

# PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

MATERIAŁ UZUPEŁNIAJĄCY  
DO SZKOLENIA E-LEARNINGOWEGO  
PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ



Autor: Magdalena Wojciechowska  
Korekta merytoryczna: Waldemar Kotowski

© Young Digital Planet SA 2010

Young Digital Planet SA  
ul. Słowackiego 175, 80-298 Gdańsk  
tel. 58 768 22 22, 58 349 44 44, fax 58 768 22 11, 58 349 44 11  
e-mail: [ydpmm@ydp.com.pl](mailto:ydpmm@ydp.com.pl)  
**[www.ydp.com.pl](http://www.ydp.com.pl)**

# Spis Treści

<b>Lekcja 1 i 2</b>	Przedsiębiorczość; Człowiek przedsiębiorczy.....	4
<b>Lekcja 3 i 4</b>	Rodzaje i typy przedsiębiorczości; Bariery i ułatwienia w przedsiębiorczości.....	5
<b>Lekcja 5 i 6</b>	Potrzeby, dobra, usługi i zasoby; Zasoby naturalne.....	7
<b>Lekcja 9 i 10</b>	Klasyfikacja rynku oraz jego formy; Konkurencja.....	11
<b>Lekcja 11 i 12</b>	Konkurencja doskonała, monopol, oligopol i konkurencja monopolistyczna; Funkcjonowanie rynku.....	14
<b>Lekcja 13 i 14</b>	Popyt i podaż, Pieniądz i jego funkcje.....	17
<b>Lekcja 15 i 16</b>	Inflacja, Bezgotówkowe formy płatności.....	21
<b>Lekcja 17 i 18</b>	Budżet państwa, Dochody budżetu państwa.....	23
<b>Lekcja 19 i 20</b>	Wydatki budżetu państwa, Polityka fiskalna państwa i Rada Polityki Pieniężnej.....	25
<b>Lekcja 21 i 22</b>	Bank centralny i jego funkcje, Banki w Polsce i E-banking.....	26
<b>Lekcja 23 i 24</b>	Rachunek bankowy, Kredyt bankowy.....	28
<b>Lekcja 25 i 26</b>	Pojęcie bezrobocia, rodzaje bezrobocia, stopa bezrobocia; Skutki bezrobocia oraz metody jego zwalczania.....	32
<b>Lekcja 27 i 28</b>	Samoocena przy dokonywaniu wyboru zawodu; Określanie swoich predyspozycji zawodowych.....	34
<b>Lekcja 29 i 30</b>	CV i rozmowa kwalifikacyjna.....	37
<b>Lekcja 31 i 32</b>	Działalność gospodarcza; Biznesplan; Rejestracja firmy, ZUS i kalendarz przedsiębiorcy.....	39
<b>Lekcja 33 i 34</b>	Rachunkowość w firmie, księga podatkowa; Pozyskiwanie kapitału.....	40
<b>Lekcja 35 i 36</b>	Majątek firmy, zysk w działalności gospodarczej; “Mała firma” i jej znaczenie.....	43
<b>Lekcja 37 i 38</b>	Idea pracy zespołowej; Zarządzanie firmą – wymagane umiejętności.....	45
<b>Lekcja 39 i 40</b>	Kierowanie firmą i pracownikami; Prawa i obowiązki pracownika i pracodawcy.....	48
<b>Lekcja 41 i 42</b>	Związki zawodowe; Formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw – wprowadzenie.....	50
<b>Lekcja 43 i 44</b>	Firmy jednoosobowe; Przedsiębiorstwa państwowe, spółdzielnie.....	52
<b>Lekcja 45 i 46</b>	Spółki; Spółki kapitałowe.....	54
<b>Lekcja 47 i 48</b>	Komunikacja werbalna i niewerbalna; Style komunikacji.....	57
<b>Lekcja 49 i 50</b>	Typy ludzkich zachowań; Asertywność.....	58
<b>Lekcja 51 i 52</b>	Konflikty w życiu codziennym i w pracy; Negocjacje.....	61
<b>Lekcja 53 i 54</b>	Rodzaje, strategie i techniki negocjacji; Pojęcie marketingu.....	63
<b>Lekcja 55 i 56</b>	Pojęcie produktu i dystrybucji; Pojęcie promocji i reklamy.....	66
<b>Lekcja 57 i 58</b>	Unia Europejska; Polska w Unii.....	68
<b>Lekcja 59 i 60</b>	Współpraca regionalna Polski i w Europie; Handel zagraniczny.....	72
<b>Lekcja 61 i 62</b>	Handel zagraniczny Polski; Kursy walutowe.....	74
<b>Lekcja 63 i 64</b>	Aktywność gospodarcza i podział gospodarczy świata; Rozwój gospodarczy.....	77
<b>Lekcja 65 i 66</b>	Przemiany gospodarcze w Polsce; Pojęcie globalizacji.....	79
<b>Lekcja 67 i 68</b>	Czynniki wpływające na proces globalizacji; Szanse i zagrożenia globalizacji w Polsce.....	81

## Lekcja 1 i 2, Przedsiębiorczość; Człowiek przedsiębiorczy

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany 2, 3 i 4 z lekcji nr 1.

### ? Pytania

1. Wymień warunki sprzyjające rozwojowi przedsiębiorczości.
2. Przedstaw podstawowe cechy człowieka przedsiębiorczego.
3. Wykonaj test umieszczony na podstronie na ekranie 4 w lekcji Podstawy przedsiębiorczości i sprawdź, czy jesteś osobą przedsiębiorczą.
4. Wyjaśnij znaczenie terminu „kreatywność”.

### \* Rozszerzenie materiału

#### Przedsiębiorczość

Mówiąc w skrócie, przedsiębiorczość jest to chęć podejmowania różnych zadań, szczególnie w dziedzinie przemysłu i handlu. To inaczej zaradność, pomysłowość, umiejętność radzenia sobie w różnych sytuacjach i podejmowanie inicjatyw.

Przedsiębiorczość jest bardzo ważna dla gospodarki – oznacza gotowość do założenia i prowadzenia własnej działalności. Osoby, które posiadają te cechy nazywa się przedsiębiorcami.

Przedsiębiorczość jest podstawą i warunkiem innowacyjnego rozwoju gospodarki, podnoszenia poziomu życia społeczeństwa i jego zamożności. Zapewnia wzrost dochodów ludności, a także zatrudnienia, potencjału i konkurencyjności krajowej gospodarki na rynkach światowych.

Jak widać, przedsiębiorczość pełni bardzo ważną rolę w procesie rozwoju cywilizacyjnego kraju, dlatego istnieje szereg organizacji wspierających przedsiębiorców.

Oprócz licznych organizacji o charakterze regionalnym, są to m.in.:

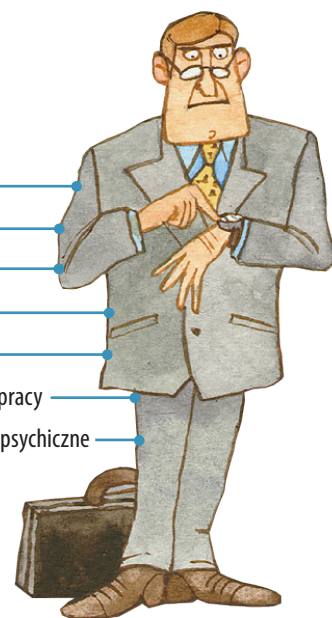
- **Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości** utworzona w 200 r. przez rząd Polski – działa na rzecz rozwoju gospodarczego i społecznego kraju, <http://www.parp.gov.pl>;
- **Fundusz Mikro** założony w 1994 roku Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości – promuje rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, <http://www.funduszmikro.com.pl>;
- **Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan** – zrzesza przedsiębiorców, <http://www.pkpplewiatan.pl>;
- **Konfederacja Europejskiego Biznesu BUSINESSEUROPE** – największa europejska organizacja przedsiębiorców i pracodawców, [www.busesseurope.eu](http://www.busesseurope.eu).

#### Człowiek przedsiębiorczy

Nie tylko przedsiębiorcy są przedsiębiorczy. Można odznaczyć się tą cechą także wykonując inne zajęcia i pracując na rzecz innego pracodawcy.

Oczywiście, nie o każdej osobie można powiedzieć, że jest przedsiębiorcza. Decyduje o tym bardzo wiele czynników, między innymi indywidualne cechy charakteru, potrzebne do osiągnięcia na rynku sukcesu lub przynajmniej popychające do jego osiągnięcia.

wiedza  
odwaga  
kreatywność  
dynamika działania  
pewność siebie i ambicja  
zdolność przewodzenia i współpracy  
zrównoważenia intelektualne i psychiczne



Wrodzony instykt przedsiębiorczości można rozwijać, poprzez lepsze poznanie swoich mocnych stron i wykorzystywanie ich w codziennym życiu, a także przez opanowanie umiejętności porozumiewania się z ludźmi i pracy w zespole. Ważna jest także wiedza o gospodarce rynkowej, roli państwa i samorządu lokalnego w gospodarce, oszczędzaniu i inwestowaniu własnych pieniędzy czy ubezpieczeniach.

Dzięki rozwijaniu instynktu przedsiębiorczości można nie tylko zostać dobrym przedsiębiorcą, ale także przedsiębiorczym uczniem.



### Zadania dodatkowe

1. Wyszukaj informacje na temat działalności różnych organizacji zrzeszających i wspierających przedsiębiorców. W jakich kwestiach mogą służyć one pomocą potencjalnym lub działającym na rynku przedsiębiorcom?
2. Co dla Ciebie oznacza słowo „przedsiębiorczość”? Kogo nazwałbyś/nazwałabyś osobą przedsiębiorczą?
3. Weź pod uwagę wyniki testu Sprawdź, czy jesteś przedsiębiorczy i pomyśl, co możesz w sobie zmienić, aby w przyszłości być bardziej przedsiębiorczym/przedsiębiorczą.
4. Pomyśl o jakiejś znanej osobie, którą można nazwać przedsiębiorczą. Wyszukaj i przygotuj informacje na temat jej biografii i dokonań, a następnie zaprezentuj ją przed całą klasą, nie wymieniając jej nazwiska. Pozwól koleżankom i kolegom zgadnąć, o kogo chodzi.
5. Spośród wszystkich zaprezentowanych osób wybierz jedną i powiedz, jakie cechy sprawiają, że można ją nazwać przedsiębiorczą. Co złożyło się na fakt, że to właśnie ona odniosła sukces.

## Lekcja 3 i 4, Rodzaje i typy przedsiębiorczości; Bariery i ułatwienia w przedsiębiorczości

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany 5 i 6 z lekcji nr 2.



### Pytania

1. Przedstaw podstawowe rodzaje przedsiębiorczości.
2. Wymień czynniki hamujące rozwój przedsiębiorczości.
3. Zaprezentuj podstawowe czynniki, które ułatwiają rozwój przedsiębiorczości.



### Rozszerzenie materiału

#### Człowiek przedsiębiorczy

To, czy ktoś jest osobą przedsiębiorczą zależy nie tylko od jego cech indywidualnych i osobowości. Istnieje cały szereg czynników zewnętrznych, na które zwykły przedsiębiorca nie ma wpływu, np.: a także zatrudnienia, potencjału i konkurencyjności krajowej gospodarki na rynkach światowych. Jak widać, przedsiębiorczość pełni bardzo ważną rolę w procesie rozwoju cywilizacyjnego kraju, dlatego istnieje szereg organizacji wspierających przedsiębiorców.

- polityka gospodarcza państwa (podatki, koncesje, przepisy prawne);
- uwarunkowania międzynarodowe (wahania kursów walutowych, wprowadzane przez inne państwa cła, nałożenie embarga lub niepomyślna koniunkturę w innym państwie, które jest odbiorcą wytwarzanych produktów, gdy gospodarka jest nastawiona na eksport);

- niski poziom rozwoju infrastruktury, problemy komunikacyjne;
- wysoki poziom korupcji;
- wysokie stopy kredytowe, brak dostępu do środków finansowania;
- brak wykwalifikowanej kadry;
- utrudniony dostęp do nowoczesnych technologii.

Wyniki badania firmy SMG/KRC wskazują, że w wielu przypadkach inicjatywę polskich przedsiębiorców blokuje polityka kolejnych rządów. Spośród pięciu głównych hamulców przedsiębiorczości w Polsce, aż cztery odnoszą się do warunków stwarzanych przez państwo. Są to:

- **wysokie podatki**, także nadmierna częstotliwość rozliczeń podatkowych, uciążliwe regulacje związane z podatkiem VAT i podatkiem akcyzowym oraz zasada odprowadzania podatku dochodowego przed faktycznym uzyskaniem dochodów (50 proc.);
- **uciążliwe relacje z organami administracji**, w tym ograniczenia administracyjne związane z podejmowaniem działalności gospodarczej, koncesje i zezwolenia, które duszą w zarodku nowe pomysły (33 proc.);
- **częste zmiany przepisów prawa**, które uniemożliwiają przewidywanie i planowanie działalności (30 proc.);
- **niska jakość polskiego ustawodawstwa**, niejasność regulacji prawnych (18 proc.)<sup>1</sup>.

Z drugiej strony istnieje cały szereg czynników zewnętrznych, które wspierają rozwój przedsiębiorczości. Są to między innymi:

- dostęp do wiedzy i informacji;
- nowoczesne technologie
- prosta procedura uzyskania kredytu;
- tania siła robocza;
- ułatwienia w rejestracji działalności gospodarczej.

### Czynniki ekonomiczno-polityczne

Bardzo ważną rolę pełnią czynniki ekonomiczno-polityczne. Warunki panujące w państwach kapitalistycznych i demokratycznych, np. europejskich, bardzo sprzyjają rozwojowi przedsiębiorczości, podczas gdy ustroj komunistyczny, obowiązujący np. w Korei Północnej czy na Kubie, ogranicza takie postawy. Przykładem kraju, który hamował zachowania przedsiębiorcze swoich obywateli była także Polska Republika Ludowa w latach 1948–1989.

### Czynniki kulturowe i rodzinne

Ciekawym zagadnieniem są czynniki kulturowe, wspierające lub hamujące rozwój przedsiębiorczości. Na przykład w społeczeństwie amerykańskim jest ona bardzo promowana, a ludzie, którzy się wzbogacili i odnieśli sukces dzięki własnej pracy stają się wzorem do naśladowania. Jednak nawet tam istnieją grupy, których religia i kultura hamuje rozwój przedsiębiorczość, np. wspólnota amiszów, zamieszkująca m.in. stany takie jak Pensylwania, Iowa, Missouri, Indiana i Ohio. Jej członkowie zajmują się uprawą roli oraz odrzucają technologię i inne zdobycze cywilizacji. Nad wartości materialne przedkładają tradycję i religię, zatem przedsiębiorczość nie jest cechą, która ma dla nich szczególną wartość.

Bardzo dużym problemem w rozwoju przedsiębiorczości w Polsce są także uwarunkowania rodzinne. W rodzinach, w których były lub są osoby przedsiębiorcze istnieje odpowiedni wzorzec i kolejnym jej członkom jest łatwiej także zostać przedsiębiorczym. W innych rodzinach rozwinięcie się tych cech jest utrudnione ze względu na status, przyzwyczajenia, czy też tradycję.

Kolejnym problemem jest niedostosowany do rozwoju cech przedsiębiorczych system edukacji, który w dalszym ciągu promuje raczej wiedzę teoretyczną, a nie kształtuje i nie rozwija umiejętności potrzebnych człowiekowi przedsiębiorczemu. Nie chodzi tu tylko o szkoły podstawowe, gimnazja i licea, ale także, a może przede wszystkim, o uczelnie wyższe.



### Zadania dodatkowe

1. Zastanów się, jakie problemy może napotkać osoba przedsiębiorcza, która chciałaby podjąć działalność w miejscowości lub w regionie, w którym mieszkasz. Pomyśl, co mogłyby zrobić władze centralne i lokalne, aby ułatwić mu to zadanie. Swoje przemyślenia zaprezentuj koleżankom i kolegom w klasie.
2. Poszukaj informacji na temat jednego projektu, jaki wdraża państwo polskie w celu poprawienia przyjazności gospodarki dla przedsiębiorców. Zaprezentuj go koleżankom i kolegom w klasie.
3. Poszukaj informacji na temat dwóch krajów: jednego z grupy najlepiej rozwiniętych krajów świata i drugiego z grupy krajów najbiedniejszych. Dowiedz się, jakie czynniki mogły mieć wpływ na sytuację gospodarczą tych państw. Porównaj warunki dla rozwoju przedsiębiorczości, jakie w nich panują i zaprezentuj swoje wnioski koleżankom i kolegom w klasie.

## Lekcja 5 i 6, Potrzeby, dobra, usługi i zasoby; Zasoby naturalne

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany 2, 3 i 4 z lekcji nr 5.



### Pytania

1. Przedstaw hierarchię potrzeb Abrahama Masłowa.
2. Zaprezentuj krótko poglądy na temat przyjemności i potrzeb ludzkich głoszone w przeszłości przez cyników, epikurejczyków i stoików.
3. Wymień podstawowe zasoby ekonomiczne wykorzystywane do wytwarzania dóbr i świadczenia usług.
4. Wymień odnawialne i nieodnawialne źródła energii.



### Rozszerzenie materiału

#### Hierarchia potrzeb

Hierarchia potrzeb zmieniała się na przestrzeni wieków. Na przykład człowiek pierwotny, jaki zamieszkiwał Europę w epoce paleolitu, miał zupełnie inne potrzeby niż ludzie żyjący współcześnie. Najwięcej czasu poświęcał na zaspokajanie potrzeb fizjologicznych i na zapewnienie bezpieczeństwa sobie i swojej rodzinie. Dopiero gdy stworzył sobie odpowiednie warunki, mógł pomyśleć o spełnianiu bardziej wysublimowanych potrzeb. Można powiedzieć, że to zaspokajanie wciąż rosnących potrzeb było motorem rozwoju ludzkości i ewolucji człowieka. a także zatrudnienia, potencjału i konkurencyjności krajowej gospodarki na rynkach światowych.

## Obieg zasobów, dóbr i usług

Rozwój rynku spowodował uzależnienie się ludzi od siebie. W naszych czasach trudno jest być samowystarczalnym, dlatego zaspokajanie potrzeb odbywa się na zasadzie wzajemnego obiegu zasobów, dóbr, usług i środków pieniężnych. Konsument dostarcza producentowi zasoby (swoją pracę, ziemię i kapitał), które ten wykorzystuje do produkcji dóbr i usług. Konsument dostaje w zamian zapłatę, np. w formie płacy lub czynszu, a producenci korzystają z zasobów i wytwarzają z nich produkty, które następnie sprzedają konsumentom. Także między producentami następuje wymiana dóbr i usług. Na przykład piekarz musi kupić od rolnika pszenicę, aby upiec chleb. Rolnik zaś potrzebuje nawozów, które kupuje z innego źródła. Zarówno rolnik, jak i producent nawozów korzystają z produktów takich jak: odzież, pożywienie i napoje oraz środki transportu – wszystkie one zostały wytworzone przez innych producentów. Jak widać, rynek jest tworzony przez skomplikowaną siatkę wzajemnych zależności, która umożliwia spełnianie potrzeb człowieka.

Wśród zasobów, jakie wykorzystuje się do wytwarzania dóbr i świadczenia usług ważne miejsce zajmują zasoby naturalne.

**Zasoby naturalne** są to elementy przyrody, które człowiek czerpie ze środowiska przyrodniczego dla swoich potrzeb, np.: surowce mineralne, gleby, wody, zwierzęta, lasy i łąki.

Zasoby naturalne dzieli się na niewyczerpalne i wyczerpalne, te ostatnie zaś na odnawialne (żywe zasoby: rośliny i zwierzęta) oraz nieodnawialne (surowce mineralne i gleby).

Część zasobów naturalnych pełni funkcję surowców energetycznych. Źródła te dzieli się na takie, z których można korzystać niemal bez ograniczeń (odnawialne) i na źródła nieodnawialne, które prędzej czy później ulegną wyczerpaniu.

## źródła energii

**odnawialne**, np. słońce, wiatr, rzeki, fale morskie



**nieodnawialne**, np. węgiel kamienny, węgiel brunatny, ropa naftowa,



Należy pamiętać, że zasoby naturalne mają charakter ograniczony. Najbardziej cenne pod względem potencjału energetycznego są zasoby nieodnawialne, których złoża kurczą się w bardzo szybkim tempie. Aby zmniejszać negatywne skutki korzystania z nieodnawialnych źródeł energii, konieczne jest podjęcie odpowiednich kroków. Wiele państw wprowadza politykę zrównoważonego rozwoju i oszczędzania zasobów naturalnych dla przyszłych pokoleń.

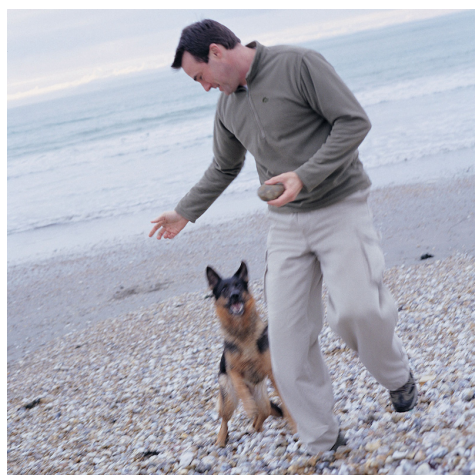


## ! Zadania dodatkowe

1. Zastanów się, czym może się różnić hierarchia potrzeb dwóch osób przedstawionych na ilustracjach.



Bolesław Śmiały, król Polski (1076-1079)



Mężczyzna żyjący współcześnie

2. Wymień przykłady różnorodnych dóbr, jakie spełniają potrzeby uwzględnione w piramidzie Masłowa. Które z nich można spełnić dziś samemu, a które wymagają pośrednictwa innych osób?
3. Zastanów się, w jaki sposób ewoluowały środki transportu. Wymień kilka etapów, podając odpowiednie przykłady. Przywołaj inne dobra i usługi, które ulegały ewolucji na przestrzeni wieków.
4. Dowiedz się, jakie zasoby naturalne będące nieodnawialnymi źródłami energii wydobywa się w Polsce. Jakimi innymi źródłami energii można by zastąpić istniejące?
5. Zastanów się, jakie działania należy podjąć, aby zmniejszyć tempo, w jakim wyczerpują się nieodnawialne źródła energii. Podziel się swoimi wnioskami z kolegami i koleżankami w klasie.

## Lekcja 7 i 8, Gospodarka rynkowa; Rynek i jego funkcje

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany 5, 6 i 7 w lekcji nr 2 oraz ekran nr 2 w lekcji 3.

### ? Pytania

1. Przedstaw genezę gospodarki rynkowej.
2. Wymień i opisz trzy podstawowe cechy gospodarki rynkowej.
3. Scharakteryzuj krótko cechy gospodarki centralnie sterowanej.
4. Wymień podstawowe podmioty gospodarki rynkowej.
5. Wyjaśnij znaczenie terminu „rynek”.
6. Przedstaw główne funkcje rynku.

### \* Rozszerzenie materiału

#### Gospodarka rynkowa

Stan, w którym każdy człowiek sam wytwarzał dobra służące do zaspokojenia własnych potrzeb nazywa się **gospodarką naturalną**. W systemie tym producent był jednocześnie konsumentem

wytworzonych przez siebie produktów. Z czasem, gdy potrzeby ludzi wzrastały, gospodarka naturalna stopniowo przeistaczała się w **gospodarkę towarową**, opartą na wymianie dóbr i usług. Jej początki datuje się na 6–8 tysięcy lat przed naszą erą. Początkowo wymiana miała charakter **barteru**, czyli handlu wymiennego, opartego na zasadzie „towar za towar”. Z czasem ludzie odkryli, że bardziej praktyczne jest zastosowanie umownego środka zapłaty, czyli **pieniądza**. W ten sposób narodził się **rynek**, stanowiący podstawę **gospodarki rynkowej**.

**Gospodarka rynkowa** to system, w którym większość transakcji jest dokonywanych na rynku i regulowanych przez mechanizm rynkowy.

Natomiast **rynek** jest najczęściej definiowany jako miejsce, w którym dokonuje się transakcji kupna i sprzedaży. Nazwa ta pochodzi od rzeczywistego rynku – miejsca będącego centralnym punktem miasta, na którym ludzie spotykali się, aby dokonywać zakupów i sprzedaży. Dziś, kiedy część transakcji przeniosła się np. do Internetu, pod pojęciem rynku kryje się proces negocjowania warunków kupna i sprzedaży pomiędzy zainteresowanymi stronami, przede wszystkim ceny i ilości.

Gospodarka rynkowa opiera się na:

- własności prywatnej,
- systemie cen,
- wolnej konkurencji.

Oprócz tego bardzo ważne jest także **pragnienie (motyw) zysku**, które jest motorem napędowym działań ludzkich i sprawia, że przedsiębiorcy produkują rzeczy, których pragną kupujący. Motyw zysku dostarcza również sprzedającym pobudek do utrzymywania kosztów produkcji na jak najniższym poziomie, co umożliwi zwiększenie zysku lub obniżenie cen z korzyścią dla kupujących.

### **Interwencjonizm państwowy**

Interwencjonizm państwowy jest to nazwa określająca czynne oddziaływanie państwa na gospodarkę. Może on przyjąć bardzo różne formy, np.:

- bezpośrednio finansowanie niektórych inwestycji gospodarczych z kasy państwowej, np. budowy autostrad,
- „ratowanie” upadających przedsiębiorstw (kredyty preferencyjne, oddłużanie i ew. przejmowanie upadłych przedsiębiorstw na własność skarbu państwa),
- bezpośrednio dotacje do nierentownej produkcji lub usług,
- skupowanie przez państwo nadmiaru niektórych towarów i ich późniejsze sprzedawanie w celu utrzymania stałego poziomu cen,
- kontrolowanie cen niektórych towarów, np. mleka,
- bezpośrednia interwencja państwa w rynek walutowy – polegająca np. na utrzymaniu kursu własnej waluty przez wykupywanie obcych walut na rynku wewnętrznym,
- regulacja rynku poprzez wprowadzanie koncesji na niektóre formy działalności gospodarczej, np. w celu obrony słabszych podmiotów przed silniejszymi,
- „pompowanie” pieniędzy na rynek poprzez pomoc socjalną (np. zasiłki dla bezrobotnych),
- regulacja rynku przez np. różnicowanie stóp podatkowych w różnych sektorach gospodarki

- i ulgi na inwestycje,
- wprowadzanie monopolu państwowego w niektórych sektorach gospodarki, np. produkcji papierosów i mocnych alkoholi,
- regulacja rynku poprzez nakazowe rozbijanie naturalnych i wymuszonych monopolii zagrażających utrzymywaniu prawdziwej konkurencji.

Często zdarza się, że wzmożone elementy interwencjonizmu państwowego są wprowadzone tymczasowo, np. w celu odbudowania zniszczeń wojennych lub przywrócenia równowagi gospodarce w kryzysie. Gdy cel zostanie osiągnięty i stan gospodarki wróci do normy, państwo stopniowo się wycofuje.

Sytuacja taka miała miejsce np. podczas wielkiego kryzysu w latach 1929–1935 w Polsce, kiedy to rolnictwo znalazło się w katastrofalnym położeniu, obserwowano spadek produkcji przemysłowej, wzrost bezrobocia i gwałtowną ucieczkę kapitału za granicę. Z próbami rozwiązania kryzysu wiąże się nazwisko ministra skarbu, przemysłu i handlu Eugeniusza Kwiatkowskiego. W 1936 roku zainicjował on 4-letni plan inwestycyjny polegający na odgórnym planowaniu gospodarki i licznych inwestycjach. Innym wielkim przedsięwzięciem ministra Kwiatkowskiego był Sześcioletni Plan Modernizacji i Rozbudowy Sił Zbrojnych. Z planem tym ściśle związane było powstanie Centralnego Okręgu Przemysłowego (COP), w obrębie którego zbudowano wiele fabryk głównie o charakterze zbrojeniowym.

### **Zadania dodatkowe**

1. Zastanów się, w jaki sposób utworzenie Centralnego Okręgu Przemysłowego w czasach II Rzeczypospolitej mogło wpłynąć na poprawę sytuacji gospodarczej Polski w latach kryzysu. Podziel się swoimi spostrzeżeniami z koleżankami i kolegami w klasie.
2. Pomyśl, jakie mogą być korzystne i niekorzystne skutki wprowadzenia interwencjonizmu państwowego w gospodarce. Swoje wnioski przedyskutuj z koleżankami i kolegami w klasie.
3. Podaj różne przykłady form interwencjonizmu państwowego, jakie można współcześnie zaobserwować w Polsce. Wykorzystaj do tego celu Internet lub inne dostępne źródła.

## **Lekcja 9 i 10, Klasyfikacja rynku oraz jego formy; Konkurencja**

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany 3, 4 i 5 w lekcji nr 3.

### **Pytania**

1. Przedstaw podział rynku ze względu na przedmiot transakcji i na zasady działania podmiotów.
2. Zaprezentuj podział rynku ze względu na jego zasięg terytorialny.
3. Wymień znane Ci rodzaje konkurencji.
4. Omów działanie konkurencji doskonałej.



## Rozszerzenie materiału

### Konkurencja

Jedną z podstawowych cech gospodarki rynkowej jest obecność konkurencji. Mówiąc w skrócie, konkurencja to proces, w którym podmioty rynkowe współzawodniczą ze sobą w zawieraniu transakcji poprzez przedstawianie korzystniejszej od innych podmiotów oferty rynkowej.

Konkurencja może dotyczyć zarówno ceny, jak i czynników pozacenowych, takich jak na przykład:

- jakość dóbr i usług,
- czas świadczenia usługi,
- gwarancja,
- lokalizacja miejsca sprzedaży,
- dodatki,
- funkcjonalność,
- asortyment,
- atrakcyjność produktu,
- sposób prezentacji,
- niższe koszty eksploatacji,
- forma zapłaty,
- normy bezpieczeństwa.



Aby sprostać wymaganiom konkurencji, producent może zarówno udoskonalić sam produkt lub obniżyć jego cenę, jak i zastosować zestaw działań mających nakłonić klienta do zakupu – od ulepszania metod sprzedaży, po działania marketingowe, takie jak reklama danego dobra, usługi lub towaru czy też odpowiednia dystrybucja produktu.

W zależności od tego, jak intensywna jest konkurencja na danym rynku, może ona przybrać jedną z czterech form:

- konkurencji doskonałej,
- konkurencji monopolistycznej,
- oligopolu,
- monopolu.

Konkurencja monopolistyczna oraz oligopol bywają nazywane także strukturami konkurencji niedoskonałej.

### Praktyki ograniczające konkurencję

Prawidłowo funkcjonująca konkurencja na rynku towarów i usług obniża ceny, podwyższa jakość i umożliwia konsumentom większy wybór. To dzięki niej jest możliwy także rozwój innowacji technologicznych i wzrost zamożności społeczeństwa. Ponieważ posiadanie monopolu na jakiś produkt lub usługę jest bardzo korzystne, często zdarza się, że producenci stosują praktyki ograniczające konkurencję. W takich przypadkach interweniuje państwo, które ustanawia prawo zakazujące praktyk ograniczających konkurencję (**praktyk monopolistycznych**) oraz prowadzenia działalności w sposób niezgodny z prawem lub z dobrymi obyczajami (**czyny nieuczciwej konkurencji**).

Centralnym organem administracji państwowej, który służy ochronie konkurencji i praw konsumenta jest urząd antymonopolowy, czyli **Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK)**. Działa on na podstawie ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów. Ustawa ta między innymi określa jako zakazane podejmowanie działań ograniczających konkurencję, czyli zawieranie niedozwolonych porozumień ograniczających konkurencję i nadużywanie pozycji dominującej na rynku, polegających na:

- ustalaniu – bezpośrednio lub pośrednio – cen;
- bezpośrednim lub pośrednim narzucaniu nieuczciwych cen – nadmiernie wygórowanych albo rażąco niskich;
- ograniczaniu lub kontrolowaniu produkcji;
- stosowaniu w podobnych umowach z osobami trzecimi uciążliwych lub niejednorodnych warunków umów, stwarzających tym osobom zróżnicowane warunki konkurencji;
- uzależnianiu zawarcia umowy od przyjęcia lub spełnienia przez drugą stronę innego świadczenia, niemającego rzeczowego ani zwyczajowego związku z przedmiotem umowy;
- ograniczaniu dostępu do rynku lub eliminowaniu z rynku przedsiębiorców nieobjętych porozumieniem;
- uzgadnianiu przez przedsiębiorców przystępujących do przetargu lub przez tych przedsiębiorców i organizatora przetargu warunków składanych ofert, w szczególności zakresu prac lub ceny;
- przeciwdziałaniu ukształtowaniu się warunków niezbędnych do powstania bądź rozwoju konkurencji;
- narzucaniu uciążliwych warunków umów, przynoszących przedsiębiorcy nieuzasadnione korzyści;
- podziale rynku według kryteriów terytorialnych, asortymentowych lub podmiotowych.

### **Konkurencja w Unii Europejskiej**

Także w świetle przepisów Unii Europejskiej praktyki polegające na zawieraniu przez firmy układów mających na celu ustalanie cen lub dzielenie się rynkami są niezgodne z prawem. Instytucją, która zajmuje się prowadzeniem dochodzeń w sprawie naruszenia unijnych przepisów konkurencji oraz zapobieganiem tym naruszeniom jest Komisja Europejska.

Firmy, które mają na jakimś rynku pozycję dominującą, nie mogą nadużywać swojej siły rynkowej w celu wyeliminowania konkurentów, czyli na przykład:

- duże firmy nie mogą się łączyć, jeżeli w wyniku połączenia uzyskałyby pozycję umożliwiającą kontrolowanie danego rynku (większe firmy, które rozważają połączenie, muszą uzyskać zgodę Komisji Europejskiej bez względu na to, w jakim kraju mają one swoją siedzibę główną);
- współpracując z mniejszymi firmami, duże firmy nie mogą wykorzystywać swojej pozycji poprzez narzucanie warunków, które utrudniałyby dostawcom lub klientom współpracę z konkurentami tych firm.

Komisja ma prawo karać grzywnami firmy stosujące takie praktyki (i z tego prawa korzysta). Prowadzone przez nią dochodzenia w sprawie praktyk antykonkurencyjnych dotyczą nie tylko towarów, ale obejmują również usługi świadczone w ramach wolnych zawodów oraz usługi finansowe w sektorach bankowości detalicznej i kart kredytowych.

Dzięki interwencji Komisji Europejskiej wiele osób zapłaciło niższą cenę za swój samochód. Wysiłki Komisji Europejskiej na rzecz większej przejrzystości cen poskutkowały tym, że różnice cen samochodów przed opodatkowaniem w poszczególnych krajach UE znacznie się zmniejszyły. Również dzięki Komisji konsumenci mają teraz większy wybór, jeżeli chodzi o zakup i utrzymanie samochodu. Dilerzy samochodowi mogą obsługiwać różne marki, a ich działalność nie musi się już ograniczać do jednego kraju.

### **Zadania dodatkowe**

1. Pomyśl o jakimś produkcie i zastanów się, czy można znaleźć na rynku inne konkurencyjne produkty tego typu. Jakie czynniki pozacenowe decydują o ich konkurencyjności?
2. Wymień kilka przykładów produktów lub usług istniejących w warunkach konkurencji monopolistycznej, oligopolu i monopolu.
3. Odwiedź stronę Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów: <http://www.uokik.gov.pl/>, w sekcji Mam prawo do konkurencji – program radiowy znajdziesz szereg ciekawych nagrań, które pomogą Ci w zgłębieniu zagadnienia konkurencji i poszerzeniu swojej wiedzy na ten temat:  
[http://www.uokik.gov.pl/mam\\_prawo\\_do\\_konkurencji\\_\\_program\\_radiowy\\_.php](http://www.uokik.gov.pl/mam_prawo_do_konkurencji__program_radiowy_.php).

## **Lekcja 11 i 12, Konkurencja doskonała, monopol, oligopol i konkurencja monopolistyczna; Funkcjonowanie rynku**

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany 6 i 7 w lekcji nr 2 oraz ekrany nr 2 w lekcji 5.

### **Pytania**

1. Wyjaśnij znaczenie terminu „monopol” i podaj przykłady tej formy rynku.
2. Przedstaw podstawowe bariery wejścia na rynek przez firmy, które chcą konkurować z monopolistą.
3. Wyjaśnij znaczenie terminu „konkurencja monopolistyczna” oraz podaj odpowiednie przykłady.
4. Wyjaśnij znaczenie terminu „oligopol” i wymień przykłady tej formy rynku.
5. Wymień znane Ci przykłady fizycznie istniejących rynków.

### **Rozszerzenie materiału**

#### **Konkurencja doskonała**

Konkurencja doskonała to idealny stopień konkurencji. Na rynku konkurencji doskonałej powinna działać bardzo duża liczba niezależnych producentów, z których żaden indywidualnie nie ma wpływu na bieżącą cenę rynkową produktów. Producenci, chcąc zaistnieć na tym rynku, muszą dostosować ceny swoich produktów do tych, jakie już na nim występują – stają się więc cenobiorcami. Cena danego produktu jest stała i nie zależy od ilości wyprodukowanego dobra. Każde przedsiębiorstwo w warunkach wolnej konkurencji mogłoby sprzedać po bieżącej cenie rynkowej dowolną ilość produktów.

Konkurencja doskonała jest formą rynku, która trudno odnieść do konkretnego przykładu, gdyż nie występuje ona w czystej formie.

## Monopol

Komfortowa sytuacja monopolisty wiąże się też z tym, iż może on w dowolny sposób manipulować wielkością sprzedaży. Podnosząc cenę, będzie sprzedawać mniej, a obniżając ją – sprzeda więcej. W ten sposób, manipulując ceną i wielkością sprzedaży, wybierze taką kombinację tych dwóch elementów, aby jego zysk był jak największy.

Monopolista ma na rynku uprzywilejowaną pozycję. Inne podmioty nie są w stanie wejść na rynek, gdyż istnieją na nim bariery zabezpieczające, takie jak:

- posiadanie przez monopolistę strategicznych zasobów, do których inne przedsiębiorstwo nie ma dostępu;
- posiadanie patentu lub praw autorskich do danego produktu;
- posiadanie praw wyłączności do sprzedaży danego produktu na danym rynku;
- posiadanie znanej marki i lojalnych klientów;
- działalność na wielką skalę, co utrudnia zaistnienie na rynku mniejszym przedsiębiorstwom o mniejszym kapitale.

Dzięki temu monopolista może dyktować konsumentom ceny, mając pewność, że i tak sprzeda wszystkie wytworzone dobra lub usługi. Cierpi na tym jakość produktów – pozbawiony konkurencji producent lub usługodawca nie musi dbać o poprawę zadowolenia klienta, który i tak jest skazany na jego usługi. Monopol może mieć charakter:

- **państwowy** – kiedy prawo danego kraju pozwala na świadczenie usług lub produkcję określonych towarów tylko jednemu podmiotowi (monopol loteryjny itp.);
- **wymuszony** – kiedy jeden producent towaru lub usługi posiada taką pozycję na rynku, która nie pozwala zaistnieć innym producentom;
- **naturalny** – wynika z natury dostarczanej usługi lub towaru, np. gdy ze względów technicznych konkurencja wielu podmiotów jest niemożliwa lub utrudniona (koleje żelazne, dostarczanie prądu elektrycznego i gazu, telekomunikacja itp.).

W przypadku monopolów naturalnych i wymuszonych w wielu krajach świata tworzone jest specjalne prawodawstwo, które reguluje zmonopolizowany rynek, w sposób sztuczny tworząc na nim warunki do powstania i rozwoju konkurencji. Z ramienia rządu polskiego funkcję taką pełni **Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK)**.

## Konkurencja monopolistyczna

W konkurencji monopolistycznej występuje ograniczona liczba producentów (znacznie mniejsza niż przy konkurencji doskonałej, ale wyraźnie większa niż przy oligopolu) i wielka liczba kupujących. Producenci wytwarzają produkty i świadczą usługi tego samego typu (np. usługi fryzjerskie, produkty spożywcze, meble, obuwie), ale posiadające swoiste, indywidualne cechy, co pozwala producentom odrębnie ustalać ceny swych wyrobów. Każde z nich ma jednak ograniczoną możliwość wpływania na ceny usług i produktów, gdyż na rynku istnieją ich bliskie substytuty, czyli wytwory o podobnych właściwościach, które mogą alternatywnie służyć zaspokojeniu tej samej potrzeby. Ceny jednych produktów nie mogą więc zbyt odchodzić od cen podobnych produktów.

Konkurencja w tym modelu rynku ma głównie charakter pozacenowy. Firmy konkurują uży-

wając instrumentów takich jak: jakość, opakowanie, reklama, promocja. Wejście na rynek jest tutaj trudniejsze niż w przypadku konkurencji doskonałej, ponieważ wymaga większego kapitału i nakładów na skuteczną reklamę i promocję dla pozyskania klientów.

Jako przykład produktów stworzonych w warunkach konkurencji monopolistycznej można wymienić np. rynek wyrobów odzieży, rynek mebli czy też rynek zabawek.

### **Oligopol**

Oligopol jest formą monopolu częściowego i występuje wtedy, gdy rynek jest opanowany przez kilka wielkich, konkurujących cenowo i jakościowo ze sobą przedsiębiorstw. W oligopolu decyzje jednych przedsiębiorstw wpływają na decyzje innych, gdyż mniejsze firmy, chcąc się utrzymać na rynku, muszą swoje działania dostosować do warunków narzuconych przez duże przedsiębiorstwa. Charakterystyczną cechą dla oligopolu jest brak konkurencji cenowej między uczestnikami takiego rynku. Rywalizacja przedsiębiorstw odbywa się na innych płaszczyznach (jakość, reklama, usługi dodatkowe itp.).

Jednak stosunki między uczestnikami oligopolu nie muszą polegać tylko na konkurencji. Współzależność przedsiębiorstw może sprawić, że będą one dążyły do porozumienia między sobą. Uczestnicy porozumiewają się (formalnie lub nieformalnie) co do ograniczenia konkurencji między sobą i na przykład ustalają:

- limit wielkości produkcji,
- limit ceny,
- podziału rynku,
- strategię rozwoju produktów,
- zasady ograniczenia promocji.

Współpraca firm działających w warunkach oligopolu może przybrać formy:

- fuzji, czyli połączenia przedsiębiorstw działających na tym samym lub innym rynku,
- porozumienia kartelowego,
- zmowy cenowej.

Mają one na celu stworzenie barier dla wejścia dla nowych konkurentów rzeczywistych bądź potencjalnych i zmaksymalizowanie zysków, płynących z uprzywilejowanej pozycji na rynku i w większości wypadków są nielegalne.

Przykładem oligopolu może być rynek telefonii komórkowej, rynek węgla i rynek ropy naftowej.

### **Zmowa cenowa i kartel**

Bardzo niekorzystnym zjawiskiem mającym na celu ograniczenie konkurencji jest tzw. **zmowa cenowa**, która zgodnie z prawem należy do najcięższych naruszeń prawa antymonopolowego. Jest to rodzaj porozumienia, np. między dwoma przedsiębiorcami z tej samej branży, w ramach którego ustalają oni między sobą cenę produktu, na ogół wyższą niż rynkowa. Zmowa cenowa działa na niekorzyść konsumentów, którzy muszą płacić więcej za daną usługę lub towar, oraz prowadzi do wyeliminowania z rynku konkurentów. Przykładem takiego działania może być zmowa cenowa, jaką nawiązali taksówkarze w jednym z dużych polskich miast.

Ponieważ każda forma współpracy między przedsiębiorcami, której celem lub skutkiem jest



ograniczenie konkurencji, jest zakazana, na uczestników zmowy cenowej nakłada się bardzo dotkliwe kary, których wysokość wynosi do 10 proc. ubiegłorocznego przychodu. UOKiK wprowadził jednak program łagodzenia kar, w ramach którego przedsiębiorca, który złoży w siedzibie urzędu antymonopolowego stosowny wniosek i dobrowolnie przyzna się do zmowy cenowej lub innego zachowania zagrażającego konkurencji, może liczyć na złagodzenie kary lub odstąpienie od nałożenia sankcji finansowych.

Na stronie UOKiK można obejrzeć bardzo dowcipny filmik, zachęcający przedsiębiorców do dobrowolnego przyznania się do zmowy cenowej:  
[http://www.uokik.gov.pl/program\\_lagodzenia\\_kar2.php](http://www.uokik.gov.pl/program_lagodzenia_kar2.php).

Innym niekorzystnym zjawiskiem tego typu jest kartel, czyli forma porozumienia lub stowarzyszenia producentów albo sprzedawców, którego celem jest wyeliminowanie konkurencji, dążenie do zapewnienia pozycji dominującej na rynku (30%–50% udziału) albo monopolu (100% udziału w rynku). Najstłynniejszym kartelem międzynarodowym jest utworzony w 1960 r. OPEC – Organizacja Krajów Eksportujących Ropę Naftową (ang. Organisation of Petroleum Exporting Countries) – grupujący kraje, których udział w światowej produkcji ropy naftowej stanowi ok. 50%, a jej eksport – ponad 80% eksportu światowego.

### **Zadania dodatkowe**

1. Jakie przykłady przedsiębiorstw działających w warunkach monopolu możesz wymienić?
2. Znajdź informacje na temat działań Urzędu Ochrony Konsumentów i Konkurencji zmierzających do wprowadzenia zasad konkurencji do branż uznawanych tradycyjnie za monopolistyczne. Jakie są to działania? Jak wpływają one na realną sytuację tych firm? Jakie strategie wybierają monopolisci, aby opóźnić wprowadzenie konkurencji na rynek? Wyniki swojej pracy przedstaw koleżankom i kolegom w klasie.
3. Zaobserwuj w swoim otoczeniu, w jaki sposób konkurują ze sobą przedsiębiorstwa działające w ramach konkurencji monopolistycznej (np. osiedlowe sklepy spożywcze, zakłady fryzjerskie, piekarnie). Zaprezentuj swoje wnioski koleżankom i kolegom w klasie.
4. Poszukaj informacji na temat znanych z mediów przypadków zmowy cenowej. Przedstaw sprawę oraz jej rozwiązanie koleżankom i kolegom w klasie.

## **Lekcja 13 i 14, Popyt i podaż, Pieniądz i jego funkcje**

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany 3, 4, 5 i 6 i 7 w lekcji nr 4 oraz ekrany 2 i 3 z lekcji 5.

### **Pytania**

1. Wyjaśnij znaczenie terminów „popyt” i „podaż”.
2. Wymień czynniki, które wpływają na podaż produktu lub usługi.
3. Przedstaw prawo popytu i prawo podaży i zilustruj je odpowiednimi krzywymi.

4. Przedstaw znaczenie terminów „elastyczność cenowa popytu”, „elastyczność dochodowa popytu” i „elastyczność cenowa podaży”.
5. Wymień czynniki, które muszą zaistnieć, aby można było powiedzieć, że popyt na dany produkt lub usługę ma charakter nieelastyczny.
6. Wyjaśnij znaczenie terminu „równowaga rynkowa” i użyj odpowiedniego wykresu.
7. Opisz zjawisko nadwyżki popytu i podaży.
8. Wyjaśnij znaczenie słowa „barter”.
9. Wyjaśnij znaczenie terminu „pieniądz” i przedstaw proces ewolucji pieniądza od początków jego istnienia do chwili obecnej.
10. Wyjaśnij znaczenie pojęć: „denominacja”, „dewaluacja”, „aprecjacja”, „deprecjacja” i „tezauryzacja”.
11. Przedstaw najważniejsze funkcje pieniądza.

## Rozszerzenie materiału

### **Popyt i podaż**

Kluczem do zrozumienia gospodarki rynkowej jest poznanie mechanizmu działania praw **popytu i podaży**.

**Popyt** jest to zapotrzebowanie na dobra i usługi zgłaszane przez konsumentów w danym czasie. Popyt jest funkcją ceny i ilości, jaką chcą i mogą kupić konsumenci. Im cena jest niższa, tym konsumenci zgłaszają większe zapotrzebowanie. Krzywa popytu jest krzywą malejącą, odwrotnie proporcjonalną. Występują jednak sytuacje, kiedy cała krzywa popytu przesuwana się w prawo – występuje wówczas wzrost popytu. Oczywiście może wystąpić również sytuacja odwrotna kiedy popyt spada. Czynniki, które mogą wywołać wzrost lub spadek popytu to:

- liczba klientów,
- zmiany dochodów klientów,
- zmiany cen innych towarów (substytucyjnych i komplementarnych),
- zmiany gustów i mody,
- sezon i pogoda,
- promocja,
- jakość,
- oczekiwania co do przyszłości,
- i inne.

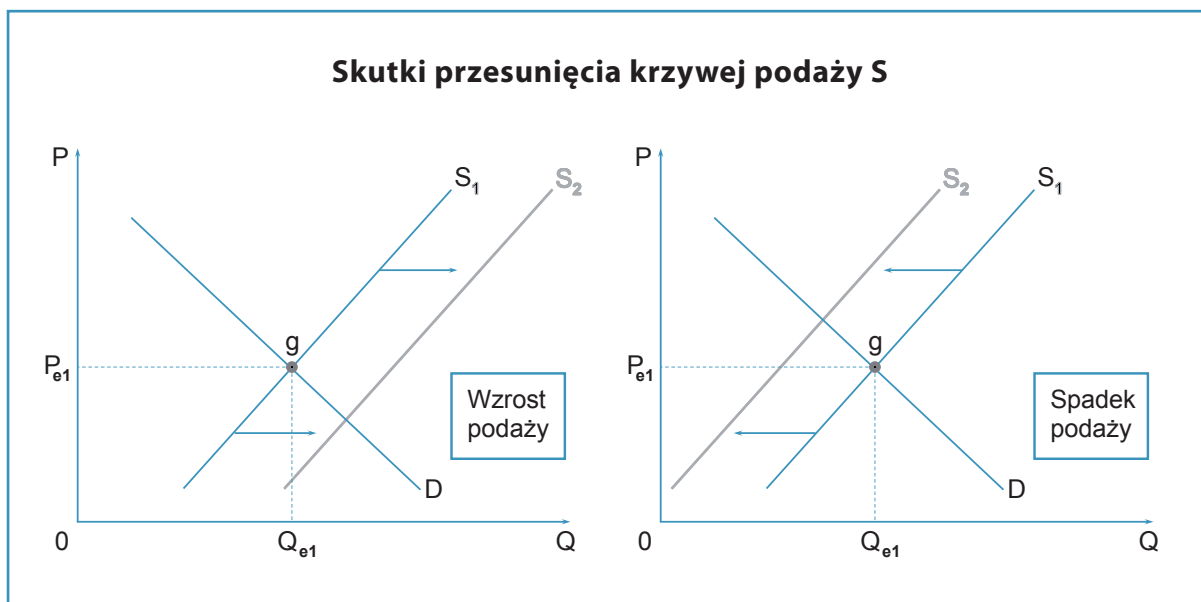
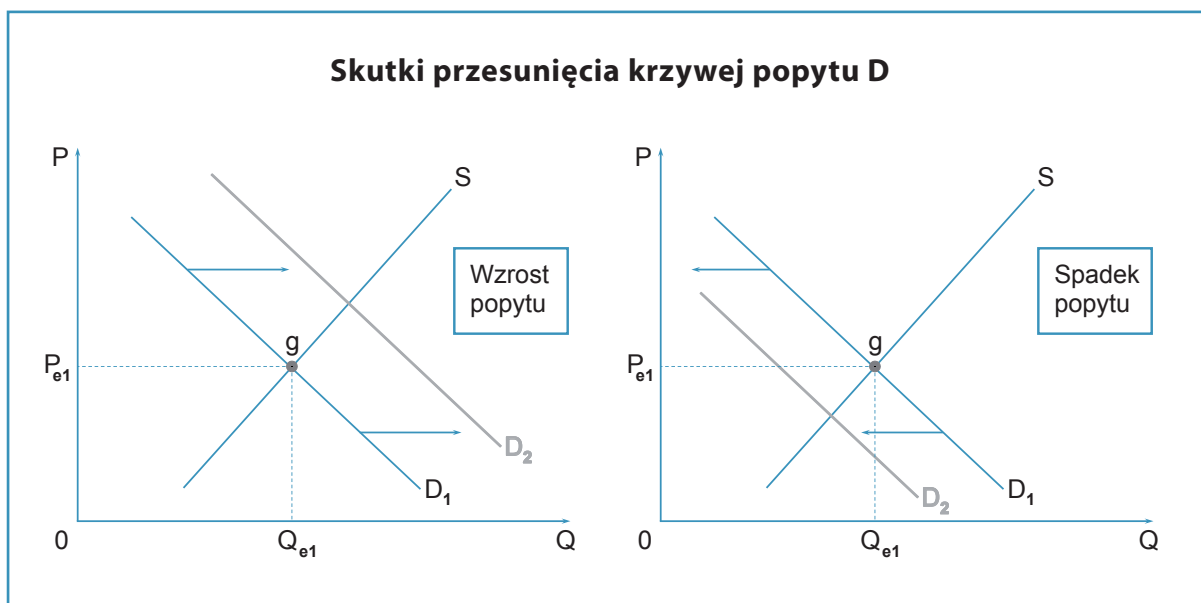
**Podaż** to inaczej ilość danych dóbr i usług, które mogą być oferowane na rynku w danym czasie przy różnych cenach. Jest również funkcją ceny i ilości. Jednak krzywa podaży jest krzywą rosnącą, wprost proporcjonalną. Przy wyższych cenach producenci (sprzedawcy) oferują większą ilość dóbr i usług.

Podaż również może ulegać zmianom – wzrostowi lub spadkowi (przesuwana się wówczas krzywa podaży). Wśród czynników zmieniających podaż, można wymienić:

- postęp technologiczny,
- zmiana kosztów produkcji (surowce, praca, energia – ich wzrost powoduje spadek podaży, a zmniejszenie powoduje wzrost podaży),
- urodzaj w rolnictwie,
- liczba sprzedających.

Działanie mechanizmu rynkowego oraz praw popytu i podaży powoduje, że po każdym zdarzeniu, takim jak zmiana popytu lub podaży, rynek wraca do stanu równowagi. Jednak nowy stan równowagi powoduje ukształtowanie się ceny na nowym (wyższym lub niższym) poziomie. Wzrost popytu powoduje wzrost ceny i wzrost ilości sprzedawanych dóbr lub usług, spadek popytu – spadek ceny i ilości.

Wzrost podaży powoduje spadek ceny i wzrost ilości, natomiast spadek podaży – wzrost ceny i spadek ilości zawieranych transakcji.



Dążenie rynku do stanu równowagi powoduje, że:

- ceny są zarówno opłacalne dla sprzedających, jak i możliwe do zaakceptowania przez kupujących,
- konsumenci nie stoją w długich kolejkach,
- towary nie zalegają na półkach.

Na rynku istnieją następujące zjawiska związane z popytem:

**substytucyjność** – zjawisko zastępowania się dóbr, gdy zmiana ceny jednego produktu przy niezmięnionej cenie drugiego dobra przesuwają popyt konsumentów w kierunku dobra tańszego (popyt na to dobro wzrasta), np. wzrost ceny masła powoduje wzrost popytu na margarynę;

**komplementarność** – wzajemne uzupełnianie się dóbr w ich zastosowaniu, gdy wzrost (spadek) ceny jednego z nich powoduje spadek (wzrost) popytu na dobro drugie, np. gdy wzrasta cena samochodów, spada popyt na paliwo.

Czasami zdarza się, że jest możliwe przewidzenie zmiany cen w przyszłości, np. wzrost ceny euro. Wówczas ci, którzy mają w planach zakup tej waluty przyspieszą swój zakup, a w konsekwencji mogą przyczynić się do wcześniejszego wzrostu ceny gdyż wzrost popytu z reguły powoduje wzrost ceny.

### Odstępstwa od prawa popytu

Na rynku można też obserwować odstępstwa od prawa popytu.

Każdy kupujący posiada własny gust i preferencje, ale może też ulegać **efektowi naśladownictwa (owczego pędu)**, kiedy to kupuje dany produkt tylko dlatego, że inni go też kupują. W takiej sytuacji bardzo często nie zwraca się uwagi na cenę i kupuje się nawet mimo faktu, że cena rośnie.

**Efekt snobizmu** polega na tym, że niektóre gospodarstwa domowe mniej cenią te dobra, które konsumują inni, a zatem nabywają ich mniej lub też wcale, np. konsumenci-snobi nie będą kupować produktów, które masowo kupują inni, aby zaspokoić potrzebę prestiżu i będą wybierać inne produkty (np. oliwę zamiast oleju) lub też ich droższe odpowiedniki.

Podobne skutki wywołuje **efekt demonstracji (paradoks Veblena)**, który polega na tym, że niektórzy konsumenci (o bardzo wysokich dochodach) chcąc odróżnić się od pozostałych, manifestują swój prestiż i świadomie nie ulegają efektowi naśladownictwa, kupują dobra luksusowe. Im ceny tych dóbr są wyższe (np. dzieła sztuki, markowa odzież znanych projektantów mody itp.), tym więcej osób z tego grona chciałoby je posiadać. Posiadanie takich dóbr jest środkiem dowartościowania się, a przyczyną zjawiska tkwi w chęci ukazania przez najzamożniejsze grupy społeczne swojego statusu materialnego za sprawą posiadanych dóbr luksusowych.

**Paradoks Giffena** mówi o tym, że im wyższa cena, tym popyt na dany produkt może szybciej wzrastać. Paradoks Giffena obserwuje się przede wszystkim w społecznościach o najniższych dochodach lub w okresach kryzysów czy wojen. Przykładem może być sytuacja, w której cena najtańszych dóbr, np. chleba, rośnie szybciej niż np. cena mięsa. W przypadku, kiedy dochody są na bardzo niskim poziomie obserwować będziemy wzrost popytu na tańsze dobro, a więc np. chleb, gdyż ludzie z konieczności będą rezygnować z droższego mięsa i kupować więcej chleba.

### Zadania dodatkowe

1. Podaj nazwy produktów lub usług, w przypadku których można zaobserwować efekty naśladownictwa (owczego pędu) i snobizmu. Przedstaw te zjawiska graficznie, rysując dla każdego z nich krzywą popytu.

2. Pomyśl o przykładowych sytuacjach, w których można zaobserwować paradoks Veblena. Narysuj krzywą popytu dla tego paradoksu i przedstaw go wraz z wykresem koleżankom i kolegom w klasie.
3. Zastanów się, jakie kroki powinien podjąć producent produktu, w przypadku którego obserwuje się nadwyżkę popytu i nadwyżkę podaży, aby przywrócić stan równowagi rynkowej? Rozważ oba przypadki, podając przykłady odpowiednich produktów.

## **Lekcja 15 i 16, Inflacja, Bezgotówkowe formy płatności**

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany 4, 5 i 6 z lekcji nr 5.

### **? Pytania**

1. Przedstaw krótko typy inflacji ze względu na jej tempo.
2. Przedstaw typy inflacji ze względu na przyczyny jej powstania.
3. Scharakteryzuj krótko inflację popytową, kosztową i strukturalną wraz ze sposobami na jej stłumienie.
4. Wymień bezgotówkowe środki płatnicze.
5. Wymień rodzaje kart bankowych.

### **\* Rozszerzenie materiału**

Wymienia się m.in. następujące przyczyny inflacji różnego typu:

- nadmierna i nieproporcjonalna do wzrostu gospodarczego emisja pieniędzy, np. poprzez dodruk banknotów bez pokrycia lub nadmierna kreacja pieniądza przez system bankowy,
- niespodziewany i gwałtowny wzrost kosztów produkcyjnych (np. surowców energetycznych), który prowadzi do ograniczenia podaży,
- przeinwestowanie gospodarki (nadmierne rozwinięcie procesu inwestycyjnego finansowanego przez państwo, przedsiębiorstwa i instytucje finansowe),
- ingerencja państwa w politykę pieniężną Banku Centralnego, co może doprowadzić w rezultacie do nadmiernej ilości pieniądza na rynku,
- import inflacji (wraz ze wzrostem cen artykułów importowanych przez dany kraj następuje wzrost kosztów produkcji, a co za tym idzie wzrost cen),
- monopolizacja gospodarki (monopolisci wzrost kosztów produkcji mogą przenosić na cenę).

Wśród skutków inflacji można wymienić następujące zjawiska:

- Ponieważ siła nabywcza pieniądza maleje, konsumenci chcą się go pozbyć, zakupując dobra, których wartość nie maleje. Tym samym napędzają te sektory gospodarki, które produkują dobra trwałe (nieruchomości, biżuterię, złoto itp.).
- Ponieważ rosną ceny dóbr, konsumenci chętniej kupują ich tańsze zamienniki. Na przykład, gdy drożeje szynka, to osoby, których już nie stać na jej zakup, kupią kiełbasę. Tym samym producenci kiełbas zwiększą dochody, a producenci szynki – zmniejszą.
- W konsekwencji postępuje wzrost cen innych towarów – jeżeli wzrasta cena benzyny (także np. przez nakładanie podatków, w tym akcyzy), rosną koszty transportu i ceny



wszystkich towarów, które są transportowane. Tym samym wzrost ceny benzyny może spowodować wzrost cen chleba.

- Trudności w planowaniu – przede wszystkim dla osób piszących biznesplan, które mają zamiar uruchomić lub rozszerzyć działalność gospodarczą. Zmieniające się (rosnące ceny) uniemożliwiają oszacowanie rentowności, opłacalności i innych kluczowych kosztów.
- Spadek zaufania inwestorów zagranicznych do gospodarki, w której występuje inflacja, co może skutkować zmniejszeniem się liczby inwestycji pośrednich i bezpośrednich, a więc powolniejszym wzrostem gospodarczym i odpływem obcej waluty. Prowadzi to do spadku wartości waluty krajowej (deprecjacja).
- Spadek wartości oszczędności ludności, mimo tego, że część osób pozbywa się oszczędności robiąc zakupy, inni pozostawiają sobie oszczędności najczęściej na lokatach bankowych – w czasie inflacji realna wartość tych oszczędności maleje. Może zdarzyć się tak, że pomimo wzrostu wartości nominalnej tych oszczędności – realnie będziemy mieć mniej niż przed inflacją. Oprocentowanie w bankach w czasie wzrostów inflacji nigdy nie przekracza jej wysokości.
- W przypadku udzielania kredytów lub pożyczek na stałą stopę procentową – pożyczkobiorcy odnosić będą korzyści, gdyż oddadzą kwoty z określonymi przed inflacją procentami. Pożyczkodawcy otrzymają więc mniej niż planowali przed wzrostem inflacji. Może tak się zdarzyć w przypadku pieniędzy przekazanych bankowi w postaci depozytu (klient występuje tu jako pożyczkodawca), czy państwu kupując obligacje skarbowe.
- Skutkiem inflacji są również większe niż planowano wpływy do budżetu państwa. Ludzie kupując droższe artykuły, pozbywając się oszczędności płacą podatek VAT, który jest przez sprzedawców odprowadzany do urzędu skarbowego, a więc w konsekwencji do budżetu państwa. W czasie inflacji szybciej niż w normalnych warunkach notuje się również wzrost płac, a więc w przypadku progresywnej stopy procentowej (kilku progów i rosnących stawek) większa część osób niż planowano przekroczy dany próg, a zatem odprowadzi większy podatek.

### Rekordy hiperinflacji

Hiperinflacja jest dla pieniądza chorobą śmiertelną, a waluty, której wartość spada w tempie tysięcy, milionów albo wręcz trylionów procent miesięcznie, nie da się uratować. Można ją tylko poddać denominacji i wymienić na inną z mniejszą liczbą zer.

	Miesiąc z najwyższą inflacją:	Najwyższa miesięczna inflacja:	Podwojenie cen w ciągu:
Węgry	Lipiec 1946	41 900 000 000 000 000%	13,5 godziny
Zimbabwe	Listopad 2008	79 600 000 000%	24,7 godziny
Jugosławia	Styczeń 1994	313 000 000%	1,4 dnia
Niemcy	Październik 1924	29 500%	3,7 dnia
Grecja	Październik 1944	13 800%	4,3 dnia
Chiny	Maj 1949	2 178%	6,7 dnia

Przykładem niech będą Węgry, w których nieodpowiedzialna polityka monetarna po drugiej

wojnie światowej doprowadziła do tego, że w lipcu 1946 roku inflacja sięgnęła 41,9 trylionów procent (trylion to jedynek z osiemnastoma zerami), a ceny podwajały się co 13,5 godzin. Władze Węgier wyemitowały banknot o nominale 100 000 000 000 000 000 000 pengó (sto trylionów), a w przygotowaniu był już banknot o jeszcze wyższym nominale tryliarda pengó. Zanim jednak trafił do obiegu, Węgry przeprowadziły denominację, wymieniając pengó na forinty w stosunku jeden do czterystu tysięcy kwadrylionów (kwadrylion to jedynek z dwudziestoma czterema zerami).

## Zadania dodatkowe

1. Poszukaj informacji na temat przyczyn hiperinflacji w Polsce na przełomie lat 80-tych i 90-tych XX w., która doprowadziła do wprowadzenia PLN zamiast zł.
2. Wymień negatywne skutki inflacji dla gospodarki.
3. Przedstaw przykłady produktów lub usług, w przypadku których wzrost ceny jest wynikiem wzrostu ceny innych dóbr w warunkach inflacji.
4. Na stronie internetowej Głównego Urzędu Statystycznego: <http://www.stat.gov.pl> (dział TEMATY, Ceny. Handel) zapoznaj się z dokumentem pt. „Analiza zmian cen towarów i usług konsumpcyjnych w ujęciu terytorialnym w pierwszym półroczu 2009 r.” i znajdź w nim informacje na temat wzrostu cen różnych produktów spożywczych w sklepach wielkopowierzchniowych (w tym hipermarketach i supermarketach) i w małych sklepach. Jakie różnice i w przypadku jakich produktów można było zaobserwować?
5. Wyjaśnij, na czym polega tzw. koszt zdartych zelówek oraz koszt zmienianych jadłospisów – jako skutki inflacji. Informacji poszukaj w Internecie lub za pomocą z innych dostępnych źródeł.

## Lekcja 17 i 18, Budżet państwa, Dochody budżetu państwa

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany 2, 3 i 4 w lekcji nr 6.

## Pytania

1. Wyjaśnij termin „budżet państwa”, określ, kto go w Polsce zatwierdza i jakie są jego podstawowe funkcje.
2. Wymień zasady budżetowe i przedstaw je pokrótce.
3. Wyjaśnij terminy „dyscyplina budżetowa” i „deficyt budżetowy”.
4. Zaprezentuj główne dochody budżetu państwa.
5. Przedstaw typy podatków, jakie płaci się w Polsce.
6. Przedstaw różnice między podatkiem degresywnym, proporcjonalnym (liniowym) i progresywnym.

## Rozszerzenie materiału

Poniżej znajdują się dane liczbowe na temat wielkości deficytu budżetowego w kolejnych latach historii Polski.

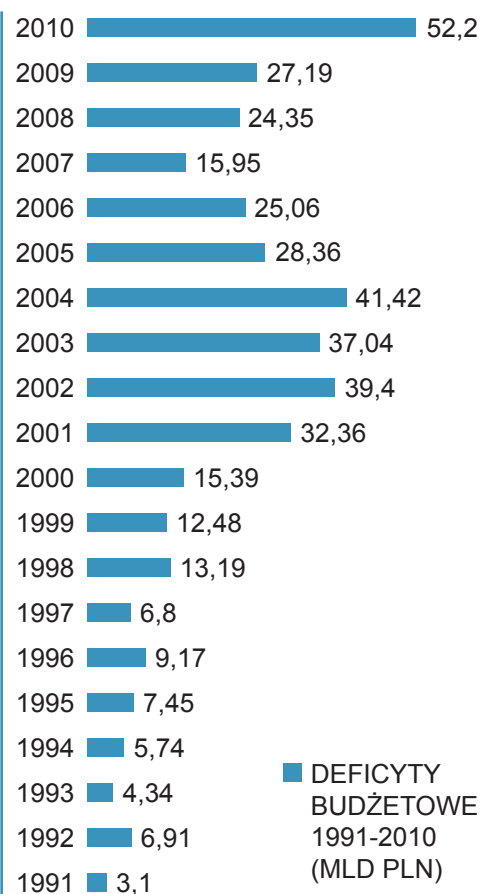
Na przestrzeni ostatnich 20 lat jedynie raz udało się, by dochody budżetu państwa były wyższe od wydatków. W 1990 roku – choć ówczesny minister finansów Leszek Balcerowicz zakładał

niedobór w kasie państwa – nadwyżka budżetowa wyniosła 2,44 bln starych złotych, a więc 244 mln terażniejszych złotych.

Od 1991 roku we wszystkich kolejnych latach do budżetu wpływało już jednak mniej środków niż wynosiły wydatki. Dotychczas rekordowo wysoki niedobór, w wysokości ponad 41 mld złotych, zanotowano w 2004 roku.

Można wymienić następujące przyczyny wystąpienia deficytu budżetowego:

- nadmierne wydatki budżetowe (rozbudowana administracja państwowa, inwestycje publiczne, wysokie koszty obsługi kosztu długu zagranicznego i wewnętrznego);
- zbyt niskie dochody budżetowe, które mogą wynikać z niskich podatków, mało skutecznego systemu ich ściągania oraz ze spadającego poziomu produkcji i dochodu narodowego;
- rozbudowane oczekiwania społeczeństwa, że państwo będzie spełniało funkcję gwaranta bezpieczeństwa socjalnego i finansowało część konsumpcji mniej zamożnych grup społecznych.



Deficyt budżetowy jest z reguły większy w okresie recesji gospodarczej, gdy dochód narodowy spada, i mniejszy w okresie ożywienia, kiedy dochód narodowy wykazuje znaczny wzrost.

Aby utrzymać deficyt budżetowy pod kontrolą, kolejne rządy posługują się różnymi sposobami:

- sprzedaż majątku znajdującego się w posiadaniu państwa (prywatyzacja),
- podniesienie podatków, co może mieć negatywny wpływ na gospodarkę,
- ograniczenie wydatków, na które jednak często trudno się zdecydować pod wpływem presji różnych grup społecznych,
- dodruk tzw. “pustego pieniądza” przez państwo, co powoduje nominalne zmniejszenie deficytu, ale jest realizowane kosztem społeczeństwa oraz de facto ukrytą formą opodatkowania i nieuchronnie prowadzi do inflacji.

Zewnętrzными źródłami pokrycia deficytu mogą być:

- nadwyżki budżetowe z lat ubiegłych,
- pożyczki,
- kredyty bankowe,
- wpływy z emisji papierów wartościowych.



## Zadania dodatkowe



! Na stronie internetowej Ministerstwa Finansów <http://www.mf.gov.pl/> (dział Finanse Publiczne, Budżet Państwa) znajdź tekst Ustawy budżetowej na rok 2010 z 22 stycznia 2010 r. (Dz. U. z dnia 5 lutego 2010 r. Nr 19 poz. 102) i poszukaj w niej informacji na temat:

- łącznej kwoty podatkowych i niepodatkowanych dochodów budżetu państwa,
- łącznej kwoty wydatków budżetu państwa,
- deficytu budżetu państwa z 31 grudnia 2010.

## **Lekcja 19 i 20, Wydatki budżetu państwa, Polityka fiskalna państwa i Rada Polityki Pieniężnej**

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany 5, 6 i 7 w lekcji nr 6.

### **Pytania**

- ? Przedstaw podstawowe wydatki budżetu państwa.
2. Wymień po kilka przykładów stałych i sztywnych wydatków budżetowych.
  3. Przedstaw krótko kroki, jakie może podjąć państwo w celu obniżenia poziomu bezrobocia i inflacji.
  4. Wymień etapy powstawania budżetu państwa.
  5. Przedstaw podstawowe funkcje, jakie pełni Rada Polityki Pieniężnej.

### **Rozszerzenie materiału**

#### **\* Dług publiczny**

Rządy poszczególnych państw dążąc do tego aby w budżecie istniała równowaga, ale prawie nigdy się to nie udaje. Wydatki są większe niż dochody – powstaje deficyt budżetowy. Jeśli rząd decyduje się na deficyt – musi znaleźć środki na jego pokrycie – musi się zadłużyć (kredyty, obligacje itd.). Pokrycie deficytu nie jest równoznaczne ze zrównoważeniem budżetu. Budżet jest zrównoważony kiedy dochody równają się wydatkom.

Całkowite zadłużenie państwa, uwzględniające sumę deficytu budżetu państwa z lat poprzednich, nazywa się długiem publicznym. Obejmuje on zadłużenie takich podmiotów sektora finansów publicznych jak: administracja rządowa i samorządowa, sądy, trybunały, państwowe szkoły wyższe, Zakład Ubezpieczeń Społecznych, Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego, Narodowy Fundusz Zdrowia i innych.

#### **Główne przyczyny powstawania długu publicznego to:**


- utrzymujący się deficyt budżetowy,
- dłuższe okresy wzmożonych wydatków publicznych (np. odbudowa kraju po klęsce żywiołowej),
- realizacja przez państwo polityki tzw. opiekuńczego państwa,
- wejście władz w pułapkę zadłużenia.

Dług publiczny można podzielić na dług krajowy i zagraniczny.

Aby dług publiczny się zbyt szybko nie powiększał, nie można dopuścić do powiększania się deficytu budżetowego. Można też pomyśleć o zmniejszeniu tego deficytu. Podstawowym

sposobem zmniejszania deficytu budżetowego jest cięcie wydatków budżetowych.


### Zadania dodatkowe

-  Na stronie internetowej Ministerstwa Finansów: <http://www.mf.gov.pl/> (dział Finanse Publiczne, Budżet państwa) znajdź dokument o tytule „Szacunkowe dane o wykonaniu budżetu państwa za okres styczeń – luty 2010 r.”, otwórz go i sprawdź, jakie dochody i wydatki przewiduje budżet. Jakie miejsce zajmuje wśród wydatków obsługa długu publicznego?
2. W tym samym dokumencie zobacz, jakie źródła finansowania deficytu przewiduje budżet.
  3. Zgromadź informacje na temat narastania polskiego długu zagranicznego w ostatnich 10 latach. Kto go zaciągał? Gdzie i w jakim celu? Na co zostały spożytkowane te pieniądze? Zebrane wiadomości przedstaw koleżankom i kolegom w klasie.


## Lekcja 21 i 22, Bank centralny i jego funkcje, Banki w Polsce i E-banking

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany 2, 3 i 4 w lekcji nr 7.

### Pytania

-  Wyjaśnij znaczenie słowa „bank”.
2. Wymień i przedstaw różne rodzaje banków.
  3. Wymień podstawowe funkcje, jakie pełni bank centralny.

### Rozszerzenie materiału

 Nadzór nad polskimi bankami sprawuje **Komisja Nadzoru Finansowego**, a wyznaczone przez nią zadania i podjęte decyzje realizuje Główny Inspektorat Nadzoru Bankowego, który jest jednostką wydzieloną ze struktur NBP. Głównym zadaniem nadzoru bankowego jest identyfikowanie i ograniczanie ryzyka, jakie podejmują banki. Celem tych działań jest ochrona interesów klientów banków oraz powierzonych im środków (depozytów). Nadzorowi podlegają zarówno poszczególne banki, jak i cały system. Główne funkcje KNB to:

- **Przyznawanie licencji na prowadzenie działalności bankowej** – KNB ocenia, czy założyciele banku dysponują odpowiednim kapitałem i kompetentną kadrą, która zapewni prawidłowe funkcjonowanie banku oraz bada system procedur, które stworzył potencjalny bank dla zagwarantowania bezpieczeństwa przyjmowanych depozytów i realizowanych transakcji.
- **Nadzór ostrożnościowy** – KNB na bieżąco kontroluje struktury udzielanych przez banki kredytów i przyjmowanych depozytów, a także podejmowanego przez banki ryzyka oraz ocenia zdolność banku do bieżącego regulowania swoich zobowiązań (czyli stopień płynności).
- **Regulacje prawne** – KNB bierze udział w tworzeniu prawa, któremu podlega działalność wszystkich banków w kraju. W ten sposób ma wpływ na rozwój sektora oraz długookresowe ramy jego funkcjonowania.

Główny Inspektor Nadzoru Bankowego kontroluje na bieżąco dane przesyłane z banków (tzw. „nadzór zza biurka”), a także przeprowadza niezapowiedziane inspekcje w bankach.

Wnioski z inspekcji są przekazywane nie tylko KNB, która ma możliwość nakładania różnorodnych kar, ale także kierownictwu danego banku, co może przyczynić się do poprawy jego funkcjonowania.

### **Panika bankowa**

Panika bankowa (ang. „bank run”) jest to próba jednoczesnego „wycofania” z banku depozytów w formie gotówki przez wielu depozytariuszy. Zjawisko to powstaje w wyniku plotek lub faktów, które skłaniają depozytariuszy do obaw, że bank jest niewypłacalny i nie będzie w stanie wypełnić swoich zobowiązań. Mówiąc wprost, jest to próba wydostania przez każdego „swoich” pieniędzy, zanim wszystko przepadnie.

Współcześnie panika bankowa jest zjawiskiem rzadkim. W celu przeciwdziałania temu zjawisku bank centralny tworzy specjalne fundusze zapewniające środki finansowe w wypadku problemów z płynnością oraz uporządkowaną likwidację banków niewypłacalnych.

### **Gwarantowanie depozytów – Bankowy Fundusz Gwarancyjny**

W Polsce gwarantowaniem depozytów zajmuje się Bankowy Fundusz Gwarancyjny (BFG), w którego skład wchodzi zarówno przedstawiciele banków, jak i Narodowego Banku Polskiego oraz Ministerstwa Finansów. Udział banku w BFG jest obowiązkowy, co oznacza, że wszystkie banki partycypują w kosztach ewentualnego upadku jednego z nich. BFG wypełnia dwie podstawowe funkcje:

- **Udziela wypłaty depozytów do gwarantowanej kwoty** - BFG gwarantuje wypłatę 100% środków pieniężnych do wysokości 50 000 euro - kwotę tą przelicza się na złotówki wg kursu średniego ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski z dnia ogłoszenia postanowienia o upadłości Banku. Gwarancja dotyczy środków zgromadzonych na wszystkich rachunkach prowadzonych dla jednego deponenta. W przypadku konta wspólnego każdy ze Współposiadaczy korzysta z gwarancji do równowartości 50 000 euro. W przypadku konta prowadzonego dla spółki cywilnej - deponentem jest spółka cywilna, a nie każdy ze współników.
- **Udziela pomocy finansowej bankom zagrożonym upadłościom** – w wielu sytuacjach koszty takiej pomocy mogą być znacznie niższe, niż koszty wypłat gwarantowanych depozytów. Podlegająca spłacie pomoc koncentruje się nie tylko na zasileniu banku środkami finansowymi lub na przejęciu regulowania jego wierzytelności, lecz także kontroli wykorzystania udzielonej pomocy oraz kontroli realizacji programu naprawczego.

### **Wady i zalety systemu gwarantowania depozytów**

Głównym zadaniem instytucji gwarantujących depozyty jest ochrona interesów klientów banków, a pośrednio zmniejszenie ryzyka związanego ze skutkami opisanej wcześniej paniki bankowej.

Prawna gwarancja zwrotu depozytów zwiększa zaufanie klientów i zmniejsza ich obawy o to, że utracą swoje oszczędności w wyniku bankructwa banku, co skłania ich do spokojniejszej reakcji na ewentualne informacje o problemach banku.

System gwarantowania depozytów ma jednak również negatywne skutki związane z pojęciem „ryzyka nadużycia” (ang. moral hazard) – zabezpieczenia zapewniane przez instytucje gwarantujące depozyty mogą skłaniać banki do podejmowania większego ryzyka w celu

maksymalizacji zysku. Aby zmniejszyć pokusy tego rodzaju, wprowadza się różne ograniczenia udzielanej pomocy (np. tzw. limit gwarancyjny, czyli pułap, do którego zwracane są depozyty – w żadnym systemie nie są one gwarantowane w 100 proc. – oraz zróżnicowanie płaconej przez poszczególne banki składki tak, aby poziom składki uwzględniał poziom ryzyka ponoszonego przez bank).

**Europejski Bank Centralny** (ang. European Central Bank) to bank centralny Unii Europejskiej, a także bank emisyjny w odniesieniu do waluty euro, przyjętej przez część krajów Unii. Siedzibą EBC jest Frankfurt nad Menem. Do głównych obowiązków tej instytucji należą:

- nadzorowanie systemów bankowych w krajach Unii,
- zbieranie danych statystycznych potrzebnych dla prowadzenia polityki monetarnej, funkcjonowanie systemów płatniczych,
- zapobieganie fałszerstwom banknotów,
- współpracę z innymi organami w zakresie regulacji rynków finansowych.

## Zadania dodatkowe

1. Zastanów się, z jakiego powodu Bankowy Fundusz Gwarancyjny zwraca 100 proc. środków przy mniejszych kwotach depozytów, a nie zwraca ich przy kwotach powyżej 22 500 euro?
2. Pomyśl, w jaki sposób istnienie systemu gwarantowania depozytów może wpływać na zjawisko paniki bankowej? Podziel się swoimi wnioskami z koleżankami i kolegami w klasie.
3. Na stronie internetowej Komisji Nadzoru Finansowego: <http://www.knf.gov.pl> znajdź informacje na temat kar nałożonych przez KNF na poszczególne banki (dział: O nas, Kary nałożone przez KNF). Zobacz, jakie przewinienia są najczęściej karane przez KNF i czy instytucje, na które je nałożono, nadal działają na rynku finansowym.
4. Znajdź w Internecie informacje na temat jakiegoś przykładu wystąpienia paniki bankowej, poznaj jej źródła i przebieg. Zebrane wiadomości zaprezentuj koleżankom i kolegom w klasie.

## Lekcja 23 i 24, Rachunek bankowy, Kredyt bankowy

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany 5 i 6 w lekcji nr 7.

### Pytania

1. Przedstaw schemat przepływu środków finansowych w banku na przykładzie kredytu i lokaty.
2. Zastanów się, dlaczego polskie przepisy o obrocie finansowym wymagają, aby wszystkie płatności i transakcje powyżej 1 tys. euro, jeśli w poprzednim miesiącu przekroczyły 10 tys. euro lub powyżej 3 tys. euro, były dokonywane w obrocie bezgotówkowym. Podziel się swoimi przypuszczeniami z koleżankami i kolegami w klasie.
3. Określ różnicę między kredytem obrotowym a inwestycyjnym.
4. Wymień i przedstaw podstawowe rodzaje kredytów.

5. Jakie czynniki bierze się pod uwagę przy obliczaniu zdolności kredytowej?

### Rozszerzenie materiału

Prawo bankowe wyróżnia różne rodzaje rachunków, w zależności od ich przeznaczenia. Są to np.:

- **rachunek bieżący** – służy do przeprowadzania rozliczeń, tj. otrzymywania należności i regulowania zobowiązań;
- **rachunek pomocniczy** – służy do przeprowadzania rozliczeń w innym banku niż bank prowadzący rachunek bieżący;
- **rachunek lokaty terminowej** – służy do przechowywania nadwyżek finansowych i cechuje się wyższym oprocentowaniem niż rachunek bieżący;
- **rachunek oszczędnościowy** – jest prowadzony na rzecz osób fizycznych, a dowodem zawarcia umowy jest książeczka oszczędnościowa lub inny dokument imienny; nie może być używany do realizowania rozliczeń związanych z działalnością gospodarczą;
- **rachunek walutowy** – umożliwia prowadzenie w polskim banku rachunku w walucie obcej;
- **rachunek wspólny** – jest przeznaczony dla więcej niż jednej osoby fizycznej (np. małżonków), które korzystają z niego łącznie lub oddzielnie;
- **rachunek maklerski** – jest prowadzony przez biuro maklerskie i służy do zakupu i sprzedaży papierów wartościowych;
- **rachunek kredytowy** – służy do obsługi zaciągniętych kredytów.

### Pożyczka a kredyt

W języku potocznym terminy kredyt i pożyczka często stosuje się zamiennie, gdyż w obu przypadkach chodzi o zaciąganie długu. Jednak w rzeczywistości są to różne umowy, niosące ze sobą odmienne konsekwencje prawne i ekonomiczne.

Pożyczka	Kredyt
może jej udzielić każdy, kto jest właścicielem pożyczanych pieniędzy, zarówno osoba fizyczna, jak i instytucja;	prawo jego udzielania mają wyłącznie banki, a środki na ten cel nie są ich własnością, lecz pochodzą z depozytów powierzonych im przez klientów;
regulowana przez kodeks cywilny;	regulowany przez prawo bankowe;
umowa nie musi określać termin zwrotu długu;	umowa zawsze określa termin zwrotu długu;
przekazany pożyczkobiorcy kapitał na czas wykorzystania staje się jego własnością, którą może on swobodnie dysponować;	bank zobowiązuje się jedynie oddać do czasowej dyspozycji kredytobiorcy określoną kwotę pieniędzy;
wierzyciel nie ma prawa ingerować w sposób ich wykorzystania;	bank udziela kredytu na ściśle określony we wniosku cel, w przypadku wykorzystania środków niezgodnie z zadeklarowanym przeznaczeniem może zażądać jego natychmiastowej spłaty;
jej przedmiotem może być jedynie gotówka;	jej przedmiotem jest wyłącznie bezgotówkowy pieniądź bankowy, pod postacią zapisu na rachunku;
może być nieodpłatna;	za jego udzielenie bank pobiera z reguły wynagrodzenie w formie prowizji i oprocentowania od przekazanego kredytobiorcy kapitału;

Pożyczka	Kredyt
do ważności umowy pożyczki nie jest wymagana żadna szczególna forma (gdy jej wartość przekroczy 500 złotych, umowa powinna być sporządzona na piśmie dla celów dowodowych).	umowa musi być zawarta na piśmie.

### Ile kosztuje kredyt?

Na wartość kredytu składają się m.in.:

- **odsetki** – wynagrodzenie za korzystanie przez czas określony w umowie z wypożyczonego kapitału;
- **prowizja** – wynagrodzenie za usługi i czynności bankowe, ustalone procentowo w stosunku do wartości usług wykonywanych przez bank na rzecz klienta;
- **składka ubezpieczeniowa** – zabezpieczenie dla kredytobiorcy w sytuacji, gdy na skutek nieprzewidzianych zdarzeń nie będzie on w stanie spłacać kredytu.

### Zabezpieczenia kredytów bankowych

Istnieje cała gama zabezpieczeń kredytów bankowych, które stosują banki, w zależności od rodzaju kredytu i kredytobiorcy:

**Hipoteka** – ze względu na wysoką dynamikę kredytów mieszkaniowych, hipoteka stała się jednym z najpopularniejszych rodzajów zabezpieczeń w ostatnich latach. Jest to wpis wierzytelności do księgi wieczystej nieruchomości, który daje bankowi prawo dochodzenia roszczeń z tej nieruchomości, czyli w praktyce jej przejęcie w przypadku problemów ze spłatą kredytu. Coraz częściej hipoteką są zabezpieczane nie tylko kredyty mieszkaniowe, ale również kredyty określone jako konsumpcyjne, a więc np. kredyty na zakup sprzętu gospodarstwa domowego.

**Przewłaszczenie i zastaw** - rodzaj zabezpieczenia kredytu wykorzystywany w przypadku kredytów konsumpcyjnych i tzw. sprzedaży ratalnej. Właścicielem przedmiotu będącego zabezpieczeniem w przypadku przewłaszczenia zostaje kredytodawca (choć przedmiot zabezpieczenia praktycznie pozostaje w dyspozycji kredytobiorcy, np. samochód), a w przypadku zastawu własność środka pozostaje w ręku kredytobiorcy. Przy sprzedaży ratalnej kredytobiorca, mimo iż w okresie spłaty kredytu może użytkować zakupiony towar, formalnie staje się jego właścicielem dopiero w momencie dokonania spłaty ostatniej raty, a do tego czasu prawnym właścicielem zakupionego dobra jest bank kredytujący zakup.

**Zatrzymanie środków na rachunku** – wykorzystywane w przypadku kredytów o mniejszej wartości. Bank zostaje przez kredytobiorcę upoważniony do dysponowania środkami zgromadzonymi na rachunku bankowym i pobierania z niego określonej kwoty, odpowiadającej racie zaciągniętego kredytu wraz z należnymi bankowi odsetkami, pozostawiając nadwyżkę do wykorzystania klientowi.

### Upadłość konsumencka

Osoby prywatne, które nie mogą sobie poradzić ze spłatą długów, mają możliwość skorzystania z procedury oddłużeniowej zwanej upadłością konsumencką. Oddłużenie jest połączone z zobowiązaniem dłużnika do spłacenia przynajmniej części swoich długów. Upadłość konsumencką

mogą ogłosić osoby fizyczne, które nie prowadzą działalności gospodarczej i stały się niewypłacalne na skutek wyjątkowych, niezależnych od nich okoliczności (np. długotrwałej choroby, nieszczęśliwego wypadku czy niezawinionej utraty pracy). Upadłość taka polega na likwidacji majątku dłużnika w celu jego spieniężenia i spłaty zobowiązań finansowych, a ogłasza je sąd. Jeżeli sprzedaż majątku nie wystarczy do spłacenia wszystkich wierzytelności, sąd orzeka także o planie ich spłat w ciągu pięciu lat. Zakres spłat zależy m. in. od zarobków zadłużonej osoby, możliwości spłaty czy wysokości długu. W tym czasie dłużnik nie może zaciągać nowych pożyczek, kredytów ani robić zakupów na raty. Konsument musi również składać coroczne sprawozdania z wykonania planu spłat wierzycieli, a także o osiągniętych przychodach i majątku nabytym w roku poprzednim.

Z punktu widzenia konsumenta najważniejszą zaletą upadłości konsumenckiej jest możliwość powtórnego rozpoczęcia życia z tzw. czystą kartą – jeśli tylko całkowicie wykona się wszystkie obowiązki nałożone w planie spłaty, bądź też na skutek umorzenia części długów po wykonaniu obowiązków określonych w planie spłaty.

### **Biuro Informacji Kredytowej**

Osoby, które mają poważne zaległości w spłacaniu kredytów lub np. zadłużeniu na karcie kredytowej, mogą znaleźć swoje nazwisko i dane na temat długu w bazie Biura Informacji Kredytowej (BIK). BIK zostało utworzone przez kilkanaście banków i organizacji sektora finansowego w celu zgromadzenia informacji na temat „historii kredytowej” klientów oraz ich bieżących zobowiązań. W ten sposób banki i instytucje kredytowe wymieniają się informacjami o nierzetelnych klientach i o tym, kto i w jakiej wysokości zaciągnął kredyt, w jakiej formie, jak przebiega lub przebiegała spłata, a także o stanie i obrotach na rachunkach bankowych. Wykorzystują je później przy udzielaniu kredytów, zarówno do oceny i identyfikacji „dobrych”, wypłacalnych klientów, jak i tych, którzy nie posiadają zdolności kredytowej lub są niesolidni i nie byłoby w stanie spłacać pożyczek. Raz na pół roku każdy może bezpłatnie sprawdzić, czy jest na tej liście.

### **Zadania dodatkowe**

1. Zastanów się, co oznacza termin „pułapka kredytowa”. Jakie przykłady tego mechanizmu potrafisz wymienić?
2. Znajdź ofertę tzw. „pożyczki na dowód” lub „pożyczki w 10 minut”. Czy trudno jest trafić na taką ofertę? Jak myślisz, jakie zagrożenia mogą wynikać z korzystania z takich pożyczek?
3. Na stronie internetowej Biura Informacji Kredytowej: <http://www.bik.pl/> odszukaj dokument pt. „Poradnik dla konsumenta „Jak bezpiecznie korzystać z kredytu?” i na jego podstawie określ zasady, o jakich należy pamiętać przy zaciąganiu kredytu.
4. Przeczytaj umieszczony poniżej opis rodziny państwa W., która chce zaciągnąć kredyt hipoteczny. Wyszukaj w Internecie informacje na temat trzech ofert kredytu w różnych bankach, porównaj je ze sobą i zdecyduj, która z nich będzie najkorzystniejsza.

Rodzina W. składa się z czterech osób. Pani W. ma 34 lata, pracuje w urzędzie i zarabia 2130 zł netto miesięcznie, a pan W., 33 lata, jako mechanik samochodowy zarabia 3300 zł netto. Ich dzieci uczą się w szkole podstawowej. Państwo W. wynajmują mieszkanie i płacą za nie 1200 zł miesięcznie. Dodatkowo, ich stałe miesięczne wydatki (rachunki, jedzenie, benzyna oraz raty za samochód) wynoszą około 2300 zł. Państwo W. posiadają oszczędności zgromadzone na lokacie bankowej w wysokości 38 tys. zł. Do zakupu mieszkania brakuje im 260000 zł, dlatego chcą zaciągnąć kredyt hipoteczny na 30 lat. Pomóż im w wyborze najlepszej oferty kredytu.

## Lekcja 25 i 26, Pojęcie bezrobocia, rodzaje bezrobocia, stopa bezrobocia; Skutki bezrobocia oraz metody jego zwalczania

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany 2, 3, 4 i 5 w lekcji nr 8.

### ? Pytania

1. Przedstaw krótko zależność między wiekiem i poziomem wykształcenia ludzi a poziomem bezrobocia.
2. Oblicz stopę bezrobocia dla miasta, w którym mieszka 98000 osób aktywnych zawodowo, a zarejestrowanych jest 18000 bezrobotnych.
3. Wymień podstawowe rodzaje bezrobocia i krótko je scharakteryzuj.
4. Wyjaśnij termin „bezrobocie ukryte”.
5. Zastanów się, co może wyzwać zjawisko bezrobocia dobrowolnego. Przedyskutuj swoje pomysły z koleżankami i kolegami w klasie.
6. Wymień skutki bezrobocia.
7. Wymień aktywne i pasywne sposoby walki z bezrobociem. Które z nich mają lepsze skutki, jeśli chodzi o zmniejszenie liczby bezrobotnych w przyszłości?

### \* Rozszerzenie materiału

#### Fazy psychologiczne bezrobocia

Bezrobocie ma poważne skutki społeczne i ekonomiczne, ale także bardzo niekorzystnie wpływa na samopoczucie osób bez pracy. Wyróżnia się pięć faz bezrobocia w ujęciu psychologii:

- **Faza 1** – obawa przed utratą pracy, której towarzyszy pobudzenie, zmiany nastroju, stres i lęk;
- **Faza 2** – szok po utracie pracy, połączony z poczuciem klęski, krzywdy i upokorzenia, lękiem dotyczącym przyszłości i uczuciem przygnębienia;
- **Faza 3** – wchodzenie w sytuację bezrobocia i optymizm, czyli tzw. efekt urlopu, traktowanie sytuacji jako przejściowej, które prowadzi do wzrostu aktywności oraz wiary w sukces i szybkie znalezienie nowej pracy;
- **Faza 4** – pesymizm i rezygnacja, czyli powrót negatywnych reakcji emocjonalnych, pojawiają się problemy zdrowotne i finansowe;
- **Faza 5** – apatia i dostosowanie się do sytuacji, które skutkuje poczuciem beznadziejności oraz redukcją oczekiwań życiowych i zainteresowań, a w rezultacie oznacza postępującą izolację społeczną.

#### Osoby defaworyzowane

O osobach, którym szczególnie trudno jest znaleźć pracę lub które pracują w ciężkich warunkach i w ciągłym zagrożeniu bezrobociem za minimalne wynagrodzenie mówi się, że są defaworyzowane.

Można wśród nich wymienić następujące grupy:

- młodzież,
- kobiety,
- osoby powyżej 50. roku życia,
- mieszkańców obszarów wiejskich,
- osoby niepełnosprawne i chore psychicznie,





- imigrantów i przedstawicieli mniejszości narodowych,
- bezdomnych,
- osoby opuszczające zakłady karne.

**Migracja zarobkowa** – w tym przypadku nie mówimy o migracji, bo ani słowa nie ma o napływie do Polski więc powinno się używać słowa emigracja.

Migracje zarobkowe to fenomen społeczny na stałe obecny w naszej rzeczywistości, ściśle związana z problematyką rynku pracy. W ramach tego zjawiska mamy do czynienia z tzw. „eksportem bezrobocia”, zwłaszcza dotyczącego osób urodzonych w latach wyżu demograficznego w latach 80., których rynek pracy w Polsce nie był w stanie wchłonąć.

### **Bociany, chomiki, poszukiwacze i osiedleńcy**

Ciekawą klasyfikację modeli migracji jest typologia zaprezentowana przez brytyjskich badaczy – Johna Eade, Stephena Drinkwatera i Michała Garapicha, którzy podzielili polskich migrantów z Londynu na:

- „bociany” (około 20% badanych) – osoby, które uczestniczą przede wszystkim w migracjach cyrkulacyjnych, zatrudnione głównie w sektorze prac nisko płatnych, spędzające w Wielkiej Brytanii do kilku miesięcy;
- „chomiki” (16%) – osoby traktujące swój pobyt jako jednorazowy akt mający przynieść wymierny (oczekiwany bardzo duży) efekt finansowy; w porównaniu z poprzednią grupą ich migracja zwykle ma charakter jednorazowy, poza tym okres przebywania za granicą jest dłuższy, a sam pobyt nieprzerwany;
- „poszukiwacze” (42%), największa grupa osób, które nie podjęły jeszcze ostatecznej decyzji – wracam czy zostaję; zajmują całe spektrum miejsc pracy, a swoją strategię migracyjną sami oceniają jako „intencjonalną nieprzewidywalność”;
- „osiedleńcy” (22%), czyli osoby, które przebywają w Wielkiej Brytanii od dłuższego czasu i zamierzają zostać tam na stałe.

Źródło: Raport FISE pt. „Współczesne procesy migracyjne w Polsce, a aktywność organizacji pozarządowych powiązanych z rynkiem pracy”, <http://www.fise.org.pl>.

### **Zadania dodatkowe**

1. W której z faz bezrobocia najłatwiej jest znaleźć pracę? Jak wyglądają szanse na powrót na rynek pracy wraz z upływającym czasem?
2. Zastanów się, jakie czynniki mogą decydować o tym, które osoby znajdują się na liście osób defaworyzowanych. Co może powstrzymać potencjalnych pracodawców przed ich zatrudnieniem? Przedyskutuj swoje wnioski z koleżankami i kolegami w klasie.
3. Wyszukaj w Internecie informacje na temat organizacji i projektów, jakie zajmują się przywracaniu osób zdewaloryzowanych rynkowi pracy. Jakie działania podejmują? Jak oceniasz ich skuteczność?
4. Na stronie internetowej Fundacji Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych: [www.fise.org.pl](http://www.fise.org.pl) lub na stronie [www.bezrobocie.org.pl](http://www.bezrobocie.org.pl) znajdź informacje na temat współczesnych procesów migracyjnych w Polsce. Dowiedz się, jakie są główne przyczyny migracji Polaków, z jakich rejonów

Polski najczęściej wyjeżdżają i do jakich krajów się kierują. Wyniki poszukiwań zaprezentuj koleżankom i kolegom w klasie.

5. Pomyśl o ludziach z Twojego otoczenia, którzy wyemigrowali w celach zarobkowych. Do której grupy emigrantów (bocianów, chomików, poszukiwaczy czy osiedleńców) można ich zaliczyć? Jak potoczyły się ich losy za granicą?

## Lekcja 27 i 28, Samoocena przy dokonywaniu wyboru zawodu; Określanie swoich predyspozycji zawodowych

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany 6 i 7 w lekcji nr 8.

### ? Pytania

1. Wymień elementy kształtujące predyspozycje zawodowe.
2. Przedstaw krótko typy osobowości, jakie wyróżnia John L. Holland i dodaj do każdego z nich jeden zawód, który najlepiej mu odpowiada.

### \* Rozszerzenie materiału

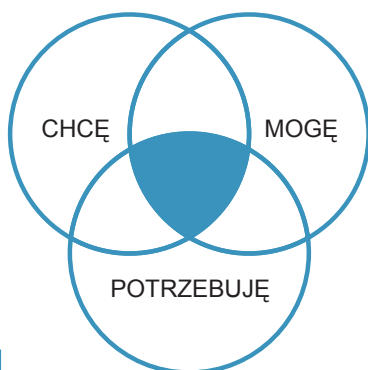
#### Proces wyboru zawodu

Amerykański ekonomista Eli Ginzberg wyodrębnił trzy podstawowe okresy w procesie wyboru zawodu:

1. **okres wyboru na podstawie fantazji** – trwa od 3 do 10 r.ż., chociaż pozostałości niektórych zachowań z tego wieku pozostają nawet do wczesnej dojrzałości. Okres ten charakteryzuje się tym, że dziecko dokonuje wyboru zawodu w oparciu o marzenia zawodowe, nie biorąc pod uwagę swoich zdolności, ani konieczności ukończenia określonej szkoły.
2. **okres wyboru próbnego** – trwa od 11 do 17 r.ż. Młodzi ludzie kierują się przy wyborze zawodu przede wszystkim tym, co im się podoba i co lubią robić, lecz także zaczynają uwzględniać już swoje zdolności.
3. **okres wyboru realistycznego** – u młodzieży 17–24-letniej stopień realizmu w ocenie swoich możliwości zawodowych i uzdolnień jest już większy. Młodzież dokonuje wyboru kierując się również takim czynnikami jak zatrudnienie czy zarobki.

#### Wybór najlepszego zawodu

Aby dokonać najlepszego wyboru zawodu, należy uwzględnić wiele czynników, takich jak własne życzenia i możliwości, cechy psychiczne i osobowościowe, a także potrzeby społeczne i ekonomiczne, jakie panują w danym regionie.



**Chcę** – moje pragnienia, zainteresowania, dążenia i ambicje;

**Mogę** – moje umiejętności, talent i stan zdrowia;

**Potrzebuję** – stan rynku pracy i problemy socjalno-ekonomiczne w regionie;

 – strefa optymalnego wyboru zawodu.

## Wskazówki przydatne przy wyborze zawodu

Ponieważ wybór zawodu jest bardzo poważną sprawą. Aby uniknąć błędów, jakie mogą mu towarzyszyć, należy pamiętać o tym, że:

- **Zawodu nie wybiera się na całe życie** – we współczesnym świecie trzeba być przygotowanym na to, że w przyszłości wystąpi konieczność regularnego podnoszenia swoich kwalifikacji i oswajania się z nowymi specjalnościami. Zamiast się tego bać, trzeba pamiętać, że zmiana wyboru zawodu\ specjalności może być źródłem nowych, cennych doświadczeń.
- **Prestiż poszczególnych zawodów ulega zmianie** – w stosunku do niektórych zawodów pojawiają się uprzedzenia na temat tego, że wykonywana przez ich przedstawicieli praca może być traktowana jako mniej szlachetna lub poniżająca. Z drugiej strony istnieją zawody uważane za prestiżowe, które jednak nie gwarantują w przyszłości sukcesu zawodowego.
- **Nie trzeba robić tego, co rodzice czy rówieśnicy** – często młody człowiek wybiera dany zawód kierowany chęcią upodobnienia się do innych, tzw. owczym pędem. Z drugiej strony wiele osób jest poddawanych presji rodziców, którzy nierzadko przelewają na dzieci własne ambicje i pragnienia.
- **Nie należy naśladować za wszelką cenę idoli czy autorytetów** – typowym przykładem może być oczarowanie wykładowcą lub chęć naśladowania swojego idola (sportowca, polityka, dziennikarza, artysty).
- **Nie należy się sugerować zewnętrzną formą albo jakąś częścią charakterystyczną zawodu** – młody człowiek, często pod wpływem mediów, kieruje się błędnym wyobrażeniem na temat danej profesji, np. aktora, dziennikarza lub adwokata.
- **Przed dokonaniem wyboru trzeba najpierw dobrze poznać swoje cechy osobowości, zdolności i umiejętności.**
- **Koniecznym jest się najpierw zorientować, wykonywanie jakich zawodów może być niemożliwe z powodu różnych cech fizycznych** – istnieją zawody, które dla konkretnej osoby mogą być przeciwwskazane ze względu na jej warunki fizyczne lub stan zdrowia.
- **Koniecznym jest dobrze poznać rynek i zasady zdobycia danego zawodu** – ważne jest odpowiednie przygotowanie do procesu wyboru zawodu, np. analiza propozycji rynku edukacyjnego, analiza rynku pracy, obiektywna ocena własnych cech, skłonności, wiedzy i doświadczeń.

Ponieważ zagrożeń związanych ze złym wyborem jest tak dużo, dobrze jest poradzić się specjalisty – doradcy zawodowego. Listę instytucji i miejsc, do których można się w takiej sytuacji zgłosić można między innymi znaleźć na stronie internetowej Ochotniczych Hufców Pracy: <http://www.ohp.pl>.

## Zawody przyszłości

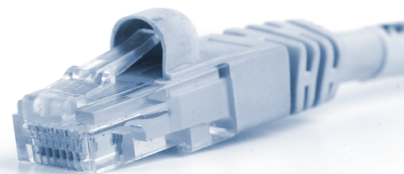
Zmieniająca się rzeczywistość i rewolucja informatyczna, której świadkami jesteśmy, przyczyniają się do powstawania wielu nowych zawodów i specjalności. Na liście 100 zawodów, które mają „pozytywny trend rozwojowy” można znaleźć następujące profesje:

Administrator baz danych, Administrator sieci informatycznej, Analityk systemów komputerowych, Doradca inwestycyjny, Doradca podatkowy, Ekonomista, Informator handlowy, Inżynier obsługi systemów komputerowych, Operator sprzętu komputerowego, Organizator obsługi

turystycznej, Organizator usług hotelarskich, Pilot wycieczek, Programista, Projektant systemów komputerowych, Specjalista analizy rynku, Specjalista ds. bankowości i kredytów, Specjalista ds. finansów, Specjalista ds. rachunkowości, Specjalista rehabilitacji ruchowej, Specjalista rekreacji ruchowej,

Źródło: [www.doradztwozawodowe.pdg.pl](http://www.doradztwozawodowe.pdg.pl)

Jak widać, wiele z tych zawodów jest związanych informatyką i obsługą sieci informatycznych. Dzisiaj w Unii Europejskiej brakuje specjalistów z obszaru IT i e-biznesu, a w Europie mnożą się firmy specjalizujące się w poszukiwaniu i sprowadzaniu zdolnych ludzi na zamówienie potentatów branży informatycznej.



### Telepraca

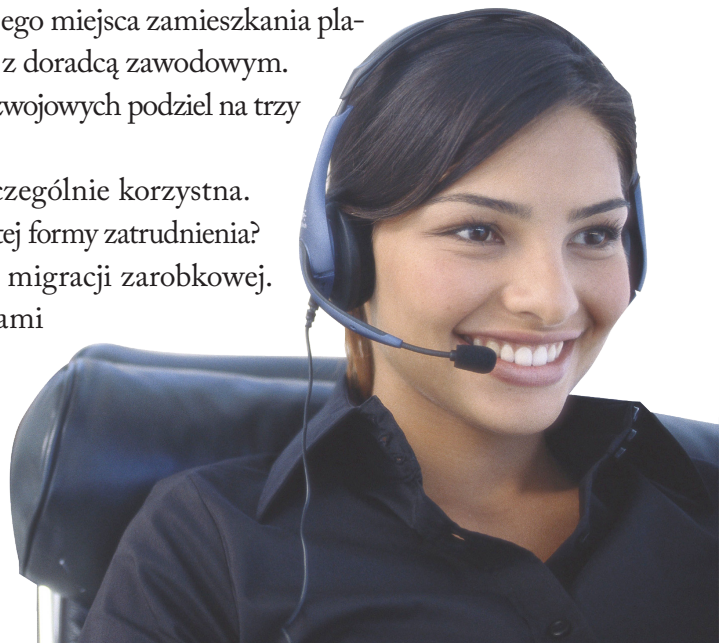
Ostatnimi czasy bardzo dużo mówi się o telepracy, czyli pracy wykonywanej poza biurem lub w domu, przy wykorzystaniu technologii informacyjnych i komunikacyjnych. Stosowanie telepracy oznacza szereg korzyści zarówno dla pracodawcy, jak i dla pracowników, np.:

- mniejsze nakłady na przygotowanie i utrzymanie stanowiska pracy (stanowisko telepracownika jest o 30–40% tańsze od zwykłego),
- umożliwienie wykonywania pracy bez zakłóceń, nieproduktywnych spotkań,
- umożliwienie pracownikom dogodnych dla nich rozwiązań organizacji pracy,
- eliminacja kosztów przejazdu pracownika i w konsekwencji zmniejszenie zanieczyszczenia środowiska.

W USA telepraca stanowi około 20% rynku pracy, w krajach Unii Europejskiej trudni się nią 10 mln osób – najwięcej w Skandynawii i krajach Beneluksu.

### ! Zadania dodatkowe

1. Przyjrzyj się trzem fazom wyboru zawodu – porównaj swój pogląd na ten temat sprzed lat (okres wyboru na podstawie fantazji) i teraz. Jak zmieniły się Twoje zapatrywania w tej kwestii?
2. Zastanów się nad Twoją wersją schematu optymalnego wyboru zawodu. Jakie elementy znajdują się w polu Chcę, jakie w polu Mogę, a jakie w polu Potrzebuję?
3. Wyszukaj w Internecie lub w mediach wiadomości na temat perspektyw zawodowych i warunków rozwoju panujących w Twoim mieście/ regionie. Jakie zawody na pewno są poszukiwane, a na jakie jest mniejsze zapotrzebowanie?
4. Wymień zawody, z którymi wiążą się negatywne stereotypy i takie, które uważa się za prestiżowe i oceń ich przydatność dla społeczeństwa. Czy te opinie uważasz za słuszne?
5. Korzystając z Internetu, odszukaj w pobliżu Twojego miejsca zamieszkania placówki i instytucje, w których możesz spotkać się z doradcą zawodowym.
6. Zawody z listy profesji o pozytywnych trendach rozwojowych podziel na trzy grupy. Jakie to grupy?
7. Pomyśl, dla jakich grup telepraca może być szczególnie korzystna.
8. Jakie zawody wykluczają możliwość skorzystania z tej formy zatrudnienia?
9. Określ związek między telepracą a zjawiskiem migracji zarobkowej. Podziel się swoimi spostrzeżeniami z koleżankami i kolegami w klasie.



## Lekcja 29 i 30, CV i rozmowa kwalifikacyjna

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany 8 i 9 w lekcji nr 8.

### ? Pytania

1. Wymień elementy CV.
2. Wymień elementy listu motywacyjnego.
3. Czego nie wolno robić podczas rozmowy kwalifikacyjnej?
4. Jak można się przygotować do rozmowy kwalifikacyjnej?

### \* Rozszerzenie materiału

#### Pierwsze wrażenie

Najważniejsza rzecz, o której należy pamiętać podczas rekrutacji, to znaczenie pierwszego wrażenia, dlatego ważne jest, aby przy aplikowaniu na dane stanowisko zastosować podstawowe zasady prowadzenia korespondencji:

- w korespondencji e-mailowej są one takie same, jak w listownej – należy używać zwrotów grzecznościowych i odpowiedniej interpunkcji;
- w odpowiedzi na ofertę pracy należy przesłać tylko te dokumenty, jakich oczekuje pracodawca – najczęściej CV i list motywacyjny – przesyłanie innych załączników, np. zdjęcia, zeskanowanych dyplomów czy świadectw nie ma sensu, a tylko zaśmieca skrzynkę pracodawcy;
- bardzo istotna jest nazwa adresu e-mailowego – idealny składa się z imienia i nazwiska; należy unikać nazw kolokwialnych, potocznych, a tym bardziej wulgarnych (np. słoneczko, kocurek, misiaczek, czarna.wdowa), które mogą spowodować, że pracodawca nie potraktuje kandydata poważnie i już na wstępie go odrzuci;
- ważne jest profesjonalne przygotowanie dokumentów aplikacyjnych – CV i list motywacyjny muszą być przejrzyste i czytelne, przy doborze zdjęcia należy zachować skromność i umiar (może to być zarówno zdjęcie legitymacyjne, jak i zdjęcie z sytuacji biznesowej np. z biura, ale nie prywatna fotografia zrobiona w sytuacjach uznawanych za nieoficjalne).

W Internecie można znaleźć bardzo wiele stron ze wzorami CV i listów motywacyjnych oraz z zasadami wysyłania dokumentów rekrutacyjnych.

#### **Zawsze piszemy tylko prawdę!**

Pokusa podkolorowania swoich dokonań i dopisania kilku elementów do CV jest bardzo duża, ale bezwzględnie nie wolno tego robić! Pracodawca zawsze znajdzie sposób, żeby sprawdzić, czy wszystkie dane umieszczone w dokumentach rekrutacyjnych są prawdziwe, a już na pewno prawda wyjdzie na jaw po pozytywnym zakończeniu rekrutacji i podjęciu pracy.

Pierwsze wrażenie jest również najważniejsze podczas rozmowy kwalifikacyjnej. Gdy wszystko pójdzie dobrze i CV zainteresuje potencjalnego pracodawcę, poszukującego pracy na ogół



otrzymuje telefon od osoby rekrutującej. Podczas takiej rozmowy również należy pamiętać o kulturze osobistej, uprzejmości i szacunku dla osoby dzwoniącej. Należy unikać mrukliwego tonu i zdawkowych odpowiedzi, bo to, jak zostaniemy odebrani przez telefon, może rzutować na całą procedurę rekrutacyjną. Ważne jest zapisanie miejsca i terminu spotkania lub prośba o e-maila z potwierdzeniem.

### **Pieniądze to nie wszystko**

Wybierając ofertę, zwłaszcza w przypadku pierwszej pracy, warto kierować się nie tylko aspektami finansowymi, ale także tym, co poza wynagrodzeniem może nam zaproponować pracodawca. Oprócz samych finansów pracodawcy oferują często swoim pracownikom inne świadczenia, a nawet całe pakiety socjalne: ubezpieczenie medyczne, pakiety sportowe, szkolenia, dofinansowanie do studiów, samochód służbowy, itd.

Bardzo często podczas rozmowy kwalifikacyjnej pojawia się pytanie: "Ile Pan/ Pani chce zarabiać?". Należy przygotować się do krótkiej odpowiedzi na to pytanie, czyli wcześniej obliczyć, ile pieniędzy potrzebujemy miesięcznie i zastanowić się nad bezpieczną wysokością podstawy pensji (licząc na więcej w postaci premii).

#### **Nie palmy za sobą mostów**

Gdy spośród wielu możliwości uda się nam wybrać jedną, należy podziękować innym firmom za złożenie oferty i zrezygnować z ich propozycji. Trzeba jak najszybciej poinformować firmę o przyjęciu innej oferty – musi ona przecież złożyć propozycję kolejnej osobie. W takiej sytuacji trzeba pamiętać, że to może nie być nasze ostatnie spotkanie z tą firmą, dlatego zawsze dobrze jest wyjaśnić przyczyny odrzucenia oferty i wytłumaczyć, czym się kierowaliśmy przy wyborze. Potencjalny pracodawca zrozumie naszą decyzję, a z drugiej strony – zawsze będziemy mieli otwarte drzwi do współpracy z tą firmą w przyszłości.

### **! Zadania dodatkowe**

1. Wyszukaj w Internecie adresy stron, na których można znaleźć oferty pracy oraz przydatne wzory dokumentów rekrutacyjnych. Zapoznaj się z ich zawartością.
2. Znajdź ofertę idealnej dla Ciebie pracy. Napisz CV i list motywacyjny, a następnie wyślij je do swojej koleżanki / swojego kolegi w klasie z prośbą o analizę i komentarz, przestrzegając zasad oficjalnej korespondencji.
3. Zainscenizuj w parze z kolegą/ koleżanką scenę dobrze poprowadzonej rozmowy kwalifikacyjnej. Niech jedno z Was odegra rolę osoby szukającej pracy, a drugie potencjalnego pracodawcy. Przedstawcie scenkę przed klasą, a następnie omówcie ją wspólnie. Zwróćcie uwagę zarówno na te aspekty, które były przedstawione dobrze i warto je powielać, jak i na te które koniecznie trzeba poprawić.
4. Zastanów się, za pomocą jakich narzędzi, poza dokumentami rekrutacyjnymi i rozmową, potencjalny pracodawca może zdobyć informacje na temat osoby starającej się o pracę. Jak może mu w tym pomóc Internet i nowoczesne technologie? Podziel się swoimi spostrzeżeniami z koleżankami i kolegami w klasie.

## Lekcja 31 i 32, Działalność gospodarcza; Biznesplan; Rejestracja firmy, ZUS i kalendarz przedsiębiorcy

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany 2, 3, 4, 5 i 6 w lekcji nr 9.

### ? Pytania

1. Przedstaw krótko etapy zakładania działalności gospodarczej w Polsce.
2. Wymień elementy biznesplanu.
3. Wymień zasady pisania biznesplanu.
4. Odszukaj w Internecie informacje na temat praktycznych aspektów ułatwień, jakie wprowadziła nowelizacja „Ustawy o swobodzie działalności gospodarczej” i zasada „jednego okienka”. Jak przedsiębiorcy i eksperci oceniają te zmiany?
5. Jakie obowiązki związane z ZUS-em musi wypełnić osoba zakładająca własną działalność gospodarczą?
6. Przedstaw w skrócie podstawowy kalendarz przedsiębiorcy. Dlaczego tak ważne jest jego przestrzeganie?

### \* Rozszerzenie materiału

#### Analiza SWOT

Wykonanie biznesplanu jest niezbędne na przykład wtedy, gdy zamierza się uruchomić działalność gospodarczą, kiedy przedsiębiorca stara się o dotację unijną na prowadzenie swojej firmy, kiedy zażąda tego wspólnik lub kontrahent oraz gdy na przykład właściciel przedsiębiorstwa stara się o kredyt bankowy.

Do wykonania biznesplanu konieczna jest analiza SWOT, a w części biznesplanów stanowi wręcz ich integralną część.

Słowo SWOT jest akronimem i składa się z pierwszych liter angielskich słów: Strengths (mocne strony), Weaknesses (słabe strony), Opportunities (szanse) i Threats (zagrożenia). Analiza ta umożliwia szybki przegląd i ocenę sytuacji firmy.

- **Szanse** – tendencje i zjawiska, które mogą stać się bodźcem rozwoju przedsiębiorstwa, np. dla biura pośrednictwa nieruchomości szansą może być wzrost popytu na mieszkania lub uruchomienie przez rząd systemu dopłat do kredytów hipotecznych.
- **Zagrożenia** – wszystkie bariery, utrudnienia, które mogą nieść dla firmy ryzyko i dodatkowe koszty, np. dla biura pośrednictwa nieruchomości może to być wzrost bezrobocia lub spadek dostępności kredytów hipotecznych.
- **Mocne strony** – zalety firmy, które pozytywnie wyróżniają ją spośród innych przedstawicieli branży, np. dobrze rozwinięta sieć sprzedaży i niskie koszty produkcji.
- **Słabe strony** – braki firmy, które ograniczają jej rozwój, np. zadłużenie, brak wykwalifikowanych pracowników.



	Pozytywne	Negatywne
Wewnętrzne	Mocne strony	Słabe strony
Zewnętrzne	Szanse	Zagrożenia

### Franczyza

Dla osób, które chcą założyć własną firmę, ale np. brakuje im pomysłu na biznes dobrym rozwiązaniem jest franczyza (ang. franchising), czyli po prostu kupno gotowej już idei (ang. know how). Franczyzobiorca, czyli osoba, która kupuje pomysł na sprawdzony biznes, dostaje od franczyzodawcy także stałą pomoc w prowadzeniu przedsiębiorstwa oraz m.in. wsparcie w profesjonalnej kampanii reklamowej. W zamian za to zobowiązuje się do uiszczania różnorodnych opłat oraz przestrzegania zasad dotyczących m.in. standardów i jakości oferowanych towarów i usług. Dzięki franczyzie każdy, kto dysponuje odpowiednim kapitałem, może stać się np. “właścicielem” restauracji McDonald’s, TelePizza lub marketu Piotr i Paweł itp.

Więcej informacji na temat franczyzy można znaleźć np. na stronach internetowych: <http://franchising.pl/> i <http://www.franczyzawpolsce.pl/>.

### ! Zadania dodatkowe

1. Wspólnie z kolegą lub koleżanką z klasy stwórz biznesplan wspólnego przedsiębiorstwa, a następnie dokonaj analizy SWOT tego przedsięwzięcia. Wyniki swojej pracy przedstawie reszcie osób w klasie i porównajcie z biznesplanami stworzonymi przez inne osoby. Następnie wszyscy razem oceńcie, który pomysł ma największe szanse realizacji.
2. Wyobraź sobie, że jesteś przedsiębiorcą, który chce założyć pralnię dywanów na swoim osiedlu. Wykonaj analizę SWAT dla tego przedsięwzięcia.
3. Zastanów się nad wadami i zaletami franczyzy. Jakie czynności, związane z planowaniem i zakładaniem działalności gospodarczej, omijają przedsiębiorcę, który zdecyduje się na ten system działalności?

## Lekcja 33 i 34, Rachunkowość w firmie, księga podatkowa; Pozyskiwanie kapitału

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany 2, 3 i 4 w lekcji nr 10.

### ? Pytania

1. Wymień najważniejsze funkcje działu księgowości w firmie.
2. Wymień podstawową zasadę księgowości.
3. Jakie ewidencje i księgi jest zobowiązany prowadzić właściciel firmy?





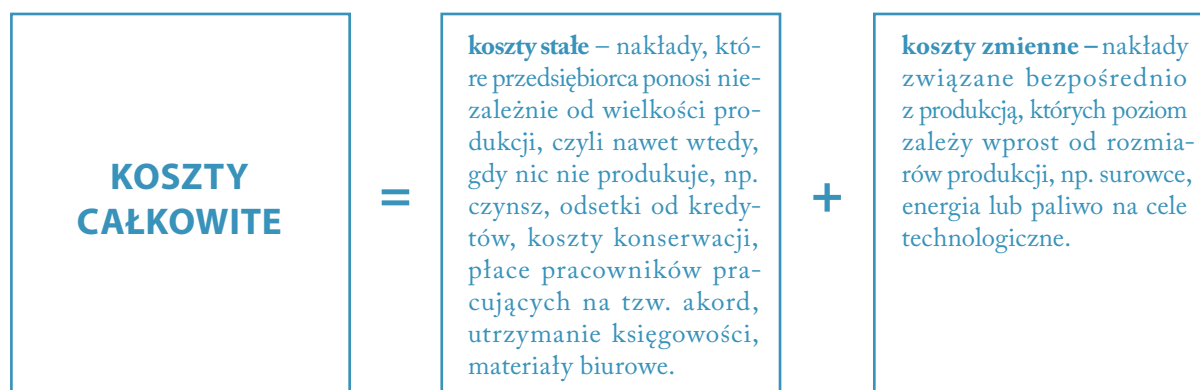
4. Wymień sposoby pozyskiwania środków na prowadzenie działalności gospodarczej.
5. Wymień trzy podstawowe warunki uzyskania kredytu bankowego.
6. Przedstaw znaczenie terminów „leasing” i „fraczyza”.

## Rozszerzenie materiału

### Koszty produkcji

Podstawowym zadaniem każdego przedsiębiorcy jest wytworzenie zysku, czyli nadwyżki finansowej powstałej w wyniku sprzedaży wytworzonych dóbr lub świadczonych usług. Uzyskane w ten sposób przychody ze sprzedaży muszą przewyższać wszystkie poniesione koszty.

Koszty produkcji poniesione w celu uzyskania przychodu ze sprzedaży to inaczej koszty całkowite. Dzieli się je na koszty stałe i zmienne:



### Próg rentowności

Aby działalność była opłacalna, przedsiębiorca musi wiedzieć, ile sztuk produktu trzeba sprzedać, aby osiągnąć zysk. Wielkość ta jest nazywana progiem rentowności.

Jeżeli wytwórca zna koszty stałe prowadzenia firmy oraz koszty zmienne na jedną jednostkę sprzedawanego wyrobu, a także cenę jednostki produktu, to może policzyć, przy jakiej miesięcznej sprzedaży pokryje wszystkie koszty i osiągnie zysk. W tym celu trzeba obliczyć próg rentowności wg wzoru:

$$\text{próg rentowności} = \frac{\text{koszty stałe}}{\text{dochodowość produktu}}$$

Dochodowość produktu zwana inaczej jednostkową marżą brutto oblicza się w ten sposób, że od ceny, jaką producent uzyska za jednostkę danego produktu odejmuje się koszty zmienne jego wytworzenia. Na przykład, gdy w wyniku sprzedaży jednego grzebienia producent uzyska cenę 2,50 zł, a koszt jego wytworzenia wyniósł 0,50 zł, to dochodowość tego grzebienia wynosi 2 zł.

Na przykład w fabryce grzebieni, w której dochodowość wynosi 2, miesięczne koszty stałe to 20000 zł, czyli:

$$\frac{20000}{2} = 10000$$

Oznacza to, że aby produkcja grzebieni była dochodowa, należy sprzedać 10000 grzebieni, a przy sprzedaży 10001 grzebienia producent osiąga już zysk.

### Kapitał intelektualny przedsiębiorstwa

W ostatnich latach, kiedy to postęp technologiczny i informatyzacja sprawiły, że czynniki materialne grają coraz mniejszą rolę w przedsiębiorstwie, rośnie znaczenie kapitału intelektualnego.

Składają się na niego m.in.:

- konkretna wiedza,
- doświadczenie,
- technologia,
- stosunki z klientami
- umiejętności zawodowe.



KAPITAŁ INTELEKTUALNY					
KAPITAŁ LUDZKI			KAPITAŁ STRUKTURALNY		
kompetencje	postawy	zdolności	relacje	organizacja	rozwój

Nowoczesne przedsiębiorstwo, aby maksymalizować swoje zyski, wytwarzać produkty na wysokim poziomie i konkurować z najlepszymi musi być innowacyjne i efektywne, czyli zdolne do szybkich zmian. Musi także posiadać zasoby intelektualne trudne do skopiowania, dlatego to właśnie wiedza, informacja, zaufanie klientów, normy i wartości pracowników mogą wytworzyć przewagę konkurencyjną, która wpłynie na końcowy wynik finansowy firmy.

### Kapitał ludzki

Pojęcie kapitału ludzkiego oznacza zawarty w każdym człowieku zasób fachowej wiedzy, umiejętności, doświadczenia, oraz zdrowia i energii życiowej. Jest to wskaźnik możliwości adaptacyjnych i produkcyjnych oraz kreatywności członków społeczeństwa. Kapitał ludzki nie ma charakteru stałego, ale może się zmieniać, a jego wartość można podnosić poprzez inwestowanie w rozwój człowieka.

Finansowaniem działań, które mają na celu rozwój kapitału ludzkiego w krajach Unii Europejskiej zajmuje się między innymi Europejski Fundusz Społeczny (EFS). To właśnie zasoby funduszu w dużej mierze służą realizacji **Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki**, zaplanowanego na lata 2007–2013, który ma służyć przyspieszeniu rozwoju społeczno-gospodarczego Polski, wzrostowi zatrudnienia oraz zwiększeniu jej spójności społecznej, gospodarczej i terytorialnej z krajami Unii Europejskiej.



### Zadania dodatkowe

1. Zastanów się, co przedsiębiorca może zrobić z wypracowanym zyskiem? Jakie mogą być późniejsze skutki tych działań?
2. Pomyśl o przedsiębiorstwie produkującym jakies dobro lub świadczącym jakiś typ usług. Zrób

- listę wszystkich kosztów, jakie musi ponieść jej właściciel i podzielić je na koszty stałe i zmienne.
3. Oblicz, ile toreb skórzanych w cenie 70 zł musi sprzedać ich producent, aby osiągnąć zysk, jeśli koszty zmienne wytworzenia jednej sztuki wynoszą 30 zł, a koszty stałe prowadzenia firmy to 24000zł.
  4. Co może zrobić przedsiębiorca, który nie przekroczył progu rentowności i nie osiągnął zysku? Jakiego kroku byś mu poradził/ poradziła?
  5. Zastanów się, jaki kapitał intelektualny mógłbyś/ mogłabyś wnieść do swojego przyszłego miejsca pracy?
  6. Wspólnie z koleżankami i kolegami zastanówcie się, jakim kapitałem ludzkim dysponuje Wasza klasa?
  7. Odwiedź stronę internetową <http://www.kapitalludzki.gov.pl> i dowiedz się, na jakich polach działalność prowadzi Program Operacyjny Kapitał Ludzki. Jakie możliwości rozwoju kapitału ludzkiego zapewniają fundusze dostępne w ramach tego programu? Jaką konkretną korzyść może z niego wynieść osoba taka, jak Ty?

## **Lekcja 35 i 36, Majątek firmy, zysk w działalności gospodarczej; "Mała firma" i jej znaczenie**

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany 5 i 6 w lekcji nr 10 oraz ekran 2 w lekcji 11.

### **Pytania**

1. Wymień środki rzeczowe i finansowe, które wchodziły w skład majątku firmy.
2. Wymień składniki majątku trwałego i obrotowego.
3. Przedstaw cele ekonomiczne i społeczne firmy.
4. Określ, jak się mierzy wartość zysku netto firmy.
5. Wyjaśnij znaczenie terminu „mała firma”.
6. Przedstaw znaczenie małych firm dla społeczeństwa i gospodarki.

### **Rozszerzenie materiału**

#### **Aktywa i pasywa**

W dużych firmach prowadzących rozbudowaną księgowość osoby odpowiedzialne za finanse firmy same nie podejmują decyzji gospodarczych, a tylko rejestrują wszystkie operacje wykonane w firmie (m.in. zakupy materiałów, surowców, spłaty kredytów, wypłaty dla pracowników). Na podstawie ewidencji tych operacji powstaje bilans przedsiębiorstwa, który stanowi obraz majątku firmy oraz źródeł jego finansowania w określonym dniu, np. ostatniego dnia roku. W skład bilansu wchodzi:

- **aktywa** – stan posiadania przedsiębiorstwa:
  - » aktywa trwale – składniki rzeczowe (np. ziemia, maszyny, budynki, środki transportu, papiery własnościowe) oraz niematerialne (prawa autorskie, licencje);
  - » aktywa obrotowe – np. zapasy materiałów, krótkoterminowe papiery wartościowe, środki pieniężne w gotówce i na rachunku bankowym;
- **pasywa** – źródła finansowania przedsiębiorstwa i jego zobowiązania zaciągnięte na zakup aktywów trwałych lub obrotowych:

- » fundusze własne – np. fundusze zgromadzone przez wspólników;
- » fundusze obce – np. kredyty bankowe, zobowiązania wobec dostawców i skarbu państwa.

### **Małe przedsiębiorstwa**

Małe przedsiębiorstwa na rynku cechują się dużą elastycznością i operatywnością. Są one zdolne do skutecznej konkurencji z większymi przedsiębiorstwami dzięki bardziej ścisłej kontroli kosztów, szybkiemu adaptowaniu innowacji oraz wysokiej motywacji właściciela i pracowników, którzy bardziej niż w wielkich firmach utożsamiają się z miejscem pracy.

Do małych przedsiębiorstw zaliczamy te, które zatrudnią mniej niż 50 pracowników, zaliczyć możemy do nich również mikroprzedsiębiorstwa – firmy, w których jest zatrudnionych mniej niż 10 pracowników. Małe przedsiębiorstwa i mikroprzedsiębiorstwa to często:

- przedsiębiorstwa dynamiczne – firmy o dużym potencjale rozwojowym;
- przedsiębiorstwa pionierskie – posiadające zdolność rozpoznawania szans i wchodzenia na nowe rynki;
- przedsiębiorstwa innowacyjne – kreujące lub nastawione na przyjmowanie innowacji.

Mikroprzedsiębiorstwa i małe firmy często stają się współpracownikami i podwykonawcami produktów lub usług dla większych firm, ale ze względu na skalę, opłacalnych do wykonania tylko w nich.

### **Czy Polacy są narodem przedsiębiorczym?**

Z badań zleconych przez Komisję Europejską wynika, że niemal połowa Polaków deklaruje chęć założenia własnego przedsiębiorstwa. W IV kwartale 2008 roku na własny rachunek pracowało ponad 2,9 mln Polaków, czyli 18,2% wszystkich pracujących, można więc powiedzieć, że Polacy są narodem przedsiębiorczym.

### **Krótką historia polskiej przedsiębiorczości**

Od zakończenia II wojny światowej aż do 1989 roku gospodarka w Polsce w latach była centralnie zarządzana i opierała się na własności państwowej. To właśnie państwo, jako główny właściciel, opracowywało centralne plany gospodarcze, w których określało rodzaj produkowanych dóbr i usług, wielkość produkcji, cenę itp. Tak zorganizowana gospodarka wprowadzała szereg ograniczeń i tłumiła przedsiębiorczość obywateli. Nawet jeśli ktoś prowadził przedsiębiorstwo, które nie należało do państwa, musiał się stosować do założeń gotowego planu i był rozliczany przede wszystkim z jego wykonania, a nie ze sprzedanej produkcji, czy osiągniętego zysku. Gospodarka centralnie regulowana była mało efektywna, ponieważ nie wykorzystywano dobrze ludzkiego wysiłku i środków produkcji. Jej rezultatem był ciągły niedobór towarów i usług, a popyt na towary konsumpcyjne znacznie przewyższał podaż. Stąd ówczesne braki podstawowych artykułów żywnościowych, artykułów gospodarstwa domowego i mieszkań. Skutkiem tej sytuacji były m.in. niezwykle częste i gwałtowne podwyżki cen i szybko rosnąca inflacja, a także niskie płace. Ten stan wpływał na nastroje społeczne (wyrazem tego były chociażby strajki, wiece, manifestacje), co ostatecznie doprowadziło do reform gospodarczych i ustrojowych. Polacy radzili sobie w tych czasach, jak mogli. Wiele osób zajmowało się prywatnym handlem,

czyli przywożeniem z zagranicy (np. z Niemiec, Węgier, Turcji, ówczesnego Związku Radzieckiego) towarów, jakich w Polsce nie można było kupić. Często odbywało się to na zasadzie handlu wymiennego, na przykład przedsiębiorczy Polak wywoził z kraju pompki do roweru i w Turcji wymieniał je na elektroniczne zegarki.

Po upadku komunizmu w 1989 roku często można było zobaczyć na ulicach łóżka polowe rozłożone na chodnikach, na których sprzedawcy eksponowali swój towar. Jak widać, nawet w trudnych czasach komunizmu Polacy odznaczyli się przedsiębiorczością.



### Zadania dodatkowe

1. Pomyśl o przedsiębiorstwie produkującym jakieś dobro lub świadczącym jakiś typ usług. Zrób listę aktywów i pasywów koniecznych do jego funkcjonowania.
2. W jakich branżach sprawdza się najlepiej system małych przedsiębiorców- podwykonawców dla większych firm? Przedyskutuj z kolegami i koleżankami w klasie.
3. Porozmawiaj z członkami rodziny lub znajomymi, którzy pamiętają czasy komunizmu. Dowiedz się, jak wtedy wyglądała działalność ludzi przedsiębiorczych. Jak potoczyły się dalsze losy takich osób? Zaprezentuj swoje wnioski koleżankom i kolegom w klasie.

## Lekcja 37 i 38, Idea pracy zespołowej; Zarządzanie firmą – wymagane umiejętności

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany 3 i 4 w lekcji 11.



### Pytania

1. Przedstaw funkcje, jakie pełni lider grupy.
2. Wymień plusy i minusy pracy w grupie.
3. Wymień siedem podstawowych umiejętności menadżera.



### Rozszerzenie materiału

#### Zachowania w zespole

Podczas pracy w zespole poszczególne jego członkowie wykazują rozmaite zachowania. Zasadniczo można je podzielić na:

- **zachowania zadaniowe** – pomagają zespołowi w ustalaniu i realizacji wspólnych celów (np. poszukiwanie i pozyskiwanie informacji, zachęcanie do podejmowania decyzji, wypracowywanie norm, wzorów i stanowisk);
- **zachowania zespołowe** – wzmacniają, budują harmonię i spójność zespołu (np. motywowanie, nagradzanie członków zespołu, poszukiwanie kompromisu dla dobra zespołu, podtrzymywanie komunikacji wewnętrznej);
- **zachowania indywidualne** – powstają w wyniku nie zaspokojenia potrzeb indywidualnych (np. dominacja, dążenie do zdobycia dominacji nad grupą, agresja, atakowanie pozytywnych pomysłów, dążenie do zdobycia uznania, współczucie, pomoc, chęć zwrócenia na siebie uwagi, tworzenie frakcji lub podgrup, które będą atakowały grupę i rozbijały ją od wewnątrz).

Skuteczność pracy zespołu jest największa wtedy, gdy między zachowaniami zadaniowymi i zespołowymi istnieje właściwa proporcja a zachowania indywidualne są ograniczone do minimum.

### **Cechy skutecznego zespołu**

Istnieje szereg cech skutecznego zespołu. Są to między innymi:

- przyjaźń,
- rozluźniona atmosfera,
- prowadzenie dyskusji tematycznie związanych z realizowanym zadaniem,
- cele i zadania zrozumiałe dla wszystkich członków zespołu i przez nich akceptowane,
- otwartość na krytyczne opinie,
- lider nie dominuje nad pozostałymi członkami zespołu.

### **Główne przyczyny niepowodzenia przedsięwzięcia**

Praca zespołowa jest uważana za jeden z podstawowych elementów decydujących o powodzeniu danego przedsięwzięcia, gdy jednak wymagania dotyczące cech skutecznego zespołu nie są spełnione, może dojść do niepowodzenia projektu. Do czynników, jakie mogą wpłynąć na fiasko przedsięwzięcia należą między innymi:

- źle dobrany zespół i niedostateczne kompetencje jego członków,
- zła komunikacja wewnątrz zespołu,
- brak odpowiednich narzędzi,
- opór wewnętrzny ze strony członków zespołu,
- brak planu,
- złe zarządzanie,
- czynniki zewnętrzne (uregulowania prawne, dostęp do zasobów, konkurencja),
- brak utożsamiania się z zespołem.

### **Cechy dobrego menadżera**

Menedżer tworzy koncepcje postępowania i umiejętnie łączy je z działaniem prowadzącym do urzeczywistnienia celu, dlatego musi się charakteryzować:

- dużą aktywnością we wszystkich działaniach, jakie podejmuje,
- inicjatywą w podejmowaniu różnych działań i poszukiwaniu sposobów na ich skuteczne wykonywanie,
- łatwością podejmowanych decyzji i zdolnością do ponoszenia ryzyka.

Do podstawowych cech dobrego menadżera należą:

- pracowitość,
- solidność i uczciwość,
- inteligencja,
- zdolność uczenia się i wykorzystywania doświadczeń,
- silna wewnętrzna motywacja,
- koncentracja na działaniach i osiągniętych rezultatach,
- duża wyobraźnia,
- zdolność przewidywania,



- zdolność adaptacji do zmieniających się warunków,
- zdolność podejmowania szybkich decyzji i działań,
- łatwość komunikowania się z ludźmi i umiejętność kontaktowania się z nimi,
- umiejętność pokonywania trudności,
- odwaga i energia, w tym gotowość do ryzyka,
- duży realizm.

Oprócz wiedzy merytorycznej z zakresu zarządzania i kierowania ludźmi, menadżer powinien także posiadać określone kompetencje interpersonalne, czyli umiejętność radzenia sobie z ludźmi w taki sposób, aby jak najefektywniej osiągnąć zamierzone cele. Umiejętności interpersonalne kierownika dotyczą:

- komunikowania się z ludźmi (nawiązywanie kontaktu, wymiana informacji i doświadczeń, prezentowanie własnej osoby i poznawanie innych, kształtowanie przekonań i postaw innych ludzi, uzgadnianie poglądów);
- współdziałania z członkami zespołu (eliminowanie dominacji wynikającej z posiadania władzy, docenianie wartości tkwiącej w zespole, wyzwalanie w nich inwencji, tworzenie warunków do rozwoju, budowanie klimatu zachęty, nagradzanie dobrych wyników), a także z partnerami i przełożonymi;
- umiejętności rozwiązywania konfliktów (unikanie konfliktów i mediacja w sytuacjach, gdy już się pojawiają).

Kompetentny interpersonalnie menadżer posiada umiejętności współzycia i postępowania z ludźmi oraz zna ich i rozumie. Traktuje członków zespołu podmiotowo, a nie przedmiotowo.

### **Zadania dodatkowe**

1. Wymień i zestaw ze sobą zalety pracy indywidualnej i zespołowej. Podziel się swoimi spostrzeżeniami z koleżankami i kolegami w klasie.
2. Określ, które z zachowań w zespole są pożądane, a które niepożądane. Jakie negatywne konsekwencje mogą mieć zachowania niepożądane?
3. Zastanów się, w jaki sposób prowadzenie dyskusji tematycznie związanych z realizowanym zadaniem może wpływać na skuteczność działania zespołu? Podziel się swoimi przemyśleniami z koleżankami i kolegami w klasie.
4. Zapoznaj się z listą cech idealnego menadżera i zdecyduj, które z nich posiadasz.
5. Wspólnie z koleżankami i kolegami w klasie wybierzcie te z nich, które według was są najważniejsze dla powodzenia pracy zespołowej.
6. Uczniowie dzielą się na 2–4 grupy. Wraz z kolegami i koleżankami w klasie opracujcie program wspólnej wycieczki. Wybierzcie wśród siebie osobę, która posiada najwięcej cech dobrego menadżera i przydzielcie sobie obszary, za które będziecie odpowiedzialni. Opracujcie plan wycieczki, a następnie przedstawcie go pozostałym grupom. Na zakończenie oceńcie swoją pracę jako zespołu – określcie, czy była ona skuteczna i czy stanowiliście dobry zespół. Jeśli nie, jakie mogły być tego przyczyny?

## Lekcja 39 i 40, Kierowanie firmą i pracownikami; Prawa i obowiązki pracownika i pracodawcy

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany 5, 6, 7 i 8 w lekcji 11.

### Pytania

1. Wymień podstawowe obowiązki pracownika względem pracodawcy.
2. Przedstaw najważniejsze prawa pracownika.
3. Wyjaśnij znaczenie terminu „mobbing”.
4. Wymień konsekwencje, jakie pracodawca może zastosować wobec pracownika w przypadku niewywiązania się z powierzonych mu zadań.
5. Przedstaw podstawowe obowiązki pracodawcy.
6. Wyjaśnij znaczenie terminu „korupcja”.
7. Powiedz, czym różni się korupcja czynna od biernej.

### Rozszerzenie materiału

#### Dialog społeczny

Dialog społeczny jest formą wymiany informacji, negocjacji oraz relacji między grupami reprezentującymi odmienne interesy społeczne w celu osiągnięcia porozumienia.

Stronami dialogu społecznego są przede wszystkim organizacje pracodawców oraz związki zawodowe. Jeśli do tego grona włącza się strona rządowa, mamy wówczas do czynienia tzw. trójstronnym dialogiem społecznym, w którym biorą udział strony:

- **związkowa** – reprezentująca interesy pracowników,
- **pracodawcza** – reprezentująca interesy pracodawców,
- **rządowa** – reprezentująca interesy państwa, składająca się z przedstawicieli władzy wykonawczej.

Partnerami dialogu społecznego mogą być także: organy samorządu terytorialnego, organy samorządu zawodowego oraz inne organizacje społeczne i przedstawiciele środowisk zawodowych i twórczych. Trzonem organizacyjnym dialogu społecznego w Polsce jest Trójstronna Komisja ds. Społeczno-Gospodarczych oraz wojewódzkie komisje dialogu społecznego.

Instytucja dialogu społecznego sprawdza się nie tylko podczas rozwiązywania konfliktów między pracodawcą a pracownikami, ale także między stronami takimi jak wspólnota mieszkańców i władze miasta. Może on mieć także charakter międzynarodowy, kiedy stronami dialogu są przedstawiciele różnych państw.

#### Społeczna Odpowiedzialność Przedsiębiorstw (CSR)

Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw (ang. Corporate Social Responsibility – CSR), zwana także Społeczną Odpowiedzialnością Biznesu, to koncepcja, dzięki której przedsiębiorstwa na etapie budowania strategii dobrowolnie uwzględniają interesy społeczne i ochronę środowiska. Bycie odpowiedzialnym w tym sensie nie oznacza tylko spełnienia wszystkich wymogów formalnych i prawnych, ale oprócz tego także dobrowolne zaangażowanie i zwiększone inwestycje w:



- zasoby ludzkie,
- ochronę środowiska,
- relacje z otoczeniem firmy.

Zdaniem Komisji Europejskiej, strategia CSR prowadzi do trwałego sukcesu przedsiębiorstwa dzięki prowadzeniu dialogu z otoczeniem, uwzględnianiu ochrony środowiska i budowę kapitału społecznego.

Spółeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw to efektywna strategia zarządzania, która poprzez prowadzenie dialogu społecznego na poziomie lokalnym przyczynia się do wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw na poziomie globalnym. Odpowiedzialny biznes to podejście strategiczne i długofalowe, oparte na zasadach dialogu społecznego i na poszukiwaniu rozwiązań korzystnych tak dla przedsiębiorstwa, jak i jego całego otoczenia, pracowników, wszystkich osób i instytucji współpracujące z firmą, a także społeczności, w której ona działa.

### **Zrównoważony rozwój**

Pojęcie zrównoważonego rozwoju oznacza proces, który ma na celu zapewnienie rozwoju obecnemu pokoleniu tak, aby był też możliwy rozwój na tym samym poziomie w następnych pokoleniach. Skuteczna strategia osiągnięcia zrównoważonego rozwoju zakłada działania na trzech polach:

- ochrona środowiska i racjonalna gospodarka zasobami naturalnymi – m. in. ograniczanie zanieczyszczenia środowiska, ochrona zagrożonych gatunków zwierząt i roślin, promocja odnawialnych źródeł energii,
- wzrost gospodarczy i sprawiedliwy podział korzyści z niego wynikających – m. in. ułatwienie dostępu do rynków dla państw rozwijających się, finansowanie rozwoju, zmiana nieracjonalnych wzorców konsumpcji i produkcji,
- rozwój społeczny – m. in. walka z ubóstwem, dostęp do edukacji, ochrony zdrowia.

Zrównoważony rozwój stanowi ważny element systemu prawa międzynarodowego. Także w Polsce zasada zrównoważonego rozwoju zyskała rangę konstytucyjną – została zapisana w art. 5 konstytucji RP – a definicja zrównoważonego rozwoju znalazła się w ustawie Prawo Ochrony Środowiska.

### **Zadania dodatkowe**

1. Pomyśl o sytuacjach, także z Twojego życia szkolnego, w jakich instytucja dialogu społecznego mogłaby być przydatna.
2. Korzystając z Internetu dowiedz się, jakie firmy, duże czy małe, częściej przestrzegają zasad społecznej odpowiedzialności. Znajdź informacje na temat postrzegania idei CSR przez polskich przedsiębiorców i konsumentów. Porównaj sytuację, jaka panuje na tym polu w Polsce i w innych krajach.
3. Zastanów się, czy jest szansa na to, aby społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw była w Polsce powszechnie stosowana? Przedyskutuj swoje przemyślenia z koleżankami i kolegami w klasie.
4. Na stronie internetowej Stowarzyszenia na Rzecz Zrównoważonego Rozwoju Polski: <http://>

[www.ekorozwoj.pl/content/view/47/54/lang,pl/](http://www.ekorozwoj.pl/content/view/47/54/lang,pl/) przeczytaj artykuł pt.: „Dylematy zrównoważonego rozwoju w Polsce” i zrób listę najważniejszych problemów, jakie w naszym kraju napotyka ta idea.

## **Lekcja 41 i 42, Związki zawodowe; Formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw – wprowadzenie**

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekran 9 w lekcji nr 11 oraz ekran nr 2 w lekcji 12.

### **? Pytania**

1. Wyjaśnij, czym są związki zawodowe.
2. Przedstaw podstawowe cechy przedsiębiorstwa.
3. Omów klasyfikację przedsiębiorstw ze względu na formę własności.
4. Przedstaw klasyfikację przedsiębiorstw ze względu na ich formę organizacyjno-prawną.

### **\* Rozszerzenie materiału**

#### **Sektor publiczny**

Sektor publiczny zajmuje się dostarczaniem dóbr i usług dla państwa i obywateli, a jego aktywność opiera się na działaniach takich jak: zapewnienie obywatelom opieki socjalnej, zagwarantowanie bezpieczeństwa narodowego i planowanie zagospodarowania przestrzeni. Do sektora publicznego zalicza się wszystkie jednostki organizacyjne, w których własność Skarbu Państwa lub samorządu ma udział większy niż 50%. Najważniejsze formy organizacji sektora publicznego to:

- instytucje państwowe, finansowane z podatków, których działalność jest bezpośrednio koordynowana przez rząd. Ich zadaniem nie jest przynoszenie dochodu, lecz dostarczanie niezbędnych usług na rzecz rządu i obywateli;
- przedsiębiorstwa państwowe, które mają większą niż instytucje państwowe samodzielność finansową i, tak jak przedsiębiorstwa prywatne, są nastawione na zysk. Decyzje produkcyjne w tych przedsiębiorstwach są podejmowane przez zarząd, który działa według wytycznych nakreślonych przez władze. Zaliczają się do nich przede wszystkim firmy, które są w całości własnością państwa lub spółki prawa handlowego z większościowym udziałem państwa.

Do działów, których zadania są obecnie realizowane wyłącznie lub w przeważającym stopniu przez jednostki sektora państwowego, należą przede wszystkim:

- obrona narodowa,
- bezpieczeństwo publiczne,
- wymiar sprawiedliwości,
- nauka,
- szkolnictwo wyższe,
- leśnictwo,
- łączność,
- ochrona zdrowia,
- ubezpieczenia społeczne.



- Zatrudnienie w sektorze publicznym wynosi ponad 3 mln osób, co stanowi ok. 30% całego zatrudnienia w gospodarce narodowej Polski.
- Ze środków pochodzących z sektora publicznego utrzymuje się ok. 15,8 mln osób, czyli prawie 41% ludności Polski.
- Wydatki sektora publicznego stanowią ok. 48,7% PKB.
- Państwowe jednostki sektora publicznego gospodarują majątkiem o wartości ponad 460 mld zł.
- Dwie instytucje zaliczane do sektora publicznego: Państwowe Gospodarstwo Leśne Lasy Państwowe i Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa administrują gruntami stanowiącymi 42% powierzchni Polski.

### **Organizacje non-profit**

Organizacje non-profit prowadzą działalność, która skupia się na wspieraniu prywatnego lub publicznego dobra, ale nie kierują się chęcią osiągnięcia zysku. Najczęściej przybierają one formę stowarzyszeń, czyli dobrowolnych, trwałych i samorządnych zrzeszeń.

Znane i światowe organizacje typu non-profit to między innymi Towarzystwo National Geographic, Amnesty International czy Międzynarodowy Komitet Paraolimpijski.

W Polsce łącznie zarejestrowanych jest ok. 33 tys. organizacji non-profit, wśród nich na przykład większość społecznych organizacji takich jak: Związek Harcerstwa Polskiego, Polski Czerwony Krzyż, Polska Akcja Humanitarna, Fundacja na rzecz Nauki Polskiej i Caritas Polska.

### **Organizacje pożytku publicznego**

Organizacja pożytku publicznego (OPP) to podmiot pozarządowy (stowarzyszenie lub fundacja), która cieszy się zaufaniem publicznym. Zaufanie to zdobywa głównie poprzez pełną jawność finansów, którymi dysponuje oraz przez działania na rzecz grupy społecznej, dla której zostały powołane. Organizacje tego typu działają między innymi na polach:

- pomocy społecznej (w tym pomocy rodzinom i osobom w trudnej sytuacji życiowej oraz wyrównywania szans tych rodzin i osób);
- działalności charytatywnej;
- działalności na rzecz mniejszości narodowych;
- ochrony i promocji zdrowia;
- działania na rzecz osób niepełnosprawnych;
- promocji zatrudnienia i aktywizacji zawodowej osób pozostających bez pracy i zagrożonych zwolnieniem z pracy;
- upowszechniania i ochrony praw kobiet oraz działalność na rzecz równych praw kobiet i mężczyzn;
- wspomagania rozwoju gospodarczego, w tym rozwoju przedsiębiorczości;
- wspomagania rozwoju nauki, edukacji, oświaty i wychowania;
- wspomagania rozwoju kultury, sztuki, ochrony dóbr kultury i tradycji;
- upowszechniania i ochrony wolności i praw człowieka oraz swobód obywatelskich, a także działań wspomagających rozwój demokracji;

- pomocy ofiarom katastrof, klęsk żywiołowych, konfliktów zbrojnych i wojen w kraju i za granicą;
- upowszechniania i ochrony praw konsumentów;
- działań na rzecz integracji europejskiej oraz rozwijania kontaktów i współpracy między społeczeństwami;
- promocji i organizacji wolontariatu;
- działalności wspomagającej technicznie, szkoleniowo, informacyjnie lub finansowo organizacje pozarządowe.

Posiadanie przez organizację statusu organizacji pożytku publicznego nakłada na nią obowiązki sprawozdawczości, aby wszyscy zainteresowani mogli uzyskać informacje, na co wydane zostały pieniądze przekazywane przez darczyńców. Status ten umożliwia przekazanie na rzecz organizacji pożytku publicznego 1% podatku dochodowego przez osoby fizyczne.

### **Zadania dodatkowe**

1. Wymień kilka przykładów instytucji i przedsiębiorstw państwowych, które należą do sektora publicznego.
2. Zastanów się nad tym, jakie organizacje i podmioty, należące do sektora prywatnego czy publicznego, funkcjonują bardziej sprawnie. Jakie mogą być tego przyczyny? Przedyskutuj swoje spostrzeżenia z koleżankami i kolegami w klasie.
3. Odwiedź stronę internetową dowolnej organizacji non-profit i zbierz informacje na temat jej funkcjonowania. Przedstaw zebrane przez siebie wiadomości kolegom i koleżankom w klasie.
4. Z listy obszarów działalności organizacji pożytku publicznego wybierz trzy i odszukaj w Internecie wiadomości na temat różnych organizacji, które na nich działają. Czym konkretnie się zajmują i jaki mają zasięg? Zaprezentuj je koleżankom i kolegom w klasie.
5. Zapytaj rodziców lub inne osoby, które płacą podatek od osób fizycznych, czy przekazały 1% podatku na rzecz organizacji pożytku publicznego. Jeśli tak, co to była za organizacja i czemu wybrały właśnie ją?

## **Lekcja 43 i 44, Firmy jednoosobowe; Przedsiębiorstwa państwowe, spółdzielnie**

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany 3, 4 i 5 w lekcji nr 12.

### **Pytania**

1. Wymień cechy firmy jednoosobowej.
2. Przedstaw kroki formalno-prawne niezbędne do założenia jednoosobowej działalności gospodarczej.
3. Podaj kilka przykładów przedsiębiorstwa państwowego i przedstaw jego cechy.
4. Wyjaśnij znaczenie terminu „spółdzielnia”.
5. Przedstaw podstawowe cechy spółdzielni.





## Rozszerzenie materiału

### Prywatyzacja

W Polsce po zakończeniu II wojny światowej większość przedsiębiorstw prywatnych została znacjonalizowana, czyli przejęta przez państwo. Gdy system komunistyczny został obalony, rozpoczął się proces odwrotny do nacjonalizacji, czyli prywatyzacja – przekazywanie prywatnym właścicielom mienia państwowego. Istnieją dwie podstawowe metody prywatyzacji:

- **pośrednia** – polega na przekształcaniu przedsiębiorstwa państwowego w jednoosobową spółkę skarbu państwa (komercjalizacja), a następnie sprzedaży akcji w drodze jawnego przetargu publicznego, z zastrzeżeniem, że 15% akcji zostanie nieodpłatnie przekazana pracownikom firmy, przykładem może być prywatyzacja banku PKO BP;
- **bezpośrednia** – stosowana w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw państwowych, zwłaszcza takich, które znajdują się w złej sytuacji finansowej, przybiera formy np. sprzedaży przedsiębiorstwa, wniesienia przedsiębiorstwa do spółki, oddania przedsiębiorstwa do odpłatnego korzystania spółce, przykładem może być prywatyzacja firmy Polmos Warszawa.

Przyczyny, dla których rządy decydują się na prywatyzację danego przedsiębiorstwa mogą być bardzo różne. Zasadniczo, można je podzielić na:

- **Przyczyny pragmatyczne** – rząd szuka źródeł finansowania swojej działalności, ale nie może podnieść obowiązkowych świadczeń na rzecz państwa albo nie może lub nie opłaca mu się zaciągać kredytów. W takim przypadku prywatyzacja nie tylko generuje środki finansowe z tytułu sprzedaży mienia państwowego, ale także w przyszłości uwalnia państwo od bezcelowego dofinansowywania państwowych przedsiębiorstw.
- **Przyczyny ekonomiczne** – rząd zamierza otrzymać większe korzyści poprzez obciążenie sfery prywatnej wydatkami ponoszonymi przez państwo i przekazuje część obowiązków, jakie dotychczas spoczywało na państwie (np. w zakresie oczyszczalni ścieków, energetyki, czy zachowania czystości) w ręce prywatnych przedsiębiorstw.
- **Przyczyny ideologiczne** – rząd ma bardzo silną pozycję, ale obejmuje swoimi wpływami zbyt wiele dziedzin gospodarki i tak bardzo ingeruje w działalność ludzi, że stanowi to zagrożenie dla społeczeństwa. Prywatyzacja ma wówczas na celu ukrócenie zapędów polityków, którzy dbają jedynie o swoje posady.
- **Przyczyny populistyczne** – rząd jako główny motyw przedstawia pogląd, że demokratyczne społeczeństwo powinno posiadać szeroki zakres możliwości prowadzenia działalności gospodarczej na wszystkich polach oraz nabywania dóbr (prywatyzacja całych sektorów gospodarki).

### Rodzaje spółdzielni

Mówiąc w skrócie, spółdzielnia jest to dobrowolne zrzeszenie nieograniczonej liczby osób, o zmiennym składzie osobowym i zmiennym funduszu udziałowym, które w interesie swoich członków prowadzi wspólną działalność gospodarczą. Wyróżnia się różne typy spółdzielni:

- **Spółdzielnie mieszkaniowe** – ich podstawowym zadaniem jest zaspakajanie potrzeb mieszkaniowych członków oraz ich rodzin poprzez dostarczanie im samodzielnych lokali mieszkalnych.
- **Spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe (SKOK)** – zaliczana do szerokiej kategorii instytucji finansowych instytucja parabankowa. SKOK nie jest bankiem, dzięki czemu nie podlega kontroli przez te same instytucje, które kontrolują banki. Celem działalności SKOK

jest gromadzenie środków pieniężnych wyłącznie swoich członków, udzielanie im pożyczek i kredytów, a także przeprowadzanie na ich zlecenie rozliczeń finansowych i pośredniczenie przy zawieraniu umów ubezpieczenia.

- **Banki spółdzielcze** – małe, lokalne spółdzielnie, które prowadzą działalność bankową. W banku spółdzielczym maksymalizacja zysku powinna być jedynie środkiem do realizacji celów członków spółdzielni.
- **Spółdzielnie socjalne** – łączą cechy przedsiębiorstwa oraz organizacji pozarządowej i mają na celu umożliwienie członkom, którymi muszą być w 50% osoby zagrożone wykluczeniem społecznym (np. osoby bezrobotne, niepełnosprawne, uzależnione od alkoholu, narkotyków lub środków odurzających po zakończeniu leczenia, chore psychicznie, bezdomne i opuszczające więzienie, a także uchodźcy, uczestniczący w indywidualnym programie integracji) powrót do normalnego życia społecznego i aktywności na rynku pracy. Członkowie takiej spółdzielni tworzą miejsca pracy dla siebie zapewniając utrzymanie sobie i swoim rodzinom. Dzięki wejściu na rynek pracy uczą się współpracy, pracy na wskazanych stanowiskach, nabywają szereg nowych umiejętności przydatnych również w życiu codziennym.
- **Spółdzielnie pracy** – mają na celu zapewnienie członkom pracy w pełnym lub niepełnym wymiarze, poprzez organizację wspólnej produkcji towarów lub świadczenia usług.
- **Spółdzielnie spóżywców** – ich celem nie jest zysk pieniężny, ale zapewnienie członkom tanich i dobrej jakości towarów lub usług. Przybierają często formę punktów sprzedaży detalicznej, które stanowią własność klientów i są przez nich zarządzane. Klientami są zazwyczaj osoby, które dostarczyły kapitału potrzebnego do uruchomienia lub nabycia danego przedsiębiorstwa spółdzielczego.

### **Zadania dodatkowe**

1. Wyszukaj w Internecie wiadomości na temat jeszcze nie sprywatyzowanych największych przedsiębiorstw państwowych w Polsce i o ewentualnych planach ich prywatyzacji. Zaprezentuj jedno z nich koleżankom i kolegom klasie.
2. Na stronie internetowej Skarbu Państwa: <http://prywatyzacja.msp.gov.pl> odszukaj informacje na temat planu prywatyzacji na lata 2008–2011 i dowiedz się, do jakich sektorów gospodarki należą prywatyzowane firmy.
3. Zastanów się nad plusami i minusami prywatyzacji – wspólnie z koleżankami i kolegami w klasie stwórzcie listę takich wad i zalet.
4. Wymień przykłady spółdzielni działających w regionie, w którym mieszkasz. Do jakiej grupy można je zaliczyć?

## **Lekcja 45 i 46, Spółki; Spółki kapitałowe**

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany 6 i 7 w lekcji nr 12.

### **Pytania**

1. Wyjaśnij znaczenie słowa „spółka”.
2. Przedstaw klasyfikację spółek ze względu na ich formy prawne.

3. Wyjaśnij znaczenie określenia: spółki „bogatego teścia i biednego zięcia”.
4. Przedstaw rodzaje spółek kapitałowych.
5. Przedstaw krótko strukturę władzy w spółkach kapitałowych.

## Rozszerzenie materiału

### Inne formy organizacyjno-prawne

Wśród form organizacyjno-prawnych organizacji wyróżnia się nie tylko firmy jednoosobowe, spółki, spółdzielnie i przedsiębiorstwa państwowe, ale także inne podmioty gospodarcze:

- **stowarzyszenia** – organizacje społeczne powoływana przez grupę osób mających wspólne cele lub zainteresowania w celu prowadzenia działalności niezarobkowej (w Polsce są to np. partie polityczne, komitety wyborcze, związki wyznaniowe, organizacje pracodawców, związki zawodowe);
- **fundacje** – formy prawne organizacji pozarządowej, której istotnym składnikiem jest kapitał przeznaczony na określony cel oraz statut zawierający reguły dysponowania tym kapitałem;

### Formy integracji organizacyjnej przedsiębiorstw

Przedsiębiorstwa mogą łączyć się ze sobą, tworząc między innymi następujące formy organizacyjne:

- **Spółka joint venture**

Spółka joint venture jest to spółka handlowa zawiązana w celu prowadzenia działalności gospodarczej przez firmę krajową z firmą zagraniczną lub przez firmy zagraniczne na terytorium danego państwa. Jest ona oparta na wkładzie kapitału dwóch lub więcej niezależnych od siebie pod względem ekonomicznym, prawnym i administracyjnym partnerów z różnych krajów, którzy tworzą wspólne przedsiębiorstwo, wspólnie nim zarządzają i ponoszą ryzyko wspólnej działalności gospodarczej.

Przykładem przedsiębiorstw joint venture na rynku światowym są Sony Ericsson lub Fujitsu Siemens Computers.

- **Konsorcjum**

Konsorcjum jest zrzeszeniem przedsiębiorstw produkcyjnych, handlowych lub banków, które zawierają czasowe porozumienie w konkretnym celu. Najczęściej tym celem jest wspólna realizacja dużego lub ryzykownego przedsięwzięcie gospodarcze albo określonej operacji handlowej czy finansowej, która wymaga dużych nakładów finansowych (np. budowa autostrady, lotniska). Konsorcjum ma charakter najczęściej tymczasowy, co znaczy, że po osiągnięciu celu do którego zostało powołane jest rozwiązywane.

- **Koncern**

Tworzenie koncernu polega na wykupywaniu akcji lub udziałów innych przedsiębiorstw, co umożliwia sprawowanie nad nimi nadzoru i koordynację ich działalności.

Kierownictwo koncernu dąży do maksymalizacji zysku połączonej całości, a jego oddziaływanie na przedsiębiorstwa jest intensywne i staje się bezpośrednie, przez co koncern staje się niejako jednym zintegrowanym przedsiębiorstwem. Funkcje kierowania koncernem realizuje z reguły jedno z przedsiębiorstw dominujących (macierzystych), które nie

tylko kieruje, ale samo również prowadzi działalność produkcyjną lub handlową. Przykładem koncernu międzynarodowego jest Siemens AG.

- **Holding**

Zdarza się, że przedsiębiorstwo macierzyste koncernu zostaje czystą spółką kierowniczą, której jedynym zadaniem jest kierowanie koncernem, a nie zajmowanie się produkcją lub sprzedażą. W takim przypadku koncern przybiera postać holdingu, w ramach którego spółka-matka (wiodąca) posiada wszystkie lub większość akcji spółek-córek (podporządkowanych), dzięki czemu zajmuje nadrzędną pozycję w strukturze zarządzania. Całe ugrupowanie holdingowe traktowane jest jako jeden płatnik podatku.

Przykładem holdingu na rynku polskim może być Grupa ITI.

- **Kartel**

Kartel jest rodzajem porozumienia zawartego między przedsiębiorstwami tej samej branży (np. kartel producentów cementu lub gumy) w celu ograniczenia lub zlikwidowania konkurencji i zapewnienia sobie pozycji monopolistycznej w danym segmencie rynku.

Kartele powstają w wyniku zawierania tzw. umów kartelowych, w ramach których przedsiębiorstwa zachowują swoją samodzielność prawną, a przystąpienie do kartelu zobowiązuje je jedynie do przestrzegania norm określonych w umowie kartelowej (np. norm zobowiązujących do stosowania jednolitych cen (cen kartelowych), utrzymywania ilości produkcji i sprzedaży na uzgodnionym poziomie (kontyngenty) lub do obsługiwania wydzielonego terytorialnie rynku zbytu). Tworzenie karteli pomiędzy przedsiębiorstwami jest nielegalne w Unii Europejskiej oraz w Stanach Zjednoczonych, jak również w wielu innych państwach świata. Przykładem kartelu międzynarodowego jest OPEC (Organization of the Petroleum Exporting Countries), czyli Organizacja Krajów Eksportujących Ropę Naftową.

- **Syndykat**

Syndykat, zwany także wspólnotą interesów, jest silniejszą formą porozumienia kartelowego. Pojawia się on wówczas, gdy przedsiębiorstwa wchodzące w skład kartelu tworzą dodatkowo oddzielne, specjalne przedsiębiorstwo, którego przedmiotem działania jest sprzedaż produktów wytwarzanych przez zrzeszone przedsiębiorstwa. Zachowując swą odrębność prawną i produkcyjną, przedsiębiorstwa należące do syndykatu rezygnują najczęściej z prawa do samodzielnej sprzedaży produktów. Biuro sprzedaży rozdziela zamówienia na poszczególne przedsiębiorstwa, dostawa wyrobów następuje bezpośrednio z przedsiębiorstwa produkującego do odbiorcy, a rozliczenie i zapłata odbywa się także za pośrednictwem biura sprzedaży. Syndykaty są tworzone w gałęziach surowcowych przemysłu ze względu na łatwiejsze wprowadzenie tam standaryzacji wyrobów.

- **Trust**

W praktyce trust jest formą monopolu, w której przedsiębiorstwa łączą się w jedno nowe przedsiębiorstwo, powstałe w miejsce dotychczas istniejących. Dotychczasowi ich właściciele stają się udziałowcami powstającego trustu, na którego czele stoi rada wykonawcza



– zarząd kierujący produkcją i zbytem, wyznaczający ceny, określający podział zysków. Pozycja kierownictwa naczelnego trustu jest bardzo mocna, co umożliwia mu przeprowadzenie nawet radykalnych zmian racjonalizujących działalność podporządkowanych zakładów (np. zmianę profilu produkcji, zamknięcie zakładów, które nie przynoszą zysków, redukcję zatrudnienia itp.).

### Zadania dodatkowe

1. Zdecyduj, w której z form integracji przedsiębiorstw (spółka joint venture, konsorcjum, koncern, holding, kartel, syndykat, trust) pojedyncza firma ma najwięcej samodzielności, a w której najmniej.
2. Zastanów się, jakie mogą być przyczyny, dla których przedsiębiorstwa chcą lub muszą się integrować. Przedyskutuj swoje wnioski z koleżankami i kolegami w klasie.
3. Za pomocą Internetu poszukaj nazw innych reprezentantów spółki joint venture, konsorcjum, koncernu, holdingu, kartelu, syndykatu i trustu.
4. Zastanów się, dlaczego zawiązywanie kartelu jest w wielu krajach zabronione przez prawo. Jakie mogą być szkodliwe skutki tego procederu?

## Lekcja 47 i 48, Komunikacja werbalna i niewerbalna; Style komunikacji

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany 2 i 3 w lekcji nr 13.

### Pytania

1. Przedstaw podstawowe składniki komunikatu.
2. Wymień składniki komunikacji werbalnej i niewerbalnej.
3. Przedstaw cechy i formy komunikacji werbalnej.
4. Określ znaczenie składników niewerbalnych w komunikacji.
5. Wymień znane Ci style komunikacji.
6. Wymień najczęściej występujące bariery komunikacyjne.
7. Przedstaw podstawowe kanały komunikacji w firmie.  
Który z nich jest najbardziej efektywny?

### Rozszerzenie materiału

#### Proksemika

Ludzie komunikują się nie tylko za pomocą słów – równie istotne są gesty, ruchy, miny, spojrzenia, brzmienie głosu, czy też pozycja ciała. Wśród tych niewerbalnych składników komunikacji ważną rolę pełni odległość, jaka dzieli rozmówców od siebie. Badaniem przestrzeni w procesie komunikacji zajmuje się nauka zwana proksemiką. Zasadniczo wyróżnia się cztery strefy używane nieświadomie przez ludzi podczas kontaktów z innymi. Są to:

- **strefa intymna** (0–45cm wokół ludzkiego ciała, obszar na wyciągnięcie łokcia) – obszar przestrzeni bardzo bliski ciała, w którym prawie zawsze dochodzi do kontaktu fizycznego z rozmówcą, dlatego jest to odległość zarezerwowana jedynie dla bardzo bliskich osób (małżonek, partner, dziecko); w dystansie intymnym spada rola wzroku w komunikacji,



rośnie natomiast rola węchu, słuchu i dotyku;

- **strefa osobista, indywidualna** (45–120 cm, obszar na wyciągnięcie ręki) – przestrzeń tę traktuje się jako prywatną i wpuszczane są do niej tylko dobrze znane osoby, z którymi czujemy się bezpiecznie, rozmowa z obcym w takiej odległości nie zdarza się lub jest niekomfortowa; w komunikacji rośnie rola wzroku i słuchu, a zmniejsza się rola innych kanałów przekazywania informacji: węchu, dotyku, zdolności odczuwania ciepła ciała drugiej osoby;
- **strefa społeczna** (120–360 cm, przestrzeń poza obszarem możliwego łatwego dotyku) – w tej odległości dochodzi do kontaktu z osobami obcymi i tymi, które traktuje się jako obce; w komunikacji używany jest przede wszystkim wzrok i słuch, mowa jest gramatyczna i sformalizowana, zwykle poprawna, a temat rozmowy oficjalny lub obojętny;
- **strefa publiczna** (powyżej 360 cm) – dystans zarezerwowany dla osób publicznych, w takiej odległości kontaktujemy np. z ministrem podczas spotkania, rektorem uczelni podczas inauguracji roku akademickiego, księdzem podczas mszy; głównym kanałem odbierania informacji na temat drugiej osoby jest wzrok, ludzie rozmawiając w tej odległości budują bardzo gramatyczne zdania i zastanawiają się nad konstrukcją zdań.

Bliskość przestrzenna jest wskaźnikiem sympatii – im mniejszy dystans, tym bliższa relacja. Jest ona uzależniona od indywidualnych predyspozycji, od płci (np. kobiety podchodzą do siebie bliżej niż mężczyźni, gdy zaczynają rozmowę) oraz od kultury.

Tak zwane **kultury kontaktowe** (np. Włosi, Hiszpanie, Arabowie) mają dystans indywidualny wyraźnie krótszy niż **kultury dystansowe** (np. Anglicy, Skandynawowie, Japończycy).

### **Zadania dodatkowe**

1. Zbadaj, jak duże są Twoje strefy intymna i osobista. Poproś kolegę/ koleżankę z klasy o to, aby stanął/ stanęła w odległości około 2 metrów od Ciebie i następnie powoli się zbliżał/ zbliżała. W którym momencie zaczynasz odczuwać dyskomfort? Jakie uczucia towarzyszą Ci, gdy ktoś przekroczy granicę strefy intymnej?
2. Zastanów się, w jakich sytuacjach z życiowych zachowujesz dystans intymny, osobisty, społeczny i publiczny.
3. Wraz z koleżanką lub kolegą z klasy zainscenizuj kilka sytuacji, w których odpowiedni dystans nie jest zachowany. Jakie mogą być tego skutki?
4. Zastanów się, jaki rodzaj dystansu zachodzi w sytuacji, kiedy chcemy na przykład kupić bilet autobusowy w kiosku, a odległość między osobami jest bardzo mała.

## **Lekcja 49 i 50, Typy ludzkich zachowań; Asertywność**

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany 4 i 5 w lekcji nr 13.

### **Pytania**

1. Wymień i krótko opisz podstawowe typy ludzkich zachowań.
2. Scharakteryzuj postawę asertywną.
3. Podaj trzy etapy asertywnej odmowy.





## Rozszerzenie materiału

### Typy osobowości

#### Osobowość typu A

Wyróżniana przez niektórych psychologów osobowość typu A jest najczęściej spotykana u ambitnych perfekcjonistów, osób, które lubią rywalizację, cenią osiągnięcia i wysoki status i najczęściej pracują jako specjaliści w wielkich korporacjach. Osobowość ta charakteryzuje się:

- wysokim poziomem stresu, wywołanym presją czasu;
- perfekcjonizmem;
- przebojowością;
- wysokimi wymaganiami wobec siebie i innych;
- ukrytym brakiem poczucia bezpieczeństwa;
- tendencją do zachowań rywalizacyjnych;
- wysokim poziomem ambicji;
- agresywnością i wrogością wobec innych.

Osoby takie są bardzo cenione przez pracodawców, szybko awansują i robią błyskotliwe kariery, ale są także zagrożone pracoholizmem i wieloma chorobami serca. Wielogodzinna praca w warunkach ciągłego stresu i presji silnie obciąża układ sercowo-naczyniowy. Osoby typu A mają także trudności z wyciszaniem się i “wyłączaniem” po zakończeniu pracy, a długie okresy stresu i niepewności powodują u nich podwyższone napięcie mięśni. Amerykańscy kardiologowie, Meyer Friedman i Ray Rosenman prowadzili badania, które dowiodły, że zapadalność na choroby serca jest dwukrotnie częstsza u osób nastawionych na dążenie do perfekcji i żyjących w ciągłym pośpiechu, czyli wykazujących cechy osobowości typu A.

Przeciwieństwem osobowości typu A jest tak zwana **osobowość typu B** – ludzie tacy są zwykle bardziej zrelaksowani, rywalizacja nie jest dla nich aż tak ważna. Osoby te doznają rzadko zawału serca przed 70 rokiem życia, niezależnie od wykonywanej pracy, choć również są ambitne, tak jak osobowości typu A. Osoba typu B doświadcza znacząco mniej stresu zarówno podczas pracy, jak i podczas wypoczynku.

#### Typy zachowań ludzkich w pracy

Ludzie często inaczej zachowują się prywatnie, a inaczej w miejscu pracy. Ponieważ odbiór nowopoznanej osoby głównie opiera się na pierwszym wrażeniu, trudno jest przewidzieć, jak dany człowiek sprawdzi się na konkretnym stanowisku. Pod względem zachowań w miejscu pracy czasami dzieli się pracowników na następujące typy:

- **typ uporządkowany** – cechuje się starannością w wykonywaniu zadań, dokładnością, solidnością, dobrą organizacją pracy, obowiązkowością, precyzyjnością; osoby takie rzadko zmieniają pracę, najlepiej czują się w sytuacjach, które są wcześniej zaplanowane, przewidziane, gdyż to pozwala im odpowiednio organizować swoją pracę, wykonywać zadania bezbłędnie i terminowo; niechętnie opuszczają firmę, unikają sytuacji, w których muszą się kontaktować z klientami zewnętrznymi; nie są nastawione na robienie kariery i raczej niechętnie zmieniają swoje kwalifikacje wolą się doskonalić w tym, co już potrafią;
- **typ dynamiczny** – jego cechy to energiczność, dynamizm w działaniu, aktywność, przed-

siębiorczość, przebojowość, ekspansywność; osoby te nie lubią rutyny, często zmieniają pracę, chętnie podejmują się nowych zadań, przedstawiają własne pomysły i koncepcje, rozwijają nowe przedsięwzięcia i mają wizję rozwoju firmy, w której pracują; często sprawują stanowiska wymagające pracy w ruchu, pobudzające energię i aktywność, zadania wymagające konieczności załatwienia danych spraw w terenie, umówienia spotkania z klientem, przedstawienia prezentacji firmy, jej usług czy produktów; lubią być doceniane, chwalone za efekty swojej pracy, dążą do awansu;

- **typ przywódca** – odznaczają się chęcią dominacji, bycia w centrum uwagi, ambicją, zdecydowaniem, umiejętnością wydawania poleceń, utrzymywania dyscypliny, wysokimi zdolnościami organizacyjnymi; osoby te dążą do obejmowania stanowisk kierowniczych związanych z zarządzaniem ludźmi lub organizacją i nie mają oporów przed zmianą pracy w przypadku otrzymania propozycji objęcia wyższego stanowiska; lubią dominować, a jednocześnie mają świadomość odpowiedzialności za innych;
- **typ samodzielny** – cechy charakterystyczne to indywidualizm, samodzielność w działaniu, autonomiczność, odpowiedzialność, zaradność, umiejętność radzenia sobie z problemami, zdolność do pracy pod presją czasu; osoby o tych cechach najbardziej cenią sobie stanowiska samodzielne pozwalając im działać bez codziennego nadzoru innych i bez wsparcia; w swoich działaniach są ekspertami, mają świadomość, że często bywają niezastąpieni w niektórych kwestiach, lecz umieją dzielić się swoją wiedzą; osoby takie awansują powoli i są to najczęściej awanse w ramach jednej firmy, ale ważniejsze niż awans jest dla nich zadowolenie z pracy;
- **typ skoncentrowany na ludziach** – cechuje się życzliwością, sympatią dla otoczenia, wyrozumiałością, wysoką kulturą osobistą, przyjaznym usposobieniem, pogodnością, ustępliwością; osoby charakteryzujące się tymi cechami są nastawione na pracę wśród ludzi, preferują pracę w zespole, chętnie dążą do porozumienia i szukają rozwiązań satysfakcjonujących dla obydwu stron; lubią zajmować stanowiska, które pozwalają na ciągły kontakt z ludźmi, wspólne rozwiązywanie problemów, kreowanie pomysłów; nie dążą za wszelką cenę do awansu, są raczej typem oddanego i lojalnego pracownika.

### **Zadania dodatkowe**

1. Przyjrzyj się opisowi osobowości typu A i zdecyduj, które jej cechy są pożądane u dobrego menadżera, a które uniemożliwiają sprawowanie tej funkcji.
2. Zastanów się, czy pracownicy o osobowości typu A są pożądani przez pracodawców? Jakie wartości mogą oni wnieść do firmy? Jakie zagrożenia mogą wiązać się z zatrudnieniem takich osób?
3. Pomyśl, czy Twoim zdaniem ludzie o osobowości typu B mają mniejsze szanse na odniesienie sukcesu zawodowego. Przedyskutuj tę kwestię z kolegami i koleżankami w klasie.
4. Wraz z koleżankami i kolegami w klasie wcielcie się w role pracowników jednej firmy, którzy uczestniczą w spotkaniu na temat tego, czy nieobecny kolega / koleżanka ma zostać kierownikiem działu. Każdy z uczestników spotkania sam chciałby objąć tę funkcję, dlatego stara się zdyskredytować kandydata i przekonać innych, że byłby w tej roli znacznie lepszy. Wcześniej wylosujcie karteczkę z nazwą typu osobowości, w który musicie się wcielić (agresywny, asertywny, manipulacyjny i uległy), bez pokazywania jej innym.

Po zakończeniu zadania koleżanki i koledy w klasie będą musieli zgadnąć, który typ był przez Ciebie reprezentowany.

5. Wraz z koleżanką lub kolegą zainscenizuj scenkę, w której ktoś chce Cię do czegoś namówić, a Ty asertywnie odmawiasz.
6. Przyjrzyj się przedstawionym wyżej typom zawodowym – zdecyduj jakie zawody, w jakich branżach, będą najbardziej odpowiednie dla osób reprezentujących te typy. Podziel się swoimi przemyśleniami z koleżankami i kolegami w klasie.

## **Lekcja 51 i 52, Konflikty w życiu codziennym i w pracy; Negocjacje**

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany 6 i 7 w lekcji nr 13.

### **? Pytania**

1. Wymień rodzaje konfliktów i podaj odpowiednie przykłady.
2. Omów krótko pięć stylów działania w sytuacji konfliktu.
3. Przedstaw podstawowe zasady negocjacji.
4. Wymień fazy negocjacji.

### **\* Rozszerzenie materiału**

#### **Konflikty w miejscu pracy**

Konflikt w miejscu pracy jest szczególnym przypadkiem konfliktu społecznego. Może on powstać między osobami, które wspólnie realizują jakieś zadania na terenie przedsiębiorstwa lub też pomiędzy pracownikami a pracodawcą. W ekstremalnych sytuacjach przybrać formę strajku lub buntu. Konflikt może także przejawiać się zachowaniami, które są trudniej dostrzegalne, takimi jak: bierny opór, lekceważenie poleceń przełożonych, niedbałe i opieszale wykonywanie obowiązków, prowokowanie drobnych spięć.

Źródła takich konfliktów mogą:

- być obiektywne, kiedy wynikają ze sprzeczności pomiędzy:
  - » nowoczesną technologią a przestarzałymi procedurami i narzędziami pracy;
  - » koniecznością dokonywania niekiedy ryzykowanych zmian w metodzie pracy a tradycyjnymi schematami postępowania;
  - » chęcią uzyskania wysokich ilościowych wskaźników produkcji a rzeczywistymi deficytami produkcyjnymi;
  - » obowiązującymi systemami wynagrodzeń a rzeczywistymi kwalifikacjami personelu, poziomem ponoszonej odpowiedzialności, trudnością wykonywanej pracy;

Konflikty te są przede wszystkim prowokowane przez nieadekwatne sposoby przeprowadzania zmian, zwłaszcza personalnych na stanowiskach kierowniczych – spontanicznie, bez planu, bez powodu jasnego dla pracowników.

- tkwić w relacjach interpersonalnych zachodzących na terenie zakładu oraz w braku obiektywnego systemu oceny osób zatrudnionych przez przełożonych; pośrednio, konflikty zakła-

dowe wiążą się również z subiektywnym odczuwaniem zadowolenia (lub niezadowolenia) z pracy przez pracowników.

Pracowników, którzy prowokują konflikty w sposób powtarzalny, dzieli się na: konfliktowców, agresorów, kontestatorów i egocentryków. Te społeczne postawy i cechy osobowości, nawet jeśli nie prowokują otwartych spięć, wpływają niekorzystnie na atmosferę w miejscu pracy.

**Pracownik-konfliktowiec:**

- jest porywczy, wybuchowy, wyrachowany i trzeźwo myślący, egoistyczny, obojętny na los innych;
- jest leniwy; lubi wygodę, rutynę i tak zwany “święty spokój”, niedbały, niesystematyczny, unika prac ciężkich i źle płatnych;
- najbardziej zależy mu na pensji;
- nie jest punktualny;
- nie interesuje się sytuacją społeczno-ekonomiczną zakładu pracy.

**Pracownik-agresor:**

- jest kłótniwy, wybuchowy, porywczy, arogancki, konfliktowy, lekceważy przełożonych, nie wykonuje poleceń;
- jest uparty, nerwowy, opryskliwy;
- nie zależy mu.

**Pracownik-kontestator:**

- jest wiecznie niezadowolony ze wszystkiego, z pretensjami, nie potrafi jednak podać propozycji ulepszenia stanu rzeczy;
- dba o własne interesy;
- nie poważa kierownictwa, nie wykonuje poleceń;
- nie ma zaufania do przełożonych, jest podejrzliwy;
- jest pracowity, lecz nie wierzy w rozwój, cel i sens swojej pracy.

**Pracownik-egocentryk:**

- jest przekonany o słuszności własnych opinii;
- jest przekonany o własnej atrakcyjności, ma wysokie mniemanie o zewnętrznych walorach fizycznych swojej osoby;
- jest dumny (wręcz pyszny), przesadnie ambitny, łatwo popada w konflikt z osobami, które go nadzorują;
- żywi pogardę dla innych, nie spoufala się, jest wyniosły, lekceważący;
- jest egoistyczny, zarozumiały, zamknięty w sobie.

Każdy konflikt w miejscu pracy może być konstruktywny, jeżeli:

- skutkuje wzrostem poziomu motywacji i energii pracowników,
- sprzyja wprowadzaniu innowacyjnych rozwiązań przez ujawnianie się wielu nieznanych wcześniej opinii,
- strony konfliktu potrafią określić jego cel, swoje stanowisko i poprzeć je adekwatnymi argumentami.

Uniknięcie konfliktów w miejscu pracy nie zawsze jest możliwe, natomiast ich umiejętne rozwiązywanie jest bardzo ważne.

### **Zadania dodatkowe**

1. Zastanów się, dlaczego konflikty w miejscu pracy są zjawiskiem niekorzystnym. Podziel się swoimi spostrzeżeniami z koleżankami i kolegami w klasie.
2. Określ, w którym przypadku lepiej sprawdzi się instytucja dialogu społecznego – przy rozwiązywaniu konfliktu spowodowanego przyczynami obiektywnymi, czy mającego swoje źródło w relacjach interpersonalnych.
3. Wraz z koleżankami i kolegami z grupy zainscenizujcie sytuację, w której przełożony próbuje rozwiązać konflikt między pracownikiem-konfliktowcem, pracownikiem-agresorem, pracownikiem-kontestatorem i pracownikiem-egocentrykiem dotyczący biurka przy oknie, przy którym chce siedzieć każdy z pracowników. Wcielcie się w role tych osób i odtwórzcie typowe dla nich zachowania w sytuacji konfliktu.
4. Poszukaj w Internecie informacji na temat metod i sposobów rozwiązywania konfliktów w miejscu pracy. Które z nich najlepiej zastosować w przypadku konfliktu z zadania nr 3.

## **Lekcja 53 i 54, Rodzaje, strategie i techniki negocjacji; Pojęcie marketingu**

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekran 8 w lekcji nr 13 i ekran nr 2 w lekcji 14.

### **Pytania**

1. Przedstaw rodzaje negocjacji.
2. Zaprezentuj główne strategie w negocjacjach.
3. Omów krótko techniki negocjacji takie jak: nagroda w rajcu, dobry i zły policjant, technika porucznika Colombo, przykręcanie śruby, zła i gorsza propozycja.
4. Wyjaśnij znaczenie terminu „marketing”.
5. Wymień uczestników rynku.
6. Przedstaw elementy mikrootoczenia i makrootoczenia firmy na rynku.
7. Określ istotę marketingu.

### **Rozszerzenie materiału**

#### **Kompromis w negocjacjach**

Istnieje bardzo wiele różnych technik negocjacyjnych. Najczęściej stosowana wśród nich jest technika kompromisu. Polega ona na tym, że jedna strona zgadza się zaakceptować propozycję drugiej strony w pewnej kwestii w zamian za zgodę na jej warunki w innej kwestii. Pułapka polega na tym, że pierwsza sprawa ma niewielkie znaczenie, druga natomiast jest bardzo istotna. Kompromis zawsze oznacza konieczność rezygnacji z części interesów każdej ze stron.

Podstawowe fazy negocjacji, które mogą prowadzić do kompromisu:

1. **analiza i ocena sytuacji** – zdefiniowanie problemu → zdefiniowanie korzyści i interesów

- obu stron → opracowanie możliwości → zbieranie informacji;
2. planowanie – podjęcie decyzji odnośnie do planu działania → wybór priorytetów własnych interesów → opracowanie nowych możliwości i kryteriów → porozumienie stron.

## Manipulacja

Każda ze stron w negocjacjach ma nie tylko obowiązek troszczenia się o swój interes, ale także powinna zadbać o wspólne interesy obu stron. Jednak istnieją ludzie, którzy w negocjacjach są gotowi posunąć się do różnego rodzaju podchodów czy manipulacji. Manipulacja jest to świadome wywieranie wpływu na innych poprzez stosowanie podstępów, kierowanie kimś bez jego wiedzy, wpływanie na cudze sprawy, sterowanie zachowaniem i emocjami dla osiągnięcia własnych celów. Można je podzielić na trzy główne grupy:

- **taktyki presji pozycyjnej** – negocjator próbuje doprowadzić do sytuacji, w której ustępuje tylko przeciwnik, a nie on sam, np.:
  - » odmowa negocjacji,
  - » fakty dokonane, kiedy negocjator podejmuje już określone działania i stawia drugą stronę przed koniecznością zaakceptowania ich,
  - » opóźnianie rozmów, kiedy jedna ze stron jest mniej uzależniona od czasu i wykorzystuje to, np. proponując przekładanie spotkań i szczegółowe rozmowy nad drobnymi elementami kontraktu i licząc na to, że druga strona działająca pod presją czasu będzie bardziej skłonna do ustępstw;
  - » salami, kiedy to negocjator prosi partnera o szereg drobnych ustępstw, za które nic w zamian nie musi oferować, a które zestawione razem składają się na istotne korzyści;
  - » no i co z tego, kiedy negocjator sprawia wrażenie, że uzyskane ustępstwo w niewiele wnosi do całości, co prowadzi do wytworzenia wrażenia, iż skoro ustępstwo nie było znaczące to nie wymaga rewanżu z drugiej strony;
  
- **taktyki dywersyjne** – mają za zadanie zdezorientowanie drugiej strony i wykorzystanie jej naiwności, przy wykorzystaniu faktu, że partner zakłada, iż negocjator działa w dobrej wierze i mówi prawdę, np.:
  - » gra w eksperta, kiedy negocjator stara się sprawiać wrażenie, że w dziedzinie, która
  - » jest przedmiotem rozmów jest wybitnym ekspertem, zasypuje partnera lawiną informacji, co ma go przytłoczyć i sprawić, aby nie dyskutował lecz przyjął interpretację przedstawioną przez „eksperta”;
  - » brak uprawnień, kiedy negocjator dopiero pod koniec rozmów, już po wynegocjowaniu pewnych ustępstw ujawnia, iż nie jest uprawniony do podejmowania wiążących decyzji; często zdarza się, że osoba która w praktyce może decyzję podjąć (np. dyrektor, prezes itp.) żąda dodatkowych ustępstw;
  - » pozorowana walka, kiedy negocjator upiera się przy jednej kwestii i sprawia wrażenie, że jest ona bardzo istotna, ale po długich rozmowach w ustępuje, podkreślając jak wielkie jest jego ustępstwo, co wywiera presję na drugą stronę, które w rewanżu czuje się w obowiązku ustąpić w innej kwestii;
  - » darmowa przysługa, kiedy negocjator stara się zyskać przychylność partnera poprzez proponowanie korzyści bez żadnych zobowiązań, a następnie proponuje kolejne korzyści, które jednak mają już swoją odpowiednio wysoką cenę;



- **taktyki wojny psychologiczne** – bezpośrednie ataki na negocjatora z drugiej strony, które mają na celu sprowokowanie partnera do szybszego zakończenia rozmów na naszych warunkach, np.:
  - » tworzenie sytuacji stresującej, kiedy gospodarz spotkania organizuje je w taki sposób, aby było to uciążliwe dla drugiej strony, np. poprzez obecność hałasu, oślepiającego światła, nieodpowiedniej temperatury w pomieszczeniu, co ma na celu zmęczenie partnera i skłonienie go do szybszego zakończenia rozmów;
  - » ataki personalne, kiedy to negocjator jednej strony wytyka błędy, słabości, wyśmiewa czy robi aluzje do intelektu, moralności i pochodzenia drugiej strony, co ma na celu wywołanie niepewności i poczucia niższości partnera;
  - » podważanie kompetencji i wiarygodności partnera, kiedy jeden negocjator chce wzbudzić w partnerze uczucie, iż nie powinien upierać się przy swoich argumentach z racji swojej niekompetencji, niższego statusu i braku autorytetu;
  - » groźby, kiedy jeden negocjator wydaje drugiej stronie polecenie wraz z wyraźnie określonymi konsekwencjami jego niewypełnienia, czyli inaczej mówiąc, chce drugiego negocjatora zastraszyć.

Podstawowe problemy, jakie mogą się pojawić w trakcie prowadzenia negocjacji to:

- różnice w postrzeganiu faktów,
- poczucie frustracji i złości,
- trudności w komunikacji,
- brak aktywnego słuchania stron,
- angażowanie się w osobiste potyczki.

### **Zadania dodatkowe**

1. Zastanów się, do której grupy technik manipulacji można zaliczyć metody takie jak: nagroda w raju, dobry i zły policjant, technika porucznika Colombo, przykręcanie śruby, zła i gorsza propozycja.
2. Zastanów się, jakie mogą być reakcje osoby, która jest poddawana manipulacji. Podziel się swoimi spostrzeżeniami z koleżankami i kolegami w klasie.
3. Oceń, które z wymienionych taktyk manipulacyjnych można uznać za nieetyczne i określ, co je czyni nieetycznymi.
4. Przedyskutuj z koleżankami i kolegami w klasie sposoby na rozwiązanie każdego z podstawowych problemów, jakie mogą się pojawić w trakcie negocjacji.
5. W parze z koleżanką lub kolegą z klasy zainscenizuj fragment negocjacji z wykorzystaniem jednej z taktyk manipulacyjnych tak, aby pozostałe osoby w klasie mogły zgadnąć, o którą taktykę chodzi.



## **Lekcja 55 i 56, Pojęcie produktu i dystrybucji; Pojęcie promocji i reklamy**

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany nr 3, 4, 5, 6, 7 i 8 w lekcji 14.

### **? Pytania**

1. Wyjaśnij znaczenie terminu „segmentacja rynku”.
2. Określ w skrócie podstawowe kryteria segmentacji rynku.
3. Wyjaśnij znaczenie terminu „marka”.
4. Wymień etapy cyklu życia produktu.
5. Przedstaw typowe kanały dystrybucji dla dóbr konsumpcyjnych, dóbr przemysłowych oraz usług.
6. Wymień i opisz cztery podstawowe instrumenty systemu promocji.
7. Wyjaśnij znaczenie terminu „reklama”.
8. Przedstaw znane Ci formy reklamy.
9. Wymień cztery podstawowe mechanizmy psychologiczne stosowane w reklamie.

### **\* Rozszerzenie materiału**

#### **Wybrane formy promocji produktów i usług**

##### **Marketing szeptany**

Marketing szeptany opiera się na pozytywnym przekazie na temat produktu, usługi lub marki, który pochodzi od zadowolonych klientów i jest przekazywany bezpośrednio, z ust do ust. Jest on bardzo ceniony przez producentów ze względu na dużą wiarygodność, gdyż ludzie są bardziej skłonni uwierzyć pozytywnym opiniom swoich znajomych na temat produktu, którego używali, niż np. reklamom telewizyjnym.

##### **Marketing partyzancki**

Bardzo ciekawym zjawiskiem jest marketing partyzancki, który polega na promowaniu dóbr i usług za pomocą niekonwencjonalnych technik. Bazuje on na bardzo tanich lub wręcz darmowych środkach i opiera się na intrygujących, interesujących pomysłach, często z wykorzystaniem prowokacji i elementów szoku. Przykładem tego typu marketingu może być akcja promocyjna, która rozpoczyna się od umieszczenia w różnych punktach miasta nic nie mówiących naklejek lub plakatów oraz pobudzenia ciekawości odbiorców i kreowania atmosfery wyczekiwania. Dzięki temu klient zainteresuje się gotowym produktem lub usługą i na dłużej zostanie wierny danej marce. Cechą charakterystyczną tego typu działań jest kreatywność, wolność, przekraczanie granic tradycyjnych kanałów reklamowych i wyjście wprost do klienta.

##### **Artykuły sponsorowane**

Artykuły sponsorowane są to odpłatnie zamieszczane w prasie informacje reklamowe przekazane w sposób naśladujący zwykły artykuł o charakterze informacyjnym, np. artykuł w piśmie motoryzacyjnym, który opisuje zalety konkretnego modelu samochodu. Artykuły sponsorowane sprawdzają się m.in. w reklamowaniu sprzętu w prasie specjalistycznej, kiedy to pozwalają na przedstawienie osobom potencjalnie zainteresowanym dużej ilości informacji. Wraz z rozwojem Internetu wiele przypadków tego typu strategii przenosi się do portali internetowych i blogów.

## **Product placement**

Product placement (ang. umieszczenie produktu) jest to narzędzie marketingowe, które służy promocji produktów i usług i polega na umieszczeniu nazwy lub wizerunku produktu w środku przekazu w taki sposób, aby przemawiał do podświadomości odbiorcy i zachęcał go do używania bez przekazywania oczywistej i otwartej reklamy. Technika ta jest używana głównie w przekazach telewizyjnych, filmach, serialach, książkach, przedstawieniach teatralnych i grach komputerowych itp. Product placement może się odbywać między innymi poprzez:

- pokazywanie wyrobów lub ich znaków towarowych w wybranych scenach filmu (np. w ujęciu ulicy w mieście widnieje billboard z reklamą jakiejś firmy lub w mieszkaniu bohatera stoi lodówka określonej marki);
- używanie lub konsumowanie produktów przez bohaterów (np. bohater pije wodę mineralną określonego producenta lub korzysta z komputera o konkretnej nazwie);
- rozmowa o produkcie (np. jeden bohater zadaje drugiemu pytanie o bank, z którego korzysta lub radzi się go w sprawie kupna samochodu);
- namówienie aktorów, aby poza planem używali produktów konkretnych marek i np. pojawiali się z nimi na różnego rodzaju imprezach.

## **Zakazana reklama**

Według polskiego prawa nie wolno między innymi reklamować:

- gier w karty, w kości, ruletki, zakładów wzajemnych oraz gier na automatach;
- komórki ludzkiej, tkanki ludzkiej lub narządu ludzkiego w celu ich przeszczepienia;
- wyrobów tytoniowych, rekwizytów tytoniowych i produktów imitujących wyroby lub rekwizyty tytoniowe oraz symboli związanych z używaniem tytoniu, w szczególności w telewizji, radiu, kinach, zakładach opieki zdrowotnej, szkołach i placówkach oświatowo-wychowawczych, w prasie, na plakatach, w tym plakatach wielkoformatowych, w środkach usług informatycznych (firmy tytoniowe nie mogą też sponsorować działalności sportowej, kulturalnej, oświatowej, zdrowotnej i społeczno-politycznej);
- napojów alkoholowych – z wyjątkiem piwa, którego reklama i promocja jest dozwolona, ale pod pewnymi warunkami.

Reklamy, które stanowią czyn nieuczciwej konkurencji to:

- reklama odwołująca się do uczuć klientów przez wywoływanie lęku, wykorzystywanie przesądów lub łatwowierności dzieci,
- reklama sprzeczna z przepisami prawa, dobrymi obyczajami lub uchybiająca godności człowieka,
- reklama wprowadzająca klienta w błąd i mogąca przez to wpłynąć na jego decyzję co do nabycia towaru lub usługi,
- wypowiedź, która, zachęcając do nabywania towarów lub usług, sprawia wrażenie neutralnej informacji (np. reklama przesłana w przesyłce, noszącej cechy prywatnego listu),
- reklama, która stanowi istotną ingerencję w sferę prywatności, w szczególności przez uciążliwe dla klientów nagabywanie w miejscach publicznych, przesyłanie na koszt klienta nie zamówionych towarów lub nadużywanie technicznych środków przekazu informacji,
- reklama porównawcza, czyli taka, która podaje wprost nazwę konkurenta lub oferowanego przez niego produktu i jest sprzeczna z dobrymi obyczajami.

Kontrolowaniem rynku reklamowego zajmuje się między innymi Urząd Kontroli Konkurencji i Konsumentów (<http://www.uokik.gov.pl>).

### **Zadania dodatkowe**

1. Wyobraź sobie trzy grupy ludzi: młodzież licealną, grupę dobrze zarabiających czterdziestolatków z dużego miasta i członkinie koła gospodyń wiejskich – przygotuj dla każdej z nich listę produktów, które mogą być do nich skierowane.
2. Zastanów się, jak często się zdarza, abyś kupił/ kupiła jakiś produkt pod wpływem zachęty lub dobrej opinii na jego temat wydanej przez znaną Ci osobę?
3. Wspólnie z koleżankami i kolegami z klasy przygotujcie strategię promocyjną jakiegoś wykreowanego przez Was produktu, która będzie się opierała na zasadach marketingu partyzanckiego. Wykorzystajcie maksymalnie Waszą pomysłowość.
4. Zastanów się, do jakiej grupy odbiorców marketing partyzancki jest skierowany, a do jakich osób ta forma reklamy i promocji może nie trafić. Podziel się swoimi spostrzeżeniami z koleżankami i kolegami w klasie.
5. Oglądając film już odcinek serialu zwróć uwagę na przykłady product placementu. Jak często nazwy lub wizerunki produktów pojawiają się w polskich mediach?
6. Zastanów się, dlaczego na liście reklam, które stanowią czyn nieuczciwej konkurencji znalazły się właśnie przypadki reklamy odwołującej się do uczuć klientów przez wywoływanie lęku, wykorzystywanie przesądów lub łatwowierności dzieci, reklama sprzeczna z dobrymi obyczajami, reklama wprowadzająca w błąd i mogąca przez to wpłynąć na jego decyzję co do nabycia towaru lub usługi i reklama porównawcza.
7. Poszukaj w Internecie informacji na temat nieuczciwych praktyk reklamodawców oraz reklam wprowadzających w błąd. Określ, jakich branż najczęściej dotyczą te przypadki. Jak myślisz, dlaczego właśnie ich? Podziel się swoimi spostrzeżeniami z koleżankami i kolegami w klasie.
8. Wykorzystaj swoje doświadczenia użytkownika Internetu i wymień metody, jakich używają reklamodawcy, którzy wykorzystują to medium.

## **Lekcja 57 i 58, Unia Europejska; Polska w Unii**

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany nr 2, 3, 4, 5 i 6 w lekcji 15.

### **Pytania**

1. Oceń, jakie znaczenie dla obecności Polski w Europie ma geograficzne położenie naszego kraju.
2. Wymień kraje należące do Unii Europejskiej.
3. Podaj nazwy europejskich krajów należących do NATO.
4. Scharakteryzuj instytucję Parlamentu Unii Europejskiej.
5. Podaj datę przystąpienia Polski do Unii Europejskiej.
6. Opisz krótko podstawowe instytucje Unii Europejskiej.





## Rozszerzenie materiału

### Wspólna Polityka Rolna Unii Europejskiej

Dzięki Wspólnej Polityce Rolnej Unii Europejskiej (WPR) rolnictwo w krajach członkowskich, kiedyś, tak jak w Polsce, rozdrobnione i mało produktywne, osiąga dziś najwyższe światowe wskaźniki wydajności, a dochody rolników są porównywalne z dochodami w innych dziedzinach gospodarki.

Wspólna Polityka Rolna obejmuje rolnictwo, leśnictwo, uprawę winorośli oraz ogrodnictwo. Najważniejsze cele WPR dziś to:

1. podnoszenie produktywności rolnictwa poprzez wprowadzanie postępu technicznego, racjonalizację produkcji i optymalne zastosowanie czynników produkcji, zwłaszcza siły roboczej;
2. zapewnienie ludności rolniczej odpowiedniego standardu życia, poprzez powiększanie
3. dochodu osób żyjących z rolnictwa;
4. zapewnienie zaopatrzenia ludności w produkty rolne, umożliwienie konsumentom
5. kupna produktów rolnych po rozsądnych cenach oraz ogólna stabilizacja rynku rolnego i żywności; oraz:
6. rolnictwo zrównoważone, z bogatymi tradycjami, zorientowane nie tylko na wydajność, ale i na środowisko wsi oraz na krajobraz, zapewniające żywność społeczności wiejskiej i zwiększające jej zatrudnienie;
7. metody produkcji rolnej sprzyjające środowisku i zapewniające produkty o wysokiej jakości zdrowotnej, zgodnie z zapotrzebowaniem społecznym;
8. polityka rolna gwarantująca, że wydatki na jej realizację są uzasadnione działaniami rolników oczekiwanymi przez społeczeństwo (ochrona i kształtowanie środowiska).

WPR jest finansowana z Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnych (FEO-GA), a wydatki na jej realizację stanowią nawet do 60% budżetu UE.

Jedną z głównych metod wspierania dochodów rolników unijnych są **dopłaty bezpośrednie** do produkcji określonych gatunków roślin i zwierząt, np. w produkcji roślinnej dopłaty obejmują wszystkie zboża, rośliny oleiste, rośliny wysokobiałkowe oraz konopie na włókno, a w produkcji zwierzęcej – np. bydło mięsne i kozy. Dopłatami jest objęta produkcja mleka, warzyw i owoców i wielu innych produktów rolnych. Dodatkowo, rolnicy dostają dopłaty w formie odszkodowań także za odłogi, czyli ziemię, na której nic się nie uprawia i nie wypasa się zwierząt.

Rolnicy otrzymują dopłaty niezależnie od tego czy sprzedają, czy też nie sprzedają swojej produkcji na rynek, a ich wysokość jest uzależniona od wielkości obszaru uprawy lub ilości hodowlanych zwierząt.

W wielu dziedzinach produkcji rolnej w UE obowiązuje **limitowanie (kwotowanie)** produkcji (np. mleko, buraki cukrowe), co pozwala na stabilizację cen na rynku wewnętrznym Unii i zapobiega powstawaniu nadwyżek.

Wspólna Polityka Rolna Unii Europejskiej ma **charakter protekcyjnistyczny**, co oznacza, że ma za zadanie ochronę produkcji rolnej krajów wspólnoty przed konkurencją spoza Unii. Realizuje ją głównie za pomocą ceł nakładanych na przywożone towary oraz koncesji i zakazów, a także wypłaty rolnikom subsydiów (dopłat przyznawanych w celu uzyskania nadwyżki eksportowej lub zwiększenia już występującego eksportu na dane dobro).

System przyznawania dotacji jest poddawany ostrej krytyce. Przeciwnicy wskazują, że pomoc trafia do największych właścicieli ziemi, np. jednym z beneficjentów, którzy czerpią korzyści z tego źródła jest Królowa Elżbieta II. Wg raportu Komisji Europejskiej 80% środków trafia do 20% uprawnionych.

Innym zarzutem jest nierówność traktowania rolników w różnych krajach – inne są wysokości dopłat przyznanych w krajach tzw. “starej Unii”, a inne w krajach nowych (także polscy rolnicy otrzymują mniej, niż rolnicy w tych krajach).

Systemem unijnych dopłat bezpośrednich zarządza w Polsce Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa.

## **Inne przykłady wspólnej polityki krajów Unii Europejskiej**

### **Edukacja**

W odniesieniu do polityki oświatowej państwa członkowskie Unii Europejskiej zachowują pełną niezależność, a wspólna polityka UE w dziedzinie edukacji ma na celu rozwój i wspieranie nauczania, rozpowszechnianie języków państw członkowskich, wymianę międzyuczelnianą, wymianę doświadczeń oraz rozwój kształcenia zawodowego.

### **Kultura**

Podstawy polityki kulturalnej Unii Europejskiej są zawarte w Traktacie o Unii Europejskiej. W myśl tych zapisów współpraca państw UE w dziedzinie kultury ma wspierać jej rozwój w państwach członkowskich, przy pełnym poszanowaniu ich różnorodności narodowej i regionalnej, z podkreśleniem znaczenia wspólnego dziedzictwa kulturowego Europy.

### **Nauka**

Państwa członkowskie Unii Europejskiej podjęły decyzję o integracji w sferze nauki i technologii w 1972 r. W Traktacie Amsterdamskim z 1997 r. zawarto zapis, iż Wspólnota ma na celu rozwój naukowy i technologiczny przemysłu i zwiększanie jego międzynarodowej konkurencyjności.

### **Polityka społeczna i zatrudnienie**

Podstawy prawne polityki socjalnej pojawiły się w Traktacie ustanawiającym Europejską Wspólnotę Gospodarczą i dotyczyły równouprawnienia i płatnych urlopów oraz ustanowienia Europejskiego Funduszu Społecznego. W 1961 r. Rada Europy przyjęła Europejską Kartę Praw Socjalnych, która pozwoliła na określenie nowych celów polityki społecznej Europy. Została ona uchwalona dla podnoszenia poziomu życia i popierania dobrobytu społecznego, zarówno ludności miejskiej, jak i wiejskiej, za pomocą odpowiednich instytucji i działań. Obejmuje ona między innymi kwestie dotyczące bezpieczeństwa i ochrony zdrowia, standardów pracy, swobody przemieszczania się pracowników, równouprawnienia kobiet i mężczyzn na rynku pracy, ochrony dzieci i młodzieży oraz pomocy dla osób niepełnosprawnych.

## Środowisko

Osiągnięcie właściwego stanu środowiska w danym kraju wymaga rozciągnięcia ochrony na znacznie większe obszary niż jedno czy nawet kilka państw. Polityka ochrony środowiska jest jednym z priorytetów działania UE. Postanowiono, że wszelkie inicjatywy wspólnotowe w takich dziedzinach, jak: rolnictwo, rynek wewnętrzny, transport i energetyka muszą uwzględniać potrzeby ochrony środowiska.

## Zdrowie

Unia Europejska jest bardzo czujna w kwestii zdrowia publicznego. We współpracy z poszczególnymi państwami członkowskimi zwalcza największe współczesne “plagi zdrowotne” – choroby zakaźne, narkomanię i raka. Kwestie związane ze służbą zdrowia są regulowane zarówno przez ustawodawstwo wspólnotowe, jak i prawodawstwo każdego z państw członkowskich. Dla pacjentów ważny jest fakt, że mogą korzystać z usług medycznych w dowolnie wybranym kraju Wspólnoty. Bardzo istotnym zagadnieniem są też regulacje związane z ochroną praw pacjenta.

## Żywność

Unia Europejska wypracowała bardzo spójne prawo żywnościowe. Komisja Europejska od lat w swoich regulacjach oraz decyzjach kładzie szczególny nacisk na bezpieczeństwo żywności w krajach członkowskich. Oprócz zapewnienia wymagań higienicznych, kontroli stosowania substancji dodatkowych oraz nowych technologii produkcji, zapewnia również bezpieczeństwo pasz, a więc całego łańcucha produkcji żywności.



### Zadania dodatkowe

1. Zastanów się nad wadami i zaletami Wspólnej Polityki Rolnej. Jakie skutki może ona mieć dla gospodarki poszczególnych państw i dla funkcjonowania rolników w krajach Unii Europejskiej.
2. Pomyśl, jakie zagrożenia mogą się kryć w zasadzie, że rolnicy otrzymują dopłaty niezależnie od tego czy sprzedają, czy też nie sprzedają swojej produkcji na rynek. Podziel się swoimi spostrzeżeniami z koleżankami i kolegami w klasie.
3. Na stronie internetowej Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (<http://www.arimr.gov.pl/doplatty-bezposrednie.html>) poszukaj informacji na temat przyczyn, dla których polscy rolnicy dostają niższe dotacje niż rolnicy z krajów „starej Unii”. Zaprezentuj swoje wnioski koleżankom i kolegom w klasie.
4. Zastanów się, jakie konkretne przejawy wprowadzania w życie wspólnej polityki UE możesz zaobserwować w swoim życiu. Jak przynależność Polski do Unii Europejskiej wpływa na życie zwykłego człowieka?
5. Wybierz jedno z pól działalności wspólnej polityki UE i na stronie portalu Unii Europejskiej ([http://europa.eu/pol/index\\_pl.htm](http://europa.eu/pol/index_pl.htm)) poszukaj informacji na temat konkretnych programów i projektów stworzonych z myślą o jej realizacji. Przedstaw zebrane przez siebie wiadomości kolegom i koleżankom w klasie.

## **Lekcja 59 i 60, Współpraca regionalna Polski i w Europie; Handel zagraniczny**

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany nr 7, 8 i 9 w lekcji 15 oraz ekran nr 2 w lekcji 16.

### **? Pytania**

1. Wymień podstawowe organizacje w Europie Środkowej, w ramach których Polska współpracuje z innymi krajami.
2. Wyjaśnij rolę i znaczenie euroregionów.
3. Wymień najważniejsze euroregiony w Europie.
4. Przedstaw kilka wybranych euroregionów z udziałem Polski.
5. Wyjaśnij, czym jest NATO.
6. Wyjaśnij termin „handel zagraniczny”.
7. Wymień towary, jakie najczęściej eksportują kraje słabo rozwinięte i rozwinięte.

### **\* Rozszerzenie materiału**

#### **Przedmiot transakcji w handlu zagranicznym**

Przedmiotem transakcji w handlu zagranicznym mogą być nie tylko towary i usługi, ale także opatentowane wynalazki czy zarejestrowane znaki towarowe i wzory użytkowe oraz know-how, czyli wiedza dotycząca wytwarzania określonych produktów.

Handel zagraniczny może być prowadzony bądź to przez podmioty produkcyjne i usługowe, bądź też może się odbywać za pośrednictwem wyspecjalizowanych firm – pośredników. Duże firmy handlowe często dokonują zakupów bezpośrednio za granicą, dzięki czemu obniżają koszty swojej działalności o zyski ewentualnych pośredników.

#### **Światowa Organizacja Handlu – WTO**

Operacje handlu zagranicznego są dokonywane na określonych warunkach, tworzonych przez zagraniczną politykę poszczególnych państw, przez organizacje regionalne (np. Unię Europejską) oraz przez Światową Organizację Handlu (WTO – World Trade Organization). Organizacja ta ma swoją siedzibę w Genewie, została powołana w 1994 w Marrakeszu (Maroko) i zrzesza ponad 150 państw. Głównym zadaniem Światowej Organizacji Handlu jest:

1. liberalizacja międzynarodowego handlu dobrami i usługami,
2. prowadzenie polityki inwestycyjnej wspierającej handel,
3. rozstrzyganie sporów dotyczących wymiany handlowej,
4. przestrzegania praw własności intelektualnej.

Prawo własności intelektualnej reguluje zasady korzystania z tzw. własności intelektualnej, czyli np. praw autorskich oraz patentów i znaków towarowych.

#### **Polityka handlowa**

Polityka każdego kraju dotycząca handlu z zagranicą ma na celu stworzenie korzystnych



warunków niezbędnych do rozwoju rodzimych podmiotów gospodarczych.

Cele te mogą być osiągnięte zarówno przez zastosowanie środków ograniczających import (np. cła importowe), jak i pobudzających wzrost eksportu (np. subsydia eksportowe). Decyzje o charakterze protekcjonistycznym w jednym kraju powodują określone decyzje w innych krajach, co w krańcowych przypadkach może prowadzić do zamknięcia danej gospodarki i odcięcia jej od gospodarki światowej. Może to powodować opóźnienie, a nawet uniemożliwienie rozwoju gospodarczego ze względu na ograniczenie zasobów krajowych. Instrumentami polityki handlowej są:

- cła – opłaty pobierane od towaru zagranicznego w związku z przekroczeniem przez niego granicy celnej;
- bariery parataryfowe – np. subsydia eksportowe, czyli pomoc państwa w zwiększeniu sprzedaży za granicą przez poprawę konkurencyjności towarów krajowych na rynku zagranicznym, udzielana bądź to w formie bezpośredniej (środki finansowe wypłacane w formie dotacji wyrównującej różnicę między niższą ceną światową a wyższą ceną wewnętrzną towaru) bądź też pośredniej (finansowanie badań nad nowym produktem, ulgi podatkowe, kredyty nie oprocentowane lub według stopy oprocentowania niższej od obowiązującej);
- bariery pozataryfowe – np. embargo – całkowity zakaz importu bądź eksportu,
- bariery administracyjne, np. zabraniające importu artykułów nie spełniających pewnych norm lub wprowadzanie licencji (pozwolenia przywozu i wywozu towarów);
- polityka państwa wspierająca eksport;
- limity ilościowe tzw. kontyngenty;
- procedury przetargowe – np. promujące dostawców krajowych w zamówieniach publicznych.

### **Embargo handlowe**

Bezwzględny zakaz przywozu lub wywozu określonych towarów do lub z danego państwa nosi nazwę embarga. Ma ono na celu wywarcie presji na obce państwo i jego bojkot na arenie międzynarodowej. Przyczynami nałożenia embarga mogą być np. rządy totalitarne, handel bronią i sprzętem wojskowym na obszarach konfliktów, stwarzanie zagrożeń militarnych i wspieranie terroryzmu, udostępnianie niektórych materiałów radioaktywnych, handel narkotykami, itp. Przykładem tego typu działania jest embargo nałożone na Kubę przez Stany Zjednoczone w 1960 roku. Na Kubie, która była wówczas eksporterem cygar i cukru, rządził komunistyczny dyktator Fidel Castro. Nałożenie embarga miało na celu obalenie rządu Fidela Castro i m.in. zmuszenie go do respektowania praw człowieka, jednak prawa te są łamane do dziś, a embargo nie jest w stanie wpłynąć na postępowanie dyktatora.

### **Wojny opiumowe**

Nieporozumienia i sprzeczne interesy w kwestii handlu zagranicznego mogą prowadzić nawet do konfliktów zbrojnych. W latach 1839–1842 oraz 1856–1860 Wielka Brytania oraz Wielka Brytania wspólnie z Francją **prowadziły przeciw Chinom dwie wojny, zwane opiumowymi**. Bezpośrednią przyczyną pierwszego konfliktu był zakaz importu opium do Chin i zniszczenie przez Chińczyków statku z ładunkiem opium należącego do Kompanii Wschodnioindyjskiej. W obronie interesów przemysłowców opium stanęła Wielka Brytania. W wyniku działań wojennych Chiny musiały zawrzeć pokój, w którym zobowiązały się do otwarcia

pięciu portów dla okrętów angielskich, znosząc tym samym ograniczenia w dostawach opium. Równocześnie zgodziły się na zapłacenie wysokiej kontrybucji wojennej.

### Zadania dodatkowe

1. Na stronie internetowej Ministerstwa Rozwoju Regionalnego ([http://www.mrr.gov.pl/rozwoj\\_regionalny/polityka\\_regionalna/euroregiony/strony/euroregiony.aspx](http://www.mrr.gov.pl/rozwoj_regionalny/polityka_regionalna/euroregiony/strony/euroregiony.aspx)) znajdziesz listę odnośników do stron kilkunastu euroregionów, do których należy Polska. Wybierz jeden, odwiedź jego stronę i zbierz informacje na temat celów euroregionu i ich realizacji, a następnie zgromadzone wiadomości przedstaw koleżankom i kolegom w klasie.
2. Zastanów się, co może zrobić państwo, aby wspierać eksport.
3. Korzystając z Internetu, sprawdź, jakie narzędzia służą państwu do wspierania eksportu. Zgromadzone wiadomości zaprezentuj kolegom i koleżankom w klasie.

## Lekcja 61 i 62, Handel zagraniczny Polski; Kursy walutowe

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** nr 3, 4, 5 i 6 w lekcji 16.

### ? Pytania

1. Opisz w skrócie korzyści płynące z handlu zagranicznego.
2. Przedstaw czynniki, które wpływają na specjalizowanie się różnych państw w sprzedaży poszczególnych dóbr czy usług.
3. Wymień znane Ci rodzaje ceł.
4. Przedstaw nazwy najważniejszych krajów, z którymi Polska prowadzi wymianę handlową.
5. Przedstaw strukturę towarową polskiego importu i eksportu (jakie produkty są najczęściej importowane, a jakie eksportowane).
6. Wyjaśnij znaczenie terminów „bilans handlowy” i „bilans płatniczy”.
7. Wyjaśnij znaczenie terminu „kurs walutowy”.
8. Przedstaw czynniki, które wpływają na wysokość kursów walutowych.

### \* Rozszerzenie materiału

#### Polityka kursowa

Polityka kursowa państwa ma na celu posługiwanie się kursem walutowym przez władze w taki sposób, aby osiągnąć z góry ustalone cele gospodarcze. Znaczenie wpływa ona na rozwój ekonomiczny kraju. Gdy jest prowadzona prawidłowo i konsekwentnie, stanowi jeden z głównych czynników kształtowania wzrostu gospodarczego.

Wyróżnia się dwa podstawowe rozwiązania stosowane w polityce kursowej:

1. kurs płynny – kurs walutowy ustalany przez relacje popytu i podaży, a więc będący wynikiem gry sił rynku,
2. kurs sztywny – kurs walutowy ustalany przez rządy państw i niezmienny w dłuższych okresach.

Proces przejścia od kursu sztywnego do płynnego nazywa się **upłynnieniem kursu**.

## Rezerwy walutowe

Rezerwy walutowe są to zapasy obcych walut przetrzymywane przez bank centralny (w Polsce jest nim Narodowy Bank Polski). Banki centralne utrzymują rezerwy walutowe, aby:

- zapewnić bezpieczeństwo wymiany z zagranicą i płynność w sytuacjach kryzysowych – rezerwy umożliwią spłatę zobowiązań (kredytów, obligacji) zagranicznych państwa lub też zakup niezbędnych dóbr i usług z importu;
- zapewnić stabilizację wahań kursu albo wręcz utrzymanie stałego kursu waluty krajowej względem ustalonej waluty zagranicznej;
- **stanowią zabezpieczenie przed ryzykiem kryzysu walutowego.**

Rezerwy walutowe są przechowywane bądź to w złocie, aby zmniejszyć ryzyko utraty przez nie wartości, bądź też w różnych walutach, które pełnią rolę waluty światowej. Waluty światowe (lub rezerwowe) są emitowane przez duże, rozwinięte i otwarte gospodarki. Są one swobodnie wymienialne i chętnie przyjmowane przez wszystkich uczestników międzynarodowego rynku walutowego. Walutami światowymi są: dolar USA, euro, a także, w mniejszym stopniu, japoński jen, funt brytyjski i frank szwajcarski.

W małej części rezerwy walutowe są przechowywane w gotówce, a ogromna ich większość jest ulokowana w formie depozytów lub papierów wartościowych krajów, skąd pochodzą waluty światowe.

Poziom rezerw walutowych odzwierciedla zarówno potrzeby kraju, jak prowadzoną przez bank centralny politykę pieniężną i kursową.



Na przykład w kwietniu 2010 roku rezerwy walutowe Narodowego Banku Polskiego wynosiły 66,323 mld euro (88,6 mld USD) – 90 proc. rezerw jest ulokowanych w instrumentach finansowych (depozyty, papiery dłużne) nominowanych w głównych walutach świata.

## Kryzys walutowy

Silny spadek kursu walutowego, połączony z zachwianiem ogólnego zaufania do pieniądza i polityki gospodarczej kraju, nazywa się kryzysem walutowym. Efekty kryzysu to:

- w fazie I
  - » dewaluacja waluty krajowej,
  - » wzrost inflacji,
- w fazie II
  - » recesja,
  - » wzrost bezrobocia.



### Kryzys walutowy jest na ogół rezultatem:

1. prowadzenia polityki makroekonomicznej niezgodnej z danym poziomem kursu;
2. błędy w polityce pieniężnej lub fiskalnej.

Kryzys wybucha w chwili, kiedy uczestnicy rynku walutowego oceniają, że bankowi centralnemu może nie starczyć rezerw walutowych, aby utrzymać stały kurs. Wówczas zaczynają panicznie się pozbywać zasobów krajowego pieniądza, aby zdążyć przed jego dewaluacją. Popyt na obcy pieniądź jest wtedy tak duży, że rezerw walutowych nie wystarczy na jego zaspokojenie. W takiej sytuacji bank centralny, aby obronić kurs pieniądza krajowego, najpierw sprzedaje waluty obce ze swoich rezerw i wprowadza wysoką podwyżkę stóp procentowych. Następnie pozostawia kształtowanie się kursu rynkowym siłom popytu i podaży, aby nie utracić zupełnie posiadanych rezerw. Ostatecznie, kryzys walutowy kończy się z głęboką dewaluacją i upłynnieniem kursu. Ustabilizowanie waluty wymaga znacznego podniesienia stóp procentowych oraz ograniczenia wydatków publicznych, co z kolei hamuje rozwój gospodarczy i czyni kryzys walutowy niezwykle kosztownym dla społeczeństwa.

W historii zdarzyło się wiele kryzysów walutowych – ostatnio przeżyły go między innymi Turcja (2000) i Argentyna (2001).

## Międzynarodowy Fundusz Walutowy

Międzynarodowy Fundusz Walutowy to druga, obok Banku Światowego, globalna instytucja finansowa, założona na słynnej konferencji w Bretton Woods w 1944 r. Jest to rodzaj wspólnej skarbonki 185 państw świata, w której gromadzi się pieniądze na wypadek nagłej niewypłacalności któregoś z członków. Gdy jakieś państwo zwraca się o pomoc do funduszu, oznacza to najczęściej, że padło ofiarą kryzysu walutowego i potrzebuje pieniędzy na załatanie swojego bilansu płatniczego. Międzynarodowy fundusz Walutowy jest tzw. pożyczkodawcą ostatniej szansy, czyli udziela pomocy wtedy, gdy odmówią jej instytucje finansowe i inne państwa. Jego istnienie ma uchronić rządy państw przed pokusą powrotu do praktyk z lat 30. XX w., kiedy to kraje dotknięte kłopotami finansowymi ratowały się dodrukiem pieniędzy i popadały w protekcjonizm, co z kolei przyczyniło się do powstania Wielkiego Kryzysu.

W zamian za pomoc Międzynarodowy Fundusz Walutowy wymaga od pożyczkobiorcy

zgody na ostrą kurację antykryzysową. Może np. zażądać dewaluacji waluty albo głębokich cięć w wydatkach publicznych.

### **Zadania dodatkowe**

1. Wymień przyczyny gromadzenia rezerw walutowych.
2. Przedstaw przyczyny i kolejne fazy kryzysu walutowego.
3. Poszukaj w Internecie informacji na temat kryzysów walutowych w Turcji (2000) i Argentynie (2001). Dowiedz się, jakie były ich źródła i konsekwencje, a następnie przedstaw wyniki swoich poszukiwań kolegom i koleżankom w klasie.

## **Lekcja 63 i 64, Aktywność gospodarcza i podział gospodarczy świata; Rozwój gospodarczy**

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany nr 2, 3, 4 i 5 w lekcji 17.

### **Pytania**

1. Wyjaśnij znaczenie pojęć: „produkt narodowy brutto (PNB)”, „produkt narodowy netto (PNN)” i „produkt krajowy brutto (PKB)”.
2. Porównaj gospodarkę krajów wysoko i słabo rozwiniętych.
3. Powiedz, dlaczego tak zwanych krajów naftowych Bliskiego Wschodu nie można zaliczyć do grupy krajów wysoko rozwiniętych.
4. Wyjaśnij znaczenie terminu „rozwój gospodarczy”.
5. Przedstaw pięć stanów rozwoju państwa wg teorii Walta Rostowa.
6. Scharakteryzuj elementy strategii rozwoju gospodarczego Japonii i Korei Południowej.
7. Wymień elementy niezbędne do osiągnięcia wysokiego tempa rozwoju.

### **Rozszerzenie materiału**

#### **Wolność gospodarcza**

Wolność gospodarcza jest to swoboda podejmowania działalności gospodarczej bez ingerencji państwa. Wynika z prawa człowieka do wolności i oznacza powstrzymanie się państwa od ingerowania w tę wolność. Zasada wolności gospodarczej została wyrażona w artykule 20. Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej jako jeden z elementów społecznej gospodarki rynkowej.

#### **Wskaźnik Wolności Gospodarczej**

Wskaźnik Wolności Gospodarczej (ang. Index of Economic Freedom, IEF) to roczny raport publikowany przez amerykańskie pismo o tematyce gospodarczej „The Wall Street Journal” i Heritage Foundation – ośrodek zajmujący się badaniami i analizami dotyczącymi ekonomii. Zawiera on opis i ocenę ograniczeń, przepisów oraz zakresu stosowania przymusu przez władzę w sferze gospodarki w różnych państwach świata.

Każdemu państwu świata jest przyznawana punktacja według 10 kategorii wpływających na wolność gospodarczą:

- polityka handlowa,

- obciążenia podatkowe,
- interwencje rządu w gospodarce,
- polityka monetarna,
- przepływ kapitału i inwestycje zagraniczne,
- bankowość i finanse,
- płace i ceny,
- prawa własności,
- regulacje prawne,
- aktywność czarnego rynku.



Wyższy wynik danego kraju oznacza większy zakres interwencji państwa w gospodarkę i mniejszą wolność gospodarczą. W ten sposób powstaje ranking państw ułożonych w kolejności od największej wolności gospodarczej do państw o “ucisku w gospodarce”. Zależnie od wyniku punktowego, państwa są dzielone na 4 kategorie:

- Wolny,
- W zasadzie wolny,
- W zasadzie bez wolności,
- Bez wolności.

Na czele rankingu od wielu lat pozostają Hongkong i Singapur. W rankingu z 2010 roku **Polska** znalazła się na 71. miejscu spośród 179 krajów, co sytuuje ją w kategorii W zasadzie wolny. Ostatnie miejsce zajmuje Korea Północna.

### Azjatyckie tygrysy

Pierwotnie termin azjatyckie tygrysy odnosił się do czterech wschodnioazjatyckich państw: Korei Południowej, Tajwanu, Singapuru i Hongkongu, których wspólną cechą był szybki wzrost PKB (rządu od kilku do kilkunastu procent rocznie) w latach 1960–1995. Później termin ten został poszerzony o kolejne wschodnioazjatyckie kraje takie jak: Malezja, Tajlandia, Chiny, Filipiny, Wietnam, Indonezja i Makau, które weszły na podobną ścieżkę rozwoju pod koniec lat 80. i na początku lat 90. XX w.

Istnieje wiele teorii, które tłumaczą sukces ekonomiczny tych krajów. Najczęściej jako główne czynniki ich sukcesu podaje się:

1. wysoki etos pracy,
2. początkowe niskie płace i małe wymagania bytowe ludności,
3. startowanie z bardzo niskiego pułapu poziomu życia,
4. położenie geopolityczne umożliwiające łatwy dostęp do rynków zbytu krajów rozwiniętych,
5. otwarcie na kapitał inwestycyjny przy jednoczesnej ochronie własnego rynku wewnętrznego.

W latach 1996–2000 gospodarki azjatyckich tygrysów (z wyjątkiem Chin) przeżyły silne spowolnienie wzrostu, a nawet załamanie. Tajlandia, Indonezja, Malezja i Korea Południowa odnotowały w 1998 r. znaczny spadek PKB (od 7 do nawet 13%), co najczęściej było spowodowane:

- niedostosowaniem się do trendów gospodarki światowej,

- wzrostem wewnętrznych nacisków płacowych,
- konkurencją taniej chińskiej siły roboczej,
- w paru przypadkach błędnymi decyzjami makroekonomicznymi, które poskutkowały załamaniem się lokalnych rynków finansowych i gwałtownym wzrostem inflacji.

Kryzys azjatycki uświadomił światu, że nawet kraje, w których wskaźniki ekonomiczne kształtują się bardzo korzystnie, są narażone na załamanie gospodarcze. Azjatyckie tygrysy, które przez lata stanowiły przykład szybkiego wzrostu gospodarczego i rozwoju pogrążyły się w kryzysie, który miał negatywny wpływ nie tylko na ich gospodarkę, lecz także destabilizował je politycznie i społecznie.

Od 2000 r. gospodarki te stopniowo zaczęły wychodzić z kryzysu wracając na ścieżkę rozwoju. Wymienia się następujące powody tego ożywienia:

- rządowe programy stymulujące gospodarkę;
- niskie zadłużenie – Azjaci tradycyjnie są niezwykle oszczędni;
- zdrowsze banki – sektor finansowy w Azji nie został skażony nowinkami wymyślonymi przez amerykańskie banki inwestycyjne, więc bilanse banków wyglądają zdecydowanie lepiej niż tych z USA czy zachodniej części Europy;
- popyt na elektronikę – elektronika jest jednym z pierwszych sektorów, który odradza się w nowym cyklu gospodarczym – większość najnowocześniejszych urządzeń produkowanych jest w Azji, a powracający popyt pobudza gospodarkę i poprawia wyniki spółek technologicznych.

### **Zadania dodatkowe**

1. Zastanów się, w jaki sposób przestrzeganie wolności gospodarczej wpływa na sytuację ekonomiczną państwa. Przedyskutuj tę kwestię z koleżankami i kolegami w klasie.
2. Na stronie internetowej Heritage Foundation: <http://www.heritage.org/index/Ranking.aspx> obejrzyj wyniki rankingu wolności gospodarczej. Przyjrzyj się pięciu krajom o najniższym poziomie wolności gospodarczej. Wykorzystaj swoją wiedzę na ich temat oraz inne dostępne źródła i zastanów się, jakie mogą być główne przyczyny ich braku wolności gospodarczej. Podziel się swoimi wnioskami z koleżankami i kolegami w klasie.
3. Zastanów się, jakie produkty wytwarzane w krajach zwanych azjatyckimi tygrysami zapewniły im tak dobrą pozycję gospodarczą.
4. Zgromadź informacje na temat gospodarki Chin. Co daje jej przewagę nad innymi? Przedyskutuj odpowiedź na to pytanie z kolegami i koleżankami w klasie.

## **Lekcja 65 i 66, Przemiany gospodarcze w Polsce; Pojęcie globalizacji**

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany nr 6 w lekcji 17 i ekran nr 2 w lekcji 18.

### **Pytania**

1. Opisz zmiany polityczno-ekonomiczne, które zaszły w Polsce po 1989 roku.
2. Wymień województwa o najwyższych i najniższych dochodach na jednego mieszkańca.

3. Zastanów się, jakie mogą być przyczyny nierówności w poziomie dochodów na jednego mieszkańca w poszczególnych województwach.
4. Wyjaśnij znaczenie terminów „globalizacja” i „globalna wioska”.

## **Rozszerzenie materiału**

### **Rozwój regionalny**

Rozwój gospodarczy regionów wchodzących w skład danego kraju nazywa się rozwojem regionalnym. Celem polityki rozwoju regionalnego jest to, aby osiągnąć jak najwyższy i względnie równomierny poziom rozwoju różnych regionów kraju. Rozwój regionalny oznacza również dążenie do tworzenia zbliżonych szans rozwojowych dla regionów. Region wymagający wsparcia jest to więc niekoniecznie region o niższym poziomie PKB na mieszkańca, ale także region o słabym poziomie rozwoju kapitału ludzkiego i produkcyjnego, niedostatecznie rozwiniętej infrastrukturze, szczególnych problemach związanych z restrukturyzacją gospodarki, czy szczególnie niekorzystnych warunkach geograficznych i przyrodniczych. Przykładowo, wsparcia z tego tytułu mogą wymagać w Polsce regiony o starzejącym się przemyśle – np. Śląsk. Te same cele przyświecają polityce regionalnej Unii Europejskiej, jednak w tym przypadku chodzi o jak najbardziej równomierny poziom rozwoju regionów na całym terenie Unii.

Zasadniczo istnieją dwa podejścia do polityki regionalnej:

1. polityka redystrybucyjna, która dąży do wyrównywania dochodów i PKB na mieszkańca w drodze kierowania zasobów z regionów zamożniejszych do uboższych (np. w formie dotacji);
2. polityka rozwojowa, która zmierza raczej do wyrównania szans rozwojowych poszczególnych regionów poprzez usuwanie przeszkód w funkcjonowaniu mechanizmów rynkowych i wspieranie rozwoju kapitału ludzkiego, produkcyjnego oraz infrastruktury.

Polityka regionalna Unii Europejskiej ma przede wszystkim charakter polityki rozwojowej, a nie redystrybucyjnej.

### **Polityka regionalna Unii Europejskiej**

Istnieją znaczne różnice poziomu dobrobytu, zarówno wewnątrz państw członkowskich, jak i pomiędzy nimi. Regiony, w których poziom dobrobytu, mierzony w PKB na jednego mieszkańca, jest najwyższy, to ośrodki miejskie: Londyn, Bruksela i Hamburg.

Najzamożniejsze państwo Europy – Luksemburg – w którym w roku 2008 PKB na jednego mieszkańca wynosiło 82 300 \$ (według parytetu siły nabywczej) okazało się 6,5 razy „bogatsze” niż Rumunia czy Bułgaria.

Przypadek Irlandii pokazuje, jak dynamiczne zmiany wynikające z członkostwa w UE oraz energiczna i właściwie ukierunkowana polityka regionalna mogą przekładać się na konkretne wyniki. PKB Irlandii, który w roku przystąpienia tego kraju do Unii Europejskiej (1973) wynosił 64 proc. unijnej średniej, obecnie należy do najwyższych w Unii. Jednym z priorytetów polityki regionalnej jest możliwie jak najszybsze zbliżenie stopy życiowej w państwach, które przystąpiły do UE po 2004 r., do średniej UE.

W okresie 2007–2013 wydatki na politykę regionalną wynoszą 36% budżetu UE. Środki te pochodzą z trzech różnych źródeł:

1. **Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego** (ang. European Regional Development Fund



- ERDF) – obejmuje programy dotyczące infrastruktury, innowacji i inwestycji. Środki z ERDF trafiają do najbiedniejszych regionów państw członkowskich UE.
- 2. **Europejski Fundusz Społeczny** (ang. European Social Fund – ESF) – finansuje projekty z zakresu kształcenia zawodowego i inne rodzaje pomocy na rzecz zatrudnienia oraz programy tworzenia nowych miejsc pracy. Podobnie jak w przypadku ERDF, o pomoc z ESF może się ubiegać każde państwo członkowskie.
- 3. **Fundusz Spójności** – jest przeznaczony na projekty związane z infrastrukturą środowiska i transportu oraz dotyczące prac nad energią odnawialną. Środki z tego funduszu mogą uzyskać tylko te państwa członkowskie, w których stopa życiowa nie przekracza 90 proc. średniej w UE, czyli 12 najnowszych członków oraz Portugalia i Grecja.

Polityka rozwoju regionalnego polega przede wszystkim na:

- zwiększaniu atrakcyjności państw i regionów dla inwestorów dzięki poprawie dostępu, ulepszeniu jakości usług i ochronie potencjału ekologicznego,
- wspieraniu innowacji, przedsiębiorczości i gospodarki opartej na wiedzy dzięki rozwojowi technologii informacyjnych i komunikacyjnych,
- tworzeniu większej ilości i lepszych jakościowo miejsc pracy poprzez zachęcanie do podejmowania pracy, rozwijanie zdolności adaptacyjnych pracowników oraz zwiększanie inwestycji w kapitał ludzki.

### **Zadania dodatkowe**

1. Zastanów się, dlaczego polityka rozwoju regionalnego w Unii Europejskiej ma charakter rozwojowy a nie redystrybucyjny. Przedyskutuj tę kwestię z kolegami i koleżankami w klasie.
2. Rozważ, jakie mogą być przyczyny nierówności w poziomie dochodu na jednego mieszkańca między najbogatszymi i najbiedniejszymi członkami Unii Europejskiej. Weź pod uwagę między innymi położenie geograficzne oraz historię tych krajów.
3. Na Portalu Funduszy Europejskich: <http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/> poszukaj informacji na temat funduszy ERDF, ESF i Funduszu Spójności. Dowiedz się, co konkretnie one finansują i w jaki sposób można z nich korzystać.

## **Lekcja 67 i 68, Czynniki wpływające na proces globalizacji; Szanse i zagrożenia globalizacji w Polsce**

**Materiał do pracy samodzielnej uczniów:** ekrany nr 2, 4, 5 i 6 w lekcji 18.

### **Pytania**

1. Wymień najważniejsze źródła i przyczyny procesu globalizacji.
2. Przedstaw krótko negatywne skutki globalizacji.
3. Wyjaśnij cechy globalizacji rynków finansowych, rynków towarowych, działalności gospodarczej, politycznej, informacyjnej, kulturowej i ekologicznej. Oceń, które z nich mogą mieć korzystny, a które niekorzystny wpływ na Polskę.
4. Przedstaw szanse i zagrożenia dla Polski związane ze zjawiskiem globalizacji.



## Rozszerzenie materiału

### Globalizacja

Proces globalizacji znacznie przyspieszył w latach 90. XX w. Sprzyjało temu między innymi:

- rozwinięcie sieci Internet,
- postęp informatyczny, transportowy i komunikacyjny (między innymi szybszy i tańszy transport),
- pojawienie się gospodarki opartej na wiedzy,
- rozwój organizacji międzynarodowych (np. ONZ, Unia Europejska),
- rozwój organizacji pozarządowych (np. Amnesty International).
- Usuwanie barier w handlu międzynarodowym,
- likwidacja systemu państw socjalistycznych i reformy gospodarcze w Chinach.

### Gospodarczy wymiar globalizacji

Gospodarczy wymiar globalizacji polega w głównej mierze na ujednoczeniu rynków i dostępnych na nich towarów. Przyczynia się do tego likwidacja barier występujących w handlu międzynarodowym, przez co w założeniu firmy z Azji czy Ameryki Południowej mogą konkurować swoimi towarami na rynkach europejskich, czy amerykańskich. W centrum globalizacji gospodarki znajdują się ponadnarodowe korporacje, które swoje siedziby mają w zamożnych państwach północnej części świata, a nie lokalne firmy. Poza tym kryzysy finansowe w jednej części świata są także odczuwane globalnie.

### Polityczny wymiar globalizacji

W wyniku procesu globalizacji politycznej powstały takie organizacje międzynarodowe jak Unia Europejska, Bank Światowy, Międzynarodowy Fundusz Walutowy czy Światowa Organizacja Handlu. W praktyce ich obecność ogranicza niezależność państw narodowych.

### Społeczno-kulturowy wymiar globalizacji

Globalizacja w wymiarze społeczno-kulturowym jest spowodowana między innymi przez:

- rozwój masowej turystyki,
- migracje ludności,
- komercjalizację kultury, która musi trafiać w gusta odbiorców, aby dobrze się sprzedać,
- działania marketingowe i reklamowe międzynarodowych koncernów,
- rozwój masowych środków komunikacji.

### Makdonaldyzacja społeczeństwa

Pojęcie makdonaldyzacji społeczeństwa pochodzi od nazwy amerykańskiej sieci restauracji McDonald's. Na przykładzie organizacji tej firmy można opisać także mechanizmy społeczne, które sterują człowiekiem. Cztery podstawowe aspekty działania restauracji McDonald's, które mają także przełożenie na inne sfery życia ludzkiego w społeczeństwie globalnym. Są to:

1. Sprawność – jednym z wyznaczników poziomu obsługi klienta w barze szybkich dań jest sprawność. Oczekuje się jej także w wielu innych miejscach (w sklepie, na poczcie, w urzędzie). Sprawność jest nieodłącznym elementem dynamicznego świata, w którym żyjemy.
2. Wymierność – rozumiana jako sytuacja, w której dobre jest to, czego jest dużo. W restauracjach McDonald's objawia się to modą na podwójnego cheeseburgera, zestaw poszerzony,

czy wielką dolewkę coli. Dodatkowo, wszelkie działania są regulowane za pomocą standardów jakości obsługi (np. czas realizacji zamówienia, odsetek skarg).

3. Przewidywalność – daje poczucie bezpieczeństwa oraz wiarygodności. Osoba żywiąca się w restauracji McDonald's, czy też korzystająca z usług sieci hotelarskich, wypożyczalni samochodów lub salonów piękności ma prawo oczekiwać, że w dowolnym kraju świata zostanie obsłużona tak samo i otrzyma dokładnie taki sam produkt.
4. Z przewidywalnością łączy się **rutynowość**, tworzenie schematów możliwych dialogów z klientami oraz ustalanie właściwych reakcji personelu (określone formułki, sposoby zachowania). Przewidywalność można także stworzyć poprzez upodabnianie do siebie miejsc sprzedaży (np. identyczne plany restauracji, standardowe menu).
5. Sterowanie – polega na tym, że w systemie nic nie dzieje się bez powodu, a każde działanie jest zaplanowane na osiągnięcie określonego celu. W restauracji będzie to np. wprowadzenie ograniczonego menu z jasno określonymi daniami do wyboru, małe stoliki i niewygodne krzesła, które mają sprawić, że klient po szybkim skonsumowaniu posiłku, od razu opuści restaurację. Ponieważ człowiek nie podlega łatwo sterowaniu, w strukturach zamakdonaldyzowanych często jego pracę zastępuje maszyna. Prowadzi to do eliminacji błędów.
6. Typową strukturą zamakdonaldyzowaną jest hipermarket lub centrum handlowe.

### Amerykanizacja kultury

Kolejnym ciekawym zjawiskiem jest amerykanizacja kultury, która polega na przeniesieniu instytucji, norm, wartości, zwyczajów, zachowania, techniki, symboli czy obrazów, które kojarzą się ze Stanami Zjednoczonymi do innych krajów. Proces ten jest charakterystyczny dla drugiej połowy XX wieku i ma charakter ogólnoświatowy.

Podstawowe przejawy amerykanizacji to m.in.:

- stosowanie zapożyczeń z języka angielskiego,
- dominacja filmów amerykańskich (Hollywood),
- wprowadzenie amerykańskich sportów, mody i świąt,
- rozpowszechnienie amerykańskiego jedzenia,
- ekspansja amerykańskich marek i firm,
- prowadzenie debat telewizyjnych podczas kampanii wyborczej.



### Antyglobalizm i alterglobalizm

Procesy globalizacji spotykają z oporem organizacji antyglobalistycznych i alterglobalistycznych.

**Antyglobaliści** są przeciwnikami globalizacji, którą uważają za przyczynę ubóstwa na świecie i degradacji ekologicznej Ziemi. Zamiast globalizacji antyglobaliści proponują oparcie się na wspólnotach takich jak naród, rodzina, wspólnoty lokalne. Ruch ten jest znany przede wszystkim z protestów, które towarzyszą wszystkim wielkim konferencjom ekonomicznym, np. szczytom państw grupy G7 i G8, państw UE, zjazdom organizacji międzynarodowych, np. Światowej Organizacji Handlu (WTO) czy Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Ruch alterglobalistyczny, w odróżnieniu od antyglobalistycznego, nie krytykuje globalizacji jako takiej, a tylko niektóre jej przejawy. Za cel stawia sobie radykalną zmianę obecnych stosunków ekonomicznych, ekologicznych i społecznych, poprzez m.in. budowanie globalnego społeczeństwa obywatelskiego.

## ! Zadania dodatkowe

1. Zastanów się, dlaczego rozwój Internetu przyczynił się do upowszechniania procesu globalizacji. Przedyskutuj tę kwestię z koleżankami i kolegami w klasie.
2. Wymień kilka przykładów międzynarodowych koncernów, które mają zasięg globalny. Zastanów się, jakie mogą być przyczyny tak wielkiej ekspansji tych firm.
3. Podczas wizyty w centrum handlowym lub supermarkecie zaobserwuj, w jaki sposób wcieła się w nich w życie zasady sprawności, wymierności, przewidywalności i sterowania. Podaj przykłady konkretnych rozwiązań i tego, jak wpływają one na klientów tych miejsc. Wyniki swoich obserwacji zapisz, a podczas następnej lekcji zaprezentuj kolegom i koleżankom w klasie.
4. Podaj po kilka przykładów konkretnych produktów lub zjawisk, jakie przedostały się do Polski wraz z procesem amerykanizacji.
5. Zdecyduj, czy proces amerykanizacji można nazwać korzystnym czy niekorzystnym dla innych krajów. Poprzyj swoje zdanie stosownymi przykładami.
6. Znajdź po trzy argumenty przeciwko globalizacji, których mógłby użyć antyglobalista i alterglobalista. Skorzystaj w tym celu z zasobów Internetu.

