej. Przeciwnicy ustalania takiej płacy twierdzą, że nie powinno się na drodze administracyjnej oddzielać wysokości otrzymywanej płacy od pracy rzeczywiście wykonanej przez daną osobę. Zatrudnieni pracują z różną wydajnością, a niektórzy nie są w stanie w ciągu miesiąca wytworzyć dóbr odpowiadających wartości płacy minimalnej. W takim przypadku pracodawca ponosi stratę, gdyż jest zmuszany dopłacać do wynagrodzeń osób o niskiej wydajności pracy. W konsekwencji wiele osób o niskich kwalifikacjach pozostaje bezrobotnych, co wiąże się z niebezpieczeństwem wykluczenia społecznego, lub też szuka pracy na czarno, za niższą pensję odpowiadającą wartości wytworzonych dóbr. Z punktu widzenia całego społeczeństwa obydwie sytuacje są niepożądane, gdyż prowadzą do jego ubożenia. Przykładem działań ograniczających niepożądane konsekwencje płacy minimalnej może być określanie jej wysokości na drodze oddziaływania mechanizmów rynkowych, przy czym obowiązek pracodawców dopłacających do wynagrodzeń osób o niskiej wydajności pracy mogłoby przejść państwo.

Kolejnymi ważnymi kategoriami płac są płaca brutto i płaca netto. **Płaca brutto** to suma pieniędzy, którymi pracownik dysponuje teoretycznie, czyli przed wszystkimi potrąceniami (np. na podatek dochodowy, na ubezpieczenie społeczne). Dla pracodawcy to łączna kwota stanowiąca koszt ponoszony

przez niego z tytułu wynagrodzenia pracownika. Płaca brutto obejmuje m.in. płacę podstawową (tzw. **wynagrodzenie zasadnicze**), premię, wynagrodzenie za godziny nadliczbowe. **Płaca netto** natomiast to wynagrodzenie wypłacane pracownikowi na rękę z tytułu wykonanej pracy. Innymi słowy to wynagrodzenie brutto pomniejszone o kwotę należnych składek na ubezpieczenia społeczne, podatek dochodowy i innych potrąceń (np. składek na grupowe ubezpieczenie na życie opłacane przez pracodawcę z wynagrodzenia pracownika itp.).

Gdy się negocjuje z pracodawcą wysokość wynagrodzenia, warto zwrócić szczególną uwagę, czy mówi on o płacy brutto, czy też netto. Różnica pomiędzy nimi wynosi około 34%. Pracodawca może wykorzystać nieuwagę przyszłego pracownika.

Aby móc obliczyć wysokość wynagrodzenia, pracodawca musi wcześniej określić tzw. **formę płacy**. Określa sposób powiązania płacy pracownika z wynikami jego pracy. Poprzez odpowiedni dobór form płac można lepiej motywować pracowników do efektywnej pracy. Do najpopularniejszych form płac należą: **płaca czasowa**, **akordowa**, **zadaniowa**, **ryczałtowa** i **prowizyjna** (schemat poniżej).

Najpopularniejsze formy płac i przykłady ich zastosowania

Płaca czasowa – najczęściej stosowane rozwiązanie w praktyce gospodarczej. Wynagrodzenie pracownika jest zależne wyłącznie od przepracowanego czasu, tzn. za każdą przepracowaną godzinę pracownik otrzymuje kwotę ustaloną wcześniej z pracodawcą. Wysokość płacy nie jest powiązana z osiąganymi efektami pracy.

Przykład: *Jeżeli stawka godzinowa netto wynosi 10 zł, pracownik przepracował w miesiącu 150 godz., otrzyma wynagrodzenie netto wynoszące $10 \text{ zł} \times 150 \text{ godz.} = 1500 \text{ zł}$*

Płaca akordowa – uzależnia wysokość wynagrodzenia pracownika od wykonanej przez niego pracy, zgodnie z ustaloną normą. W płacy akordowej występuje więc ścisły związek pomiędzy wydajnością pracy a wysokością otrzy-

mywanego wynagrodzenia. Forma ta może być stosowana tylko tam, gdzie możliwe jest ustalenie norm pracy oraz obliczenie efektów pracy w jednostce czasu. W praktyce często stosowany jest tzw. akord prosty lub akord progresywny. Akord prosty polega na stosowaniu jednej stałej stawki akordowej za wykonane zadanie – tzn. za każdy wyprodukowany przedmiot pracownik otrzymuje określoną, ustaloną kwotę pieniędzy. W akordzie progresywnym stawka jest zmienna i po przekroczeniu ustalonych progów wykonania zadania stawka akordowa może zostać zwiększona.

Przykład: *Akord prosty – jeżeli stawka akordowa za jeden nazbierany koszyk truskawek wynosi 4 zł netto, a pracownik zebrał 40 takich koszyków, otrzyma na rękę wynagrodzenie wynoszące 160 zł.*

Akord progresywny – do 30 uzbieranych przez pracownika koszyków stawka akordowa za nazebrany koszyk truskawek wynosi 4 zł netto, powyżej 30 koszyków – 5 zł za koszyk. Jeżeli pracownik nazbierał 40 koszyków, otrzyma wynagrodzenie netto wynoszące: $30 \text{ koszyków} \times 4 \text{ zł} + 10 \text{ koszyków} \times 5 \text{ zł} = 170 \text{ zł}$.

Płaca zadaniowa – jej istota polega na tym, że pracownik otrzymuje do wykonania określone zadanie wraz z jednoczesnym ustaleniem czasu jego realizacji i określeniem wysokości przysługującego mu wynagrodzenia. Jeżeli zadanie zostanie wykonane zgodnie z umową, pracownik otrzymuje 100% ustalonego wynagrodzenia. Zwiększenie wydajności pracy przez skrócenie terminu wykonania zadania nie jest z zasady dodatkowo nagradzane. Przy niedotrzymaniu warunków umowy należne wynagrodzenie może zostać obniżone – zgodnie z wcześniejszą umową z pracodawcą.

Przykład: Pracodawca umawia się z pracownikiem na wykonanie dachu budynku mieszkalnego, a koszt robocizny ustalają na poziomie 8000 zł.

Płaca prowizyjna – forma ta uzależnia wynagrodzenie pracownika bezpośrednio od wyników jego pracy. Istota prowizji polega na określeniu wynagrodzenia w postaci pewnego procentu od wartości transakcji dokonanych przez pracownika. Płaca prowizyjna występująca w czystej formie ma tę wadę, że wynagrodzenie nie odzwierciedla rzeczywistego wkładu pracy pracownika, a dla samego pracownika takie rozwiązanie wiąże się również z dużym ryzykiem związanym z zawieraniem transakcji. Z tych też powodów czysta prowizja spotykana jest rzadko – częściej stosuje się ją w uzupełnieniu z formą czasową lub akordową.

Przykład: Jeżeli pracownik pracuje wyłącznie w systemie prowizyjnym, na prowizji wynoszącej 4%, a wartość przeprowadzonych przez niego transakcji jest równa 100 000 zł, to jego wynagrodzenie będzie wynosiło $4\% \times 100\ 000 \text{ zł} = 4000 \text{ zł}$.

Płaca ryczałtowa – stosowana jest wtedy, kiedy wykonywane prace są proste, niewymagające szczegółowych obliczeń, lub gdy pracodawca i pracownik mają już doświadczenie co do kosztów wykonania określonego zadania czy pracy. Wysokość wynagrodzenia ustalana jest z góry i nie ulega zmianie. Pracownik nie może żądać jej podwyższenia, nawet jeśli w momencie zawarcia umowy nie można było przewidzieć kosztów prac. Taki rodzaj wynagrodzenia jest dla pracownika ryzykowny, ponieważ może się okazać nieopłacalny. W takiej sytuacji wynagrodzenie ryczałtowe może być podwyższone tylko przez sąd.

Przykład: Pracodawca/zleceniodawca umawia się z pracownikiem na wybudowanie 5 km drogi asfaltowej za określoną kwotę wynagrodzenia.



Płaca pełni pięć zasadniczych funkcji. Są to:

- » **funkcja kosztowa** (płaca dla firmy zatrudniającej pracownika to element kosztów jej działalności),
- » **funkcja dochodowa** (wynagrodzenie otrzymywane za pracę jest ważną częścią dochodów pracowników, a zarazem jednym z najprostszych sposobów komunikacji między pracodawcą a pracownikiem; wysokość wynagrodzenia informuje pracownika, ile wart jest dla firmy, w której pracuje),
- » **funkcja społeczna** (wysokość płacy dla wielu osób jest źródłem budowania pozycji społecznej, prestiżu, poczucia własnej wartości, a jednocześnie różnicowania ludzi w społeczeństwie),
- » **funkcja motywująca** (wysokość wynagrodzenia jest szczególnym rodzajem nagrody otrzymywanej przez pracowników za pracę, płaca skłania pracowników do podejmowania pracy, trwania przy niej i polepszania jej efektów),
- » **funkcja rynkowa** (wysokość płacy jest ceną, jaką dana praca uzyskuje na rynku pracy, więc pracodawca zatrudniający pracownika musi taką cenę zapłacić; cena tej samej pracy może być zróżnicowana na różnych rynkach pracy – w regionach czy miastach, w zależności od popytu na nią i jej podaży).



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 1.

1. Zdefiniuj pojęcie płacy.
.....
2. Czym jest płaca minimalna i kto ją ustala?
.....
3. Na czym polega różnica między płacą brutto a płacą netto?
4. Jakie formy płac są najczęściej stosowane w praktyce gospodarczej i czym się one charakteryzują?
.....
5. Na czym polega dochodowa funkcja płac, a na czym – rynkowa?

2 | STRUKTURA WYNAGRODZENIA I KOSZTY PRACY

Wynagrodzenie, które otrzymuje pracownik, obejmuje trzy zasadnicze części składające się na jego strukturę (rysunek poniżej).

Należą do niego:

1. **Płaca zasadnicza** – podstawowy, stały element wynagrodzenia całkowitego, zależny od charakteru wykonywanej pracy oraz stopnia

jej trudności. Dla pracownika jest to element najbardziej cenny, bo najpewniejszy. Płaca zasadnicza jest zapisywana w umowie o pracę i w tym sensie jest zagwarantowana. Słabą stroną płacy zasadniczej jest jej duże obciążenie składkami na ubezpieczenia społeczne i dlatego wiele firm woli wynagradzać swoich pracowników w inny sposób.

WYNAGRODZENIE CAŁKOWITE



Podstawowe składniki wynagrodzenia

2. **Zmienna część wynagrodzenia** – obejmuje premię (premia jest podwyższeniem wysokości wynagrodzenia w ramach nagrody za osiągnięcie lub przekroczenie założonych celów stawianych pracownikowi), prowizje oraz udziały w zysku (ich wysokość jest uzależniona od wyników osiąganych przez firmę), opcje na akcje (możliwość wykupu przez pracowników udziałów własnościowych firm na preferencyjnych warunkach), nagrody jubileuszowe (otrzymywane przez pracowników za przepracowanie określonego czasu w danej firmie, np. 15, 25 lat).

3. **Świadczenia pozapieniężne** – mają duży wpływ na budowanie lojalności pracownika wobec firmy, gdyż umożliwiają jego wynagrodzenie z pominięciem kosztów ubezpieczeń społecznych, np. samochód, telefon służbowy, opieka medyczna, ubezpieczenia na życie, dostęp do ośrodków sportowych, obiektów kultury.

Warto podkreślić, że niektóre ze składników wynagrodzenia są gwarantowane prawem pracy. Należą do nich: dodatki za pracę w warunkach uciążliwych i szkodliwych, dodatki za pracę w porze nocnej i w godzinach nadliczbowych.

Pracodawca ma obowiązek dokonywania **obligatoryjnych odliczeń i potrąceń** z wynagrodzenia pracownika. W pierwszej kolejności dokonuje odliczeń wynikających z Ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych: potrąca składki na ubezpieczenia emerytalne, rentowe i chorobowe w wysokości wskazanej w tej ustawie. W drugiej kolejności z wynagrodzenia pomniejszonego o kwotę powyższych składek odlicza zaliczkę na podatek dochodowy od osób fizycznych w wysokości i na zasadach przewidzianych Ustawą o podatku dochodowym od osób fizycznych. Dopiero po tych obowiązkowych odliczeniach możliwe jest wykonanie dodatkowych potrąceń w kolejności zastrzeżonej w Kodeksie pracy.

Należą do nich kolejno:

- » sumy egzekwowane na mocy tytułów wykonawczych na zaspokojenie świadczeń alimentacyjnych oraz na pokrycie należności innych niż świadczenia alimentacyjne (np. wierzytelności komornicze),
- » zaliczki pieniężne udzielone pracownikowi,
- » kary pieniężne za nieprzestrzeganie przez pracownika przepisów BHP, przepisów przeciwpożarowych, za opuszczenia pracy bez usprawiedliwienia, stawienie się do pracy w stanie nietrzeźwości lub spożywanie alkoholu w czasie pracy.

Drugą grupę potrąceń, oprócz tych obligatoryjnych (obowiązkowych), tworzą **potrącenia fakultatywne**. Można je jednak uwzględniać dopiero po wykonaniu wszystkich potrąceń obligatoryjnych. Mogą dotyczyć zarówno należności przysługujących pracodawcy, jak i osobom trzecim (np. potrącenie z tytułu polisy ubezpieczeniowej, składki do kasy zapomogowo-pożyczkowej czy też kasy mieszkaniowej). Takie potrącenia są jednak możliwe wyłącznie na podstawie pisemnej zgody pracownika, dotyczącej danej wierzytelności.

Kolejnym istotnym zagadnieniem wiążącym się bezpośrednio z wysokością wynagrodzenia otrzymywanego przez pracownika są **koszty pracy**.

Koszty pracy to ogół wydatków, jakie ponosi firma w związku z pozyskiwaniem, utrzymaniem, przekwalifikowaniem, doskonaleniem pracowników oraz z tytułu obowiązkowych składek na ubezpieczenia społeczne.

Są to zatem łączne obciążenia ponoszone przez pracodawcę w związku z zatrudnianiem pracowników.

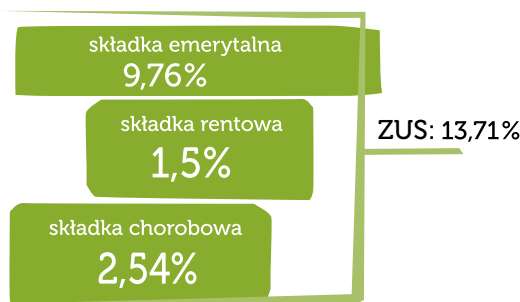
Obejmują nie tylko wynagrodzenie brutto pracownika, lecz także dodatkowe obciążenia pozapłacowe, które musi odprowadzać pracodawca (np. połowa składek na ubezpieczenie rentowe i emerytalne).

Koszty pracy obejmują:

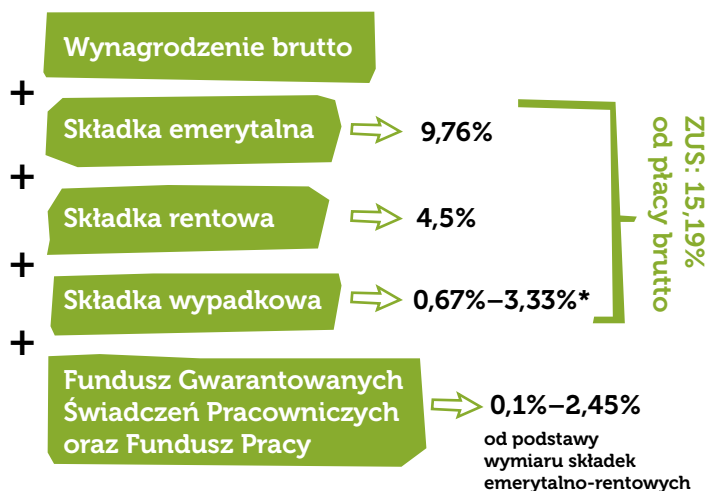
- » płace pracowników, obciążające koszty działalności firmy,
- » składki na ubezpieczenie społeczne i na Fundusz Pracy,
- » składkę na Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych,
- » składkę na Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych,
- » fundusz świadczeń socjalnych,
- » koszty kształcenia i doskonalenia zawodowego, koszty BHP,
- » koszty dojazdu do pracy i zakwaterowania,
- » koszty rekrutowania pracowników, wstępnych badań lekarskich i świadczeń odszkodowawczych w razie redukcji zatrudnienia.

Warto podkreślić, że przy umowie-zleceniu koszt zatrudnienia zleceniobiorcy jest zależny od statusu zatrudnionego (np. czy jest on studentem), niekiedy zależy od jego wieku oraz od tego, czy zatrudniony osiąga jeszcze jakieś przychody. Istotne jest, że student do 26. roku życia nie podlega obowiązkowi ubezpieczeń i dlatego koszt jego zatrudnienia na umowę-zlecenie ogranicza się tylko do wynagrodzenia brutto, a zatem stanowi dla pracodawcy korzystne rozwiązanie. Oprócz pracodawcy koszty z tytułu zatrudnienia, w wysokości zagwarantowanej ustawą, ponosi także pracownik (rysunek poniżej).

Koszty ponoszone przez pracownika



Koszty pracy ponoszone przez pracodawcę.



*dla składki wypadkowej przyjętej na stanowisku pracownika naukowo-dydaktycznego: 0,93%

Informacją istotną dla pracownika jest wartość jego wynagrodzenia netto. Poniższy przykład pokazuje procedurę obliczania wartości płacy netto dla wartości minimalnego wynagrodzenia brutto, czyli dla 1386 zł, przy

następujących założeniach ustawowych: minimalna pensja netto przy podstawowych kosztach uzyskania przychodu równa jest 111,25 zł, a roczna ulga podatkowa wynosi 556,02 zł (tabela poniżej).

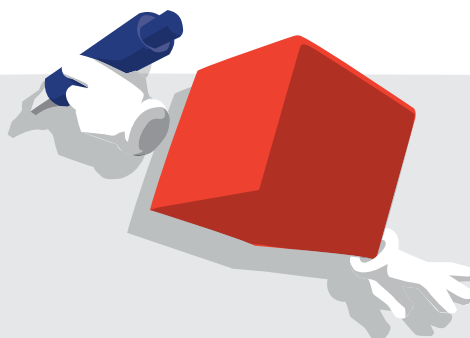
PROCEDURA OBLICZANIA WYSOKOŚCI WYNAGRODZENIA NETTO PRACOWNIKA

1. Składki na ubezpieczenie społeczne finansowane przez pracownika	
Emerytalna	$1386 \text{ zł} \times 9,76\% = 135,27 \text{ zł}$
Rentowa	$1386 \text{ zł} \times 1,5\% = 20,79 \text{ zł}$
Chorobowa	$1386 \text{ zł} \times 2,45\% = 33,96 \text{ zł}$
RAZEM ZUS	190,02 zł
2. Składka zdrowotna	
Podstawa wymiaru	$1386 \text{ zł} - 190,02 \text{ zł} = 1195,98 \text{ zł}$
Pełna składka	$1195,98 \text{ zł} \times 9\% = 107,64 \text{ zł}$
Do odliczenia od podatku	$1195,98 \text{ zł} \times 7,75\% = 92,69 \text{ zł}$
3. Zaliczka na podatek dochodowy	
Podstawa opodatkowania	$1386 \text{ zł} - (190,02 \text{ zł} + 111,25 \text{ zł}) = 1084,73 = 1085 \text{ zł}$
Zaliczka na podatek	$(1085 \text{ zł} \times 18\%) - 46,33 \text{ zł} = 148,97 \text{ zł}$
Po odliczeniu składki zdrowotnej	$148,97 \text{ zł} - 92,69 \text{ zł} = 56,28 \text{ zł} = 56 \text{ zł}$
Wynagrodzenie netto	
$1386 \text{ zł} - (190,02 \text{ zł} + 107,64 \text{ zł} + 56 \text{ zł}) = 1032,34 \text{ zł}$	

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 2.

1. Co może się składać na zmienną część wynagrodzenia pracownika?
.....
2. Co pracodawca obowiązkowo odlicza od wynagrodzenia brutto pracownika?
.....
3. Czym są koszty pracy?

4. Jakie koszty z tytułu wynagrodzenia pracownika ponosi pracodawca, a jakie – sam pracownik?



3 | NEGOCJACJE PŁACOWE – JAK SIĘ DO NICH PRZYGOTOWAĆ?

Przed przystąpieniem do negocjacji płacowych warto poświęcić czas na przemyślenie oczekiwań oraz ich przekonujące uargumentowanie. Podczas takich negocjacji należy się spodziewać nieugiętej postawy pracodawcy. Jego interesy i interesy pracownika są w tym obszarze w dużej mierze sprzeczne, więc nie ma sensu liczyć na jego wyrozumiałość.

Niejednokrotnie negocjacje płacowe rozpoczynają się w nieoczekiwanym momencie i trwają bardzo krótko. Trzeba więc być na to przygotowanym. Zatem zanim się do nich przystąpi, warto się zastanowić, w jaki sposób przeprowadzić taką rozmowę i jak osiągnąć swoje cele (ramka poniżej).

Negocjacje płacowe – jak się do nich przygotować?

- » określ minimalną kwotę wynagrodzenia, zależną od twoich miesięcznych wydatków;
- » zastanów się, jaka pensja satysfakcjonowałaby cię w okresie próbnym? Warto pamiętać, że pensja pracownika po tym okresie zwykle wzrasta maksymalnie o 20–25%. Zatem wynagrodzenie w okresie próbnym nie powinno być znacznie niższe od oczekiwanego;
- » zastanów się, jaka pensja satysfakcjonowałaby cię po zakończeniu okresu próbnego;
- » przeanalizuj swoje oczekiwania płacowe, biorąc pod uwagę:
 - mocne i słabe strony (w kontekście pracy, o którą się ubiegasz),
 - staż pracy, wiek, wykształcenie,
 - znajomość języków,
 - posiadane, istotne w danej pracy, umiejętności,
 - prestiż dotychczasowego i nowego pracodawcy,
- branżę, w której będziesz pracować,
- dział firmy i stanowisko, na którym będziesz pracować;
- » określ swoją BATNA i spróbuj ją wzmocnić, określ BATNA pracodawcy i spróbuj ją osłabić;
- » przeprowadź próbne negocjacje ze znajomą osobą, aby sprawdzić, czy potrafisz bronić swojego stanowiska i eksponować własne zalety;
- » w trakcie negocjacji:
 - płacy zasadniczej – zwróć uwagę, czy pracodawca negocjuje kwotę netto czy brutto,
 - premii – dowiedz się, jaki jest udział premii w całkowitym wynagrodzeniu oraz jakie są warunki otrzymania dodatkowego wynagrodzenia i świadczeń pozapieniężnych.

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 3.

1. Dlaczego trzeba się dobrze przygotować do negocjacji płacowych?

2. Co należy uwzględnić, żeby określić swoje oczekiwania płacowe?

3. O czym należy pamiętać, negocjując płacę zasadniczą?

4. O co zapytać pracodawcę przy negocjowaniu premii?



PODSUMOWANIE

Płaca jest jedną z najistotniejszych kwestii, jakie są ustalane w momencie przyjmowania pracownika do pracy. Pracownicy dążą do tego, aby zarabiać jak najwięcej, pracodawcy natomiast tak kalkulują koszty, żeby po zapłaceniu pensji pracownikom i kosztów związanych z ich zatrudnieniem, czyli tzw. kosztów pracodawcy, przedsiębiorstwu został jeszcze zysk. Cele pracownika i pracodawcy istotnie się różnią, a zatem negocjacje, podczas których dochodzi do ustaleń dotyczących wysokości płacy, jej wewnętrznej struktury, stanowią ważny moment dla obu stron. Dla pracownika wynagrodzenie za pracę jest jednym z ważniejszych czynników, jakie uwzględnia, podejmując pracę w danej firmie. Pracownicy zazwyczaj dążą do tego, aby ich płaca była odzwierciedleniem nie tylko posiadanych kwalifikacji, lecz także wysiłku, jaki wkładają w wykonywaną pracę.

Przygotowując się do negocjacji płacowych, rozważmy:

- » swoje oczekiwania, biorąc pod uwagę miesięczne wydatki oraz swoje mocne i słabe strony,
- » wysokość pensji, która satysfakcjonowałaby nas w okresie próbnym, oraz to, ile chcielibyśmy zarabiać później,
- » która z form płacy będzie dla nas najbardziej korzystna: czasowa, ryczałtowa, godzinowa czy też prowizyjna,
- » koszty, które z tytułu bycia pracownikiem będziemy na mocy ustawowej zmuszeni ponosić – a w związku z tym, ile ostatecznie będzie wynosiła nasza płaca netto, czyli kwota, którą dostaniemy na rękę.

Tylko wtedy, gdy odpowiemy sobie na powyższe pytania, możemy stać się rzeczywistym partnerem dla pracodawcy w negocjacjach wynagrodzenia. W przeciwnym razie brak wiedzy w tak ważnym dla nas obszarze może skutkować otrzymaniem minimalnej płacy, a więc tej zagwarantowanej prawem, którą pracodawca musi nam zapłacić.

PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. W jakim celu określa się płacę minimalną?
.....
2. Czym różni się płaca brutto od płacy netto?
.....
3. Jakie są zasady stosowania różnych form płac?
.....
4. Jakie funkcje pełnią płace?



Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. Czym są koszty pracy i jakie jest ich praktyczne znaczenie?
.....
2. W jaki sposób obliczyć koszty związane z wynagrodzeniem po stronie pracownika i pracodawcy?
.....
3. W jaki sposób obliczyć wynagrodzenie netto?
.....
4. Jak przygotować się do negocjacji płacowych?

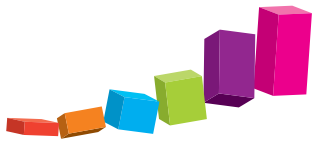
Spis literatury:

1. Ciesielski M., *Jak wynegocjować najlepsze warunki zatrudnienia*, Biblioteka Gazety Wyborczej ABC a Wolters Kluwer Business, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa 2007.
2. *Informator specjalisty ds. wynagrodzeń. Przydatne wskaźniki i stawki – aktualne w 2011 roku*, wyd. Wiedza i praktyka Sp. z o.o., Warszawa 2011.
3. Jacukowicz Z., *System wynagrodzeń – zarządzanie kapitałem ludzkim perspektywa europejska*, POLTEXT, Warszawa 1999.
4. *Kodeks pracy. Aktualne przepisy po zmianach, wzory dokumentów, komentarze i porady ekspertów*, Agora SA, Warszawa 2010.
5. Kozioł L., *Motywacja w pracy determinanty ekonomiczno-organizacyjne*, PWN, Warszawa – Kraków 2002.
6. Kopertyńska M.W., *Motywowanie pracowników. Teoria i praktyka*, Placet, Warszawa 2009.
7. Pocztowski A., *Zarządzanie zasobami ludzkimi zarys problematyki i metod*, Antykwa, Kraków 1998.
8. Ustawa z 10 października 2002 r. o minimalnym wynagrodzeniu za pracę (Dz. U. z 2002 r. Nr 200, poz. 1679).
9. Ustawa o systemie ubezpieczeń społecznych z 13.10.1998 r. (Dz. U. Nr 137 poz. 887).
10. Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych z 26 lipca 1991 r. (Dz. U. z 1991 r. Nr 80, poz. 350).
11. Ustawa z 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (Dz. U. z 2009 r. Nr 153, poz. 1227 oraz z 2010 r. Nr 40, poz. 224).

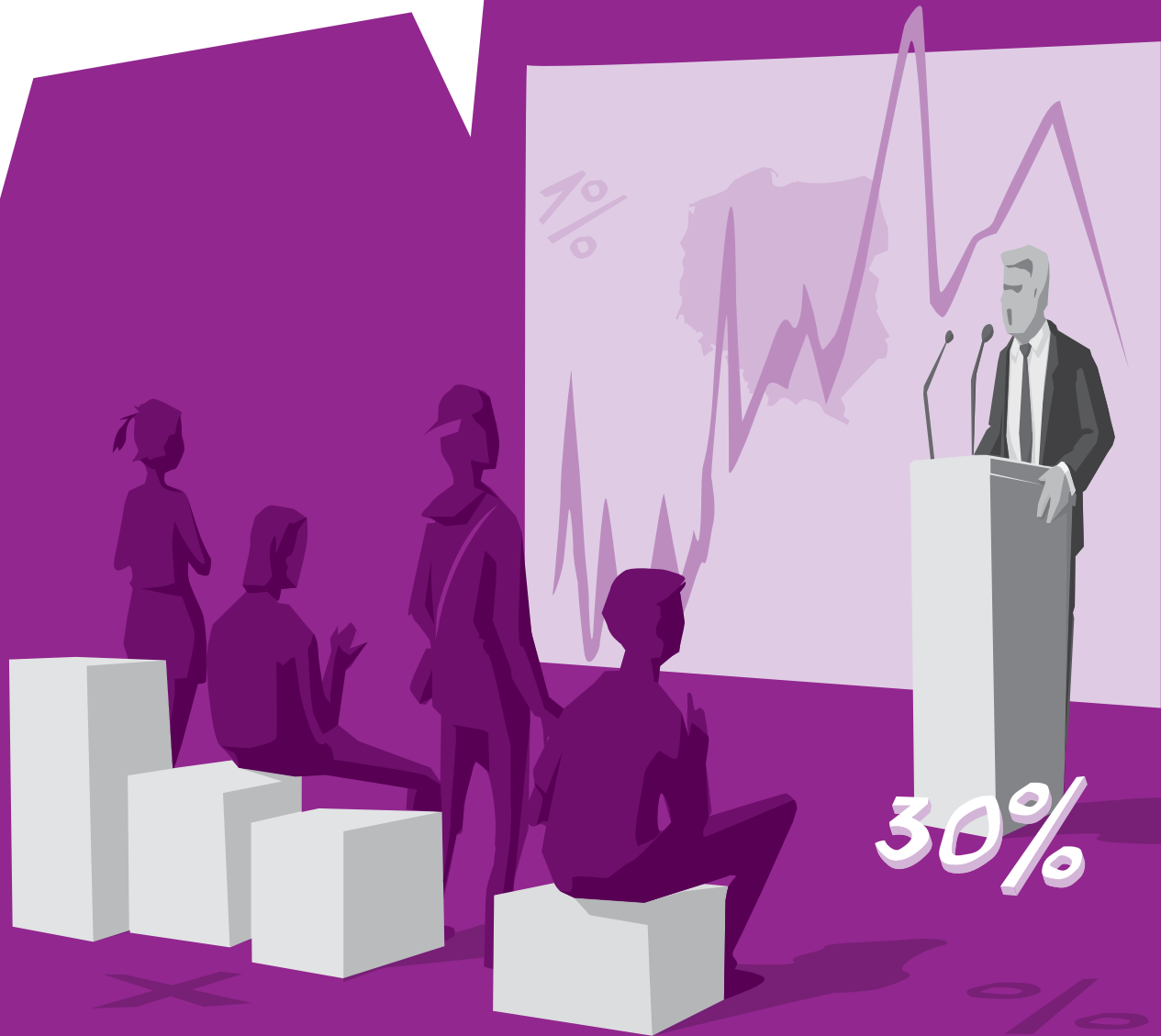
Wykorzystane strony internetowe:

1. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Minimum_wage_statistics
2. www.nbportal.pl





być przedsiębiorczym



V

PAŃSTWO
I GOSPODARKA

ROLA PAŃSTWA W GOSPODARCE RYNKOWEJ

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- co oznacza pojęcie państwa w ujęciu polityki gospodarczej
- jakie są ekonomiczne funkcje państwa w gospodarce rynkowej
- jakie są przyczyny ingerencji państwa w gospodarkę i czy można określić ich właściwy zakres
- jakie są instrumenty oddziaływania państwa na gospodarkę
- jakie są najważniejsze mierniki wzrostu gospodarczego i jak je interpretować
- z jakich źródeł można pozyskać informację gospodarczą.

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Ostatni światowy kryzys finansowy i gospodarczy sprawił, że rola państwa w gospodarce rynkowej znów stała się przedmiotem ożywionych sporów ekonomistów, przedstawicieli innych dyscyplin naukowych, a także polityków. Od czasów II wojny światowej panuje zgodna opinia, że w warunkach recesji jest właściwa i konieczna pewna interwencja państwa, ale nadal trwa gorąca dyskusja, jaki zakres i rodzaj inter-

wencji jest pożądany. Niniejszy rozdział podręcznika przybliży czytelnikom funkcje państwa w gospodarce wolnorynkowej oraz wybrane instrumenty oddziaływania państwa na gospodarkę. Zaprezentowane zostaną mechanizmy wychodzenia z recesji przy udziale państwa, jak również sposoby wspierania wzrostu i rozwoju gospodarczego przez państwo.

1 | BŁĘDY RYNKU A INTERWENCJONIZM PAŃSTWOWY

Zarówno rynek, jak i państwo wykazują zawodność w roli mechanizmu regulującego gospodarkę.

Wśród przyczyn występowania niedostatków rynku wymienia się:

- » niemożność wytworzenia przez mechanizm rynkowy dóbr publicznych, czyli takich, z których użytkowania oraz wynikających z tego korzyści nikt nie jest wyłączonej, a zwiększenie się liczby użytkowników nie zmniejsza możliwości korzystania z tych dóbr przez pozostałych użytkowników,
- » występowanie niekorzystnych efektów zewnętrznych (skutków transakcji rynkowych odczuwanych przez osoby, które w nich nie uczestniczyły), których najlepszym przykładem jest zanieczyszczenie środowiska naturalnego,
- » dążenie niektórych producentów do tworzenia monopolistycznych i oligopolistycznych struktur rynkowych, co tworzy potrzebę funkcjonowania państwa jako podmiotu określającego oraz dbającego o przestrzeganie reguł uczciwej konkurencji,
- » wytwarzanie dóbr niekorzystnych ze społecznego punktu widzenia, czyli tzw. antydóbr (np. tytoniu, narkotyków, które niszczą zdrowie człowieka),
- » niedysponowanie przez podmioty gospodarujące pełną informacją o warunkach gospodarowania (asymetria informacji prowadzi do różnicowania korzyści uczestników rynku), ponadto informacje rynkowe mogą być zniekształcone, np. z powodu inflacji czy niepewności, którą powodują zdarzenia losowe.

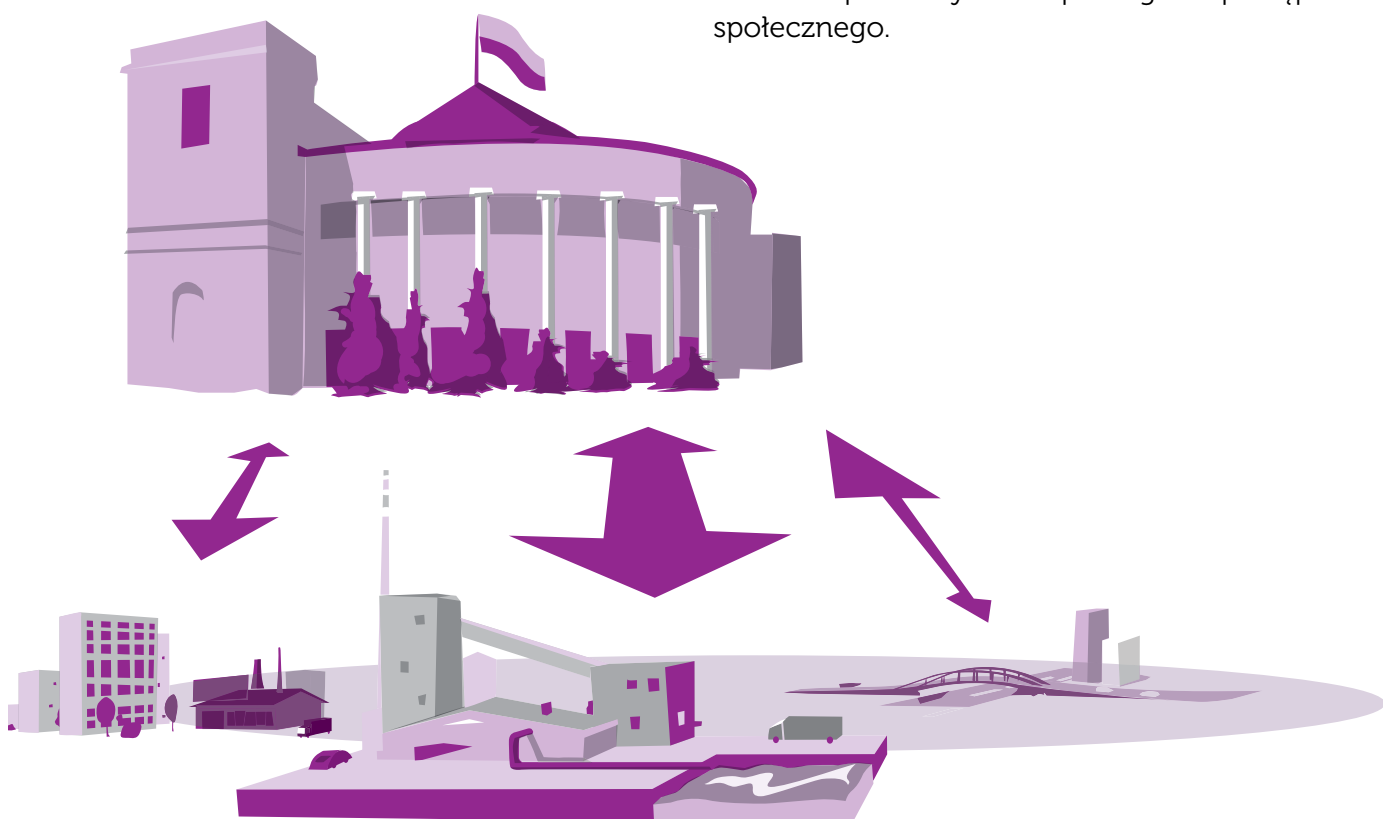
Współczesne rozwinięte gospodarki rynkowe mają charakter mieszany. Najogólniej **gospodarkę mieszaną** można określić jako taką gospodarkę rynkową, w której mecha-

nizm rynkowy jest zastępowany, uzupełniany i korygowany przez państwo. Państwo i rynek powinny współdziałać, aby wzajemnie się wzmacniać. W praktyce trudno jednak ustalić właściwe proporcje między ingerencją państwa a swobodnym działaniem rynku. Nie ma ogólnie akceptowanego poglądu, w jakim zakresie rynek i państwo powinny regulować gospodarkę. Są zwolennicy głęboko posuniętego **interwencjonizmu państwowego**, wobec których w opozycji stoją przedstawiciele **nurtów liberalnych**, opowiadający się za minimalizacją wpływu państwa na procesy gospodarcze. Ci drudzy wskazują z kolei na zawodność państwa, wynikającą z ograniczonej kontroli rynków prywatnych oraz biurokracji, ograniczonej informacji, co często prowadzi do niskiej efektywności programów społecznych. Bardzo ważną przyczyną zawodności państwa mogą być ograniczenia polityczne.

Czas wyjaśnić, jak – z punktu widzenia omawianego tematu – będziemy definiować **państwo**. Otóż pod pojęciem państwa, w ujęciu polityki gospodarczej, kryje się **władza państwowa**, w której imieniu konkretne działania prowadzi jej **centralne i samorządowe organy** (centralne organy władzy państwowej obejmujące swoim zasięgiem cały kraj, np. Rada Ministrów, Sejm, Senat, prezydent państwa, Trybunał Konstytucyjny, bank centralny – w Polsce: Narodowy Bank Polski, a także **organy samorządu terytorialnego** na szczeblu regionalnym i lokalnym, np. marszałek województwa, prezydent miasta, rada powiatu, rada gminy). W przypadku ugrupowań integracyjnych, a więc grupy państw zrzeszonych w celu realizacji wspólnych celów o charakterze ekonomicznym i politycznym (np. Unia Europejska), dochodzi często do świadomej rezygnacji władzy państwowej z części swoich suwerennych uprawnień na rzecz wspólnych

organów ponadnarodowych (np. Europejski Bank Centralny odpowiadający za politykę pieniężną całej strefy euro), które przejmują pewne funkcje organów władzy poszczególnych państw tworzących dane ugrupowanie integracyjne.

Polityką gospodarczą będziemy nazywać świadome i celowe oddziaływanie organów władzy państwowej na gospodarkę – jej dynamikę, strukturę, funkcjonowanie i stosunki ekonomiczne. Polityka gospodarcza obejmuje także wpływ państwa na rozwiązywanie problemów społecznych i wspomaganie postępu społecznego.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 1.

1. Omów błędy mechanizmu rynkowego.

2. Na jakiej zasadzie funkcjonuje gospodarka mieszana?

3. Czy można określić właściwe proporcje między ingerencją państwa a swobodnym działaniem rynku?

4. Na czym polega liberalizm gospodarczy?

5. Pogrupuj organy władzy państwowej. Podaj przykłady tych organów.

6. Jak rozumiesz pojęcie polityki gospodarczej?

2 | FUNKCJE PAŃSTWA W GOSPODARCE RYNKOWEJ ORAZ INSTRUMENTY ODDZIAŁYWANIA PAŃSTWA NA GOSPODARKĘ

Do tradycyjnych funkcji państwa należy:

- » zapewnienie bezpieczeństwa zewnętrznego (przez utrzymywanie sił i środków służących obronie narodowej, szczególnie wojska),
- » zapewnienie bezpieczeństwa wewnętrznego (przez utrzymywanie policji),
- » dbałość o przestrzeganie prawa (przez utrzymywanie organów wymiaru sprawiedliwości),
- » edukowanie i wychowywanie społeczeństwa (przez utrzymywanie placówek edukacyjnych oraz wychowawczych różnego szczebla),
- » zapewnienie obywatelom opieki zdrowotnej (przez utrzymywanie placówek ochrony zdrowia),
- » wspieranie kultury oraz ochrona tradycji i dziedzictwa narodowego (przez utrzymywanie placówek kultury i sztuki, takich jak biblioteki, muzea, teatry, a ponadto renowację, konserwację oraz adaptację obiektów zabytkowych, czy wreszcie nadzór nad miejscami pamięci narodowej, takimi jak pomniki, cmentarze, miejsca zagłady).

Współcześnie w krajach gospodarki rynkowej państwo podejmuje ponadto misję korygowania niedostatków mechanizmu rynkowego w kierunku:

- » podnoszenia efektywności gospodarki i wspierania wzrostu gospodarczego przy jednoczesnym osiągnięciu wysokiego zatrudnienia oraz bardziej efektywnym wykorzystaniu innych niż praca czynników produkcji,
- » dbałości o stabilny poziom cen,
- » niwelowania nadmiernych nierówności w podziale produktu społecznego, czyli sumy produkcji wszystkich podmiotów gospodarczych, oraz dbałości o bezpieczeństwo socjalne obywateli,
- » stabilizowania gospodarki (zapobiegania lub łagodzenia skutków wahań poziomu dzia-

łalności gospodarczej, zatrudnienia oraz inwestycji),

- » ochrony środowiska naturalnego i racjonalnego użytkowania jego zasobów.

Powyższe działania mają na celu realizację ekonomicznych funkcji państwa. Podstawowymi mechanizmami oddziaływania państwa na gospodarkę w obszarze makroekonomicznym są: **polityka fiskalna (budżetowa)**, za której prowadzenie odpowiedzialny jest **rząd**, oraz **polityka monetarna (pieniężna)**, za którą odpowiada **bank centralny** (bank banków, bank państwa, który ma wyłączność na emisję pieniądza i który odpowiada za stabilność waluty narodowej).

Pod pojęciem polityki fiskalnej rozumie się proces kształtowania dochodów oraz wydatków państwa dla osiągnięcia celów społecznych i gospodarczych ustalonych przez właściwe organy władzy państwowej. Obejmuje ona politykę podatkową (dotyczącą określania podmiotów, przedmiotu oraz zakresu i skali opodatkowania, możliwych ulg i zwolnień podatkowych) oraz politykę wydatków budżetowych dostosowanych do określonych potrzeb i zadań państwa.

Wyróżniamy dwa rodzaje polityki fiskalnej:

- » **ekspansywną** – ma ona na celu pobudzenie, ożywienie gospodarki i polega na obniżaniu podatków oraz zwiększaniu wydatków z budżetu państwa (m.in. na inwestycje w infrastrukturę, na wsparcie finansowe dla sektora prywatnego, np. dotacje dla zagrożonych upadłością firm, zasiłki dla bezrobotnych); państwo stosuje ją w czasie recesji lub stagnacji gospodarczej (pojęcia te zostaną wyjaśnione dalej); ten rodzaj polityki fiskalnej ma zarówno skutki pozytywne (wzrost produkcji i zatrudnienia, spadek bezrobocia), jak i negatywne (przyśpiesze-

nie inflacji, wzrost deficytu budżetowego i zadłużenia państwa),

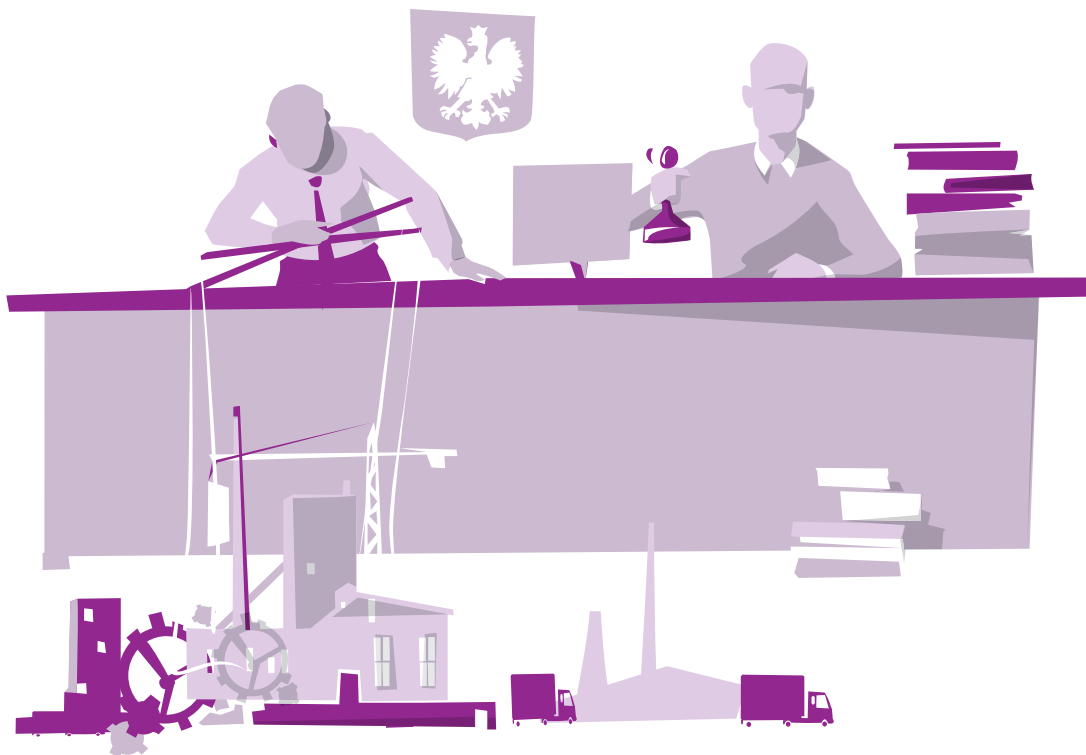
- » **restrykcyjną** – zmierza ona do schłodzenia koniunktury, by zapobiec przegrzaniu gospodarki oraz do zahamowania wzrostu inflacji; polega na zwiększaniu obciążeń podatkowych i zmniejszaniu wydatków z budżetu państwa; restrykcje fiskalne służą również do obniżenia deficytu budżetowego.

John Maynard Keynes (1883–1946) proponował ideę interwencjonizmu państwowego, która dała początek antycyklicznej interwencji państwa. Według zwolenników tego typu interwencji, w okresie recesji zadaniem rządu i banku centralnego powinno być zwiększanie popytu na dobra i usługi, natomiast w okresie rozkwitu gospodarczego, jeśli pojawi się zagrożenie ze strony inflacji, popyt na dobra i usługi należy obniżyć. Celem tego typu stabilizacyjnych działań państwa jest zmniejszenie okresowych wahań produkcji i zatrudnienia. Ekonomiści, którzy nie akceptują dużej ingerencji państwa w gospodarkę, zalecają innego rodzaju interwencjonizm –

oparty na polityce podażowej. Zadaniem państwa jest tu stwarzanie bodźców, zarówno dla przedsiębiorców – do zwiększania produkcji i zatrudnienia, jak i dla pracowników – do podejmowania pracy. Powinny to być działania w zakresie regulacji prawnych, systemu podatkowego, edukacji, infrastruktury, podnoszenia sprawności administracji (np. w celu uproszczenia procesu rejestracji i później prowadzenia działalności gospodarczej), wspierania postępu technologicznego.

Z kolei polityka monetarna obejmuje decyzje dotyczące kształtowania podaży (całkowitego zasobu) pieniądza w gospodarce, a ponieważ ta podaż uzależniona jest od emisji pieniądza przez bank centralny oraz od wartości kredytów udzielonych przez banki komercyjne, sterowanie nią polega na utrzymywaniu określonego tempa emisji pieniądza oraz na pośrednim wpływaniu przez bank centralny na aktywność kredytową banków komercyjnych.





Polityka pieniężna może mieć charakter:

» **ekspansywny** – państwo dąży do zwiększenia podaży pieniądza w celu pobudzenia koniunktury (powstaje tu jednak groźba wzrostu inflacji),

» **restrykcyjny** – państwo dąży do ograniczenia podaży pieniądza, aby zmniejszyć nadmierny popyt i związany z tym wzrost cen (ten typ polityki monetarnej wykorzystywany jest do walki z nadmierną inflacją).

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 2.

1. Wymień tradycyjne funkcje państwa.

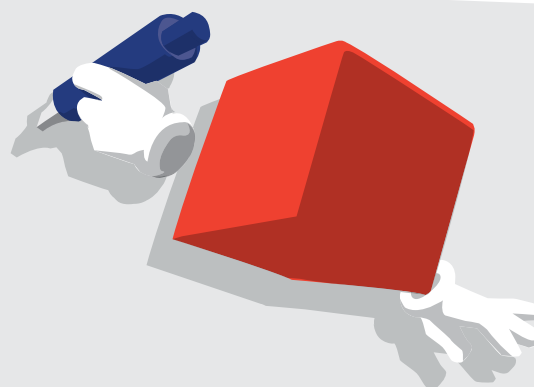
2. W jaki sposób realizowane są ekonomiczne funkcje państwa?

3. Scharakteryzuj politykę fiskalną.

4. Czym różnią się ekspansywna i restrykcyjna polityka fiskalna?

5. Wskaż pozytywne i negatywne skutki ekspansywnej polityki fiskalnej.

6. Na czym polega antycykliczna interwencja państwa?



7. Na czym polega interwencjonizm państwa oparty na polityce podażowej?

8. Scharakteryzuj politykę monetarną.

9. Czym różnią się ekspansywna i restrykcyjna polityka monetarna?

3 | MIERNIKI WZROSTU GOSPODARCZEGO

Wzrost gospodarczy to proces zwiększania się w czasie rezultatów działalności gospodarczej, wyrażających się w ilości (wartości) wytwarzanych dóbr i usług.

Najczęściej używanymi miarami służącymi do oceny zmieniającej się sytuacji gospodarczej w danym kraju są **PKB (produkt krajowy brutto)** i **DN (dochód narodowy)**. Jeśli PKB/DN w danym roku czy kwartale jest większy niż w poprzednim roku czy analogicznym kwartale poprzedniego roku, oznacza to, że dokonał się wzrost gospodarczy. Spadek PKB/DN w tym okresie to oznaka **recesji**, natomiast brak wyraźnych zmian w poziomie tych wielkości określamy jako **stagnację gospodarczą**. Recesję można formalnie stwierdzić, gdy w określonej gospodarce w ciągu dwóch kwartałów z rzędu notowany jest spadek realnego PKB w stosunku do analogicznych kwartałów roku poprzedniego.

Należy zwrócić uwagę na różnicę między znaczeniami pojęć **wzrostu i rozwoju gospodarczego**. Wzrost gospodarczy ma węższe znaczenie i jest związany ze wzrostem mierzalnych wielkości w gospodarce, jak produkcja (PKB) i dochody (DN). Ma więc **charakter ilościowy**. Z kolei rozwój gospodarczy obejmuje, oprócz zmian ilościowych podstawowych wielkości makroekonomicznych, jeszcze zmiany jakościowe, które można określić jako **postęp cywilizacyjny**.

Produkt krajowy brutto (PKB) to wartość rynkowa finalnych dóbr i usług wytworzonych w danym czasie (najczęściej roku lub kwartale) na terytorium kraju, dla którego liczymy ten miernik. Nie ma znaczenia narodowość podmiotów, które biorą udział w tworzeniu PKB na terytorium danego kraju, a zatem np. fabryka niemieckiego producenta samochodów zlokalizowana na terytorium Polski będzie miała swój wkład w tworzenie PKB Polski. Właśnie dlatego władzy państwowej w Polsce

tak bardzo zależy na tym, by zagraniczni inwestorzy przynosili do naszego kraju swoją działalność produkcyjną i usługową – mają oni tym samym udział we wspieraniu wzrostu gospodarczego w Polsce, a przy tym tworzą nowe miejsca pracy dla Polaków. Rola państwa w przyciąganiu inwestorów zagranicznych do kraju polega na tworzeniu systemu **zachęt inwestycyjnych**, takich jak: wsparcie finansowe inwestycji (rządowe granty, poręczenia kredytowe na korzystnych warunkach, rządowe ubezpieczenia – udział rządu w zabezpieczaniu się inwestora na wypadek różnego rodzaju ryzyka, np. związanego ze zmiennością kursu walutowego, wyjątkiem, niestabilnością polityczną itp.), ulgi i całkowite zwolnienia z podatku dochodowego oraz od nieruchomości, przygotowanie działki pod inwestycję, często jej sprzedaż po konkurencyjnej cenie, rozbudowa i modernizacja infrastruktury transportowej oraz telekomunikacyjnej, bezpłatna pomoc w załatwianiu formalności związanych z inwestycją, liberalizacja, upraszczanie i stabilizowanie przepisów prawa, pomoc w zdobywaniu kwalifikacji oraz przekwalifikowaniu kadr, dążenie do zminimalizowania biurokracji oraz korupcji.

Słowa kluczowe w definicji PKB to:

- » finalne dobra i usługi,
- » wartość rynkowa,
- » terytorium kraju.

Dobra i usługi możemy podzielić na:

- » **finalne** – gotowe do wykorzystania przez ostatecznych użytkowników (np. samochód, chleb, komputer, buty),
- » **pośrednie** – podlegające dalszemu przetwarzaniu w celu odsprzedaży (np. mąka kupiona przez piekarnię jako surowiec do wypieku chleba).

.....

Uwzględnienie w rachunku PKB w sposób bezpośredni tylko wartości dóbr i usług finalnych gwarantuje, że wartości **wszystkich nowo wytworzonych** w danym roku dóbr i usług będą uwzględnione w PKB **tylko raz**. Wartość rynkowa dóbr i usług finalnych zawiera w sobie wartość surowców, z których zostały one wytworzone, zatem wartości dóbr i usług pośrednich po raz drugi w rachunku PKB nie uwzględniamy. To samo dotyczy dóbr finalnych odsprzedawanych na rynku wtórnym – drugi raz ich wartość nie powiększy PKB.

Wartość rynkowa jest równa cenie rynkowej, czyli takiej, która zawiera koszty wytworzenia dóbr i usług finalnych (m.in. koszty zakupu dóbr i usług pośrednich, koszty ich przetworzenia), ale także inne składniki cenotwórcze, jak marże zysku dla producenta oraz później dystrybutorów towarów, i wreszcie podatki pośrednie, czyli VAT i akcyzę. Podatki pośrednie są przerzucane na ostatecznych nabywców, dlatego są zawarte w cenach towarów kupowanych przez nas w sklepach.

Zastosowanie w rachunku PKB cen bieżących dóbr i usług finalnych (obowiązujących w roku, w którym dokonywany jest pomiar PKB) pociąga za sobą pewną niedogodność. Pojawia się ona, gdy porównywane są wartości PKB z kilku kolejnych czy co najmniej dwóch lat, i wynika z niestabilności jednostki pieniądza jako miernika siły nabywczej. Może się bowiem okazać, że wzrost w kolejnych latach **nominalnego PKB** (wyrażonego w cenach bieżących) tylko częściowo jest efektem rzeczywistego wzrostu gospodarczego, częściowo zaś jest to wzrost iluzoryczny, wywołany wzrostem ogólnego poziomu cen (inflacją). Dlatego

dla porównań PKB w czasie należy wyeliminować ruch cen, przyjmując rok odniesienia za bazowy i wyrażając PKB z roku następnego (z kolejnych lat) w cenach stałych z roku bazowego. Jeżeli, tym samym, we wszystkich porównywanych latach będziemy obliczali PKB, postępując się takimi samymi cenami, wówczas zmiany wartości PKB w poszczególnych latach będą wynikiem tylko zmian ilościowych i będą wyrażały, czy gospodarka krajowa była zdolna wytworzyć w kolejnych latach więcej czy mniej dóbr i usług finalnych. Produkt krajowy brutto w cenach stałych nazywamy **PKB realnym**. Procentowa zmiana realnego PKB w porównywanych okresach wyraża stopę dodatniego lub ujemnego wzrostu gospodarczego.

Pamiętajmy, że PKB uwzględnia wartość rynkową tylko tych dóbr i usług finalnych, które przeszły przez rynek, czyli zostały sprzedane na wolnym rynku, a nie zostały wytworzone na własne potrzeby (np. wartość wazy zerwanych we własnym ogródku czy pracy wykonanej we własnym mieszkaniu, jak chociażby umycie okien, nie powiększy PKB). Co istotne, taka transakcja kupna-sprzedaży musi być legalna, a więc sprzedawca powinien mieć zarejestrowaną działalność gospodarczą i od uzyskanych z niej dochodów odprowadzać podatki (np. wartość kołyski wyrzeźbionej własnoręcznie przez kogoś, kto nie robi tego w ramach prowadzonej działalności gospodarczej, nawet mimo sprzedaży na wolnym rynku, nie znajdzie odzwierciedlenia w rachunku PKB; działalność w tzw. szarej strefie jest bowiem ze swej natury ukrywana; do PKB wejść mogłaby jedynie wartość drewna, z którego wykonano kołyskę, pod warunkiem że zostałoby ono kupione legalnie, czyli sprzedawca drewna odprowadziłby podatek).

METODY LICZENIA PKB

Wyróżniamy trzy podejścia do rachunku PKB (wydatkowe, dochodowe oraz sumowanie wartości dodanej), z których każde prowadzi do takiego samego wyniku.

» **PKB jako suma wartości dodanej** wytworzonej przez wszystkie sektory gospodarki (rolnictwo, przemysł, budownictwo, usługi); **wartością dodaną** nazywamy przyrost wartości dóbr i usług w wyniku procesu ich produkcji; jest ona tworzona na każdym etapie przetwórstwa (ramka poniżej).

Etapy procesu produkcyjnego	Cena rynkowa dóbr (wyrażona w jednostkach pieniężnych, np. w PLN)	Wartość dodana
1. Rolnik (produkuje ziarno)	100	100
2. Młynarz (produkuje mąkę)	250	150 (przyrost wartości ze 100 do 250)
3. Piekarz (wypieka chleb)	350	100 (przyrost wartości z 250 do 350)
Suma		350

Jedynym dobrem finalnym w powyższym przykładzie, z punktu widzenia naszego procesu produkcyjnego, jest chleb, a jego cena rynkowa (350 jednostek pieniężnych) powiększy PKB. W prezentowanym podejściu do rachunku PKB sumujemy wartości dodane powstałe na poszczególnych etapach przetwórstwa,

a otrzymana suma jest równa wartości rynkowej chleba, czyli cenie, po której jest on sprzedawany w sklepie.



» **PKB jako suma wydatków** na zakup wyprodukowanych w danym kraju dóbr i usług finalnych dokonywanych przez cztery grupy podmiotów gospodarczych (gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa, państwo – na szczeblu centralnym oraz samorządowym – i zagranicę). W powyższym przykładzie policzylibyśmy PKB metodą wydatkową jako wydatek gospodarstw domowych na zakup chleba równy 350 j.p. Widzimy zatem, że wkład do PKB liczony według podejścia wydatkowego oraz inaczej, czyli przez sumowanie wartości dodanej, jest identyczny i wynosi 350 j.p. Metodą wydatkową obliczamy PKB zgodnie z poniższym wzorem:

$$\text{PKB} = C + I \text{ brutto} + G + Ex - Im$$

gdzie:

C – wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych, np. pralki, lodówki, samochody,

I brutto – inwestycje prywatne brutto (brutto tzn. z **amortyzacją** – zmniejszeniem się wartości jakiegoś dobra trwałego wskutek jego zużywania, starzenia się), które obejmują:

- » niemieszkaniowe inwestycje w kapitał trwały, czyli wydatki na budynki, budowle i wyposażenie budynków, np. maszyny i urządzenia,
- » mieszkaniowe inwestycje w kapitał trwały,
- » inwestycje w zapasy (surowce, materiały, półfabrykaty, wyroby gotowe niesprzedane).

Uwaga! I brutto nie obejmują inwestycji finansowych w papiery wartościowe.

I brutto (od których pochodzi nazwa miernika: **produkt krajowy brutto**) obejmują więc wszystkie wydatki związane z nabywaniem dóbr kapitałowych, mimo że niektóre z tych dóbr zostały nabyte tylko po to, aby zastąpić stare, zużyte składniki majątku trwałego. Aby określić sam tylko przyrost zasobu kapitału rzeczowego (I netto), należy skorygować I brutto o wartość inwestycji odtworzeniowych, która odpowiada wysokości odpisów amortyzacyjnych dokonanych w danym okresie.

Jeśli więc I brutto zastąpimy we wzorze przez I netto, otrzymamy nowy miernik: **PKN (produkt krajowy netto)**, który nie ujmuje inwestycji odtworzeniowych. Można go obliczyć, postępując się następującymi wzorami:

$$\text{PKN} = \text{C} + \text{I netto} + \text{G} + \text{Ex} - \text{Im}$$

lub

$$\text{PKN} = \text{PKB} - \text{amortyzacja}$$

G – tzw. wydatki rządowe, które obejmują dobra i usługi nabywane przez rząd, wynagrodzenie w sferze budżetowej oraz inwestycje państwa w infrastrukturę.

Ex – eksport, czyli zakup przez zagranicę towarów wyprodukowanych na terytorium danego kraju, pomniejszony o **Im**

Im – import, czyli wartość towarów wytworzonych poza danym krajem, ale kupionych przez podmioty z danego kraju (różnicę między eksportem a importem określamy jako eksport netto).

PKB jako suma dochodów właścicieli czynników produkcji (obywateli i cudzoziemców) wykorzystanych w określonym czasie w produkcji dóbr i usług na terytorium danego kraju, np. obywatel USA zatrudniony legalnie w Polsce tworzy polski PKB (uzyskując dochody z pracy), mimo że nie jest obywatelem Polski. Wartość rynkowa dóbr i usług wytworzonych przez niego na terytorium Polski uwzględnia cenę jego pracy, czyli koszty jego zatrudnienia przez producenta tych dóbr i usług. Aby obliczyć PKB tą metodą, należy do sumy dochodów właścicieli czynników produkcji dodać amortyzację oraz podatki pośrednie.

Czynniki produkcji to wszystkie środki użyte w produkcji, służące do osiągnięcia celu produkcyjnego:

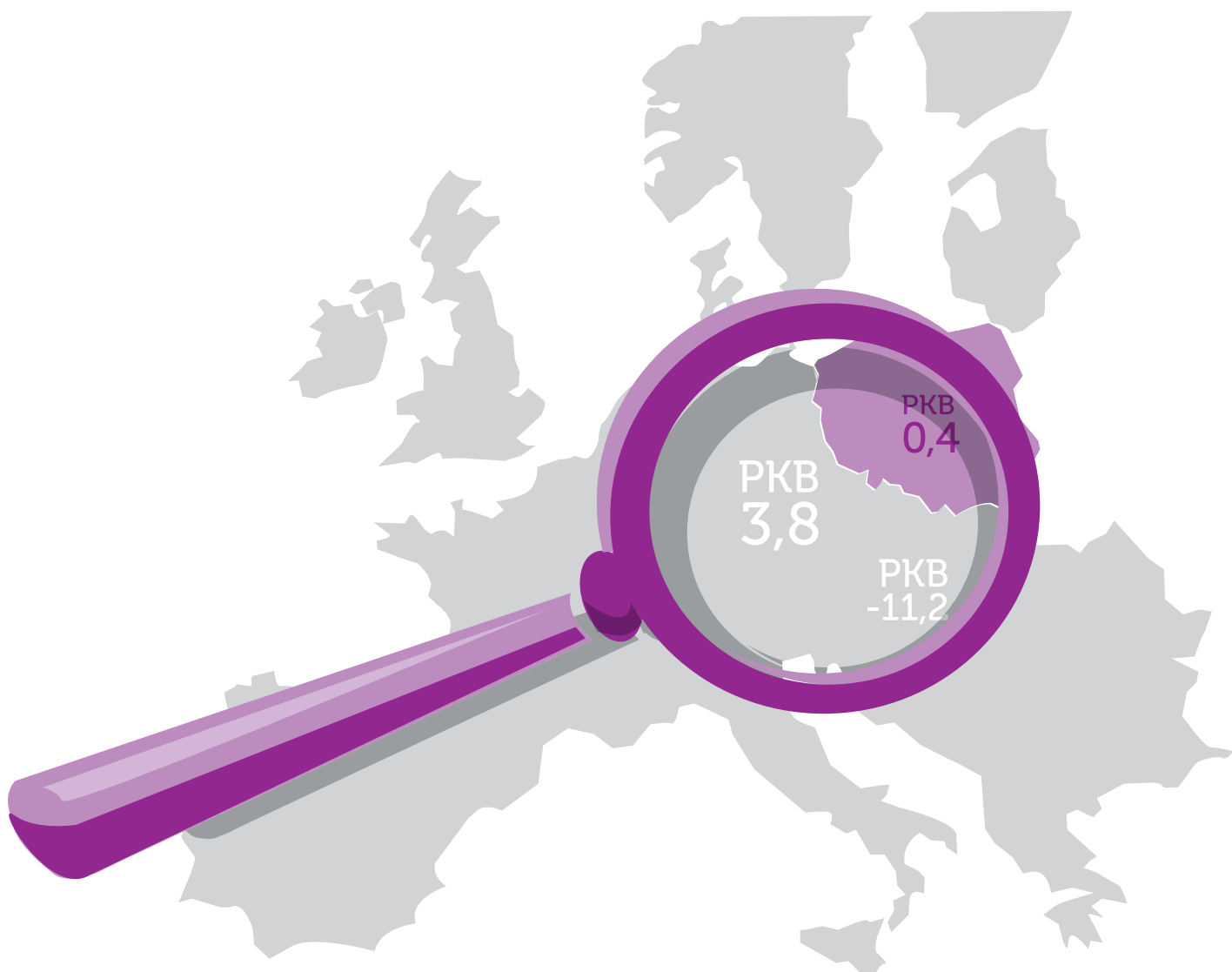
- » **ziemia** – dobra pierwotne, takie jak surowce mineralne, lasy, użytki rolne, woda; wynagrodzeniem za ziemię jest renta gruntowa,
- » **praca człowieka** – wynagrodzeniem za pracę jest płaca,
- » **kapitał** – finansowy oraz rzeczowy w postaci maszyn, urządzeń, budynków; wynagrodzeniem za kapitał są odsetki lub czynsz.

Dochód narodowy (DN) to całość dochodów wypłacanych za wykorzystanie czynników produkcji w określonym czasie ich właścicielom. Dochód narodowy stanowi sumę dochodów gospodarstw domowych i przedsiębiorstw określonej narodowości bez względu na kraj, w którym wykorzystano ich czynniki wytwórcze.

Na dochód narodowy składają się:

- płaće brutto,
- odsetki przed opodatkowaniem,
- czynsze brutto,

- renty gruntowe brutto,
- zyski spółek akcyjnych przed opodatkowaniem (zyski niepodzielne na rozwój, ewentualne dywidendy dla akcjonariuszy),
- dochody przedsiębiorstw nieakcyjnych przed opodatkowaniem (dochody brutto osób zatrudnionych na własny rachunek, np. dochody rolników i właścicieli małych firm, honoraria wolnych zawodów).



Mierniki makroekonomiczne, takie jak omówione tu: PKB, PKN, DN, a dokładniej – ich dynamika, dostarczają cennych informacji na temat kondycji gospodarki oraz zmian, jakie w niej zachodzą. Wiarygodne, szczegółowe oraz najbardziej aktualne informacje dotyczące wartości oraz dynamiki powyższych mierników można znaleźć na stronie Głównego Urzędu Statystycznego: <http://www.stat.gov.pl/gus>. Innym cennym źródłem informacji gospodarczej może być strona internetowa Narodowego Banku Polskiego, czyli polskiego banku centralnego: <http://www.nbp.pl>. Danych i wiadomości o gospodarce należy

ponadto poszukiwać na portalach o tematyce gospodarczej (np. Money.pl, Bankier.pl), w prasie o tematyce ekonomicznej (np. „Puls Biznesu”, „Forbes”). W radiu i telewizji również można znaleźć audycje poruszające problematykę gospodarczą (np. „Magazyn EKG” w Radiu TOK FM czy „Plus Minus” w TVP Info), kanałem telewizyjnym w całości poświęconym sprawom gospodarczym jest np. TVN CNBC.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 3.

1. Omów pojęcie wzrostu gospodarczego.
.....
2. Jakie dostrzegasz różnice między wzrostem a rozwojem gospodarczym?
.....
3. Jakiego rodzaju zachęty inwestycyjne może zastosować państwo, by skłonić inwestorów zagranicznych do przeniesienia swojej działalności produkcyjnej i usługowej do danego kraju?
.....
4. Zdefiniuj produkt krajowy brutto.
.....
5. Omów trzy podejścia do obliczania PKB.
.....
6. Wyjaśnij różnicę między dobrami finalnymi oraz pośrednimi. Podaj przykłady takich dóbr.
.....
7. W jakich cenach należy wyrazić PKB z kolejnych lat, by za jego pomocą móc określić rzeczywisty wzrost gospodarczy?
.....
8. Jakie znasz czynniki produkcji oraz rodzaje wynagrodzeń za ich wykorzystanie w procesie produkcyjnym?
.....
9. Scharakteryzuj dochód narodowy.
.....
10. Wskaż źródła informacji gospodarczej.
.....

PODSUMOWANIE



Państwo i rynek powinny współdziałać w procesach gospodarczych. W praktyce trudno jednak ustalić właściwe proporcje między ingerencją państwa a swobodnym działaniem rynku. Nie ma powszechnie akceptowanego poglądu, w jakim zakresie rynek i państwo powinny regulować gospodarkę. Nie budzi natomiast wątpliwości stwierdzenie, że do wspierania wzrostu gospodarczego niezbędne jest stworzenie przez państwo otoczenia instytucjonalno-prawnego, sprzyjającego inicjatywie prywatnej oraz politycznej i społecznej stabilności połączonej ze skutecznym rządzeniem. Interwencje państwa nie mogą zahamować procesów wolnorynkowych.

PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Czym jest państwo w ujęciu polityki gospodarczej?
.....
2. Na czym polegają błędy rynku?
.....
3. Na czym polega korygowanie niedostatków mechanizmu rynkowego przez państwo?
.....
4. W jaki sposób można zmierzyć wzrost gospodarczy?
.....
5. Jaka jest specyfika każdego z omówionych mierników makroekonomicznych: PKB, PKN, DN?

Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. Na czym polega polityka wychodzenia z recesji, wspierania wzrostu i rozwoju gospodarczego przez państwo?
.....
2. Na czym polega obliczanie PKB zgodnie z trzema możliwymi metodami?
.....
3. Czy określone zdarzenia gospodarcze spowodują powiększenie się PKB lub DN?
.....
4. Czym różni się dobro finalne od dobra pośredniego?
.....
5. Gdzie znaleźć najbardziej aktualne i wiarygodne źródła informacji gospodarczej i w jaki sposób z nich korzystać?



Spis literatury:

1. Klimczak B., *Mikroekonomia*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2003.
2. Noga M., *Makroekonomia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009.
3. Winiarski B. (red.), *Polityka gospodarcza*, PWN, Warszawa 2006 (wydanie III zmienione).

BUDŻET PAŃSTWA, CZYLI O TYM, JAKIE SĄ NASZE WSPÓLNE MOŻLIWOŚCI

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- w jaki sposób powstaje budżet państwa
- jaka jest struktura budżetu państwa
- na czym polega zasada równowagi budżetowej
- jakie są skutki deficytu budżetowego oraz nadwyżki budżetowej.

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Lubimy jeździć dobrymi drogami, chcemy mieć swobodny dostęp do edukacji, gwarancję bezpieczeństwa, że ktoś czuwa nad naszym dobytkiem oraz bliskimi, a w sytuacji, kiedy zacznie szwankować zdrowie, że znajdzie się instytucja, która poda pomocną dłoń. Aby te marzenia były realne, potrzebne są środki do ich realizacji, czyli do tego, aby istniał mocny sektor publiczny, który stanowi o jakości i sile

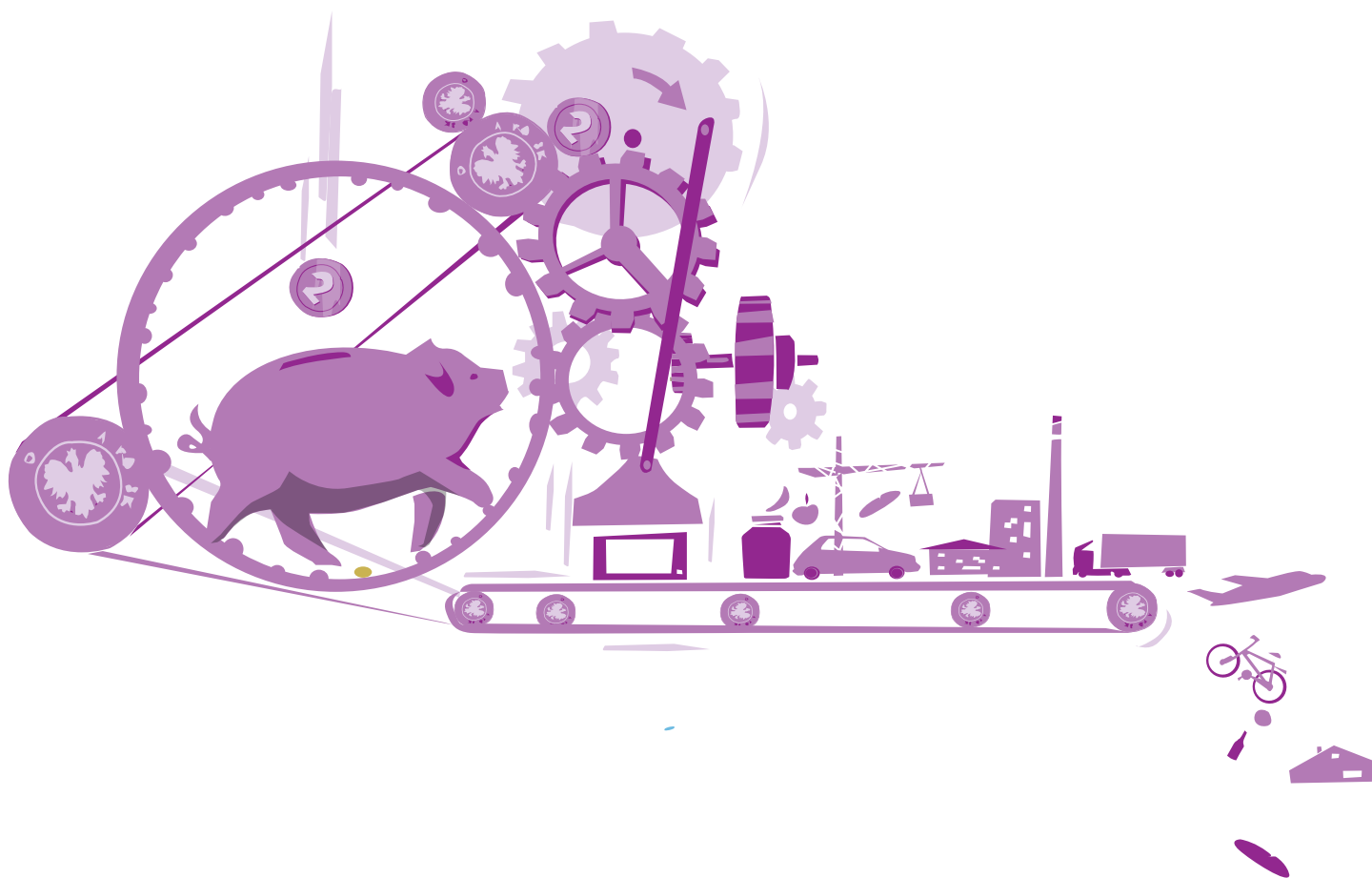
danego państwa. Zapytamy, czy jest to możliwe, skoro w twoim kraju ciągle są kiepskie drogi, pociągi spóźniają się albo nawet wypadają z torów, likwiduje się kolejne szkoły, a kolejka do niektórych lekarzy i czas oczekiwania na zabiegi sięga kilku lat. O czym to świadczy? Z pewnością o kryzysie finansów publicznych danego państwa. Jakie są zatem przyczyny takiej sytuacji oraz jak można ją zmienić?

1 | WSPÓLNY BUDŻET

Każdy budżet opiera się na dochodach i wydatkach w określonym czasie, np. w roku kalendarzowym. Poziom tych ostatnich zależy od tego, jakie potrzeby i zadania są do zrealizowania w sektorze publicznym, których lepiej (czyli efektywniej) nie jest w stanie podjąć sektor prywatny. Poziom dochodów zależy od aktywności gospodarczej w danym kraju, zatem od tego, jak bardzo ludzie są zaangażowani w tworzenie wartości dodanej – na ile chcą im się pracować i podejmować wysiłek bycia przedsiębiorczym. Poziom dochodów zależy od aktywności gospodarczej w danym kraju, zatem od tego, jak bardzo ludzie są zaangażowani w tworzenie wartości dodanej – na ile chcą im się pracować i podejmować wysiłek bycia przedsiębiorczym. Poziom dochodów zależy od aktywności gospodarczej w danym kraju, zatem od tego, jak bardzo ludzie są zaangażowani w tworzenie wartości dodanej – na ile chcą im się pracować i podejmować wysiłek bycia przedsiębiorczym. Poziom dochodów zależy od aktywności gospodarczej w danym kraju, zatem od tego, jak bardzo ludzie są zaangażowani w tworzenie wartości dodanej – na ile chcą im się pracować i podejmować wysiłek bycia przedsiębiorczym.

nie funkcjonuje samo z siebie, podobnie jest w gospodarce, w której aparat urzędników państwowych to nie **perpetuum mobile**. Tym samym wymaga, aby część dochodów została przeznaczona na jego funkcjonowanie. Jeśli mamy kosztowną administrację, to część dochodów zostanie poświęcona na jej funkcjonowanie zamiast na użyteczne wydatki publiczne. Dlatego jednym z fundamentów silnego państwa jest efektywnie funkcjonujący sektor publiczny, odznaczający się niskimi kosztami administracji.

Skąd biorą się dochody budżetu? Przede wszystkim z podatków. Jak mawiał znany ekonomista J.M. Keynes: „**W życiu dwie rzeczy są**



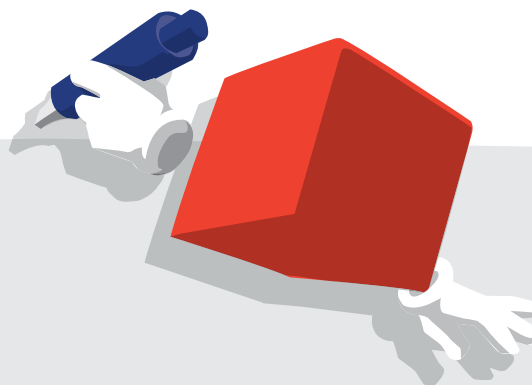
pewne: śmierć i podatki ”. Płacimy je w formie pośredniej (np. VAT i akcyza), ale również w postaci bezpośredniej (podatek dochodowy). Oprócz tego płacimy szereg innych podatków: podatek od lokat kapitałowych, od czynności cywilnoprawnych (przy zakupie nieruchomości, samochodów itd.). Jako przedsiębiorcy płacimy podatek CIT. Dodatkowym źródłem dochodów państwa są opłaty, które w odróżnieniu od podatków powinny być przekazywane na określone wydatki publiczne. Bywa z tym różnie, co nie zmienia faktu, że są pobierane. Przykładami są opłata paliwowa, opłaty za gospodarcze korzystanie ze środowiska czy za korzystanie z autostrad.

Ponadto państwo jest również właścicielem lub współwłaścicielem niektórych przedsiębiorstw, od których jako akcjonariusz pobiera dywidendę, również zasilającą jego budżet.

Konstrukcja budżetu przypomina nieco konstrukcję wagi. Z jednej strony szali mamy dochody, a z drugiej – wydatki. Tak jak na wadze sytuacja bywa dynamiczna, tak też jest corocznie podczas uchwalania budżetu przez Sejm, kiedy ścierają się różne poglądy na temat tego, czy bardziej obciążyć prawą czy lewą stronę szali, aby ostatecznie zachować równowagę budżetową – z różnymi konsekwencjami (o których opowiemy poniżej).

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 1.

1. Określ, czym jest budżet państwa.
.....
2. Podaj przykłady dochodów i wydatków budżetowych.



2 | ZASADA RÓWNOWAGI BUDŻETOWEJ ORAZ RÓŻNE STANY BUDŻETU

Każdy budżet składa się z dochodów i wydatków, osobisty – również. Podstawową zasadą w budżecie jest **zasada równowagi budżetowej**, która oznacza, że suma dochodów budżetowych musi być równa sumie jego wydatków. Intuicyjnie jest to raczej zrozumiałe. Każdy wydaje tyle, ile ma w portfelu lub na koncie karty kredytowej. Co jednak zrobić w sytuacji, kiedy widzimy uzasadnione wydatki przewyższające nasze dochody? Taka sytuacja oznacza stan **deficytu budżetowego**, powodującego zachwianie równowagi. Żeby do tego nie dopuścić, jesteśmy zmuszeni do zaciągnięcia kredytu na sfinansowanie deficytu. Jest to trochę kłopotliwa sytuacja, bo oznacza, że w przyszłości będziemy musieli go spłacić, zaciskając pasa. Koszty dzisiejszego kredytu, obejmujące jego spłatę wraz z odsetkami, zostaną wrzucone w ciężar przyszłych wydatków, w miejsce których będziemy musieli zrezygnować z finansowania innych potrzeb. Warto również przyjrzeć się odmiennej sytuacji, jaką jest **nadwyżka budżetowa**, która powstaje wówczas, kiedy dochody państwa są większe od jego wydatków. W takiej sytuacji państwo może przeznaczyć nadwyżkę na

sfinansowanie długów innego państwa, np. poprzez zakup jego obligacji skarbowych, albo zaplanować dodatkowe inwestycje, które w przyszłości zaowocują korzyściami. Jak mówi stare ludowe porzekadło: „Od przybytku głowa nie boli”, pod warunkiem że ma się głowę do inwestowania. Okres prosperity, w trakcie którego występuje nadwyżka, jest dobrym momentem, aby odpowiednio zabezpieczyć się na czas kryzysu, kiedy to występuje deficyt. Mądre państwo tak właśnie zarządza swoimi aktywami. Przykładem jest Norwegia, która w czasach odkrycia złóż ropy naftowej i gazu lokowała olbrzymie nadwyżki w różne aktywa finansowe, aby w trudniejszych czasach móc finansować niezbędne wydatki publiczne na odpowiednim poziomie. W ten sposób można w uproszczeniu przyjąć, że została zachowana zasada równowagi budżetowej w długim okresie. Jej brak prowadzi do bardzo poważnych zagrożeń, takich jak bankructwo danego państwa, o czym mówi się w ostatnim czasie w odniesieniu do sytuacji wywołanej kryzysem w Grecji. Taka sytuacja jest bardzo niebezpieczna i można ją porównać do spadania w przepaść.

MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 2.

1. Zdefiniuj zasadę równowagi budżetowej.
.....
2. Wyjaśnij, na czym polegają nadwyżka budżetowa oraz deficyt budżetowy.



PODSUMOWANIE



Do realizacji każdego planu i marzeń potrzebny jest budżet. Jego nieodłączną częścią są wydatki i dochody. Podstawową zasadą dobrego budżetu jest równowaga pomiędzy dochodami a wydatkami. Jej naruszenie prowadzi do deficytu budżetowego, grożącego utratą płynności, a w rezultacie bankructwem, lub też do nadwyżki budżetowej, która sama w sobie jest korzystna, o ile jest mądrze zagospodarowana, tak aby w trudnych latach finansować deficyty budżetowe.

Budżet państwa stanowi najważniejszą część dochodów i wydatków sektora finansów publicznych. Jest to roczny plan dochodów i wydatków instytucji szczebla centralnego (tzn. instytucji rządowych), nazywany też często planem finansowym państwa. Budżet państwa uchwalany jest co roku przez parlament w formie ustawy budżetowej. Według Konstytucji RP jest to jedyna ustawa, w stosunku do której prezydent nie ma prawa weta. Specjalną rolę ustawy budżetowej w systemie prawnym RP umacnia również fakt, że w razie jej nieuchwalenia w odpowiednim czasie prezydent ma prawo rozwiązać parlament i ogłosić przedterminowe wybory.

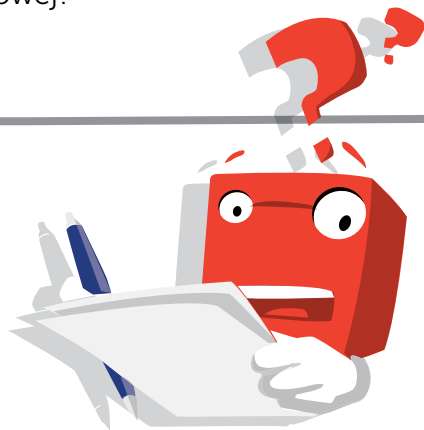
PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Co to jest budżet państwa?
.....
2. Co to są dochody budżetowe?
.....
3. Czym są wydatki budżetowe?
.....
4. Co oznacza równowaga budżetowa?
.....
5. Co oznaczają pojęcia deficytu oraz nadwyżki budżetowej?
.....

Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. W jaki sposób powstaje budżet państwa?
.....
2. Skąd biorą się wpływy do budżetu państwa?
.....
3. Jakie są główne kategorie wydatków budżetu państwa?
.....
4. Jak likwiduje się deficyt budżetowy?
.....
5. Jak należy racjonalnie zagospodarować nadwyżkę budżetową?
.....



Spis literatury:

1. Lubińska T., *Budżet a finanse publiczne*, Wydawnictwo Difin, Szczecin 2010.
2. Łabenda K.P., *Budżet domowy pod kontrolą. Jak rozsądnie oszczędzać, wydawać i inwestować pieniądze*, Helion, Gliwice 2011.
3. Żyżyński J., *Budżet i polityka podatkowa*, PWN, Warszawa 2009.
4. Młodzikowska D., Lunden B., *Budżet. Praktyczny poradnik dla małych i średnich przedsiębiorstw*, BL Info, Gdańsk 2011.

POLITYKA PIENIĘŻNA

CELE:

Po przeczytaniu tego rozdziału będziesz wiedzieć:

- na czym polega istota i jakie są cele polityki pieniężnej
- jakie są instrumenty regulacji podaży pieniądza oraz jak prowadzi się politykę pieniężną w gospodarce rynkowej
- jak podaż pieniądza wpływa na inflację
- jaka jest zależność pomiędzy kursem walutowym a kondycją danej gospodarki.

KILKA SŁÓW NA POCZĄTEK

Codziennie sięgamy kilkakrotnie do portfela albo posługujemy się kartą płatniczą lub kredytową. Cesarz rzymski **Wespazjan**, żyjący w latach 9–79 naszej ery, wprowadził ok. 70 roku podatek od toalet publicznych. Krytykowany m.in. przez własnego syna **Tytusa** za zajmowanie się tak niepoważnymi aspektami gospodarki, miał odpowiedzieć słowami: *pecunia non*

olet. Z kolei inne źródła historyczne podają, że ta słynna sentencja miała zostać wypowiedziana nie w związku z podatkiem od toalet, ale za sprawą innego podatku nałożonego na zakłady wykorzystujące mocz do celów przemysłowych – m.in. farbowania tkanin.

1 | ISTOTA I CELE POLITYKI PIENIĘŻNEJ

Pieniądz jest powszechnym, gwarantowanym przez prawo środkiem płatniczym w danej gospodarce, umożliwiającym jej normalne funkcjonowanie oparte na wytwarzaniu oraz wymianie wartości dodanej. Jego rolę można porównać do krwiobiegu w organizmie. Dorosły człowiek do sprawnego funkcjonowania potrzebuje około 6 litrów krwi. Dzięki niej podtrzymywane są wszystkie funkcje życiowe. Jeśli np. wskutek wypadku doznamy krwotoku i w porę nikt nam nie pomoże, to możemy przypłacić to życiem. Także w przypadku honorowych krwiodawców, których organizmy są przyzwyczajone do wytwarzania dodatkowych ilości krwi, cały proces poddany jest dodatkowej opiece lekarskiej, aby nie doprowadzić do pewnych powikłań szkodliwych dla zdrowia. To proste porównanie pieniądza do krwi pozwoli nam zrozumieć, że funkcję takiego „naczelnego lekarza dyżurnego” w gospodarce pełni bank centralny (w Polsce Narodowy Bank Polski, FED w USA czy ECB w strefie euro). To on właśnie, przy pomocy Rady Polityki Pieniężnej w Polsce (oraz odpowiednich organów w innych krajach), prowadzi określoną politykę pieniężną, czyli reguluje i nadzoruje

krwiobieg gospodarki, który tworzy wspólnie z bankami komercyjnymi, przedsiębiorstwami oraz gospodarstwami domowymi. Te wszystkie podmioty gospodarcze, niczym narządy organizmu, potrzebują do swego normalnego funkcjonowania zdrowej i świeżej krwi, jaką w gospodarce jest pieniądz. Tak jak organizm jest podatny na choroby układu krwionośnego, tak samo gospodarka niedomaga czasami z powodu źle prowadzonej polityki pieniężnej oraz zakłóceń z nią związanych. Zatem głównym celem polityki pieniężnej prowadzonej przez bank centralny jest dobrze funkcjonująca, stabilna gospodarka, która potrafi tworzyć wartość dodaną w długim okresie, odznacza się niskim poziomem bezrobocia, niskim poziomem inflacji oraz korzystnym bilansem płatniczym, wskazującym na wysoki poziom wymiany z zagranicą, a co za tym idzie – na korzyści płynące ze współpracy z innymi krajami. To trochę tak, jak ze zdrowym człowiekiem, który stale się rozwija, nie narzeka na bezczynność, nie grozi mu chorobliwa otyłość oraz ciągle pozostaje w dobrych i żywych relacjach z otoczeniem.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 1.

1. Dlaczego pieniądz jest ważny w gospodarce?

2. Jakie znaczenie w gospodarce ma właściwa polityka pieniężna?

2 | PODAŻ PIENIĄDZA W GOSPODARCE

Głównym celem każdej gospodarki jest tworzenie wartości dodanej w postaci dóbr i usług. W momencie, kiedy z roku na rok rośnie ich wartość, powstaje pytanie, w jakim stopniu ilość pieniądza w gospodarce jest wystarczająca do zabezpieczenia tego procesu. Jeśli pieniędzy jest za mało, gospodarka zaczyna funkcjonować nieudolnie, grożąc spowolnieniem wzrostu gospodarczego, czyli trochę tak jak niedożywiony i niewypoczęty człowiek, któremu każe się pracować. Efekty tego są zazwyczaj bardzo marnie. Z drugiej strony, jeśli pieniądza jest za dużo, powstaje ryzyko inflacji, czyli wzrostu cen dóbr i usług wytwarzanych w gospodarce. Jest to bardzo niebezpieczne zjawisko, w wyniku którego najbardziej tracą

1. Za pomocą **stopy rezerw obowiązkowych**, która określa, ile procent od każdego zdeponowanego złotego (PLN) na **rachunkach a vista** (lub terminowych) banki komercyjne muszą przekazać na swój rachunek w banku centralnym lub utrzymywać w swojej kasie w formie zapasów gotówki. W ten sposób nie każda złotówka, którą zanosimy na konto oszczędnościowe do banku, trafia z powrotem do gospodarki. Dzięki temu organizm gospodarczy nie otrzymuje tyle krwi, ile być może by chciał, ale „lekarz dyżurny”, jakim jest bank centralny, odpowiada za jej kondycję. Dba więc m.in. o to, aby wskutek nadmiaru pieniądza nie trafił na nierentowne inwestycje, które zamiast zysku przyniosłyby



ci, których świadczenia nie są waloryzowane adekwatnie do poziomu inflacji, czyli wszyscy otrzymujący świadczenia z budżetu państwa, ale również ci, którzy mają podpisane terminowe umowy z kontrahentami, gwarantujące stałość cen i płac. Na tym tle widać, jak bardzo ważny jest poziom podaży pieniądza adekwatny do poziomu aktywności danej gospodarki. Pożądane optimum w gospodarce może być osiągnięte przez bank centralny (np. NBP) dzięki stosowaniu różnych instrumentów:

straty, a w efekcie – kryzys oraz inflację. Oczywiście „lekarze” bywają omylni i w przypadku, kiedy bank centralny ustali stopę rezerw obowiązkowych zbyt wysoko, płacimy za to spowolnieniem gospodarczym.

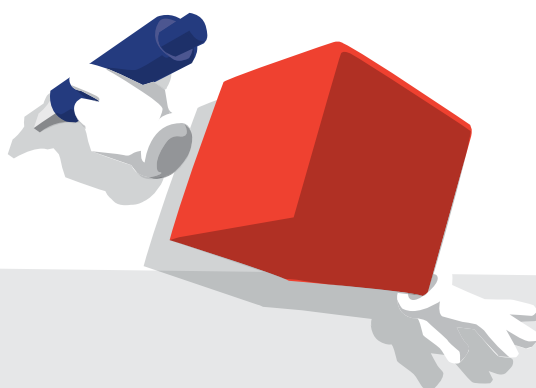
2. Za pomocą **stopy redyskontowej**, która określa cenę (procent), po jakiej bank centralny udziela kredytów bankom komercyjnym (kupuje **weksle** od banków komercyj-

nych). Jeśli koszt takiego kredytu (procent) jest zbyt wysoki w stosunku do rentowności inwestycji na danym rynku, można się spodziewać obniżenia podaży pieniądza. I odwrotnie: jeśli bankowi centralnemu będzie zależało na ożywieniu gospodarczym, wówczas może on obniżyć stopę redyskontową. Instrument ten zadziała, o ile ocena ryzyka inwestycyjnego ze strony banków komercyjnych pozwoli na stworzenie odpowiedniej oferty kredytowej, zabezpieczonej wekslem o niskiej stopie redyskontowej zakupionym przez bank centralny.

3. Za pomocą **operacji otwartego rynku**, polegających na sprzedaży lub zakupie przez bank centralny papierów wartościowych (najczęściej państwowych: **obligacji lub bonów skarbowych**), **bonów pieniężnych** oraz **wartości dewizowych** z rynku. Operacje otwartego rynku wyróżniają się elastycznością oraz łagodnym i płynnym oddziaływaniem na gospodarkę. Nie można ich jednak jednocześnie wykorzystywać do realizowania dwóch podstawowych celów polityki pieniężnej – do utrzymywania rynkowych stóp procentowych na ustabilizowanym poziomie i do dostosowania

podażu pieniądza do potrzeb gospodarczych kraju. Realizacja jednego z nich odbywa się kosztem niemożności zrealizowania drugiego. Dlatego oprócz operacji otwartego rynku wykorzystywane są pozostałe instrumenty polityki pieniężnej.

Poza wymienionymi pośrednimi instrumentami polityki pieniężnej, bank centralny może również prowadzić politykę monetarną za pomocą instrumentów bezpośrednich w postaci np. **administracyjnego racjonowania kredytów**, w wyniku którego na rynek pieniężny trafia określona pula środków w postaci kredytów. Dodatkowo banki centralne mogą oddziaływać przez **perswazję**, czyli mogą przekazywać wszelkie uwagi i sugestie w stronę banków komercyjnych. Polega to na ustnym formułowaniu nieformalnych zaleceń, aby wymusić określone działania. Niejednokrotnie wypowiedzi prezesa NBP albo któregoś z członków Rady Polityki Pieniężnej powodowały nerwowość na rynku. Łatwo to wyjaśnić, jeśli wiemy, że ekonomia w swoich podstawach odwołuje się do psychologicznych warunkowań natury człowieka.



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 2.

1. Wymień główne instrumenty polityki pieniężnej banku centralnego.
2. W jaki dodatkowy sposób bank centralny może jeszcze prowadzić politykę monetarną?

3 | INFLACJA JAKO ELEMENT POLITYKI PIENIĘŻNEJ. WPŁYW KURSU WALUTOWEGO NA KONDYCJĘ GOSPODARKI

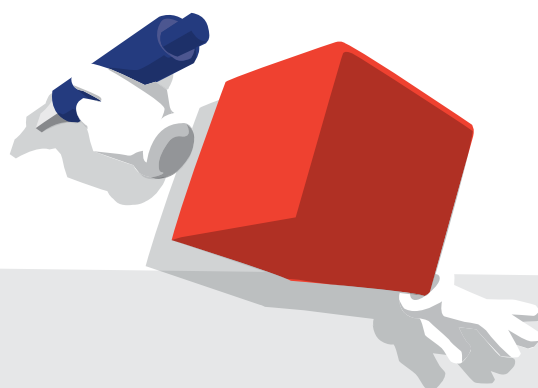
Wcześniej wyjaśniliśmy, w jaki sposób bank centralny sprawuje kontrolę nad podażą pieniądza adekwatną do poziomu aktywności gospodarczej w danym kraju. Drugim istotnym celem polityki pieniężnej jest zapewnienie odpowiedniego, stabilnego poziomu cen w gospodarce, czyli utrzymywanie inflacji na odpowiednim poziomie. Błędy w polityce pieniężnej skutkują zarówno zbyt wysokim, jak i zbyt niskim poziomem inflacji. W przypadku przekroczenia celu inflacyjnego mamy do czynienia ze wzrostem cen, który osłabia konkurencyjność danej gospodarki i obniża realne dochody osób finansowanych z budżetu. Z kolei w przypadku zaniżonej inflacji gospodarka może funkcjonować poniżej swoich możliwości – zawyżać stopę bezrobocia oraz zaniżać PKB. Dlatego poziom

kreacji podaży pieniądza ze strony banku centralnego musi uwzględniać skalę efektywności oraz innowacyjności danej gospodarki, ponieważ mają one bezpośredni wpływ na jej rentowność. Pieniądz sam z siebie nie tworzy wartości dodanej w gospodarce, a jedynie pomaga w procesie jej tworzenia oraz transferu. To tak jak z krwią w organizmie. Jeśli najpierw nie zjemy zdrowego i odżywczego posiłku, to krew nie zasili odpowiednich narządów potrzebnymi składnikami odżywczymi. Gospodarka również żyje i rozwija się dzięki innowacyjnym i twórczym pomysłom tworzącym wartość dodaną, których dostarczają **przedsiębiorczy ludzie**. To oni są motorem każdej gospodarki. Dlatego **warto być przedsiębiorczym!**



Na zakończenie zastanówmy się przez chwilę, jaki jest związek kursu waluty danego kraju z jego kondycją. Zasadniczo to kondycja danej gospodarki decyduje o kursie jej waluty. Konkurencyjność produktów powoduje, że rośnie dodatnie saldo wymiany zagranicznej, a tym samym rośnie kurs waluty danego kraju. Jednak o kursie walutowym decydują również inne czynniki – poza bilansem handlowym. W grę wchodzi przede wszystkim ryzyko inwestycyjne w danej gospodarce. Gospodarki opóźnione w rozwoju, charakteryzujące się wysokim poziomem ryzyka politycznego, narażone są na gwałtowne przepływy kapitału, co może powodować nagłe i głębokie zmiany kursów walutowych. To trochę tak jak z uderzeniem w płytką kałużę dużym kamieniem, który może spowodować, że większość wody rozprysnie się na zewnątrz. Jeśli taki kamień wpadnie do głębokiego jeziora, to powstanie co najwyżej niewielka fala. Oczywiście bank centralny w takich trudnych momentach przez operacje otwartego rynku może wpływać (i robi to) na stabilność kursu walutowego, jed-

nak skala jego działania zawsze musi się mieścić w ramach rezerw walutowych. Jeśli jakiś szok na rynkach finansowych wywoła swoiste „tsunami kursowe” w danej gospodarce, może się okazać, że „falochron” w postaci rezerw dewizowych okaże się niewystarczający do ochrony kursu danej waluty. Dlatego ważną rolę odgrywają rezerwy walutowe banku centralnego. Ich brak naraża daną gospodarkę na bardzo poważne niebezpieczeństwa. Osłabienie kursu danej waluty ma istotny wpływ na import danego kraju, który w tym momencie przestaje być konkurencyjny. Dlatego jeśli dana gospodarka opiera swoją wartość dodaną na półproduktach i produktach z importu, zmiana kursu tego typu może obniżyć jej konkurencyjność. Osłabienie kursu danej waluty sprawia, że wzrasta konkurencyjność eksportu danej gospodarki. Dlatego ostateczna sytuacja jest wynikiem zestawienia w **bilansie obrotów bieżących danego kraju.**



MODUŁ SPRAWDZAJĄCY 3.

1. W jaki sposób polityka pieniężna oddziałuje na poziom inflacji?
2. Od czego zależy kurs walutowy w danej gospodarce?

PODSUMOWANIE

Po lekturze tego rozdziału można nabrać przekonania, że w gospodarce prawie wszystko kręci się wokół pieniądza. Za pomocą odpowiednich instrumentów: stopy rezerw obowiązkowych, stopy redyskontowej, operacji otwartego rynku, limitów kredytowych czy perswazji, bank centralny prowadzi politykę monetarną, której celami są stabilny rozwój danej gospodarki oraz ochrona waluty. Można powiedzieć, że rola pieniądza wynika z natury procesu gospodarowania, który potrzebuje pieniądza niczym organizm krwi – aby móc sprawnie i efektywnie funkcjonować.



PYTANIA KONTROLNE

Czy rozumiem?

1. Czym jest istota polityki pieniężnej?
.....
2. Cemu służy polityka pieniężna?
.....
3. Jak działają poszczególne instrumenty polityki pieniężnej?
.....
4. Jakie są związki pomiędzy polityką pieniężną a poziomem inflacji?
.....
5. Jak funkcjonuje kurs walutowy danej gospodarki?
.....



Czy potrafię wyjaśnić problemy praktyczne?

1. Jak należy reagować na poszczególne działania banku centralnego związane ze stosowaniem poszczególnych instrumentów polityki pieniężnej?
.....
2. W jaki sposób działa stopa rezerw obowiązkowych na koszt kredytu mojego przedsiębiorstwa?
.....
3. W jaki sposób działa stopa redyskontowa na dostępność do kredytu oraz jego koszty?
.....
4. W jaki sposób zapowiedzi interwencji w ramach operacji otwartego rynku ze strony banku centralnego przeniosą się na kurs walutowy związany np. z kredytem hipotecznym?
.....
5. W jaki sposób przedsiębiorczy człowiek powinien reagować na poszczególne działania banku centralnego w ramach prowadzonej przez niego polityki pieniężnej?
.....

Spis literatury:

1. Pyka I., *Bank centralny na współczesnym rynku pieniężnym*, CH Beck, Warszawa 2010.
 2. Kaźmierczak A., *Polityka pieniężna w gospodarce otwartej*, PWN, Warszawa 2009.
 3. Begg. D., Fischer S., Dornbusch R., *Ekonomia*, tom 1–3, PWE, Warszawa 2007.
 4. Samuelson P., Nordhaus W., *Ekonomia*, tom 1–2, PWN, Warszawa 2009.
 5. Milewski R., Kwiatkowski E., *Podstawy ekonomii*, PWN, Warszawa 2011.
 6. Milewski R., *Elementarne zagadnienia ekonomii*, PWN, Warszawa 2008.
-

Akcja – papier wartościowy, stanowiący swoisty akt własności części przedsiębiorstwa funkcjonującego jako spółka akcyjna. (133)

Akcje – instrumenty finansowe, które dają prawo do własności części przedsiębiorstwa nazywanego spółką akcyjną. (263)

Akcjonariusz – wspólnik (współwłaściciel) spółki akcyjnej, posiadający pewną liczbę jej akcji. (133)

Amortyzacja – zmniejszenie się wartości jakiegoś dobra trwałego wskutek jego zużycia, starzenia się. (349)

Analiza SWOT – jedna z metod analizy strategicznej; opiera się na identyfikowaniu silnych i słabych stron przedsiębiorstwa oraz wskazywaniu szans i zagrożeń w otoczeniu; analizę uzupełnia konfrontacja czynników wewnętrznych i czynników zewnętrznych w celu sformułowania kierunków działania firmy. (190)

Artykuł sponsorowany – artykuł publikowany w gazecie i zbudowany na kształt tekstu dziennikarskiego, a w rzeczywistości będący reklamą; ma podobny układ nagłówków, tekstu i zdjęć jak w danej gazecie. (179)

Asertywność – posiadanie i wyrażanie własnego zdania oraz bezpośrednio wyrażanie emocji i poglądów w granicach nienaruszających praw i psychicznego terytorium zarówno innych osób, jak i własnych, bez zachowań agresywnych, a także obrona własnych praw w sytuacjach społecznych¹.

Asertywność to:

- » umiejętność wyrażania opinii, krytyki, potrzeb, życzeń, poczucia winy,
- » umiejętność odmawiania w sposób nieuległy i nieraniący innych,
- » umiejętność przyjmowania krytyki, ocen i pochwał,
- » autentyczność,
- » elastyczność zachowania,
- » świadomość siebie (wad, zalet, opinii),
- » wrażliwość na innych ludzi,
- » stanowczość,
- » samoocena². (26)

Atrakcyjność sektora – kształtuje ją pięć czynników: siła oddziaływania dostawców, siła oddziaływania nabywców, natężenie walki konkurencyjnej wewnątrz sektora, groźba pojawienia się nowych produktów, groźba pojawienia się nowych substytutów. (146)

Audycja sponsorowana – audycja radiowa, w której wspomina się o firmie i produkcie lub omawiane są działania jakiejś firmy (np. charytatywne); podobnie jak artykuł sponsorowany, ma imitować niezależną publicystykę. (179)

¹ Król-Fijewska M., *Trening asertywności*, Instytut Psychologii Zdrowia i Trzeźwości, Polskie Towarzystwo Psychologiczne, Warszawa 1993, s. 10.

² Giannantonio M., *Być asertywnym*, eSPe, Kraków 2011, s. 9-30.

.....

Autoprezentacja – sposób, w jaki każdy człowiek poprzez swoje wypowiedzi, zachowania i sygnały niewerbalne komunikuje na zewnątrz, kim jest albo za kogo chciałby być uważany. (46)

Banki komercyjne (uniwersalne) – działają, opierając się na prawie bankowym, Kodeksie spółek handlowych i postanowieniach własnych statutów. Banki te są zorganizowane w formie spółek akcyjnych. Do ich utworzenia wymagana jest zgoda instytucji nadzorczej Komisji Nadzoru Finansowego. Banki te mogą działać na terytorium RP i za granicą, mogą posiadać, tworzyć i likwidować oddziały i inne jednostki organizacyjne w kraju i za granicą. Przedmiotem działalności banków komercyjnych jest wykonywanie czynności podstawowych, przypisanych bankom na zasadach wyłączności, oraz czynności uzupełniających, które mogą być wykonywane zarówno przez banki, jak i inne podmioty rynku finansowego. (224)

Banki specjalistyczne – banki o ograniczonym zakresie działania. Ich specjalizacja może polegać na koncentracji działań banku na określonym terytorium (np. banki regionalne) lub branży (banki hipoteczne, przemysłowe, rolne, handlu zagranicznego oraz budowlane). Banki specjalistyczne koncentrują się na finansowaniu działalności wymagającej szczególnego rodzaju fachowej obsługi bankowej. Do banków specjalistycznych zalicza się m.in.: banki hipoteczne (zajmujące się udzielaniem kredytów i finansowaniem budownictwa mieszkaniowego i gospodarczego), banki samochodowe (tworzone w celu prowadzenia działalności kredytowej związanej ze sprzedażą danej marki samochodowej), banki komunalne (zakładane przez władze samorządowe). (224)

Banki spółdzielcze – rodzaj banków, które jednocześnie są spółdzielnią. Podstawowy akt prawny regulujący funkcjonowanie banków spółdzielczych to Ustawa o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających. W zakresie nieuregulowanym tą ustawą i Prawem bankowym stosuje się Prawo

spółdzielcze. Jako spółdzielnia bank spółdzielczy jest dobrowolnym zrzeszeniem nieograniczonej liczby osób, o zmiennym składzie osobowym i zmiennym funduszu udziałowym, które w interesie swoich członków prowadzi wspólną działalność gospodarczą. Współczesna misja banków spółdzielczych polega właściwie na efektywnym zaspokajaniu zapotrzebowania na usługi finansowe klientów indywidualnych i instytucjonalnych w środowisku lokalnym. Ważną cechą tych banków jest fakt, że ich kapitał w 100% jest kapitałem polskim. Banki spółdzielcze napotykać w swojej działalności na ograniczenia zarówno przedmiotowe, podmiotowe, jak i terytorialne, co wynika zazwyczaj z ich wielkości i niewielkich funduszy własnych. Niewielkie banki spółdzielcze o kapitale własnym na poziomie 1 000 000 euro działają w skali województwa. Dopiero zrzeszenie się takiego banku z innymi bankami spółdzielczymi lub podniesienie wymaganego kapitału założycielskiego do poziomu 5 000 000 euro pozwala im działać na terenie całej Polski. Ograniczenia przedmiotowe polegają natomiast na zawężeniu katalogu czynności, jakie mogą wykonywać banki spółdzielcze we własnym imieniu i na własny rachunek. (224)

Bankowy Fundusz Gwarancyjny – powstał na mocy przepisów ustawy z grudnia 1994 roku. Zapewnia on funkcjonowanie obowiązkowego systemu gwarantowania środków powierzonych bankom przez deponentów zarówno w formie środków zgromadzonych na rachunkach, jak i należności wynikających z innych czynności bankowych z wyłączeniem papierów wartościowych. Uczestnictwo banków działających na terenie Polski w BFG jest obowiązkowe. Banki krajowe i oddziały banków zagranicznych wnoszą opłaty roczne do BFG, które mają zapewnić deponentom wypłaty o określonej w ustawie wysokości, środków gwarantowanych w razie niewypłacalności banku. Bankowy Fundusz Gwarancyjny zajmuje się: gwarantowaniem środków pieniężnych zgromadzonych w bankach objętych obowiązkowym systemem gwarantowania do wysokości określonej ustawą, udzielaniem zwrotnej pomocy finansowej bankom, gromadzeniem i analizowaniem infor-

macji o bankach objętych systemem gwarantowania. Co do zasady systemem gwarantowania objęci są deponenci, z wyjątkiem podmiotów profesjonalnie zajmujących się działalnością na rynku finansowym. Ochronie podlegają imienne depozyty złotowe i walutowe: osób fizycznych, osób prawnych, jednostek organizacyjnych niemających osobowości prawnej, o ile mają one zdolność prawną, szkolnych kas oszczędności i pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych. (250)

BATNA – ang. *best alternative to a negotiated agreement* (najlepsza alternatywa dla negocjowanego porozumienia) to najbardziej pożądanym rozwój wypadków, w przypadku gdy niemożliwe jest pełne osiągnięcie celu. (73)

Bezrobocie – zjawisko społeczne polegające na tym, że część ludzi zdolnych do pracy i deklarujących chęć jej podjęcia nie znajduje faktycznego zatrudnienia z różnych powodów. (295)

Bezrobotny – zob. osoba bezrobotna. (295)

Bilans obrotów bieżących – saldo obrotów handlowych dobrami i usługami oraz przepływ dochodów netto z tytułu posiadania aktywów w innych walutach. (365)

Biznesplan – przedstawiony w formie pisemnej plan prowadzenia działalności przedsiębiorstwa, obejmujący wszystkie kluczowe jego aspekty; może być wykorzystywany przed rozpoczęciem nowej działalności gospodarczej i w trakcie jej trwania; pozwala określić szanse powodzenia planowanej działalności; często wykorzystywany przez banki w celu sprawdzenia wiarygodności kredytowej przedsiębiorcy. (185)

Bon pieniężny – papier wartościowy emitowany przez bank centralny. W Polsce jest emitowany przez NBP dla realizacji celów polityki pieniężnej. Termin zapadalności (wykupu) w dniach to: 1–7, 14, 28, 91, 182, 364. Bon pieniężny jest dokumentem na okaziciela lub, na

żądanie nabywcy, imiennym. Sprzedaż bonów organizowana jest w formie cotygodniowych przetargów, w których nabywcy określają cenę zakupu, a bank wybiera oferty zawierające propozycje najwyższej ceny. (363)

Bon skarbowy – krótkoterminowy papier wartościowy, gwarantowany przez Skarb Państwa, oferowany do sprzedaży z dyskontem (czyli po cenie niższej niż nominalna) wykupowanym wg wartości nominalnej po okresie, na jaki został wyemitowany – zawsze krótszym niż rok. (363)

Branża – gałąź gospodarki (handlu, produkcji), która obejmuje usługi lub produkowane towary jednego rodzaju. (146)

BRIC – nazwa użyta w 2001 roku i rozposzechniona w roku 2003 na rynkach finansowych, stosowana na określenie grupy państw szybko rozwijających się: Brazylii, Rosji, Indii oraz Chin. Od 2011 roku stosowana jest nazwa BRICS (po dodaniu Republiki Południowej Afryki). (272)

Caeteris paribus – założenie, że jakiś czynnik zmienia się przy wszystkich pozostałych czynnikach na tym samym poziomie. (103)

CEIDG-1 – formularz, który wypełniamy, jeśli chcemy zarejestrować działalność gospodarczą. (196, 197)

Cel – przyszły stan rzeczy, który jest pożądanym i który chcemy osiągnąć. To zamierzenie, coś, do czego dążymy w naszym działaniu. (140)

Cel właściwy – ten, którego osiągnięcie nadaje sens porozumieniu. (73)

Cele przetargowe – cele, które pojawiają się w trakcie pertraktacji i które umożliwiają czynienie ustępstw, poprzez rezygnację z niektórych z nich, w zamian za gratyfikacje uzyskane z drugiej strony. (73)

.....

Cena – wielkość rynkowa wyrażająca wartość rynkową danego dobra. (99, 102)

Centralna Ewidencja i Informacja Działalności Gospodarczej – system rejestracji i ewidencji przedsiębiorców będących osobami fizycznymi; w tym systemie przechowywane są informacje o każdym przedsiębiorcy w Polsce i prowadzonej przez niego działalności. (196)

Certyfikaty inwestycyjne – papiery wartościowe stanowiące tytuł uczestnictwa w FI. Mogą być przedmiotem wtórnego obrotu – o ile fundusz nie określi tego inaczej. Są niepodzielne, mogą być imienne lub na okaziciela, przy czym publiczne certyfikaty inwestycyjne są wyłącznie na okaziciela. (235)

Cola Wars (pol. wojny Coli) – nazwa agresywnej walki marketingowej pomiędzy dwoma gigantami na rynku napojów bezalkoholowych: Coca-Cola Company i Pepsi Co., głównie w latach 80. i 90. XX wieku. (19)

Curriculum vitae – podstawowy, obok listu motywacyjnego, dokument aplikacyjny, za pomocą którego przyszłemu pracodawcy prezentuje się doświadczenie zawodowe, umiejętności oraz zainteresowania i wykształcenie. Zasadniczym celem CV jest przekonanie osoby, która będzie je czytała, do zaproszenia na rozmowę kwalifikacyjną. (305)

Czynniki produkcji – wszystkie środki użyte w produkcji, służące do osiągnięcia celu produkcyjnego, czyli ziemia, praca i kapitał. (349)

Decydent – osoba lub grupa osób, które uczestniczą w procesie podejmowania decyzji i w różny sposób są obarczone odpowiedzialnością za podejmowane decyzje. Decydentem może być:

- » człowiek – np. ty, kiedy zastanawiasz się w sklepie, jaki prezent kupić,
- » grupa – np. rada miasta. (61)

Demografia – dziedzina nauki, która zajmuje się m.in. strukturą ludności, powstawaniem,

przemijaniem danego społeczeństwa oraz czynnikami wpływającymi na zmiany w tej strukturze. (157)

Depozytariusz – podmiot, którego głównymi zadaniami są przechowywanie aktywów FIO oraz kontrola działań funduszu pod względem zgodności z obowiązującym prawem. (232)

Dobra i usługi finalne – dobra i usługi gotowe do wykorzystania przez ostatecznych użytkowników. (346)

Dobra i usługi pośrednie – dobra i usługi podlegające dalszemu przetwarzaniu w celu odsprzedaży. (346)

Dobra publiczne – dobra i usługi dostarczane w ramach sektora publicznego, odznaczające się powszechnym dostępem przy jednoczesnym braku rywalizacji w korzystaniu z nich. (85)

Dochód narodowy (DN) – całość dochodów wypłacanych za wykorzystanie czynników produkcji w określonym czasie ich właścicielom; stanowi sumę dochodów gospodarstw domowych i przedsiębiorstw określonej narodowości bez względu na kraj, w którym wykorzystano ich czynniki wytwórcze. (350)

Efekt synergii – zasada polegająca na tym, że współdziałające elementy dają wypadkowy wynik pod jakimś względem większy niż prosta suma skutków wywołanych przez każdy czynnik z osobna; opisuje go równanie: $2 + 2 = 5$; przykład: jedna osoba nie jest w stanie usunąć z drogi drzewa, które się przewróciło, z kolei dla 10 osób taki wysiłek nie powinien stanowić problemu. (14)

Elementy umowy kredytowej – umowa kredytu powinna być zawarta na piśmie i określać w szczególności: strony umowy, kwotę i walutę kredytu, cel, na który kredyt został udzielony, zasady i termin spłaty, wysokość oprocentowania kredytu i warunki jego zmiany, sposób zabezpieczenia spłaty, zakres uprawnień banku związanych z kontrolą wykorzystania i spła-

ty, terminy i sposób postawienia do dyspozycji kredytobiorcy środków pieniężnych, wysokość prowizji, jeżeli umowa ją przewiduje, warunki dokonywania zmian i rozwiązania umowy.

(240)

Ewidencja podatkowa – urzędzenia (księgi) służące rejestrowaniu zdarzeń, które mają znaczenie dla ustalenia podatku.

(169)

Formy płac – sposoby powiązania płacy pracownika z wynikami jego pracy; do najpopularniejszych form płac należą: płaca czasowa, akordowa, zadaniowa, ryczałtowa i prowizyjna.

(328)

Fundusz inwestycyjny (FI) – instytucja finansowa, której głównym zadaniem jest gromadzenie kapitału drobnych inwestorów, a następnie lokowanie ich w różne dostępne instrumenty finansowe. Główną rolą FI jest bycie pośrednikiem finansowym, czyli kupowanie za pieniądze klientów różnego rodzaju tzw. instrumentów finansowych, takich jak bony skarbowe, obligacje, akcje czy nieruchomości.

(236)

Fundusze akcji – instytucje finansowe inwestujące głównie w akcje. Charakteryzują się wysokim ryzykiem dla inwestorów, co spowodowane jest możliwymi znacznymi wahaniami wartości jednostek uczestnictwa. Związane jest to z możliwymi znacznymi wahaniami cen akcji spółek notowanych na giełdzie. W długim okresie (ok. 5 lat) fundusze te są średnio bardziej opłacalne od innych typów funduszy dostępnych na rynku. Ryzyko związane z inwestowaniem w tego typu fundusze jest wyższe niż w przypadku pozostałych rodzajów, ale i wzrost wartości jednostek uczestnictwa może być wyższy w krótszym okresie.

(232)

Fundusze gotówkowe i rynku pieniężnego – instytucje finansowe inwestujące w krótkoterminowe instrumenty rynku pieniężnego, czyli w bony skarbowe, certyfikaty depozytowe, bony komercyjne itp. W tych funduszach nie ma wahań cen, ale uzyskiwany w nich dochód jest niższy. Najbezpieczniejsze z tych funduszy

inwestują w bony skarbowe, średniookresowe obligacje rządowe oraz papiery dłużne agencji rządowych.

(232)

Fundusze hybrydowe – instytucja finansowa inwestująca w różne rodzaje aktywów, m.in. w akcje, papiery o stałym dochodzie, takie jak obligacje, instrumenty rynku pieniężnego, a także tytuły uczestnictwa, depozyty bankowe, waluty. Zapewniają bardziej zdywersyfikowaną alokację aktywów niż fundusze akcyjne, a jednocześnie posiadają też swój udział we wzrostach indeksów giełdowych. Zazwyczaj ich portfel uzupełniają obligacje, komunalne i przedsiębiorstw, bony skarbowe i inne papiery dłużne, których wzrost wartości nie przekracza kilku procent rocznie.

(232)

Fundusze inwestycyjne otwarte (FIO) – instytucja finansowa, która zbywa jednostki i odkupuje na żądanie uczestnika funduszu (nie rzadziej niż raz na 7 dni). Z chwilą odkupienia jednostki są umarzane z mocy prawa. Wartość aktywów netto FIO nie może być mniejsza niż 2 mln zł. Ponieważ inwestorzy nie mogą sobie odsprzedawać jednostek uczestnictwa, brakuje rynku wtórnego i w związku z tym także rynkowej wartości jednostki uczestnictwa. Podawana jest jedynie wartość jednostki według aktywów funduszu wyliczona przez fundusz i depozytariusza. Próg wejścia do tego typu funduszy to kwota rzędu 50–500 zł.

(14)

Fundusze inwestycyjne zamknięte (FIZ) – instytucje finansowe emitujące publiczne i niepubliczne certyfikaty inwestycyjne. Minimalną wysokość wpłat określa statut funduszu. Certyfikaty nie mogą być nabywane przez fundusz, ale są przedmiotem wtórnego obrotu, w każdej chwili można je kupić lub sprzedać po aktualnej cenie rynkowej. Fundusz zamknięty ma z góry określoną wielkość kapitału akcyjnego (udziałów), która nie zmienia się w związku z przystąpieniem nowych uczestników lub umarzaniem jednostek uczestnictwa (certyfikaty nie są umarzane). Zmienia się jedynie w przypadku zakończenia nowej

emisji certyfikatów inwestycyjnych funduszu. Emisje certyfikatów odbywają się w seriach, tzn. fundusz może emitować certyfikaty kolejnych serii. Fundusz inwestycyjny zamknięty ma dość liberalne możliwości inwestycyjne, może lokować środki w zbywalne: papiery wartościowe (akcje, obligacje, inne), waluty, instrumenty pochodne, pochodne prawa majątkowe, instrumenty rynku pieniężnego. Ponadto dopuszczalne jest inwestowanie przez FIZ w: depozyty bankowe, tytuły uczestnictwa funduszy (inwestycji wspólnego inwestowania), lokaty we własność lub współwłasność (nieruchomości gruntowych, budynków i lokali, statków morskich), użytkowanie wieczyste. Fundusz inwestycyjny zamknięty może: udzielać pożyczek pieniężnych, pożyczek papierów wartościowych, poręczeń i gwarancji, zaciągać kredyty. (234)

Fundusze papierów dłużnych – instytucja finansowa inwestująca w papiery dłużne o stałym dochodzie, których udział w aktywach powinien być nie mniejszy niż 66%. Aktywa tego rodzaju funduszy to przede wszystkim obligacje Skarbu Państwa, bony skarbowe oraz inne papiery dłużne, emitowane przez przedsiębiorstwa i władze samorządowe. Fundusze tego rodzaju przeznaczone są dla osób ceniących sobie spokój i bezpieczeństwo, jednak zdarza się, że wartości ich jednostek wahają się, zwłaszcza podczas zmian stóp procentowych. Spadek rynkowych stóp procentowych powoduje spadek rentowności obligacji, a więc wzrost ich cen, a co za tym idzie – wzrost jednostek funduszy inwestujących w obligacje. Z założenia w fundusze tego rodzaju powinno się inwestować w co najmniej dwu-, trzyletnim horyzoncie czasowym. W krótszym terminie może się okazać, że pobrane prowizje zniwelują ewentualny zysk. (234)

Fundusze *venture capital* – instytucje, które zbierają oszczędności od osób skłonnych zaryzykować, i inwestują w spółki obciążone dużym ryzykiem, np. będące w początkowej fazie rozwoju. (270)

Gospodarka mieszana – gospodarka, w której mechanizm rynkowy jest zastępowany, uzupełniany i korygowany przez państwo. (341)

Gotówka w obiegu – banknoty wyemitowane przez bank emisyjny, które krążą w gospodarce. Wielkość ta nie obejmuje banknotów, które zostały wydrukowane, ale nie znajdują się w rękach ludzi, tylko leżą w skarbcu banku państwa. (224)

Grupa nieformalna – tworzona dla celów, które nie muszą mieć związku z celami organizacji, ale uczestników grupy łączą np. więzi sympatii, poczucie krzywdy czy też obrona czyichś interesów. (16)

Grupowe myślenie – sposób myślenia członków bardzo spójnej grupy, w której porozumienie (konformizm) jest ważniejsze od znalezienia właściwego (optymalnego) rozwiązania. (65)

Gwarancja – dokument wydawany kupującemu przez producenta (czasem sprzedawcę); umożliwia konsumentowi dochodzenie roszczeń – jeśli nabyta rzecz okazała się wadliwa. (119)

Harmonogram spłaty kredytu – nazywany też planem amortyzacji; zawiera wielkości raty spłaty, raty odsetkowej i kapitałowej oraz wielkości salda początkowego i końcowego zadłużenia klienta, które wynika z zaciągniętego kredytu w danym czasie. (240)

Heterogeniczność dobra i usługi (rynku) – właściwość, która każe postrzegać dane dobro lub usługę jako różniącą się od pozostałych dóbr i usług tej kategorii. (100, 101, 106)

Hipoteka – zabezpieczenie ustanawiane na nieruchomości. Wierzyciel może zaspokoić się z rzeczy obciążonej hipoteką, nawet jeśli nastąpiło przedawnienie wierzytelności, którą hipoteka zabezpiecza. Może zaspokoić się z rzeczy obciążonej nawet wówczas,

.....

gdy istnieją ograniczenia odpowiedzialności dłużnika wynikające z prawa spadkowego. Przedmiotem hipoteki może być: cała nieruchomości, część ułamkowa nieruchomości, użytkowanie wieczyste, własnościowe spółdzielcze prawo do lokalu mieszkalnego lub użytkowego, prawo do domu jednorodzinnego w spółdzielni, wierzytelność zabezpieczona hipoteką. (242, 244)

Homogeniczność dobra i usługi – właściwość, która każe postrzegać dobro lub usługę jako niczym się nieróżniące, a jeśli nawet są inne, to takie różnice nie mają żadnego znaczenia. (100, 101, 106)

Indywidualne konta emerytalne – indywidualna forma gromadzenia środków finansowych na przyszłą emeryturę. (156)

Informacja – w najogólniejszym ujęciu to każda wiadomość, która wzbogaca wiedzę na dowolny konkretny temat. To dane przetworzone do postaci zrozumiałej dla osób, które je wykorzystują, zatem posiada realną wartość dla decyzji i działań tych osób. (62)

Innowacja – idea, postępowanie lub rzecz, która jest nowa, ponieważ jest jakościowo odmienna od dotychczasowych. Innowacje w biznesie obejmują produkty i usługi oraz działania mające na celu doprowadzanie ich do nabywców oraz przekonanie o ich użyteczności³. (143)

Inwestycja – wydatki, dzięki którym inwestor oczekuje w przyszłości zysków (korzyści); są obarczone ryzykiem. (87, 141)

Jednoosobowa działalność gospodarcza – zob. samozatrudnienie. (130, 195)

Jednostka uczestnictwa – tytuł uczestnictwa w funduszu inwestycyjnym, nie jest papierem wartościowym i nie jest zbywalna, ale dziedzinna. Jednostka uczestnictwa jest nieoprocentowana. (233)

Jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych – jednostki udziału w kapitale zarządzanym przez fundusz inwestycyjny. (156)

Kapitał zakładowy – równowartość majątku wnoszonego przez wspólników; jego minimalna, wymagana prawem wielkość jest ustawowo określona dla spółki z o.o. i spółki akcyjnej. (133)

Kategoria – skrócona nazwa terminu z dziedziny ontologii (filozofii bytu), wyrażająca istnienie danego bytu oraz sposób orzekania o nim. (98)

Kluczowe czynniki sukcesu – mocne strony organizacji. (78)

Kod Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) – określa, do jakiej grupy działalności ustalonej przez Główny Urząd Statystyczny należy ta prowadzona przez daną firmę. Przedsiębiorca sam deklaruje podczas rejestracji, do której grupy będzie należała jego działalność, może przy tym wybrać kilka jej rodzajów. Jeżeli przedsiębiorca będzie chciał prowadzić działalność, która nie mieści się w początkowo wybranych przez niego grupach (kodach), musi jeszcze raz zadeklarować ją na odpowiednim formularzu złożonym w urzędzie gminy. Aktualne kody PKD można znaleźć na stronach internetowych Głównego Urzędu Statystycznego. (195)

Kodeks etyczny – utrwalony na piśmie zbiór zasad działania, których przestrzegania firma wymaga od wszystkich swoich pracowników. Kodeksy firmowe istotnie różnią się od siebie, jedne zawierają bardzo ogólne informacje dotyczące filozofii firmy i jej najważniejszych wartości, inne kodeksy są bardzo szczegółowe, zawierające zasady postępowania pracowników między sobą, zasady współpracy z klientami zewnętrznymi. (320)

Kompromis – porozumienie; wspólne stanowisko. Kompromis nie jest optymalnym roz-

.....

³ Szucki T., *Encyklopedia marketingu*, Agencja Wydawniczo-Poligraficzna Placet, Warszawa 1998.

.....

.....

wiązaniem, oznacza jedynie rozwiązanie zadowalające na jakiś czas. (66)

Komunikacja niewerbalna – dotyczy wszystkich ludzkich zachowań, postaw i obiektów innych niż słowo, które komunikuje wiadomości i ma wspólne społeczne znaczenie. Obejmuje: wygląd fizyczny, ruch ciała, gesty, wyraz twarzy, ruch oczu, dotyk, głos oraz sposób wykorzystywania czasu i miejsca w komunikowaniu się. (46)

Komunikacja werbalna – komunikacja z użyciem języka naturalnego, czyli mowy jako środka komunikacji. (46)

Konsument – osoba fizyczna dokonująca czynności prawnej niezwiązanej bezpośrednio z jej działalnością gospodarczą lub zawodową⁴. (19)

Kontrakt – to umowa zawierająca elementy umowy o dzieło i umowy-zlecenia. Na jej podstawie przyjmujący zlecenie zobowiązuje się do zarządzania firmą zleciennodawcy na jego odpowiedzialność, w zamian za co otrzymuje wynagrodzenie, najczęściej procentowy zysk zarządzanej firmy. (319)

Koszty pracy – ogół wydatków, jakie ponosi firma w związku z pozyskiwaniem, utrzymaniem, przekwalifikowaniem, doskonaleniem pracowników oraz z tytułu obowiązkowych składek na ubezpieczenia społeczne. (332)

Książka przychodów i rozchodów – księga, w której ewidencjonuje się operacje gospodarcze przeprowadzone w firmie, tak aby można było ustalić wielkość podatku, który trzeba zapłacić. Księga musi być prowadzona rzetelnie (na podstawie dowodów księgowych, np. faktur, rachunków, które są dowodem przeprowadzonych operacji gospodarczych), terminowo (wszystkie operacje powinny być wpisywane do księgi w rzeczywistym terminie), w języku polskim i w polskiej walucie, bezbłędnie (bez

pomyłek rachunkowych, bez skreśleń i bez użycia wszelkiego rodzaju korektorów). (198)

Lider opinii – osoba znana w danym środowisku; podziwiana i naśladowana. W public relations (PR) wykorzystywana do kreowania wizerunku przedsiębiorstwa (np. znana aktorka na premierze filmu pojawia się w sukni od konkretnego projektanta). (178, 180)

List motywacyjny – podstawowy, oprócz CV, dokument aplikacyjny, składający się ze: wstępu, części zasadniczej oraz zakończenia. W liście motywacyjnym obowiązkowo powinno się znaleźć uzasadnienie, dlaczego nasza kandydatura jest właściwa na dane stanowisko. (305)

Lobbysta – w swoim imieniu lub w imieniu innych osób bądź organizacji wywiera wpływ na decyzje polityczne w kraju w celu obrony interesu strony. (206)

Luka rynkowa (nisza rynkowa) – sytuacja, w której wielkość popytu (ilość dobra, jaką konsumenci chcą nabyć) przewyższa podaż (ilość dóbr oferowanych na rynku). Może ona powstać wówczas, gdy produkt (grupa towarowa) o określonym poziomie jakości z różnych przyczyn nie jest wytwarzany w wystarczającej ilości bądź gdy pojawiają się nowe potrzeby nabywców (mogą być też one rozbudzone przez działania promocyjne firm starających się stworzyć dla siebie rynek). (146)

Marża kredytowa – element kosztu kredytu, składają się na nią: premia za ryzyko ponieszone przez bank, koszty związane z obsługą kredytu oraz zysk banku z tytułu udzielonego kredytu. (240)

Maslow Abraham (1.04.1908–8.06.1970) – amerykański psycholog, autor teorii hierarchii potrzeb, przedstawiciel psychologii humanistycznej. (16)

.....

⁴ Ustawa z 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz. U. Nr 16, poz. 93 ze zm.), § 22.

.....

.....

Mobbing – działania lub zachowania skierowane przeciwko pracownikowi, polegające na uporczywym i długotrwałym nękanii lub zastraszaniu. Mogą zaniżać samoocenę, powodować poniżenie, ośmieszenie oraz izolowanie z zespołu współpracowników. (321)

Mobilność zawodowa – umiejętność dostosowania się pracownika do wymogów rynku pracy. Pracownik jest mobilny zawodowo (aktywny zawodowo), jeśli: potrafi dostosować się do wymogów i wymagań pracodawcy, jest gotowy do zmiany pracy, zawodu, specjalności, doskonali i poszerza swoje kwalifikacje zawodowe, potrafi korzystać z instytucji pomagających w znalezieniu pracy. (302)

Mowa ciała – synonim komunikacji niewerbalnej, która jest jednak szerszym pojęciem. Obejmuje zwykle: gesty i ruchy ciała, mimikę, postawę i ukierunkowanie ciała, ruchy oczu i odruch żreniczny czy sposób używania przestrzeni interpersonalnej. (46)

Negocjacje – sposób rozwiązywania problemów z zastosowaniem rozmaitych technik przez osoby, które tak modyfikują swoje potrzeby, aby dojść do rozwiązania zadowalającego obie strony. W biznesie: proces, w którym uzgadnia się warunki transakcji. (70)

Nierównowaga na rynku pracy – relacja między liczbą poszukujących pracy a liczbą ofert na rynku pracy. Jeśli mamy do czynienia z przewagą jednego z czynników, to występuje wtedy nierównowaga na rynku pracy. (29)

„Niewidzialna ręka rynku” – pojęcie wprowadzone do ekonomii przez A. Smitha, określające mechanizm wolnorynkowy jako samoczynny regulator gospodarowania, którego nie powinna zakłócać działalność państwa. (86)

NIP – numer identyfikacji podatkowej – dziesięciocyfrowy kod, który służy do identyfikacji podmiotów płacących podatki w Polsce; numer ten jest niezbędny przedsiębiorcom, gdyż bez

niego nie mogliby oni prowadzić swojej działalności gospodarczej. Od momentu uzyskania numeru NIP przedsiębiorca zobowiązany jest posługiwać się nim we wszystkich dokumentach, które wiążą się z prowadzeniem działalności gospodarczej. (197)

Nominalny PKB – PKB wyrażony w cenach bieżących. (347)

Obligacja skarbowa – długoterminowy papier wartościowy, gwarantowany przez Skarb Państwa, oferowany do sprzedaży w kraju lub za granicą, oprocentowany w postaci dyskonta lub odsetek. (216)

Obligacje – dłużne papiery wartościowe o przynajmniej rocznym terminie wykupu, emitowane przez np. rząd reprezentowany przez ministra finansów w celu pokrycia deficytu budżetowego lub spłaty wcześniej zaciągniętego zadłużenia. Obligacje emitować mogą także gminy lub przedsiębiorstwa. (156, 363)

Obowiązek podatkowy – to konieczność zapłaty z tytułu wydania towaru lub świadczenia usługi. (167)

Ochrona ubezpieczeniowa – zobowiązanie zakładu ubezpieczeniowego do wypłaty środków pieniężnych w przypadku zajścia wypadku objętego polisą. (161)

Odliczenia i potrącenia obligatoryjne – obowiązkowe odliczenia od wynagrodzenia brutto, wynikające – po pierwsze – z Ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych (składki na ubezpieczenia emerytalne, rentowe i chorobowe), po drugie – z Ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych (zaliczka na podatek dochodowy). Po dokonaniu tych odliczeń możliwe jest wykonanie dodatkowych potrąceń w kolejności zastrzeżonej Kodeksem pracy (na zaspokojenie świadczeń alimentacyjnych, na poczet zaliczek pieniężnych udzielonych pracownikowi oraz kar pieniężnych za nieprzestrzeganie określonych przepisów przez pracownika). (332)

.....

Odpowiedzialność cywilna – powstała na podstawie przepisów prawa cywilnego odpowiedzialność za szkody na osobie lub mieniu (majątku), zobowiązująca sprawcę do naprawienia tej szkody. (163)

Odpowiedzialność społeczna – koncepcja, według której prowadzenie działalności gospodarczej nie koncentruje się jedynie na przyniesieniu zysków akcjonariuszom firmy, ale także na podejmowaniu działań na rzecz lokalnych społeczności, w tym środowiska naturalnego, ludzi żyjących w otoczeniu firmy, jej pracowników, dostawców i konkurencji. (14)

Odszkodowanie – suma, którą ubezpieczyciel jest zobowiązany wypłacić z ubezpieczenia majątkowego (obowiązkowego lub dobrowolnego) w razie zaistnienia zdarzenia określonego w przepisach ubezpieczeniowych. Wypłata odszkodowania stanowi materialną kompensację szkody. (161)

Ogłoszenie o pracę – zbiór informacji określonych przez pracodawcę i dotyczących niezbędnych danych na temat danego stanowiska, podstawowych funkcji realizowanych na danym stanowisku, wymagań i cech, jakie idealny kandydat powinien posiadać, oraz tego, co firma mu oferuje. (303)

Oprocentowanie kredytu – wynagrodzenie kredytodawcy (banku), jakie otrzymuje od dłużnika (kredytobiorcy) z tytułu pożyczonego kapitału (kwoty kredytu). (240)

Osoba bezrobotna – w rozumieniu przepisów to osoba poszukująca zatrudnienia, która ukończyła 18. rok życia, nie ukończyła 60 lat w przypadku kobiet i 65 lat w przypadku mężczyzn; aktualnie nieucząca się na żadnym szczeblu kształcenia, która nie jest skierowana na szkolenie przez powiatowy urząd pracy oraz jest zameldowana lub pozostaje w naszym kraju legalnie lub jej pobyt może zostać zalegalizowany (Ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy). (288)

Osoba fizyczna – prawne określenie każdego człowieka, występującego osobiście w jakiegokolwiek sprawie cywilnoprawnej; osobą fizyczną jest się w rozumieniu prawa od chwili urodzin do śmierci. (131)

Osoba prawna – jednostka organizacyjna mająca osobowość prawną. (174)

Osobowość prawna – zdolność jednostki organizacyjnej (np. przedsiębiorstwa) do występowania we własnym imieniu we wszelkich sprawach cywilnoprawnych (np. umowach). (131)

Otoczenie – elementy, które nie są składnikami przedsiębiorstwa, ale wywierają na nie wpływ i jednocześnie podlegają jego wpływom. (18)

Otoczenie bliższe – elementy znajdujące się w bezpośrednim sąsiedztwie przedsiębiorstwa, z którymi styka się ono na co dzień, determinujące jego rozwój i trwanie. (18)

Otoczenie dalsze – makroekonomiczne regulacje, trendy społeczno-kulturowe, czynniki techniczne i polityczno-prawne, które wyznaczają ogólne ramy funkcjonowania przedsiębiorstw. (18)

Otoczenie konkurencyjne – inaczej otoczenie celowe, bliższe, mikrootoczenie; elementy, które mają najbardziej widoczny wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstwa i na które przedsiębiorstwo może oddziaływać w sposób bezpośredni. Otoczenie konkurencyjne przedsiębiorstwa tworzą głównie konkurenci, klienci, dostawcy, regulatorzy i sojusznicy strategiczni. (147)

Państwo w ujęciu polityki gospodarczej – władza państwowa, w której imieniu konkretne działania prowadzą jej organy. (341)

Państwowa Inspekcja Pracy (PIP) – to główny organ powołany do sprawowania nadzoru i kontroli przestrzegania prawa pracy w Polsce, w szczególności przepisów i zasad BHP oraz

.....

przepisów dotyczących legalności zatrudnienia i innej pracy zarobkowej. (321)

Pełna ewidencja księgową – najbardziej zaawansowany rodzaj prowadzenia ewidencji operacji gospodarczych w firmie. Obowiązkowo muszą ją prowadzić przedsiębiorcy, którzy w ciągu roku osiągają przychód co najmniej 1,2 mln euro. Prowadzenie pełnej ewidencji księgowej jest dość skomplikowane, dlatego też firmy zatrudniają do tego pracownika na stanowisku księgowego lub wynajmują biuro rachunkowe. (198)

Perpetuum mobile – urządzenie, którego zasada działania, wbrew znanym prawom fizyki, umożliwiałaby jego pracę w nieskończoność. (355)

Płaca – inaczej pensja, pobory; wysokość wynagrodzenia, które pracownik otrzymuje za pracę. (326)

Płaca akordowa – uzależnia wysokość wynagrodzenia pracownika od wykonanej przez niego pracy, zgodnie z ustaloną normą, zapewnia zatem ścisły związek pomiędzy wydajnością pracy a wysokością otrzymywanego wynagrodzenia. Może być stosowana tylko tam, gdzie możliwe jest ustalenie norm pracy oraz obliczenie efektów pracy w jednostce czasu. (328)

Płaca brutto – suma pieniędzy, którymi pracownik dysponuje teoretycznie, czyli przed wszystkimi potrąceniami (np. na podatek dochodowy, ubezpieczenie społeczne itp.). Dla pracodawcy płaca brutto to łączna kwota stanowiąca koszt ponoszony przez niego z tytułu wynagrodzenia pracownika. Płaca ta obejmuje m.in. wynagrodzenie zasadnicze, premię, wynagrodzenie za godziny nadliczbowe. (327)

Płaca czasowa – wynagrodzenie pracownika zależne od przepracowanego przez niego czasu, tzn. za każdą przepracowaną godzinę pracownik otrzymuje kwotę ustaloną wcześniej z pracodawcą; nie występuje tutaj powiązanie wysokości płacy z osiąganymi przez pracownika efektami pracy. (328)

Płaca minimalna – najniższa z możliwych płac, ustalana na drodze prawnej przez dane państwo. W Polsce minimalne wynagrodzenie ustalone jest corocznie na podstawie ustawy o minimalnym wynagrodzeniu za pracę, od 1 stycznia 2013 roku wynosi 1600 zł brutto. (327)

Płaca netto – kwota wynagrodzenia brutto pomniejszona o kwotę należnego podatku dochodowego, składek ubezpieczeniowych oraz innych potrąceń (np. składek na grupowe ubezpieczenie na życie opłacane przez pracodawcę z wynagrodzenia pracownika). (328)

Płaca prowizyjna – uzależnia bezpośrednio wynagrodzenie pracownika od wyników jego pracy. Istota prowizji polega na określeniu wynagrodzenia w postaci pewnego procentu od wartości dokonanych transakcji przez pracownika. Płaca prowizyjna występująca w czystej formie spotykana jest rzadko – częściej stosuje się ją w uzupełnieniu z formą czasową lub akordową. (328, 329)

Płaca ryczałtowa – płaca stosowana wtedy, kiedy wykonywane prace są proste, niewymagające szczegółowych obliczeń lub gdy pracodawca i pracownik mają już doświadczenie co do kosztów wykonania określonego zadania czy pracy. Wysokość wynagrodzenia ustalana jest z góry i nie ulega zmianie. (328, 329)

Płaca zadaniowa – płaca stosowana, gdy pracownik otrzymuje do wykonania określone zadanie wraz z jednoczesnym ustaleniem czasu jego realizacji i określeniem wysokości przysługującego mu wynagrodzenia. Wykonanie zadania zgodnie z umową skutkuje otrzymaniem 100% kwoty wynagrodzenia, przy niedotrzymaniu warunków umowy może wystąpić jego obniżenie zgodnie z wcześniejszą umową z pracodawcą. (328, 329)

Płaca zasadnicza (podstawowa) – zob. wynagrodzenie zasadnicze. (331)

Płatnik – podmiot zobowiązany na mocy przepisów podatkowych do obliczenia i pobrania

.....

od podatnika podatku i wpłacenia w terminie właściwemu organowi. (169, 173)

Podatek – publicznoprawne, nieodpłatne, przymusowe i bezzwrotne świadczenie pieniężne na rzecz Skarbu Państwa, województwa, powiatu lub gminy, wynikające z ustawy podatkowej. (167)

Podatek dochodowy ryczałtowy – podatek obliczany bez ustalania dochodu. (169)

Podatek liniowy – forma opodatkowania, w której wielkość stawki podatkowej, czyli procent dochodu, który musimy zapłacić fiskusowi, jest stały i niezależny od wielkości dochodu; taki sam procent dochodu musi zapłacić przedsiębiorca, który osiągnął 100 000 zł dochodu, i ten, który osiągnął 20 000 zł dochodu. (199)

Podatnik – podmiot podlegający na mocy ustaw podatkowych obowiązki podatkowemu. (169, 173)

Podaż pracy – ilość pracy, którą oferują pracownicy. (189, 286)

Polisa – dokument wystawiony przez zakład ubezpieczeń, który potwierdza fakt zawarcia umowy. Zakład ma obowiązek zawrzeć w polisie informacje, na jakich warunkach dana umowa została zawarta. (161)

Polityka fiskalna (budżetowa) – proces kształtowania dochodów oraz wydatków państwa dla osiągnięcia celów społecznych i gospodarczych ustalonych przez właściwe organy władzy państwowej. (343)

Polityka gospodarcza – świadome i celowe oddziaływanie organów władzy państwowej na gospodarkę. (342)

Polityka monetarna (pieniężna) – decyzje banku centralnego dotyczące kształtowania podaży (całkowitego zasobu) pieniądza w gospodarce. (343)

Popyt na pracę – ilość pracy, której potrzebują przedsiębiorstwa. (286)

Poręczenie – w umowie poręczenia poręczyciel zobowiązuje się, że w przypadku, gdy główny kredytobiorca nie będzie spłacał kredytu, to poręczyciel spłaci ten kredyt za kredytobiorcę. Zatem jeżeli kredytobiorca nie spłaca kredytu, bank zwraca się do poręczyciela i od niego żąda spłaty kredytu. Jeżeli poręczyciel nie spłaca kredytu, wówczas bank może zabrać mu rzecz (lub rzeczy) będące jego własnością. (242)

Potrącenia fakultatywne – to odjęcie należności przysługujących zarówno pracodawcy, jak i osobom trzecim po wykonaniu potrąceń obligatoryjnych. (332)

Praca tymczasowa – krótkotrwałe wykonywanie przez pracownika tymczasowego na rzecz tzw. pracodawcy-użytkownika pracy, przez czas z góry ustalony (np. dwa miesiące, kwartał), zadań o charakterze sezonowym lub okresowym. Agencja pracy tymczasowej pełni funkcję pracodawcy takiego pracownika, którego może zatrudnić także na umowę cywilną (zlecenie lub o dzieło). (316)

Pracownicze programy emerytalne – forma zorganizowanego, grupowego, systematycznego oszczędzania na przyszłą emeryturę. (156)

Pracownik młodociany – osoba, która ukończyła 16, a nie przekroczyła 18 lat (zgodnie z Kodeksem pracy). (312)

Procedura rekrutacyjna – proces prowadzący do wyboru najlepszego kandydata na dane stanowisko pracy. (303)

Producent – osoba lub firma produkująca towary, żeby sprzedać je na rynku. Celem producenta jest zwykle maksymalizacja udziału jego produktów w rynku, a co za tym idzie – maksymalizacja zysków. (116)

Produkt krajowy brutto (PKB) – wartość rynkowa finalnych dóbr i usług wytworzonych

.....

w danym czasie (najczęściej roku lub kwarta-
le) na terytorium kraju, dla którego liczymy ten
miernik. (346)

Product placement (lokowanie produktu) –
umieszczanie produktów w filmach, serialach
i programach telewizyjnych; lokowany pro-
dukt jest używany przez bohaterów lub pro-
wadzących. (179)

Profil kandydata – zbiór informacji określo-
nych przez firmę, tworzony w momencie po-
szukiwania kandydatów do pracy. Składa się
z następujących elementów: wykształcenie
i wiedza, doświadczenie zawodowe, psycho-
logiczne oraz fizyczne cechy kandydata oraz
dodatkowe umiejętności i wymagania. (303)

Programy motywacyjne – zasady obowiązują-
ce pracowników, mające za cel zachęcanie
ich do pozostania w firmie i do wydajniejszej
pracy. Nagrodą często jest możliwość otrzy-
mania bezpłatnie albo po niskiej cenie akcji
spółki, w której się pracuje. (331)

Progresywne stawki podatkowe – metoda
obliczania podatku, polegająca na tym, że po
przekroczeniu ustalonych wielkości docho-
dów rośnie stawka podatku do zapłacenia od
tej nadwyżki. (198)

Prospekt emisyjny – dokument, na podstawie
którego spółki dostają pozwolenie od instytucji
nadzorujących rynek finansowy (w Polsce od
Komisji Nadzoru Finansowego) na pozyskiwa-
nie kapitału od inwestorów. Inwestorzy dzięki
informacjom z prospektu mogą się dowiedzieć
o ryzyku inwestycji w daną spółkę, ale również
o jej kondycji finansowej i na tej podstawie
podjąć decyzję inwestycyjną. (272)

Przedsiębiorca – człowiek organizujący lub
prowadzący działalność gospodarczą, podej-
mujący związane z nią ryzyko oraz potrafiący
pozyskać właściwych ludzi i zapewnić środki
materialne potrzebne do rozwoju firmy. (13)

Przedsiębiorczość – gotowość i zdolność po-
dejmowania i rozwiązywania nowych proble-
mów w sposób twórczy; umiejętność wykorzy-
stywania pojawiających się szans i okazji oraz
elastyczne przystosowanie się do zmieniających
się warunków funkcjonowania. Jest to też ak-
tywne działanie w sferze gospodarczej, np. pro-
wadzenie własnej firmy. (14, 23)

Przedsiębiorczość procesowa – gotowość
i zdolność do podejmowania i rozwiązywania
problemów, umiejętność wykorzystywania po-
jawiających się szans i okazji oraz elastyczne do-
pasowanie zasobów organizacji do zmiennych
warunków otoczenia (pojawienie się nowych
konkurentów, nowych substytutów itd.). (15)

Przedsiębiorstwo – wyodrębniona prawnie
i organizacyjnie jednostka prowadząca dzia-
łalność gospodarczą. (126)

Przedsiębiorstwo państwowe – samodzielna,
samorządna i samofinansująca się jednostka
gospodarcza posiadająca osobowość prawną,
która w obrocie prawnym występuje we włas-
nym imieniu i na własny rachunek, a której
wyłącznym właścicielem jest państwo. (136)

Przelew (cesja) wierzytelności – umowa po-
legająca na zmianie wierzycieli, na podstawie
której cedent (kredytobiorca lub osoba trze-
cia, będąca wierzycielem cedowanej wierzy-
telności) przenosi na bank prawo do całości
lub części konkretnej kwoty od swego dłuż-
nika (np. za sprzedane towary). Przedmiotem
przelewu nie mogą być wierzytelności sporne,
przeterminowane ani przedawnione lub wie-
rzytelności względem dłużników zagrożonych
niewypłacalnością, upadłością lub likwidacją
albo postępowaniem układowym. (242)

Przewalutowanie – zamiana wartości wyra-
żonych w walucie obcej na złoty, polegająca
na tym, że wartość wyrażoną w walucie ob-
cej przelicza się, biorąc pod uwagę określony
kurs walutowy na złoty, np. 100 dolarów po
przewalutowaniu na złotówki po kursie 3 zł za
1 dolara daje nam 300 zł. (241)

.....

Przewłaszczenie na zabezpieczenie – przeniesienie przez dłużnika prawa własności do danej rzeczy na wierzyciela, np. przewłaszczenie samochodu osobowego kupionego za kredyt na rzecz banku. (242)

Przychód – uzyskany lub należny wpływ wartości, korzyści materialnych w ramach prowadzonej działalności lub z pracy. (141)

Pytanie otwarte – pytanie, na które istnieje wiele możliwych odpowiedzi, np. *Czego pan oczekuje od negocjacji? Jakie cele są dla was priorytetami?* Używa się ich, kiedy stronie negocjacji zależy na poznaniu pełnego spektrum zagadnień. (73)

Pytanie zamknięte – pytanie mające ograniczoną liczbę możliwych do uzyskania odpowiedzi, np. *Co jest dla was istotniejsze: cena jednostkowa czy termin realizacji? Czy życzy pan sobie, aby dostarczać do sklepu oliwę z oliwek, czy – ze słonecznika? Jest pani płatnikiem podatku VAT?* (73)

Rachunek a vista – rachunek bankowy płatny na każde żądanie, w wyniku czego właściciel rachunku nie otrzymuje obniżonego oprocentowania od ulokowanych środków. Z uwagi na charakter tego typu rachunków należą one do najniżej oprocentowanych, niektóre banki nie udzielają żadnego oprocentowania i pobierają dodatkowo stałe opłaty za ich prowadzenie. (362)

Rata kredytowa (rata spłaty) – okresowa płatność, której dokonuje kredytobiorca w związku z zaciągniętym kredytem bankowym. Składa się z dwóch elementów: części odsetkowej (odsetki to rodzaj wynagrodzenia, jakie płaci kredytobiorca bankowi za kredyt, który zaciągnął, wynikający z oprocentowania kredytu) oraz kapitałowej (w której klient spłaca kapitał kredytu, czyli oddaje bankowi kwotę, którą od niego wcześniej dostał). (239)

Realny PKB – PKB wyrażony w cenach stałych z roku bazowego, czyli poprzedniego. (347)

REGON – Krajowy Rejestr Podmiotów Gospodarki Narodowej; numer, pod którym firma istnieje w rejestrze prowadzonym przez Główny Urząd Statystyczny. Numer REGON musi mieć każde przedsiębiorstwo i jest on nadawany przy rejestrowaniu działalności gospodarczej. REGON jest podstawą do tworzenia baz danych przedsiębiorstw, które służą do analiz statystycznych, są w nim zakodowane informacje o nazwie firmy, adresie, rodzaju działalności, formie prawno-organizacyjnej, rodzaju własności i sposobie finansowania. (197)

Reklama – działania przedsiębiorstwa służące do stworzenia określonej opinii o produkcie i wykreowania wizerunku firmy i produktu. Wykorzystuje media (środki przekazu reklamy), w których odpłatnie emitowane są reklamy. (179)

Reklama wydawnicza – inaczej reklama drukowana; w ramach tego medium wyróżniamy: ulotki, broszury, katalogi, foldery, druki firmowe, wizytówki itp. (179)

Reklama zewnętrzna – umieszczana na zewnątrz na budynkach, tablicach i innych powierzchniach nadających się do prezentacji reklamy; najważniejszymi środkami reklamy zewnętrznej są: billboardy, plakaty, tablice ogłoszeniowe i gabloty uliczne, ogłoszenia na ścianach i szybach, flagi, chorągiewki i samochody firmowe. (179)

Relatywizm etyczny – pogląd, który głosi, że wartości i związane z nimi normy oraz oceny mają charakter względny – są zależne od miejsca i czasu. (203)

Restrukturyzacja – zmiana struktury danej gospodarki, dopasowująca gospodarkę do zmian warunków gospodarowania. (88)

Rozmowa kwalifikacyjna – najbardziej popularne narzędzie przeprowadzenia selekcji kandydatów. Zasadniczym jej celem jest uzyskanie niezbędnych informacji o kandydacie oraz uzupełnienie danych zawartych w dokumentach

.....

aplikacyjnych (CV, list motywacyjny), jakie można uzyskać w bezpośredniej rozmowie. (309)

Rozwój gospodarczy – oprócz zmian ilościowych podstawowych wielkości makroekonomicznych dodatkowo obejmuje zmiany jakościowe, które można określić jako postęp cywilizacyjny. (346)

Ryczałt ewidencjonowany – forma opodatkowania przedsiębiorcy, polegająca na tym, że podatek płaci się wyłącznie od przychodów firmy. Wysokość kosztów poniesionych przez firmę nie ma, w przypadku ryczałtu, żadnego znaczenia. Aby móc rozliczać się w formie ryczałtu, trzeba spełnić warunki określone w ustawie o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne. Głównym warunkiem jest osiągnięcie w ciągu jednego roku przychodów nie większych niż 150 000 euro. (198)

Rynek – fizyczne lub wirtualne miejsce wymiany pomiędzy oferującymi dane dobro lub usługę, a tymi, którzy dla zaspokojenia swoich potrzeb chcą je nabyć. (98)

Rynek finansowy – tworzą go stosunki (relacje) między uczestnikami transakcji kupna-sprzedaży. Dwa podstawowe segmenty to: rynek pieniężny oraz rynek kapitałowy. Na rynku pieniężnym kupujący i sprzedający realizują swoje transakcje w formie gotówkowej lub bezgotówkowej o terminie zapadalności, czyli realizacji, do jednego roku (np. lokata 9-miesięczna). Na rynku kapitałowym emitowane są instrumenty finansowe (np. obligacje, akcje), których okres zapadalności jest dłuższy niż rok. (156)

Rynek pracy – miejsce, w którym spotykają się pracownicy oferujący świadczenie swojej pracy (gospodarstwa domowe) z przedsiębiorstwami, które poszukują pracowników, aby produkować towary i oferować usługi. (286)

Ryzyko – prawdopodobieństwo wystąpienia zdarzenia przynoszącego straty. (23)

Ryzyko kredytowe banku – ryzyko, że kredytobiorca nie spłaci kredytu w całości lub w części. (239)

Samozatrudnienie – inaczej **jednoosobowa działalność gospodarcza** lub jednoosobowa firma; określa sytuację, w której osoba fizyczna podejmuje działalność gospodarczą na własny rachunek i odpowiedzialność. Zamawiający usługi takiej osoby zwolnieni są wobec niej z obowiązków pracodawcy czy zleceniodawcy. Sam zainteresowany może rozliczać dochody według stawki liniowej lub na tzw. zasadach ogólnych, sam też odprowadza za siebie składki do ZUS, może korzystać z bezpłatnej opieki zdrowotnej, a rozliczając się, może pomniejszać przychód o koszty jego uzyskania. (318)

Schumpeter Joseph Alois (8.02.1883–8.01.1950) – austriacki ekonomista, uważany za jednego z najwybitniejszych ekonomistów XX wieku; prekursor badań nad przedsiębiorczością i innowacyjnością, którą nazywał „twórczą destrukcją”, a przedsiębiorców „demiurgami” – boskimi budowniczymi gospodarki. (14)

Sektor – grupa przedsiębiorstw wytwarzających dobra (towary lub usługi) o podobnym przeznaczeniu. (146)

Składka ubezpieczeniowa – suma pieniędzy należna ubezpieczycielowi w zamian za udzieloną przez niego ochronę ubezpieczeniową. Opłata za to, że w wypadku określonego zdarzenia ubezpieczyciel pokryje szkodę. (161, 163)

Specjalistyczne fundusze inwestycyjne otwarte (SFIO) – fundusze zbliżone do FIO; ich cechą charakterystyczną jest możliwość ograniczenia grona uczestników, którymi mogą być np. tylko podmioty wprost wskazane lub spełniające warunki wyszczególnione w statucie. Gdy uczestnikami FIZ mogą być wyłącznie osoby prawne, jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej lub osoby fizyczne dokonujące jednorazowej wpłaty nie mniejszej niż równowartość 40 000 euro, fundusz przy dokonywaniu lokat

.....

aktywów może stosować zasady przewidziane w ustawie dla funduszy zamkniętych. Statut SFIO może również określić warunki (np. termin zgłoszenia, termin wypłaty kwoty), w jakich uczestnik może żądać odkupienia jednostek. Fundusz inwestycyjny zamknięty może lokować aktywa w jednostki uczestnictwa innych FIO (maksymalnie do 50% aktywów w jeden fundusz, chyba że statut stanowi inaczej), tytuły uczestnictwa emitowane przez fundusze zagraniczne. (232)

Spółdzielnia – dobrowolne zrzeszenie się co najmniej 10 osób fizycznych lub 3 osób prawnych, mające osobowość prawną i prowadzące działalność gospodarczą, polegającą na zaspokajaniu potrzeb swoich członków. (136)

Spółka – dobrowolnie połączenie osób i/lub kapitału, mające na celu wspólne prowadzenie działalności gospodarczej. (131)

Spółka akcyjna – spółka kapitałowa, ma osobowość prawną; właścicielami spółki akcyjnej są posiadacze jej akcji (akcjonariusze). (134)

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością – spółka kapitałowa, mająca osobowość prawną, w związku z czym odpowiada za swoje zobowiązania tylko własnym majątkiem; wspólnicy w spółce z o.o. nie odpowiadają za długi spółki majątkiem osobistym. (134)

Sprzedawca – osoba fizyczna lub prawna dokonująca sprzedaży dóbr materialnych i/lub usług, oferując je nabywcy. (117)

Stopa bezrobocia – wyrażony w procentach stosunek liczby zarejestrowanych osób bezrobotnych do liczby osób aktywnych zawodowo (suma osób pracujących i poszukujących pracy). (295)

Stopa depozytowa – określa oprocentowanie jednodniowych depozytów składanych przez banki komercyjne w banku centralnym. W Polsce stopa depozytowa NBP jest ustalana od 1 grudnia 2001 roku, należy do podstawowych stóp procentowych ustalanych przez

Radę Polityki Pieniężnej – organ Narodowego Banku Polskiego. (222)

Stopa lombardowa (kredyt lombardowy) – określa cenę, po której bank centralny udziela bankom komercyjnym pożyczek pod zastaw papierów wartościowych. Kwota kredytu nie może przekroczyć równowartości 85% papierów wartościowych obciążonych zastawem. W Polsce stopę kredytu lombardowego określa Rada Polityki Pieniężnej (organ Narodowego Banku Polskiego). (222)

Stopa referencyjna (interwencyjna, repo) – minimalna rentowność 7-dniowych bonów pieniężnych emitowanych przez NBP. Określa minimalną rentowność operacji otwartego rynku. Operacja ta polega na zakupie lub sprzedaży krótkoterminowych papierów wartościowych na rynku międzybankowym w celu przywrócenia równowagi. (222)

Stopa zwrotu (stopa zysku, rentowność, zyskowość) – to wyrażony najczęściej procentowo stosunek zysku osiągniętego z danej inwestycji do wielkości zaangażowanego w tę inwestycję kapitału. Można ją zdefiniować jako procentowy przyrost lub spadek wartości zainwestowanego kapitału. (156)

Stres – stan ogólnej mobilizacji sił fizycznych (podwyższony poziom adrenaliny, przyspieszone tętno i oddech) i psychicznych (natężenie uwagi) jako reakcji na bodziec (stresor). (25)

Styl negocjacji – powtarzane i utrwalone sposoby prowadzenia negocjacji. (71)

Substytuty – wyroby zastępcze, pochodzące z innego rynku, które w zasadzie mogą spełniać te same funkcje, co dany wyrób (podobieństwo użytkowe). (19)

Suma ubezpieczenia – ustalona w umowie ubezpieczenia kwota pieniężna stanowiąca górną granicę odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń za szkody poniesione przez ubezpieczonego. (162)

.....

System monobanku – opiera się na dwóch założeniach: po pierwsze w danym państwie istnieje zakaz prowadzenia działalności bankowej dla podmiotów niepaństwowych. Po drugie obserwowane jest w takim systemie połączenie funkcji emisyjnej z bezpośrednim kredytowaniem i obsługą bankową państwa oraz ludności. (223)

System podatkowy – zbiór podatków funkcjonujących w danym czasie w określonym państwie. (171)

Środki przekazu reklamy – media służące do emisji reklam. (179)

Środki reklamy – reklamy emitowane w danym medium. (179)

Świadczenia pozapieniężne – umożliwiają wynagradzanie pracownika z pominięciem ponoszenia kosztów ubezpieczeń społecznych; należą do nich np. samochód, telefon służbowy, opieka medyczna, ubezpieczenia na życie, dostęp do ośrodków sportowych, obiektów kultury itp. (331)

Ubezpieczający – strona umowy ubezpieczenia, np. osoba fizyczna, która zawiera umowę ubezpieczenia z ubezpieczycielem i zobowiązuje się do uiszczania składki ubezpieczeniowej. (161)

Ubezpieczenia społeczne – ubezpieczenia emerytalne, rentowe, chorobowe i wypadkowe, płacone w celu otrzymania w przyszłości świadczeń – np. emerytury lub zasiłku w okresie choroby. (170)

Ubezpieczenie obowiązkowe – ubezpieczenie, które nakazują zawrzeć akty prawne. (163)

Ubezpieczony (osoba ubezpieczona) – osoba fizyczna wymieniona imiennie w umowie ubezpieczeniowej, na rzecz której zawarto polisę. (161)

Ubezpieczyciel – zakład ubezpieczeń. (161)

Uczestnicy rynku pracy – pracownik, pracodawca, samozatrudniony, osoba bezrobotna. (286)

Umorzenie jednostek uczestnictwa – złożenie przez uczestnika funduszu inwestycyjnego zlecenia odkupienia jednostek przez FI. (236)

Umowa konsumencka – umowa zawarta przez konsumenta z przedsiębiorcą. (118)

Umowa kredytowa – umowa zawierana między klientem (kredytobiorcą) a bankiem (kredytodawcą). Przez umowę kredytu bank zobowiązuje się oddać do dyspozycji kredytobiorcy na czas oznaczony w umowie kwotę środków pieniężnych z przeznaczeniem na ustalony cel, a kredytobiorca zobowiązuje się do korzystania z niej na warunkach określonych w umowie, zwrotu kwoty wykorzystanego kredytu wraz z odsetkami w oznaczonych terminach spłaty oraz zapłaty prowizji od udzielonego kredytu. (239)

Umowa o dzieło – umowa stosowana na bazie przepisów Kodeksu cywilnego. Na jej podstawie wykonawca (pracownik) zobowiązuje się do wykonania konkretnego zadania – tzw. dzieła, a zamawiający – do zapłaty należnego mu wynagrodzenia. Wykonawca nie ma prawa do urlopu i innych wolnych dni zagwarantowanych Kodeksem pracy, nie otrzymuje również świadczeń socjalnych. Dla pracodawcy umowa o dzieło jest korzystna, gdyż nie odprowadza za wykonawcę składek do ZUS oraz może stosować koszt uzyskania przychodu na poziomie minimum 20%. (314)

Umowa o pracę – dwustronna czynność prawna, podpisywana na mocy Kodeksu pracy między pracownikiem i pracodawcą. Na jej podstawie osoba zatrudniona ma obowiązek wykonywania określonego rodzaju pracy, pod zwierzchnictwem pracodawcy, w wyznaczonych przez niego miejscu i czasie, w zamian

.....

za co otrzymuje wynagrodzenie. Kodeks pracy precyzyjnie określa rodzaje możliwych umów o pracę, informacje, które powinna taka umowa zawierać, oraz przykłady sytuacji, w których pracodawca może ją rozwiązać, oraz te, w których nie może tego zrobić. (313)

Umowa-zlecenie – określana też umową starannego działania, uregulowana Kodeksem cywilnym, zawierana pomiędzy zleceniodawcą i zleceniobiorcą. Zleceniobiorca może wykonywać pracę samodzielnie, ustalać terminy i miejsce wykonywania obowiązków, ma ubezpieczenie zdrowotne, emerytalne i rentowe, nie ma jednak ubezpieczenia chorobowego, nie przysługują mu też prawa pracownicze. Zleceniodawca ponosi koszty składek do ZUS, ma swobodę przy jej zawieraniu i rozwiązywaniu, ponosi koszt uzyskania przychodu wynoszący 20%, jeśli zatrudnia studentów – nie musi za nich odprowadzać składek ZUS. (315)

Uposażony – osoba uprawniona przez ubezpieczonego, której zostanie wypłacone świadczenie w wypadku śmierci ubezpieczonego. (162)

Wartości dewizowe – zagraniczne środki płatnicze w postaci walut obcych oraz dewiz (papierów wartościowych i innych dokumentów pełniących funkcję środka płatniczego, wystawionych w walutach obcych). (363)

Wartość dodana – wartość, która powstaje wskutek procesu gospodarowania, jako efekt działalności polegającej na przetwarzaniu czynników produkcji w dobra pośrednie oraz finalne dobra lub usługi. (98, 348)

Weksel – rodzaj papieru wartościowego imiennego lub na zlecenie, w którym wystawca weksla (trasant) zobowiązuje się bezwarunkowo, że inna osoba (trasat) dokona na rzecz odbiorcy weksla (remitenta) zapłaty określonej sumy pieniężnej (weksel trasowany), albo sam przyrzeka, że zapłaci sumę wekslową odbiorcy weksla (weksel własny, sola weksel).

Przy wekslu własnym wystawca jest głównym dłużnikiem odbiorcy weksla – odwrotnie niż przy wekslu trasowanym, gdzie dłużnikiem głównym jest trasat, który przyjął weksel (jako akceptant), a dłużnikiem ubocznym – wystawca, który odpowiada w razie niewypłacalności dłużnika głównego. (362)

Weksel *in blanco* – zaletą weksla jest krótki czas ustanawiania zabezpieczenia. Zanim przyjmie go bank – jego wystawca i poręczyciel zostaną poddani ocenie zdolności kredytowej. W celu zabezpieczenia kredytu bank może przyjąć od kredytobiorcy lub osoby trzeciej jeden lub kilka weksli *in blanco*. Zabezpieczenie kredytu w formie weksla *in blanco* upoważnia bank do dochodzenia swoich roszczeń z bieżących dochodów wystawcy weksla oraz z jego majątku osobistego. (242)

WIBOR (ang. *Warsaw Interbank Offered Rate*) – wysokość oprocentowania pożyczek na polskim rynku międzybankowym, mówi, po ile banki pożyczają sobie nawzajem pieniądze na rynku międzybankowym. (240)

Wniosek kredytowy – dokument wypełniany przez kredytobiorcę w trakcie procesu ubiegania się o kredyt w danym banku. Pozwala analitykowi danego banku, przy wykorzystaniu dodatkowych dokumentów klienta dołączonych do wniosku, na podjęcie decyzji o przyznaniu kredytu. Na podstawie wniosku i dokumentów do niego dołączonych bank dokonuje oceny zdolności kredytowej klienta. (241)

Wynagrodzenie zasadnicze – inaczej płaca zasadnicza/podstawowa; stały element wynagrodzenia całkowitego, zależy od charakteru wykonywanej przez daną osobę pracy oraz stopnia trudności tej pracy. Zapisywana w umowie o pracę i zagwarantowana. Jej słabą stroną jest duże obciążenie składkami na ubezpieczenia społeczne. (328)

Wynik finansowy – różnica pomiędzy przychodami a kosztami ich uzyskania, obliczona dla określonego przedsiębiorstwa w wybra-

.....

nym okresie sprawozdawczym. Dodatni wynik finansowy to zysk, a ujemny – strata. (141)

Wzrost gospodarczy – proces zwiększania się w czasie rezultatów działalności gospodarczej wyrażających się w ilości (wartości) wytwarzanych dóbr i usług. (346)

Zabezpieczenia osobiste – zobowiązanie konkretnej osoby, że całym swoim majątkiem obecnym i przyszłym gwarantuje wywiązanie się ze zobowiązań wobec banku, o ile kredytobiorca się z nich nie wywiąże. Do zabezpieczeń tych zalicza się m.in.: poręczenie, weksel, cesję. (242)

Zabezpieczenia rzeczowe – formy zabezpieczenia kredytu, które powodują ustanowienie zabezpieczenia na konkretnej rzeczy lub prawach do danej rzeczy. Pomimo ograniczenia odpowiedzialności dłużnika do składników majątkowych objętych (obciążonych) zabezpieczeniem rzeczowym sytuacja wierzyciela jest o tyle lepsza, że przysługuje mu pierwszeństwo zaspokojenia z obciążonej rzeczy przed wierzycielami osobistymi dłużnika. Zabezpieczenia te dają bankowi prawo do przejęcia rzeczy lub prawa stanowiącego zabezpieczenie, sprzedania go, a za pieniądze uzyskane ze sprzedaży – uregulowania zadłużenia danego kredytobiorcy (czyli uregulowanie/splacenie całości lub pozostałej do spłaty części kredytu, której nie spłacił kredytobiorca). Do zabezpieczeń rzeczowych najczęściej wykorzystywanych przez banki zalicza się: hipotekę, zastaw ogólny, zastaw rejestrowy, przewłaszczenie na zabezpieczenie. (242)

Zabezpieczenie kredytu – zapewnienie bankowi zwrotu udzielonego kredytu wraz z odsetkami i innymi należnościami banku, w razie gdyby dłużnik nie uregulował tych należności w terminach ustalonych w umowie kredytowej. Podstawową zasadą w procesie ustanawiania zabezpieczeń jest zabezpieczenie całej kwoty kredytu, odsetek, prowizji i kosztów banku związanych z udzielonym kredytem przez cały okres obowiązywania umowy kredytowej.

Pomimo szczegółowej analizy wniosku kredytowego, z której wynika zdolność klienta do spłaty kredytu, pozostaje margines ryzyka, który bank ogranicza: przyjmuje prawne zabezpieczenie. (241)

Zakład pracy chronionej – przedsiębiorstwo, które dąży do osiągania zysków i jednocześnie zatrudnia znaczną liczbę osób niepełnosprawnych, jest przystosowane do ich potrzeb oraz zapewnia im pomoc medyczną i rehabilitacyjną. (323)

Zasada maksymalizacji przychodów – sposób realizacji zasady racjonalnego gospodarowania na podstawie kryterium maksymalizacji korzyści w warunkach określonego (stałego) poziomu kosztów (nakładów inwestycyjnych). (96)

Zasada minimalizacji kosztów – sposób realizacji zasady racjonalnego gospodarowania na podstawie kryterium minimalizacji kosztów w warunkach określonego (stałego) poziomu korzyści. (96)

Zasada racjonalnego gospodarowania – podejście biznesowe oparte na podejmowaniu decyzji na podstawie kryterium użyteczności (korzyści) przyjmowanych rozwiązań. (96)

Zastaw rejestrowy – to forma zabezpieczenia obejmująca rzeczy ruchome, prawo lub wierzytelności. Może być stosowany w celu zabezpieczenia wierzytelności wyrażonej w pieniądzu (w walucie krajowej lub obcej). Umowa zastawu rejestrowego musi być zawarta na piśmie, a wniosek o dokonanie wpisu do zastawu rejestrowego powinien być złożony na urzędowym formularzu przez zastawnika, wierzyciela (w tym wypadku przez bank) lub przez zastawcę, tj. osobę, która posiada prawo do przedmiotu zastawu. (242, 244)

Zastaw zwykły – to forma zabezpieczenia obejmująca rzeczy ruchome kredytobiorcy (zastawcy) lub też rzeczy ruchome innej osoby lub osób (zastawcy lub zastawców), jeżeli wyrażają oni

.....

zgodę na ustanowienie zastawu w celu zabezpieczenia wierzytelności banku z tytułu umowy kredytowej. Rzeczy te powinny być oznaczone tak, aby była możliwość odróżnienia ich od innych rzeczy tego samego rodzaju. Umowa zastawu ogólnego na rzeczach ruchomych musi być zawarta na piśmie. Na mocy umowy zastawu na rzeczach ruchomych bank może dochodzić swoich wierzytelności z tytułu umowy kredytowej, z rzeczy ruchomych stanowiących zastaw nawet wtedy, gdy stały się one własnością innych osób. (244)

Zdolność kredytowa – zdolność kredytobiorcy do spłaty kredytu wraz z należnymi odsetkami, prowizjami i opłatami w wyznaczonych przez bank terminach, zapisanych w umowie kredytowej. Zdolność kredytowa określa w pewien sposób ryzyko kredytowe banku. (239)

Zespół roboczy – powoływany do realizacji stosunkowo wąskiego zakresu działań, w określonym horyzoncie czasowym, np. zawiązanie zespołu projektowego w celu opracowania nowego produktu. (16)

Złote zasady negocjacji:

- » Mierz wysoko, bądź ambitny w negocjacjach, wtedy zawsze jest mniej do stracenia, ale bądź realistą.
- » Ustępstwa drugiej strony traktuj jako rzecz naturalną (nie jest to powód do zadowolenia, jeśli negocjacje jeszcze trwają).
- » Podkreślaj poświęcenie, gdy sam ustępujesz, nie bój się ustępstw – ustępuj powoli, zawsze żądaj czegoś w zamian.
- » Miej inne rozwiązania w zanadrzu (około pięciu).
- » Zbliżając się do minimum, zwiększaj opór.
- » Broń twardo swojego minimum.
- » Bądź uważny – czytaj między wierszami, przewiduj zachowania partnera, zbieraj informacje nie tylko ze słów, lecz także z zachowania partnera (mowa ciała).
- » Pamiętaj o decyzjach „chwilowo ostatecznych”, z których możesz się w każdej chwili wycofać.
- » Przyciągaj partnera do swojej oferty.

» Uważaj na problemy pojawiające się w ostatniej chwili – nie pozwól się zdenerwować.

» Pamiętaj – chodzi o ofertę, nie o powody działania i uzasadnienia. (78)

Zmienna część wynagrodzenia – obejmuje m.in. premię, prowizje, udziały w zysku, opcje na akcje, nagrody jubileuszowe. (331)

Zobowiązanie podatkowe – wynikające z obowiązku podatkowego zobowiązanie podatnika do zapłacenia podatku w wysokości, w terminie oraz w miejscu określonych w przepisach prawa podatkowego. (166)

Zysk – dodatni wynik finansowy przedsiębiorstwa, określonej inwestycji albo pożyczki. Jego przeciwieństwem jest strata. (141)

Zysk kapitałowy – wzrost wartości kapitału uzyskany w wyniku np. wzrostu cen papierów wartościowych, takich jak akcje lub obligacje, czy też w wyniku różnic kursowych. (236)

Być przedsiębiorczym. Podręcznik do nauczania przedmiotu podstawy przedsiębiorczości dla uczniów szkół ponadgimnazjalnych

Podręcznik powstał w ramach projektu „Być przedsiębiorczym – nauka przez działanie. Innowacyjny program nauczania przedsiębiorczości w szkołach ponadgimnazjalnych”, realizowanego przez wydawnictwo pwn.pl sp. z o.o. należące do Grupy Wydawniczej PWN oraz Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu i Uniwersytet Ekonomiczny w Wiedniu.

pwn.pl sp. z o.o.

Wydanie II rozszerzone
Druk ukończony w 2012 r.

ISBN 978-83-63497-25-5

egzemplarz bezpłatny