WOLNA PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

PODRĘCZNIK DO NAUKI PODSTAW PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Wolna przedsiebiorczosc.indd 1 22.03.2017 12:49:06

Wolna przedsiebiorczosc.indd 2 22.03.2017 12:49:06

MATEUSZ MACHAJ

WOLNA PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

PODRĘCZNIK DO NAUKI PODSTAW PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Instytut Ludwiga von Misesa
Wrocław 2016

Wolna przedsiebiorczosc.indd 3 22.03.2017 12:49:06

Autorzy: Mateusz Machaj (rozdz. 1–20, 22–45, dodatki),
Robert Gwiazdowski (rozdz. 21)

Koordynator: Anna Gruhn

Redaktor prowadzący: Marcin Zieliński

Redakcja naukowa: Mateusz Benedyk, Arkadiusz Sieroń, Marcin Zieliński

Redakcja językowa: Elżbieta Michalak

Korekta: Paweł Kot, Rafał Wiszowaty

Projekt okładki, stron tytułowych i rysunków:
Marta Ozdarska, Damian Słoński

Podręcznik *Wolna przedsiębiorczość* jest udostępniony na licencji
CC BY-SA 3.0 PL (Uznanie autorstwa – Na tych samych warunkach).
Z pełnym tekstem licencji można zapoznać się na stronie
http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/pl/legalcode.

Cyfrowa wersja podręcznika znajduje się na stronie
http://wolnaprzedsiebiorczosc.pl/.

ISBN 978-83-65086-06-8

Instytut Edukacji Ekonomicznej
im. Ludwiga von Misesa
pl. Strzelecki 20
50-224 Wrocław

Łamanie: PanDawer
pandawer@pandawer.pl
Wydanie pierwsze

Spis treści

Dział I. Podstawy ekonomii **7**
1. Ekonomia jako dziedzina życia 9
2. Rzadkość i koszt alternatywny 13
3. Produkcja i czynniki produkcji 17
4. Praworządność a społeczeństwo 24
5. Podział pracy 30
6. Pieniądz i funkcje pieniądza 37
7. Suwerenność konsumenta i ceny 44
8. Koszty i ceny 48
9. Rynek: prawa popytu i podaży 53
10. Ilustracje krzywych popytu i podaży 58
11. Ceny maksymalne i minimalne wprowadzane przez państwo 67
12. Inflacja 72
13. Banki 78
14. Stopa procentowa i wartość pieniądza w czasie 82
15. Bank centralny 87
16. Banki centralne a stopy procentowe 93
17. Wzrost i rozwój gospodarczy oraz cykl koniunkturalny 98
18. Produkcja intelektualna i materialna 106
19. Bezrobocie 111
20. Spory wokół roli państwa w gospodarce 118
21. Podatki 122
22. Budżet państwa i finanse publiczne 130
23. Deficyt budżetowy i dług publiczny 136
24. Socjalizm i transformacja gospodarcza 141
25. Globalizacja i handel międzynarodowy 146
26. Integracja międzynarodowa, kurs walutowy i światowe centra finansowe 153
Pytania testowe do działu I 159

Dział II. Przedsiębiorczość w teorii **169**
27. Ryzyko i ubezpieczenie 171
28. Przedsiębiorca na rynku a niepewność 176
29. Przedsiębiorczość i kalkulacja pieniężna 180
30. Przedsiębiorczość dla zysku pieniężnego 184
31. Przedsiębiorczość dla zysku psychicznego 189
32. Wielkość zysku a konkurencja 194

33. Konkurencja przedsiębiorcza a postęp gospodarczy . 199
34. Przedsiębiorczość a instytucje 205
35. Reklama i marketing 212
36. Etyka w biznesie 219
Pytania testowe do działu II 224

Dział III. Przedsiębiorczość w praktyce 229
37. Typy osobowości a umiejętności przedsiębiorcze 231
38. Funkcjonowanie i rola giełdy 236
39. Inwestowanie osobistego kapitału 242
40. Rachunkowość przedsiębiorstwa 248
41. Swoboda umów i praktyka ich zawierania 254
42. Biznesplan i zarządzanie jego realizacją 261
43. Zarządzanie zespołem i jego organizacja 267
44. Emerytura i systemy emerytalne 271
45. Ocena własnych umiejętności i przyszła kariera . . . 275
Pytania testowe do działu III 281

Dodatki 285
A: Formy działalności gospodarczej 287
B: Lokaty i kredyty 292

Prawidłowe odpowiedzi 300
Spis diagramów, tabel i wykresów 301

Dział I.

Podstawy ekonomii

1. Ekonomia jako dziedzina życia

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Dlaczego ekonomia dotyczy każdego człowieka.
- Dlaczego w ekonomii chodzi nie tylko o pieniądze i dobra materialne.
- Dlaczego ekonomia ani nie moralizuje, ani nie demoralizuje.
- Dlaczego każdy człowiek kieruje się motywem zysku, ale pojmowanym indywidualnie i subiektywnie.

Najważniejsze pojęcia:
ekonomizacja, zysk, subiektywne potrzeby

Myślenie ekonomiczne

Ekonomia kojarzy się wielu osobom przede wszystkim z dziedziną życia polegającą na zarabianiu pieniędzy. Ekonomia, podatki, banki, finanse, przedsiębiorstwa… – wszystko to zdaje się sprowadzać do jednego: zarabiania i wydawania pieniędzy. Sama nazwa „ekonomia" pochodzi od dwóch greckich słów oznaczających w połączeniu „naukę o gospodarstwie domowym", czyli niejako naukę o zarządzaniu pozyskiwaniem pieniędzy i ich wydawaniem. W rzeczywistości jest to bardzo wąskie spojrzenie na ekonomię, które sprawia, że może być ona postrzegana jako nauka ograniczona, ale także zarezerwowana dla wąskiego grona specjalistów. Tymczasem jest to dziedzina wiedzy dotycząca różnych aspektów życia wszystkich ludzi, zajmująca się zagadnieniami niekoniecznie związanymi z pieniędzmi.

W codziennym użyciu łatwo napotkać zastosowanie terminu „ekonomia", w szerszym znaczeniu – w powiązaniu z dobrami materialnymi, a nie tylko z samymi pieniędzmi. Samochody osobowe z automatyczną skrzynią biegów mają najczęściej dwa tryby jazdy: sportowy i ekonomiczny. Chodzi oczywiście o zdolność samochodu do przyspieszania i jednocześnie wiążące się z tym zużycie paliwa. Tryb sportowy pozwala na bardziej sprawne rozwijanie prędkości (w domyśle szybsze dojechanie do

celu), ale za cenę większego spalania benzyny. Natomiast celem trybu ekonomicznego jest niskie zużycie paliwa, stawiane w tym wypadku wyżej od przyspieszenia. Tryb ekonomiczny pozwala na **ekonomizację** zużycia paliwa, czyli jego gospodarne (bardziej oszczędne) wykorzystanie. Wybierając ten tryb, przedkładamy możliwość dojechania w więcej miejsc nad możliwość szybszego dojechania do tych, które chcemy odwiedzić w pierwszej kolejności.

Podobnie rozumujemy w innych sytuacjach życia codziennego. Gdy budujemy dom, zastanawiamy się nad tym, jak najlepiej ogrzać go w zimie. Czy zdecydować się na ogrzewanie gazowe, elektryczne, a może rozważyć jeszcze inne rozwiązania? Gdy spodoba się nam komiks na komputerze, to niekoniecznie od razu będziemy chcieli cały wydrukować – mając na uwadze zbyt szybkie zużycie tonera. Gdy ktoś przypomina nam o zgaszeniu światła, również uzasadnia to tym, byśmy oszczędzali prąd – a więc myśleli ekonomicznie. Ale co to właściwie znaczy „myśleć ekonomicznie"?

Przykłady z samochodem, ogrzewaniem domu czy zużyciem prądu w zasadzie najczęściej sprowadzają się do rozważnego wydawania pieniędzy. Rzeczywiście, kiedy w życiu codziennym mówimy o ekonomizacji, mamy głównie na myśli pilnowanie, by fundusze nie wyciekały zbyt szybko z naszego portfela. Ale ekonomizowanie, czyli gospodarne korzystanie z zasobów, nie ogranicza się tylko do samych pieniędzy. Nie ogranicza się nawet do najczęściej nabywanych za pieniądze dóbr materialnych.

Ekonomia jako nauka o ludzkich wyborach

Ekonomia to nauka, która bada konsekwencje faktu, że ludzie muszą cały czas dokonywać wyborów. Każdy z nas ma ograniczone zasoby (dobra, środki), których może użyć do osiągnięcia jedynie niektórych spośród wszystkich swoich celów. Tak naprawdę każde nasze działanie wiąże się z dokonywaniem wyboru. Dlatego też ekonomizujemy wszystko, czego dotyczą podejmowane przez nas decyzje. Pierwszą i podstawową decyzję podejmujemy w kwestii tego, co zrobić z naszym czasem. Nie bylibyśmy w stanie robić jednocześnie kilku rzeczy, nawet gdybyśmy byli Supermanem, bo nawet on napotyka ograniczenia. Musimy wybrać, czy wolimy pracować, czy odpoczywać; czytać książkę czy korzystać z komputera. Tym samym dokonujemy ekonomizacji naszego czasu. Dla jednych jest to wybór bardziej przykry, dla innych mniej. Jednak z pewnością dla każdego wybór ten jest nieunikniony.

Jak widać, ekonomia nie musi dotyczyć tylko pieniędzy. Nie musi nawet dotyczyć całego społeczeństwa, bo do pojawienia się problemu ekonomizacji wystarczy jeden człowiek. Robinson Crusoe ze znanej powieści Daniela Defoe musiał podejmować decyzje, jak ekonomizować posiadane zasoby i czas nawet wtedy, gdy nie miał jeszcze żadnego kontaktu z innymi ludźmi na wyspie.

Zatem ekonomia nie jest nauką o zarabianiu pieniędzy, chociaż dla wielu to najbardziej interesujący jej aspekt (i najtrudniejszy). Nie jest też nauką o bogactwie materialnym. Jest to nauka o ludzkich wyborach, podejmowanych codziennie w różnych okolicznościach. W ekonomii podstawowym przedmiotem analizy jest człowiek i jego potrzeby, które w żargonie ekonomicznym bywają nazywane **preferencjami**.

Subiektywny charakter potrzeb

Każdy człowiek jest inny i ma swoje indywidualne potrzeby. Dlatego mówimy, że potrzeby są **subiektywne** – czyli indywidualne, zależne od osobistego widzimisię. Nie oznacza to wcale, że ekonomia nie jest nauką obiektywną, gdyż jak najbardziej taką nauką jest. Ekonomia to obiektywna nauka o subiektywnych potrzebach człowieka. Mogą to być potrzeby niematerialne (np. kulturalne), a czasami nawet, wydawałoby się, tak absurdalne jak potrzeba czytania horoskopów. Ktoś będzie wolał słuchać utworów Bacha, ktoś inny zdecyduje się na słuchanie zespołu U2. W tym samym czasie jeden widz wybierze się do kina na *Avatara*, drugi będzie wolał kibicować Realowi Madryt albo oglądać *Bolka i Lolka*.

Czy wiesz, że…?

Ekonomia rozwijała się najpierw jako dziedzina moralizująca i pouczająca ludzi (np. o tym, jaka cena jest „sprawiedliwa", albo czy „sprawiedliwe" jest pobieranie odsetek od pożyczek). Jednak z czasem (w ciągu ostatnich 250 lat) stała się odrębną i sformalizowaną dziedziną wiedzy, która nie poucza ludzi, jak mają się zachowywać ani co kupować. Współcześnie celem ekonomii jest opisanie tego, jak ludzie rzeczywiście postępują, a nie tego, co powinni robić.

Zadaniem ekonomii nie jest wychowywanie ludzi i zmienianie ich potrzeb. Ekonomia nikogo nie poucza, nie podejmuje się osądów etycznych i nie umoralnia. Z drugiej strony należy pamiętać, iż ekonomia sama w sobie nie jest amoralna i nie twierdzi, że wszystkie systemy moralne są tak samo słuszne. Ekonomia wybiera drogę pośrodku między umoralnianiem a demoralizowaniem: milczy w tematach dotyczących moralności. Ekonomia zakłada tylko, że ludzie stawiają przed sobą konkretne cele związane z zaspokajaniem potrzeb.

Nie tylko potrzeby są subiektywne. Podobnie jest w ekonomii z pojęciem **zysku**. W języku potocznym zysk zazwyczaj odnosi się do kwestii finansowych. Jednakże w sferze ludzkiego działania zysk oznacza po prostu osobistą korzyść psychiczną, niekoniecznie związaną z pieniędzmi czy dobrami czysto materialnymi. Ktoś będzie szczęśliwy, czytając mądre książki, ktoś inny przekładając między palcami złote monety. Jednej osobie będzie zależało na korzystaniu ze wszelkich uciech życia, innej na budowaniu rodziny i ogniska domowego. Ponieważ ludzie są różni, to każdy ma swój osobisty rachunek zysków i strat i na swój subiektywny sposób rozumie szczęście, do którego dąży w życiu. Oczywiście, nasze poglądy i przekonania nie są niezmienne. Wprost przeciwnie, życie to pasmo nieustającej osobistej przemiany. Aczkolwiek na każdym jej kroku to my kształtujemy je indywidualnie.

Pytania sprawdzające

1. Wyjaśnij, na czym polega błąd w twierdzeniu: ekonomia zakłada, że ludzie chcą przede wszystkim zarabiać pieniądze.
2. Podaj przykłady ekonomizacji, które nie polegają na oszczędnym gospodarowaniu pieniędzmi.
3. Jakie stanowisko wobec moralności zajmuje ekonomia?
4. Co w ekonomii oznacza stwierdzenie, że potrzeby ludzi są subiektywne?
5. Czym jest zysk?

2. Rzadkość i koszt alternatywny

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Dlaczego fakt rzadkości zasobów jest punktem wyjścia dla nauki ekonomii.
- Dlaczego wybór jest nieodłącznym elementem środowiska opisywanego przez ekonomię.
- Dlaczego każdy człowiek zawsze ponosi koszty swoich działań, bez względu na grubość portfela.
- Dlaczego na koszty można patrzeć nie tylko przeszłościowo, ale i przyszłościowo.

Najważniejsze pojęcia:
rzadkość, wybór, koszt alternatywny

Wybór i rzadkość

Ekonomia opisuje wybory i ich konsekwencje, dlatego warto zacząć od tego, skąd właściwie bierze się konieczność wybierania. Podstawową przyczyną tej konieczności jest **rzadkość**. To techniczny termin, którym określa się w podręcznikach „fakt istnienia nieograniczoności potrzeb oraz ograniczoności zasobów". Krótko mówiąc, chodzi o to, że człowiek ma bardzo wiele potrzeb, które chciałby zaspokoić. Nie posiada natomiast dostatecznie dużej ilości środków, by móc tego dokonać. Gdybyśmy mieli stworzyć listę potrzeb jakiegoś człowieka, to tak naprawdę nigdy nie miałaby ona końca. Nawet jeśli uda nam się zrealizować ich bardzo wiele, nawet jeśli mamy na to mnóstwo środków, zawsze będziemy sobie stawiać kolejne cele – takie jak choćby pływanie w basenie, leniuchowanie na materacu i popijanie oranżady.

Niektórym oczywiście powodzi się lepiej i są w stanie osiągnąć dużo więcej, gdyż mają dostęp do większej ilości zasobów. Ludzie bogatsi mogą sobie pozwolić na znacznie bardziej rozwiniętą działalność aniżeli biedniejsi. Ale nawet najbogatszy człowiek świata nie może zrealizować wszystkich swoich planów (np. inwestycyjnych). On także musi wybierać, choć inaczej niż osoba uboga.

Rzadkość najłatwiej zauważyć, zaglądając do portfela. Nie możemy kupić wszystkiego, czego tylko zapragniemy. Musimy się zdecydować, czy wolimy popcorn, czy ciasto. Rzadki jest również wspomniany w poprzednim rozdziale czas. W przeciwieństwie do agenta Smitha z filmu *Matrix* nie występujemy w nieskończonej liczbie kopii. Każdy z nas jest tym jedynym unikatowym egzemplarzem. A że nie mamy zdolności bilokacyjnych, czyli zdolności pojawiania się w kilku miejscach jednocześnie (choć niektórych ludzi się o to podejrzewa), musimy wybierać, gdzie się w danej chwili znajdziemy. Dlatego nie możemy w tym samym czasie robić wszystkiego. Nawet jeśli potrafimy robić kilka rzeczy naraz, to mamy swoje ograniczenia, przed którymi nie da się uciec.

Koszt alternatywny

Perspektywa wyboru stawia przed nami wyzwania, ale są to zawsze wyzwania dotyczące przyszłości, a nie przeszłości. Oznacza to, że kiedy podejmujemy decyzję, najistotniejsze są możliwe przyszłe scenariusze. Dlatego też ekonomiści stworzyli pojęcie **kosztu alternatywnego** (kosztu utraconych możliwości). Zazwyczaj kiedy mówimy o jakichś kosztach, mamy na myśli koszty przeszłe, które już wystąpiły (nie tylko pieniężne). Mówimy na przykład, że jakieś zadanie wymagało od nas poświęcenia wielu godzin pracy albo że w jakąś inwestycję włożyliśmy duże sumy pieniędzy. Jednakże oglądanie się na przeszłość nie zmieni wachlarza przyszłych możliwości, które są przed nami.

Koszt alternatywny występuje przy każdym wyborze, który podejmujemy. Załóżmy, że na ten sam wieczór dostaliśmy dwie propozycje od znajomych. Jedni chcą, by pójść z nimi na mecz piłkarski – drudzy chcą zabrać nas do kina na komedię romantyczną. Opcja, z której zrezygnujemy – „druga najlepsza możliwość działania" – jest naszym kosztem alternatywnym. Jeśli pójdziemy na mecz, to zrobimy to kosztem rezygnacji z wyjścia do kina. Jeśli pójdziemy do kina, to nie zobaczymy meczu.

Z każdorazowym wydaniem pieniędzy wiąże się koszt, ponieważ nie możemy ich przez to wydać na coś innego, czego również pragniemy. Dotyczy to zarówno poziomu indywidualnego, czyli pojedynczej osoby, jak i całej rodziny czy większych podmiotów gospodarczych, na przykład firm i państw. Można łatwo zobaczyć wydatki pieniężne – to, co jest za pieniądze kupowane. Kosztu alternatywnego, a więc ceny, jaką płacimy za te zrealizowane wydatki, tak łatwo zobaczyć już się nie da. Przykładowo

rząd może zwiększyć swoje wydatki i zatrudnić więcej urzędników w administracji, ale taka decyzja będzie miała swój koszt alternatywny: jakaś część środków zostanie przekazana z pozostałych sektorów gospodarki, przez co tam zmaleją wydatki i zatrudnienie.

W naszym codziennym życiu wszystko jest rzadkie, począwszy od naszego czasu, a skończywszy na pieniądzach i środkach materialnych. Z powodu tej rzadkości musimy wybierać przeznaczenie dla zasobów. Nie możemy ich poświęcić na wszystko, co sobie wymarzymy. Z kolei z wyborem zawsze wiążą się koszty alternatywne. Zawsze istnieje alternatywa dla danego sposobu wydania pieniędzy – jakaś inna opcja ich spożytkowania. Dlatego każda decyzja jest kosztowna w tym sensie, że wiąże się z poniesieniem kosztu alternatywnego: wydając pieniądze na nowe świecące rolki, rezygnujemy tym samym z wydania ich na grę komputerową. Wyjeżdżając na narty w czeskie góry, odbieramy sobie możliwość bycia w tym samym czasie nad polskim morzem.

Dylemat polegający na konieczności wyboru towarzyszy każdej naszej decyzji – nie tylko wąsko rozumianej decyzji ekonomicznej, ale jakiejkolwiek innej, na przykład dotyczącej życia osobistego. Wybór jest tym, co świadczy o naszej wyjątkowości. Pozwala na budowanie swojego własnego miejsca w społeczności, życiu gospodarczym oraz we własnym mniemaniu, to znaczy pozwala na działanie dla osobistej satysfakcji i szczęścia. Tej indywidualności nie można nikomu z nas odebrać.

Koncepcja kosztu alternatywnego może ci pozwolić myśleć przyszłościowo o swoim życiu i inwestycjach. Wyobraź sobie, że masz akcje jakiejś firmy o wartości 100 złotych. Czy decyzja o tym, czy sprzedać je teraz, czy zatrzymać, powinna zależeć od tego, za ile je kupiłeś rok temu? Załóżmy, że w jednym wariancie kupiłeś je za 50 złotych, w innym za 200 złotych. Czy powinno to wpływać na decyzję, co zrobić z akcjami?

Wpływ przeszłości na wybór

Istnienie kosztu alternatywnego – dotyczącego bieżącego wyboru i przyszłości – nie oznacza oczywiście, że przeszłość w ogóle nie ma dla nas znaczenia. Ma, ponieważ decyduje o tym, dlaczego znajdujemy się w miejscu, w którym jesteśmy. Zdarza się, że przeszłość jest w naszym

życiu czymś szczególnym i motywującym. Wspomnienia i zdobyte doświadczenia mogą nas pchać do rozmaitych wyborów, na które w przeciwnym razie moglibyśmy się nie zdecydować.

Wyobraźmy sobie, że odziedziczyliśmy restaurację, która nie przynosi satysfakcjonujących dochodów. Gdyby interesowała nas sama wartość pieniężna, moglibyśmy się zdecydować ją sprzedać, ponieważ tak wynikałoby z naszych kalkulacji. Patrząc w przyszłość, ocenilibyśmy w duchu kosztu alternatywnego: albo ją sprzedajemy i uzyskujemy jakiś kapitał, albo nadal do niej dopłacamy; w tym wypadku przeszłość zostałaby uznana za nieistotną. Na naszą decyzję mogą jednak wpłynąć przeszłe doświadczenia. Świadomość, że restauracja ta należy do rodowego dziedzictwa oraz sentyment do niej, może nas powstrzymać przed taką decyzją. Dlatego w naszym subiektywnym koszcie alternatywnym jest miejsce na sentymenty i przekonania.

Czy decyzja o sprzedaży restauracji byłaby nierozsądna? Zdaniem jednej osoby mogłaby taka być, zdaniem innej – niekoniecznie. Każdy człowiek buduje swoją osobistą przyszłość, osobiste szczęście, osobisty ekonomiczny świat. Dla jednego człowieka prowadzenie restauracji byłoby nierozsądne, dla innego jak najbardziej uzasadnione. Ekonomia jako nauka nie ma na celu wskazywania, które cele są rozsądne ani do jakich celów powinien dążyć człowiek. To zadanie etyki i innych dyscyplin. Ekonomia zakłada tylko, że każdy człowiek wybiera te cele, których osiągnięcie może mu przynieść – jego zdaniem – jak największą satysfakcję.

?

Pytania sprawdzające

1. Wyjaśnij, dlaczego rzadkość uznaje się za punkt wyjścia ekonomii.
2. Czym jest koszt alternatywny? Podaj przykłady.
3. Wyjaśnij, dlaczego nawet najbogatszy człowiek na świecie zawsze ponosi koszty swoich działań.
4. Czy przeszłe decyzje nie mają nigdy znaczenia dla naszych przyszłych decyzji? Uzasadnij odpowiedź.
5. Czy przeszłe decyzje nie powinny mieć znaczenia dla naszych przyszłych decyzji? Uzasadnij odpowiedź.
6. Czy zgadasz się ze stwierdzeniem: „rząd powinien dwukrotnie zwiększyć wydatki budżetowe, ponieważ dzięki temu wzrośnie aktywność gospodarcza i spadnie bezrobocie”? Uzasadnij odpowiedź.

3. Produkcja i czynniki produkcji

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Jaka jest klasyfikacja czynników produkcji.
- Dlaczego podział czynników produkcji pojawił się w ekonomii i współcześnie stracił na znaczeniu.
- Czego dotyczy teoria dystrybucji (podziału) dochodu i dlaczego wzbudza kontrowersje.
- Dlaczego dla wszystkich członków społeczeństwa ważne jest, by cała gospodarka się rozwijała.
- Dlaczego najważniejszym czynnikiem produkcji jest przedsiębiorczość człowieka.

Najważniejsze pojęcia:
czynniki produkcji, teoria dystrybucji, przedsiębiorczość

Czynniki produkcji

W XIX wieku wielu ekonomistów postrzegało produkcję jako projekt przeprowadzany przede wszystkim w wymiarze materialnym, a za **czynniki produkcji** uważano najczęściej przedmioty fizyczne i łączoną z nimi pracę. Na gruncie tego podejścia w historii myśli ekonomicznej pojawiła się słynna klasyfikacja czynników produkcji: **ziemi, pracy** i **kapitału**.

Ekonomia zaczęła się dynamicznie rozwijać jako samodzielna dyscyplina naukowa w czasach, kiedy gospodarki zachodnie doświadczały bezprecedensowego wzrostu. Można było wówczas zaobserwować trzy różne grupy społeczne, które pełniły swoje ekonomiczne funkcje: kapitalistów, którzy posiadali fabryki z maszynami i innym wyposażeniem; pracowników, którzy wykonywali dla kapitalistów niezbyt złożoną i wielogodzinną pracę fizyczną, oraz właścicieli ziemskich, którzy tym między innymi różnili się od kapitalistów, że korzystali głównie ze

zgromadzonych wcześniej majątków ziemskich. Taki podział na czynniki produkcji stał się czymś naturalnym przede wszystkim z powodu ówczesnej sytuacji społecznej.

Dystrybucja dochodu i harmonia interesów

Owa triada grup społecznych zdawała się przekładać na sztywne ramy stosunków ekonomicznych. W związku z tym powstał nawet pewien dział ekonomii, zwany **teorią dystrybucji**, który zajmował się tym, jakie części całkowitego dochodu w gospodarce przypadają na poszczególne grupy. To z kolei otworzyło drogę do rozważań o rzekomych nieodłącznych konfliktach i walkach między właścicielami czynników produkcji (dzisiaj mówi się raczej o współpracy wszystkich czynników niż o walce). Takiemu podejściu sprzyjało w szczególności to, że przez wiele setek lat, aż do XVIII wieku, gospodarka prawie się nie rozwijała. Całkowity dochód w społeczeństwie można było postrzegać jako tort, którego wielkość przez setki lat pozostawała niemal niezmieniona. Główne zagadnienie teorii ekonomii zdawało się dotyczyć tego, jak taki tort, czyli bogactwo, jest dzielony między ludzi.

Jednakże taki sztywny podział i rozważania na jego temat z czasem przestały odgrywać główną rolę, ponieważ kapitalistyczna organizacja produkcji doprowadziła do ogromnego wzrostu gospodarczego. „Tort" powiększył się kilkudziesięciokrotnie, na czym skrzętnie skorzystali przedstawiciele wszystkich „klas" czynników produkcji. Produkcja przestała być postrzegana jako nierosnąca wielkość, o którą toczy się społeczna walka klas. Dostrzeżono bowiem, że interesy wszystkich klas są tak naprawdę harmonijne, bo na wzroście tortu może skorzystać każdy.

Swego czasu przynależność do jednej z wymienionych tu trzech grup w większym stopniu przekładała się na sytuację materialną. Po latach rozwoju ta zależność została znacząco osłabiona. Praca coraz częściej przestawała być nieskomplikowaną i powtarzalną rutyną, większą rolę zaczęły odgrywać talenty pracowników, ich wykształcenie i umiejętności. W efekcie w literaturze ekonomicznej pojawiło się pojęcie **kapitału ludzkiego**, niejako czwartego czynnika produkcji. W dzisiejszej gospodarce znacznie większą rolę odgrywają usługi, a zatem wiedza i odpowiednie umiejętności. Z tego powodu wielu wysoko wykwalifikowanych pracowników najemnych zarabia więcej od kapitalistów, do których zalicza się również indywidualnych inwestorów.

Dobra kapitałowe

Gdy mówimy o kapitale, najczęściej chodzi nam o dobra kapitałowe, czyli przetworzone przez człowieka materialne zasoby, które służą do efektywnej produkcji. W przeciwieństwie do dóbr konsumpcyjnych, które bezpośrednio zaspokajają nasze potrzeby, dobra kapitałowe umożliwiają nam produkcję – z tego względu bywają one też nazywane dobrami pośrednimi. Przykładowo piec w piekarni jest **dobrem kapitałowym** (pośrednim), ponieważ nie służy bezpośredniemu zaspokojeniu potrzeb. Służy do wytwarzania innego dobra (chleba), które dopiero pozwoli na zaspokojenie potrzeby (**dobra konsumpcyjnego**).

Młotek, komputer, lampa, linia montażowa, koparka, żelazo, samochód, drukarka – to tylko kilka przykładów licznych dóbr kapitałowych, które umożliwiają nam produkcję. Co charakterystyczne, wytworzenie dóbr kapitałowych zabiera ludziom czas. Ludzie, by móc korzystać z dóbr kapitałowych, muszą wcześniej podjąć decyzję o ich produkcji. Muszą zainwestować swój czas i środki w stworzenie czegoś, co nie daje od razu satysfakcji. Trudno przecież uznać, że linia montażowa bezpośrednio zaspokaja jakiekolwiek nasze potrzeby. Zaspokaja je tylko pośrednio, umożliwiając na przykład masową produkcję samochodów, które z kolei zaspokajają naszą potrzebę szybszego poruszania się.

Przedsiębiorczość i zanik znaczenia podziału na czynniki produkcji

W uproszczonych modelach ekonomicznych czynniki produkcji traktuje się niekiedy jak składniki wrzucane razem w odpowiedniej proporcji do ziemi, z której potem wyrasta samoistnie jakaś roślina. Analogicznie w prostym opisie mówi się o czynnikach ekonomicznych „wrzucanych" do produkcji dóbr i usług. W tym ujęciu „wrzucamy" pracowników, maszyny, halę, komputery, a z czasem produkcja sama rośnie niczym drzewo owocowe. W rzeczywistości jest to obraz bardzo uproszczony, czasami wręcz szkodliwy, ponieważ nie istnieje znany z góry najlepszy „przepis na produkcję", podobny do instrukcji sadzenia roślin. Owszem, znamy technologię wytwarzania najróżniejszych dóbr, ale nigdy nie mamy pewności, jakich dóbr w danej chwili najbardziej potrzebują konsumenci. Dlatego decyzja o tym, co i jak produkować, jest zawsze swego rodzaju eksperymentem, którego efektów nie da się do końca przewidzieć. W tym miejscu

dochodzimy do najważniejszego elementu w procesie produkcji: **przedsiębiorcy**, czyli głównego reżysera, autora, pomysłodawcy, który wybiera, jego zdaniem, najlepsze kombinacje czynników produkcji. Rolą przedsiębiorcy jest wybieranie jednych czynników produkcji, a rezygnowanie z innych. Ten, który będzie w selekcji skuteczny, zdoła odnieść sukces.

Możemy dostrzec, że za każdym z czynników produkcji kryje się akt twórczego myślenia człowieka. Ropa i węgiel od lat były w ziemi, a nikt ich nie traktował jako użytecznych dóbr, dopóki ludzki umysł nie odkrył, że można je wykorzystać. Praca to wykorzystanie siły mięśni, wymagające rozsądnego planowania i pokierowania. Dobra kapitałowe nie mogłyby zostać wyprodukowane, gdyby ktoś na pomysł ich wytworzenia nie wpadł. Natomiast kapitał ludzki to umiejętność korzystania z dodatkowych talentów. Stąd niektórzy słusznie zauważają, że w produkcji istnieje tylko jeden istotny czynnik: przedsiębiorcze zdolności człowieka do przekształcania świata materialnego na wszelkie możliwe sposoby.

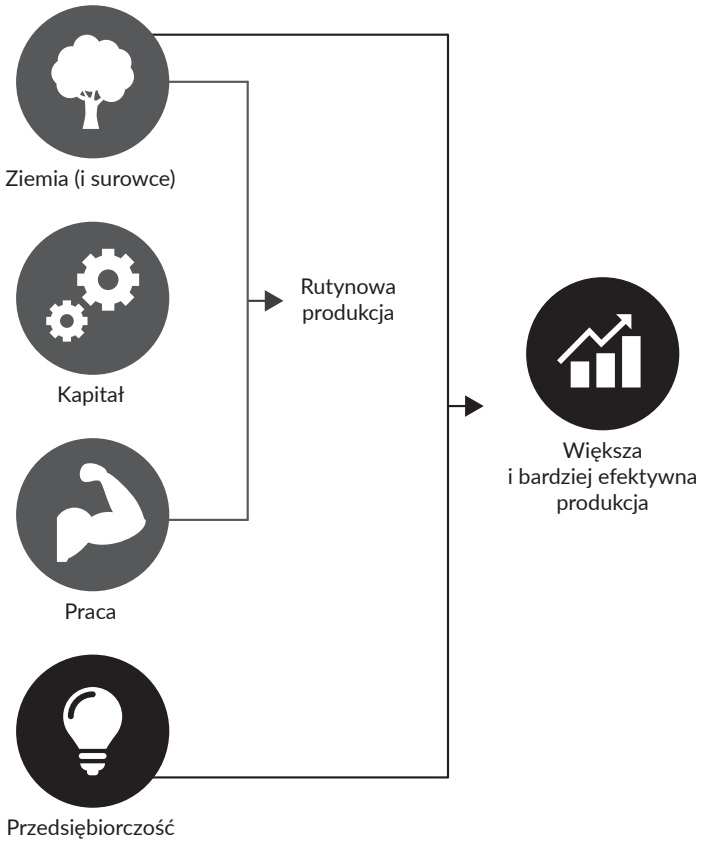
Przedsiębiorcy przez długie lata byli pomijani w wielu teoriach ekonomicznych. Przyczyna tego tkwi we wspomnianej na początku rozdziału obserwacji: ekonomia jako nauka powstawała w czasach znikomego wzrostu gospodarczego. W XVII wieku historia ludzkości mogła wyglądać bardzo pesymistycznie: niezwykle powolny przyrost naturalny, wysoka śmiertelność niemowląt i dzieci, niski poziom życia, nieustanne wojny i epidemie. Wszystko to razem sprawiało, że gospodarka wydawała się znajdować w stanie stacjonarnym, w dużym stopniu niezmiennym. Dlatego dla przedsiębiorców-rewolucjonistów, którzy, jak Stanisław Wokulski, nie bali się zmieniać zastanego świata, nie było wówczas w ekonomicznym teoretyzowaniu zbyt wiele miejsca. Ważniejszą rolę odgrywały wzajemne stosunki ekonomiczne pomiędzy sztywnymi klasami społecznymi: właścicielami ziemskimi, kapitalistami i klasą robotniczą – grupami dostarczającymi do produkcji kolejną ziemię, kapitał i pracę.

Gdy nastąpiła eksplozja innowacji, sztywne podziały na czynniki produkcji straciły swoje pierwotne znaczenie, choć dalej możemy je wykorzystać przy opisywaniu procesu produkcji. Ale na piedestał trafiła **przedsiębiorczość**.

Przykład klasyfikacji czynników produkcji

Załóżmy, że wytwarzamy wełnę przeznaczoną na ciepłe swetry. Z jakich czynników produkcji korzystamy? Zaczynamy od ziemi, na której

Diagram 1. Czynniki produkcji



zajmujemy się hodowlą owiec. Owce są strzyżone przez mniej wykwalifikowanych pracowników. Następnie wełna trafia do fabryki, gdzie jest odpowiednio prana, oczyszczana i przetwarzana przez maszyny, by wytworzyć z niej włókna i nici, stanowiące podstawę do wytworzenia materiału, sprzedawanego potem producentom swetrów. Nad sprawnością procesu w fabryce czuwają bardziej wykwalifikowani pracownicy.

Czy w tym przykładzie możemy dokonać klasyfikacji czynników? Tak. Pracownicy to oczywiście praca. Tych bardziej wykwalifikowanych moglibyśmy określić jako przedstawicieli kapitału ludzkiego. Wszelkie maszyny w fabryce czy narzędzia, którymi strzyże się owce, są dobrami kapitałowymi – ponieważ należy je wcześniej wytworzyć. Natomiast ziemią jest miejsce, na którym prowadzona jest hodowla owiec i na której zbudowano fabrykę. Do ziemi niektórzy czasem zaliczają również zwierzęta,

rośliny czy też surowce naturalne: wszelkie rzeczy, które można traktować jako permanentne, niejako „dane na zawsze przez naturę" człowiekowi.

Gdy się jednak nad tym głębiej zastanowimy, to z pewnością stwierdzimy, że tak naprawdę nic nie jest nam dane na zawsze przez naturę. Zwierzętami trzeba się zaopiekować, zainwestować czas i środki w ich hodowlę. Lasy również wymagają odpowiedniego utrzymania. Surowce naturalne trzeba z ziemi wydobywać, co też wymaga nakładów, a do tego wyczerpują się one. Nawet samą ziemię można albo zniszczyć, albo użyźnić. Pokazuje to w istocie, że klasyczne rozróżnienie na ziemię i dobra kapitałowe nie jest możliwe do utrzymania, ponieważ i ziemia, i dobra kapitałowe wymagają pewnych nakładów. Do jednego i drugiego niezbędne jest inwestowanie. Wymaga ono wiedzy i inteligencji człowieka, ale przede wszystkim przedsiębiorczego działania.

Czy wiesz, że…?

Ekonomia do początku XIX wieku określana była mianem „ponurej nauki", gdyż wielu teoretykom wydawało się, że ze wzrostu gospodarczego nie mogą korzystać wszyscy ludzie w społeczeństwie. Na szczęście historia gospodarcza dowiodła błędu tego założenia i pokazała, że w gospodarce w interesie wszystkich grup leży wzrost całkowitej produkcji i liczby towarów oferowanych konsumentom.

Znaczenie przedsiębiorcy w procesie produkcji

Mimo że dzisiaj ekonomiści nie skupiają się już nadmiernie na klasyfikowaniu czynników produkcji, to ciągle pojawiają się negatywne konsekwencje takiego podejścia. Gdy mówi się o wzroście gospodarczym czy poziomie życia, zbyt dużą uwagę przywiązuje się do samych czynników produkcji: surowców naturalnych albo gromadzonego kapitału (krajowego lub zagranicznego). Tymczasem większą uwagę należy raczej zwracać na to, jak te czynniki produkcji są zdobywane i łączone w procesie produkcji przez przedsiębiorców (zob. rozdział 17).

Ekonomicznie efektywna produkcja nie jest jak roślina wyrastająca właściwie samoistnie z ziemi. Produkcja sama nie urośnie w wyniku dodawania do niej kolejnych czynników (np. surowców albo dóbr

kapitałowych). Dużo ważniejsza od materialnych czynników produkcji i tego, jak je zaklasyfikujemy, jest ta osoba (przedsiębiorca), która je razem układa w przemyślaną całość i stara się robić to lepiej od innych.

Pytania sprawdzające

1. Jaka była klasyczna triada czynników produkcji? Z jakiego powodu była tak ważna i dlaczego straciła na swym pierwotnym znaczeniu?
2. Podaj przykład dowolnego procesu produkcji i sklasyfikuj jego czynniki.
3. Czy rozróżnienie czynników produkcji na ziemię i dobra kapitałowe ma sens? Uzasadnij odpowiedź.
4. Czy można wskazać pewien najważniejszy czynnik produkcji? Dlaczego?
5. Dlaczego o dobrach kapitałowych, maszynach, mówi się, że są dobrami pośrednimi?
6. Wyjaśnij, dlaczego kiedyś idea walki klas była tak żywa, a dzisiaj już nie odgrywa większej roli?
7. Austriacki ekonomista Ludwig von Mises napisał kiedyś: „Produkcja nie jest czymś fizycznym, materialnym i zewnętrznym; jest zjawiskiem o charakterze duchowym i intelektualnym". Korzystając z diagramu 1, spróbuj uzasadnić takie twierdzenie.

4. Praworządność a społeczeństwo

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Czym jest pojęcie praworządności (*rule of law*).
- Dlaczego praworządność ma wielkie znaczenie ekonomiczne.
- Czym jest niepewność reżimowa.
- Co oznacza dla gospodarki stabilność prawa.
- Jaka jest rola praw własności w kontekście stabilności prawnej i gospodarczej.

Najważniejsze pojęcia:
praworządność, niepewność reżimowa, wartość kapitałowa

Cechy rządów prawa

W języku angielskim istnieje termin *rule of law*, który tłumaczy się nieraz jako **praworządność** czy też **rządy prawa**. Terminu tego używa się wtedy, gdy w danym kraju istnieje ład opierający się na pewnych uniwersalnych regułach prawnych. Co mamy na myśli, gdy mówimy o takich systemowych regułach? Chodzi głównie o to, by zasady działania władzy i aparatu państwa nie były arbitralne, czyli o to, by władca nie mógł ich dowolnie zmieniać i ustalać wedle własnej woli. Innymi słowy, chodzi o taki porządek prawny, w którym ci, którzy tworzą przepisy (sejm, senat itd.), nie mogą tego czynić dowolnie i bez poszanowania praw jednostek.

Określenie „rządy prawa" może być trochę mylące, ponieważ każdym społeczeństwem rządzą jakieś reguły prawne, choćby niezwykle okrutne. Nawet w najbardziej dyktatorskim i zniewolonym społeczeństwie dominują z góry ustalone zasady postępowania. Angielski termin *rule of law* lepiej chyba byłoby tłumaczyć jako „duch prawa", ponieważ najczęściej zawiera w sobie coś więcej niż tylko znaczenie: „wszystko ma być zapisane w ustawie". W nazistowskich Niemczech również obowiązywały procedury i prawa stanowione przez dyktaturę. Niemniej nie uznaje się tego porządku za praworządny system oparty na zasadzie *rule*

of law. Dlaczego? Ponieważ był to system, w którym prawo traktowano jako instrument, dowolnie strojony, przestawiany i zmieniany przez jedną rządzącą partię (przypisującą sobie wyłączność na rację w każdej kwestii) wyłącznie po to, by zrealizować konkretny cel ideologiczny, bez poszanowania bardziej fundamentalnych reguł „sprawiedliwości" zgodnych z „duchem prawa". W systemie opartym na „duchu prawa" istnieją pewne niezbywalne uprawnienia jednostki, których władza nie może łatwo podważyć, takie jak prawo do uczciwego procesu sądowego, prawo do wolności wypowiedzi czy prawo własności, które ma ogromne znaczenie gospodarcze.

Wpływ systemu prawnego na działalność gospodarczą

Dlaczego w książce o przedsiębiorczości zajmujemy się czymś, co wydaje się bardziej pasować do zajęć z wiedzy o społeczeństwie? Ponieważ system prawny obowiązujący w danym kraju jest jednym z głównych czynników warunkujących prowadzenie działalności gospodarczej (choć nie jedynym). Mimo że nasze życie społeczno-gospodarcze zależy od wielu rzeczy, porządek prawny jest jednym z najbardziej istotnych czynników decydujących o tym, jak będzie wyglądać gospodarka.

Prawa własności wraz ze swobodą umów są jednym z elementów składowych praworządnego systemu społeczno-gospodarczego. Zapewniają solidne podstawy dla funkcjonowania przedsiębiorstw. Czy prawa te są nieograniczone? To zależy od systemu politycznego. We wszystkich krajach aparaty władzy decydują się z różnych przyczyn na ograniczanie tych uprawnień. W sferze ideologicznej toczą się spory o to, w jakim stopniu i czy w ogóle te prawa powinny być przez państwo ograniczane. Skoro jednak we wszystkich krajach prawa jednostki są ograniczane przez aparat państwa, to po co w ogóle wprowadzać zasadę praworządności? Jak odróżnić państwa opresyjne od tych bardziej przyjaznych jednostce i czy w ogóle jest możliwe twarde rozróżnienie?

Wszystkie państwa ograniczają prawa jednostek, ale jedne czynią to w mniejszym stopniu od innych. Inaczej prawa własności są ograniczane w Stanach Zjednoczonych, a inaczej w krajach Ameryki Południowej. Inne są dodatkowe obowiązki finansowe nakładane przez władzę na przedsiębiorców w Niemczech, a inne w krajach afrykańskich. W krajach mających rozwinięte systemy polityczne, które są bliskie idei praworządności,

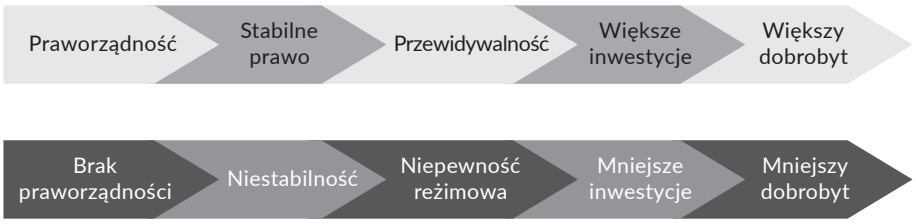
władzy trudniej jest rozszerzać swoje uprawnienia. Wynika to z rozmaitych powodów, również kulturowych, jednakże niezwykle ważna jest sama konstrukcja ładu prawnego – to, czy istnieje w nim na przykład zasada podziału władzy. Konsekwencją istnienia tej zasady jest to, że rządząca partia nie może równie łatwo skonfiskować prywatnej własności jak w krajach o rządach dyktatorskich. Musi bowiem liczyć się (przynajmniej w teorii, gdyż w praktyce może być różnie) z innym siłami władzy i nacisku: z opozycją polityczną, władzą sądowniczą, konstytucją, potencjalną presją ze strony mediów, organizacjami pozarządowymi.

Nie oznacza to oczywiście, że taka konfiskata nie jest w ogóle możliwa. Oznacza tylko tyle, że trudniej ją przeprowadzić niż w systemie, w którym dana partia ma pełny monopol na władzę i nie jest w ogóle ograniczona systemem prawnym. I choć często system ten nie działa idealnie, to jednak stanowi pewną przeszkodę – przynajmniej minimalnie hamuje swobodę działań władzy. Te sprawy mają ogromne znaczenie dla stanu gospodarki i przedsiębiorczości. W ładzie politycznym bliskim ideałowi praworządności istnieją znane społeczeństwu i częściowo przewidywalne reguły gry.

Znaczenie stabilnych reguł prawnych

Dlaczego stabilność tych reguł ma tak duże znaczenie? Ponieważ pozwala na lepsze długookresowe planowanie. Widać to szczególnie wyraźnie w wypadku krajów rozwijających się, które bardzo starają się o wprowadzenie stabilnego systemu prawnego, czyli takiego, który dawałby zagranicznym inwestorom względnie dużą pewność co do politycznej przyszłości. Wyobraźmy sobie, że jakiś inwestor zastanawia się nad otwarciem fabryki w biednym kraju Ameryki Południowej. Jeśli nie może być pewien bezpieczeństwa tej inwestycji – istnieje tam groźba

Diagram 2. Konsekwencje praworządności i jej braku



wybuchu powstania albo dojścia do władzy nieprzyjaznego dyktatora, ignorującego prawo międzynarodowe – to może się na nią nie zdecydować. W takim wypadku rozwój gospodarczy kraju będzie dużo wolniejszy od potencjalnie osiągalnego.

Wpływ niepewności reżimowej na inwestycje

W teorii prawa gospodarczego pojawia się termin **niepewności reżimowej**. Określa się nim brak przewidywalności przyszłych zmian w prawie, które dotykają przedsiębiorców planujących inwestycje. Przewidywalność zmian ma szczególnie duże znaczenie w wypadku inwestycji długoterminowych, o horyzoncie kilkudziesięciu lat. Jeśli nie możemy być pewni tego, co władza polityczna zrobi za parę miesięcy lub lat, to będziemy mniej skłonni do inwestowania w takim kraju. Zjawisko niepewności reżimowej dobrze tłumaczy, dlaczego wielu ludzi decyduje się inwestować swoje pieniądze w krajach, gdzie opodatkowanie jest nominalnie wyższe. Często bowiem warto pozostawić pieniądze w kraju, w którym reguły praworządności są przestrzegane mimo wyższych podatków. Dla wielu bardziej opłacalna będzie inwestycja w Niemczech opodatkowana stawką 30 procent niż inwestycja na Ukrainie opodatkowana stawką 5 procent. Dlaczego? W pierwszym wypadku inwestycja odbywałaby się w stabilniejszym otoczeniu prawnym, a więc mniej ryzykowne byłoby także jej uruchomienie, nawet gdyby potem przyszło więcej środków oddać fiskusowi i możliwe było zatrzymanie tylko 70 procent owoców inwestycji. Rozwiązanie to może się okazać lepsze niż ryzykowanie utraty wszystkich pieniędzy na Ukrainie.

Inwestowania i działalności gospodarczej nie sposób porównywać do gier, ale nawet na ich przykładzie łatwo zobaczyć rolę stabilnych reguł. W szachach najlepsi gracze planują kilkanaście ruchów do przodu. Jest to możliwe, ponieważ obie strony zobowiązują się do przestrzegania pewnych zasad. Planowanie długookresowe ma sens, bo każdy musi się trzymać zasad. Wyobraźmy sobie jednak, że jedna ze stron uzyskałaby nadzwyczajną przewagę i mogłaby w dowolnym momencie zmienić reguły poruszania się gońca lub wieży. W takiej sytuacji długoterminowe planowanie przez drugą stronę byłoby kompletnie bez sensu.

Własność i wartość kapitałowa

Podobnie jest z inwestowaniem i rozsądnym gospodarowaniem zasobami. Stabilne reguły gry pozwalają na długoterminowe planowanie gospodarcze. Ma to jednak swoje konsekwencje. Długoterminowe planowanie gospodarcze pozwala docenić długoterminową wartość zasobów gospodarczych. Załóżmy, że posiadamy dom i kawałek ziemi. Dzięki temu mamy gdzie mieszkać i uprawiać rośliny. Ponieważ istnieje porządek społeczny i reguły prawne, to inni ludzie nie mogą korzystać z naszego domu i ziemi bez naszej zgody. Dzięki temu nasze nieruchomości mają **wartość kapitałową** – wartość wynikającą z ich przyszłego użycia: za kilka miesięcy, kilka, kilkanaście, kilkadziesiąt lat. Gdyby każdy mógł dowolnie korzystać z naszej ziemi i domu, zasoby te zostałyby szybko wyeksploatowane. Nie mielibyśmy żadnego powodu, by w nie inwestować i podejmować się względem nich długookresowego planowania.

Czy wiesz, że…?

World Bank Group publikuje co roku raport *Doing Business*, który ocenia poszczególne kraje pod względem stabilności i przewidywalności systemu prawnego (np. egzekwowania kontraktów, ochrony zawartych umów itd.). Najbardziej rozwinięte kraje zajmują w nim najwyższe miejsca. Kraje, w których prawo jest bardzo niestabilne, trudne do przewidzenia, plasują się na niższych pozycjach.

Podobnie jest z dobrami, które stoją na półkach w sklepach. Wyobraźmy sobie, że państwo nagle zmienia reguły gry i pozwala ludziom zabierać te towary bez płacenia za nie. Niektórzy mogliby to uznać za raj na ziemi, ale ta sytuacja raczej przypominałaby piekło. Najpierw doszłoby do przepychanek i wszyscy rzuciliby się na darmowe towary (które potem pewnie sprzedawaliby innym). Skoro takie towary z łatwością mogłyby zostać zabrane, to później mało kto chciałby je produkować i dostarczać masowo ludziom. W ten sposób nagła zmiana reguł gry sprawiłaby, że inwestowanie stałoby się nieopłacalne, ponieważ z powodu niestabilności systemu prawnego dobra nie miałyby swojej długookresowej wartości kapitałowej.

Z tych powodów stabilność reguł i praworządność odgrywają istotną rolę w sprawnym funkcjonowaniu porządku ekonomicznego. I choć nie gwarantują rozkwitu przedsiębiorczości i wzrostu gospodarczego, są ich fundamentem.

Pytania sprawdzające

1. Wyjaśnij na podstawie diagramu 2, dlaczego praworządność ma znaczenie dla gospodarki.
2. Czym jest niepewność reżimowa? Podaj przykłady.
3. Podaj przykłady znaczenia stabilności systemu prawnego dla planowania inwestycji.
4. Wyjaśnij, jak prawo do własności zasobów decyduje o istnieniu wartości kapitałowej.
5. Wyjaśnij krótkowzroczność propozycji, według której wszystkie dobra na sklepowych półkach należałoby właścicielom sklepów odebrać i rozdać ludziom za darmo, by się nie marnowały.
6. Znajdź w Internecie raport *Doing Business* dla wybranego roku i przeanalizuj w nim pozycję Polski na tle innych krajów.

5. Podział pracy

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Jakie są korzyści z podziału pracy dla całego społeczeństwa.
- Czym jest teoria przewagi komparatywnej.
- W jaki sposób handel między krajami (i ludźmi) może przynosić korzyści wszystkim, nawet jeśli jedna strona jest we wszystkim lepsza.

Najważniejsze pojęcia:
podział pracy, koszty komparatywne, korzyści z handlu

Podział pracy i społeczna harmonia

Od zarania dziejów ludziom towarzyszy **podział pracy**. Jednak wraz z ewolucją systemów społecznych i politycznych charakter tego podziału ulegał zmianie. Czym w ogóle jest podział pracy? W najprostszym, bezpośrednim znaczeniu polega on na przydzielaniu ludziom różnych zadań. Dzięki temu ludzie mogą się skupiać na jednej czynności, co pozwala im doskonalić umiejętność wykonywania jej i dzięki temu osiągać lepsze efekty. Korzyść z podziału pracy bardzo łatwo jest dostrzec, wystarczy tylko rozejrzeć się dokoła. Na wielu rynkach mamy profesjonalistów, którzy są dobrzy w tym, co robią, ponieważ się wyspecjalizowali: lekarzy, sportowców, pisarzy, szewców, śpiewaków itd.

Z podziałem pracy wiąże się zagadnienie **społecznej harmonii**. Jak wspomnieliśmy w rozdziale o czynnikach produkcji, ludzie długie lata byli przekonani, że między poszczególnymi członkami społeczności nieuniknione są konflikty, dlatego historia ludzkości musi być historią wojen i ciągłych walk. Podobne wyobrażenia dotyczyły sytuacji na arenie międzynarodowej. Wierzono (niektórzy wierzą w to do dziś), że kraje muszą pozostawać ze sobą w konflikcie, dlatego trudno im będzie znaleźć taki ład, który pozwoli wszystkim stronom wspólnie z niego korzystać. Siłą napędową owego przekonania było to, że niektóre z krajów były potężniejsze

od innych i jakoby mogły domagać się szczególnego rodzaju posłuszeństwa oraz narzucać innym niekorzystne dla nich warunki.

Teoria przewagi komparatywnej

Z podobnym rozumowaniem możemy spotkać się także dzisiaj. Dotyczy ono takiej sytuacji, gdy dany kraj może wytwarzać wszystkie produkty taniej i lepiej. Czy taki kraj w ogóle potrzebowałby innych do współpracy? Czy nie mógłby z pozostałych krajów uczynić swoich poddanych i ich wyzyskiwać? Okazuje się, że nawet w takiej sytuacji – gdy jeden kraj jest lepszy w produkcji wszystkich dóbr od pozostałych krajów (choć trudno sobie taki przypadek wyobrazić) – współpraca będzie opłacalna dla każdej ze stron. Z pomocą w wyjaśnieniu tego pozornego paradoksu przychodzi **teoria przewagi komparatywnej (kosztów komparatywnych)**, łaczona głównie z Davidem Ricardo (choć także inni ekonomiści przyczynili się do jej rozwoju).

Wyjaśnijmy to na przykładzie. Załóżmy, że Anna w ciągu minuty może ulepić 1 uszko do barszczu albo zawiesić 3 bombki na choince. Karolina jest dużo sprawniejsza, bo w ciągu minuty potrafi ulepić 2 uszka albo powiesić na choince 4 bombki (zob. tabelę 1). Załóżmy, że każda z nich przeznacza w sumie 10 minut na przygotowania świąteczne. Bez podziału pracy Anna, przeznaczając na każdą czynność połowę tego czasu, zdoła ulepić 5 uszek i powiesić 15 bombek. Karolina w tym czasie ulepi 10 uszek i powiesi 20 bombek. W sumie razem wytworzą 15 uszek, a na choince zawieszą 35 bombek (zob. tabelę 2).

Co się jednak stanie, jeśli zdecydują się na podział pracy? I jaki podział pracy byłby najkorzystniejszy? W poprzednich rozdziałach poznaliśmy koncepcję kosztu alternatywnego, czyli najlepszej utraconej możliwości. Koncepcja ta będzie pomocna także w rozwiązaniu tej zagadki. Ile „kosztuje" zrobienie uszka przez Annę? Jedno uszko wykonane przez Annę oznacza, że nie zawieszono 3 bombek – oto koszt alternatywny. W przypadku Karoliny jedno uszko oznacza, że na choince nie zawisły 2 bombki (dwa do czterech to jak jeden do dwóch). Widzimy, że choć Karolina w ujęciu czasowym jest bezwzględnie lepsza w robieniu uszek i wieszaniu bombek, to koszt alternatywny wykonania jednego uszka jest większy dla Anny, ponieważ zamiast wykonać jedno uszko Anna mogłaby powiesić 3 bombki.

Na tym polega przewaga komparatywna Anny. Załóżmy więc, że skoro wychodzi jej to lepiej, to cały swój czas poświęci na wieszanie bombek. Przez 10 minut uda jej się powiesić 30 bombek (zob. tabelę 3). Przypuśćmy

Tabela 1. Różnice w umiejętnościach Anny i Karoliny

	Uszka/minuta	Bombki/minuta
Anna	1	3
Karolina	2	4

Tabela 2. Produkcja uszek i bombek bez podziału pracy

	Uszka/5 minut	Bombki/5 minut
Anna	5	15
Karolina	10	20
Suma	**15**	**35**

Tabela 3. Produkcja uszek i bombek z podziałem pracy

	Uszka	Bombki
Anna	0 minut na uszka	10 minut na bombki → 30 bombek
Karolina	8 minut na uszka → 16 uszek	2 minuty na bombki → 8 bombek
Suma	**16**	**38**

też, że Karolina poświęci 8 minut na lepienie uszek i wykona ich razem 16. W pozostałe 2 minuty powiesi jeszcze 8 bombek. Całkowita produkcja jednego i drugiego dobra wzrośnie. Uszek będzie 16, a bombek na choince 38.

Mniej więcej w taki sposób podręczniki opisują źródła korzyści płynących z podziału pracy. W praktyce jednak ważnym elementem są stosunki handlowe. Nie chodzi tylko o to, że Anna i Karolina będą mogły wspólnie wytworzyć więcej, gdy współpracują. Najważniejsze, że obie mogą skorzystać na podziale pracy, nawet gdy działają na własną rękę i muszą realizować swoje cele samodzielnie. Patrząc na to z perspektywy kosztów i cen,

zauważamy, że zawieszenie jednej bombki kosztuje Annę 1/3 uszka, a Karolinę więcej, bo 1/2 uszka. Dlatego Karolina będzie gotowa zapłacić za zawieszenie bombki każdą cenę poniżej 1/2 uszka. Ania, świadcząc usługę zawieszania bombek, będzie zyskiwała przy każdej cenie powyżej jej kosztu, czyli powyżej 1/3 uszka. W tej sytuacji wymiana, w której Karolina płaci Annie za powieszenie bombki cenę między 1/3 a 1/2 uszka jest opłacalna dla obu, mimo że Karolina i tak jest we wszystkim lepsza! Ujmując problem odwrotnie, Annę jedno uszko kosztuje 3 niezawieszone bombki, a Karolinę jedno uszko kosztuje tylko 2 niezawieszone bombki. Dlatego gdy Ania będzie otrzymywała od Karoliny zapłatę w postaci zawieszenia bombek w zamian za uszka, każda cena między 2 a 3 bombkami za uszko będzie opłacalna zarówno dla jednej, jak i dla drugiej. Krótko mówiąc, handel w każdych warunkach, zawsze, choćby nieznacznie, poprawia sytuację handlujących stron.

Ten przykład jest matematycznie prosty, ale zasada pozostanie ta sama, gdy go trochę skomplikujemy i wprowadzimy do modelu więcej osób. Moglibyśmy wymyślać inne przykłady – z ubraniami, żywnością, środkami czystości, winem. Nie ma znaczenia z czym, ponieważ zasada kosztu alternatywnego może być zastosowana zawsze. Dlatego też zawsze możemy porównać koszty komparatywne. Nawet jeśli jedna ze stron jest absolutnie lepsza we wszystkim, relatywne porównanie zawsze wykaże, że ten słabszy jest w czymś względnie lepszy, co oznacza, iż może kogoś zastąpić w wykonywaniu pewnych czynności z korzyścią dla tego silniejszego.

Rozważmy sami tę kwestię na przykładzie wybitnego sportowca. Cristiano Ronaldo zapewne potrafiłby szybciej niż większość ludzi przewieźć i przenieść swoje meble podczas przeprowadzki z jednego domu do drugiego. Ale decyduje się na wynajęcie pomocnika – niekoniecznie dlatego, że chce mu dać pracę albo że nie lubi dźwigać mebli (to mogą być dodatkowe powody). Z pewnością jednak istotnym czynnikiem będzie to, że tracąc swój czas na przeprowadzkę, nie mógłby go poświęcić na trening i grę w piłkę nożną, czyli na coś, co przynosi mu ogromne korzyści finansowe (oprócz osobistej satysfakcji). Nawet jeśli wykonanie przeprowadzki zajęłoby mu 3 godziny, a pomocnikowi 4 godziny, to i tak wynajęcie go będzie dla Ronaldo opłacalne z powodu kosztu komparatywnego. Wynika to z tego, że jedna godzina kosztuje Cristiano Ronaldo więcej niż pomocnika. Ponadto, co może wydać się paradoksalne, im Ronaldo będzie lepszy, tym bardziej będzie skłonny do skorzystania z pomocy słabszego.

Do tego w gruncie rzeczy sprowadza się zasada kosztu komparatywnego. Często możemy się przekonać o jej sile, gdy rozważamy alokowanie

własnego czasu. Może się okazać, że łatwiej nam będzie za coś na rynku zapłacić niż wykonać to samemu, ponieważ w czasie, gdy wykonywalibyśmy tę pracę sami, moglibyśmy robić coś innego i zarobić więcej, niż wyniesie koszt zakupienia usługi. To niewątpliwie jeden z głównych powodów, dla których wielu pracowników korporacji wyższego szczebla decyduje się jadać posiłki w restauracjach zamiast przygotowywać je samemu. Po prostu wychodzi im to taniej! Jeśli pozostaną w pracy dwie godziny dłużej, mogą otrzymać płacę wyższą niż cena obiadu w restauracji.

Pamiętajmy jednak, że mówimy tu o „fizycznej produktywności". Może być bowiem tak, że pracownik sam zrobi sobie posiłek, bo lubi to robić albo nie ufa produktom kupowanym na rynku. Pewne subiektywne pobudki mogą przesądzać o tym, że człowiek nie będzie preferował podziału pracy. Równie dobrze może się okazać, że Cristiano Ronaldo lubi sam wykonywać wszystkie prace związane z przeprowadzką. A jak pamiętamy, według nauki ekonomii ludzie mogą mieć cele pozamaterialne. Jednym z nich może również być niepreferowanie podziału pracy.

Społeczne i międzynarodowe korzyści z podziału pracy

Prawo kosztów komparatywnych pokazuje, że możliwa jest harmonia w społeczeństwie oraz harmonia międzynarodowa. Nawet jeśli jeden z krajów jest znacznie słabszy w produkcji wszystkich dóbr od innych krajów, to i tak zawsze znajdzie swoje miejsce w produktywnym podziale pracy, na którym skorzystają wszystkie strony. Aby doszło do korzystnego podziału pracy, który zwiększy całkowitą produkcję jednostek lub krajów, potrzebna jest jeszcze swobodna wymiana między współpracującymi podmiotami. Anna i Karolina muszą wynegocjować między sobą takie ceny uszek i bombek, które skłonią je do specjalizacji.

Teoria przewagi komparatywnej potrafi też dobrze wyjaśnić, jak wszyscy w danym społeczeństwie mogą odnosić korzyści z istnienia bogatych i zdolnych jednostek. Czy zastanawialiście się kiedyś, dlaczego takie usługi jak kelnerstwo, fryzjerstwo czy krawiectwo mają różne ceny w różnych krajach? Praca wykonywana w tych zawodach wygląda podobnie w wielu krajach. A jednak fryzjer na Ukrainie zarabia (przeciętnie) mniej niż fryzjer w Polsce, a fryzjer w Stanach Zjednoczonych z pewnością jest od nich bogatszy. Z czego to wynika? Z dodatkowych efektów przewagi komparatywnej. W bogatszych społeczeństwach istnieją bardziej produktywni

przedsiębiorcy, działający na skalę globalną. Im ktoś jest bardziej produktywny w swoim fachu i zarabia więcej pieniędzy, tym wyższy jest jego koszt alternatywny. Dlatego jest gotów więcej zapłacić za to, że zostanie w czymś zastąpiony. Gdyby Karolina potrafiła lepić jeszcze więcej uszek na minutę, to tym bardziej potrzebowałaby pomocy Anny. Byłaby również gotowa zapłacić większą liczbą uszek Annie za to, że ta wieszałaby bombki – zwłaszcza gdyby na rynku pojawiła się konkurencja, czyli inni ludzie gotowi zatrudniać Annę, by wyręczała ich w prostszych czynnościach.

Czy wiesz, że…?

W XIX wieku pojawił się ruch luddystów, którzy chcieli niszczyć maszyny, gdyż uważali, że używanie maszyn w produkcji zwiększy trwale bezrobocie. Dzisiaj mogłoby to przypominać niszczenie kombajnów (żeby więcej ludzi mogło pracować w polu), zakaz korzystania z łopat (bo do kopania rękami potrzeba więcej ludzi), czy zakaz korzystania z paczkomatów (aby dać pracę dostarczycielom paczek). Luddyści chcieli niszczyć maszyny, gdyż wierzyli, że nie można dopuścić do tego, by ktoś stał się za bardzo produktywny, bo wtedy nie będzie potrzebował do pomocy innych ludzi, skazując ich tym samym na społeczne wykluczenie. Dzięki teorii kosztów komparatywnych wiemy, że jest to nieprawda i wysoka produktywność jednej osoby (czy firmy) przynosi korzyść reszcie społeczeństwa.

Im jakiś prawnik bardziej skutecznie wykonuje swój zawód, tym więcej zarabia. A to oznacza, że każda godzina jego pracy jest więcej warta i więcej by tracił, gdyby nie skupiał się na swoim zawodzie – gdyby musiał poświęcać czas na mycie samochodu, malowanie ścian albo naprawę kranu w domu. Dlatego bardziej mu się opłaca znalezienie i opłacenie kogoś, kto za niego umyje samochód lub naprawi kran. Im więcej jest bogatych ludzi w społeczeństwie, tym większe zapotrzebowanie na pomoc fachowców, tym większa konkurencja o ich usługi i tym wyższe oferty zapłaty. W ten sposób otoczenie ludzi bogatych korzysta pośrednio na ich bogactwie, w wyniku czego w krajach bogatszych za podobne czynności zarabia się często o wiele więcej niż w krajach biednych. Dlatego również im bardziej pogłębia się specjalizacja, tym bardziej przydatni stają się wszyscy ludzie – także ci mniej zdolni, poszkodowani przez los albo niepełnosprawni.

Zawsze bowiem mogą się przyczynić do poprawy efektywności ludzi bardziej wydajnych oraz do pełniejszego wykorzystania ich talentów.

Z podziałem pracy wiąże się jeszcze jedno bardzo ważne i niejednokrotnie pomijane zagadnienie. Otóż zasada przewagi komparatywnej ma swój ukryty potencjał prawie wszędzie. Właściwie w każdej sytuacji dzięki podziałowi pracy ludzie mogą stać się bardziej produktywni pod względem fizycznym. Nie zawsze jednak jest to produktywność wartościowa. W ekonomii istnieje znacząca różnica między produktywnością fizyczną a ekonomiczną. Ta pierwsza wymaga podziału pracy. Ta druga wymaga istnienia przedsiębiorców, którzy umiejętnie organizują podział pracy, aby stworzyć coś wartościowego. To jednak będzie tematem działu II podręcznika.

Pytania sprawdzające

1. Podaj przykład pokazujący zasadę przewagi komparatywnej (inny od tego w tekście).
2. Dlaczego bezwzględna przewaga jednej strony w produkcji wszystkich dóbr nie oznacza, że podział pracy i wymiana będą nieopłacalne?
3. Wyjaśnij, dlaczego mimo prawa przewagi komparatywnej ludzie mogą zrezygnować z podziału pracy. Podaj przykłady.
4. Dlaczego większa produktywność jednej osoby wpłynie pozytywnie na bogactwo tych, którzy nie będą bardziej produktywni?
5. Wyjaśnij, jak podział pracy wpływa na harmonię społeczną.

6. Pieniądz i funkcje pieniądza

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Czym jest pieniądz.
- Dlaczego doszło do powstania pieniądza oraz jakie są korzyści z jego istnienia.
- Dlaczego powstanie pieniądza to proces nie do końca zaplanowany.
- Dlaczego pieniądz nie mierzy wartości.
- Jakie są formy pieniądza.
- Co to jest obieg okrężny.

Najważniejsze pojęcia:
barter, pieniądz, problem zbieżności potrzeb, pieniądz dekretowy

Wymiana bezpośrednia a wymiana pośrednia

Pieniądze są nieodłączną częścią naszego życia. Można powiedzieć, że wręcz dominują w naszym życiu. Nawet jeśli nie są celem samym w sobie, to niemal zawsze brane są pod uwagę w działaniu. Z tego powodu nieustannie w naszych wyobrażeniach i rozważaniach kulturowych pieniądz pojawia się jako obiekt szczególny: niekiedy jako obiekt podziwu, innym razem jako obiekt pogardy, symbol pustego życia, nastawionego tylko na materialne dostatki.

Tymczasem pieniądz jest przede wszystkim jednym z najważniejszych elementów współczesnego życia gospodarczego. Pozwala bowiem na wejście gospodarki na niespotykane wcześniej ścieżki rozwoju.

Aby zrozumieć zalety pieniądza, ekonomiści często posługują się eksperymentem myślowym, to znaczy rozważają, jak mógłby wyglądać świat bez pieniędzy. Taki świat nazywają **barterem** – czyli systemem, w którym wymienia się towar za towar. Jest to nieco chybione określenie, ponieważ pieniądz także możemy uznać za użyteczny towar. Różnica między barterem a wymianą pieniężną tkwi gdzie indziej – w barterze każda ze stron kupuje towar, który chce sama zużyć do produkcji lub konsumpcji. Na przykład piekarz sprzeda kowalowi chleb w zamian za podkucie

konia. Po takiej wymianie piekarz może sprawniej rozwozić swoje towary dzięki podkutemu koniowi, a kowal może nakarmić siebie i swoją rodziną chlebem. Innym przykładem wymiany barterowej może być transakcja rolnika uprawiającego kukurydzę z krawcem szyjącym kurtki. Dzięki takiej wymianie krawiec zyskuje worek kukurydzy do wykorzystania w domowej kuchni, a rolnik może dzięki ciepłej kurtce przetrwać zimę. Każda ze stron zużywa w bezpośredni sposób to, co otrzymała – stąd wzięło się określenie **wymiana bezpośrednia**. Nie ma tu sytuacji, kiedy ktoś coś kupuje nie po to, aby bezpośrednio to zużyć, lecz po to, by komuś odsprzedać.

Gdyby ktoś nabył jakieś dobro, by je później odsprzedać, byłaby to **wymiana pośrednia**. W wymianie pośredniej ludzie sprzedają swoje towary w zamian za coś, czego nie konsumują bezpośrednio, lecz sprzedają komuś innemu. Dobra, które są narzędziem w tym procesie, nazywamy **środkami wymiany**. Tym w istocie jest **pieniądz** – szczególnym przypadkiem takiego środka wymiany, który jest uniwersalnie akceptowany w zasadzie przez wszystkich uczestników rynku.

Zastanówmy się nad taką sytuacją: sprzedajemy nasz stary telefon do komisu. Oddajemy go za kilkadziesiąt złotych. Oznacza to, że „kupiliśmy" jakąś sumę pieniędzy. I kupiliśmy te pieniądze po to, by je komuś „sprzedać" w zamian za coś, czego będziemy potrzebowali – jeśli przykładowo będziemy chcieli zjeść obiad w restauracji, to zapłacimy za niego właśnie tymi pieniędzmi. W ten sposób dokonamy aktu „sprzedaży" pieniędzy, a osoba sprzedająca jedzenie w restauracji jednocześnie te pieniądze od nas „kupi".

Problem zbieżności potrzeb

Trudno sobie wyobrazić społeczeństwo, w którym nie istniałyby jakieś drobne formy środków wymiany. W zasadzie od początków handlu na pewno byli ludzie, którzy kupowali jakieś dobra, wiedząc, że ich bezpośrednio nie skonsumują, lecz będą im one służyć do późniejszej odsprzedaży. Tak bywało ze zbożem, tytoniem, solą, bydłem, a z czasem także z metalami szlachetnymi: złotem i srebrem. Postępowanie takie stało się bardzo powszechne i zadziałał efekt kuli śniegowej. Im więcej ludzi sprzedawało dobra i usługi za takie środki wymiany, tym bardziej opłacało się to robić również innym (podobnie jak jest obecnie z portalami społecznościowymi: im więcej osób ich używa, tym większy bodziec do korzystania z nich samemu).

To upowszechnianie się środków wymiany jest najistotniejszą zaletą stosowania ich, a w szczególności tego, który stał się środkiem najważniejszym, czyli pieniądza. Pozwala on na ominięcie **problemu zbieżności potrzeb**, polegającego na tym, że jedna strona, sprzedająca jedno dobro i chcąca kupić drugie, musi znaleźć drugą stronę, która pragnie dokładnie tego dobra i jednocześnie ma do sprzedania to, czego potrzebuje pierwsza strona. Wróćmy do przykładu kowala, który ma ochotę zjeść bochenek chleba. Aby go zdobyć, musi znaleźć piekarza, który akurat chce podkuć konia. A co, jeśli akurat żaden piekarz tego nie potrzebuje? I tu pojawia się problem zbieżności potrzeb, problem niebagatelny, bo ograniczający nie tylko handel, ale również potencjalny rozwój. Wyobraźmy sobie przypadek bardziej współczesny: Oto wybitny fizyk Stephen Hawking chciałby kupić bochenek chleba. Musiałby znaleźć piekarza, który miałby ochotę słuchać o początkach wszechświata albo o czarnych dziurach!

Być może Stephen Hawking w końcu kogoś takiego by znalazł, bo jest rozpoznawalną gwiazdą nauki. Jednakże wielu uzdolnionych ludzi nie mogłoby przeprowadzić udanej transakcji handlowej i dlatego bez istnienia pieniądza w społeczeństwie nie byłoby miejsca dla ich zawodów. Musieliby się zajmować czynnościami znacznie prostszymi i mniej wyspecjalizowanymi. A przez to ucierpiałby rozwój całej gospodarki i ogólny poziom życia.

Na szczęście na rynku istnieje pieniądz. Nasz kowal nie musi szukać piekarza, który chciałby podkuć konia. Wystarczy, że znajdzie się jakikolwiek klient, który ma takie życzenie, i w zamian za taką usługę zapłaci kowalowi pieniędzmi, które ten może sprzedać w zamian za coś praktycznie w każdym miejscu. Dzięki temu podział pracy (zob. rozdział 5) zaczyna się rozrastać do rozmiarów znacznie większych, niż byłoby to możliwe w świecie bez pieniądza. A to otwiera drogę do dalszego rozwoju i niewyobrażalnego postępu gospodarczego.

Spontaniczne pojawienie się pieniądza

Bycie narzędziem pomagającym w wymianie pośredniej to podstawowa funkcja pieniądza. Wraz zaistnieniem tej formy wymiany powstają kolejne bardzo ważne możliwości. Jest to jeden z przypadków teorii ekonomii, który jest dobrym przykładem pojawiania się niezamierzonych konsekwencji. Sam pieniądz pojawił się dlatego, że kiedyś jacyś ludzie dostrzegli swój interes w tym, żeby coś kupić po to, aby to odsprzedać. Nie przewidzieli jednak, że inni ludzie zaczną postępować podobnie. A gdy

podobnie zaczną postępować wszyscy, wykształci się coś zupełnie nowego: gospodarka towarowo-pieniężna, w której każde sprzedawane na rynku dobro ma swoją cenę wyrażoną w pieniądzu. Proces ten nie był odgórnie i w pełni kontrolowany przez jakąś osobę lub władzę. Dlatego mówi się, że powstanie pieniądza nastąpiło **spontanicznie**, czyli że pieniądz wykształcił się ze względu na swobodę w kształtowaniu się stosunków handlowych.

Powszechna wycena towarów w pieniądzu oznacza wykształcenie się **systemu cenowego**. Jest on na przykład podstawą do oceny, czy jako przedsiębiorcy na rynku działamy sensownie. Mierzymy nasze nakłady pieniężne (koszty) i porównujemy je z efektami (przychody). Dzięki temu możemy ocenić, czy nasza działalność przynosi korzyści, czy może powinniśmy ją zmienić albo w ogóle jej zaprzestać (zob. rozdział 7).

Nieuzasadnione uprzedzenia wobec pieniądza

Pieniądz bywa też postrzegany negatywnie. Tymczasem jest on jedynie symbolem dóbr materialnych. Stanowi narzędzie, które można wykorzystać na różne sposoby. Bez istnienia pieniądza niewielu zastanawiałoby się nad wagą wartości duchowych, ponieważ niewielu byłoby w stanie w ogóle przeżyć w warunkach prymitywnej gospodarki niepieniężnej. Pieniądz pozwolił na osiągnięcie wysokiego standardu życia i sprawnej organizacji ekonomicznej. Dzięki temu możemy skupiać się na rozwoju duchowym, kulturalnym i zaspokajaniu potrzeb nie tylko biologicznych i materialnych. Dlatego choć pieniądz jest najważniejszym gospodarczym wynalazkiem w historii człowieka, to w jego życiu indywidualnym nie musi być celem najważniejszym (czy też celem samym w sobie).

Pochodne funkcje pieniądza

Często mówi się, że pieniądz jest „miernikiem wartości". Nie jest to zbyt trafne określenie. Jak wspominaliśmy wcześniej, wartość jest subiektywna. Istnieje wiele rzeczy, które możemy bardzo cenić, które mają wysoką wartość, a nie mają swojej ceny. Pieniądz jest co najwyżej „miernikiem cen" – gdy widzimy na to, że książka kosztuje 50 złotych, a telewizor 1000 zł, to nie znaczy, że telewizor jest 20 razy bardziej wartościowy od książki. Oznacza to, że jest więcej wart jedynie w kategoriach pieniężnych i że musimy się napracować

na jego kupno 20 razy bardziej niż na kupno książki. Podobnie nie należy oceniać wartości człowieka. Osoba zarabiająca na rynku sto razy więcej niż inni nie jest z tego powodu bardziej wartościowa. Oznacza to tylko tyle, że jej praca jest bardziej pożądana na rynku.

Czy wiesz, że…?

Każda papierowa waluta, która jest używana przez państwa (złoty, frank, dolar, jen), była kiedyś odpowiednikiem pewnej określonej wagowo ilości kruszcu (złota lub srebra).

Wśród pochodnych funkcji pieniądza wyróżnia się także użytkowanie go jako środka tezauryzacji, czyli gromadzenia pieniędzy na zapas (np. „w skarpecie" albo na kontach bankowych), oraz jako środka płatniczego (zob. diagram 3). Funkcja środka płatniczego wynika stąd, że pieniądz jest powszechną jednostką rozliczeniową, co pozwala na wyznaczanie wielkości wzajemnych zobowiązań nawet wtedy, gdy nie dochodzi do transakcji. Pieniądz pełni tę funkcję w wypadku płatności odroczonych (np. gdy fakturę za używanie telefonu komórkowego opłacamy dopiero po upływie pewnego czasu).

Diagram 3. Funkcje pieniądza

PODSTAWOWA	POCHODNE
☑ Środek wymiany	☑ Miernik cen
	☑ Środek tezauryzacji
	☑ Środek płatniczy

Formy pieniądza

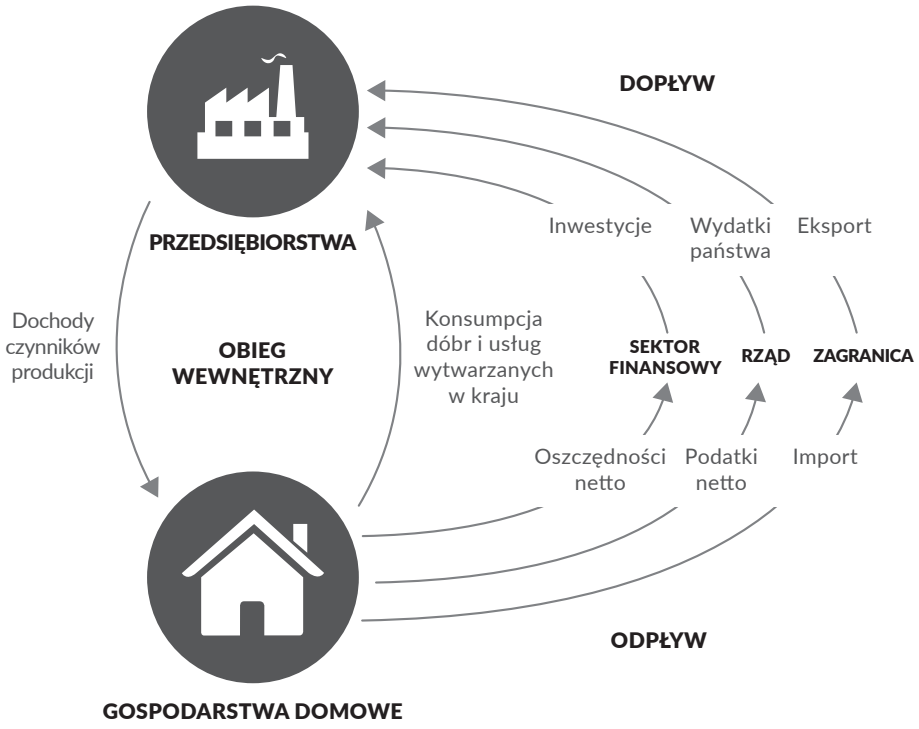
Na przestrzeni dziejów ludzie wykorzystywali różne formy pieniądza. Pieniądz towarowy, którym posługiwała się ludzkość przez wiele tysięcy lat, opierał się na konkretnym fizycznym materiale, decydującym o jego wartości, na przykład złocie lub srebrze (pieniądzem towarowym był najczęściej pieniądz kruszcowy). W wyniku serii interwencji państwowych

został zastąpiony przez **pieniądz dekretowy** – tworzony przez państwo w oderwaniu od towarów materialnych. Najczęściej przyjmuje postać papierową, skąd nazwa pieniądz papierowy. Mówimy również o pieniądzu bezgotówkowym. Pod tym pojęciem kryje się pieniądz wykorzystywany w obrocie bankowym i pieniądz generowany przez system bankowy (zob. rozdział 13).

Obieg okrężny

Schemat obiegu okrężnego ukazuje przemieszczanie się pieniądza w gospodarce. W najprostszej postaci schemat ten obrazuje zależność między przedsiębiorstwami i konsumentami, ale stosuje się też jego bardziej szczegółowe wersje, uwzględniające na przykład system bankowy i rynek finansowy (które przekształcają oszczędności ludzi w inwestycje), rząd (który zmienia proces rynkowy poprzez podatki i wydatki), a także wymianę handlową z zagranicą.

Diagram 4. Okrężny obieg strumieni dochodów i wydatków w gospodarce otwartej



Pytania sprawdzające

1. Wyjaśnij motywacje ludzi, którzy zaczęli używać pieniędzy.
2. Jakie są korzyści z istnienia pieniądza i jego funkcje?
3. Dlaczego pieniądz mimo swojej roli nie jest najważniejszy w życiu człowieka?
4. Wyjaśnij błąd twierdzenia, że pieniądz mierzy wartość.

7. Suwerenność konsumenta i ceny

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Dlaczego za główną siłę napędową procesów gospodarczych uważa się konsumenta.
- Czym jest suwerenność konsumenta.
- Dlaczego dla konsumentów ważna jest konkurencja.
- Dlaczego ekonomiści spierają się o to, czy wszystkie dobra powinny być wytwarzane z uwzględnieniem zasady suwerenności konsumenta.
- Jak konsumenci decydują o cenach.

Najważniejsze pojęcia:
konsument, suwerenność konsumenta,
wolna konkurencja, użyteczność

Przewodnia rola konsumenta w gospodarce rynkowej

Wszystkie towary sprzedawane na rynku mają swoje ceny wyrażone w pieniądzu. Najważniejsze z tych cen w codziennym życiu ludzi to ceny dóbr konsumpcyjnych, czyli ceny, które płaci odbiorca finalny – ten, który kupuje chleb, wodę, leki, energię i inne dobra i bezpośrednio z nich korzysta jako **konsument**.

Konsumenta uważa się za niepisanego przywódcę gospodarki rynkowej. Jest to określenie nieco przesadne, ponieważ w codziennej praktyce to nie konsumenci dowodzą przebiegiem procesu produkcji i nie oni zarządzają wytwarzaniem towarów ani nie decydują o ich sprzedaży. Czynią to przede wszystkim przedsiębiorcy. Mimo to przedsiębiorcy nie są wyłącznymi panami swojego losu. Nie mogą zagwarantować sobie sukcesu na rynku. Dlaczego? Ponieważ finalnym odbiorcą produktów wytworzonych przez przedsiębiorcę zawsze jest konsument. To on dokonuje potwierdzenia, że dany produkt jest potrzebny i pożądany na rynku – potwierdzenia tego, co jego zdaniem jest użyteczne.

Stąd częste i niekiedy być może wyolbrzymione określanie konsumenta mianem „dowódcy" albo „kapitana". Głos konsumenta jest niczym głos wyrażającego pozwolenie, ostatecznie stemplującego projekt, bez którego pieczątki cały plan trafiłby do kosza. Choćby nie wiadomo, jak imponujący byłby dla różnych ludzi i ile czasu poświęcono by na jego realizację,

to bez aprobaty konsumenta projekt nie ma wartości rynkowej. Decyzje konsumenckie oznaczają zgodę na uruchomienie procesu produkcji. Wielokrotnie w historii stykaliśmy się z pomysłowymi produktami, które wyglądały na projekty solidne pod względem technicznym. A jednak nie gwarantowało to sukcesu. Nieraz konsumenci się od takich produktów odwracali, stwierdzając, że wolą wydać pieniądze na co innego.

Gusta konsumentów są subiektywne i niekiedy może być nam trudno je zrozumieć. W związku z tym wprowadzenie produktu na rynek i obserwacja decyzji zakupowych ludzi stanowi jedyny sposób testowania zgodności produktu z preferencjami konsumentów.

Nieuchronność takich kaprysów konsumenckich sprawiła, że w ekonomii pojawiło się pojęcie **suwerenności konsumenta** – oznacza to, że punktem centralnym teorii ekonomicznych jest konsument podejmujący swobodnie decyzje o tym, które produkty kupować. To właśnie z tego powodu w ekonomii mówi się o konieczności istnienia **wolnej konkurencji**, aby zapewnić możliwie największe spektrum wyboru odbiorcom finalnym. Swoboda konkurencji prowadzi do tego, że w wypadku niezadowolenia klientów z jednego dostawcy, mogą się oni zdecydować na zakup dóbr dostarczanych przez innego dostawcę. Gdy przestaje nam odpowiadać oferta naszego dostawcy usług telefonii komórkowej, możemy podjąć decyzję o wyborze innego. W ten sposób wysyłamy sygnał, jaki rodzaj dóbr jest naszym zdaniem najlepszy i najbardziej pożądany.

Choć jako jednostki mamy niewielki wpływ na cały rynek, to decyzje wszystkich konsumentów sumują się w jedną wielką siłę, która ostatecznie decyduje o opłacalności przedsiębiorczych projektów. Jeśli jakiś producent tworzy dobra w dużym zakresie pożądane przez ludzi, to wzrasta jego sprzedaż. Pojawiają się zyski pieniężne, które stanowią namacalny dowód jego sukcesu. Jeśli natomiast producent tworzy produkt słabej jakości, nieatrakcyjny albo nieadekwatny do swojej ceny, konsumenci z niego rezygnują. W konsekwencji niska sprzedaż będzie przynosić producentowi straty w działalności, a z czasem może go zmusić do wycofania się z rynku.

Zasada swobodnego wyboru konsumenta jest tak mocno utwierdzona w rozważaniach ekonomicznych, że pojawiała się nawet w ekonomicznych modelach planowania socjalistycznego, czyli centralnego planowania

przez państwo każdego aspektu działalności gospodarczej w kraju. Nawet tam, przy zaplanowanej wszechwładzy gospodarczej państwa, zwracano uwagę na konieczność istnienia wolności konsumentów do dokonywania wyborów zakupowych (choć oczywiście w realnej praktyce krajów socjalistycznych mało kto zwracał na to uwagę).

Metoda dokonywania wyborów przez konsumentów jest jedyną dostępną metodą eksperymentalną pozwalającą na sprawdzenie, czy stworzone dobro lub usługa przynosi spodziewane korzyści. Jak zwracaliśmy uwagę w poprzednich rozdziałach, w ekonomii wartość dobra jest rzeczą subiektywną, to znaczy zależną od indywidualnych preferencji. Ktoś lubi książki jednego autora i uważa go za wybitnego twórcę, ktoś inny może uznać go za mało interesującego i zdecydować się na kupno czegoś innego (niekoniecznie książki). Zrozumienie, że wartość jest subiektywna, pozwala nam zwrócić się ku podmiotowi procesu ekonomicznego, czyli właśnie konsumentowi. Stąd w praktyce biznesowej nieprzerwanym echem odbija się powiedzenie, że „klient ma zawsze rację, nawet jeśli jej nie ma". Sprzedawcy stoją przed trudnymi wyborami. To, co oni uważają za dobry towar, w opinii konsumentów może być nic niewarte. Dlatego w ekonomii pojęcie **użyteczności** dobra odnosi się do subiektywnej, osobistej satysfakcji, którą trudno przedstawić w kategoriach obiektywnych.

Wyjątki od zasady suwerenności konsumenta

Mimo że w ekonomii panuje generalna zgoda co do wagi suwerenności konsumenta, to istnieje pewien spór dotyczący tego, czy wszystkie dobra i usługi powinny być poddane woli konsumentów. Choć jako konsumenci wszyscy chcielibyśmy sami decydować o tym, na co przeznaczać posiadane środki, to spora część społeczeństwa jako producenci już nie zajmuje tak zdecydowanego stanowiska. Wielu wysuwa postulaty, że należy finansować rozmaite dobra za pomocą wydatków przymusowych (realizowanych przez państwo), bez liczenia się z wolą konsumentów. Do takich dóbr zalicza się często kulturę, edukację, służbę zdrowia i wiele innych działów. Na rzecz dostarczania każdego z tych dóbr przez państwo przedstawiane są bardzo różne argumenty, które wymagałyby osobnego omówienia. Niemniej częścią wspólną tych argumentów pozostaje przekonanie, że nie wszystko można poddać woli konsumentów. Należy jednak pamiętać, że taki sposób dostarczania dóbr otwiera drogę do sporów politycznych i walki o to, której grupie uda się pozyskać środki publiczne na swoją działalność.

Wpływ konsumentów na ceny

Decyzje konsumentów mają wpływ nie tylko na to, co jest produkowane przez przedsiębiorców, ale również na ceny produktów. Im bardziej konsumenci są chętni nabywać towary, czyli im więcej pieniędzy są gotowi wydawać, tym większą presję wywierają na to, aby ceny były wyższe. Chociaż rynek nie wygląda jak internetowa licytacja, to w rzeczywistości można sobie wyobrazić, iż jest to dobra ilustracja jego działania. Towary zostają wystawione na sprzedaż, a im więcej klientów kupuje dany produkt, tym bardziej ich decyzje działają niczym kliknięcie za podbiciem ceny na aukcji internetowej.

Czy wiesz, że…?

Obraz jednego z amerykańskich artystów, białe płótno z napisem GŁUPIEC (FOOL) został sprzedany za 5 milionów dolarów.

Fakt, że konsumenci podejmują pośrednio decyzje o tym, co należy produkować, nie oznacza jeszcze, że wszystko dzieje się pod ich dyktando. Gdyby tak było, to zapewne chcieliby otrzymywać produkty za darmo. Muszą jednak zapłacić za nie odpowiednią cenę. Co o tej cenie decyduje? Z jednej strony są to wspomniane decyzje konsumentów. Z drugiej strony musimy pamiętać o kalkulacjach przedsiębiorców, którzy chcą produkować dane dobra. Analizie tego problemu poświęcony jest rozdział 8.

Pytania sprawdzające

1. Wyjaśnij rolę suwerenności konsumenta dla efektywności produkcji.
2. Dlaczego w kontekście decyzji konsumenta mówi się o subiektywnych gustach?
3. Wyjaśnij, jak decyzje konsumentów wpływają na ceny finalne dóbr.
4. W Polsce większość posiadaczy telewizorów jest zmuszona płacić tzw. abonament radiowo-telewizyjny, aby finansować działalność telewizji publicznej, nawet jeśli jej nie ogląda. Czy sądzisz, że to właściwe rozwiązanie?

8. Koszty i ceny

Z tego rozdziału dowiesz się:

- W jaki sposób dane koszty decydują o cenie danego produktu.
- W jaki sposób cena produktu decyduje o kosztach jego wytworzenia.
- Za co tak naprawdę płacisz, kupując produkty w sklepie.
- Jak wyglądają zależności między przedsiębiorcami a konsumentami.

Najważniejsze pojęcia:
ceny, koszty, dobra odtwarzalne, dobra nieodtwarzalne

Wpływ kosztów na ceny

O finalnej cenie danego dobra decyduje gotowość konsumentów do jego kupienia. Jednakże ceny wszystkich dóbr na rynku są od siebie zależne. Na cenę danego dobra wpływa wiele dodatkowych czynników, nie tylko nasza gotowość do jego kupna. Żeby to sobie uświadomić, przeanalizujmy przykład takiego dobra jak chleb. Powiedzmy, że za chleb płacimy mniej więcej 2,5 złotego (wiele zależy od rodzaju chleba i naszego miejsca zamieszkania). Z pewnością jednak moglibyśmy zapłacić za niego więcej. Nawet gdyby bochenek kosztował dwa razy więcej, wielu konsumentów wciąż byłoby gotowych kupić chleb. Ilość nabywana nadal pozostawałaby na względnie wysokim poziomie. Jeśli więc prawdą jest, że konsumenci decydują o poziomie cen sprzedawanych dóbr, to dlaczego ceny dóbr bardzo pożądanych nie są bardzo wysokie?

Dlatego że któryś z producentów musiałby podnieść cenę. Tak się jednak nie stanie, ponieważ nie zrobiliby tego inni konkurencyjni dostawcy chleba. A przynajmniej nie mieliby powodu, bo utrzymując odpowiednio niższą cenę, zatrzymaliby u siebie klientów. Na tym polega siła konkurencji na rynku. Możemy jednak kontynuować nasze rozumowanie – dlaczego inni producenci mogą utrzymać niższą cenę?

Ponieważ pozwalają im na to niższe koszty produkcji. W wypadku produkcji chleba angażujemy różne czynniki produkcji: pracowników, mąkę, drożdże, wodę, piece. Za wszystkie płacimy odpowiednią cenę. Do tego dochodzi również koszt alternatywny kapitału, który angażujemy w realizację produkcji (np. zamiast inwestować w firmę, moglibyśmy odłożyć pieniądze na lokacie w banku). Wszystko to składa się na pewne koszty produkcji, które wskazują przedsiębiorcy na minimum opłacalności w jego działaniach. Jeśli te koszty są niskie, przedsiębiorca ma większe pole do tego, aby swój produkt sprzedawać za cenę niższą. Jeśli koszty są wysokie, przestrzeń do obniżania cen zmniejsza się.

Taki opis przebiegu produkcji pojawiał się we wczesnych pracach z dziedziny ekonomii. Pierwsi ekonomiści zaczynali dostrzegać zależności między **kosztami** na rynku a **cenami** dóbr finalnych. Jednocześnie zdawali sobie sprawę z tego, że ów opis odnosi się przede wszystkim do **dóbr odtwarzalnych**, czyli takich, które można wytworzyć od nowa (na które można ponosić od nowa koszty produkcji). O takiej zależności trudno jednak mówić w wypadku **dóbr nieodtwarzalnych** (np. oryginalnych obrazów Picassa, których liczba jest skończona), skoro kiedyś już poniesiono koszty na ich wytworzenie i nie można tego dokonać ponownie.

Tak ogólny opis procesu gospodarczego rozumie każdy, kto ma styczność z jakąkolwiek działalnością gospodarczą. Przedsiębiorca analizuje nakłady, które musi ponieść, a następnie zaczyna się zastanawiać, jakie ceny zaakceptują konsumenci. Oczywiście rozważane są poziomy cen, które wystarczą na pokrycie wszystkich kosztów, a także pozwolą na osiągnięcie zarobku przez planującego przedsiębiorcę. Stąd wzięło się wnioskowanie – nie do końca poprawne – że o cenach produktów decydują koszty ich wytworzenia. Dodatkowych argumentów na rzecz tego twierdzenia dostarczają przypadki gdy cała branża doświadcza wzrostu kosztów produkcji. Wtedy następuje coś, co nie wystąpiłoby wcześniej – ceny u większości sprzedawców również się podnoszą, mimo że istnieje między nimi konkurencja.

Czynniki wpływające na poziom kosztów

Przez długi czas taki opis zadowalał ekonomistów. Z czasem jednak (w XIX wieku) zaczęto się zastanawiać nad samą naturą kosztów. Można tłumaczyć poziom cen poziomem kosztów, ale jak wytłumaczyć poziom samych kosztów?

Wróćmy do przykładu chleba. Powiedzmy, że koszt jego wytworzenia (uwzględniając także koszt alternatywny) wynosi minimum 2 złote. Konsument, który go kupuje (załóżmy, że producent nie robi nikomu prezentów), musi zapłacić przynajmniej taką cenę. Może się jednak okazać, że klient nie będzie zainteresowany kupnem (bo ma za daleko do piekarni albo woli piec chleb bezglutenowy w domu). Wtedy przedsiębiorca będzie musiał zamknąć swój biznes. Jego wytłumaczenie zaś może brzmieć: nie mogłem pokryć kosztów przychodami ze sprzedaży – a więc to koszty zdecydowały o zamknięciu piekarni.

Na tym jednakże wytłumaczenie się nie kończy. Koszty to ceny, które oferują sprzedawcy czynników produkcji. Hipotetyczny piekarz nie był w stanie ponosić kosztów na kupno mąki, pracy, pieców, wody, drożdży i energii. Ich ceny były zbyt wysokie. Skąd jednak brała się ich względnie wysoka cena? Stąd, że istnieli inni przedsiębiorcy, którzy gotowi byli je kupować: inni piekarze, którzy również chcieli kupować mąkę do produkcji chleba, ciastek, bułek; inni przedsiębiorcy, którzy chcieli zatrudniać pracowników; inni, którzy nabywali potrzebny sprzęt. Można zatem powiedzieć, że przedsiębiorca przegrał „licytację" o czynniki produkcji.

Sytuacja jest analogiczna do przypadku konsumentów licytujących dany przedmiot na portalu sprzedażowym. Jeśli czegoś nie udało nam się kupić, oznacza to, że ktoś przebił naszą ofertę. Podobnie działa rynek producentów. Oczywiście nie jest tak, że zwycięzca jest tylko jeden, jednak licytacja o czynniki produkcji sprawia, że niektórzy producenci nie mogą sobie pozwolić na ich kupno. W wyniku tego wypadają z rynku. Tak też jest w przypadku naszego hipotetycznego piekarza. Nie może on pozwolić sobie na to, by ponosić tak wysokie koszty jak pozostali producenci, a więc wypada z rynku. Ta porażka wynika z gotowości innych producentów do zapłacenia odpowiednio wyższej ceny za czynniki produkcji.

Z czego jednak wynika ich gotowość? Z tego, że sami mają do zaoferowania konsumentom produkty, które ci będą mogli zakupić po dostatecznie wysokiej cenie. Nasz hipotetyczny piekarz przegrywa na rynku dlatego, że prawdopodobnie drożdże i mąka, które chce kupić, pracownicy, których chce zatrudnić, mają swoje potencjalne miejsce zatrudnienia w bardziej opłacalnym projekcie. I jeśli chciałby te czynniki produkcji odciągnąć od tego projektu, to musiałby zapłacić za nie stosowną cenę, która wyraża się właśnie kosztem produkcji. W tym miejscu napotykamy ponownie znaną nam już koncepcję kosztu alternatywnego.

Ceny i koszty jako pochodna decyzji konsumentów

Możemy zauważyć, że o wszystkich cenach na rynku decydują ostatecznie konsumenci. Z punktu widzenia jednego sprzedawcy, piekarza, sytuacja rzeczywiście wygląda tak, że ceny jego ciastek i chleba są pochodną kosztów ich produkcji: cen drożdży, mąki, sprzętu. Jednakże te koszty produkcji zależą od wszystkich innych rzeczy, które można przy ich użyciu wytworzyć: inne ciastka, chleby, słodycze, lody. Te ceny zależą z kolei od woli konsumentów, którzy są gotowi kupować konkurencyjne produkty. Tak samo przedsiębiorcy konkurują o wszelkie czynniki produkcji, również o ziemię. Cena ziemi wynika z gotowości przedsiębiorców do zapłacenia za nią. A ich gotowość wynika ze spekulowania, jakie mogą być przyszłe poziomy cen sprzedawanych przez nich dóbr (ponieważ działania te dotyczą przyszłości, zawsze istnieje ryzyko popełnienia błędu).

Stąd w pewnym sensie za każdym razem, gdy nabywamy jakiś produkt, płacimy za koszty alternatywne czynników służących do jego wytworzenia. Jeśli nabywamy u sprzedawcy w galerii handlowej koszulkę bawełnianą, to jej cena musi odpowiadać kosztom alternatywnym. Płacimy pośrednio za to, że bawełna nie została zużyta na produkcję obrusa. Płacimy za to, że produkt nie trafił do innego sklepu. Płacimy za to, że sprzedawca został zatrudniony w sklepie, a nie w restauracji obok. Swoimi indywidualnymi decyzjami stawiamy konsumencki stempel, który potwierdza, że przedsiębiorca dobrze zrobił, odciągając czynniki produkcji od konkurencyjnych zastosowań i wytworzył coś, co nabyliśmy. Ten wybór wraz z wyborami dokonywanymi przez innych kupujących składa się na aprobatę wcześniejszych decyzji przedsiębiorcy o dostarczeniu czegoś do sklepu (bądź w wypadku niekupienia – dezaprobatę).

Jeśli kupujesz jakiś produkt, to dajesz przedsiębiorcy informację, że dobrze zorganizował swoją firmę. Jeśli zdecydujesz się na zakup, to znaczy, że przedsiębiorca odpowiednio zadbał o system sprzedaży, marketing, dowóz towaru do sklepu, właściwie wyszkolił ludzi itp. I odwrotnie – jeśli nie decydujesz się na zakup – to przedsiębiorca powinien się zastanowić, co w swojej firmie zmienić. Być może problem tkwi w samym produkcie, ale przeszkodą w osiągnięciu sukcesu może być też kiepska organizacja.

Dlatego możemy powiedzieć, że wszelkie ceny na rynku są pochodną preferencji konsumentów. Konsumenci są „królami" procesów produkcji, ale dodajmy – „królami" nieobecnymi. Produkcja nie następuje automatycznie pod dyktando tego, czego konsumenci pragną najbardziej. Jej realizacja dokonuje się dzięki działalności przedsiębiorców, którzy starają się odkrywać możliwe sposoby produkcji i trafiać nimi w gusta konsumentów. I choć konsumenci są nieobecnymi „królami", to przedsiębiorcy są działającymi na ich zlecenie bezpośrednimi kierownikami produkcji.

Pytania sprawdzające

1. Pokaż na przykładzie jednej branży, jak koszty ponoszone przez firmę wpływają na jej decyzje o ustalaniu cen.
2. Wskaż na konkretnym przykładzie, jak zmiany preferencji konsumentów w jednej branży mogą wpływać na ceny w branżach pokrewnych.
3. Wyjaśnij, dlaczego koszty są pochodną cen dóbr finalnych.

9. Rynek: prawa popytu i podaży

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Czym jest rynek i jakie są jego rodzaje.
- Czym jest popyt i podaż.
- W jakim celu wprowadza się pojęcia praw popytu i podaży.
- Dlaczego wiedza ekonomiczna jest ograniczona.

Najważniejsze pojęcia:
mechanizm rynkowy, popyt, podaż, prawa ekonomii

Rynek i rodzaje rynków

W zasadzie przez cały dział I podręcznika omawiamy działanie tak zwanego **mechanizmu rynkowego**, czyli procesu ekonomicznego, który przebiega pomiędzy wszystkimi członkami społeczeństwa, wymieniającymi między sobą dobra i usługi. Ilekroć bowem dochodzi do zawarcia transakcji wymiany między dwoma stronami, możemy mówić o zaistnieniu rynku. Rynek obejmuje swoim zasięgiem całokształt stosunków ekonomicznych wynikających z prób podejmowania i realizowania transakcji jednostronnego lub obustronnego oferowania dóbr i usług. Dlatego mówimy o rynku nie tylko wtedy, gdy do wymiany dochodzi, ale nawet wtedy, gdy pojawiają się jedynie propozycje wymiany (składanie ofert). Obiektem wymiany może być wszystko, zarówno dobra materialne, jak i niematerialne. Trzeba przy tym zdawać sobie sprawę, że wbrew mylącej nazwie rynek nie jest miejscem, ale zjawiskiem kreowanym przez współdziałających ludzi.

W jaki sposób możemy klasyfikować rynki? Rynek każdego dobra jest w zasadzie unikatowy. Inaczej wygląda rynek jabłek, a inaczej rynek samochodów. Możemy jednak zastosować rozróżnienie na bardziej ogólnym poziomie. Możemy mówić o rynku dóbr konsumpcyjnych, na którym wymieniane są dobra finalne (samochody, żywność, rozrywka itd.). Równolegle do niego istnieje rynek czynników produkcji – pracy, ziemi i dóbr kapitałowych, które są nabywane przez przedsiębiorców. Obok nich istnieje rynek finansowy, na którym oszczędzający dostarczają

swoje środki na inwestycje (np. kupując akcje albo odkładając pieniądze na lokatach bankowych).

Oprócz tego rynki klasyfikujemy terytorialnie (polski, amerykański, monachijski, kataloński itd.). W literaturze ekonomicznej pojawia się również pojęcie rynku nabywcy, który jest relatywnie korzystny dla odbiorcy produktu (np. gdy jest duża konkurencja). W opozycji do tego mówi się o rynku dostawcy, gdy ten jest relatywnie korzystniejszy dla dostarczyciela towaru (w sytuacji, gdy natężenie konkurencji jest mniejsze).

Na każdy z tych rynków składa się ogół wszystkich ofert transakcji kupna i sprzedaży. Mimo że każdy z tych rynków odznacza się szczególnymi cechami, łączy je to, że są poddane prawom popytu i podaży. Na każdym rynku są ci, którzy składają oferty kupna (reprezentujący popyt), oraz ci, którzy składają oferty sprzedaży (reprezentujący podaż).

Prawo popytu

W wielkim uproszczeniu **popytem** nazywa się skłonność konsumentów do nabywania danego dobra. Jednak nie chodzi w tym wypadku o to, co rzeczywiście ludzie kupują w danej chwili, ale również o wszelkie możliwe scenariusze kupowania przez nich dobra. Powiedzmy, że jakiegoś wieczoru w restauracji dziesięciu klientów kupiło w sumie 30 napojów energetycznych. W tym wypadku 30 napojów to faktyczna ilość nabyta, w pewnym sensie „popyt zrealizowany". Gdy jednak rozważamy popyt w szerokim sensie, traktujemy go jako skłonność ludzi do nabywania towarów. Nie chodzi zatem tylko o to, jaką ilość danego dobra ludzie nabyli, ale również o to, jaką ilość mogliby kupić, gdyby zmieniły się okoliczności ich wyborów.

W ten sposób prowadzi się teoretyczne rozważania nad tym, jaki jest popyt konsumentów. W przytoczonym przykładzie ilość nabyta wyniosła 30 napojów. Ale zasadne jest postawienie jeszcze kilku innych pytań. Na przykład ile wynosiłaby ilość nabyta, gdyby bar miał lepszy wystrój? Ile napojów zostałoby kupionych, gdyby obok baru był konkurencyjny lokal? Ile napojów zostałoby kupionych, gdyby obok był sklep spożywczy i ładny park nad rzeką? Ile napojów by kupiono, gdyby sprzedawany produkt miał atrakcyjniejszą nazwę? A gdyby w lokalu była odtwarzana ciekawsza muzyka? Co w wypadku, gdyby pogoda była inna?

Wreszcie pojawia się pytanie: a ile napojów kupiliby klienci, gdyby **cena sprzedaży** napoju była inna, czyli wyższa albo niższa? Jak wtedy zareagowaliby konsumenci?

Są to oczywiście bardzo realne pytania, na które przedsiębiorcy nieustannie starają się odpowiadać. Zależność między różnymi czynnikami a skłonnością ludzi do kupowania nazywana jest **funkcją popytu**. W gruncie rzeczy pod tą techniczną nazwą kryje się prosta prawda: na decyzje konsumentów o kupowaniu towarów i usług wpływa bardzo wiele czynników.

W takim wyimaginowanym przykładzie tym, co nas najbardziej interesuje, jest zależność popytu – potencjalnej chęci nabywania dóbr – od jednego z najważniejszych czynników: ceny. Gdy w opracowaniach ekonomicznych pojawia się określenie „prawo popytu", odnosi się ono właśnie do tego, jak ludzie reagują na zmianę ceny danego dobra (przy jednoczesnym założeniu, że inne czynniki nie będą się zmieniać). Im cena będzie niższa, tym skłonność ludzi do kupowania napojów w barze będzie większa. Im cena będzie wyższa, tym skłonność ludzi do kupowania napojów będzie mniejsza.

Mówiąc o prawie popytu, mówimy w gruncie rzeczy o tym, jak konsumenci zareagowaliby na podwyżki lub obniżki cen przy niezmienionych pozostałych warunkach. Reakcja ta zawsze będzie zależała od preferencji konsumentów, od ich kaprysów, przekonań, uprzedzeń i upodobań. Nie ma gwarancji, że na przykład obniżka ceny o 5 procent spowoduje wzrost ilości nabywanej o 10 procent. Co więcej, nawet jeśli zaobserwowaliśmy w przeszłości taką zależność, to nie ma żadnej gwarancji, że w przyszłości się to powtórzy. Gusta i preferencje konsumentów ciągle się zmieniają. A trudny los przedsiębiorców polega na tym, że muszą próbować je przewidywać.

Prawo podaży

Prawo podaży jest bardzo podobne do prawa popytu, odnosi się jednak nie do kupujących, lecz do sprzedawców. Oni także działają w rozmaitych warunkach, które mogą się zmieniać. Jeśli jednak założymy, że te warunki są w miarę niezmienne, to również możemy wskazać na zależność między ilością produktu, którą chcą sprzedać sprzedawcy, a ceną, po jakiej będą go sprzedawać. **Prawo podaży**, odwrotnie do prawa popytu, mówi o tym, że im wyższa cena, tym bardziej skłonni są sprzedawcy do dostarczania produktów na rynek, gdyż dzięki temu mogą więcej zarobić. Im cena niższa, tym mniejsza jest skłonność do dostarczania produktów na rynek. Pamiętajmy jednak, że rzeczywista sytuacja często zależy od kombinacji

bardzo wielu czynników, a nie tylko od ceny. Równie ważne jak końcowe ceny są dla przedsiębiorców koszty ich działalności.

Wykorzystanie praw popytu i podaży

Prawa popytu i podaży pozwalają opisywać, jak w ramach rynku przebiega proces kształtowania się cen. Znajomość tych praw nie pozwala jednak przewidzieć przyszłych rynkowych cen dóbr. Te bowiem ustalane są w wyniku nieustannego targowania się, w którym uczestniczą nabywcy i sprzedawcy. Ekonomia nie pozwala przewidywać zmian w interesującym nas fragmencie rzeczywistości, tak jak czyni to fizyka, wyznaczając przykładowo przyszłe pozycje planet na nieboskłonie. Przyciąganie ziemskie jest siłą zmieniającą się w przewidywalny sposób – odwrotnie niż skłonność konsumenta do nabywania danego dobra.

Czy wiesz, że…?

W historii gospodarczej świata i Polski jest wiele przykładów przedsiębiorstw, które kiedyś dostarczały konsumentom bardzo użytecznych i pożądanych przez nich towarów, a dzisiaj już nie istnieją albo prowadzą działalność na o wiele mniejszą skalę. Przeszłe sukcesy w żaden sposób nie dają gwarancji sukcesów w przyszłości. Czasem okazuje się, że produkt, na który w przeszłości istniał wysoki popyt, dzisiaj już jest przestarzały, bo zmianie uległy gusta konsumentów. Zmieniają się także preferowane przez konsumentów formy dystrybucji dóbr. Przekonała się o tym niedawno spółka Alma Market, będąca właścicielem sieci luksusowych delikatesów Alma. Firma powstała w latach dziewięćdziesiątych i przez wiele lat świetnie się rozwijała, jednak nie wytrzymała konkurencji z dyskontami, które zaczęły wprowadzać do swojego asortymentu luksusowe produkty, a w październiku 2016 roku złożyła wniosek o upadłość i zamknęła większość sklepów działających w ramach jej sieci.

Można wobec tego postawić pytanie: dlaczego w takim razie poświęcać uwagę prawom popytu i podaży? Ponieważ pozwalają na systematyzowanie zjawisk objętych rynkiem i ogólny opis kierunku zmian zachodzących

w ramach niego – w sytuacji, gdy nie potrafimy przewidywać przyszłych warunków (co jest przedmiotem przedsiębiorczego zgadywania). W nauce bowiem nie zawsze chodzi o przewidywanie albo osiągnięcie stadium pełni wiedzy, lecz czasami także o zrozumienie tego, co następuje. W wypadku ekonomii rzecz dotyczy zrozumienia zachodzących zjawisk ekonomicznych. W ekonomii raczej wyjaśniamy, niż przewidujemy.

Prawa popytu i podaży pozwalają zobrazować, jak działają konsumenci i producenci. Nawet jeśli nie uda nam się przewidzieć końcowych poziomów cen na rynku, będziemy mogli zrozumieć, jak konsumenci i producenci zareagują na ceny wyższe i niższe.

Pytania sprawdzające

1. Czym jest rynek i jakie są jego rodzaje?
2. Wyjaśnij na przykładzie, czym jest prawo popytu.
3. Podaj przykłady produktów, na które popyt był kiedyś bardzo duży, a dzisiaj jest wyraźnie mniejszy. Wyjaśnij, skąd mogą się brać takie zmiany?
4. Wyjaśnij na przykładzie, czym jest prawo podaży.
5. Czy przedsiębiorcy mogą dokładnie poznać funkcję popytu na ich produkty? Uzasadnij odpowiedź.

10. Ilustracje krzywych popytu i podaży

Z tego rozdziału dowiesz się:

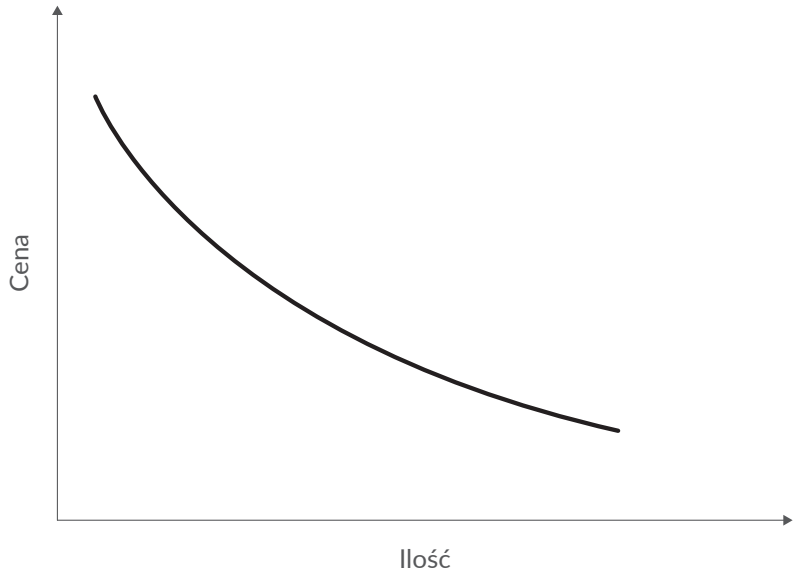
- Jak wyglądają krzywe popytu i podaży.
- Jak na wykresie pokazywać ich zmiany.
- Jak systematyzować i interpretować zmiany w popycie i podaży.
- Jak na wykresie przedstawia się równowagę między popytem a podażą.

Najważniejsze pojęcia: krzywa popytu, ilość pożądana, krzywa podaży, ilość oferowana, punkt równowagi

Krzywa popytu

Zależności między popytem i podażą najczęściej przedstawia się za pomocą wykresów, na które nanoszone są krzywe popytu i podaży.

Wykres 1. Krzywa popytu na telewizory



Osoby rozpoczynające swoją przygodę z ekonomią miewają kłopoty z tymi schematami, ponieważ często uwzględnia się w nich kilka przyczyn jednocześnie. Jak mówiliśmy w poprzednim rozdziale, popyt to skłonność ludzi do kupowania jakiegoś produktu. Ta skłonność zależy od rozmaitych czynników. Natomiast przy rysowaniu **krzywej popytu** skupiamy się tylko na jednym z nich: cenie.

Zwróćmy uwagę na osie na wykresie 1 – na osi pionowej mamy daną cenę za telewizor, na osi poziomej liczbę telewizorów kupowanych przez konsumentów. Poruszanie się wzdłuż danej krzywej wskazuje, że im niższa będzie cena, tym więcej telewizorów zostanie kupionych: albo na kupno telewizora zdecyduje się więcej klientów, albo niektórzy z klientów kupią więcej niż jeden telewizor (np. do drugiego pokoju). To poruszanie się wzdłuż krzywej oznacza tyle, że analizujemy zachowania konsumentów, zakładając, że zmienia się tylko jeden warunek: maleje albo rośnie cena. A zatem wszystkie inne czynniki, które mogą wpłynąć na decyzję, traktujemy jako niezmienne lub w danej chwili nieistotne.

O co dokładnie chodzi? Wiemy, że decyzje o zakupach są nie tylko pochodną cen. Decyzja o tym, czy kupimy telewizor, czy nie, zależy od tego, jak bardzo w danej chwili go potrzebujemy. Zależy również od naszego dochodu. Nie bez znaczenia pozostaje zakres konkurencji producentów na rynku. Jakie funkcje ma telewizor: czy ma podłączenie do Internetu, czy możemy oglądać na nim filmy w 3D, czy łatwo go zintegrujemy z telefonem komórkowym? Jak daleko od nas jest sklep, w którym go kupimy? Jak miła jest obsługa w sklepie? Jak duża jest kolejka? Istotne może być nawet to, jaka muzyka jest tam odtwarzana i czy działa klimatyzacja.

Rysując daną krzywą popytu, umawiamy się, że te czynniki są stałe – zakładamy, że co prawda w danej chwili mają one wpływ na nasze decyzje, jednak wpływ ten nie będzie się zmieniać. Obserwujemy, jak zmieni się rzeczywiste zapotrzebowanie konsumentów przy założeniu, że zmienia się tylko cena. W takich stałych warunkach spadek ceny przekłada się na wzrost liczby zakupionych telewizorów.

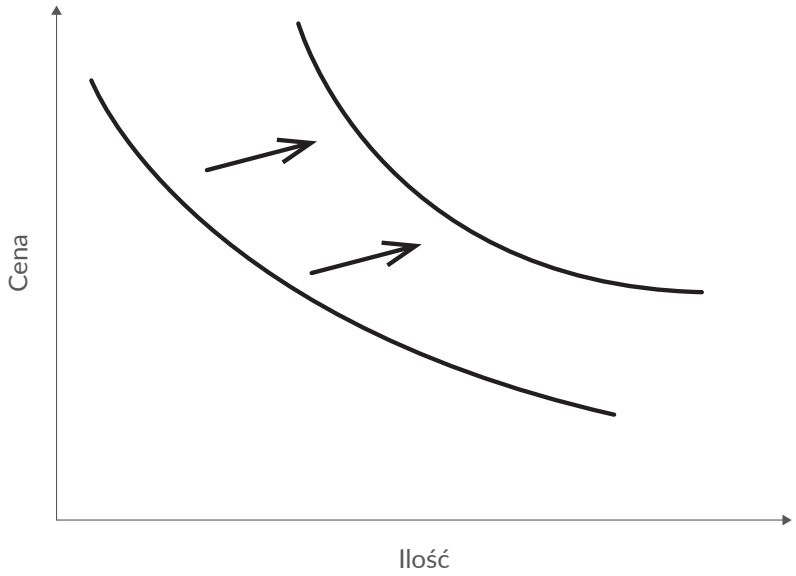
Ktoś jednak mógłby się z takim podejściem nie zgodzić: „Ale zaraz, przecież czynniki nie mogą być idealnie stałe! W danej chwili zawsze oprócz ceny może się zmienić coś, co wpłynie na naszą decyzję". To prawda. Jest to kolejny argument za tym, że w gospodarce trudno przewidywać przyszłość. Pokazuje to również, jak ważną rolę w procesie gospodarczym odgrywają przedsiębiorcy, którzy każdego dnia próbują przewidzieć sytuację. W praktyce bowiem krzywa popytu nigdy nie

znajduje się w stanie spoczynku. Nieustannie się zmienia, przesuwa raz w jedną, raz w drugą stronę. I to z bardzo różnych przyczyn.

Przesunięcia krzywej popytu

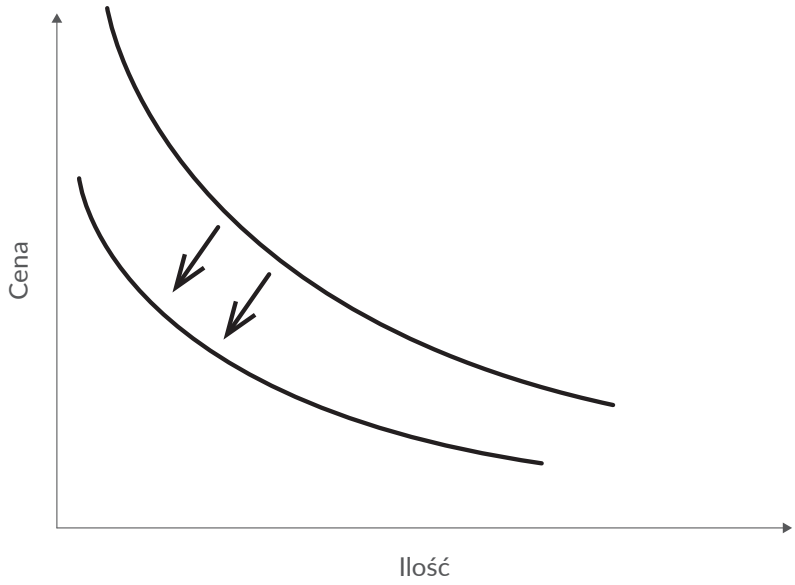
Schemat krzywej popytu służy nie do tego, by bezpośrednio przewidywać przyszłe zachowania rynku, lecz do tego, by usystematyzować nasze rozumienie działania gospodarki. Kiedy rysujemy krzywą popytu, zakładamy, że można wyróżnić dwie kategorie czynników wpływających na decyzje konsumentów: ceny i pozostałe uwarunkowania. Jeśli zmieniamy cenę i obserwujemy, jak zmienia się zapotrzebowanie konsumentów, to przesuwamy się wzdłuż krzywej. Jeśli natomiast zmianie ulegną pozacenowe determinanty preferencji ludzi, którzy przykładowo zaczynają chętniej kupować telewizory albo dysponować większymi dochodami (co pozwala na większe zakupy), to cała krzywa ulegnie przesunięciu w prawo (zob. wykres 2).

Wykres 2. Wzrost popytu na telewizory

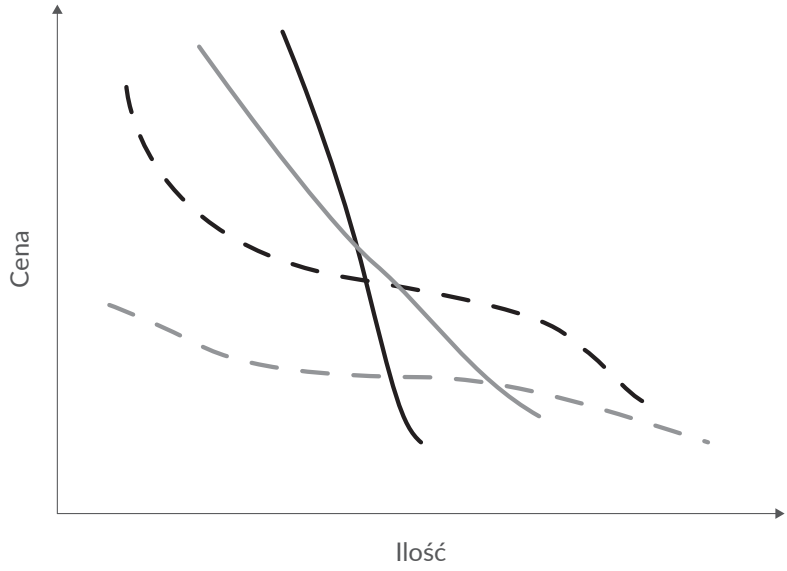


Z drugiej strony ludzie mogą stracić chęć posiadania telewizorów (np. z powodu coraz większej roli komputerów). W takiej sytuacji ich skłonność do kupowania telewizorów będzie mniejsza i cała krzywa popytu przesunie się w lewą stronę (zob. wykres 3).

Wykres 3. Spadek popytu na telewizory



Wykres 4. Różne rodzaje krzywych popytu



Ekonomiści, posługując się swoim językiem, wprowadzili tu dwa pojęcia: **wzrost popytu** (kiedy przesuwa się cała krzywa na skutek zmiany gustów) oraz **wzrost ilości pożądanej** (kiedy przesuwamy się wzdłuż

krzywej na skutek tylko zmiany cen). Podobnie należy odróżnić **spadek popytu** od **spadku ilości pożądanej**.

Warto pamiętać, że krzywe popytu nie muszą mieć z góry określonego kształtu (zob. wykres 4). Mogą być prostymi albo krzywymi o różnym stopniu nachylenia (im bardziej stroma jest krzywa popytu, tym mniej konsumenci reagują na zmiany cen i tym mniejszy wpływ zmian cen na ilość pożądaną; im mniej stroma jest krzywa popytu, tym bardziej konsumenci reagują na zmiany cen).

Powtórzmy, co najważniejsze: żaden ekspert, żaden ekonomista ani żaden przedsiębiorca nie zna i nie może znać kształtu konkretnej krzywej popytu na jakikolwiek produkt. Można tylko na ten temat spekulować.

Krzywa podaży

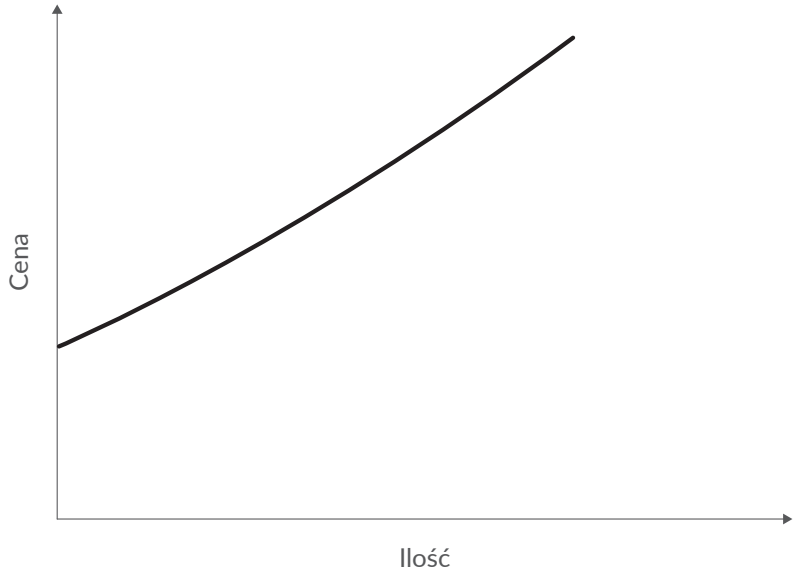
Na podobnej zasadzie wyprowadza się pojęcie **krzywej podaży**. Reguła jest w zasadzie taka sama jak w wypadku popytu, z tą różnicą, że zależność przebiega w drugą stronę (jest rosnąca). Decyzje przedsiębiorców o tym, jaką ilość danego produktu dostarczyć na rynek, są pochodną bardzo wielu czynników. Jaki kapitał przedsiębiorca jest w stanie pozyskać na działalność? Jakie są rozmaite koszty jego działalności? Jak wielu ma konkurentów? Jak bardzo ograniczają przedsiębiorców regulacje państwowe? Wszystkie te kwestie mają istotne znaczenie w decyzjach przedsiębiorczych. My jednak przy rysowaniu krzywej podaży zamrażamy ich wpływ, wyobrażając sobie, że są w miarę stałe a następnie zastanawiamy się, jak na decyzje przedsiębiorców wpłyną same zmiany ceny. Krzywa podaży została przedstawiona na wykresie 5.

Gdy cena rośnie, przedsiębiorcy chętnie dostarczają na rynek więcej towarów (zwiększa się **ilość oferowana**), ponieważ daje im to możliwość osiągnięcia większych korzyści (zysków). Gdy cena zmaleje, są mniej skłonni do dostarczania dużych ilości towarów i wyprzedawania ich z magazynu. Krzywa podaży przedstawia skłonność sprzedawców do dostarczania określonych ilości produktu po różnych hipotetycznych cenach.

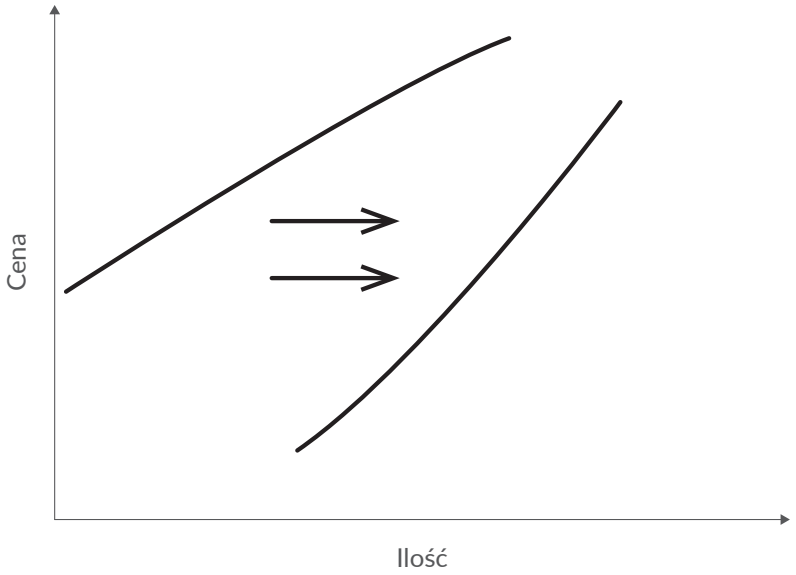
Przesunięcia krzywej podaży

Teraz wyobraźmy sobie, że nagle następuje zmiana jakiegoś innego czynnika. Na przykład przedsiębiorcy wprowadzają nowinkę technologiczną,

Wykres 5. Krzywa podaży telewizorów



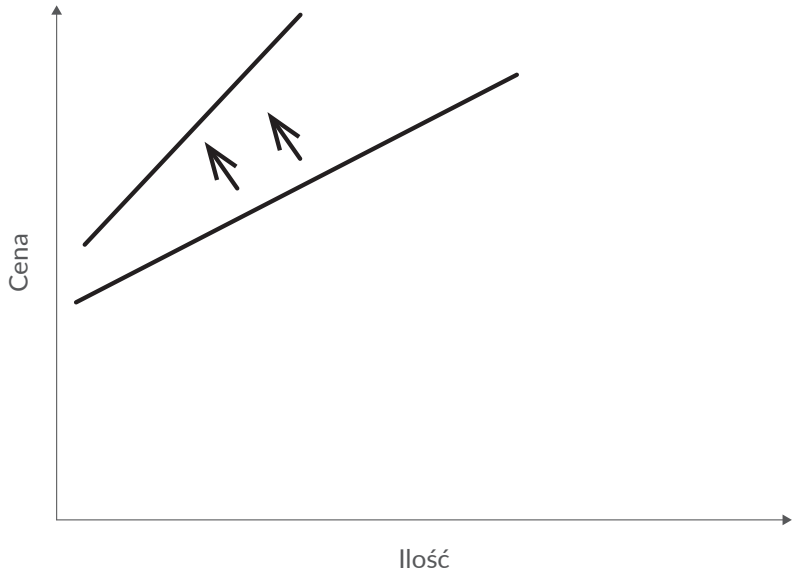
Wykres 6. Wzrost podaży telewizorów



która pozwala tanio wyprodukować znacznie więcej telewizorów. Zwiększają się wówczas możliwości dostarczania telewizorów na rynek. W takiej sytuacji cała krzywa podaży przesuwa się w prawo (zob. wykres 6).

W sytuacji odwrotnej, tj. kiedy zadziałają czynniki zmniejszające możliwości dostarczania dóbr na rynek przez przedsiębiorców, krzywa przesuwa się w lewo (zob. wykres 7).

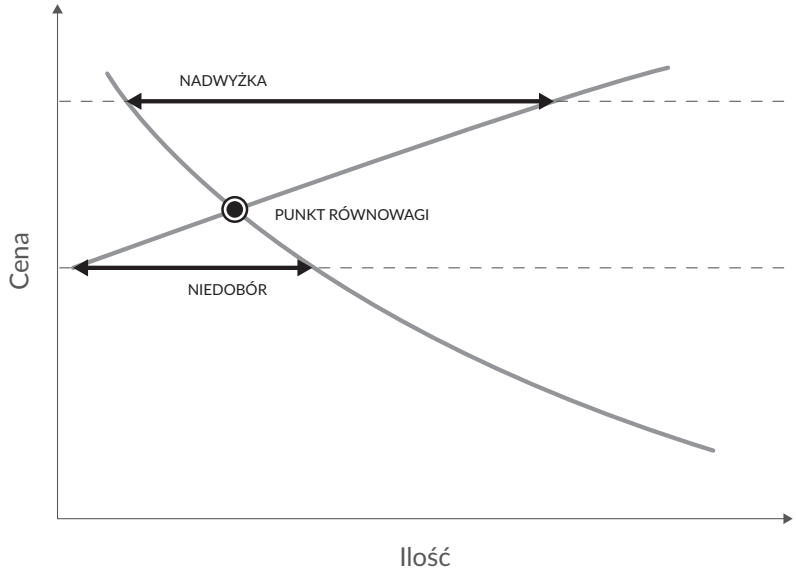
Wykres 7. Spadek podaży telewizorów



Równowaga rynkowa

Przecięcie się krzywych popytu i podaży możemy przedstawić na jednym rysunku, zawierającym obydwie krzywe. Punkt przecięcia jest nazywany **punktem równowagi** – jest to punkt, który w danym momencie maksymalizuje możliwości handlowe. Oznacza to, że nie da się przeprowadzić większej liczby transakcji przez obniżenie ceny poniżej tego punktu (albo jej podniesienie). Jeśli obniżymy cenę, to zwiększy się chęć do kupowania, ale część sprzedawców zrezygnuje ze sprzedaży (z powodu niższej ceny). W rezultacie zostanie zawartych mniej transakcji niż w przypadku, gdyby cena była równowagowa. Podobnie stanie się w sytuacji odwrotnej: jeśli podniesiemy cenę powyżej punktu równowagi, zachęci to sprzedawców do zwiększenia oferty sprzedaży, ale wyższa cena jednocześnie zniechęci część kupujących. Zawartych transakcji znowu będzie mniej, niż mogłoby być przy cenie równowagi (zob. wykres 8). Zjawiska te oraz odpowiadające im różnice między ilością pożądaną a ilością oferowaną są nazywane odpowiednio niedoborem i nadwyżką (zob. rozdział 11).

Wykres 8. Niedobór i nadwyżka na rynku



Czy wiesz, że…?

Niektóre firmy stosują tzw. dynamiczne ustalanie cen, aby lepiej dopasować popyt do podaży. Polega ono na ustanawianiu odmiennych cen, kiedy zmieniają się warunki rynkowe. Najczęściej ceny różnią się w zależności od pory dnia, tygodnia czy roku, ale istotnym czynnikiem może być także pogoda: niektóre ośrodki narciarskie pobierają odmienne ceny w zależności od opadów śniegu. Dynamiczne ceny najczęściej można spotkać w branży hotelarskiej i transportowej. Przykładowo hotele i linie lotnicze ustalają wyższe ceny w szczycie sezonu wakacyjnego, kiedy zapotrzebowanie znacznie przewyższa liczbę dostępnych miejsc noclegowych bądź miejsc na pokładzie samolotu, i niższe ceny poza sezonem, kiedy popyt jest o wiele mniejszy. W ten sposób firmy te zmniejszają nadwyżkę popytu. Taką strategię cenową przyjął także Uber: w okresach wysokiego zapotrzebowania – na przykład w nocy z piątku na sobotę albo przy okazji koncertu w mieście – stawki za przejazd często rosną. Wyższe ceny w tych porach zachęcają kierowców do dłuższego pozostawania w pracy, co zwiększa podaż aut i tym samym zmniejsza ilość niezrealizowanych zleceń oraz czas oczekiwania na wykonanie usługi.

Pytania sprawdzające

1. Wymyśl i narysuj krzywe popytu i podaży dla dowolnego produktu lub usługi.
2. Posługując się odpowiednimi krzywymi popytu i podaży, wyjaśnij, jakim rynkowym zmianom towarzyszą przesunięcia tych krzywych.
3. Wyjaśnij, czym się różni przesuwanie wzdłuż krzywej od przesuwania całej krzywej.
4. Wykorzystując odpowiednie krzywe, opisz proces zmian popytu, podaży i cen na rynku telefonów komórkowych w czasie wprowadzania ich na rynek.

11. Ceny maksymalne i minimalne wprowadzane przez państwo

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Czym jest równowaga na rynku.
- Czym są ceny maksymalne i jakie są skutki narzucenia ich.
- Czym są ceny minimalne i jakie są skutki narzucenia ich.

Najważniejsze pojęcia:
cena równowagi, cena maksymalna, niedobór,
cena minimalna, nadwyżka

Cena równowagi

Jak dowiedzieliśmy się z poprzednich rozdziałów podręcznika, wszystkie produkty na rynku mają swoje ceny, które zależą od popytu i podaży, a te z kolei zależą od różnych czynników. Jeśli ceny na rynku podniosły się, oznacza to, że zaistniały na nim pewne czynniki, które na to wpłynęły, na przykład wzrosły koszty produkcji danego towaru albo wzrósł na niego znacząco popyt. W każdym z tych scenariuszy działania konkurujących ze sobą przedsiębiorców przyczynia się do zaistnienia, przy której następuje zrównanie chęci sprzedawców do sprzedawania i chęci kupujących do kupowania.

Załóżmy, że w danym momencie zwiększa się z jakiegoś powodu chęć ludzi do kupowania butów. W wyniku tego następuje wzrost cen. Na tym etapie proces się nie kończy, ponieważ na wolnym rynku występuje konkurencja. Przedsiębiorcy zauważają, że z powodu wyższych cen bardziej opłacalna jest produkcja butów, więc przenoszą swoje zasoby, by je produkować. Kupują potrzebne materiały, odnalazłszy rynki (także zagraniczne), w ramach których mogą je nabyć. W dłuższym okresie napływ nowych producentów, skuszonych możliwością osiągnięcia większych zysków, może spowodować wzrost podaży (przesunięcie się krzywej podaży w prawo) i co za tym idzie obniżenie się cen butów (zob. rozdział 32).

W tej chwili ważne jest dla nas spostrzeżenie, że na rynku przedsiębiorcy działający dla zysku starają się prowadzić ceny do ich naturalnych poziomów, czyli takich, które odpowiadają aktualnym warunkom na rynku: chęci kupowania i możliwościom produkcji. Właśnie w wyniku działań przedsiębiorców rynek zmierza w kierunku równowagi.

Ceną równowagi nazywamy cenę, przy której sprzedawcy i kupujący odnajdują dla siebie w danej chwili na rynku rozwiązanie ich zdaniem najkorzystniejsze. Gdyby cena była wyższa, to z powodu mniejszej liczby kupujących zawarto by mniej transakcji (choć przy wyższej cenie więcej byłoby potencjalnych sprzedawców). Gdyby z kolei cena była niższa, to mniej osób chciałoby produkt sprzedać.

Cena maksymalna

Kiedyś jedną z proponowanych przez rządy interwencji było zastosowanie **ceny maksymalnej**, czyli ceny niższej od tej, która ukształtowałaby się na rynku. Załóżmy, że rząd chciałby, aby wszyscy biedni ludzie w Polsce mogli sobie kupić komputer. Nie każdego jednakże na to stać. W związku z tym ministrowie podejmują decyzję: wprowadźmy cenę maksymalną, to znaczy zabrońmy pod groźbą grzywny lub kary więzienia sprzedawania komputerów drożej niż za cenę 1 złotego.

Z prawa popytu wiemy, że tak niska cena skłoni wielu ludzi do kupowania dużych ilości komputerów. Z prawa podaży wiemy jednak, że wielu sprzedawców nie zdecyduje się na sprzedaż po takich cenach. Dlaczego? Ponieważ by wyprodukować komputer, trzeba opłacić niezbędne elementy elektroniczne, części składowe, monitor, pracę inżynierów i osób zarządzających procesem produkcji itd. Nie da się za te elementy zapłacić ceny poniżej 1 złotego (na jeden komputer) tak, by przedsiębiorca mógł sprzedawać komputery po 1 złoty. Dlatego w wyniku takiej regulacji zrezygnuje on z tworzenia komputerów i przerzuci się na inną, bardziej opłacalną działalność.

W efekcie zamiast mieć na rynku więcej komputerów dla wszystkich, przestają one być w ogóle dostępne. W wyniku wprowadzenia ceny maksymalnej dochodzi do pojawienia się na rynku **niedoboru** produktu. A zatem skutek takiej regulacji jest odwrotny do zamierzonego. Zamiast spełnić piękną obietnicę tanich komputerów dla wszystkich, realizujemy politykę braku komputerów dla kogokolwiek. Najczęstszą konsekwencją cen maksymalnych jest także pojawienie się

nieoficjalnego (czarnego) rynku, na którym ceny są wyższe od cen równowagi, jakie zaistniałyby na rynku legalnym (ponieważ działalność czarnorynkowa jest nielegalna, to wiąże się z nią dodatkowe ryzyko, za ponoszenie którego producenci też chcą być wynagradzani). Dzięki temu udaje się chociaż częściowo zaspokoić potrzeby ludzi (za czasów systemu Polskiej Rzeczpospolitej Ludowej, przed 1989 rokiem, takie transakcje nazywano „transakcjami spod lady"). Ale rząd może wypowiedzieć wojnę takiemu sposobowi dostarczania produktów, podobnie jak czynił to w czasach PRL, zwalczając, jak to określał, „spekulantów", którzy tak naprawdę dostarczali ludziom użyteczne dobra.

Rządy zachodnie raczej nie wprowadzają dzisiaj cen maksymalnych, gdyż skutkują one efektami odwrotnymi do zamierzonych. A jednak czasami wśród opinii publicznej odżywa sentyment wobec takich restrykcji. Wyobraźmy sobie, że w pewnym mieście ma nastąpić wyjątkowe wydarzenie. Może to być pogrzeb bardzo znanej osoby albo głośne wydarzenie sportowe. Najczęściej w takiej sytuacji następuje gwałtowny wzrost cen noclegów. Często klienci nie do końca świadomi mechanizmów ekonomicznych gotowi są narzekać, że tak być nie powinno. Niektórzy nawet śmielej postulują, by wprowadzić ceny maksymalne i nakazać sprzedawcom obniżenie cen.

A tymczasem zwiększona cena sprzedaży odzwierciedla zmianę warunków na rynku. Skoro wzrósł popyt, to przy ograniczonej liczbie miejsc wzrastają wyraźnie ceny. Dzięki temu wszystkie miejsca nie znikają z rynku od razu i nie pojawia się niedobór. Pozostają miejsca z wyższymi cenami dla tych konsumentów, którym najbardziej zależy na wykupieniu noclegu w przededniu wydarzenia. Gdyby ceny nie wzrosły, tych miejsc dawno by już nie było. Co więcej, taki wzrost cen stanowi ważny bodziec dla tych, którzy mogą dodatkowo dostarczyć produkt. Okazja do zarobku może skłonić ludzi niezajmujących się na co dzień wynajmem mieszkań, do udostępnienia komuś pokoju albo nawet mieszkania i tymczasowego opuszczenia go w tym celu. Gdyby wprowadzono cenę maksymalną, to nie tylko byłby problem z istniejącymi miejscami noclegowymi, ale również z tworzeniem miejsc dodatkowych.

Podobnie rzecz ma się z latarkami czy chlebem w czasie powodzi. Ceny tych produktów gwałtownie rosną, ponieważ konsumenci bardzo ich potrzebują. Z jednej strony sprawia to, że dobra te kupują ludzie, którzy najbardziej ich pożądają (a nie ci, którzy kupią je relatywnie tanio po to, by je potem drogo odsprzedać na czarnym rynku albo magazynować). Z drugiej strony motywuje to innych producentów, by dostarczać tych dóbr

więcej. Skoro w danym rejonie wzrasta cena latarek, to opłaca się je tam transportować z innych miejsc, gdzie są mniej potrzebne. Gdyby wprowadzono cenę maksymalną, osiągnięto by skutek odwrotny do zamierzonego. Pojawiłby się niedobór, a z rynku zniknąłby bodziec dla producentów do zwiększania produkcji.

Diagram 5. Cena maksymalna i minimalna

CENA MAKSYMALNA	CENA MINIMALNA
☑ Powoduje niedobór	☑ Powoduje nadwyżkę
☑ Pogarsza jakość produktu	

Cena minimalna

Drugim rodzajem kontroli cenowej, którą wprowadzały (a nawet wprowadzają dzisiaj) państwa jest **cena minimalna**, czyli cena, poniżej której pod groźbą kary pieniężnej lub więzienia zakazane jest sprzedawanie danego produktu. Skutek takiej regulacji jest bardzo podobny jak w wypadku ceny maksymalnej, z tą różnicą, że cena minimalna powoduje powstanie na rynku **nadwyżki**, a nie niedoboru.

Czy wiesz, że…?

Ceny biletów lotniczych na dany lot stają się tym droższe, im mniej jest wolnych miejsc w samolocie. Przynosi to odpowiednią korzyść konsumentom, ponieważ daje możliwość wykupienia biletu w ostatniej chwili tym, którym najbardziej na tym zależy. Gdyby ceny pozostawały cały czas niskie, wszystkie miejsca zostałyby wykupione szybciej. Stopniowanie cen sprzyja również planowaniu podróży. Gdyby ceny pozostały cały czas niskie, część osób czekałaby z zakupem biletu do ostatniej chwili.

Wyobraźmy sobie, że ktoś sprzedaje tani szampon, który nie jest tak dobry jak lepsze produkty. Szampon ten ma przeciętny zapach i konsystencję oraz słabo się pieni. Jednakże słaba jakość jest rekompensowana niską ceną. Sprzedawca, obniżając cenę szamponu, zachęca biedniejszych konsumentów do kupowania tego produktu. Powiedzmy jednak, że z wątpliwą pomocą postanawiają przyjść urzędnicy państwowi i stwierdzają, że szampon nie może być sprzedawany tak tanio. Należy zapewnić sprzedawcom godziwy zysk. Ustalają więc, że szampon, który dotychczas kosztował 4 złote, musi mieć cenę taką jak jego droższy odpowiednik – 10 złotych.

Jakie będą skutki takiego działania? Ponieważ ani ustawą, ani rozporządzeniem nie da się podnieść jakości produktu, konsumenci przestaną go kupować. Skoro produkt nie oferuje konsumentom wysokiej jakości, trudno oczekiwać, że będą chcieli go kupować tak, jakby był więcej wart. W rezultacie cena minimalna też nie zadziała na korzyść sprzedawców. Zamiast im pomóc i zapewnić wyższe zyski, skaże ich na zmniejszenie przychodów i kłopoty ze zbytem. Na rynku pojawi się nadwyżka towaru, którego nikt nie będzie chciał kupić. Cena minimalna, która teoretycznie ma wesprzeć słabszego producenta i pozwolić mu na większy zarobek, najbardziej uderza właśnie w niego, ponieważ zabrania mu konkurować ceną. Skutkiem tego producent zostaje wyparty z rynku i traci swoją i tak poboczną pozycję. Cena minimalna uderza najbardziej w producentów najsłabszych, którzy mają kłopoty z utrzymaniem na rynku solidnej i wartościowej marki. A zatem przymusowo wprowadzane ceny maksymalne i minimalne nie spełniają pokładanych w nich nadziei. Najczęściej przynoszą efekty odwrotne do deklarowanych (zob. diagram 5).

?

Pytania sprawdzające

1. Wyjaśnij, jak działa cena maksymalna.
2. Wyjaśnij, jak działa cena minimalna.
3. Jakie mogą być motywacje wprowadzania cen minimalnych i maksymalnych?
4. Wyjaśnij, czym jest równowaga rynkowa.
5. Przeanalizuj diagram 5 i spróbuj podać przykłady cen minimalnych i maksymalnych we współczesnej gospodarce, które powodują efekty wskazane w diagramie.

12. Inflacja

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Czym jest zjawisko inflacji.
- Czym jest siła nabywcza pieniądza.
- Jak się liczy inflację.
- Jak na inflacji jedni zyskują, a inni tracą.
- W jaki sposób inflacja zaburza funkcjonowanie rynku.
- Co powoduje inflację.

Najważniejsze pojęcia:
inflacja, deflacja, siła nabywcza pieniądza

Inflacja i siła nabywcza pieniądza

Inflacja to w największym uproszczeniu trwały wzrost cen dóbr i usług. Możemy ją sobie wyobrazić jako opłatę, którą uiszczamy co pewien czas z pieniędzy z naszego portfela. Oto w 2015 roku wydaliśmy 100 złotych na pięćdziesiąt gałek lodów (gałka po 2 złote). Załóżmy teraz, że w 2016 roku jedna gałka zaczęła kosztować 2,5 złotego. Oznacza to, że za 100 złotych mogliśmy kupić już tylko 40 gałek, a nie jak wcześniej 50. Możemy zatem kupić realnie mniej dóbr niż w okresie poprzednim. W języku ekonomicznym mówimy wtedy, że doszło do zjawiska inflacji, czyli spadku siły nabywczej pieniądza.

Siła nabywcza pieniądza to zdolność do nabywania za niego dóbr i usług. W danym momencie za 100 złotych mogliśmy nabyć 50 gałek lodów. W kolejnym roku ceny lodów wzrosły, doszło zatem do inflacji – spadku siły nabywczej pieniądza. W konsekwencji za tę samą kwotę możemy nabyć mniej dóbr. Inflacja działa zatem niczym siła zabierająca nam pieniądze z portfela. Jeśli bowiem chodzi o możliwość kupowania dóbr i usług, nie ma większego znaczenia to, czy jakaś siła zabrała nam pieniądze z portfela, czy ceny dóbr i usług wzrosły. Efekt finalny jest dokładnie taki sam: możemy kupić mniej towarów na rynku. Gdy zabiera się nam pieniądze, zmniejsza się kwota, jaką dysponujemy, w wypadku inflacji – rosną ceny.

Pomiar inflacji

Słowo „inflacja" oznacza w innych językach „nadmuchiwanie", więc można ją postrzegać jako nadmuchiwanie „balonu cen". Co charakterystyczne przy procesach inflacji, utożsamia się ją przede wszystkim ze wzrostem wszystkich cen na rynku, a nie tylko pojedynczych. W podanym przykładzie posłużyliśmy się tylko jedną ceną – gałek lodów. W rzeczywistości gdy mówimy o inflacji cenowej, mamy na myśli jednoczesny wzrost wszystkich cen, a nie tylko jednej z nich. Wiadomo bowiem, że w danym dniu ceny danego dobra mogą wzrosnąć, a innego dobra – spaść. W procesie inflacji interesuje nas zjawisko ciągłego wzrostu wszystkich cen.

Co tak naprawdę oznacza pojęcie „wszystkie ceny"? W celu uśrednienia zmian wszystkich cen na rynku tworzy się specjalne indeksy cenowe. W największym skrócie polega to na tworzeniu pewnego reprezentatywnego koszyka dóbr i usług, który w danym okresie jest kupowany przez konsumentów. Przykładem takiego koszyka mógłby być koszyk wielkanocny, zawierający rozmaite produkty żywnościowe. W najprostszym ujęciu inflacja koszyka wielkanocnego pokazywałaby, ile więcej pieniędzy trzeba wydać po jakimś okresie na to, by kupić taki sam koszyk jak wcześniej. Jeśli kiedyś wystarczyło 200 złotych na taki koszyk, a teraz trzeba za niego zapłacić 220 złotych, to możemy powiedzieć, że inflacja koszyka wielkanocnego wyniosła 10 procent.

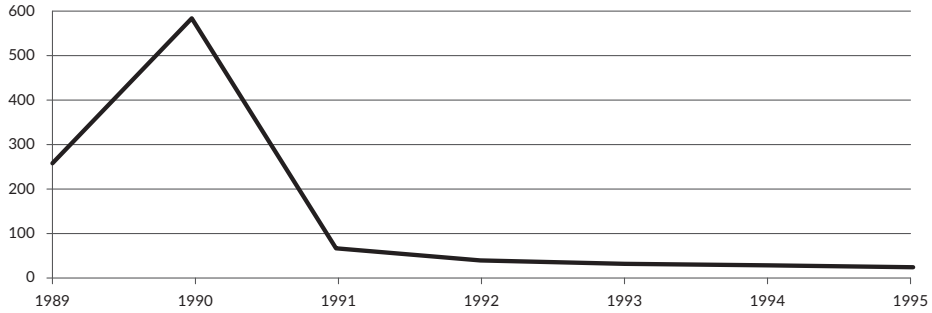
Koszyk wielkanocny nie jest oczywiście reprezentatywny dla całej gospodarki, dlatego Główny Urząd Statystyczny, licząc inflację, konstruuje inny koszyk, który uwzględnia więcej dóbr i usług niż tylko żywność. Choć jego konstrukcja jest inna (ponieważ znajdują się w nim inne dobra), to idea jest bardzo podobna jak w wypadku naszego koszyka wielkanocnego. Na podstawie informacji o tym, czego ludzie najwięcej kupują, wybiera się taki uśredniony, reprezentatywny koszyk, a następnie oblicza, ile więcej trzeba na niego wydać po upływie jakiegoś czasu. Inflacja wynosząca 5 procent oznacza, że na taki koszyk trzeba wydać 5 procent więcej pieniędzy niż w okresie poprzednim (zob. wykresy 9 i 10).

Kiedy siła nabywcza pieniądza rośnie, a ceny spadają, mamy do czynienia ze zjawiskiem **deflacji**. Deflacja była dość powszechnym zjawiskiem w XIX wieku, kiedy pieniądzem było złoto lub srebro. Ponieważ ilość wydobywanego kruszcu była relatywnie niewielka, to podaż towarów często rosła szybciej od podaży pieniądza. Wywoływało to presję na spadek cen. Obecnie deflacja jest zjawiskiem znacznie rzadszym, ale sporadycznie występuje także we współczesnych gospodarkach.

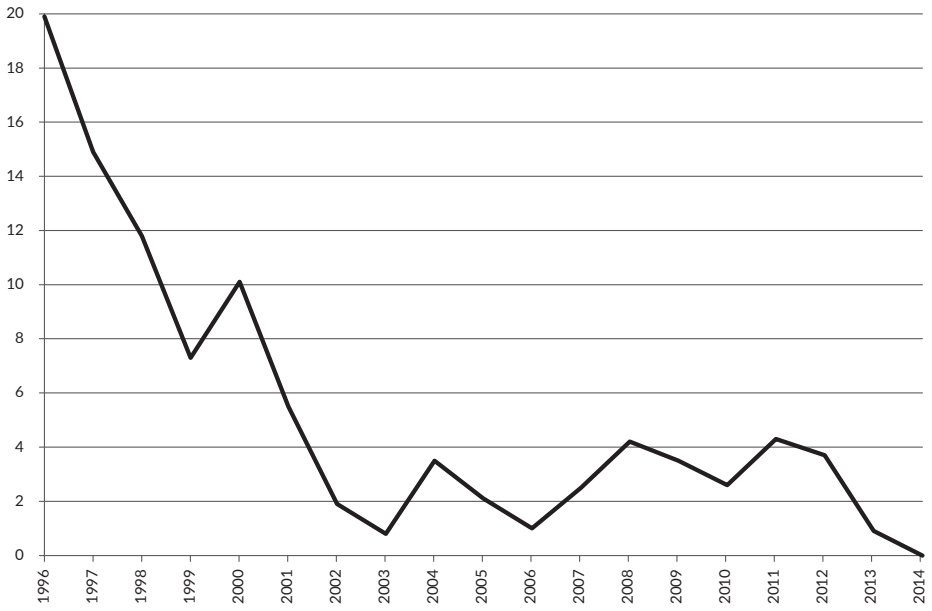
Konsekwencje inflacji

Czy inflacja niesie za sobą realne konsekwencje poza tym, że podnoszą się ceny? Gdybyśmy sobie wyobrazili inflację jednolitą, obejmującą wszystkie dobra i usługi w takim samym stopniu, to w zasadzie niewiele osób byłoby nią dotkniętych. Jak taka inflacja musiałaby wyglądać? Byłaby to sytuacja doprawdy dziwna. Wyobraźmy sobie na przykład, że wszystkie dobra i usługi na rynku drożeją o 100 procent, czyli stają się dwukrotnie droższe. Chleb kosztuje 5 złotych zamiast 2,5 złotego, książka

Wykres 9. Roczna inflacja w Polsce w latach 1989–1995 (w procentach)



Wykres 10. Roczna inflacja w Polsce w latach 1996–2014 (w procentach)

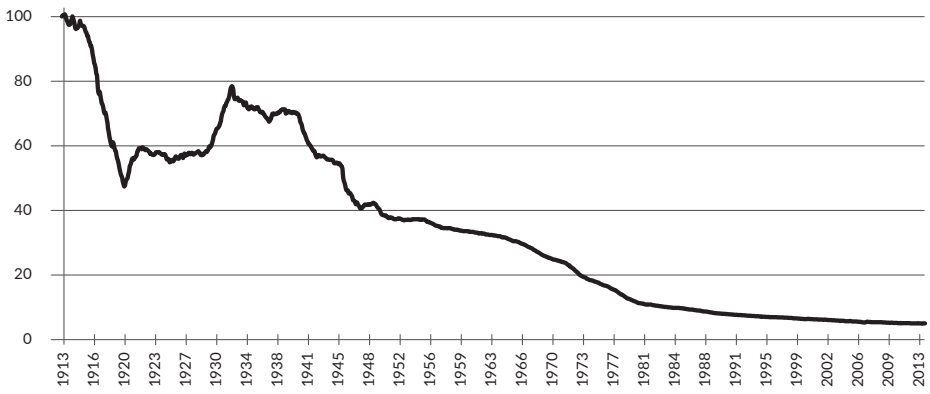


zamiast 30 złotych kosztuje 60 złotych itd. Jednocześnie, skoro wszystkie dobra i usługi miałyby podrożeć w takim samym stopniu, wzrosłyby dwukrotnie również inne ceny: koszty produkcji i płace pracowników. Dlatego w takim hipotetycznym – i nierealnym – scenariuszu wzrost cen odbyłby się bez znaczących konsekwencji ekonomicznych. Ekonomiści powiedzieliby, że nastąpiła zmiana czysto nominalna.

Łatwo to zrozumieć intuicyjnie na osobistym przykładzie. Gdyby wszystkie ceny podwoiły się, moglibyśmy to bardzo odczuć. Gdyby jednak jednocześnie również dwukrotnie wzrosła otrzymywana przez nas płaca, nie miałoby to dla nas specjalnego znaczenia. Płaca to też cena (pracy), a skoro wszystko miałoby podrożeć dwukrotnie, to również wynagrodzenie za pracę.

W praktyce jednak nie dzieje się tak, że przy procesach inflacyjnych wszystkie ceny podnoszą się w tym samym tempie. Jedne ceny rosną szybciej, inne wolniej. Jedne rosną znacznie, inne ledwie drgną. To samo dotyczy płac czy zarobków przedsiębiorców. W niektórych branżach zmiany są gwałtowne i wyraźne, w innych niezauważalne.

Wykres 11. Siła nabywcza dolara amerykańskiego (1913=100)



W tym miejscu dochodzimy do głównej cechy każdej inflacji – jej redystrybucyjnego charakteru. Ponieważ nie wszystkie ceny na rynku reagują tak samo mocno i tak samo szybko, to w trakcie inflacji mamy do czynienia z tymi, którzy na niej korzystają, oraz z tymi, którzy na niej tracą. To kto dokładnie traci, a kto zyskuje, zależy przede wszystkim od tego, gdzie pojawiają się impulsy inflacyjne (zob. rozdział 15). Zależy to również od tego, jakie zostały podpisane kontrakty na rynku. Jeśli na przykład właściciel mieszkania podpisał kilkuletni kontrakt na jego wynajem i nie

uwzględnił w swoich kalkulacjach wysokiej inflacji, to straci na jej wystąpieniu. Podobnie rzecz ma się ze wszystkimi sprzedającymi czy oszczędzającymi pieniądze w wypadku, gdy nie doszacują wysokości inflacji. Analogicznie osoba trzymająca gotówkę w portfelu traci na inflacji. Dlatego inflacja w szczególności wysoka zaburza stabilność gospodarczą: utrudnia przewidywanie przyszłych warunków rynkowych. Jeśli ceny potrafią się wahać o 5, 10, kilkanaście czy nawet kilkadziesiąt procent, to trudno jest przedsiębiorcy skutecznie gospodarować na rynku, zwłaszcza że inflacja jest procesem przebiegającym nierównomiernie.

Często dokonuje się kategoryzacji inflacji ze względu na jej wysokość. Inflacja kilkuprocentowa to inflacja pełzająca, inflacja krocząca jest trochę większa, a inflacja galopująca przekracza te niższe poziomy. Nazwom tym w niektórych podręcznikach przypisuje się nieraz konkretne liczby. Hiperinflacja odnosi się najczęściej do bardzo wysokiej inflacji, odczuwalnej nawet w skali miesięcznej.

Przyczyny inflacji

Na koniec należy odpowiedzieć na istotne pytanie o przyczyny inflacji. Dlaczego tak się dzieje, że ceny dóbr i usług rosną? Główną przyczyną jest tworzenie pieniędzy i kredytów przez banki. Banki tworzą środki płatnicze (w dzisiejszych czasach elektronicznie), czym stwarzają nowe możliwości płacenia. Im więcej tych środków zostanie wytworzonych, tym więcej społeczeństwo ma środków na płacenie za dobra i usługi. Zwiększenie się ilości środków wydatkowanych przez ludzi sprawia, że wzrastają ceny towarów i usług. Oczywiście ceny wzrastają nierównomiernie, ponieważ wszystko zależy od tego, gdzie te nowe środki są tworzone. Jeśli na przykład odbywa się to na rynku kredytów hipotecznych, to najbardziej zauważalne będą wzrosty cen mieszkań. Ponadto jednym z najchętniej kupowanych dóbr na rynku finansowym są obligacje państwowe, co oznacza, że największym beneficjentem inflacji jest zazwyczaj rząd. Ze względu na to, w których miejscach inflacja jest widoczna najpierw, wprowadzono również podział na inflację kosztową, gdy przykładowo najpierw wzrastają ceny surowców (ropy, gazu itd.), oraz inflację popytową, gdy wzrosty cen rozpoczynają się

od rynku dóbr zakupywanych bezpośrednio przez konsumentów (np. żywności). Analogicznie możemy mówić o inflacji importowanej, która rozpoczyna się od rynku dóbr importowanych (zwłaszcza surowców). Inflację klasyfikuje się również pod względem jej tempa (zob. ramkę).

Czy wiesz, że…?

W historii świata zdarzyły się już wiele razy epizody hiperinflacji, gdy wzrosty cen potrafiły osiągać poziom kilku miliardów procent w ciągu roku, a nawet więcej.

Ogromną rolę w procesie tworzenia kredytów i pieniędzy przez banki odgrywa bank centralny, który w pośredni sposób decyduje o tym, jak wysoka będzie inflacja (zob. rozdział 16).

Pytania sprawdzające

1. Wyjaśnij na przykładzie cen, czym jest siła nabywcza.
2. Wyjaśnij na przykładzie koszyka, co oznacza inflacja 50-procentowa.
3. Dlaczego inflacja nie jest neutralna dla wszystkich?
4. Co powoduje inflację i jak można ją klasyfikować?
5. Jakie są skutki inflacji?
6. Przyjrzyj się wykresowi 11. Kiedy ostatni raz w Stanach Zjednoczonych siła nabywcza dolara rosła przez kilka lat? Spróbuj dowiedzieć się, jakie wydarzenie z historii gospodarki się z tym wiąże.

13. Banki

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Jaka jest istota działalności banków komercyjnych.
- W jaki sposób funkcjonuje system oparty na rezerwie cząstkowej.
- Czym są depozyty i lokaty bankowe.
- Dlaczego bank pożycza pieniądze na wyższy procent, niż oferuje w swoich produktach oszczędzającym.

Najwaniejsze pojęcia:
depozyty bankowe, marża odsetkowa, rezerwa cząstkowa

Dwa typy działalności bankowej

Banki, tak jak wszystkie inne firmy, starają się generować przychody przekraczające koszty ich działalności – ich celem jest osiąganie zysków. Dlatego też starają się zapewniać swoim klientom na tyle szeroką ofertę, by ci byli zainteresowani ich usługami.

W działalności bankowej moglibyśmy wyróżnić dwa filary: kasowo-rozliczeniowy oraz oszczędnościowo-kredytowy. Ten pierwszy dotyczy prowadzenia **depozytów bankowych**, a więc w pewnym sensie magazynowania pieniędzy należących do ludzi. Wiąże się z tym sporo korzyści, które znamy z życia: możliwość otrzymywania i realizowania przelewów, zapłaty kartą płatniczą czy wypłaty gotówki w bankomatach.

Drugi filar dotyczy dokonywania przez bank inwestycji, a więc pożyczania kredytobiorcom pieniędzy na procent. W tym celu bank musi pozyskać skądś środki. Za ich otrzymanie musi zapłacić mniej, niż dostanie od swoich kredytobiorców (gdyż tylko wtedy przychody mogą być wyższe od kosztów). Ta różnica w oprocentowaniu jest nazywana **marżą odsetkową**. Bank pozyskuje środki między innymi od posiadaczy lokat. Powiedzmy, że oferuje im 2 procent od ulokowanego przez nich kapitału. Następnie otrzymane środki inwestuje w kredyty, od których pobiera wyższe oprocentowanie, na przykład 5 procent. W ten sposób bank może zarobić na tyle dużo, by pokryć koszty lokaty, koszty

prowadzenia oddziałów bankowych, w tym koszty pracownicze, a także uzyskać nadwyżkę dla swoich właścicieli. Bank musi pobierać oprocentowanie od swoich kredytów, ponieważ sam pożycza środki, które są oprocentowane, a oprócz tego ponosi inne koszty, które również musi pokryć.

Specyfika współczesnej bankowości komercyjnej

Banki na tle innych form działalności gospodarczej (zwłaszcza finansowej) wyróżnia pewna szczególna cecha, która stanowi o ich wyjątkowej pozycji w gospodarce. Mowa tutaj o **systemie rezerwy cząstkowej**. Banki finansują swoje operacje nie tylko ze środków pożyczonych od innych podmiotów. Gdyby banki inwestowały tylko środki pożyczone od innych podmiotów, nie różniłyby się niczym od innych firm inwestycyjnych. Bankom przysługuje jednak pewien specyficzny przywilej: wolno im kreować pieniądze na depozytach. W związku z tym mogą do finansowania projektów inwestycyjnych wykorzystywać wykreowane przez siebie pieniądze, zamiast zdobywać potrzebny kapitał od swoich klientów na rynku.

Pieniądze na kontach bankowych pochodzą nie tylko od podmiotów, które je zdeponowały, ale również z kreacji. Stąd określenie rezerwa cząstkowa – środki na kontach bankowych tylko częściowo pochodzą od deponentów. Znaczna ich część została stworzona przez same banki.

Banki komercyjne nie drukują banknotów ani nie wybijają monet, ponieważ wyłączność na to ma bank centralny (w Polsce Narodowy Bank Polski). Kreują pieniądze na depozytach (współcześnie w postaci zapisów komputerowych). I chociaż pieniądz ten przybiera formę elektroniczną, nie ma to znaczenia dla rzeczywistego przebiegu procesów ekonomicznych. Przeważająca większość transakcji we współczesnej gospodarce jest realizowana bezgotówkowo. Dlatego też pieniądz generowany przez banki jest w rzeczywistości tak samo realnym środkiem zapłaty jak banknoty i monety.

Czasami mówi się, że banki mogą kreować pieniądze „z niczego". To określenie pada z ust nie tylko laików, ale również zawodowych ekonomistów. Jest to tylko częściowo prawda. Banki rzeczywiście nie muszą pozyskiwać pieniędzy od inwestorów, lecz mogą je zamiast tego wykreować. Jednak kreacja pieniądza ma swoje granice, wynikające z uwarunkowań ekonomicznych i prawnych. Nie jest to więc proces całkowicie dowolny.

Kiedy klient banku bierze kredyt na zakup mieszkania, bank komercyjny w wypadku decyzji pozytywnej kreuje pieniądze na depozycie bankowym dla sprzedawcy mieszkania. Za to klient, który wziął kredyt, ma zaksięgowane zobowiązanie wobec banku, które jest zabezpieczone wartością nieruchomości.

Gdyby taką transakcję finansowała inna firma, musiałaby najpierw zgromadzić kapitał od inwestorów. Bank jednak tego czynić nie musi, gdyż może podjąć decyzję o stworzeniu pieniędzy i przekazaniu ich na zakup mieszkania. System rezerwy cząstkowej pozostaje najbardziej niestabilnym aspektem funkcjonowania współczesnej bankowości i budzi wiele kontrowersji. Głównie z tym systemem związane było powstanie państwowych banków centralnych, których jednym z zadań było ratowanie zagrożonych banków komercyjnych. A problemy banków komercyjnych często biorą się stąd, że tworzą one depozyty na kwoty większe od rezerw gotówkowych, które posiadają.

W wyniku rozwoju walut cyfrowych (takich jak słynny Bitcoin) przyszłość sektora bankowego w obecnej formule może stać pod znakiem zapytania. Jeśli pieniądze (lub tytuły do nich) będzie można przechowywać w całości w postaci cyfrowej (np. w telefonie komórkowym) i przekazywać je natychmiast komukolwiek na całym świecie (np. przez Internet), to dyskusyjne jest, czy ich użytkownicy będą w ogóle potrzebowali pośredników finansowych w postaci banków.

Stąd podwójna natura systemu bankowego. Z jednej strony pełni on funkcję mobilizowania oszczędności i dostarczania specyficznych usług społeczeństwu. Banki działają tutaj jako pośrednicy. Jednak część środków jest przez banki po prostu tworzona. W swojej działalności banki mogą zdobywać potrzebne im środki od klientów, którym oferują lokaty i konta oszczędnościowe. Mogą je otrzymywać od inwestorów, zainteresowanych zakupem akcji albo obligacji (zob. rozdziały 38 i 39). Mogą także pożyczać środki od banku centralnego lub innych banków komercyjnych na rynku międzybankowym (zob. rozdziały 15 i 16). Mogą również zadłużać się za granicą, pożyczając waluty obce (tak np. czyniły banki w Polsce,

które udzielały polskim klientom kredytów indeksowanych w walutach obcych). Ale mogą też potrzebne środki wykreować.

Pytania sprawdzające

1. Jakich usług dostarczają banki?
2. Czym jest system rezerw cząstkowych?
3. Skąd banki mogą pozyskiwać środki na działalność?

14. Stopa procentowa i wartość pieniądza w czasie

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Dlaczego czas to pieniądz.
- Dlaczego od pożyczonych pieniędzy płacimy odsetki.
- Dlaczego stopa procentowa ma związek z każdą transakcją rynkową.
- O znaczeniu stopy procentowej w procesach gospodarczych.

Najważniejsze pojęcia:
odsetki, wartość pieniądza w czasie, stopa procentowa

Problem odsetek

Czas to pieniądz – chyba wszyscy znają tę metaforę. Zazwyczaj chodzi o to, że każda jednostka naszego czasu ma pewien koszt alternatywny – że w czasie, w którym zdarzy nam się leniuchować, możemy coś wytworzyć. Zamiast marnować czas (z subiektywnej perspektywy), możemy go poświęcić na coś bardziej wartościowego. Jednakże powiedzenie „czas to pieniądz" oznacza również coś więcej. Używamy go często do opisu powszechnego w gospodarce rynkowej zjawiska: pobierania **odsetek** od pożyczonych pieniędzy.

Odsetki od pożyczonego kapitału pojawiają się właściwie wszędzie. Mają one różną wielkość od bardzo wysokich, pobieranych przy niewielkich kredytach gotówkowych, aż do wyraźnie niższych, pobieranych przy większych kwotach i zabezpieczeniu, na przykład kredytach mieszkaniowych. Ale odsetki otrzymują nie tylko banki i firmy pożyczkowe. Odsetki z inwestowania otrzymuje zazwyczaj każdy posiadacz kapitału. Gdy mamy zaoszczędzone na koncie środki, możemy je odłożyć na lokatę, z której również otrzymamy wynagrodzenie w postaci odsetek.

Płacenie odsetek od pożyczonego kapitału jest w dzisiejszej gospodarce tak powszechne, że już nikogo nie dziwi. Ale nie zawsze tak było. W wielu kulturach (w niektórych do dzisiaj) zabraniano pobierania odsetek od

pożyczonych pieniędzy. Pojawiło się w związku z tym negatywne określenie „lichwa". Z upływem czasu, po wielu intelektualnych bataliach, w XXI wieku w rozwiniętych gospodarkach oprocentowanie pożyczek jest traktowane jako normalny element umów zawieranych między stronami kontraktu. Nie jest też tak, że gdy zabraniano pobierania odsetek, to tego nie czyniono. Trzeba było tylko odsetki ukrywać, kamuflować pod nazwą jakiejś usługi, aby ominąć ograniczające zwyczaje i regulacje.

Dlaczego odsetki od pożyczonych pieniędzy jest czymś normalnym w praktyce rynkowej? Teoretycy wylali morze atramentu, rozstrząsając ten temat. Wydaje się, że jedno z najtrafniejszych sformułowań padło z ust wybitnego francuskiego ekonomisty Frédérica Bastiata, który przedstawił następujący przykład. Załóżmy, że chcesz rozmienić banknot stuzłotowy na dwa banknoty pięćdziesięciozłotowe i prosisz o to drugą osobę. Ten ktoś bierze od ciebie banknot, oświadczając, że dokona wymiany. Jednakże po wzięciu banknotu stwierdza, że obiecane banknoty ci wypłaci, ale… za rok albo za parę lat.

Bez wątpienia każdego by to rozzłościło. W tym postępowaniu jest jakaś nieuczciwa zagrywka. Dowodzi to tego, że sto złotych dzisiaj nie jest dla nas tym samym co sto złotych za rok, dwa albo trzy lata. Gdy pozbywamy się pieniędzy na jakiś czas, to coś tracimy. Nawet gdy mamy pewność ich odzyskania, nawet gdy nie ryzykujemy, to czegoś nam przez ten okres zabraknie, a komuś – kto otrzyma od nas pieniądze – coś przybędzie.

Wartość pieniądza w czasie

W tym tkwi sedno tego, co współcześnie w ekonomii nazywa się **wartością pieniądza w czasie**. Pieniądz dzisiejszy ma większą wartość niż pieniądz jutrzejszy. Dlatego jeśli wymieniamy pieniądz dzisiejszy na pieniądz jutrzejszy, oczekujemy wynagrodzenia z tytułu utraty tejże wartości, oczekujemy właśnie odsetek, które nam to wynagrodzą, również wtedy, gdy nie ponosimy żadnego ryzyka.

Z tego powodu odsetki, czyli wynagrodzenie kapitału, są uwzględniane w planie gospodarczym przez przedsiębiorców. Przedsiębiorcy płacą odsetki, ponieważ pieniądze dzisiejsze pozwalają na zamówienie materiałów i półproduktów oraz zatrudnienie pracowników. Wszyscy ci ludzie mogą otrzymywać pieniądze, jeszcze zanim produkt trafi na rynek, zanim zostanie zaaprobowany przez konsumentów – nawet zanim jeszcze

konsument go zobaczy. Dzięki temu ktoś dzisiaj otrzymuje środki, które może przeznaczyć na konsumpcję. Ktoś inny jednak z tych środków zrezygnował i właśnie za tę rezygnację otrzymuje wynagrodzenie w postaci odsetek.

Jest to oczywiście tylko ogólna uwaga, ponieważ odsetki zależą od wielu dodatkowych czynników: od ryzyka niezwrócenia pożyczonych pieniędzy, zmienności na rynku czy też inflacji. Jednakże główna przyczyna ich istnienia kryje się w wynagrodzeniu za oszczędzanie pieniędzy, za zrezygnowanie na pewien czas z posiadania gotówki. Właśnie dlatego opowieść Bastiata tak dobrze oddaje naturę oprocentowania środków pieniężnych. Uzmysławia nam ona, że jeśli ktoś nam chce oddać coś później, to tracimy jakąś wartość, ponieważ czas nie jest nieskończony, a my tracimy go z każdą chwilą.

Znaczenie stopy procentowej w projektach gospodarczych

Stopa procentowa jest rynkowym standardem, z którym możemy porównywać opłacalność projektów inwestycyjnych. Załóżmy, że jesteśmy posiadaczami oszczędności i rozważamy, jak je alokować. Powiedzmy, że lokata oferuje nam akurat stopę zwrotu w wysokości 2 procent w skali roku. Ta wielkość jest standardem pozwalającym nam na analizowanie różnych możliwości inwestycyjnych. Istnieją podstawy, by uważać lokaty bankowe za jedną z najbezpieczniejszych, jeśli nie najbezpieczniejszą z możliwości inwestycyjnych, dlatego są one nisko oprocentowane. Gdy zastanawiamy się nad tym, czy przenieść oszczędności do jakiegoś funduszu inwestycyjnego albo czy zainwestować je w akcje, porównujemy potencjalne zyski do lokaty. Jeśli fundusz, z natury bardziej ryzykowny, na którym można więcej stracić, pozwoli nam na osiągnięcie zysku w wysokości 1 procent, możemy czuć się rozczarowani. Możemy nawet powiedzieć, że w sensie ekonomicznym ponieśliśmy stratę. Mimo iż księgowo zarobiliśmy 1 procent, zdajemy sobie sprawę, że przy mniejszym ryzyku mieliśmy zagwarantowane 2 procent na lokacie.

Podobne rozumowanie przeprowadza się również w przypadku większych inwestycji. Gdy bogatszy inwestor zastanawia się, czy opłaca mu się zainwestować w kupno mieszkania pod wynajem, to także uwzględnia w swoich rozważaniach stopę procentową. Wylicza wszelkie koszty wiążące się z kupnem i posiadaniem mieszkania. Uwzględnia koszty związane

z remontami, podatkami czy poszukiwaniem najemców. Jeśli po uwzględnieniu tych kosztów stopa zwrotu będzie niższa niż na lokacie, można uznać, że inwestor ponosi ekonomiczną stratę – nawet jeśli zarabia niewielkie środki, to przecież mógłby bez większego trudu odłożyć te pieniądze w banku.

Czy wiesz, że…?

Gdy banki miały zakaz płacenia odsetek posiadaczom lokat, to formalnie zamiast wypłacać odsetki płaciły klientom „kary finansowe" za to, że odłożone do banku pieniądze nie były dostępne na zawołanie. W ten sposób można było stworzyć coś, co w rzeczywistości było wypłatą odsetek. Podobnie dzisiaj, gdy bankom zakazuje się pobierania odsetek wyższych niż 25 procent w skali roku, to wszelkie odsetki powyżej tej kwoty mogą być ukrywane w usługach dodatkowych, na przykład w ubezpieczeniu kredytu, konieczności zawarcia innej umowy z jakimś podmiotem, prowizjach od uruchomienia kredytu czy też opłatach za dostarczenie gotówki do domu (zamiast realizacji przelewu) itd. Bankowość islamska, w której zabronione jest formalne pobieranie odsetek, czyni to za pomocą różnych ukrytych opłat.

Wysokość stopy procentowej ma ogromne znaczenie, jeśli chodzi o finansowanie projektów inwestycyjnych, ponieważ sygnalizuje przedsiębiorcom, jaka jest dostępność oszczędności i kapitału na realizację ich planów. Jak mówiliśmy w poprzednich rozdziałach, wszystkie czynniki produkcji są rzadkie. Ich rzadkość oznacza, że każdy z nich ma określoną na rynku cenę. Trzeba coś za nie zapłacić, aby uwolnić je od alternatywnego wykorzystania. Szczególnie widoczne jest to wtedy, gdy istnieje konkurencja między przedsiębiorcami, którzy płacą za środki produkcji w zależności od tego, ile mogą one wnieść w wytwarzany przez nich produkt. Nie inaczej jest z kapitałem pieniężnym. Kapitał pieniężny pozwala na zapłacenie wynagrodzenia pracownikom i dostawcom innych czynników. Pozwala płacić za wynajem i materiały potrzebne do stworzenia produktu, jeszcze zanim produkt ten zostanie wytworzony.

Dlatego przedsiębiorcy konkurują również o kapitał, którego właściciel otrzymuje wynagrodzenie za pożyczenie go komuś. Wysokość tego

wynagrodzenia, czyli cena, odzwierciedla pewien koszt alternatywny. A zatem przedsiębiorca musi przekonać posiadacza kapitału (oszczędzającego) do swojego projektu, by móc zacząć ten projekt realizować. W tym celu musi skusić go atrakcyjnym wynagrodzeniem (którego nie może jednak zagwarantować) albo ciekawym, pasjonującym rezultatem (jeśli motywy realizacji mają być niepieniężne). Dlatego problemy z pozyskaniem kapitału przez przedsiębiorcę oznaczają, że istniejący na rynku kapitał ma najwyraźniej inne zastosowania, które są postrzegane jako bardziej opłacalne czy też bardziej produktywne. Stąd stopa procentowa pełni swoistą funkcję różnicowania – wybierania tych projektów, które wydają się najtrafniejsze i najbardziej pożądane. Z tego powodu regulowanie stóp procentowych – na przykład ustalanie ich przez państwo – może wywoływać problemy makroekonomiczne (czyli takie, które dotyczą całości badanej gospodarki, a nie poszczególnych rynków czy firm) i prowadzić do nieodpowiedzialnego inwestowania. Najgłośniejszym tego przykładem z ostatnich lat jest tzw. bańka na rynku nieruchomości w Stanach Zjednoczonych na początku tego stulecia, w której swoją rolę odegrały bardzo niskie stopy procentowe, ustalone przez amerykański bank centralny.

?

Pytania sprawdzające

1. Wyjaśnij, z czego wynika zjawisko pobierania odsetek z pożyczonych pieniędzy.
2. Dlaczego stopa procentowa jest jednym z ważniejszych czynników przy rozważaniu decyzji inwestycyjnej?
3. Wyjaśnij, jak stopa procentowa może powstrzymywać od podejmowania ryzykownych inwestycji.
4. Pokaż, w jaki sposób banki mogłyby omijać ewentualny zakaz pobierania oprocentowania.

15. Bank centralny

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Czym są banki centralne i jakie pełnią funkcje.
- Jakie narzędzia wykorzystują do prowadzenia polityki pieniężnej.
- W jaki sposób wpływają na poziom inflacji.

Najważniejsze pojęcia:
bank centralny, polityka pieniężna, cel inflacyjny, monopol menniczy

Polityka pieniężna

Bank centralny to instytucja państwowa, która zwykle nie jest zależna od decyzji rządu w tym znaczeniu, że jego władze nie mogą zostać odwołane przez premiera rządu (premier może odwoływać ministrów i dawać im instrukcje działań, z władzami banków centralnych tak nie jest). Współcześnie zadaniem banków centralnych jest prowadzenie **polityki pieniężnej**, czyli stosowanie takich narzędzi oddziaływania na banki, które skłaniają te ostatnie do rozszerzania bądź zmniejszania działalności kredytowej. Formalnie za główny cel prowadzonej polityki pieniężnej przyjmuje się najczęściej realizację tak zwanego **celu inflacyjnego**. Banki centralne dokonują rozmaitych operacji finansowych, które sprawiają, że inflacja osiąga wyższe bądź niższe poziomy. Niektóre z banków centralnych na świecie poza celem inflacyjnym mogą również mieć wpisane cele wzrostu gospodarczego, stabilności makroekonomicznej, utrzymywania stałego kursu walutowego czy też niskiego bezrobocia. Praktyka ich działania na całym świecie sprowadza się jednakże zazwyczaj do regulowania poziomów inflacji, choć tak naprawdę równie istotnym celem jest kształtowanie i wspieranie całego sektora bankowego.

Najważniejszym ze wszystkich narzędzi, które na to pozwala, jest tak zwany **monopol menniczy**, czyli po prostu możliwość kreacji pieniądza. A zatem polski bank centralny, czyli Narodowy Bank Polski, może kreować wedle uznania złote polskie. Szwajcarski bank centralny może tworzyć franki szwajcarskie, amerykański – dolary amerykańskie, a brytyjski – funty brytyjskie.

Z kolei Europejski Bank Centralny może tworzyć walutę euro. Wiele z operacji, które przeprowadzają banki centralne na całym świecie, może się wydawać skomplikowanymi. Do pewnego stopnia utrudnia to zrozumienie działań banków centralnych, ale w gruncie rzeczy za wszystkimi tymi operacjami kryje się to samo: możliwość tworzenia pieniędzy. Historycznie rzecz ujmując, po to te banki powstawały, aby doprowadzić do umocnienia monopolu państwowego na tworzenie pieniędzy, które potem wpływały do budżetu państwa albo do zagrożonych upadłością banków komercyjnych. Wcześniej rządy mogły bić i psuć monety złote lub srebrne (czyli zmniejszać zawartość kruszcu w monecie, nie zmieniając jej nominału), ale w tym procesie były ograniczone koniecznością używania surowca materialnego.

Diagram 6. Funkcje banku centralnego

Co mamy na myśli, gdy mówimy o umocnieniu monopolu menniczego? Z jednej strony chodzi po prostu o monopol na tworzenie banknotów i bilonu. Jednak politykę pieniężną współcześnie realizuje się przede wszystkim w inny sposób. Dlaczego? Ponieważ we współczesnym świecie przeważająca liczba transakcji odbywa się za pomocą pieniądza bankowego, a więc za pomocą zapisów komputerowych. Oznacza to, że bank centralny nie musi tak naprawdę drukować fizycznie banknotów ani wybijać bilonu. Wystarczy, że utworzy odpowiednie zapisy na kontach elektronicznych. Zapisy na kontach w banku centralnym są tak samo ważne jak banknoty i monety – przecież to bank centralny decyduje o tym, że można je bez problemów wypłacać. Między innymi dlatego mówimy, że bank centralny jest niezależny od rządu.

Do kogo trafiają pieniądze tworzone na elektronicznych kontach banku centralnego? Do banków komercyjnych, które otrzymały licencję na prowadzenie działalności bankowej. Zwykłe podmioty nie mogą otwierać

kont w banku centralnym. Mogą to robić tylko banki komercyjne (choć historycznie kiedyś zdarzyły się wyjątki od tej reguły, nawet w Polsce). W tym miejscu możemy wskazać na pewną poboczną funkcję banku centralnego, którą jest licencjonowanie i regulowanie banków komercyjnych (choć do realizacji tego celu bywają również powoływane osobne instytucje; w Polsce rolę tę pełni Komisja Nadzoru Finansowego).

Obok najważniejszej funkcji (zob. diagram 6) makroekonomicznej banku centralnego – emitowania krajowego pieniądza – wymienia się także ustalanie celu inflacyjnego, rozliczanie transakcji rządowych oraz bycie bankiem banków (komercyjnych). W ramach funkcji banku banków pojawia się również ta określana jako „pożyczkodawca ostatniej instancji" – w razie kłopotów lub potrzeby dodatkowego finansowania banki komercyjne mogą się zwrócić po pożyczkę do banku centralnego.

Narzędzia polityki pieniężnej

Tworzenie pieniędzy przez bank centralny pozwala na uruchamianie podstawowego narzędzia polityki pieniężnej, nazywanego **operacjami otwartego rynku**. W największym skrócie (i niestety uproszczeniu) chodzi o to, że bank centralny może tworzyć pieniądze i wprowadzać je do obiegu poprzez kupowanie lub sprzedawanie różnego rodzaju papierów wartościowych. Jest w stanie to robić, ponieważ może tworzyć pieniądze. Jest to główny czynnik, który odróżnia bank centralny od wszystkich innych podmiotów. Operacje otwartego rynku mogą przyjmować bardzo różne formy, a konkretne rozwiązania różnią się w zależności od kraju. Jednak w każdym kraju to decyzje banku centralnego przesądzają o tym, ile pieniędzy krąży w gospodarce. Wprawdzie banki komercyjne również mogą tworzyć środki płatnicze, ale dotyczy to tylko zapisów na ich własnych kontach. W wypadku banku centralnego to uprawnienie jest większe, gdyż dotyczy pieniądza najbardziej powszechnie akceptowanego (banknotów i bilonu) oraz zapisów na kontach wszystkich banków.

Ilość pieniędzy i sposób ich dostarczania na rynek przez bank centralny wpływa na obrót pieniądza i kredytu w gospodarce. W następnym rozdziale nieco dokładniej opiszemy, jak wygląda to w praktyce i jak wpływa na sytuację kredytobiorców. Poza operacjami otwartego rynku mówi się o takich narzędziach banku centralnego jak regulacja stóp procentowych – co omówimy właśnie w następnym rozdziale – oraz ustalanie stopy rezerwy obowiązkowej banków komercyjnych.

Czym jest rezerwa obowiązkowa? Banki komercyjne, czyli te, z których usług korzysta ludność, nie trzymają w pełni pieniędzy na wypłaty z rachunków ich klientów. Co więcej, tworzą nawet depozyty bankowe bez pokrycia (i przekazują je w postaci kredytów). Bank centralny ustala, że depozyty te muszą być w jakiejś części zabezpieczone rezerwą. Obecnie (stan na grudzień 2016 roku) stopa rezerwy obowiązkowej wynosi w Polsce 3,5 procent. Oznacza to, że na każde 100 złotych depozytów klientów bank musi mieć pokrycie w postaci co najmniej 3 złotych i 50 groszy. Kiedyś stopa rezerwy obowiązkowej była ważnym narzędziem polityki pieniężnej; jej obniżanie pozwalało bankom komercyjnym na kreowanie większej ilości pieniędzy bankowych, a podwyższanie rezerw hamowało ten proces. Dzisiaj wielu obserwatorów zauważa, że to narzędzie nie odgrywa już znaczącej roli. W razie potrzeby bank może łatwo pożyczyć rezerwy od innych banków albo nawet od banku centralnego. Dlatego od samego poziomu rezerwy ważniejsze jest to, po jakiej cenie banki mogą je pożyczyć od innych banków lub banku centralnego (zob. rozdział 16).

Jak już powiedzieliśmy, banki centralne współcześnie stawiają sobie przede wszystkim konkretne cele inflacyjne. W największym uproszczeniu wygląda to następująco: bank centralny, kupując papiery wartościowe, kreuje więcej pieniędzy i wprowadza je na konta banków komercyjnych (tylko te mają konta w banku centralnym). Może też bankom komercyjnym pieniądze pożyczać. Wszystko to poprawia sytuację banków komercyjnych, które mają więcej środków do dyspozycji i mogą je zdobywać taniej. To pozwala na zwiększanie przez nie ilości pieniędzy na kontach swoich klientów i uruchomienie akcji kredytowej. Więcej pieniądza i kredytu w gospodarce wywiera z kolei presję na wzrost cen. W ten trochę zawikłany sposób bank centralny wywołuje wyższą bądź niższą inflację. Im bardziej będzie zdecydowany na zwiększanie ilości pieniądza na kontach banków i obniżanie stóp procentowych, tym większa będzie inflacja. Jeśli zaś jego operacje będą słabsze, to mniejsza będzie presja na wzrosty cen.

Ponieważ kreowane ilości pieniędzy nie są małe (zob. ramkę), działalność banku centralnego ma nie tylko skutek makroekonomiczny w postaci wpływania na poziom inflacji. Jej skutkiem jest również wywieranie wpływu na sytuację finansową banków. Dotyczy to w szczególności czasów kryzysu, gdy banki centralne dostarczają bankom środków niemal za darmo. Z drugiej strony banki centralne za nowe pieniądze kupują obligacje skarbowe – nie bezpośrednio od państwa, ale od banków komercyjnych (które wcześniej kupiły je od rządu).

W ten właśnie sposób głównymi beneficjentami działań banków centralnych są banki komercyjne oraz rządy.

Spory wokół polityki pieniężnej

Prowadzenie polityki pieniężnej stanowi poważne wyzwanie, ponieważ obejmuje ona wiele działań, które powodują konsekwencje dla wszystkich uczestników rynku. Nie istnieją uniwersalne i powszechnie akceptowane wytyczne co do tego, jaka polityka pieniężna jest właściwa. Zawodowi ekonomiści do dzisiaj spierają się w kwestii skuteczności polityki pieniężnej oraz tego, czy banki centralne są gospodarce potrzebne. Między ekonomistami istnieje tylko zgoda co do tego, że aktywność gospodarcza i poziom inflacji są pochodną decyzji banku centralnego. Ale czy banki centralne powinny podejmować działania mające na celu stymulowanie gospodarki? Niektórzy ekonomiści uważają, że tak. Inni uznają, że jest to narzędzie nieefektywne, a jeszcze inni, że szkodliwe, ponieważ zaburza proces rynkowego wyznaczania stóp procentowych (np. manipulowanie stopami przez banki centralne może prowadzić do błędnych inwestycji). Można też postawić pytanie: jaki poziom inflacji jest pożądany? Czy przyjmowany zazwyczaj poziom 2 procent (w Polsce 2,5 procent) jest optymalny? Istnieją ekonomiści, którzy uważają, że inflacja wynosząca 0 procent albo nawet w niektórych wypadkach ujemna (co oznaczałoby powolny spadek cen co roku) nie niosłaby za sobą negatywnych skutków gospodarczych.

Czy wiesz, że…?

Od czasu kryzysu w 2008 roku amerykański bank centralny wytworzył 3 biliony dolarów (do 2015 roku). Jest to wartość kilkukrotnie większa od wartości wszystkich spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

Gdy w kontekście działalności banków centralnych przyjrzymy się, jak ekonomiści oceniają jej skutki gospodarcze, wniosek może być jeden: debata na temat skuteczności ciągle trwa, a w ostatnich latach (po 2008 roku) szczególnie przybrała na sile, gdyż okazało się, że bankom

centralnym nie udało się stworzyć trwale stabilnej sytuacji gospodarczej ani w Europie, ani w Stanach Zjednoczonych, ani w Japonii, czyli w najbogatszych i najlepiej rozwiniętych regionach świata.

Pytania sprawdzające

1. Co odróżnia bank centralny od zwykłych banków komercyjnych i innych firm?
2. Co to są operacje otwartego rynku?
3. Wyjaśnij, jak bank centralny wpływa na poziom inflacji.
4. Czy w sprawie skuteczności działań banków centralnych istnieje wśród ekonomistów konsensus? Uzasadnij odpowiedź.

16. Banki centralne a stopy procentowe

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Jakie stopy procentowe ustala bank centralny.
- Czym jest rynek międzybankowy.
- Co to jest WIBOR i dlaczego zależy od niego cena indywidualnego kredytu.

Najważniejsze pojęcia:
rynek międzybankowy, WIBOR

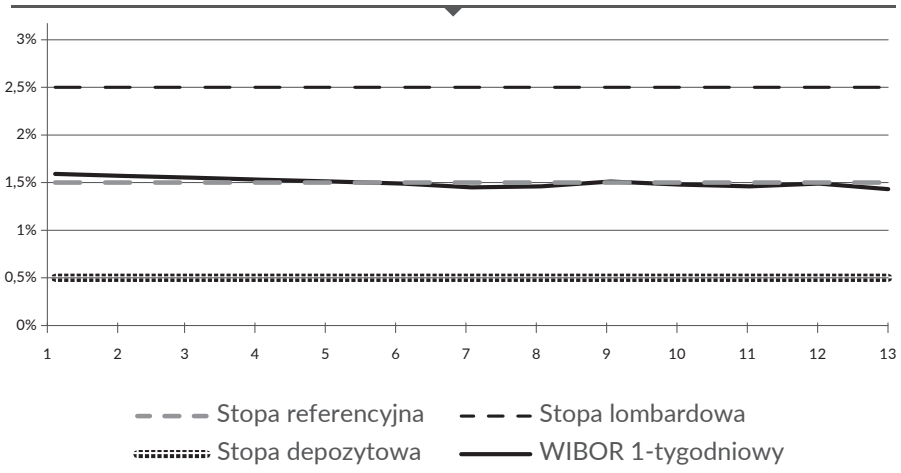
Stopy procentowe banku centralnego

W poprzednim rozdziale omówiliśmy najważniejsze elementy związane z funkcjonowaniem banku centralnego. Każdy z aspektów jego działalności wymagałby tak naprawdę osobnego rozdziału. W tym miejscu pozwolimy sobie jeszcze na trochę bardziej szczegółowe omówienie działania banku centralnego, które wpływa na nas jako na kredytobiorców – chodzi o regulowanie stóp procentowych.

Nie mówimy tutaj o stopach procentowych od indywidualnych kredytów i pożyczek. Te ustala każdy z nas z bankiem komercyjnym w ramach swobody zawierania umów. Bank centralny (w Polsce Narodowy Bank Polski wraz z Radą Polityki Pieniężnej) ustala różne poziomy swoich stóp procentowych. Tutaj zajmiemy się trzema z nich. Są to stopy: depozytowa, referencyjna i lombardowa. Stopy te oznaczają ceny, po jakich realizowane są transakcje banku centralnego z bankami komercyjnymi.

Jeśli jakiś bank komercyjny ma nadmiar pieniędzy, może je odłożyć do banku centralnego po stopie depozytowej, by zarobić trochę środków. Jeśli bankowi komercyjnemu brakuje pieniędzy, może je pożyczyć po stopie lombardowej od banku centralnego. Stopa referencyjna to cena transakcji, które są realizowane raz na tydzień, w piątek, w ramach operacji otwartego rynku. Stopy te wyznaczają pewien korytarz, którego przykład przedstawia wykres 12.

Wykres 12. Hipotetyczny korytarz stóp procentowych



Rynek międzybankowy

W takim korytarzu stóp ustalanych przez NBP znajduje się tzw. WIBOR (*Warsaw Interbank Offered Rate*), czyli stopa procentowa na **rynku międzybankowym** – stopa procentowa, po jakiej banki komercyjne pożyczają pieniądze sobie nawzajem. Rynek międzybankowy to ogół transakcji i ofert transakcji, które zawierają między sobą banki komercyjne, wchodzące w relacje finansowe. WIBOR to cena, jaką płaci jeden bank drugiemu za to, że pożycza od niego pieniądze. Dlaczego WIBOR praktycznie zawsze znajdzie się w korytarzu stóp procentowych?

Powiedzmy, że jesteśmy bankiem BatmanBank i potrzebujemy pozyskać na rynku pieniądze potrzebne do działalności. Udajemy się na rynek międzybankowy do innych banków. Gdyby WIBOR był wyższy niż najwyższa stopa banku centralnego, to BatmanBank stwierdziłby, że taniej byłoby pożyczyć pieniądze od banku centralnego (po stopie lombardowej).

Z drugiej strony załóżmy, że jako BatmanBank chcemy odłożyć i zainwestować nadmiar środków. Możemy pożyczyć je innym bankom na rynku międzybankowym. WIBOR musi przewyższać stopę depozytową, bo gdyby był niższa, wolelibyśmy odłożyć środki do banku centralnego (po stopie depozytowej). W innym wypadku byłoby to nieopłacalne. Dlatego WIBOR praktycznie zawsze znajduje się na poziomie między stopą lombardową a depozytową.

W ten właśnie sposób bank centralny wpływa bezpośrednio na to, jak kształtuje się stopa procentowa na rynku międzybankowym. Dlaczego jest ona tak ważna? Ponieważ pokazuje koszty działalności banków komercyjnych. Jak wiemy, banki praktycznie nie mają własnych pieniędzy, muszą je od kogoś wziąć. Ich otrzymanie ma zawsze jakąś cenę, którą trzeba zapłacić (choćby odsetkami lub korzystnymi ofertami dla osób zakładających konta). Im wyższy WIBOR, tym więcej bank komercyjny płaci za otrzymanie pieniędzy. A skoro sam zaciąga pożyczki po wyższej stopie, to kiedy udziela pożyczek swoim klientom, pobiera wyższe odsetki.

Z tego powodu kredyty o zmiennym oprocentowaniu są powiązane ze stopą na rynku międzybankowym. W ten oto sposób decyzje banku centralnego wpływają na raty kredytowe dłużników. Załóżmy, że bank centralny obniża swoje stopy procentowe (RPP podejmuje decyzje w tej sprawie raz na miesiąc). Obniżka stóp obniża cały korytarz. Na te obniżki reaguje WIBOR, znajdujący się w korytarzu. Z kolei od WIBOR uzależnione są odsetki od kredytów. Dlatego obniżki stóp na linii bank centralny–banki komercyjne prędzej czy później skutkują obniżkami stóp na linii banki komercyjne–klienci.

I tak mechanizm tańszego pieniądza może rozlewać się na cały rynek. Jeśli bank centralny obniża swoje stopy i taniej handluje pieniądzem z bankami komercyjnymi, to wszystkie banki komercyjne mogą znaleźć tańsze źródło finansowania. A skoro mogą obniżyć koszty swojego finansowania, to mogą również obniżyć stopy procentowe od udzielanych kredytów: konsumenckich, samochodowych, hipotecznych itd. Wskutek tego obniżki banku centralnego przenoszą się na wszystkie rynki, co skutkuje przyrostem w obiegu ilości pieniądza i kredytów, które są tworzone przez banki. Gdy mamy więcej kredytów i pieniądza w gospodarce, pojawia się presja na wzrost cen.

Podnoszenie stóp procentowych przez banki centralne wywołuje (zazwyczaj) efekt odwrotny. Wskutek wzrostu kosztów pożyczania przez banki pieniędzy od banku centralnego rosną koszty pożyczania pieniędzy od banków przez uczestników rynku (dodatkowo bankom, które mają wolne środki, opłaca się je odkładać do banku centralnego na wyższy procent). Zwiększając ceny kredytów, banki ograniczają akcję kredytową i w całym systemie bankowym jest kreowanych mniej środków pieniężnych. To z kolei powoduje ogólny względny spadek wydatków i zmniejsza presję inflacją, czyli wyhamowuje wzrost cen.

Czy wiesz, że…?

Niektóre kredyty w danym kraju mogą być powiązane nie z krajowym, lecz z zagranicznym rynkiem międzybankowym. Tak działo się w wypadku wielu kredytów udzielanych w Polsce w jenach japońskich, euro czy frankach szwajcarskich. Krajowe banki komercyjne zapożyczały się w obcej walucie, a następnie pożyczały środki kredytobiorcom w Polsce w złotych po przeliczeniu waluty po bieżącym kursie (wbrew powszechnym opiniom banki komercyjne tę walutę w jakiejś formie nabywały). Takie kredyty były oparte na zagranicznej stopie międzybankowej LIBOR (*London Interbank Offered Rate*). Ponieważ LIBOR zwykle jest niższy od WIBOR, to dzięki temu raty kredytu również mogły być niższe. Działanie to jednak było opłacalne dla kredytobiorców tylko w sytuacji, w której polska waluta nie traciła na wartości. Gdy jednak złoty dużo tracił na wartości (lub waluta zagraniczna sporo zyskiwała), kredytobiorca musiał spłacać zdecydowanie więcej, niż się spodziewał, gdyż mimo niskich stóp musiał płacić większe raty z powodu niekorzystnej dla niego zmiany kursu walutowego.

W ten oto uproszczony sposób można by opisać, jak banki centralne, regulując stopy procentowe, wpływają na dynamikę inflacji. W związku z tym, że nakreślone tu zależności odgrywają wiodącą rolę wśród czynników determinujących wysokość inflacji w danym kraju, to odpowiada za nią bank centralny – ma on decydujący wpływ na ceny kredytów i ilość pieniądza w obiegu. Warto zaznaczyć, że ten mechanizm zazwyczaj działa, ale zdarzają się szczególne sytuacje makroekonomiczne, kiedy coś się w nim zacina. Zwróćmy także uwagę, że swoimi działaniami bank centralny wpływa nie tylko na wysokość inflacji, lecz także na poziom kredytowania i akcji inwestycyjnej banków. Dlatego bankowość centralna wywołuje tak wiele kontrowersji dotyczących jej funkcjonowania i samego istnienia.

Czy wiesz, że…?

W czasach głębokiego kryzysu (jak w okresie po 2008 roku) banki centralne obniżają stopy procentowe nawet do zera i poniżej zera, aby ratować banki przed upadkiem i zachęcać je do kontynuowania działalności kredytowej.

Po uwzględnieniu mechanizmu opisanego w tym rozdziale jasne staje się, dlaczego wszyscy związani z giełdami i rynkami finansowymi wyczekują co miesiąc komunikatów przedstawicieli banku centralnego o tym, co postanowili zrobić ze stopami procentowymi: czy postanowili je obniżyć, czy pozostawić na dotychczasowym poziomie, czy też podwyższyć? Decyzja o tym będzie wpływać na ceny kredytów i tempo ich zwiększania przez banki komercyjne. A to z kolei wpływa na ogólną aktywność giełdową i inwestycyjną i w dalszej kolejności na wysokość inflacji.

Pytania sprawdzające

1. Jakie stopy procentowe ustala bank centralny?
2. Wyjaśnij, jak stopy procentowe banku centralnego wpływają na zachowania banków.
3. Co to jest WIBOR?

17. Wzrost i rozwój gospodarczy oraz cykl koniunkturalny

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Czym jest produkt krajowy brutto.
- Jakie jest zastosowanie tego wskaźnika oraz jakie są jego ograniczenia.
- Czym jest wzrost gospodarczy i czym się różni od rozwoju gospodarczego.
- Dlaczego wzrost gospodarczy jest ważny.
- Z czego się bierze wzrost gospodarczy.
- Czym jest cykl koniunkturalny.

Najważniejsze pojęcia:
wzrost gospodarczy, rozwój gospodarczy,
produkt krajowy brutto, cykl koniunkturalny

Produkt krajowy brutto

Wzrost gospodarczy jest najważniejszą kategorią gospodarczą, opisującą historię współczesnej cywilizacji. Charakteryzuje się go za pomocą pewnych miar produkcji. Ideą zdefiniowania tych miar jest pokazanie, jak wiele dóbr i usług zostaje wytworzonych w danym roku w gospodarce. Najpopularniejszym wskaźnikiem stworzonym w tym celu jest **produkt krajowy brutto**, czyli PKB. Sposób jego dokładnego wyliczania jest ustalony znaną od ponad pięćdziesięciu lat metodą, która nie jest w tym miejscu dla nas aż tak istotna. Najważniejsza jest treść tego wskaźnika – pokazuje on bowiem, mówiąc w największym uproszczeniu, ile na rynku wyprodukowano i sprzedano w danym okresie (najczęściej roku) usług i dóbr finalnych w wybranej gospodarce.

A zatem im większy jest PKB, tym więcej sprzedano nowych dóbr i usług w gospodarce (choć w wielu wypadkach dolicza się także zmiany zapasów). Można więc stwierdzić, że wzrost PKB stanowi oznakę czegoś pozytywnego. Wyznaczenie zmian PKB jest jedną z możliwości uszczegółowienia informacji o wzroście gospodarczym.

O ile jednak sam zakres PKB może świadczyć o wielkości danej gospodarki, to już niekoniecznie o indywidualnym dobrobycie. Przykładowo PKB

Chin jest jednym z największych na świecie, a jednak nie możemy tej gospodarki uznać za lidera pod względem poziomu życia. Dużo ważniejszy wydaje się PKB przypadający na mieszkańca danego kraju, czyli PKB *per capita* (na głowę). Oblicza się go w bardzo prosty sposób: wystarczy podzielić PKB przez liczbę ludności. Wtedy obraz dobrobytu staje się dużo wyraźniejszy. Na czele rankingu PKB *per capita* (zob. tabelę 4) dostrzeżemy kraje rzeczywiście bogate, kojarzone ze światem zachodnim, takie jak Niemcy, Stany Zjednoczone, Norwegia, Szwajcaria czy Wielka Brytania (PKB *per capita* można jeszcze udoskonalić, uwzględniając różnice w cenach – przykładowo ceny w krajach biedniejszych są niższe, a zatem ten sam dochód pozwala w Polsce kupić więcej niż w Wielkiej Brytanii).

Lecz także w tym wypadku nie musi to dawać pełnego obrazu, ponieważ przy wysokim średnim PKB na głowę mówimy o wielkości uśrednionej. Sytuacja przedstawia się podobnie jak w przypadku stonogi i człowieka – choć średnio mają, powiedzmy, po 51 nóg (wbrew nazwie stonoga wcale nie ma 100 nóg), to dysproporcja między liczbą nóg jednego i drugiego stworzenia jest dosyć spora. Analogicznie może być w wypadku krajów o wysokim PKB *per capita*. W niektórych krajach średni dochód jest bardzo wysoki, ale bogactwo w dużej mierze przypada najwyższym klasom społecznym, podczas gdy przeciętny obywatel cieszy się znacznie niższym poziomem życia od przeciętnego obywatela kraju o mniejszym zróżnicowaniu dochodu. Przykładowo Bułgaria i Brazylia mają porównywalny PKB *per capita*, ale przeciętnemu obywatelowi żyje się zdecydowanie lepiej w Bułgarii, gdyż w Brazylii bogactwo jest bardziej skupione wśród członków wyższych warstw.

W tym miejscu doszliśmy do pewnych ograniczeń w stosowaniu wskaźnika PKB. Wskaźnik PKB uwzględnia przede wszystkim nowo wytworzone dobra, które są sprzedawane na rynku. A to oznacza, że wszelkie dobra, które nie są nowe lub nie są sprzedawane na rynku, nie wpływają na poziom PKB. Darmowe oprogramowanie, działalność wolontariatu, więzi społeczne, używane produkty sprzedawane na aukcjach, czyste środowisko, czas wolny – to tylko przykłady wartości, które mogą zwiększać nasz dobrobyt. Niestety, nie sposób ich ująć w PKB, ponieważ nie są sprzedawane na rynku nowych produktów.

Wzrost gospodarczy a rozwój gospodarczy

Ze względu na te ograniczenia wprowadzono rozróżnienie na wzrost gospodarczy i **rozwój gospodarczy**. Wzrost jest kategorią ilościową – odnosi

Tabela 4. Najbogatsze kraje świata w 2014 roku według PKB *per capita*

Miejsce w rankingu	Kraj/region	Wartość PKB *per capita* wg paryteru siły nabywczej (w USD)
1	Katar	137 161,871
2	Luksemburg	97 638,709
3	Singapur	83 065,592
4	Brunei	79 890,176
5	Kuwejt	70 685,695
6	Norwegia	67 165,704
7	Zjednoczone Emiraty Arabskie	66 346,632
8	San Marino	60 886,754
9	Szwajcaria	58 148,746
10	Hongkong	55 096,958
11	Stany Zjednoczone	54 369,826
12	Arabia Saudyjska	52 310,953
13	Irlandia	51 283,745
14	Bahrajn	49 020,167
15	Holandia	47 959,903
16	Austria	46 640,267
17	Australia	46 550,051
18	Szwecja	46 219,389
19	Niemcy	46 215,705
20	Tajwan	46 035,829
46	Polska	25 247,214

się do zwiększenia danego miernika takiego jak PKB i oznacza pojawienie się większej ilości dóbr. Rozwój natomiast jest traktowany jako kategoria jakościowa – odnosi się do faktów wiązanych ze zmianami warunków życia, tj. dotyczy bardziej jego jakości aniżeli tylko ilości zasobów (na przykład

niektórzy badacze wolą skupiać się na średniej długości życia niż na tym, jak wiele dóbr jest dostępnych w społeczeństwie). Dodatkowo warto zwrócić uwagę na to, że w PKB uwzględnia się wydatki budżetu państwa bez względu na ich sensowność czy opłacalność. A to oznacza, że każde, choćby nawet bardzo bezwartościowe, wydatki państwa będą, formalnie rzecz biorąc, zwiększać PKB.

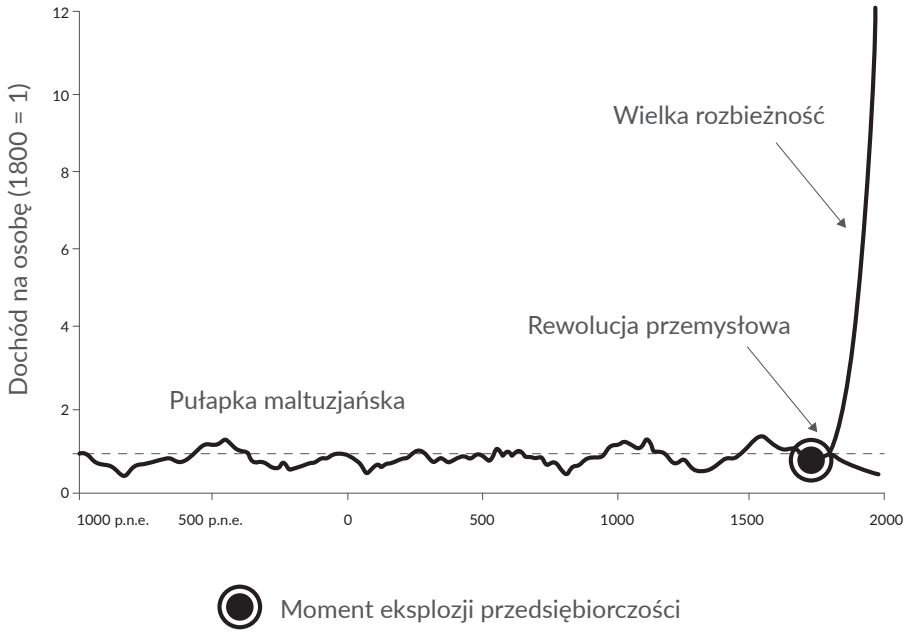
Bez względu na to, jak duże możemy mieć zastrzeżenia do rozmaitych pomiarów ogólnego poziomu dobrobytu, trudno zaprzeczyć, że społeczeństwo robi się bogatsze dzięki masowej produkcji, czyli zwiększonej ilości towarów i usług dostępnych dla ogółu ludności. Ich ciągłe przyrastanie jest efektem nieustannie trwającego wzrostu produkcji. Dlatego mimo swoich ograniczeń – z których wszyscy ekonomiści dobrze zdają sobie sprawę – PKB pozostaje wciąż popularnym wskaźnikiem. Zazwyczaj dobrze ukazuje różnicę między sytuacją w krajach bogatych, rozwijających się i biednych.

Żeby zrozumieć, dlaczego wzrost gospodarczy zwiększający bogactwo i poziom życia jest ważną kategorią, wystarczy rozejrzeć się wokół. Otoczeni jesteśmy wieloma produktami, bez których nasze życie byłoby niewyobrażalnie uciążliwe: pralka, zmywarka, telefon, komputer, lampa, kuchenka, ogrzewanie, wiertarka, Internet itd. Traktujemy te dobra w codziennym życiu jako oczywistość, ale przez długie tysiące lat ich nie było. Co więcej, wciąż na świecie jest bardzo wiele miejsc, gdzie te dobra nie są dostępne. To są właśnie najbiedniejsze rejony świata – rejony, w których PKB pozostaje na niskim poziomie. Tylko czasami stać nas na refleksję, jak ważne są to dobra, gdy akurat na parę godzin w wyniku uszkodzenia linii energetycznej pozbawieni jesteśmy zasilania w domu.

Przedsiębiorczość a wzrost gospodarczy

Dostępność tych dóbr dla ludzi, ich bogactwo – napędzane wieloletnim skumulowanym wzrostem gospodarczym – wynika z jednego istotnego czynnika: innowacji, które były przez lata (i ciągle są) wprowadzane przez przedsiębiorców. Żyjemy w świecie, w którym nieustannie są produkowane masowo towary dostępne dla szerokiego grona odbiorców. W tym tkwi główna przyczyna wzrostu produkcji dóbr i świadczenia usług, które co roku sprzedaje się w krajach rozwijających się i bogatych. W wyniku postępu w innowacjach i dzięki konkurowaniu przez przedsiębiorców przez ostatnie stulecia średni poziom życia przeciętnego obywatela wzrósł od kilkunastu do kilkudziesięciu razy (zob. wykres 13).

Wykres 13. PKB *per capita* w ciągu ostatnich 3000 lat



Dokładna liczba zależy od rodzaju szacunków i jest do pewnego stopnia arbitralna. Trudno bowiem porównywać bardzo różne epoki w dziejach ludzkości, odległe od siebie o 200 lat. Jednocześnie nie sposób kwestionować tego, jak ogromną różnicę między warunkami życia poprzednich pokoleń a tymi panującymi obecnie spowodowała masowa produkcja dóbr i usług, które możemy nabyć w sklepach. Dzięki niej nasze problemy dotyczące zaspokajania codziennych potrzeb materialnych sprowadzają się do tego, że nasz telefon nie ma jakiejś najnowszej funkcji albo że musimy zapłacić za naprawę pralki. Tymczasem w wielu miejscach na świecie codziennym problemem jest konieczność gromadzenia wody, następnie ogrzewania jej przy ognisku po to, by móc dokonać podstawowej czynności – prania. A wszystko to pochłania wiele godzin. My natomiast wciskamy klawisz i pranie robi się samo. Dzięki temu oszczędzamy mnóstwo czasu i możemy poświęcić się innym czynnościom. Oto kwintesencja wysokiego wzrostu gospodarczego, który tak trudno dostrzec w codziennej rutynie.

Pralka i pranie to bardzo lubiany i popularny przykład tego, jak masowa produkcja w systemie gospodarki kapitalistycznej podniosła nasz poziom życia (a na dodatek zmieniła radykalnie życie kobiet i pozwoliła im

na większą emancypację). Podobne przykłady można mnożyć. W krajach rozwiniętych dostęp do żywności nie jest problemem ze względu na masową produkcję narzędzi, kombajnów, nawozów, co sprawia, że jeden rolnik potrafi wytworzyć w ciągu roku znacznie więcej, niż pozwalały na to warunki panujące 200 lat temu.

Czy wiesz, że…?

Wiele przykładów w historii gospodarczej świata przeczy tezie, że kraj, by się rozwijać, potrzebuje strategicznych surowców naturalnych albo kapitału instytucji międzynarodowych. Najlepszymi kontrprzykładami z bogatych krajów są Niemcy i Japonia. Japończycy właściwie nie mają surowców naturalnych, a Niemcy po drugiej wojnie światowej (mimo tzw. planu Marshalla) musiały płacić zagranicznym instytucjom więcej, niż od nich otrzymywały. Z kolei wiele przykładów krajów Azji i Afryki pokazuje, że można doświadczać braku szybkiego wzrostu, mając surowce naturalne i otrzymując pomoc zagraniczną.

Spostrzeżenia te wskazują, że główna siła napędowa wzrostu tkwi w działalności przedsiębiorców, którzy, konkurując na rynku, starają się odnajdywać możliwie najtańsze sposoby dostarczania klientom użytecznych produktów. I nie zawsze dążenia te muszą prowadzić do przeorganizowania produkcji na masową. Przedsiębiorca nie musi od razu produkować dla mas. Często zaczyna od klientów wybierających dobra luksusowe, a jego produkt dopiero po pewnym czasie staje się masowy i dostępny dla wszystkich.

Cykliczność gospodarki

Kraje, które obecnie klasyfikujemy jako rozwinięte, doświadczały od XIX wieku wysokiego wzrostu gospodarczego, co nie odbywało się jednak bez wahań i gwałtownych zmian. Zjawisko to nosi nazwę **cyklu koniunkturalnego**. Cechą charakterystyczną wielu gospodarek rynkowych jest nieregularność wzrostu. Wzrost gospodarczy odbywa się raz szybciej, raz wolniej, a czasami zatrzymuje się lub wręcz jest ujemny. W literaturze przyjęło się to zjawisko określać jako cykliczność gospodarki, mimo że nie jest to określenie w pełni trafne, gdyż słowem „cykl" określa się zazwyczaj zjawiska powtarzalne pod względem charakteru i długości trwania (np. cykl pór roku zawsze ma tę samą długość).

Tymczasem wahania gospodarcze charakteryzują się każdorazowo odmiennymi cechami, a przede wszystkim nie występują dokładnie w tych samych odstępach czasowych.

Cykl koniunkturalny jest dzielony na rozmaite fazy. Nie zawsze są to podziały ścisłe i powszechne, gdyż różni autorzy używają tych terminów w różnym znaczeniu. Z pewnością jednak cykl można podzielić na co najmniej dwie fazy: fazę szybkiego wzrostu (boomu gospodarczego) oraz fazę zastoju lub recesji (kryzysu gospodarczego). Recesję w statystyce gospodarczej definiuje się zazwyczaj jako spadek PKB przez dwa kolejne kwartały. W fazie wzrostowej mamy zwykle do czynienia z występowaniem symptomów uważanych za pozytywne: z ożywieniem w budownictwie, wzrostem zatrudnienia, płac i produkcji (choć w rzeczywistości może to być zjawisko stymulowane sztucznie). Natomiast w fazie recesji następuje odwrócenie tych trendów: wiele firm przeżywa trudną sytuację, zmniejsza produkcję i redukuje zatrudnienie.

Odpowiedzi na pytanie, co jest przyczyną cykliczności gospodarki rynkowej, próbują udzielić przedstawiciele różnych szkół makroekonomii. W związku z tym w literaturze znajdziemy wiele różnych analiz cykli w gospodarce rynkowej. Najczęściej przewijają się analizy wyjaśniające zjawisko cykliczności czynnikami leżącymi po stronie polityki pieniężnej i sektora bankowego. Gdy przyglądamy się gospodarczej cykliczności i nieregularności wzrostu, dostrzegamy, że zjawisko to jest bardzo silnie powiązane z procesem kredytowania przedsiębiorstw i konsumentów, a zatem z tym, jak działa system pieniężny i kredytowy w gospodarce. To dlatego najbardziej powszechne i do dziś rozkwitające nurty makroekonomii stawiają hipotezy, że przyczyną nieregularnego wzrostu są czynniki pieniężne. Najwięcej makroekonomistów bada wpływ banku centralnego i sektora bankowego na to, co dzieje się w gospodarce i jak może się to przyczyniać do powstawania cykli koniunkturalnych (i np. związanych z tym wahań na giełdzie). Dlatego dosyć rzadko traktuje się cykl koniunkturalny jako coś nieuniknionego. Wpływa nań albo wręcz, jak sugerują niektórzy, powoduje go prowadzona polityka pieniężna i bankowa.

Chociaż zjawisko cyklu koniunkturalnego zazwyczaj łączy się z różnymi rodzajami polityki państwa (pieniężną, budżetową itd.), nie oznacza to, że dzięki odpowiedniemu ich połączeniu albo za sprawą braku interwencji państwa dałoby się osiągnąć wymarzoną stabilność gospodarczą. Ponieważ gospodarowanie przebiega w niepewnym świecie, to również normalne i konieczne zmiany ekonomiczne prowadzące do wzrostu i rozwoju mogą prowadzić do pojawienia się pewnych fluktuacji i wahań koniunktury. Najlepszym tego przykładem są zmiany technologiczne – wynalezienie samochodu zniszczyło przemysł dorożkarski, wynalezienie aparatów cyfrowych w dużej mierze zniszczyło przemysł

produkcji klisz, wynalezienie e-mailów zniszczyło rynek faksów. Wprowadzenie takich i podobnych zmian nie odbywa się bez ponoszenia kosztów ani natychmiastowo. Ten proces wzrostu i rozwoju niemal zawsze uderza w firmy stosujące stare metody i nieprzygotowane na nadchodzące rewolucyjne zmiany. Dlatego proces rozwoju gospodarki i społeczeństwa rzadko przebiega gładko i bezboleśnie. W jego trakcie firmy błędnie przewidujące przyszłość często bankrutują. W związku z tym nieregularność wzrostu gospodarczego jest do pewnego stopnia nieuniknioną cechą gospodarki rynkowej.

Jednocześnie należy pamiętać, że taki proces nieregularnego rozwoju ma zazwyczaj charakter sektorowy, co oznacza, że błędy przedsiębiorców zogniskowane są wokół konkretnych branż. Tymczasem w przypadku cyklu koniunkturalnym mówi się o występowaniu błędów w większości sektorów gospodarki w tym samym czasie. Dlatego większość ekonomistów odróżnia nieregularności wzrostu gospodarczego od zjawiska cyklu koniunkturalnego. To podejście przesądza najczęściej o tym, by analizę cyklu traktować jako wymagającą odrębnych rozważań, chociaż należy zauważyć, że nie wszyscy ekonomiści podzielają ten pogląd.

Pytania sprawdzające

1. Co to jest wskaźnik PKB?
2. Czego PKB nie uwzględnia?
3. Z czego wynika wzrost gospodarczy?
4. Dlaczego wzrost jest istotny dla naszego życia?

18. Produkcja intelektualna i materialna

Z tego rozdziału dowiesz się:

- O materialnej stronie produkcji.
- O intelektualnej stronie produkcji.
- W jaki sposób postęp zmienia sposoby produkcji.

Najważniejsze pojęcia:
produkcja intelektualna, produkcja materialna, *know-how*

Ewolucja procesu produkcji

W czasach ekonomii klasycznej dominowało ujęcie produkcji jako czegoś materialnego i fizycznego. Wspominaliśmy o tym w początkowych rozdziałach. Szczególnie widoczne było to w ekonomii socjalistycznej, gdzie tworzenie produktu postrzegano przede wszystkim jako materialne przetwarzanie świata wkoło i mieszanie go z pracą fizyczną – o wytworzonej fizycznie wartości miały decydować krew, pot i łzy. W praktyce ekonomicznej tworzenie dóbr odbywa się jednak przede wszystkim dzięki pracy umysłowej i nie chodzi tylko o ich projektowanie, ale też produkowanie. Widać to na przykładzie w zasadzie każdej branży.

Zwróćmy uwagę na to, jak diametralnie zmieniła się przez ostatnie dziesięciolecia produkcja wielu usług i towarów. Zmiany nastąpiły właściwie we wszystkich zawodach. Przyjrzyjmy się chociażby zawodom bankowca, inżyniera czy mechanika samochodowego. Sto lat temu działający w jakimś mieście bankowiec musiał się orientować, który kredytobiorca jest godny zaufania: jaka jest jego zdolność kredytowa (czyli możliwość spłacania pożyczonych pieniędzy). Oprócz tego starał się monitorować potencjalne inwestycje, które mogły przynieść satysfakcjonujące stopy zwrotu z kapitału. Dzisiejszy bankowiec operuje na dużo większej liczbie danych. Posługuje się skomplikowanymi metodami szacowania zdolności kredytowej, ma do dyspozycji dużo bardziej zaawansowane narzędzia statystyczne. Ma także dostęp do skuteczniejszego przetwarzania danych i wyciągania z nich niezbędnych informacji.

Analogicznie zmieniają się zadania, jakim muszą sprostać inżynierowie. Opracowanie nowych technologii i upowszechnienie ich dostępności z jednej strony spowodowało, że jakość i funkcjonalność produkowanych współcześnie dóbr użytkowych i narzędzi przewyższa jakość i funkcjonalność tych dawniejszych; z drugiej strony, wskutek tego postępu inżynierowie projektujący te dobra muszą nie tylko znać możliwości oraz ograniczenia większego zbioru metod wytwarzania, lecz także mieć biegłość w posługiwaniu się współczesnymi narzędziami wspomagania projektowania. Wśród takich narzędzi można wymienić oprogramowanie do komputerowego konstruowania maszyn, projektowania procesów obróbki, przeprowadzania numerycznych obliczeń wytrzymałościowych itd. Wszystkie te środki pozwalają na efektywną pracę inżynierów, zakończoną na ogół lepszymi efektami niż osiągane w czasach, kiedy komputery nie były rozpowszechnione, a dostępnych technologii było mniej.

Równie dobrym przykładem jest zawód mechanika samochodowego. Kiedyś była to osoba z wkrętakiem w ręce, która potrafiła sprawdzić stopień zużycia i funkcjonalność elementów samochodu. Dzisiaj nasze pojazdy są znacznie bardziej skomplikowane. Mechanik ma do czynienia z zaawansowaną elektroniką samochodową, skomplikowały się też mechanizmy w strukturze samochodu. I chociaż tutaj również wprowadzony został podział pracy i specjalizacja, to współczesny mechanik musi wiedzieć dużo więcej od mechanika sprzed kilkudziesięciu lat. Musi umieć podłączyć komputer, przeanalizować diagnostykę komputerową i zlokalizować problem, który niejednokrotnie trudniej dziś odnaleźć niż w znacznie prostszych starszych samochodach.

Te tendencje do zwielokrotnienia **przewagi produkcji intelektualnej** nad **produkcją materialną** są zauważalne w krajach, które doświadczyły wysokiego wzrostu gospodarczego. Co więcej, ponieważ dobra kapitałowe (wyprodukowane narzędzia) są w tych gospodarkach bardzo powszechne, to stają się relatywnie coraz tańsze. Na znaczeniu ekonomicznym zyskuje natomiast coraz bardziej praca intelektualna, i to za nią przede wszystkim płacimy duże kwoty. Mylą się ci, którzy twierdzą, że taka praca nie przynosi istotnej wartości ekonomicznej. Przeciwnie, to dzięki niej osiągamy coraz lepszą efektywność w tworzeniu produktów i dostarczaniu ich konsumentom.

Wyjdźmy od prostego przykładu większego sklepu spożywczego. Właściciel tego sklepu nie tylko wystawia towary na półki, lecz także stara się je odpowiednio pogrupować tak, by klientowi łatwiej było

je odnaleźć. Sklep powinien być zorganizowany tak, by można było sprawnie się po nim przemieszczać z wózkiem, bez konieczności zbytniego krążenia czy wpadania na innych klientów. Kasy muszą sprawnie obsługiwać klientów, braki na półkach powinny być szybko uzupełniane dostawami z magazynu, a w razie nagłego zwiększenia kolejki potrzebny jest system przesuwania pracowników, na przykład z magazynu do kolejnych kas, co pozwala na szybsze obsłużenie klientów. Do tego dochodzą sprawy z zaopatrzeniem, dbaniem o media, dostawy wody, prądu, terminal do kart kredytowych itd.

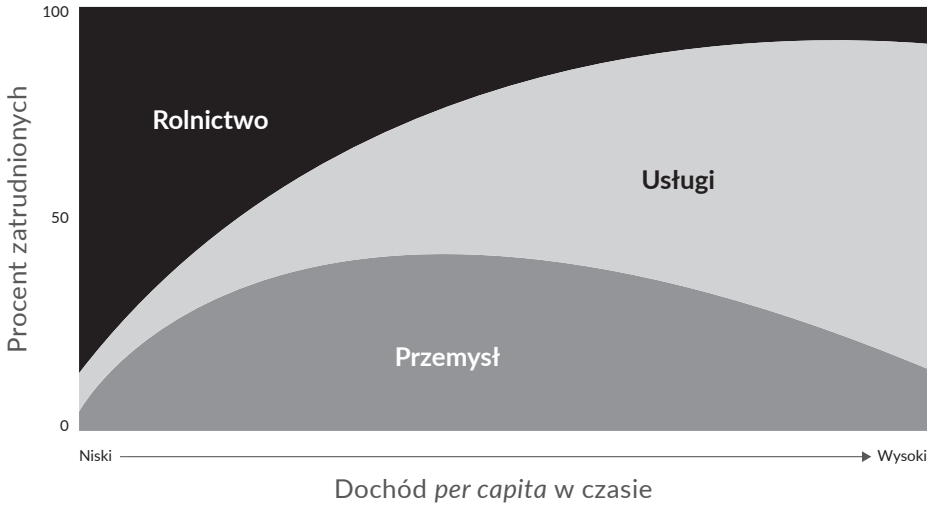
Jest to oczywiście dość trywialny przykład. Każdy z nas może dziś zaobserwować takie rozwiązania w większości sklepów. Ale w Polsce jeszcze na początku lat dziewięćdziesiątych wszystko wyglądało zupełnie inaczej. Sprawność obsługi klientów była na dużo niższym poziomie, podobnie jak organizacja dostarczania produktów. Zakupy były uciążliwe i trwały o wiele dłużej. Zastosowanie wiedzy o tym, jak te procesy usprawnić, dało znaczną przewagę sklepom, które wdrożyły nowoczesne rozwiązania (i za którymi później podążyły następne sklepy). Wiedza o tym, jak prowadzić sprzedaż, czyli *know-how*, jest trudna do przecenienia.

Cechą charakterystyczną krajów rozwijających się jest wzrost zatrudnienia w sektorze usług (zob. wykres 14).

Analogicznym przypadkiem jest przykład amerykańskiej linii lotniczej Southwest, która odniosła ogromny sukces rynkowy. Wyróżniła się na tle konkurencji, gdyż skupiła się na zoptymalizowaniu załadunku i rozładunku pasażerów. Dzięki temu mogła zdecydowanie szybciej obsłużyć klienta od swoich konkurentów: szybciej usadzała pasażerów i szybciej przygotowywała samoloty po wylądowaniu do przyjęcia pasażerów na kolejny lot. Skupienie się na aspektach zarządzania tymi działaniami doprowadziło do rynkowego sukcesu oraz sporych oszczędności czasu i zasobów. Wiedza o tym, jak tego dokonać, okazała się mieć bardzo dużą wartość. To są przykłady z rynku detalicznego i sprzedaży finalnej. Ale wyobraźmy sobie przypadek firmy samochodowej, która zamawia części z różnych firm i krajów, by złożyć pojazd. Cały proces musi

być zorganizowany w sposób gwarantujący wzajemną synchronizację poszczególnych jego elementów. Do tego dochodzą zakrojone na szeroką skalę działania logistyczne, związane z transportem zarówno części, jak i gotowych samochodów trafiających do klientów. Sprawne zarządzanie produkcją to dla takiej firmy główne źródło sukcesu: z jednej strony produkt musi być odpowiedniej jakości, z drugiej jak najszybciej trafić do odbiorcy.

Wykres 14. Procentowe zatrudnienie w poszczególnych sektorach gospodarki



Źródła efektywności we współczesnym świecie

Dostępność do fizycznych materiałów staje się coraz mniejszym problemem, zwłaszcza w krajach rozwiniętych. Zawdzięczamy to przede wszystkim narzędziom wytworzonym przez człowieka. Największym wyzwaniem jest skuteczne posługiwanie się tymi narzędziami. Przez narzędzia rozumiemy nie tylko przedmioty fizyczne, ale także dostępne metody zarządzania. Dlatego w Polsce z sukcesem rozwinęły się firmy konsultingowe, doradzające innym firmom, jak powinny efektywnie działać – jak szukać finansowania, organizować pracę, zatrudniać ludzi lub ich zwalniać, do których działów jakich ludzi przyjąć oraz jakie zadania im powierzyć, jak wymieniać informacje z klientami i dostawcami, które rozwiązania logistyczne wybrać.

Wszystkie te czynniki odgrywają tak dużą rolę w tworzonym produkcie, w tworzonej wartości ekonomicznej, że znaczenie aspektów materialnych staje się coraz mniejsze. Nie oznacza to, że aspekty materialne są zupełnie nieistotne. Oznacza natomiast, że bardzo ważny jest aspekt intelektualny i nie należy go deprecjonować. Dlatego nie ma nic złego w tym, że jakaś firma w Polsce nie produkuje samodzielnie wszystkich elementów produktu, który sprzedaje, obojętnie, czy jest to stocznia budująca statki czy firma odzieżowa szyjąca ubrania. Decyzja o tym, by półprodukt wytworzyć w innym kraju, jest często w pełni racjonalna i pozwala na zwiększenie efektywności, a w konsekwencji na obniżenie ceny produktu, wykonanie go szybciej lub lepiej (przyczyny takiej decyzji mogą być różne i zależą od konkretnego przypadku).

Pytania sprawdzające

1. Podaj kilka przykładów wzrostu znaczenia wiedzy w różnych zawodach.
2. Podaj przykłady pracy intelektualnej, która znacząco zwiększa wartość produktu.
3. Dlaczego intelekt odgrywa coraz większą rolę w tworzeniu dóbr?
4. Wyjaśnij błąd w twierdzeniu „najważniejsza jest produkcja materialna".

19. Bezrobocie

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Czym jest bezrobocie.
- Jak mierzy się stopę bezrobocia.
- Jakie są przyczyny bezrobocia.
- Jak klasyfikuje się różne rodzaje bezrobocia.

Najważniejsze pojęcia:
bezrobocie, stopa bezrobocia, siła robocza, wskaźnik zatrudnienia, płaca brutto, płaca netto

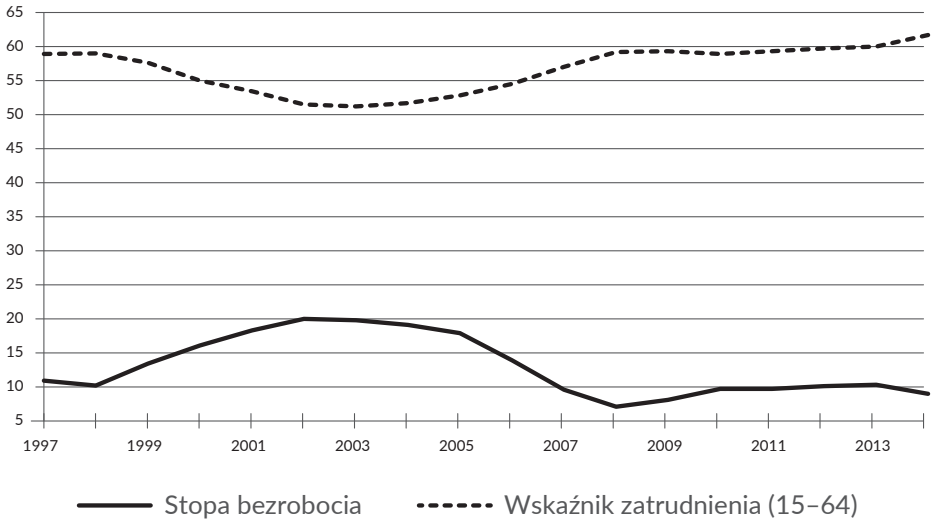
Stopa bezrobocia i wskaźnik zatrudnienia

Gdy danego dobra na rynku jest zbyt wiele w stosunku do występującego nań zapotrzebowania, wówczas mówimy o pojawieniu się nadwyżki. Praca jest tutaj szczególnym przypadkiem. Popyt na pracę to inaczej gotowość pracodawców do zatrudniania pracowników za określoną cenę, którą w tym wypadku jest płaca. Natomiast podaż pracy to gotowość sprzedawców pracy, czyli pracowników, do podejmowania zadań za określoną cenę, czyli płacę. Oczywiście na rynku pracy, analogicznie jak na rynkach innych dóbr, cena jest tylko jednym z charakteryzujących go czynników. Sytuacja na rynku pracy zależy nie tylko od poziomu płac, ale także od wielu rozmaitych uwarunkowań ekonomicznych i społecznych.

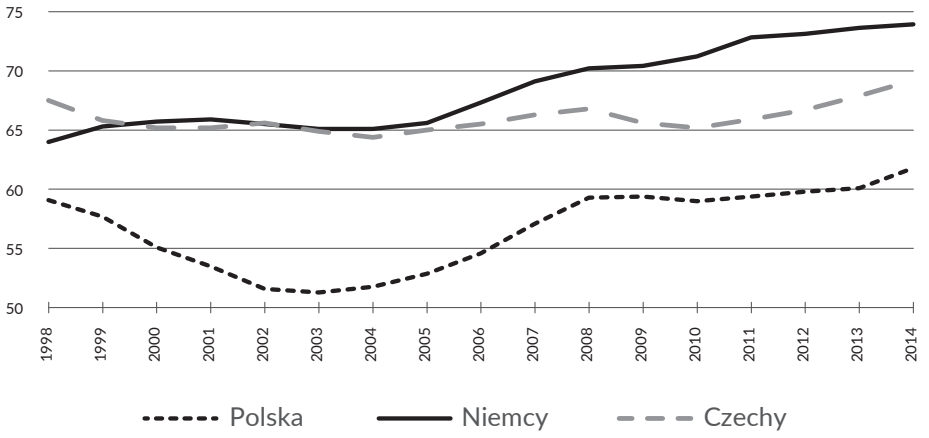
Zjawisko **bezrobocia** najczęściej oznacza sytuację, w której występuje niedopasowanie na rynku pracy – ludzie z chęcią zawieraliby między sobą transakcje, lecz istnieją przeszkody, które to uniemożliwiają. W polityce gospodarczej kontrowersje dotyczące problemu bezrobocia wynikają z rozbieżności przy wskazywaniu najistotniejszych z owych przeszkód.

Na początek zwróćmy jednak uwagę na kilka technicznych aspektów omawianego zagadnienia. O zjawisku bezrobocia i **stopie bezrobocia** mówimy w kontekście **siły roboczej**. Gdy słyszymy o odsetku ludzi bezrobotnych, na przykład na poziomie 20 procent, to nie chodzi o 20 procent całości danego społeczeństwa, lecz o 20 procent ludzi, którzy są zdolni

Wykres 15. Stopa bezrobocia oraz wskaźnik zatrudnienia (15–64) w Polsce w latach 1997–2014 (w procentach)



Wykres 16. Wskaźnik zatrudnienia (15–64) dla Polski, Niemiec i Czech w latach 1998–2014 (w procentach)



do pracy. W każdym społeczeństwie jest spory odsetek ludzi, których nie traktujemy jako części siły roboczej. Są to przede wszystkim emeryci, którzy już nie pracują, oraz ucząca się młodzież, która jeszcze nie pracuje. I jedni, i drudzy, których w Polsce są miliony, nie są zaliczani do bezrobotnych.

Pozostała grupa osób, w wieku między okresem nauki i emeryturą, jest klasyfikowana jako potencjalna siła robocza. Nie oznacza to jednak, że

wszyscy z nich do niej należą, ponieważ część ludzi w tym wieku również może znaleźć się poza rynkiem pracy. Mowa tu między innymi o rencistach i osobach, które na stałe albo na pewien czas rezygnują z możliwości poszukiwania pracy (np. matki poświęcające się wychowaniu dzieci kosztem kariery zawodowej): „nie poszukują pracy" i „nie są gotowi do podjęcia pracy" – jak głosi oficjalna definicja Głównego Urzędu Statystycznego. Do siły roboczej nie zalicza się też ludzi żyjących z działalności rolniczej, przedsiębiorców i osób żyjących z odsetek kapitałowych, pozwalających na dostatecznie wysoką stopę życia.

Stopa bezrobocia dotyczy właśnie odsetka siły roboczej, który nie może znaleźć pracy. A zatem stopa bezrobocia na poziomie 20 procent oznacza, że co piąta osoba, która jest w stanie i chce podjąć prace, nie może jej znaleźć. Nie oznacza to, że co piąty członek społeczeństwa nie może znaleźć pracy. W pewnym sensie dla społeczeństwa ważniejszy od stopy bezrobocia jest **wskaźnik zatrudnienia**, czyli odsetek populacji w wieku 15–64 lata, który pracuje zawodowo (zob. wykres 16). Na przykład w społeczeństwie składającym się z samych emerytów bezrobocie będzie zerowe, ale nie będzie to oznaka zdrowej i silnej gospodarki, gdyż wskaźnik zatrudnienia także wyniesie wtedy zero. Przykładowo w Polsce wskaźnik zatrudnienia wynosi zaledwie 60 procent (stan na 2013 rok). Jeden z najwyższych wskaźników, wynoszący aż 80 procent, odnotowano w Islandii.

Przyczyny i rodzaje bezrobocia

Bezrobocie jako zjawisko gospodarcze ma bardzo różne przyczyny. Jak wspomnieliśmy, kupujący pracę (pracodawcy) oraz sprzedający pracę (pracownicy) mogą mieć problemy z odnalezieniem się na rynku. Wszystko, co sprzyja tym problemom, może być przez nas widziane jako przyczyna bezrobocia. Najprostsza z nich dotyczy sytuacji, gdy jacyś pracownicy przenoszą się z jednego miejsca pracy do drugiego. Nie zawsze odbywa się to natychmiast, w ten sposób, że kończą pracę w jednym miejscu w poniedziałek, a rozpoczynają w innym we wtorek. Przerwa w pracy może trwać dłużej, zwłaszcza jeśli wiąże się z nagłymi zmianami w życiu, na przykład z przeprowadzką do innego miasta lub kraju. Z drugiej strony w gospodarce rynkowej całkiem normalne jest to, że niektóre przedsięwzięcia okazują się nietrafione, gdyż nie pożądają ich konsumenci – że przedsiębiorcy źle oszacowali warunki rynkowe i nie są w stanie się utrzymać. W takiej sytuacji firmy są

zamykane, a ludzie zwalniani, i musi minąć trochę czasu, zanim znajdą nowe miejsca pracy.

Ten rodzaj bezrobocia bywa nazywany **frykcyjnym**, od pojęcia „frykcja", czyli znanego z fizyki tarcia. Przesuwanie przedmiotów po biurku nie odbywa się równie płynnie jak po lodzie i analogicznie w procesie rynkowym przemieszczanie pracowników z jednej firmy do drugiej nie przebiega płynnie i bez żadnych problemów po drodze. Bezrobocie frykcyjne bywa utożsamiane z krótkim okresem (rzędu kilku miesięcy). W każdej gospodarce rynkowej takie bezrobocie występuje. Historycznie rzecz ujmując, w stabilnych gospodarkach wynosi wyraźnie mniej niż 5 procent.

Drugi rodzaj bezrobocia, traktowany jako przeciwstawny do bezrobocia frykcyjnego, to bezrobocie **strukturalne**. Pojawia się ono w sytuacji dużych zmian gospodarczych, na przykład transformacji ustrojowej. Często przywoływanym przykładem są ludzie pracujący w państwowych firmach w czasach Polskiej Rzeczpospolitej Ludowej, którzy w nowych realiach nie byli zainteresowani podjęciem pracy w innych zawodach (lub nie byli w stanie jej podjąć). Bezrobocie strukturalne traktuje się jako długookresowe.

Skoro bezrobocie jest zjawiskiem niedopasowania popytu i podaży na rynku pracy, to możemy rozważyć inne powody wpływające na to, że albo pracodawcy (popyt), albo pracownicy (podaż) nie są zainteresowani zawarciem transakcji. Jednym z takich przykładów po stronie pracowników może być ich niechęć do pracowania za zbyt niskie, ich zdaniem, płace. Tego rodzaju bezrobocie występuje w każdym kraju. W przypadku Polski prostym dowodem na to może być, z jednej strony, napływ imigrantów, a z drugiej, odpływ polskich pracowników do krajów bogatych. Za wschodnią granicą żyje wielu ludzi gotowych podjąć pracę na stanowiskach, na których część Polaków nie chce pracować (ze względu na niskie płace). Jednocześnie po wejściu Polski do Unii Europejskiej wielu polskich pracowników wyemigrowało za pracą do Wielkiej Brytanii, Irlandii i innych krajów. Nie chcieli podejmować zatrudnienia za niskie płace w Polsce, a byli gotowi podjąć je w krajach, gdzie oferowano wyższe stawki (co z kolei spotyka się z dezaprobatą części ludności lokalnej, podobnie jak w wypadku reakcji na napływ pracowników zza wschodniej granicy do Polski).

Decyzja o rezygnacji z pracy z powodu zbyt niskich zarobków może być również przymusowa. W powyższych przypadkach jest to świadoma decyzja niedoszłego pracownika. Inaczej jednak dzieje się

w wypadku płacy minimalnej, gdyż pracownikom zabrania się składania ofert pracy poniżej tej kwoty wynagrodzenia, nawet jeśli by tego świadomie chcieli. Narzucony próg płacy minimalnej szczególnie dotyka osoby nisko wykwalifikowane na rynku pracy. Dlatego w niektórych krajach stosuje się od niej wyjątki, na przykład w Stanach Zjednoczonych niepełnosprawnych można zatrudniać poniżej płacy minimalnej, a do 2010 roku w Polsce można było zatrudniać więźniów za połowę stawki minimalnej (po zakazującym tej praktyki wyroku Trybunału Konstytucyjnego w ciągu trzech lat zatrudnienie więźniów spadło dziesięciokrotnie).

Część decyzji po stronie podaży pracy o niepodejmowaniu zatrudnienia może też wynikać z istnienia kosztu alternatywnego pracowania. Przykładowo decyzji o pozostawaniu bezrobotnym mogą sprzyjać względnie wysoka pomoc socjalna i zasiłki dla bezrobotnych. Im korzyści tego rodzaju są wyższe i bardziej zbliżone do stawek płac na rynku, tym chętniej ludzie decydują się na niepodejmowanie pracy. Rezygnacja z pracy jak każda inna decyzja ma swoje koszty. Wysoki zasiłek oznacza, że skutki decyzji o niepracowaniu stają się tańsze, stąd może on być dodatkowym czynnikiem skłaniającym do wycofania się z rynku pracy. Nie jest to oczywiście jedyny czynnik, który decyduje o wysokości bezrobocia, a siła jego oddziaływania zależy od wielu innych okoliczności. W literaturze dotyczącej Polski wspomina się również o niskiej mobilności pracowników – niewielkiej chęci do przeprowadzania się w inny region kraju – z powodu słabo rozwiniętego rynku wynajmu mieszkań.

Widzimy zatem, że część społeczeństwa reprezentująca podaż pracy ma swój udział w kształtowaniu stopy bezrobocia – zależnie od relacji między oferowanymi płacami a oczekiwaniami co do wynagrodzenia. Natomiast z otrzymywanymi wynagrodzeniami wiąże się zagadnienie płac brutto i netto. **Płace brutto** to płace przed opodatkowaniem, a **płace netto** to płace po opodatkowaniu, które pracownicy dostają „na rękę". Im większe jest opodatkowanie wynagrodzenia, tym niższa jest otrzymywana płaca, a więc i skłonność pracownika do podjęcia pracy. Im opodatkowanie jest mniejsze, tym otrzymywana płaca jest wyższa, wobec czego większa jest skłonność do podjęcia pracy.

Drugą stronę rynku pracy stanowią oczywiście przedsiębiorcy, czyli posiadacze kapitału pieniężnego, przeznaczanego na zatrudnianie pracowników. Ich decyzja także zależy od poziomu płac, choć należy podkreślić, że nie tylko, ponieważ przedsiębiorca porównuje płace z produktywnością pracowników i całej firmy wytwarzającej wartość

ekonomiczną. Dlatego przeciętnie niski poziom płac w danym kraju nie gwarantuje tego, że rynek będzie charakteryzował się wysokim zatrudnieniem. Decyzja o tworzeniu miejsc pracy przez przedsiębiorców zależy od możliwości firmy, przykładowo od tego, jakich pracowników jest ono w stanie pozyskać: czy będą to pracownicy produktywni. Zależy również od tego, jak dobre systemy zarządcze i kontroli jakości firma może zorganizować, ponieważ najważniejsze dla niej jest wytworzenie wartości ekonomicznej, którą potem można sprzedać odbiorcy. Płace w Niemczech należą do jednych z najwyższych na świecie, a bezrobocie jest tam wyraźnie mniejsze niż w Hiszpanii, gdzie średnie płace są niższe. Produkcja wcale nie musi zawsze być zorganizowana pod kątem najniższych cen: na przykład w przemyśle stoczniowym w masowej i taniej produkcji dominują producenci chińscy, jednak w produkcji bardziej specjalistycznej i lepszej jakościowo doskonale sobie radzą polskie prywatne stocznie (stan na 2015 rok), mimo że płacą więcej swoim pracownikom.

Na popyt na pracę wpływają również kwestie aparatu prawnego i biurokratycznego. Jeśli aparat urzędniczy utrudnia transfery kapitału i zakładanie firm lub nakłada duże obowiązki regulacyjne i podatkowe, to tym samym zmniejsza skłonność do inwestowania. Na tworzenie miejsc pracy istotny wpływ ma swoboda zawierania kontraktów i ochrona praw własności przy stabilnym systemie prawnym. Dotyczy to zarówno firm krajowych, jak i zagranicznych. Jest to jeden z głównych powodów, dla których do wielu biednych krajów nie napływa dużo kapitału ani nie powstaje w nich wiele lokalnych firm (zob. rozdział 4).

Na koniec warto wspomnieć o bezrobociu **cyklicznym**, czyli związanym z wahaniami gospodarczymi i kryzysami makroekonomicznymi. Problemy z polityką gospodarczą państwa (w szczególności polityką pieniężną) prowadziły często w historii do kryzysów bankowych i gospodarczych. W takich sytuacjach, gdy dochodzi do załamania się korzystnych stosunków handlowych między firmami, pojawia się bezrobocie, które bywa nazywane cyklicznym (zob. rozdział 17).

Spór w polityce gospodarczej dotyczący zjawiska bezrobocia jest w istocie sporem o to, który z czynników przykładających się do wysokości bezrobocia jest najistotniejszy. Prawda jest taka, że każdy z przypadków wysokiego bezrobocia różni się przyczynami od pozostałych. Trochę inne czynniki powodują bezrobocie w Polsce, inne w Stanach Zjednoczonych, jeszcze inne w Hiszpanii. Ekonomiści różnią się, jeśli chodzi o diagnozowanie przyczyn bezrobocia oraz rekomendacje dotyczące sposobu

zwalczania tego zjawiska. Za każdą z takich rekomendacji kryje się chęć likwidacji którejś z konkretnych – wymienionych tu – przyczyn.

Pytania sprawdzające

1. Wyjaśnij, kogo zaliczamy do bezrobotnych.
2. Czym jest stopa bezrobocia?
3. Jakie mogą być przyczyny bezrobocia?
4. Postaw się w sytuacji przedsiębiorcy tworzącego miejsca pracy i spróbuj wymienić czynniki przeszkadzające w podjęciu decyzji o zatrudnieniu kolejnego pracownika.
5. Przeanalizuj wykres 15 i powiedz, kiedy w Polsce w ostatnich latach bezrobocie było najniższe. Czy w tym samym okresie wskaźnik zatrudnienia był najwyższy?

20. Spory wokół roli państwa w gospodarce

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Co odróżnia państwo od innych podmiotów.
- Jaki jest zakres interwencji państwa we współczesnej gospodarce.
- Jakie kontrowersje wiążą się z działalnością państwa w gospodarce.

Najważniejsze pojęcia:
państwo, interwencjonizm państwowy, etatyzm

Charakterystyka instytucji państwa

Państwo to instytucja, która posiada monopol na stosowanie przymusu na danym terytorium geograficznym. Oznacza to, że nikt inny poza aparatem państwowym nie może formalnie grozić obywatelom zastosowaniem bezpośredniego przymusu. Oczywiście zdarzają się ludzie, którzy stosują przymus, ale stanowione prawo im tego zabrania. Jedyną instytucją, która może legalnie przejmować środki obywateli (a także pozbawiać ich wolności) jest aparat państwa.

Jest to zasadnicza rzecz, która odróżnia aparat państwowy od sektora prywatnego. W wypadku transakcji rynkowych relacje międzyludzkie opierają się na zawieranych umowach. Zawarcie umowy wiąże się, jak to nazywają prawnicy, z oświadczeniem woli: każda ze stron umowy zgadza się na jej podpisanie. Dla tego typu relacji charakterystyczne jest to, że mogą nie dojść do skutku. Jedna ze stron może zrezygnować i stwierdzić, że woli poszukać innego kontrahenta.

Z państwem jest inaczej. Państwo uchwala prawo, które obowiązuje wszystkich obywateli. Obywatele nie podpisują umów z państwem, lecz muszą się dostosować do ustanowionego prawa. Z tego tylko powodu funkcjonowanie aparatu państwowego nie przypomina wcale produkcji na rynku. Wszystkie kontrowersje dotyczące działalności państwa oraz możliwe konflikty znajdują swoje źródło w tej jego aktywności.

Źródło napięć tkwi bowiem w tym, że większość zmian przepisów dotyka bezpośrednio określone grupy społeczne. Od tej zasady właściwie nie ma wyjątków. Jeśli państwowe kopalnie wywalczą więcej środków państwowych, ucierpią podatnicy, którzy to finansują. Jeśli dotacje zostaną ku radości podatników obcięte, ucierpią państwowe kopalnie. Konflikt o państwowe zasoby jest w istocie nieunikniony, ponieważ żadna ze stron nie podpisuje umów, które mogłaby rozwiązać w razie zaistnienia niekorzystnych warunków.

Obszary działalności państwa

Obecność państwa w różnych sektorach bywa nazywana **interwencjonizmem państwowym** albo **etatyzmem**. Do najistotniejszych współcześnie obszarów działalności państwa należą:

Polityka makroekonomiczna, która sprowadza się przede wszystkim do polityki fiskalnej (zob. rozdziały 21 i 22) i polityki pieniężnej (zob. rozdziały 15 i 16). Zwolennicy ekspansywnej polityki fiskalnej wysuwają argumenty za tym, że wydatki budżetowe są w stanie zwiększać aktywność gospodarczą, szczególnie w czasach, gdy sektor prywatny przeżywa kryzys. Jej oponenci, zwolennicy ograniczonej polityki fiskalnej (lub jej likwidacji), wskazują na koszty alternatywne finansowania oraz nieefektywność państwowych projektów. Zwolennicy polityki pieniężnej uważają, że powinien ją prowadzić bank centralny. Przeciwnicy polityki pieniężnej zwracają uwagę na to, że działalność banków centralnych często powoduje kryzysy gospodarcze, a sam bank centralny może zostać zastąpiony rozwiązaniami rynkowymi.

Polityka mikroekonomiczna, która oddziałuje na konkretne sektory. Przykładem może być dotowanie kopalni, systemu edukacji czy też służby zdrowia. Argumenty tutaj podnoszone bywają różnorakie: począwszy od tych o „strategicznych" sektorach, które należy wspierać, a skończywszy na tych o „społecznie potrzebnych". Koronny argument jednakże jest taki, że państwo musi wspierać niektóre sektory, ponieważ w przeciwnym razie byłyby one niedofinansowane. Przeciwnicy wspierania wybranych sektorów przez państwo twierdzą, że jeśli dana działalność jest deficytowa, powinna zostać wygaszona. Jednocześnie uważają, że wiele z tych sektorów, gdyby je poddać zasadom rynkowym, nie cierpiałoby wcale na niedofinansowanie.

Czy wiesz, że…?

W historii gospodarczej świata wszystkie dobra i usługi były dostarczane zarówno przez instytucje państwowe, jak i prywatne. Dotyczy to także tych dóbr i usług, których produkcją, w powszechnej opinii, powinno się zajmować państwo. Jednym z ciekawych historycznych przypadków są latarnie morskie – w literaturze teoretycznej służyły one jako ilustracja działalności, która może być prowadzona wyłącznie przez państwo. Badania historyczne pokazują jednak, że latarnie morskie często były finansowane przez sektor prywatny.

Polityka społeczna, która polega na wspieraniu przez państwo uboższej części społeczeństwa, ale też na finansowaniu emerytur. Zwolennicy polityki społecznej zwracają uwagę na potrzebę pomocy państwowej i istnienia systemu emerytalnego, gdyż w przeciwnym razie mógłby zostać zagrożony byt osób ubogich i starszych. Przeciwnicy z kolei ripostują, że państwo nie zapewnia wcale bezpieczeństwa emerytalnego (gdyż może podnieść wiek emerytalny i efektywnie obniżyć świadczenia), a koszty funkcjonowania państwowego systemu emerytalnego są zbyt wysokie. Podobny spór dotyczy realizowanej przez państwo pomocy społecznej.

Polityka regulacyjna, która polega na tworzeniu przepisów prawa określających sposoby postępowania przedsiębiorców w poszczególnych gałęziach gospodarki. Zwolennicy działalności państwowej wskazują na wiele nieprawidłowości, których dopuszczają się przedsiębiorcy na rynku. W związku z tym zwolennicy interwencji wskazują na konieczność licencjonowania działalności i jej kontrolowania. Przeciwnicy interwencji uważają, że w tych wypadkach najczęściej lepszymi rozwiązaniami od licencji i kontroli są: konkurencja, mechanizm reputacji oraz sprawny system prawny, karzący oszustów.

Polityka obronna i wymiar sprawiedliwości, czyli dostarczanie usług policyjnych, sądowniczych oraz obronnych przed agresją zewnętrzną. Konieczność dostarczania tych ważnych dóbr w zasadzie nie podlega dyskusji, ale sposób ich tworzenia jest już obiektem sporów. Z jednej strony mamy zwolenników potężnego dozbrojenia państwa, istnienia policji z daleko posuniętymi uprawnieniami, z drugiej tych, którzy uważają, że najlepszą obroną przed agresorem jest dozbrojenie mieszkańców i obrona obywatelska. Firmy ochroniarskie potrafią być efektywniejsze od przeciążonej biurokracją

policji, a instytucje prywatnego arbitrażu między przedsiębiorcami coraz częściej zastępują nieradzące sobie z nawałem spraw sądy państwowe.

Oczywiście to tylko krótki opis działalności państwa, siłą rzeczy pomijający wiele ważnych elementów tej rozległej problematyki. Należy bowiem zdać sobie sprawę, że dyskusja nad rolą państwa jest jedną z ważniejszych we współczesnej literaturze ekonomicznej. Trudno znaleźć uniwersalne argumenty ekonomiczne za wszystkimi działaniami państwa. W każdym wypadku padają nieco inne argumenty, a zatem również kontrargumenty są za każdym razem inne.

Spory wokół interwencjonizmu

Współczesne państwo jest dostawcą wielorakich usług publicznych: edukacji, aparatu prawnego, policji, ochrony zdrowia itd. Działalność ta musi być jednak w jakiś sposób finansowana: obywatele płacą za nią określoną cenę w nałożonych na nich podatkach (albo w postaci inflacji i wzrostu długu publicznego). Kontrowersje ekonomiczne dotyczą tej właśnie ceny.

Czy cena za otrzymywane od państwa dobra i usługi nie jest zbyt wysoka w stosunku do ich jakości? Wiele osób w debacie politycznej tak właśnie uważa. Spory spowodowane interwencjonizmem państwowym zaczynają się w chwili, gdy stawiamy pytanie o to, czy cenę tę da się obniżyć albo czy możliwe jest podniesienie jakości dostarczanych usług.

?

Pytania sprawdzające

1. Czym jest interwencjonizm państwowy?
2. Czym zajmuje się współczesne państwo?
3. Wymień rodzaje polityk, którymi kieruje państwo.
4. Kiedy i w jaki sposób działalność państwa wywołuje konflikty społeczne?
5. Czym twoim zdaniem państwo musi się zajmować i dlaczego? Czym twoim zdaniem państwo nie powinno się zajmować i dlaczego?

21. Podatki

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Czym są podatki i jakie są ich rodzaje.
- Czym jest progresja podatkowa.
- Jakie są inne, obok podatków, daniny publiczne.
- Dlaczego o wpływie podatków na gospodarkę decyduje nie tylko ich wysokość, lecz także przejrzystość, struktura i przewidywalność.

Najważniejsze pojęcia:
podatki, progresja, wpływ podatku, klin podatkowy, niepewność podatkowa

Cechy podatków

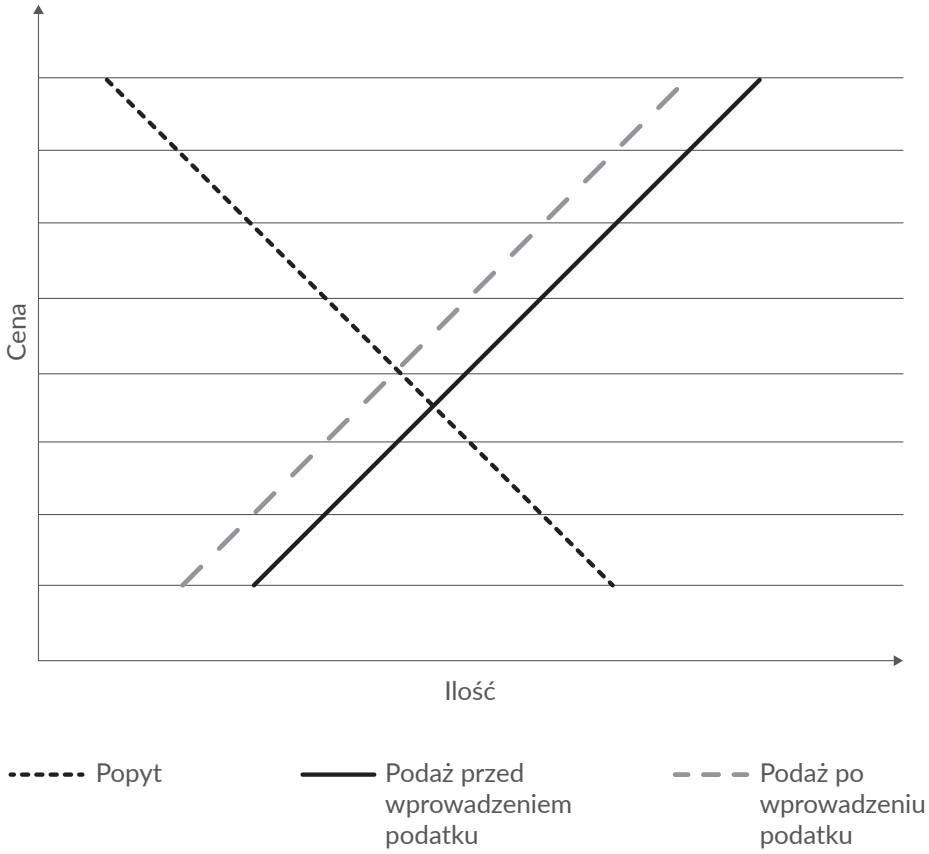
Przez **podatek** w języku prawniczym rozumie się świadczenie pieniężne, które jest: przymusowe (nie mamy możliwości niepłacenia podatku), **bezzwrotne** (podatek pobrany – zgodnie z przepisami prawa – nigdy już do nas nie wróci, pomijając przypadki różnego rodzaju korekt), nieodpłatne (nie mamy gwarancji otrzymania czegokolwiek w zamian od państwa) i powszechne (nikt teoretycznie nie może się opodatkowaniu wymknąć, choć w praktyce zdarzają się od tego wyjątki). Świadczenie podatkowe jest też ustalane jednostronnie, a zatem to aparat państwa stwierdza, że dana osoba ma zapłacić podatek, a ta zmuszona jest to uczynić. Teoretycznie człowiek może zdecydować się na niepłacenie podatków, ale konsekwencje tego mogą być bardzo przykre: utrata majątku albo kara więzienia. Oprócz podatków uiszczamy również na rzecz państwa i instytucji publicznych różnego rodzaju składki. Składki od podatków odróżnia to, że są odpłatne – z racji płacenia składki emerytalnej czy zdrowotnej nabywamy oficjalnie prawa do pewnych świadczeń (wypłata w przyszłości emerytury, dostęp do opieki zdrowotnej). Jednak są to świadczenia przymusowe i wywołują skutki ekonomiczne podobne do podatków. Podatki, składki i inne opłaty na rzecz państwa i instytucji publicznych nazywa się łącznie **daninami publicznymi**.

Ze względu na przymusowy charakter, który odróżnia daniny publiczne od zapłaty w dobrowolnych transakcjach rynkowych, te pierwsze wywierają szczególny wpływ na działalność podmiotów gospodarczych. Kiedy zostaje wprowadzony podatek, zmniejszają się pożytki czerpane przez właściciela opodatkowanego dobra. Podatek wpływa więc na ilość pożądaną i podaż.

Skutki podatków

Używając krzywych podaży i popytu (zob. rozdział 10), możemy zobrazować skutek wprowadzenia podatku przez przesunięcie krzywej podaży w lewo; innymi słowy, przy danych cenach producenci będą skłonni zaoferować na sprzedaż mniejszą liczbę dóbr niż przed wprowadzeniem podatku (zob. wykres 17).

Wykres 17. Zmiana rynkowej podaży dobra pod wpływem wprowadzenia podatku



Gdy producenci muszą odprowadzać podatek, nie opłaca im się oferować produkowanych przez siebie dóbr po takich samych cenach jak przed wprowadzeniem podatku.

Podatki zmniejszają zatem zakres korzystnych transakcji rynkowych, jakie mogą zawrzeć producenci i konsumenci, przez co negatywnie odbijają się na perspektywach rozwoju gospodarczego. Dlatego też wprowadzanie nowych podatków bądź ich podwyższanie spotyka się z silnym oporem społecznym. Zwolennicy wyższych podatków wskazują z kolei, że podatki mogą ograniczać szkodliwe zachowania ludzi (jak nadużywanie alkoholu czy tytoniu po podniesieniu akcyzy na te wyroby) i jednocześnie służyć finansowaniu ważnych programów społecznych (pomoc najuboższym, powszechna edukacja, ochrona zdrowia itp.). Dlatego też spór o rolę państwa w gospodarce ogniskuje się w dużej mierze wokół tego, jak wysokie powinny być podatki (zob. rozdział 20).

Klasyfikacja podatków

Podatki można klasyfikować na różne sposoby. Najważniejsze znaczenie ma podział podatków na pośrednie i bezpośrednie. **Podatki pośrednie** obciążają nasze zakupy w sklepach. Zalicza się do nich między innymi akcyza, która obciąża na przykład paliwo, alkohol i papierosy, oraz podatek od wartości dodanej (VAT), który obciąża sprzedaż wszystkich dóbr i usług na rynku (przy czym stosowane są różne stawki dla różnych kategorii dóbr: w 2016 roku stawka podstawowa w Polsce wynosiła 23 procent, ale na żywność nieprzetworzoną już tylko 5 procent). W naszym kraju, podobnie jak w całej Unii Europejskiej, a inaczej niż w Stanach Zjednoczonych, podatki pośrednie stanowią główne źródło dochodów budżetu państwa (zob. rozdział 22).

Klasycznym przykładem **podatku bezpośredniego** jest podatek dochodowy, który obciąża dochody obywateli z pracy albo inwestycji. W Polsce występuje podatek dochodowy od osób fizycznych (PIT), który obciąża dochody osobiste, oraz podatek dochodowy od osób prawnych (CIT), którym obciążone są dochody przedsiębiorstw. W przypadku podatku PIT państwo wymaga od obywateli corocznego wypełniania zeznań podatkowych. Najważniejszym z nich jest PIT-37, który muszą wypełniać wszystkie osoby osiągające dochody. Do końca kwietnia każdego roku muszą złożyć deklarację za rok poprzedni.

Klin podatkowy

Warto zwrócić uwagę na to, że jeszcze przed naliczeniem należnego podatku dochodowego wynagrodzenie pracownika zostaje obciążone innymi daninami publicznymi, przede wszystkim na rzecz Zakładu Ubezpieczeń Społecznych i Narodowego Funduszu Zdrowia. Kiedy pracodawca zatrudnia pracownika, odprowadza przymusowo za niego składki na ubezpieczenia społeczne do ZUS. Przepisy prawa przewidują, że część składki odprowadza pracownik, a część – pracodawca. W rzeczywistości jest to rozdział całkowicie fikcyjny, gdyż dla pracodawcy liczy się całkowity koszt zatrudnienia pracownika i nie jest dla niego ważne, ile wypłaca mu bezpośrednio, a ile odprowadza na rachunek urzędu skarbowego i ZUS.

Pracodawca potrąca z wynagrodzenia brutto pomniejszonego o składki ubezpieczeniowe podatek dochodowy. Gdyby wszyscy podatnicy płacili jednakową kwotę do budżetu państwa (np. 100 zł miesięcznie), wówczas mielibyśmy do czynienia z podatkiem pogłównym. Gdyby wszyscy podatnicy rozliczali się według jednej stawki podatkowej (np. oddawali 10 procent swojego dochodu), wtedy byłby to podatek liniowy. W Polsce istnieją obecnie dwie stawki PIT: 18 procent i 32 procent (a w zasadzie trzy, ponieważ istnieje jeszcze tzw. kwota wolna, czyli pewna część dochodu opodatkowana stawką 0 procent). Mamy więc do czynienia z **progresją podatkową** – w miarę osiągania coraz większych dochodów płacimy proporcjonalnie coraz wyższy podatek. Kwota zmniejszająca podatek – czyli część podatku, której nie płacimy – wynosi 556,02 złotego (tyle odejmujemy od należnego podatku). Od dochodu rocznego poniżej 85 528 złotych płacimy podatek 18 procent. Od każdej kolejnej złotówki płacimy podatek w wysokości 32 procent. Od pewnego czasu 1 procent należnego podatku dochodowego można przekazać przy wypełnianiu deklaracji podatkowej na wybraną organizację pożytku publicznego.

Obliczmy przykładowy podatek dla dochodu brutto w wysokości 100 000 złotych rocznie (ignorując możliwe odliczenia od podatku). Od pierwszych 85 528 złotych naliczamy podatek 18 procent, czyli 15 395,04 złotego. Musimy jednak uwzględnić kwotę wolną, czyli odjąć od należnego podatku 556,02 złotego. A zatem od dochodu w wysokości 85 528 złotych zapłacimy 14 839,02 złotego podatku. Oprócz tego musimy zapłacić podatek od dochodu powyżej 85 528 złotych. Ta nadwyżka wynosi w naszym przykładzie 14 472 złote. Od tej kwoty naliczamy już wyższy podatek – w wysokości 32 procent. Kwotowo należny podatek

wynosi 4631,04 złotego. Całkowite zobowiązanie podatkowe od dochodu brutto w wysokości 100 000 złotych wynosi więc 19 470,06 złotego (14 839,02 złotego + 4631,04 złotego). W analizowanym przykładzie 1 procent od tej kwoty, który można przekazać wybranej organizacji pożytku publicznego, to 194,70 złotego (zob. tabela 5).

Tabela 5. Podatek od dochodu brutto wynoszącego 100 000 złotych

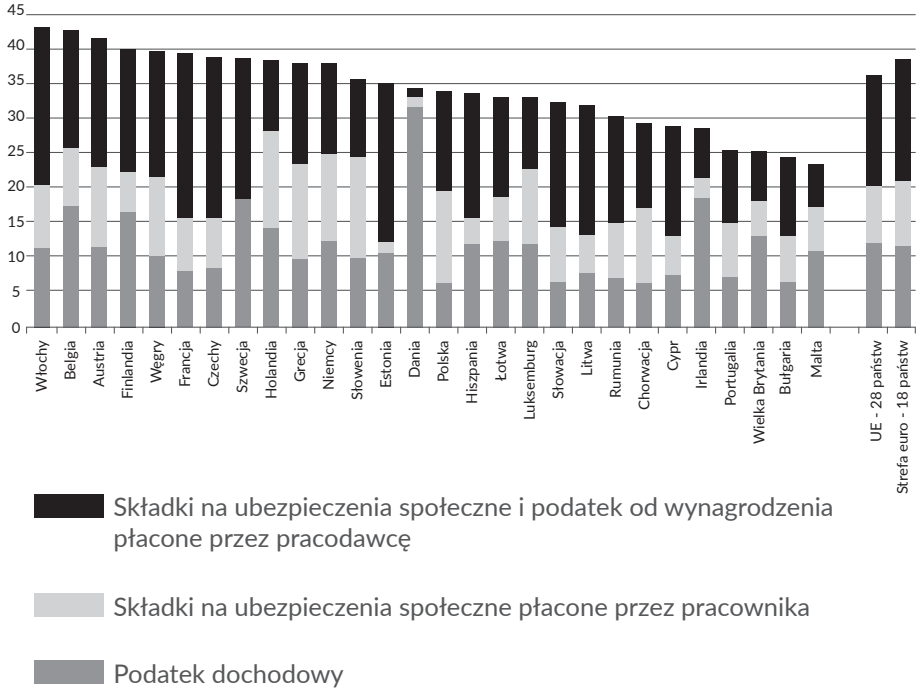
DOCHÓD	STAWKA	WYLICZONY PODATEK
0–85 528 złotych	18% minus kwota wolna (556,02 złotego)	18% × 85 528 – 556,02 **= 14 839,02 złotego**
Powyżej 85 528 złotych	32%	32% × (100 000 – 85 528) **= 4631,04 złotego**
Razem		19 470,06 złotego **≈ 19 470 złotych**
Z czego 1% na OPP		**194,70 złotego**

Całkowita suma zobowiązań wobec państwa (z tytułu nie tylko podatku dochodowego, ale również składek) jest nazywana **klinem podatkowym**. Gdy pracodawca analizuje pod względem finansowym zatrudnienie kolejnej osoby, bierze pod uwagę wszystkie koszty, jakie musi w związku z tym ponieść (także koszty dodatkowych świadczeń, jakie dobrowolnie oferuje pracownikom, np. prywatnej opieki medycznej), i nie jest skłonny zapłacić łącznie więcej, niż wynosi kwota dodatkowego przychodu, jaką spodziewa się uzyskać z tytułu zatrudnienia nowego pracownika.

Wykres 18 przedstawia kompozycję i wysokość klina podatkowego w różnych krajach dla 2013 roku (udział podatków dochodowych i składek w koszcie ponoszonym przez pracodawcę).

Kolorem ciemnoszarym zaznaczono udział podatku dochodowego, relatywnie niski w przypadku Polski na tle innych krajów Unii Europejskiej. Gdy uwzględnimy składki na ubezpieczenia społeczne po stronie pracownika (jasnoszary) i pracodawcy (czarny), obciążenie nie odbiega znacząco od średniej. Wykres ten, jak wiele innych statystyk, nie oddaje w pełni rzeczywistości, chociaż pokazuje, że głównym obciążeniem wynagrodzenia

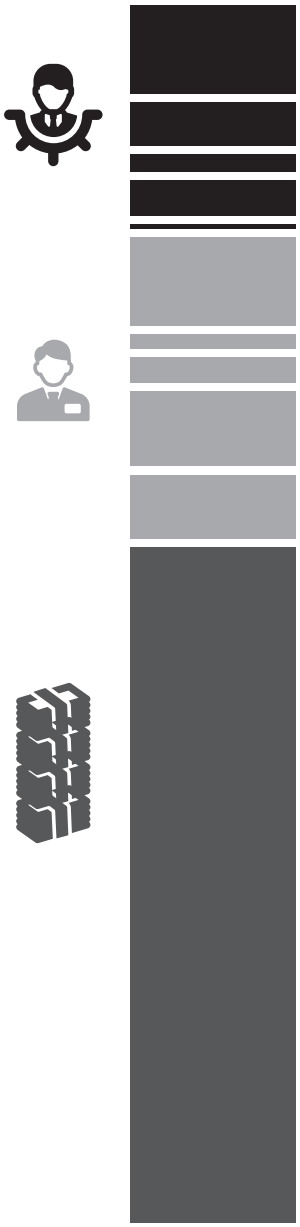
Wykres 18. Klin podatkowy w krajach UE w 2012 roku (w procentach)



pracowników wcale nie musi być podatek dochodowy, lecz składki. Przykładowo obciążenie podatkiem dochodowym w Danii jest ponad czterokrotnie większe niż w Polsce. Całkowity klin podatkowy jednakże jest bardzo podobny, ponieważ w Danii – inaczej niż w Polsce – większość wydatków socjalnych finansowana jest z budżetu centralnego. Dlatego ocenianie klina podatkowego tylko na podstawie stawek podatku dochodowego bywa mylące.

W świetle przepisów polskiego prawa kwota wynagrodzenia brutto nie ukazuje wszystkich kosztów zatrudnienia pracownika. Diagram 7 pokazuje, ile przy przykładowej umowie o pracę w 2015 roku wynosiły: całkowity koszt po stronie pracodawcy, wynagrodzenie brutto i wynagrodzenie netto (wynagrodzenie na rękę).

Diagram 7. Składki i podatki odprowadzane przy umowie o pracę



Pracodawca obowiązkowo płaci:

- składkę na ubezpieczenie emerytalne: 292,80 złotego
- składkę na ubezpieczenie rentowe: 195 złotych
- składkę na ubezpieczenie wypadkowe: 54 złote
- składkę na Fundusz Pracy: 73,50 złotego
- składkę na Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych: 3 złote

Potrącenia przy wynagrodzeniu brutto na umowie o pracę równym **3000** złotych:

- składka na ubezpieczenie emerytalne: 292,80 złotego
- składka na ubezpieczenie rentowe: 45 złotych
- składka na ubezpieczenie chorobowe: 73,50 złotego
- składka na ubezpieczenie zdrowotne: 232,98 złotego
- zaliczka na podatek dochodowy: 199 złotych

Pracownik otrzymuje netto (na rękę) **2156,72** złotego

W sumie pracodawcawydaje na pracownika **3618,30 złotego**

Różnica między tym, co pracodawca musi zapłacić za pracę (3618,30 złotego), a, co pracownik otrzyma do ręki (2156,72 złotego), wpływa do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych i urzędu skarbowego.

Do tej pory nie uwzględniliśmy jeszcze wpływu podatku od wartości dodanej. Obciążenie podatkami bezpośrednimi i pośrednimi pokażemy na nieco uproszczonym przykładzie. Jeżeli wynagrodzenie brutto pracownika wynosi 3000 złotych, to pracodawca musi odprowadzić jeszcze swoją część składki emerytalnej oraz składkę na Fundusz Pracy i Fundusz Gwarantowanych

Świadczeń Pracowniczych – razem prawie 620 złotych. Łączny koszt zatrudnienia pracownika wynosi więc z perspektywy pracodawcy ok. 3620 złotych. Pracownik nie otrzymuje jednak 3000 złotych, tylko – po odjęciu jego składek na ubezpieczenie emerytalne, rentowe, chorobowe i zdrowotne oraz zaliczki na podatek dochodowy – ok. 2160 złotych. Jeśli całą tę kwotę wyda na zakupy (płacąc 16 procent VAT – tyle wynosi przeciętna stawka VAT w Polsce), to jego zdolność nabywcza wyniesie ok. 1860 złotych (nie wliczając akcyzy i ceł, którymi mogą być obciążone niektóre z nabywanych przez niego towarów).

Niepewność podatkowa

Często niezauważanym aspektem ciężarów podatkowych jest ich nieprzewidywalność. Jeśli państwo wprowadza niejednoznaczne przepisy i zostawia sporą swobodę interpretacyjną urzędnikom, stwarza to **niepewność podatkową**, znacznie utrudniającą prowadzenie działalności gospodarczej i rozliczanie podatków, gdyż niełatwo jest przewidzieć koszty związane z opodatkowaniem (i np. nagłym obowiązkiem zapłaty podatku z przeszłości). Zdaniem niektórych ekspertów obecnie prawa podatkowego w Polsce nie rozumieją nawet urzędnicy (wydający różne decyzje, które uchylane są potem przez sądy) i sędziowie Wojewódzkich Sądów Administracyjnych (wydający wyroki, które uchyla potem Naczelny Sąd Administracyjny). Nie rozumieją go też niektórzy sędziowie Naczelnego Sądu Administracyjnego, gdyż wydają w identycznych sprawach różne wyroki. Nikt z nich nie ponosi żadnej odpowiedzialności za to, że nie rozumie prawa. Odpowiedzialność majątkową i karną ponoszą, niestety, podatnicy.

?

Pytania sprawdzające

1. Jaka jest główna cecha podatku, która odróżnia go od zapłaty dobra nabywane na rynku?
2. Czym się różnią podatki bezpośrednie od pośrednich?
3. Co to jest klin podatkowy?
4. Dlaczego niepewność podatkowa może być bardziej niebezpieczna niż samo opodatkowanie?
5. Znajdź w Internecie formularz PIT-37. Jakich informacji pracownik potrzebuje, by rozliczyć taki formularz z urzędem skarbowym. Z pomocą nauczyciela wypełnij PIT dla osoby, która otrzymuje przeciętne wynagrodzenie w gospodarce.

22. Budżet państwa i finanse publiczne

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Czym jest budżet państwa i finanse publiczne.
- Jak są zorganizowane finanse publiczne.
- Z czego finansowane są wydatki państwa.
- Jakie są główne pozycje w budżecie państwa.

Najważniejsze pojęcia:
finanse publiczne, budżet państwa, wydatki publiczne,
redystrybucja, alokacja, efekt wypychania,
funkcja stabilizacyjna

Charakterystyka finansów publicznych

Finanse publiczne obejmują swoim zakresem wydatki pieniężne dokonywane przez wszystkie urzędy i jednostki państwowe, które pozyskują swoje środki głównie dzięki daninom przymusowym (podatkom i innym opłatom). Obywatel nie może wybierać, czy chce te opłaty ponosić – jest do ich uiszczania zmuszony przez aparat państwa, bez względu na to, co otrzymuje w zamian. Kontrowersje wiążące się z funkcjonowaniem aparatu państwa w dużej mierze wynikają właśnie z tego, że nie istnieje praktycznie żadne formalne powiązanie opłat i podatków z tym, co państwo oferuje swoim obywatelom w zamian. Taki sposób działania sektora finansów publicznych odróżnia go od sektora prywatnego, gdzie transakcje są dobrowolne.

Spośród wszystkich składowych finansów publicznych najważniejszy jest **budżet państwa**, czyli budżet centralny, uchwalany przez władze centralne i realizowany przez rząd. Innymi istotnymi pozycjami są finanse samorządowe, czyli jednostek samorządu terytorialnego (gmin, powiatów i województw). I samorządy, i administracja centralna finansowane są z przymusowych opłat, czyli podatków. Poszczególne podatki wpływające z różnych źródeł (zob. rozdział 21) są odpowiednio rozdzielane między budżety lokalne oraz budżet centralny.

Oprócz tego w finansach publicznych wyróżnia się także między innymi Zakład Ubezpieczeń Społecznych i Narodowy Fundusz Zdrowia. Pierwsza z wymienionych instytucji zajmuje się wypłacaniem emerytur, zasiłków i rent, druga – finansowaniem państwowej służby zdrowia. Choć niejednokrotnie rozpatruje się je osobno w analizie sektora finansów publicznych, to jeśli chodzi o źródło pozyskiwanych pieniędzy, działają one analogicznie do pozostałych jednostek sektora finansów publicznych. Na ZUS i NFZ pobierane są przymusowo składki od wynagrodzeń w sposób analogiczny do podatków płaconych do budżetu państwa. Chociaż z prawnego punktu widzenia są to rzeczy odmienne, z perspektywy ekonomicznej są właściwie tym samym: obowiązkowym potrąceniem z wynagrodzenia określonej kwoty, przejętej przymusowo przez sektor finansów publicznych.

Dochody i wydatki publiczne

W 2013 roku całość **wydatków publicznych** wynosiła nieco ponad 702 miliardy złotych. Wydatki publiczne (podobnie jak wiele innych wskaźników) przyrównuje się często, by dostrzec ich skalę, do produktu krajowego brutto. W 2013 roku PKB Polski w złotych wyniósł około 1,656 biliona złotych. Wynika z tego, że wydatki publiczne stanowiły w Polsce ok. 42,4 procent PKB. Z tej kwoty 66 miliardów złotych – czyli niecałe 10 procent wydatków – musiało być **pokryte zwiększeniem zadłużenia** publicznego (a zatem deficyt finansów publicznych wyniósł ok. 4 procent PKB). O tyle właśnie wzrosło państwowe zadłużenie (zob. rozdział 23). Pozostałą część, czyli 635,6 miliarda złotych, pozyskano z różnego rodzaju podatków i opłat na rzecz państwa. Kwota ta stanowiła w tamtym okresie ok. 38,4 procent PKB.

Co jest głównym źródłem finansowania wydatków publicznych w Polsce? Około jednej piątej wpływów stanowią składki na rzecz ZUS. Są one w całości przeznaczane na emerytury, zasiłki i inne świadczenia. Chociaż w sumie wpływy ze składek wyniosły ok. 135 miliardów złotych, nie wystarczyło to i tak na pokrycie całości wydatków ZUS. Z budżetu centralnego przekazywana jest do ZUS dotacja, która co roku wzrasta. W 2013 roku wydatki ZUS wyniosły ok. 217 miliardów złotych (z czego ok. 180 miliardów przeznaczono na wypłatę emerytur i rent). Oznacza to, że wydatki na renty, emerytury i inne świadczenia ZUS stanowiły ponad 13 procent PKB, a z budżetu państwa musiało wpłynąć do ZUS dodatkowo ponad 80 miliardów złotych.

Kolejnymi źródłami finansowania wydatków publicznych są wpływy z podatku od towarów i usług (VAT), które stanowiły ok. 18 procent całości dochodów publicznych. 10 procent dochodów publicznych pochodzi z akcyzy, następne 10 procent – ze składki na Narodowy Fundusz Zdrowia, a 11 procent jest pokrywane z funduszy unijnych. Stosunkowo niewielki udział we wpływach ma opodatkowanie dochodu osób fizycznych (PIT), bo tylko 11 procent (w dodatku część płaconego podatku PIT jest fikcją księgową, ponieważ również urzędy muszą odprowadzać go do budżetu państwa, z którego następnie wypłacane są wynagrodzenia dla urzędników).

Wpływ wydatków publicznych na sytuację gospodarczą

Procentowy stosunek wydatków budżetowych do produktu krajowego brutto pokazuje wielkość sektora publicznego i obszaru, którym zajmują się instytucje publiczne. Różnice między poszczególnymi krajami pod tym względem ukazują odmienności w rozumieniu roli instytucji współczesnego państwa (zob. tabelę 6 i wykres 19). Z kolei poszczególne pozycje w budżecie oraz wielkość wydatków państwa pokazują, że mamy do czynienia z ogromnym tortem do podziału, o który kłócą się nie tylko różne partie polityczne, ale także stojące za nimi grupy interesów.

Jedna grupa domaga się większych wydatków na zdrowie, inna na kulturę, inna na infrastrukturę, inna na naukę i uniwersytety, a jeszcze inna na wydatki socjalne. Konkurentów do pieniędzy jest sporo, a środki nie są małe. Żeby uświadomić sobie, jak bardzo problematyczny jest system polityczny, przeprowadźmy prostą kalkulację. Wydatki publiczne wynosiły w 2013 roku ponad 700 miliardów złotych. W swoim przekazie politycy często odwołują się do tego, że należy przede wszystkim pomagać najbiedniejszym i potrzebującym. Załóżmy, że w tym roku było w Polsce naprawdę potrzebujących 10 milionów osób (mniej więcej co czwarty Polak). Dzieląc kwotę wydatków publicznych przez liczbę potrzebujących, otrzymalibyśmy 70 tysięcy złotych na głowę, co dawałoby prawie 6000 złotych na miesiąc dla każdego potrzebującego. Jest to oczywiście kalkulacja uproszczona, ale uświadamia nam, że system polityczny wcale nie działa tak, by służyć najbiedniejszym i najbardziej potrzebującym. System polityczny celuje w mgliste zaspokojenie potrzeb przeciętnego wyborcy.

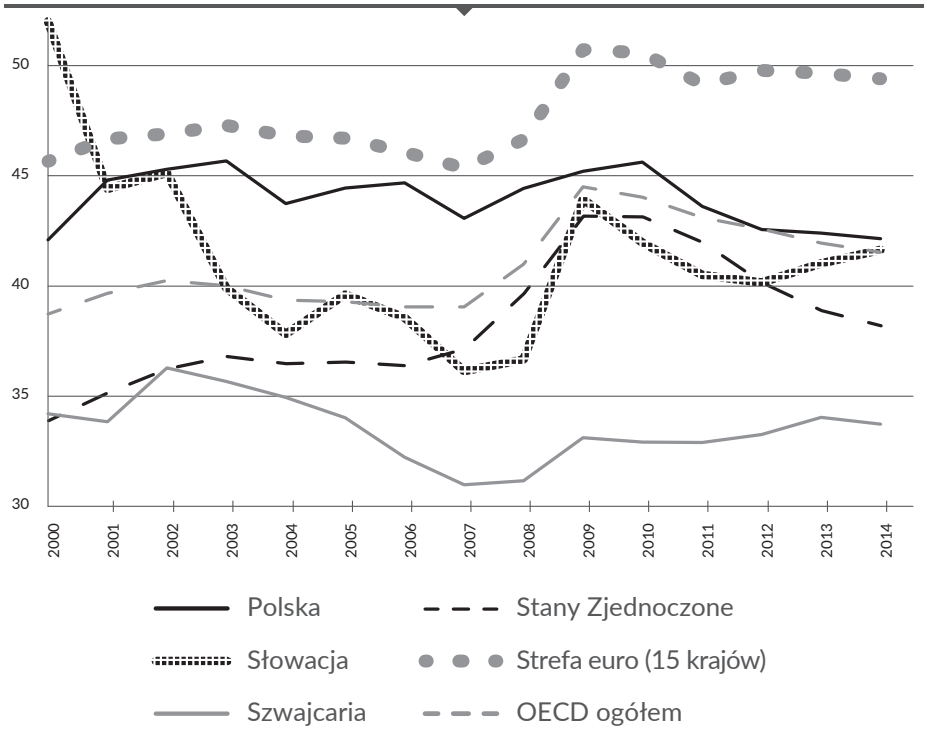
Tabela 6. Wydatki publiczne wybranych państw świata w 2014 roku jako procent PKB

Państwo	Wydatki publiczne w stosunku do PKB	Państwo	Wydatki publiczne
Australia	35,93	Korea Południowa	32,31
Austria	52,64	Luksemburg	42,41
Belgia	55,10	Niemcy	44,20
Czechy	42,55	Nowa Zelandia	41,06
Dania	56,89	Norwegia	45,62
Estonia	37,98	Polska	42,14
Finlandia	58,26	Portugalia	51,70
Francja	57,50	Słowacja	41,64
Grecja	49,63	Słowenia	49,84
Hiszpania	44,47	Stany Zjednoczone	38,22
Holandia	46,24	Szwajcaria	33,74
Irlandia	38,26	Szwecja	51,67
Islandia	45,66	Węgry	49,89
Izrael	41,21	Wielka Brytania	43,86
Japonia	42,44	Włochy	51,20
Kanada	39,38		

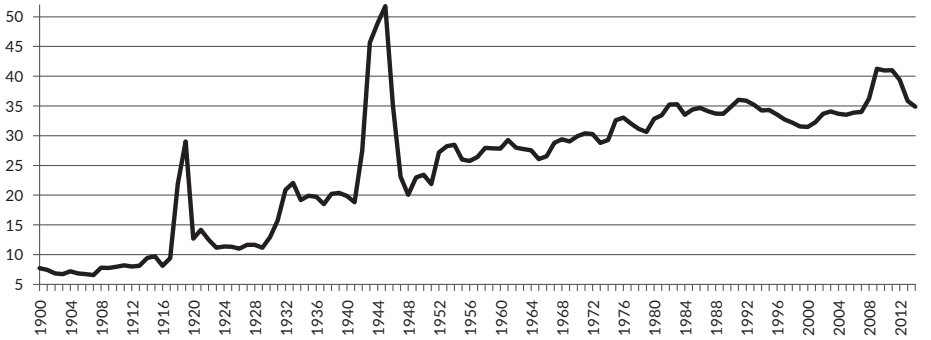
Z wydatkami państwa wiążą się trzy pojęcia techniczne. Pierwsze dwa to redystrybucja i alokacja. **Redystrybucja** to określenie, którego używamy na przymusowe przejmowanie pieniędzy (albo innych wartości majątkowych) przez państwo i następnie przekazywanie ich innym grupom. Zazwyczaj rozumie się przez to „zabieranie bogatym i dawanie biednym", ale jest to bardzo stereotypowe postrzeganie polityki redystrybucji, która przebiega raczej płaszczyznowo, a nie majątkowo. To znaczy, że państwo decyduje się na wspieranie jednych sektorów kosztem innych. Kiedy

państwo przykładowo finansuje działalność państwowych uczelni wyższych, oznacza to, że osoby ubogie i niezwiązane z nauką albo niemające dzieci muszą łożyć w podatkach na tych, których dzieci pobierają wykształcenie wyższe (a często pochodzą one z bogatszych rodzin).

Wykres 19. Wydatki publiczne wybranych państw OECD jako procent PKB



Wykres 20. Wydatki publiczne w USA jako procent PKB



Alokacja to inaczej umieszczanie czynników produkcji w określonych branżach. Kiedy państwo decyduje o wybudowaniu nowego budynku ze środków publicznych, to dokonuje przesunięcia pracowników budowlanych i materiałów do nowego projektu, czyli dokonuje realokacji. Funkcja alokacyjna wydatków państwa oznacza też, że zasoby wykorzystane i zatrudnione w sektorze publicznym nie zostaną wykorzystane przez sektor prywatny (zjawisko to nazywa się **efektem wypychania**).

Trzecim pojęciem, które często pada w dyskusji o wydatkach publicznych, jest **funkcja stabilizacyjna** finansów publicznych. Krótko mówiąc, według niektórych ekonomistów zwiększone wydatki budżetowe wywołują wzrost zatrudnienia oraz pomagają w przezwyciężaniu kryzysów gospodarczych, przez co niejako wygładzają wahania koniunktury. Jest to jednak teza dość kontrowersyjna i tylko część ekonomistów uważa, że wydatki publiczne są w tym sensie stabilizujące oraz że odgrywają pozytywną rolę w gospodarce, podczas gdy wielu innych dowodzi, że w rzeczywistości wydatki budżetowe są zawsze lub prawie zawsze destabilizujące.

Współcześnie w większości krajów wydatki publiczne stanowią zazwyczaj kilkadziesiąt procent PKB. W poszczególnych krajach rozwiniętych wygląda to różnie, ale historia gospodarcza pokazuje, że w ostatnich 100 latach zakres wydatków sektora publicznego znacznie się zwiększył (zob. wykres 19). Wcześniej stanowiły one procentowo dużo mniejszą część gospodarki. Wraz ze wzrostem gospodarczym i znaczącą poprawą poziomu życia wzrosła również pula dóbr i usług, które państwo może zdobyć w drodze opodatkowania (wzrost ten był szybszy od wzrostu ilości dóbr w posiadaniu sektora prywatnego).

?

Pytania sprawdzające

1. Wyjaśnij, czym jest budżet państwa i czym się różni od innych składowych finansów publicznych.
2. Wyjaśnij, czym się różnią wydatki publiczne od wydatków w sektorze prywatnym.
3. Która pozycja finansów publicznych jest największa?
4. Jakie są główne wpływy finansów publicznych?
5. Co pokazuje stosunek wydatków publicznych do PKB?
6. Jakie są trzy funkcje wydatków publicznych i czym się charakteryzują?

23. Deficyt budżetowy i dług publiczny

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Czym jest deficyt budżetowy i deficyt finansów publicznych.
- Co to jest dług publiczny.
- W jaki sposób dług publiczny jest finansowany.
- Kiedy państwo może zbankrutować.

Najważniejsze pojęcia:
obligacje skarbowe, deficyt budżetowy,
deficyt sektora finansów publicznych, dług publicznych

Obligacje skarbowe

Jak wiemy z poprzedniego rozdziału, często się zdarza, że część wydatków sektora publicznego nie jest pokrywana z bezpośrednich wpływów od obywateli: z podatków lub innych podobnych opłat. Niemniej rząd musi w jakiś sposób te wydatki sfinansować. Odbywa się to zazwyczaj przez zadłużanie państwa (zazwyczaj, gdyż źródłem finansowania deficytu mogą być też np. przychody z prywatyzacji). W zasadzie od strony ekonomicznej takie zadłużanie nie różni się znacząco od zadłużania się obywatela. Rząd odnajduje pożyczkodawców, którzy dostarczają mu pieniądze w zamian za obietnice ich zwrotu w późniejszym okresie. Dlatego kiedy państwo się zadłuża, działa w pewnej mierze efekt wypychania: państwo pochłania środki – oszczędności ludzi dostępne na rynku finansowym – które mogłyby trafić do sektora prywatnego. Tym samym sektor prywatny ma do dyspozycji mniej zasobów.

Zwykle pożyczka dla rządu odbywa się poprzez kupno **obligacji skarbowych**. W większości krajów sprzedaż obligacji wygląda bardzo podobnie. Rząd proponuje na przykład, że odda za rok posiadaczowi obligacji 1000 złotych. Inwestorami kupującymi bezpośrednio obligacje są najczęściej banki komercyjne. Banki, otrzymawszy taką ofertę od rządu, decydują się na zapłacenie ceny bieżącej za tę obligację. Im bardziej ufają w zdolności kredytowe rządu, tym więcej pieniędzy są skłonne za nie zapłacić. Jeśli są skłonne zapłacić 900 złotych, oznacza to, że ich zaufanie to

rządu jest stosunkowo słabe. Cena 900 złotych za obligację, która ma dać 1000 złotych za rok, oznacza oprocentowanie w wysokości ok. 11 procent. Jeśli banki pokładają większe zaufanie w rządzie, to za obligację przynoszącą im 1000 złotych za rok są skłonne zapłacić więcej, na przykład 980 złotych. W takim wypadku oprocentowanie wynosi ok. 2 procent, czyli jest dosyć niskie. W ekstremalnych przypadkach oprocentowanie może być bardzo bliskie zera (a czasami z powodu różnych anomalii może stać się nawet ujemne). Oznacza to, że obligacja jest traktowana jako papier niezwykle bezpieczny, właściwie równie dobry jak gotówka.

Dlatego oprocentowanie obligacji skarbowych jest często traktowane jako wyznacznik stopnia zaufania do rządu – tego, że zdoła spłacić swoje zobowiązania. Oprocentowanie obligacji skarbowych jest nawet jednym z kryteriów wejścia do strefy euro. Musi ono być dostatecznie niskie. W przeciwnym wypadku, jeśli inwestorzy żądają wysokich stóp zwrotu z obligacji, państwo, które je wyemitowało, traktuje się jako niegodne zaufania.

Deficyt budżetowy i deficyt sektora finansów publicznych

Deficyt budżetowy to ujemna różnica między dochodami budżetowymi a wydatkami. Finansowany jest najczęściej przychodami ze sprzedaży obligacji skarbowych. W 2013 roku deficyt budżetu centralnego (czyli budżetu uchwalanego przez Sejm i Senat Rzeczypospolitej) wynosił ok. 43 miliardów złotych, czyli ok. 2,6 procent PKB. Natomiast pojęcie **deficytu sektora finansów publicznych** odnosi się już do wszystkich podmiotów sektora publicznego, a nie tylko budżetu centralnego. Jak pisaliśmy w poprzednim rozdziale, deficyt sektora finansów publicznych (a więc także samorządów czy sektora ubezpieczeń społecznych) był w 2013 roku wyższy i sięgnął ok. 4 procent PKB (zob. wykres 21).

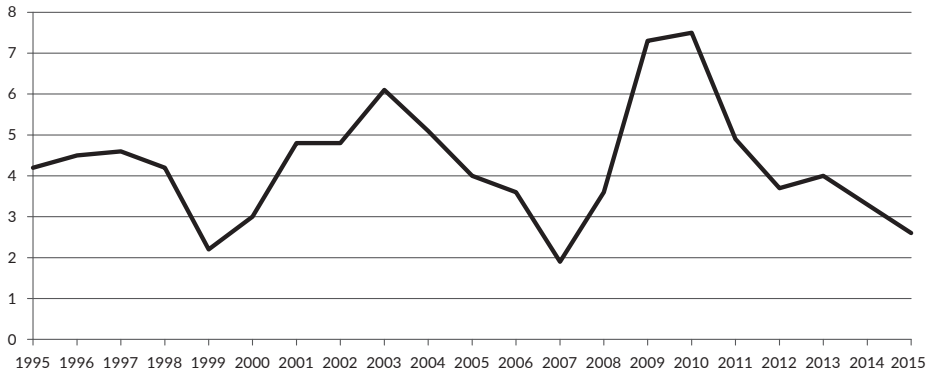
Dług publiczny

Pojęcie deficytu budżetowego odnosi się do konkretnego roku kalendarzowego. Czym innym jest natomiast pojęcie **długu publicznego**, które oznacza sumę niespłaconych jeszcze wcześniejszych deficytów budżetowych oraz deficytów innych jednostek sektora publicznego (w tym

samorządów). Dług publiczny ukazuje, jaką kwotę w następnych latach lub dziesięcioleciach wszystkie instytucje publiczne będą musiały oddać pożyczkodawcom.

Deficyt w danym roku powiększa całkowitą kwotę długu publicznego. Pojawienie się deficytu oznacza, że zobowiązania państwa się zwiększają. Jednakże państwo musi również spłacać odsetki od zobowiązań wynikających z przeszłych deficytów. Te wydatki są również pozycją w budżecie państwa i nazywają się kosztami obsługi długu publicznego. W 2013 roku w Polsce wyniosły 42 miliardy złotych.

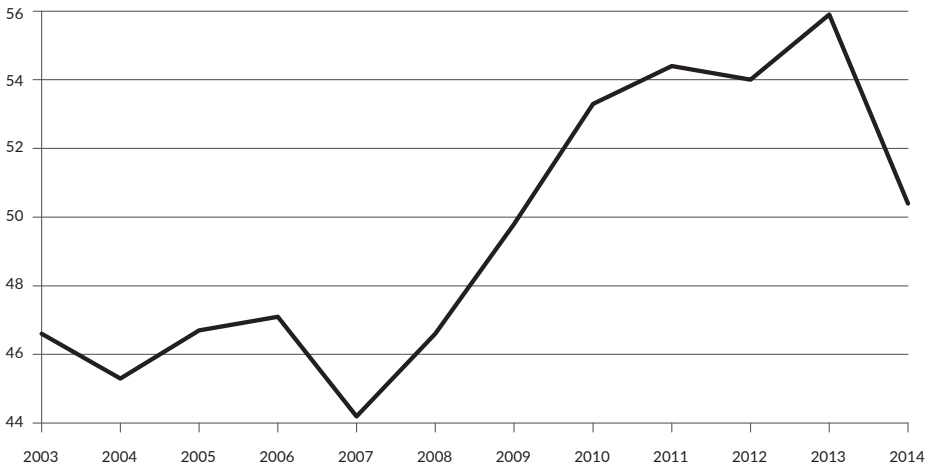
Wykres 21. Deficyt sektora finansów publicznych w Polsce jako procent PKB



Czasami te wydatki mogą przewyższać przychody z tytułu emisji obligacji. To właśnie wtedy państwu najbardziej opłaca się zbankrutować, czyli ogłosić, że nie spłaci wyemitowanych wcześniej obligacji (nawet gdyby z tego powodu nie udało mu się zaciągnąć nowych pożyczek). Przyczyny bankructwa mogą być też inne. Do bankructwa państwa dochodzi wtedy, gdy decyduje się ono nie spłacać swoich obligacji, czyli nie realizować obietnic złożonych swoim wierzycielom. W tym miejscu warto zwrócić uwagę na pewną istotną kwestię – dług publiczny różni się od pozostałych obietnic państwa, gdyż jest podobny do umowy kredytowej: między tym, kto pożycza, a tym, kto oddaje. Oprócz tego jednak instytucje państwowe dokonują innych obietnic: rządzący politycy potrafią obiecywać, że w przyszłości sfinansują szpitale, naukę czy emerytury. Te obietnice (zwane czasem długiem ukrytym) są znacznie większe od długu publicznego. Jednakże nie traktuje się ich jako obietnic realnych, groźnych dla stabilności finansów publicznych, ponieważ rząd może, zmieniając ustawę, ogłosić, że ich nie spełni. Tak się stało, gdy niedawno podniesiono wiek emerytalny do 67 roku życia.

Chociaż taka zmiana oznaczała realne zmniejszenie przyszłych zobowiązań państwa, to obywatele nie mogli w tym przypadku dochodzić swoich roszczeń w sądzie. Jeśli chodzi o obligacje, sprawa nie jest tak prosta, gdyż w wypadku zawieszenia wypłat dochodzi do bankructwa. Obligacja państwowa jest zatem znacznie bardziej realną obietnicą.

Wykres 22. Dług publiczny w Polsce jako procent PKB



Dług publiczny jako całkowita pula zobowiązań do spłaty jest również przyrównywany do PKB. W wypadku Polski w 2014 roku dług publiczny przekroczył poziom 50 procent PKB (zob. wykres 22). Zgodnie z Konstytucją RP (i Traktatem o funkcjonowaniu Unii Europejskiej) nie może on przekroczyć poziomu 60 procent PKB.

W wielu krajach dług publiczny osiąga jednak wyższe poziomy. W Stanach Zjednoczonych przekracza poziom 100 procent PKB, podobnie jak w bankrutującej Grecji. Rekordzistką pod względem wysokości długu publicznego jest Japonia, gdzie przekracza on poziom 200 procent PKB. Jednakże nie wszystkie kraje mają tak wysoki dług publiczny. Przykładem alternatywnym może być Estonia, gdzie w 2015 roku dług publiczny odpowiadał 10 procent PKB i jest najniższy wśród krajów Unii Europejskiej.

Warto jeszcze wspomnieć, jak dług publiczny jest spłacany przez państwa. Często w świadomości opinii publicznej dług publiczny przedstawia się jako przyszłe opodatkowanie obywateli – jako obciążanie naszych przyszłych dzieci i wnuków. Jednakże w rzeczywistości dług publiczny jest tylko częściowo spłacany z przyszłych podatków. Dlaczego? Ponieważ we współczesnym systemie pieniężnym powstają nowe pieniądze, które

wchodzą do obiegu gospodarczego (zob. rozdziały 13 i 15). Te nowe pieniądze przeznaczane są w pewnym stopniu na kupno obligacji państwowych. Dlatego emisja długu publicznego jest w dużej mierze finansowana wskutek wzrostu ilości pieniędzy w obiegu. A zatem nie obciąża w całości przyszłych budżetów, lecz obciąża również dzisiejszych posiadaczy pieniędzy za pomocą inflacji. Właśnie dlatego gdy sektor publiczny po prostu przestanie zwiększać swoje nominalne zadłużenie (np. gdybyśmy w Polsce nie pozwolili, by dług przekroczył kiedykolwiek 900 miliardów złotych), to w ciągu kilku lat realna wartość długu może się znacząco obniżyć (dobrym przykładem są Stany Zjednoczone po drugiej wojnie światowej).

Warto również pamiętać, że dług publiczny dotyczy tylko oficjalnych zobowiązań państwa, związanych z zaciągniętymi kredytami i obligacjami. Nie uwzględnia ukrytych zobowiązań, na przykład w postaci obietnic wypłaty przyszłych emerytur (zob. rozdział 44).

Pytania sprawdzające

1. Wyjaśnij pojęcia długu publicznego i deficytu budżetowego.
2. Czy deficyt budżetowy zawsze musi oznaczać przyrost długu publicznego? Uzasadnij odpowiedź.
3. Czym jest efekt wypychania?
4. Z czego spłacany jest deficyt budżetowy?

24. Socjalizm i transformacja gospodarcza

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Na czym polegają problemy realnego socjalizmu.
- Czym jest transformacja gospodarcza.
- Jakie koszty i kontrowersje wiążą się z transformacją.
- O roli bankructwa w gospodarce rynkowej.

Najważniejsze pojęcia:
realny socjalizm, transformacja gospodarcza, denacjonalizacja

Realny socjalizm

Przed 1989 rokiem istniał w Polsce system tzw. **realnego socjalizmu**, który charakteryzował się dominacją państwowej własności czynników produkcji. Oznaczało to, że decyzje o tym, co produkować, ile, dla kogo i jakim kosztem, były podejmowane nie przez prywatnych przedsiębiorców, lecz przez władze polityczne. Jedną z łatwiej dostrzegalnych wad tego systemu była jego korupcjogenność i dominacja polityki nad realiami gospodarczymi. O wyborach dotyczących tworzenia dóbr i ich dystrybucji, o poziomie dochodów ludzi i zatrudnieniu decydowali partyjni dygnitarze, a największymi beneficjentami byli ci, którym udało się uzyskać wpływy we władzy. Oczywiście tak się dzieje w każdym systemie władzy politycznej, ale w realnym socjalizmie przyjmuje to formy skrajne, ponieważ decyzje państwa dotykają trwale każdego sektora produkcji bez wyjątku.

Jednakże największym defektem tego systemu był brak konkurencji. Decyzje wybranych z partyjnego klucza kierowników przedsiębiorstw państwowych podejmowane były w zupełnie inny sposób niż we współczesnym systemie gospodarki rynkowej, w którym przedsiębiorstwa są własnością prywatną. Prywatni właściciele nie decydują o całych sektorach gospodarki (jak to było w realnym socjalizmie). Na rynku istnieje konkurencja, istnieją inni przedsiębiorcy i właściciele, którzy mają alternatywne pomysły na to, jak stworzyć produkt. Rywalizacja między nimi nazywana

jest konkurencją. Jej efekty ocenia się przez kalkulację ekonomiczną, czyli wyliczenie różnicy między przychodami ze sprzedaży a kosztami wytworzenia produktu (zob. dział II). Ten przedsiębiorca, który nie przekona do siebie klientów, musi się liczyć ze stratami, co w dłuższym okresie na pewno doprowadzi do jego bankructwa i utraty zasobów. W efekcie na rynku obserwujemy ciągły proces gospodarczego dostosowywania rynku do gustów konsumentów.

Choć proces ten nie jest idealny, to w systemie socjalistycznym nie występuje wcale. Zastępuje go centralne planowanie. Wszelkie decyzje o tym, czy dane przedsiębiorstwo ma istnieć, czy nie, są podejmowane przez władzę polityczną. I nie czuje się ona w socjalizmie zagrożona, ponieważ nie ma konkurencji dla jej projektów. Państwowe przedsiębiorstwo w zasadzie nie może zbankrutować. Nie doświadcza więc konkurencyjnej presji– w przeciwieństwie do prywatnych przedsiębiorców funkcjonujących na rynku. Stąd wszelkie nieefektywności, niedoskonałości ekonomiczne i relatywnie słaby wzrost gospodarczy w systemach socjalistycznych.

Transformacja gospodarcza

Stąd również presja społeczno-polityczna na przeprowadzenie procesu **transformacji gospodarczej**, czyli zmiany systemu socjalistycznego na rynkowy – odejścia od politycznej monopolizacji na rzecz gospodarki rynkowej. W procesie tym chodzi o stworzenie warunków umożliwiających wywieranie konkurencyjnej presji na przedsiębiorstwa, by dostosowywały się do realiów rynkowych i preferencji konsumentów. Spory o transformację na ogół nie dotyczą teoretycznego uzasadnienia korzyści płynących z transformacji, lecz sposobu jej przeprowadzania. Jeśli chodzi o jej istotę – konieczność wprowadzenia „jakichś" mechanizmów rynkowych – to w zasadzie wśród ekonomistów panuje zgoda, że taka konieczność istniała. Wszystko jednak rozbija się o to, o jakich mechanizmach mówimy i jak szybko należy je zastosować. Jak wielki powinien być zakres swobody rynkowej, w jaki sposób go wprowadzić i jak szybko? Wokół tych zagadnień toczyło się i nadal toczy wiele sporów.

Co się za tym kryje? Wyjdźmy od samej definicji. Transformacja gospodarcza to przejście z systemu zarządzania państwowymi środkami produkcji do zarządzania rynkowego przez prywatnych właścicieli (na drugim planie jest również późniejsza, ale nie mniej ważna kwestia: jaki system regulacji życia gospodarczego przyjąć). Przeprowadzenie

transformacji oznacza, że przedsiębiorstwa państwowe powinny zostać przekazane w prywatne ręce. Jak jednak tego dokonać? Kto powinien otrzymać te przedsiębiorstwa? Pracownicy w nich zatrudnieni? To mogłoby zaspokoić ich roszczenia, ale budziłoby wątpliwości ze strony reszty społeczeństwa. A może majątek na własność powinni otrzymać wszyscy członkowie społeczeństwa? A może firmami powinny zarządzać wyspecjalizowane fundusze inwestycyjne, w których każdy obywatel dostanie udziały? Pomysł wart rozważenia, ale jego wdrożenie grozi silnym uzależnieniem tych funduszy od polityki.

A może lepiej wybrać jednego strategicznego inwestora, który zagwarantuje, że przedsiębiorstwo nie upadnie? Wtedy jednak mogą wybuchnąć spory i zacząć się dyskusje, że sprzedano mu firmę za zbyt niską cenę i przez to do budżetu wpłynęło zbyt mało środków (które mogłyby zostać przekazane np. na odszkodowania dla ofiar autorytarnego systemu). A może lepiej przedsiębiorstwo zlicytować, sprzedać komuś, kto da najwięcej i o resztę się nie martwić? Ten pomysł jest jednak problematyczny z politycznego punktu widzenia (z powodu dużego oporu grup interesu).

Spory o transformację

I tak doszliśmy do sedna debaty transformacyjnej i sporów o przemianę systemową. Kwestionowanie okresu transformacji sprowadza się do sporu o te kwestie – jak denacjonalizować, aby zapewnić największą korzyść społeczno-gospodarczą? **Denacjonalizacja** w szerokim rozumieniu to pozbawienie wpływu aparatu państwowego i środowisk politycznych na funkcjonowanie gospodarki. Zwraca się uwagę na to, że w procesie transformacji i denacjonalizacji wiele zasobów było przejmowanych na własność przez partyjną nomenklaturę; że procesy prywatyzacyjne nie były uczciwe; że dominowała w nich korupcja i niejasny sposób realizacji (np. opłacanie pod stołem za możliwość uzyskania niskiej ceny kupna). Mówi się też, że niektóre przedsiębiorstwa mogły być przejmowane przez wrogą konkurencję, by tylko je zamknąć (a z drugiej strony wiele z nich bez restrukturyzacji z pomocą zewnętrznego kapitału i tak nie miałoby racji bytu w nowych realiach rynkowych, bo były nierentowne). W sporach o denacjonalizację poruszano problem nie tylko sposobu jej przeprowadzania, ale również jej zakresu. Przykładowa kwestia sporna dotyczy decyzji o tym, w jakiej części sektory zdominowane przez podmioty państwowe powinny zostać przekazane w prywatne ręce.

To jednak tylko jedna strona krytyki transformacji. W dyskusji wspomina się także o kosztach społecznych, związanych z koniecznością dostosowania się do nowych warunków. O ile przy samej prywatyzacji mogło dochodzić do nieprawidłowości i przepychanek różnych grup interesu, o tyle trudno zaprzeczyć, że wiele firm było do tego stopnia nieefektywnych, że ich upadłości nie dało się zapobiec po wprowadzeniu gospodarki rynkowej. A bankructwo jest trwale wpisane w logikę gospodarki rynkowej.

Firmy, które kiedyś przeżywały lata świetności, po jakimś czasie okazują się niepotrzebne i tracą rację bytu. Najlepiej to widać, kiedy spojrzymy na konsekwencje postępu technologicznego. Przykładowo tradycyjny model sprzedaży książek gwałtownie traci na popularności – papierowe wydawnictwa są wypierane przez książki elektroniczne, przeznaczone do wyświetlania na czytnikach. Nie oznacza to, że książka papierowa zniknie, ale oznacza przeobrażenie całego rynku. To samo się działo z produkcją siodeł na przełomie XIX i XX wieku, której opłacalność zaczęła gwałtownie spadać z powodu postępującego zastępowania koni pojazdami silnikowymi. Jednocześnie zaczęła się rozwijać branża tapicerów samochodowych. Podobnie rozpowszechnienie mechanicznej młócki w XIX wieku (stosowanej w rolnictwie do oddzielania ziaren zboża od kłosów) doprowadziło do zwolnień z pracy wielu pracowników, którzy wcześniej młócili ręcznie.

Przemiana gospodarcza ma to do siebie, że wiele przedsiębiorstw, nawet o mocnej pozycji na rynku, może szybko ją stracić na rzecz innego typu działalności. Aby to dostrzec, musimy zrozumieć, że kluczem do sukcesu przedsiębiorstw są trafione innowacje, a nie duże zasoby kapitału. To właśnie dobre innowacje, służące zaspokajaniu potrzeb konsumenta, dają duże zyski pozwalające na rozbudowę przedsiębiorstw. Gdy jedne firmy wprowadzają innowacje, inne którym nie udaje się dostosować, bankrutują i zamykają swoją działalność. W realnym socjalizmie podobne procesy nie występowały. Konkurencja była ograniczona, podobnie jak innowacyjność. Firmy sterowane przez partyjnych menedżerów mogą utrzymywać wysokie i nieefektywne zatrudnienie i nie muszą zmieniać profilu swojej działalności. W wyniku tego może się pojawić „stabilność na rynku pracy" i „stabilność zatrudnienia", ale za cenę niższego poziomu życia. Wprowadzenie gospodarki rynkowej w miejsce realnego socjalizmu oznacza wybranie szybszego wzrostu gospodarczego i szybszego wzrostu poziomu życia. Wiąże się to jednak z brakiem gwarancji zatrudnienia. Wielu kontestatorów procesu transformacji twierdzi, że to jest jej główny

koszt, podczas gdy jej zwolennicy uważają, że ważniejszy jest wzrost gospodarczy i wyższy poziom życia.

Pytania sprawdzające

1. Z czego wynikają spory o transformację?
2. Dlaczego realny socjalizm był nieefektywny?
3. Jaki związek ma bankructwo z gospodarką rynkową?
4. Jakie dwa argumenty są podnoszone przez krytyków transformacji?

25. Globalizacja i handel międzynarodowy

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Czym są procesy globalizacyjne.
- Jaką rolę odgrywa w nich przepływ kapitału.
- Jaki związek ze wzrostem gospodarczym ma kapitał zagraniczny.
- Jakie jest powiązanie przepływu kapitału z handlem międzynarodowym.

Najważniejsze pojęcia:
globalizacja, eksport, import, przepływ kapitału,
deficyt handlowy, inwestycje zagraniczne

Globalizacja

Pod pojęciem **globalizacji** najczęściej rozumie się proces zwiększania integracji między częściami świata dotychczas mniej powiązanymi ze sobą gospodarczo. Przykładowo kraje Dalekiego Wschodu zaczynają nawiązywać stosunki ekonomiczne z innymi odległymi regionami naszej planety. Z jednej strony dotyczy to nawiązywania stosunków handlowych, a więc eksportowania i importowania dóbr i usług. **Eksportowanie** to sprzedaż towarów poza wytyczone politycznie granice. **Importowanie** to z kolei kupowanie towarów z zagranicy. Z drugiej strony integracja gospodarcza to nie tylko przepływ samych towarów czy nawet surowców i półproduktów potrzebnych do produkowania, lecz także przepływ środków finansowych, nazywany również **przepływem kapitału**, polegający na tym, że przedstawiciele jednego regionu geograficznego (lub politycznego) inwestują posiadane zasoby majątkowe w innym regionie.

Ten proces występuje tak naprawdę cały czas od kiedy dwa, niegdyś odseparowane od siebie, plemiona zaczęły wymieniać między sobą dobra i usługi. Nie zamarł, gdy wykształcały się większe jednostki polityczne: na przykład gdy na terenach polskich miasta położone na północy kraju zaczęły zacieśniać handel z miastami z południa. Proces

integracji pogłębił się dzięki wytyczeniu szlaków handlowych przez afrykańskie pustynie, co pozwoliło na nawiązanie stosunków handlowych między Europą a Afryką Zachodnią.

Ponieważ procesy gospodarcze ulegają ciągłym zmianom, to żaden układ powiązań między podmiotami dokonującymi ze sobą transakcji nie jest dany raz na zawsze. Pogłębianie integracji na skutek przemian ekonomicznych i technologicznych zmienia istniejące w danej chwili stosunki ekonomiczne. Pojawienie się nowej przestrzeni do międzynarodowej współpracy skutkuje tym, że niektóre dotychczasowe relacje będą musiały się zmienić lub zaniknąć. Na przykład budowa kanału panamskiego obniżyła rentowność szlaków handlowych przebiegających wokół wybrzeży Ameryki Południowej.

Podobne przemiany zachodziły w ostatnich dziesięcioleciach i będą zachodzić nadal. Jeszcze kilkadziesiąt lat temu, po drugiej wojnie światowej, w angielskim domu większość rzeczy była oznaczona jako „Made in Britain". Dzisiaj wiele z nich jest produkowanych poza granicami Wielkiej Brytanii, najczęściej przez firmy, które operują w wielu różnych krajach i korzystają z różnych rynków czynników produkcji. Niektórzy podnoszą zarzut, że takie przenoszenie produkcji na zewnątrz musi się wiązać z negatywnymi konsekwencjami w postaci trwałego wzrostu bezrobocia. Dane gospodarcze nie potwierdzają jednak tych kasandrycznych wizji. O ile w danym sektorze zatrudnienie z pewnością może spaść, o tyle całkowite bezrobocie długookresowe nie musi wzrosnąć, świadczą o tym przykłady wielu bogatych i rozwiniętych krajów, w których rodzimy przemysł stracił na znaczeniu.

Przepływy kapitałowe

Jednym z ważniejszych czynników w procesie wzrostu gospodarczego, a przede wszystkim gospodarczego nadganiania (co ekonomiści nazywają „efektem konwergencji"), są przepływy kapitału. Gdy kraj biedniejszy wchodzi na ścieżkę wzrostu gospodarczego, na ogół zawsze współwystępuje to z napływem do niego kapitału, a w konsekwencji ze wzrostem pieniężnej wartości importu nad eksportem. Żeby zrozumieć tę zależność, wyobraźmy sobie miasteczko, które potraktujemy jako osobny, mały kraj. Załóżmy, że przyjeżdża tam bogaty warszawski inwestor, który postanawia zbudować małą fabrykę mebli. W tym celu przywozi swoje pieniądze, by wykupić ziemię, zatrudnić budowlańców

i przygotować fabrykę, a następnie sprowadza surowce potrzebne do produkcji i zatrudnia pracowników.

Ten proces możemy śmiało określić mianem napływu kapitału. Towarzyszą mu dwa dodatkowe zjawiska. Po pierwsze, jak wspomnieliśmy, zwiększa się import towarów. Pieniądze, które ma do dyspozycji inwestor, służą sfinansowaniu zakupu surowców i materiałów potrzebnych do zbudowania i prowadzenia fabryki. Część pieniędzy zostaje wypłacona jako wynagrodzenia, a te z kolei są wydawane na różne produkty, nie tylko sprzedawane w miasteczku, ale również sprowadzane spoza jego granic. Zresztą większe zasoby nawet wydane w miejscowych sklepach i restauracjach będą oznaczać konieczność zwiększenia „importu" przez ich właścicieli. Dlatego w krajach rozwijających się niezwykle częstym i charakterystycznym zjawiskiem jest występowanie napływu kapitału zagranicznego i **deficytu handlowego** (przewagi importu nad eksportem). Jedno tak naprawdę musi pociągać drugie. Dlaczego? Ponieważ przewaga importu nad eksportem oznacza przewagę nie w ilości fizycznej przewożonych dóbr, lecz w kategoriach pieniężnych: na przykład za import płaci się 500 tysięcy dolarów, a za eksport otrzymuje się 400 tysięcy dolarów. Oznacza to, że skądś dany region musi mieć dodatkowe pieniądze, żeby więcej kupować (importować) niż sprzedawać (eksportować). Do naszego miasteczka przywiózł je hipotetyczny warszawski inwestor (czyli wystąpił napływ kapitału).

Po drugie, procesowi temu towarzyszy również wzrost płac i zatrudnienia. Gdy w miasteczku pojawi się nowy inwestor, musi zmobilizować siłę roboczą do podjęcia u niego zatrudnienia. Może zwerbować pracowników albo spośród osób już pracujących, albo bezrobotnych. Może tego jednak dokonać tylko wówczas, gdy zaoferuje im lepsze warunki, niż mają obecnie. Dla bezrobotnych praca nawet za niewielkie pieniądze to i tak więcej niż brak jakiegokolwiek zarobku. Żeby zachęcić pracowników do opuszczenia ich dotychczasowych miejsc pracy, inwestor musi zaproponować im wyższe płace lub lepsze warunki pracy (dodatkowe świadczenia zdrowotne, dowóz do pracy, wyżywienie w pracy itd.).

Konsekwencje inwestycji zagranicznych

Przykład małego miasteczka jest tylko eksperymentem myślowym, jednak ta sama zasada działa w istocie w procesach globalizacji, które następują na świecie. Kraje biedniejsze doświadczają napływu kapitału zagranicznego, pojawia się deficyt handlowy, a jednocześnie powoli podnoszą

się lokalne płace. Nie inaczej było i jest z Polską jako krajem rozwijającym się. Od lat dziewięćdziesiątych XX wieku Polska doświadcza systematycznego napływu kapitału zagranicznego, a wraz z nim przewagi wartości pieniężnej importu nad wartością eksportu. Warto przy tym zauważyć, że wyższa pieniężna wartość importu nad eksportem nie kłóci się z rozwojem samego eksportu, który w Polsce również rozkwita.

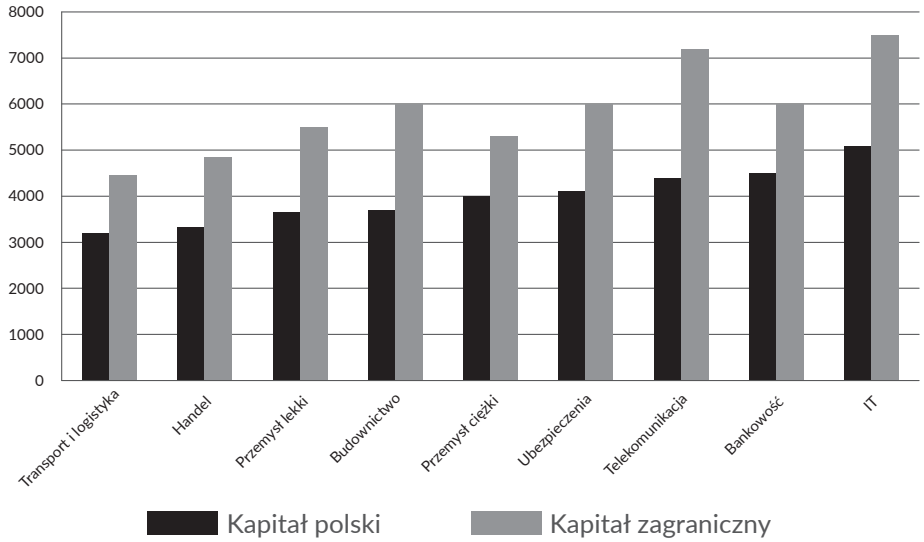
Oprócz tego wraz z napływem kapitału zagranicznego rosną w Polsce płace. Będzie to szczególnie widoczne, gdy zbadamy średnie płace w różnych województwach i branżach oraz na różnych szczeblach. We wszystkich przypadkach firmy z udziałem kapitału zagranicznego płaciły średnio więcej polskim pracownikom niż firmy krajowe (zob. ramkę). Warto jednak zwrócić uwagę na to, że od 2000 roku różnica ta systematycznie się zacierała, a krajowe firmy stopniowo doganiały firmy zagraniczne, jeśli chodzi o oferowane pracownikom warunki finansowe.

Jest to z jednej strony skutek samego wzrostu gospodarczego, a z drugiej rozlewania się korzyści z **inwestycji zagranicznych** na gospodarkę. Warto zadać sobie pytanie, dlaczego kapitał zagraniczny może płacić więcej niż kapitał krajowy. Różnica wynika nie tylko z tego, że zagraniczni inwestorzy są zasobniejsi w środki finansowe, lecz także z tego, że są one w stanie organizować miejsca pracy, które tworzą wyższą wartość ekonomiczną – takie, które są bardziej produktywne. Dzięki temu, że pracownik wytwarza wyższą wartość, pracodawca z zagranicy może mu więcej zapłacić. Z czego to wynika? Przyczyny mogą być różne. Zagraniczna firma ma powiązania międzynarodowe, dostęp do większych rynków, dostawców i odbiorców. Najczęściej ma również dostęp do lepszych technologii, a także do sprawdzonych systemów organizacji działalności gospodarczej. To może częściowo tłumaczyć, dlaczego firmom krajowym udaje się nadganiać zagraniczne pod względem oferowanych płac. Jedną z przyczyn owego niwelowania różnic w warunkach zatrudnienia pracowników jest zapoznawanie się krajowych firm z technologiami opanowanymi wcześniej przez zagraniczne firmy (obecne na rynku krajowym), wdrożonymi przez nie metodami zarządzania, osiągniętą kulturą organizacji; poza nauką w tych i innych obszarach następuje rozbudowa kontaktów między firmami. To wszystko odbywa się w wyniku nawiązywania relacji z firmami zbudowanymi w oparciu o zagraniczny kapitał czy też w efekcie przechodzenia pracowników do firm posiadających mniejszą wiedzę. Rozprzestrzenianie rozwiązań pozwalających na poprawienie wyników produkcji jest także rezultatem czerpania wiedzy przez polskich inwestorów od zagranicznych kontrahentów.

Czy wiesz, że…?

Firmy krajowe w Polsce płaciły w 2014 roku średnio 40 procent mniej niż firmy z kapitałem zagranicznym (raport Sedlak & Sedlak). Różnice były widoczne we wszystkich województwach, a także na wszystkich szczeblach dochodowych. Oznacza to, że w firmach z dominacją kapitału zagranicznego średnio lepiej zarabiali nie tylko prezesi i menedżerowie, lecz także pracownicy średniego i niższego szczebla (zob. wykresy 23 i 24).

Wykres 23. Mediana wynagrodzeń brutto w wybranych branżach w firmach polskich i zagranicznych w 2013 roku (w PLN)

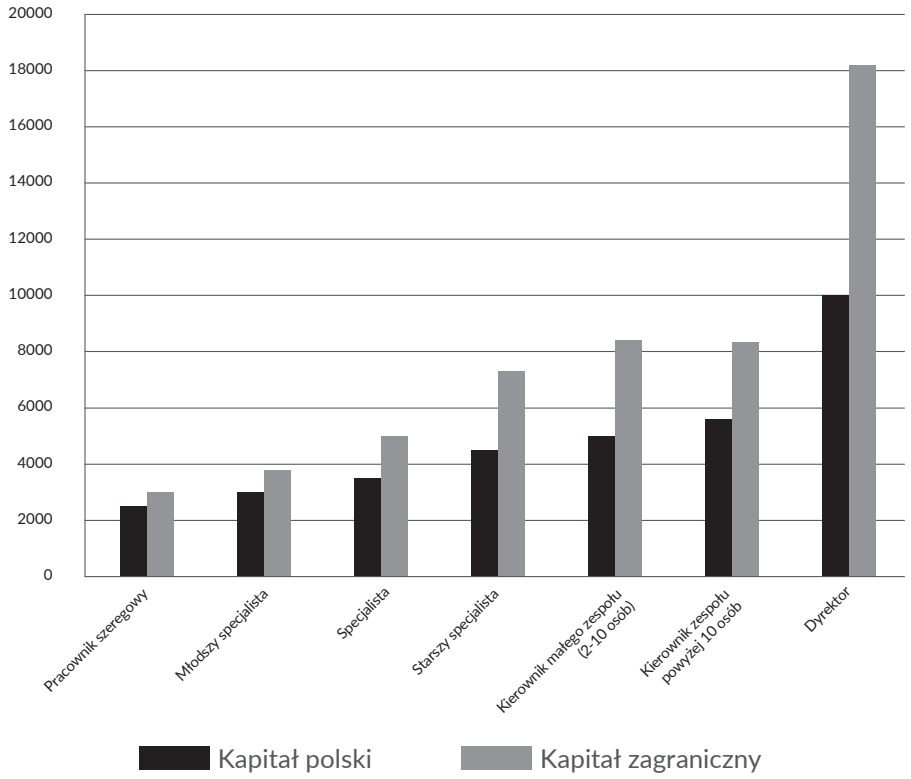


Mediana to wartość środkowa po uszeregowaniu obserwacji (w tym przypadku wynagrodzeń) od najmniejszej do największej wartości; dzieli taki uszeregowany zbiór na dwie równe pod względem liczebności części.

Warto także zaznaczyć, że nie zawsze napływ kapitału zagranicznego niesie ze sobą takie skutki. Dzieje się tak tylko wtedy, gdy kapitał napływa w związku z przeprowadzanymi w danym kraju produktywnymi inwestycjami. Sytuacja przedstawia się jednak inaczej, kiedy kapitał napływa do kraju po to, by kupić obligacje skarbowe – tak jak działo się to przez

ostatnie kilkanaście lat w Grecji. Dlatego warto pamiętać, że pod słowem „kapitał" mogą się kryć zupełnie różne zjawiska. „Napływem kapitału" jest zarówno skierowanie środków w celu realizacji bezpośredniej inwestycji zagranicznej (np. wybudowania w Polsce fabryki przez koreański koncern), jak i napływ do kraju kapitału krótkookresowego.

Wykres 24. Mediana wynagrodzeń brutto na różnych stanowiskach w firmach polskich i zagranicznych w 2013 roku (w PLN)



W procesach globalizacyjnych można dostrzec pewną prawidłowość, jeśli chodzi o jednoczesną unifikację i sprzedawanych dóbr i ich regionalne zróżnicowanie. Duże grupy kapitałowe posiadają sieci restauracji albo sklepów odzieżowych w wielu różnych krajach, co powoduje, że na pewnym poziomie nawyki żywieniowe i moda mogą się do siebie globalnie zbliżać mimo różnic kulturowych. Jednocześnie jedno z podstawowych narzędzi globalizacji – Internet – pozwala wypłynąć na szerokie wody mniejszym przedsięwzięciom, które dzięki temu mogą trafiać w bardziej wyrafinowane gusta. Dzięki Internetowi o wiele łatwiej jest sprzedawcom

specjalistycznych herbat, nietypowym twórcom muzycznym czy wyrafinowanym rzemieślnikom funkcjonować i docierać do potencjalnych klientów. Dlatego globalizacja zawiera w sobie ogromny potencjał, prowadzący z jednej strony do unifikacji, z drugiej do różnorodności.

Pytania sprawdzające

1. Wyjaśnij, jakie są efekty napływu inwestycyjnego kapitału zagranicznego do kraju.
2. Czym jest deficyt handlowy?
3. Dlaczego przy wzroście gospodarczym dochodzi najczęściej do deficytu handlowego?
4. Dlaczego kapitał zagraniczny płaci średnio więcej pracownikom niż kapitał krajowy?
5. Czym jest globalizacja?
6. Czy globalizacja musi oznaczać ujednolicenie gustów? Uzasadnij odpowiedź

26. Integracja międzynarodowa, kurs walutowy i światowe centra finansowe

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Na czym polega integracja gospodarcza.
- Czym jest integracja polityczna.
- Jakie są najważniejsze organizacje gospodarcze.
- Jak kurs walutowy wpływa na import i eksport.
- Jakie są centra finansowe świata.

Najważniejsze pojęcia:
integracja gospodarcza, integracja polityczna, gospodarka światowa, giełdy światowe, kurs walutowy, import, eksport

Unia Europejska

Procesy zacieśniania współpracy między krajami nazywane są **integracją**. Odbywa się ona na dwóch różnych płaszczyznach: **politycznej** i **gospodarczej**. Obydwa aspekty oraz różnice między nimi dobrze widać na przykładzie Unii Europejskiej. Unia zaczęła się kształtować po drugiej wojnie światowej przede wszystkim jako ambitny projekt gospodarczy, zwłaszcza w głowach jej ojców założycieli. Celem było zacieśnienie relacji ekonomicznych między członkami tej wspólnoty. Znalazło to wyraz w dzisiejszych zasadach dotyczących czterech swobód: przepływu kapitału, dóbr, usług i ludności. Świadczą one o wysokim stopniu gospodarczego zintegrowania. Każda osoba może swobodnie podróżować między krajami, przewozić dobra i usługi oraz przenosić środki kapitałowe (w praktyce ta sprawa nie jest aż tak prosta, gdyż istnieją pewne wyłączenia, ale mają one uniwersalny, ponadpaństwowy charakter).

Idea wprowadzenia tych swobód była częściowo motywowana negatywnymi doświadczeniami drugiej wojny światowej. Zacieśnienie kontaktów społeczno-gospodarczych osłabia narodowe uprzedzenia i negatywne podejście do innych kultur oraz narodów. Gdy coraz więcej ludzi podróżuje po Europie, nawiązuje relacje z innymi ludźmi, kupuje produkty od innych,

otwiera działalność i współpracuje z międzynarodowymi grupami kapitałowymi, to wzmacnia się społeczna akceptacja ludzi z innych krajów oraz ich kultury. W rezultacie wolny handel zaczyna służyć pokojowi i trudniej sobie wyobrazić otwarte konflikty militarne. Prowadzeniu wojny sprzyja bowiem kolektywizacja, różnicowanie i skonfliktowanie ludzi: dzielenie ich na „swoich" i „obcych", w oparciu o kryterium rasowe, narodowe, religijne albo kulturowe. Nawiązywanie dobrowolnych stosunków gospodarczych utrwala w społeczeństwie przekonanie, że z „nimi" (innymi) można pokojowo żyć i współpracować. Te zasady dobrze widać na przykładzie krajów europejskich, urzeczywistniających projekty integracji. To samo dotyczy krajów z całego świata, choć tu integracja jest słabsza.

Czym innym jest **integracja polityczna**. Ta bowiem nie oznacza zacieśniania współpracy na gruncie gospodarczym. Opiera się na zacieśnianiu współpracy między rządami poszczególnych państw. To druga twarz Unii Europejskiej. Unia Europejska to nie tylko wspólny rynek, na którym obowiązują słynne cztery swobody. Jest to też twór polityczny, który ma własny aparat władzy, nadany tej wspólnocie w wyniku procesów politycznych – współpracy międzyrządowej. Obecnie Unia posiada państwowe (czy też parapaństwowe) instytucje podobne do tych na poziomie krajowym. Mowa tu przede wszystkim o egzekwowaniu przepisów od krajów członkowskich, istnieniu aparatu sądowego, a także emitowaniu własnej waluty (dotyczy to krajów strefy euro, czyli członków Unii Gospodarczej i Walutowej wewnątrz Unii Europejskiej). Wokół tych politycznych aspektów Unii Europejskiej toczą się pewne spory, gdyż może ona do pewnego stopnia narzucać poszczególnym krajom kontrowersyjne rozwiązania prawne. Obecne spory na temat przyszłości Unii Europejskiej (i strefy euro) to spory o kształt przyszłej władzy europejskiej. Znalezienie rozwiązań tych sporów stanowi poważne wyzwanie. Jednak z drugiej strony sama integracja gospodarcza nie wymaga wcale zjednoczonego projektu politycznego: świadczy o tym na przykład fakt, że w dziewiętnastowiecznej Europie nie istniała jedna władza, a w dużej części kontynentu obowiązywał swobodny handel i przepływ kapitału (choć było to technologicznie znacznie trudniejsze niż dzisiaj).

Inne organizacje międzynarodowe

Obok Unii Europejskiej do instytucji gospodarczych ważnych dla naszego regionu należą: Światowa Organizacja Handlu (WTO) i Organizacja

Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). Polska jest członkiem obu organizacji. Oficjalnym celem tej pierwszej jest zwiększanie zakresu współpracy gospodarczej na całym świecie i znoszenie barier w handlu międzynarodowym.

Na arenie międzynarodowej dużą rolę odgrywają również Bank Światowy i Międzynarodowy Fundusz Walutowy, które powstały w 1944 roku w związku z powołaniem specyficznego systemu pieniężnego (systemu z Bretton Woods). Gdy system ten uległ zmianie na początku lat siedemdziesiątych, w zasadzie nie było już potrzeby ich istnienia. Mimo to przetrwały i jak to bywa w wypadku wielu urzędów (zarówno krajowych, jak i międzynarodowych), poszukały sobie nowych zadań. Obecnie zajmują się gromadzeniem pieniędzy od krajów członkowskich (w różnej formie) i przekazywaniem ich w ramach pożyczek i rozmaitych programów krajom, które mają kłopoty finansowe. W zamian za udzieloną pomoc stawiają niejednokrotnie swoje wymagania. Tyczy się to w szczególności MFW, który oferuje pomoc pod warunkiem spełnienia wybranych kryteriów (np. zmniejszania deficytu budżetowego poprzez zwiększanie podatków i cięcia wydatków). Z tych powodów MFW bywa traktowany przez niektórych jako narzędzie politycznego i finansowego nacisku na władze w krajach dotkniętych kryzysami lub opóźnionych gospodarczo. Ocena działalności tych instytucji jest niejednoznaczna. Wielu krytyków wskazuje na ich dużą nieefektywność i nieskuteczność w pomaganiu krajom rozwijającym się.

Kurs walutowy a handel międzynarodowy

Integracja i współpraca międzynarodowa mają na celu intensyfikację stosunków handlowych między krajami, czyli powiększanie importu i eksportu. Jednym z czynników wpływających na kierunek zmian eksportu i importu jest **kurs walutowy**. Przyjęło się mówić, że przy niezmienionych pozostałych warunkach im słabsza waluta krajowa, tym wyższy eksport. Załóżmy, że eksportujemy do Niemiec cukierki w cenie 1 euro za opakowanie. Jeśli euro kosztuje 4 złote, to za każdą paczkę dostajemy 4 złote. Jeśli złoty osłabnie i euro będzie kosztować na przykład 5 złotych, to za każdą paczkę otrzymamy o złotówkę więcej. Odwrotnie rzecz ma się z importem. Im złoty jest mocniejszy, tym więcej możemy kupić dóbr z zagranicy. Przykładowo jeśli baryłka ropy kosztuje 40 dolarów, to przy kursie 4 złote za dolara, kupujemy ją za 160 złotych. Jeśli amerykańska waluta gwałtownie osłabnie do kursu 2 złote za dolara, to baryłkę kupimy

o połowę taniej, bo za 80 złotych. Stąd przyjęło się podkreślać, że mocniejsza waluta sprzyja importowi, a słabsza eksportowi. W rzeczywistości sytuacja wcale nie jest tak jednoznaczna.

Wahania kursu walutowego stanowią pewien czynnik stabilizujący przepływy zagraniczne. Powiedzmy, że nagle w Polsce konsumenci decydują się na większe zakupy importowanych dóbr, na przykład samochodów. Następnie sprzedawcy zagranicznych samochodów decydują się za zarobione złotówki kupić euro. Powoduje to zmniejszenie się podaży waluty zagranicznej na rynku i wzrost jej kursu. W efekcie złoty staje się słabszy, co zniechęca do importu i zachęca do eksportu. W ten sposób zmienny kurs walutowy reaguje na zmiany w przepływach międzynarodowych. Wzrost importu prowadzi w końcu do wzrostu eksportu.

Nic nie stoi na przeszkodzie, żeby kraj, który ma silną walutę, zbudował bardzo silny sektor eksportowy. Doskonałym tego przykładem są Szwajcaria, Japonia i Niemcy, słynące z najmocniejszych walut w XX i XXI wieku (frank szwajcarski, jen japoński i marka niemiecka, a teraz euro – to bardzo silne waluty na tle pozostałych). Dobrym przykładem może być też Polska, w której od lat dziewięćdziesiątych XX wieku rozwijał się dynamicznie eksport wielu towarów i usług. Do czasu światowego kryzysu w 2008 roku odbywało się to przy jednoczesnym umacnianiu krajowej waluty.

Jak to tłumaczyć? Jeśli chodzi o stan krajowej waluty, to rozwój sektora eksportowego zależy w długim okresie przede wszystkim od jej stabilności i przewidywalności. Nawet jeśli waluta krajowa ciągle się umacnia, to jeśli odbywa się to w sposób stabilny, eksporterzy mogą się do tego procesu dostosować. Poza stabilnością gospodarczą dla eksporterów istotna jest swoboda działalności i możliwość pozyskiwania kapitału od różnych podmiotów. Wtedy otwarta jest dla nich droga do poszukiwania zarówno potencjalnych rynków zbytu, jak i źródeł finansowania.

Kurs walutowy zależy nie tylko od przepływów towarów i usług, lecz także od wszelkich transakcji międzynarodowych, w których używane są waluty różnych krajów. Znaczący wpływ na kurs walutowy mają na przykład inwestycje zagraniczne, transfery pieniężne z zagranicy czy pomoc zagraniczna udzielania przez inne państwa (także w formie różnych funduszy Unii Europejskiej). W największym uproszczeniu: gdy do Polski napływają euro – na przykład od jakiegoś inwestora zagranicznego (który buduje w Polsce fabrykę lub kupuje akcje polskich przedsiębiorstw), polskich emigrantów w Irlandii albo w postaci funduszy unijnych, to efektem tego jest presja na osłabienie się kursu euro wobec złotego. Właściciele

euro zgłaszają większy popyt na polską walutę, a zatem wywierają presję na wzrost jej ceny (kursu walutowego). Jeśli z kolei Polacy inwestują za granicą, państwo polskie udziela pomocy zagranicznej krajom afrykańskim albo obywatele Ukrainy pracujący w Polsce wysyłają pieniądze swoim rodzinom w Kijowie, to pojawia się presja na osłabienie złotego. A zatem na wysokość kursu walutowego wpływa nie tylko poziom importu towarów zagranicznych i eksportu towarów krajowych, lecz także inne rodzaje międzynarodowych przepływów gospodarczych.

Międzynarodowe centra finansowe

Charakterystyczną cechą współczesnej zintegrowanej gospodarki globalnej jest nierównomierne rozłożenie przestrzenne działalności gospodarczej. Na ogół działalność taka koncentruje się w niektórych krajach bądź na obszarach, które określamy mianem centrów gospodarczych. Przykładowo według Międzynarodowego Funduszu Walutowego Stany Zjednoczone wytworzyły ponad 22 procent światowego nominalnego PKB. Innymi ważnymi centrami gospodarczymi świata są: Unia Europejska, Chiny oraz Japonia.

Działalność finansowa również koncentruje się w wybranych lokalizacjach, zwanych centrami finansowymi. Najczęściej są to duże miasta z dobrze rozwiniętą infrastrukturą, w których koncentruje się także działalność handlowa, będące siedzibami banków, giełd papierów wartościowych oraz innych instytucji finansowych. Początków transakcji finansowych czy w ogóle kapitalizmu część historyków gospodarczych doszukuje się w miastach włoskich, choć pierwsza giełda na świecie powstała w Antwerpii. W późniejszym okresie ważnymi centrami finansowymi były Amsterdam, Paryż oraz Londyn. Według rankingu Global Financial Centres Index we wrześniu 2015 roku do dziesięciu największych centrów finansowymi zaliczały się: Londyn, Nowy Jork, Hongkong, Singapur, Tokio, Seul, Zurych, Toronto, San Francisco i Waszyngton. Warszawa (która jest polskim centrum gospodarczym i finansowym) znalazła się na 38. miejscu, odnotowując wzrost aż o 26 pozycji względem poprzedniej edycji rankingu. Z kolei według rankingu International Financial Centres Development Index dziesięć największych centrów finansowych w 2014 roku to: Nowy Jork, Londyn, Tokio, Singapur, Hongkong, Szanghaj, Paryż, Frankfurt, Pekin oraz Chicago. Jak widać, w obu zestawieniach dwoma najważniejszymi centrami finansowymi świata są Londyn oraz Nowy Jork, czyli

Tabela 7. Giełdy o najwyższej kapitalizacji w styczniu 2015 roku

Miejsce w rankingu	Nazwa giełdy	Kraj	Kapitalizacja (w bilionach USD)
1	New York Stock Exchange	**Stany Zjednoczone**	19,223
2	NASDAQ	**Stany Zjednoczone**	6,831
3	Lodon Stock Exchange Group	**Wielka Brytania /Włochy**	6,187
4	Japan Exchange Group - Tokyo	**Japonia**	4,485
5	Shangai Stock Exchange	**Chiny**	3,986
6	Hong Kong Stock Exchange	**Hong Kong**	3,325
7	Euronext	**Unia Europejska**	3,321
8	Shenzhen Stock Exchange	**Chiny**	2,285
9	TMX Group	**Kanada**	1,939
10	Deutsche Börse	**Niemcy**	1,762

najważniejsze centra finansowe, odpowiednio, Unii Europejskiej oraz Stanów Zjednoczonych. W Nowym Jorku znajduje się słynna Wall Street, na której swoje siedziby ma wiele czołowych instytucji finansowych, w tym Nowojorska Giełda Papierów Wartościowych – największa giełda akcyjna na świecie (zob. tabelę 7).

Pytania sprawdzające

1. Dlaczego integracja gospodarcza sprzyja pokojowi?
2. Czym się różni integracja gospodarcza od politycznej?
3. Wymień poznane organizacje gospodarcze na świecie.
4. Wymień największe centra finansowe świata.

Pytania testowe do działu I

Odpowiedz na pytania ustnie albo zapisz odpowiedzi na osobnej kartce papieru (tylko jedna odpowiedź jest poprawna).

1. Ekonomia:
   a) wskazuje ludziom, do jakich celów powinni dążyć;
   b) zachęca do konsumpcji swojego dochodu;
   c) nie zajmuje się kwestiami etycznymi;
   d) kieruje ludzkie wysiłki w stronę oszczędzania i inwestowania.

2. Ekonomia to nauka o tym:
   a) jak skutecznie prowadzić firmę;
   b) jakie są konsekwencje faktu, że ludzie ciągle muszą dokonywać wyborów;
   c) jak zarządzać finansami rodziny;
   d) jak z zyskiem grać na giełdzie.

3. Koszty:
   a) ponoszone są przy każdej decyzji człowieka;
   b) istnieją tylko wtedy, gdy wydajemy pieniądze;
   c) dotyczą tylko firm, ale nie jednostek;
   d) nie są istotne w ekonomii, bo koszt jednej osoby to zarobek drugiej.

4. O rzadkości w ekonomii mówimy:
   a) jedynie w kontekście surowców naturalnych;
   b) tylko wtedy, gdy rozważamy los osób biednych;
   c) wyłącznie w kontekście pieniędzy, którymi dysponujemy;
   d) kiedy ilość jakiegoś dobra jest za mała w stosunku do potrzeb ludzi.

5. Wskaż nieprawidłowe twierdzenie o dobrach kapitałowych:
   a) dobra kapitałowe bezpośrednio zaspokajają potrzeby ludzi;
   b) dobra kapitałowe są też nazywane dobrami pośrednimi;
   c) dobra kapitałowe ułatwiają produkcję dóbr konsumpcyjnych;
   d) potrzeba nakładu czasu i środków, by wytworzyć dobra kapitałowe.

6. Klasyczna triada czynników produkcji to:
   a) wiedza, przedsiębiorczość, praca;
   b) kapitał, ziemia, oszczędność;
   c) informacja, pieniądze, praca;
   d) ziemia, praca, kapitał.

7. Praworządność:
   a) nie ma wpływu na działalność gospodarczą;
   b) sprzyja wzrostowi inwestycji i dobrobytu;
   c) jest tym samym co arbitralne decyzje urzędników;
   d) niszczy kreatywność i innowacyjność gospodarki.

8. Niepewność reżimowa to:
   a) niepewność związana z wynikami wyborów parlamentarnych;
   b) wahania władzy wykonawczej przed podjęciem decyzji;
   c) nieprzewidywalność zmian w prawie, które dotyczą przedsiębiorców i inwestorów;
   d) obawa o przyszłość systemu demokratycznego na świecie.

9. Luddyści:
   a) podkreślali harmonię interesów robotników i kapitalistów;
   b) sprzeciwiali się wprowadzeniu maszyn zastępujących ludzką pracę;
   c) domagali się trójpodziału władzy;
   d) optowali za zniesieniem ceł w handlu zagranicznym.

10. Teoria przewagi komparatywnej:
   a) wyjaśnia, dlaczego w społeczeństwie muszą istnieć konflikty klas;
   b) uczy, że nie da się współpracować, jeśli druga strona jest we wszystkim gorsza;
   c) wskazuje, że na wymianie zawsze więcej korzysta silniejszy;
   d) wyjaśnia korzyści dla społeczeństwa, płynące z podziału pracy i handlu zagranicznego.

11. Barter to:
   a) system, w którym wymieniamy wyprodukowany przez siebie towar w zamian za towar, jaki bezpośrednio zużywamy;
   b) system, w którym tylko jedna ze stron wymiany otrzymuje pieniądze;
   c) sytuacja, w której żadna ze stron nie jest zadowolona z transakcji;
   d) sytuacja przejściowa między wymianą pośrednią a wymianą pieniężną.

12. Powstanie pieniądza:
   a) było wynikiem edyktu władcy Babilonu ok. 4500 lat temu;
   b) poprzedziły liczne debaty teologiczne oceniające potencjalne skutki wprowadzenia pieniądza;
   c) można uznać za wynik spontanicznych działań ludzi;
   d) było pośrednim efektem wykształcenia się księgowości.

13. Wyrazem suwerenności konsumenta nie są:
   a) nowe modele produktów wprowadzane na rynek, by lepiej zaspokajać potrzeby konsumentów;
   b) duże zyski przedsiębiorstw skutecznie rozpoznających gusta konsumentów;
   c) państwowe ograniczenia liczby firm mogących oferować dany produkt;
   d) bankructwa firm, które nie oferują atrakcyjnych dla konsumentów dóbr.

14. Konsumentów można uważać za „przywódców" gospodarki rynkowej, bo:
   a) wydatki konsumpcyjne to największa część PKB;
   b) naszym celem w życiu powinna być konsumpcja jak największej ilości dóbr;
   c) we władzach państw nie ma zwykle wielu przedsiębiorców;
   d) bez aprobaty konsumentów żaden projekt przedsiębiorców nie jest w stanie osiągnąć sukcesu.

15. Cenę płaconą współcześnie za obrazy Picassa najłatwiej wyjaśnić, odwołując się do:
   a) współczesnych kosztów płótna i sztalug w Nowym Jorku;
   b) kosztów płótna i sztalug w miejscu i w czasie powstania obrazu;
   c) subiektywnych preferencji konsumentów – powszechnego uznania dla dzieł Picassa;
   d) liczby godzin pracy poświęconych przez malarza na stworzenie dzieła.

16. Piekarz jest skłonny kupić mąkę z młyna, bo:
   a) ma nadzieję, że upieczony z niej chleb będzie można sprzedać z zyskiem konsumentom;
   b) wie, ile godzin pracy młynarz musiał poświęcić na jej produkcję;
   c) każdemu należy się odpowiednia marża;

d) ma nadzieję, że młynarz zarobione pieniądze wyda przede wszystkim na chleb z jego piekarni.

17. Popyt na określone dobro tworzą:
a) osoby składające ofertę kupna tego dobra;
b) osoby, którym podoba się dany produkt;
c) osoby składające oferty sprzedaży tego dobra;
d) jedynie osoby o wysokiej skłonności do konsumpcji.

18. Podaż danego dobra tworzą:
a) osoby szukające nowszej wersji produktu;
b) osoby przedkładające ofertę sprzedaży danego dobra;
c) osoby licytujące kupno produktu na aukcjach internetowych;
d) jedynie asceci, którzy nie przywiązują wagi do posiadania dóbr materialnych.

19. Wskaż błędną odpowiedź:
a) przesunięcie krzywej popytu w prawo oznacza wzrost popytu na dane dobro;
b) przesunięcie krzywej podaży w lewo oznacza spadek podaży danego dobra;
c) przesunięcie krzywej popytu w lewo oznacza utrzymanie się popytu na dobro na niezmienionym poziomie;
d) przesunięcie krzywej podaży w prawo oznacza wzrost podaży danego dobra.

20. Nadwyżka na rynku to sytuacja, w której:
a) w magazynie dostawców brakuje towarów;
b) niektórzy przedsiębiorcy bankrutują;
c) nabywcy chcą nabyć więcej dóbr, niż sprzedawcy są w stanie dostarczyć po danej cenie;
d) ilość oferowanego przez sprzedawców dobra przy danej cenie przewyższa ilość pożądaną przez nabywców.

21. Ustawowa płaca minimalna to przykład:
a) ceny minimalnej;
b) ceny maksymalnej;
c) braku ingerencji państwa w rynek;
d) ceny równowagi.

22. Skutkiem wprowadzenia ceny maksymalnej dobra niższej od ceny równowagi może być:
   a) wzrost produkcji danego dobra;
   b) większy zwrot z zainwestowanego kapitału producentów dobra;
   c) spadek jakości dobra;
   d) nadwyżka dobra na rynku.

23. Najważniejszą przyczyną występowania inflacji jest:
   a) wzrost cen surowców;
   b) wzrost wynagrodzeń;
   c) chciwość producentów;
   d) wzrost podaży pieniądza.

24. Siła nabywcza pieniądza to:
   a) średnie wynagrodzenie płacone w sektorze przedsiębiorstw;
   b) koszyk dóbr i usług, które możemy nabyć za jednostkę pieniądza;
   c) koszt wytworzenia przeciętnej monety lub przeciętnego banknotu;
   d) inaczej wskaźnik inflacji z ostatnich pięciu lat.

25. Do działalności kasowo-rozliczeniowej banków nie zaliczamy:
   a) obsługi przelewów;
   b) przyjmowania środków na lokaty;
   c) obsługi kart płatniczych;
   d) obsługi bankomatów.

26. W systemie rezerwy cząstkowej:
   a) banki kreują depozyty przy udzielaniu kredytów;
   b) depozyty klientów mają pełne pokrycie w gotówce;
   c) banki realizują przelewy jedynie cząstkowo;
   d) banki wszystkie swoje inwestycje lokują w banku centralnym.

27. Za lichwę uważano:
   a) wszelkie oszustwa przy zawieraniu umów;
   b) niepłacenie robotnikom umówionej pensji;
   c) wtrącanie do więzienia za długi;
   d) pożyczanie pieniędzy na procent, zwłaszcza bardzo wysoki.

28. Im niższa stopa procentowa:
   a) tym niższe opłaty za usługi dodatkowe w związku z udzielanym przez bank kredytem;
   b) tym mniej atrakcyjne stają się projekty inwestycyjne;

c) tym więcej projektów inwestycyjnych uchodzi za zyskowne;
d) tym wyższy koszt alternatywny użycia kapitału.

29. Banku centralnego nie określa się jako:
a) pożyczkodawcy ostatniej instancji;
b) banku banków;
c) producenta pieniądza;
d) kreatora polityki budżetowej.

30. Narzędzie banku centralnego, w ramach którego sprzedaje lub kupuje papiery wartościowe, to:
a) sprzedaż lokat bankowych;
b) operacje otwartego rynku;
c) regulacja stóp procentowych;
d) ustalanie rezerw obowiązkowych.

31. W korytarzu stóp procentowych:
a) dolną granicą jest stopa depozytowa, a górną stopa lombardowa;
b) dolną granicą jest stopa lombardowa, a górną stopa depozytowa;
c) dolną granicą jest stopa referencyjna, a górną stopa lombardowa;
d) dolną granicą jest stopa referencyjna, a górną stopa depozytowa.

32. Jeśli stopa WIBOR spada:
a) to rosną raty kredytów złotówkowych;
b) to rosną raty kredytów we frankach szwajcarskich;
c) to maleją raty kredytów złotówkowych;
d) to maleją raty kredytów we frankach szwajcarskich.

33. Porównując poziom życia w różnych krajach najlepiej użyć wskaźnika:
a) PKB w lokalnej walucie;
b) wzrostu PKB w ostatnich 5 latach;
c) PKB w dolarach;
d) PKB *per capita* wyrażonego w tej samej walucie z uwzględnieniem różnic cen.

34. Wskaż błędne zdanie:
a) rozwój gospodarczy to kategoria jakościowa;
b) wzrost gospodarczy to kategoria ilościowa;
c) ludzkość cały czas tkwi w tzw. pułapce maltuzjańskiej;

d) przedsiębiorcze innowacje to jeden z najważniejszych motorów rozwoju gospodarki.

35. Typowo wraz ze wzrostem dochodu na osobę w gospodarce:
a) rośnie zatrudnienie w rolnictwie;
b) rośnie zatrudnienie w usługach;
c) zatrudnienie w rolnictwie nie zmienia się;
d) zatrudnienie w przemyśle najpierw spada, a potem rośnie.

36. W ostatnich dekadach widzimy:
a) wzrost znaczenia wiedzy w procesach produkcji i świadczeniu usług pracy;
b) wzrost znaczenia rutynowych czynności niewymagających przygotowania intelektualnego;
c) odwrót od robotyzacji i automatyzacji;
d) spadek dbałości o poziom obsługi klienta.

37. Na rynku pracy podaż pracy tworzą:
a) pracodawcy;
b) przedsiębiorcy;
c) pracownicy;
d) osoby, które nie mają zamiaru podjąć pracy.

38. Stopa bezrobocia to:
a) stosunek liczby osób bez pracy do populacji w wieku produkcyjnym;
b) stosunek liczby osób bez pracy do liczby zatrudnionych;
c) stosunek liczby osób bez pracy i chcących podjąć pracę do całości siły roboczej;
d) różnica między liczbą 100 procent a wskaźnikiem zatrudnienia.

39. Do polityki makroekonomicznej zaliczamy:
a) politykę pieniężną;
b) politykę konkurencji;
c) politykę społeczną;
d) politykę obronną.

40. Wsparcie dla działalności kopalni węgla kamiennego w Polsce można uznać za część:
a) polityki pieniężnej;

b) polityki mikroekonomicznej;
c) polityki regulacyjnej;
d) polityki wymiaru sprawiedliwości.

41. Podatki nie są:
a) nieodpłatne;
b) bezzwrotne;
c) powszechne;
d) dobrowolne.

42. Do wyliczenia klina podatkowego nie bierzemy pod uwagę:
a) podatku dochodowego od osób fizycznych;
b) składek na ubezpieczenia społeczne płaconych przez pracownika;
c) składek na ubezpieczenia społeczne płaconych przez pracodawcę;
d) podatku od nieruchomości.

43. Do finansów publicznych nie zaliczamy:
a) budżetu państwa;
b) budżetów wszystkich spółek skarbu państwa;
c) budżetów samorządów;
d) budżetu Narodowego Funduszu Zdrowia.

44. Efekt wypychania to:
a) zatrudnienie przez sektor publiczny czynników produkcji, które mógłby wykorzystać sektor prywatny;
b) emigracja zarobkowa powstała w wyniku podwyżki podatków;
c) wywłaszczenie działki za odszkodowaniem na cele budowy autostrad;
d) wyprzedaż obligacji skarbu państwa przez zagranicznych inwestorów.

45. Mniejsze oprocentowanie obligacji skarbowych:
a) to wyższe koszty obsługi długu publicznego;
b) oznacza zwykle wysokie zaufanie inwestorów do danego państwa;
c) oznacza wyższe wydatki państwa w przyszłości;
d) nie zmienia w dłuższym okresie kondycji budżetu państwa.

46. Deficyt budżetowy:
a) jest tożsamy z deficytem finansów publicznych;

b) jest tym samym co dług publiczny;
c) jest częścią deficytu finansów publicznych;
d) jest finansowany przez skup obligacji korporacyjnych przez państwo.

47. Istotą centralnego planowania jest:
a) brak kalkulacji ekonomicznej;
b) udział pracowników w tworzeniu planów firm;
c) wysoki poziom niezależności menedżerów w przedsiębiorstwach;
d) dbałość o każdą wydawaną złotówkę.

48. Elementem denacjonalizacji nie jest:
a) sprzedaż udziałów w przedsiębiorstwach państwowych zagranicznym inwestorom;
b) przekazanie własności państwowych przedsiębiorstw zatrudnionym w nich pracownikom;
c) sprzedaż państwowych przedsiębiorstw poprzez giełdę papierów wartościowych;
d) zmiana menedżerów w spółkach skarbu państwa.

49. Deficyt handlowy:
a) to większa wartość importu niż eksportu;
b) nie może być finansowany napływem kapitału z zagranicy;
c) nie jest typowy dla krajów przyciągających kapitał zagraniczny;
d) jest charakterystyczny dla krajów rozwiniętych.

50. Napływ inwestycji zagranicznych:
a) nie wiąże się zwykle ze wzrostem płac;
b) nie jest elementem globalizacji;
c) przejawia się jedynie w zakupie obligacji skarbowych przez spekulantów;
d) pomaga krajom uboższym dogonić kraje lepiej rozwinięte.

51. Międzynarodowy Fundusz Walutowy:
a) nie zmieniał celów swojego działania od momentu utworzenia;
b) dba współcześnie o przestrzeganie reguł międzynarodowego standardu złota;
c) powstał na konferencji w Bretton Woods;
d) prowadzi politykę niepomagania zadłużonym państwom.

52. Wzrost eksportu polskich produktów:
   a) jest natychmiast kompensowany przez wzrost importu z zagranicy;
   b) prowadzi do umocnienia się polskiej waluty;
   c) nie ma wpływu na kurs polskiej waluty;
   d) prowadzi do osłabienia się polskiej waluty.

Dział II.

Przedsiębiorczość w teorii

27. Ryzyko i ubezpieczenie

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Czym jest ryzyko.
- Jak rynek pozwala na ograniczanie ryzyka.
- Jak działają firmy ubezpieczeniowe, a jak kasyna.
- Jaka jest rola ubezpieczeń w gospodarce.

Najważniejsze pojęcia:
ryzyko, hazard, ubezpieczenie

Prawdopodobieństwo i ryzyko

Gdy mówimy o **ryzyku**, zazwyczaj mamy na myśli nieprzewidywalność przyszłości – ryzykujemy, gdy podejmujemy działania, których rezultatu nie jesteśmy pewni. W węższym i bardziej technicznym znaczeniu tego terminu ryzyko wiąże się z pewnymi zdarzeniami, których prawdopodobieństwo można szacować. Klasycznym przykładem jest rzut sześciościenną kostką (która nie jest oszukana, a jej ruchem nikt nie manipuluje). Szansa na to, że na jednej ze ścianek pojawi się konkretna liczba (od 1 do 6), wynosi jedną szóstą (podobnie jak na dwustronnej monecie szansa na wypadnięcie orła albo reszki wynosi jedną drugą). Ryzykujemy, gdy obstawiamy konkretny rezultat na ściance kostki.

Nie jesteśmy i nie możemy być całkowicie pewni, jaki będzie wynik rzutu kostką. Niemniej możemy sporo powiedzieć o tym, jakie scenariusze są możliwe (1 albo 2, albo 3, albo 4, albo 5, albo 6), i określić ich prawdopodobieństwo. Jednak w wielu sytuacjach z codziennego życia trudno byłoby to prawdopodobieństwo wskazać. Mimo że przyszły wynik rzutu kostką jest niewiadomą, to jednak coś o nim wiemy. A nawet wiemy bardzo dużo.

Hazard

Wokół możliwości przewidywania prawdopodobieństw zdarzeń ukształtowały się dwa częściowo przeciwstawne rodzaje działalności gospodarczej: **hazard** i **ubezpieczenia**. Z punktu widzenia kalkulacji ekonomicznej ryzyka działają one podobnie. Kasyno, tak jak ubezpieczyciel, szacuje prawdopodobieństwa zdarzeń i wprowadza opłaty, które zapewnią mu zysk. Zasadnicza różnica polega na tym, że gracz w kasynie chce zwiększać ryzyko, które ponosi, podczas gdy klient ubezpieczalni chce je zmniejszać. Innymi słowy, grający w kasynie chce „zdobyć" nagrodę, a klient ubezpieczalni – uniknąć niekorzystnych dla niego skutków wydarzenia i w razie jego zaistnienia dostaje wypłatę. Kalkulacja ekonomiczna w obu wypadkach przebiega jednak bardzo podobnie.

Mówi się, że kasyno „zawsze wygrywa". Przykładowo w europejskiej ruletce możliwych jest 37 wyników. Załóżmy dla uproszczenia, że gra 37 osób i każda obstawia 10 złotych. Pula do wygrania wynosi 370 złotych. Jeśli jednak kasyno pobierze z tego część i obniży nagrodę do 360 złotych, wtedy otrzyma 10 złotych zysku, niezależnie od tego, jaki wynik wypadnie. Na podobnej zasadzie działają wszystkie gry losowe: ruletka, maszyny typu „jednoręki bandyta" i loterie (np. Lotto). Organizator gry pobiera większe opłaty, niż wynosi pula nagród.

Na tym w istocie polega klasyczny hazard i gracze nie mogą na nim długookresowo zarobić. Rozumieją to doskonale organizatorzy gier hazardowych. Warto jednak dodać, że niektórzy z uprawiających hazard robią to dla czystej przyjemności, a nie dla zysku pieniężnego. Do tego dochodzi osobiste wartościowanie (osobisty stosunek do ryzyka) – wielu ludzi nie wartościuje specjalnie paru złotych i jest gotowych przeznaczyć je na los dający szansę na milionową wygraną, mimo że ich realne szanse są nikłe.

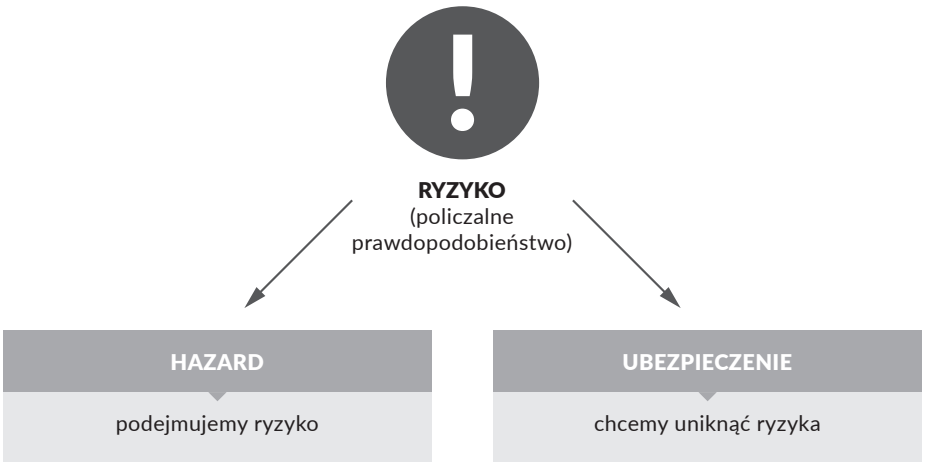
Ubezpieczenia

Mimo że działalność ubezpieczeniowa ze względu na sposób kalkulacji przypomina działalność kasyn, to jednak z perspektywy rynkowej jest o wiele istotniejsza. Firmy ubezpieczeniowe pełnią zupełnie inną funkcję niż kasyna. Osoba grająca w kasynie obstawia najczęściej zdarzenie o stosunkowo niskim prawdopodobieństwie, na przykład liczbę na ruletce, w nadziei, że uda jej się trafić (czego prawdopodobieństwo wynosi 1/37). Natomiast osoba, która się ubezpiecza od skutków mało

prawdopodobnego zdarzenia, wnosi opłatę nie po to, by wygrać pieniądze. Ona nie chce ponosić konsekwencji zdarzenia, które „obstawia". Załóżmy, że kupuje proste ubezpieczenie, a prawdopodobieństwo skręcenia nogi wynosi 1/37. Choć zawiera umowę z ubezpieczycielem, że ten w razie wypadku pokryje koszty leczenia, to chce tego zdarzenia uniknąć.

Ubezpieczyciel szacuje prawdopodobieństwo wystąpienia zdarzeń, za które musiałby wypłacić odszkodowanie, i na podstawie tych szacunków wylicza wysokość składki (podobnie jak kasyna wyliczają wysokość opłaty za uczestnictwo w grze). Składka pobrana od dużej liczby ubezpieczonych („graczy") musi być tak duża, by ubezpieczyciel mógł wypłacić potencjalne odszkodowania („wygrane") oraz zapewnić sobie nadwyżkę, z której będzie mógł pokryć koszty działalności swojej firmy.

Diagram 8. Hazard a ubezpieczenie



Podstawowa różnica między hazardem a ubezpieczeniami wynika z podejścia do „obstawianych" zdarzeń. Celem hazardu jest zazwyczaj przyjemność, celem ubezpieczenia – uniknięcie możliwej przykrości (zob. diagram 8). Najważniejszą funkcją firm ubezpieczeniowych jest to, że pozwalają zwiększać pewność naszych działań i chronią nas od skutków nieprzewidzianych i kosztownych zdarzeń, których wystąpienie wymagałoby od nas poniesienia wysokich nakładów. Ma to znaczenie nie tylko dla naszego osobistego komfortu, lecz także dla możliwości planowania działalności przez producentów. Przykładowo firma transportowa dzięki wykupieniu ubezpieczenia może skuteczniej realizować swoje plany gospodarcze. To prawda, mogą się zdarzyć kosztowne

wypadki, ale firma jest od nich ubezpieczona. W takiej sytuacji wkalkulowuje w swoją działalność koszt składki ubezpieczeniowej i nie musi się już martwić ewentualnymi wydatkami w związku ze zdarzeniami, od których skutków się ubezpieczyła, gdyż ubezpieczyciel wypłaci jej odszkodowanie. Możliwość ubezpieczenia ma istotne znaczenie dla każdej działalności gospodarczej.

Firmy ubezpieczeniowe starają się szacować prawdopodobieństwa. Przykładowo na podstawie danych o ruchu drogowym i wypadkach obliczają prawdopodobieństwo ich wystąpienia w różnych miejscach. Podobne wyliczenia, oparte na szacunku prawdopodobieństwa, przeprowadzają w odniesieniu do możliwości wystąpienia powodzi lub kradzieży. Ważna i pozytywna funkcja ubezpieczalni sprowadza się właśnie do zastosowania takich rachunków, które pozwalają na wprowadzenie ubezpieczeń. Celem kasyn jest coś zupełnie innego.

Czy wiesz, że…?

Firmy ubezpieczeniowe też się ubezpieczają. Jest to tzw. reasekuracja. Kiedy polska firma ubezpieczeniowa sprzedaje ubezpieczenia na wypadek powodzi, to część składki pobranej od klientów odprowadza do innej firmy (np. międzynarodowej). Robi to, ponieważ może się zdarzyć, że w danym roku musiałaby ponieść o wiele większe niż zazwyczaj koszty na wypłaty odszkodowań związanych z wystąpieniem powodzi. Dzięki reasekuracji firma ubezpieczeniowa może otrzymać wsparcie od dużej międzynarodowej grupy kapitałowej, u której się ubezpieczyła, i wypłacić należne odszkodowania bez narażania się na straty.

Mianem „ubezpieczeń" określa się również działalność prowadzoną w Polsce przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych i Narodowy Fundusz Zdrowia. Składki płacone do ZUS czy NFZ są w rzeczywistości formą podatku. Nie są to klasyczne „ubezpieczenia", ponieważ składki te są przymusowe. Z ekonomicznego punktu widzenia taka działalność stanowi element polityki społecznej, a nie ubezpieczeń.

Mimo że kalkulacja ryzyka odgrywa niezwykle ważną rolę w wielu dziedzinach gospodarki, to nie ona jest najistotniejsza w działalności przedsiębiorcy. Jak zobaczymy w następnym rozdziale, przedsiębiorca

podejmuje działania, których wyniku czy skutków nie da się z góry oszacować nawet za pomocą rachunku prawdopodobieństwa. Istotą przedsiębiorczości są działania, których wynik jest **niepewny**.

Pytania sprawdzające

1. Wyjaśnij, czym jest ryzyko.
2. W jaki sposób działają ubezpieczenia?
3. Co odróżnia ubezpieczenia od hazardu?
4. Jaka jest gospodarcza rola firm ubezpieczeniowych?

28. Przedsiębiorca na rynku a niepewność

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Czym różni się niepewność od ryzyka.
- Jaka jest rola przedsiębiorcy na rynku.
- Jakie jest źródło zysków i strat przedsiębiorców.
- Co bankructwo ma wspólnego z przedsiębiorczością.

Najważniejsze pojęcia:
przedsiębiorca, niepewność, bankructwo

Ryzyko a niepewność

Opisane w poprzednim rozdziale ryzyko dotyczy zdarzeń, których prawdopodobieństwo można wyliczyć. Najbardziej wymowne przykłady ryzyka to gry losowe i ubezpieczenia. Czy jednak przedsiębiorca jest ryzykantem? Nie do końca.

Działalność **przedsiębiorcy** nie polega bowiem na przeprowadzaniu wyliczeń prawdopodobieństwa. Przedsiębiorca nie zgaduje, ile oczek wypadnie na kostce ani ile reszek wypadnie przy określonej liczbie rzutów monetą. Przedsiębiorca próbuje przewidywać przyszłe zdarzenia, które nie dają się łatwo ująć w rachunki prawdopodobieństwa. Z czego to wynika?

Aby to zrozumieć, wróćmy na chwilę do omówionego w poprzednim rozdziale pojęcia ryzyka. O ryzyku mówimy w odniesieniu do zdarzeń, które są do siebie podobne i powtarzalne (jak rzuty kostką albo monetą). Dlatego też grupujemy je w jedną wspólną kategorię (np. rzutów monetą). Podobnie postępują firmy ubezpieczeniowe, chociaż tu zadanie nie jest już takie proste. Firma ubezpieczeniowa grupuje samochody czy kierowców w kategorie i na podstawie statystyk drogowych za poprzednie lata stara się wyliczyć prawdopodobieństwo wystąpienia stłuczek i wypadków (a następnie ustalić wysokość składek wystarczających do wypłaty odszkodowań).

Czy przedsiębiorcy czynią tak samo? Mogą tak postępować, jednak istotą ich działalności jest radzenie sobie nie z ryzykiem, lecz z niepewnością. **Niepewność** tym się różni od ryzyka, że dotyczy zdarzeń, które są niepowtarzalne i których w związku z tym nie da się łatwo pogrupować

w kategorie. Najważniejszym zadaniem przedsiębiorcy jest przewidywanie popytu konsumentów – tego, jaki produkt zdecydują się kupić (zauważmy, że firmy ubezpieczeniowe i kasyna stają przed podobnym problemem: nie wystarczy, że poprawnie oszacują prawdopodobieństwo zdarzeń, ale muszą jeszcze swoje produkty sprzedać klientom). Tego rodzaju problemy trudno ująć w ścisłe zależności statystyczne (zob. diagram 9).

Rola przedsiębiorcy w warunkach niepewności

Ewolucję gospodarczą pobudza proces ciągłych zmian. Rzuty kostką czy monetą są takie same – są powtarzalne, dlatego łatwo jest wyliczać prawdopodobieństwo różnych wyników. Sprzedaż produktów i usług na rynku może być do siebie podobna, a jednak z dnia na dzień się zmienia. Produkty są udoskonalane, pojawiają się nowe rozwiązania i możliwości, a do tego zmienia się zakres konkurencji na rynku. Jednego dnia przedsiębiorca osiąga sukces, ale innego dnia może nastąpić zmiana preferencji konsumentów albo pojawić się nowy konkurent na rynku, który niższymi cenami (i wyższą jakością) przeciągnie klientów na swoją stronę.

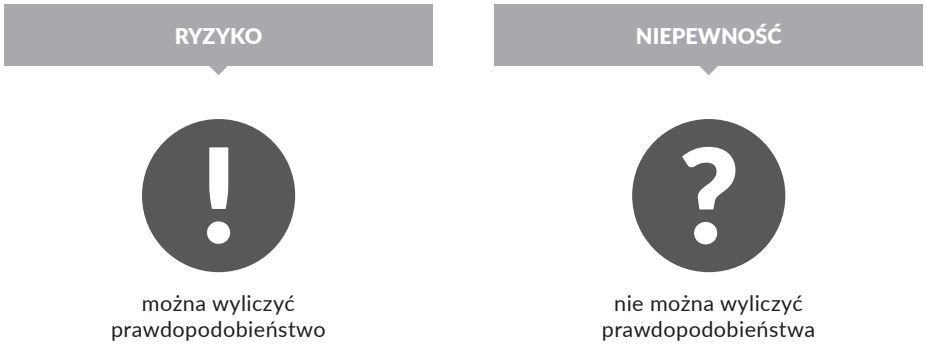
Oczywiście, w życiu gospodarczym też może wystąpić rutyna i powtarzalność. Na przykład mały sklep spożywczy przy szkole średniej może stosować w swoich prognozach statystyki: sprawdzać, kiedy zaczyna się rok szkolny, ilu uczniów będzie przyjętych do szkoły, jak często mają przerwy, i na podstawie tych danych obliczać, jakie jest prawdopodobieństwo, że dany uczeń skorzysta z usług sklepu. Tego nie można wykluczyć. Mimo to w działalności sklepu występuje niemały zakres niepewności: może się zdarzyć, że uczniom nie będą odpowiadały sprzedawane produkty albo zmienią się ich preferencje; mogą pojawić się nowi sprzedawcy albo nawet nowe kanały sprzedaży (np. przez Internet).

Główną rolą przedsiębiorcy jest umiejętne przewidywanie przyszłości – trafne odgadywanie preferencji konsumentów. Przedsiębiorca, który potrafi tego dokonać, przyciąga do siebie konsumentów i uzyskuje przychody. Kiedy przychody są wyższe od kosztów, wówczas osiąga zysk.

W pierwszej części książki była mowa o współzależności kosztów produkcji i cen dóbr konsumpcyjnych. Umiejętnie działający przedsiębiorca to ten, który potrafi dostrzec czynniki produkcji, za które zapłaci relatywnie mniej, a następnie zdoła je przetworzyć w coś bardziej wartościowego. Przedsiębiorca ponosi koszty, by odciągnąć czynniki produkcji od alternatywnych zastosowań. Cukiernik, by zwiększyć produkcję pączków,

musi odciągnąć czynniki produkcji (takie jak mąka) od piekarzy. Aby jego decyzja była uzasadniona, poniesione koszty muszą być jednak niższe od przychodów – musi osiągnąć zysk. Zysk przedsiębiorcy świadczy o skutecznym opanowaniu problemu niepewności: o trafnym przewidywaniu preferencji i decyzji konsumentów o zakupie produktów.

Diagram 9. Ryzyko a niepewność



Może się jednak zdarzyć, że przedsiębiorca poniesie stratę ze swojej działalności. Oznacza to, że przepłacił za czynniki produkcji, które wykorzystuje – zapłacił za nie zbyt wysoką cenę i wytwarza produkt, którego konsumenci nie chcą kupować w ilościach dających mu zysk. Strata pokazuje, że przedsiębiorca marnuje zasoby. Wróćmy do przykładu z mąką: jeśli cukiernik wytwarza pączki, które kupuje zbyt mała liczba osób, to strata informuje go, że mąka, której użył do pączków, mogła być z powodzeniem wykorzystana do pieczenia chleba, jak się okazało, produktu bardziej pożądanego przez konsumentów. Strata jest dla przedsiębiorcy sygnałem wskazującym, że gdzieś popełnił błąd – przegrał w starciu z niepewnością. Co więcej, jeśli przedsiębiorca dalej będzie popełniać błędy, to w pewnym momencie będzie musiał zamknąć działalność, gdyż nie może ponosić ciągłych strat.

Pozytywna funkcja bankructwa

Niepewność dominuje w działalności firm. Przedsiębiorstwa nieustannie zmieniają charakter, a jednocześnie prześcigają się w tym, by używać najnowszych i ekonomicznie osiągalnych rozwiązań technicznych. Jedne firmy dobrze trafiają ze swoimi rozwiązaniami, inne źle. Straty wymuszają zmianę charakteru działalności firmy. W przeciwnym razie doszłoby

do **bankructwa** firmy i zamknięcia jej działalności. Jednak bankructwo niesie ze sobą również pozytywne skutki, ponieważ oznacza zaprzestanie działalności niepożądanej przez konsumentów – umożliwia ekonomiczną ewolucję, dostosowanie się do nowych preferencji klientów. Szczególnie jest to widoczne w wygaszaniu działalności z przyczyn technologicznych.

Czy wiesz, że…?

Na zmieniającym się rynku żadne, nawet największe przedsiębiorstwo nie może być pewne swego losu. Firma Kodak była niegdyś światowym gigantem w produkcji tradycyjnych filmów fotograficznych i aparatów. Gdy na przełomie XX i XXI wieku zaczynały dominować aparaty cyfrowe, Kodak wciąż był przekonany, że stosowany przez niego model biznesowy utrzyma się. Na rynku dokonała się jednak rewolucja, a odbiorcy bez najmniejszych sentymentów pożegnali się z tradycyjnymi aparatami, przeszli na cyfrowy tryb robienia zdjęć i oglądania ich bez wywoływania. Z powodu błędów inwestycyjnych Kodak w 2012 roku znalazł się na krawędzi bankructwa.

Jednym z dobrych przykładów globalnych przemian jest rosnący rynek elektronicznej sprzedaży książek (zarówno ebooków, jak i książek papierowych zamawianych przez Internet). Prowadzi to do zamykania księgarni na całym świecie, a także radykalnie zmienia rynek wydawców, bo autorowi o wiele łatwiej jest stworzyć książkę elektroniczną. Ponoszone na to nakłady będą o wiele niższe. Poza tym autor może zachować dla siebie większe wynagrodzenie i jednocześnie sprzedawać swój produkt na całym świecie.

Pytania sprawdzające

1. Wyjaśnij, co odróżnia ryzyko od niepewności.
2. Jaki związek z niepewnością ma przedsiębiorca?
3. Co jest źródłem zysków i strat oraz jakie mają one znacznie ekonomiczne?
4. Podaj przykłady wielkich zmian z historii gospodarczej, które istotnie wpłynęły na sposób prowadzenia działalności przez firmy.

29. Przedsiębiorczość i kalkulacja pieniężna

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Czym są przychody.
- Czym są koszty.
- Czym są zyski.
- Czym są marża i narzut.

Najważniejsze pojęcia:
przychody, koszty, zysk, strata, biznesmen, narzut, marża

Przedsiębiorczość i zysk

Cechą wspólną wszystkich przedsiębiorstw działających na rynku jest to, że sprzedają odbiorcom wytwarzane przez siebie dobra i usługi, a w procesie produkcji nabywają potrzebne czynniki. Za sprzedane dobra firma uzyskuje **przychody**. Tym terminem określa się otrzymane lub należne wpływy, wyrażone najczęściej w pieniądzu. Jednocześnie każda firma musi nabywać czynniki potrzebne do wytworzenia lub przygotowania produktu dostarczanego odbiorcom. A więc ponosi **koszty** prowadzenia działalności gospodarczej. Dodatnia różnica między przychodami ze sprzedaży a poniesionymi wcześniej kosztami to **zysk** (ujemna to **strata**).

Przedsiębiorca (**biznesmen**) w swojej działalności na rynku dokonuje kalkulacji – sprawdza, czy poniesione koszty zwróciły się przy sprzedaży. Tylko w takiej sytuacji działalność jest opłacalna i może być kontynuowana (trwa w długim okresie). Jeśli przychody przewyższają koszty, przedsiębiorca może akumulować kapitał. Gdy przychody są dużo niższe od kosztów, następuje konsumpcja kapitału. Zdarza się, że przedsiębiorca czyni to świadomie i celowo (mowa tutaj o przedsiębiorczych działaniach nie nastawionych na zysk, jak np. działalność charytatywna, jednak nawet fundacja, by przetrwać, musi mieć środki pozwalające na pokrycie kosztów, przy czym zdobywa je głównie nie dzięki sprzedaży dóbr na rynku, lecz z innych źródeł, np. z darowizn).

Każdy przedsiębiorca jest zainteresowany osiągnięciem zysku w dłuższym okresie. W krótkim okresie w pełni racjonalne (z biznesowego punktu widzenia) może być ponoszenie strat. Klasycznym przykładem mogą tutaj być firmy, które wchodzą na rynek i dopiero zdobywają klientów. W tym celu niejednokrotnie sprzedają produkty po bardzo niskich cenach, by przyciągnąć uwagę konsumentów, często nawet poniżej kosztów (tak robią nowo otwierane sklepy, które pierwszego dnia sprzedają sprzęt elektroniczny po wyjątkowo niskich cenach).

Należy pamiętać, że przedsiębiorca nigdy nie może być pewien tego, że osiągnie zysk. Często mówi się, że chce on „maksymalizować" zyski. Jest to określenie nieścisłe. Przedsiębiorcy są zainteresowani możliwie największymi zyskami w konkretnych warunkach, ale często rezygnują z szansy na osiągnięcie większego zysku, ponieważ widzą duże zagrożenia w związku z większą niepewnością towarzyszącą innej działalności. Użyjmy dosyć skrajnego, lecz wymownego przykładu: piekarz codziennie podejmujący proces produkcji chleba może zrezygnować z zysku, który mógłby osiągnąć z inwestycji w wydobycie ropy naftowej. Czyni to jednak świadomie, bo jest nie tylko zainteresowany zyskiem, ale chce też prowadzić działalność na rynku, który lepiej rozumie i który daje mu większą pewność.

Ten przykład wskazuje na jedną z ważnych przedsiębiorczych umiejętności: jest to umiejętność poruszania się po różnych sektorach i rynkach. Przedsiębiorca musi bowiem nie tylko dostrzegać możliwości osiągnięcia zysków, ale również trafnie oceniać wszelkie zagrożenia.

Narzut a zysk

Wiele kontrowersji, zwłaszcza w handlu detalicznym, wzbudza wysokość narzutów. O ile w wypadku przedsiębiorstw produkcyjnych wysokie narzuty bywają uzasadnione – w końcu te przedsiębiorstwa coś wytwarzają – to w handlu wysokie narzuty mogą świadczyć o chciwości właścicieli sklepów.

W najbardziej podstawowym znaczeniu **narzut** w handlu detalicznym to różnica między ceną sprzedaży a ceną zakupu podzielona przez cenę zakupu (bardziej skomplikowane jest wyliczenie narzutu w działalności produkcyjnej, w której uwzględnia się ceny różnego rodzaju materiałów i wiele innych kosztów, które da się bezpośrednio odnieść do wytwarzanego produktu). Choć powszechnie narzut utożsamia się z **marżą**, to pojęcia te nie są tożsame (zob. ramkę).

Jeśli na przykład obiad w restauracji jest sprzedawany za 30 złotych, a składniki potrzebne do jego wytworzenia kosztują 6 złotych, to narzut wynosi 400 procent. Mogłoby się wydawać, że ta różnica to czysty zysk właściciela restauracji. Ale tak nie jest. Oprócz bezpośrednich kosztów wytworzenia obiadu właściciel restauracji ponosi także inne koszty: czynsz, opłaty za energię elektryczną czy gaz, płace kucharzy i kelnerów, koszty reklamy itd. Gdybyśmy je wszystkie uwzględnili, okazałoby się, że zysk restauratora wcale nie jest aż tak wysoki. Wysoki narzut nie musi zatem przekładać się na wysoki zysk, gdyż wiele zależy od pozostałych kosztów działalności.

Diagram 10. Narzut a zysk

NARZUT KWOTOWY	ZYSK
różnica między ceną sprzedaży a ceną zakupu	różnica między wszystkimi przychodami a wszystkimi kosztami

Z drugiej strony niski narzut nie musi oznaczać niskiego zysku. Wyobraźmy sobie, że sklep z elektroniką nabywa komputery po 2000 złotych, a sprzedaje po 2100 złotych. W takiej konfiguracji narzut wynosi 5 procent, a więc jest o wiele niższy niż we wspomnianej restauracji. Jeśli jednak sklep ten jest w stanie wygenerować dużą sprzedaż, to nawet po opłaceniu wszystkich pozostałych kosztów jego zysk może być relatywnie wysoki (mimo niskiego narzutu) (zob. diagram 10).

To tłumaczy, dlaczego duże sklepy spożywcze potrafią osiągać większe zyski z inwestycji od małych sklepów osiedlowych, mimo że oferują swoim klientom niższe ceny. Małe sklepy stosują zazwyczaj wyższe narzuty, ale generują dużo mniejszą sprzedaż. Natomiast duże sklepy przyciągają do siebie klientów niższymi cenami, co przekłada się na większą sprzedaż i w konsekwencji na większe zyski. Najlepszym tego przykładem są w ostatnich latach sklepy dyskontowe, które są konkurencyjne nie tylko w stosunku do sklepów osiedlowych, ale też do innych sklepów wielkopowierzchniowych.

Często przedsiębiorca, który rozpoczyna działalność, musi podjąć decyzję, czy celuje w masową sprzedaż produktu, i wtedy stosuje niskie narzuty, czy nastawia się na mniejszą sprzedaż i dotarcie do mniejszej liczby

klientów, co wiąże się z możliwością stosowania wyższych narzutów. Jednocześnie musi tak skalkulować wysokość narzutu, by powstała nadwyżka pozwoliła mu na pokrycie pozostałych kosztów.

Narzut a marża

Choć narzut i marża odnoszą się do tego samego zjawiska, to są one tożsame tylko wtedy, gdy podajemy je w ujęciu kwotowym. Jednak w ujęciu procentowym wylicza się je w różny sposób. Powiedzmy, że sprzedawca kupuje szalik za 20 złotych, a sprzedaje go klientowi za 100 złotych. Różnica między tymi cenami wynosi zatem 80 złotych. Jeśli chcemy wyliczyć narzut, dzielimy tę kwotę przez cenę zakupu. Narzut wynosi 400 procent. Jeśli chcemy wyliczyć marżę, dzielimy tę kwotę przez cenę sprzedaży. Marża wynosi więc 80 procent. W działalności gospodarczej wylicza się też marżę na podstawie wszystkich kosztów ponoszonych przez przedsiębiorcę (a nie tylko cenę zakupu). Tak wyliczona marża (nazywana rentownością sprzedaży) pokazuje, jaki odsetek przychodów ze sprzedaży pozostaje do dyspozycji przedsiębiorcy po uwzględnieniu całkowitych kosztów działalności. Co istotne, marża zawsze wynosi mniej niż 100 procent.

Niezależnie od tego, o jakiej działalności mówimy, zysk jest dla przedsiębiorcy sygnałem, że wykorzystuje swoje czynniki produkcji w odpowiedni sposób. To chęć klientów do kupowania jego produktów uzasadnia wykorzystanie czynników produkcji.

?

Pytania sprawdzające

1. Wyjaśnij pojęcia kosztów, przychodów i zysku.
2. Wyjaśnij pojęcia narzutu i marży.
3. Wyjaśnij, dlaczego wysoki narzut nie musi oznaczać wysokich zysków.

30. Przedsiębiorczość dla zysku pieniężnego

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Jak system zysków i strat przekłada się na skuteczną działalność biznesową.
- Jak straty wpływają na działalność gospodarczą.
- Jak działa konkurencja w ramach systemu zysków i strat.

Najważniejsze pojęcia:
kalkulacja ekonomiczna, menedżer

Zysk pieniężny jako kompas przedsiębiorcy

W poprzednim rozdziale mówiliśmy o przedsiębiorcy jako biznesmenie, który posługuje się rachunkiem ekonomicznym: porównuje spodziewane koszty i przychody różnych rodzajów działalności, by wybrać taką produkcję, która może przynieść mu zysk. Zysk dla biznesmena jest swego rodzaju kompasem pozwalającym na wyznaczanie właściwego kierunku działań. Bez niego biznesmen nie może stwierdzić, czy prowadzona działalność ma ekonomiczny sens. Wytwarzając określonego rodzaju produkt, przedsiębiorca liczy na to, że przychody przewyższą jego koszty, co będzie dla niego sygnałem, że to, co produkuje, jest rzeczywiście przez ludzi pożądane.

Przedstawmy to na przykładzie. Oto otwieramy piekarnię. Pieczemy w niej chleb, wykorzystując tradycyjne metody. Mimo że nasze ceny są wyższe niż u konkurencji, klientom i tak odpowiada nasz produkt: po chleb ustawiają się długie kolejki. Co więcej, nie każdemu udaje się kupić chleb, nie starcza go dla wszystkich chętnych. Stwierdzamy, że opłaca nam się zainwestować: w sprzęt, większą przestrzeń, większą liczbę pracowników przygotowujących produkt i sprzedających go. Kalkulujemy, że dodatkowe koszty, które poniesiemy, zostaną bez większych kłopotów pokryte dzięki większej sprzedaży. Czynimy to, ponieważ potrafimy szacować, porównywać koszty naszej działalności do przychodów, które planujemy osiągnąć ze sprzedaży. Klienci natomiast – przez to, że są gotowi wydawać u nas swoje pieniądze – wysyłają nam sygnał, że nasza działalność ma sens.

Zwróćmy uwagę, że kalkulacja pomaga też stwierdzić, czy sensowne jest wytwarzanie i sprzedawanie każdego z oferowanych produktów. Jeśli nikt w naszej piekarni nie kupuje ciepłych lodów, to ich sprzedaż przynosi straty. Pokazuje to, że nie tylko zajmują one niepotrzebnie miejsce, ale również to, że niepotrzebnie zainwestowaliśmy środki niezbędne do ich wytworzenia (czas pracowników, materiały, energię). Jednocześnie może się okazać, że dobrze sprzedają się pączki. Z jednej strony mamy zatem produkt stratny, a z drugiej – zyskowny. **Kalkulacja ekonomiczna** – liczenie zysków i strat z poszczególnych produktów – stanowi kompas, który na podstawie sygnałów wysyłanych od klientów pokazuje, czy dobrze skomponowaliśmy razem czynniki produkcji, czy źle. Straty poniesione na ciepłych lodach stają się sygnałem, że zmarnowaliśmy środki. Z kolei wyraźnie większe zyski osiągnięte na pączkach oznaczają, że prawdopodobnie wytwarzamy ich zbyt mało. Klienci podpowiadają nam, że lepiej przerzucić zasoby z jednej linii produkcji na drugą (zob. diagram 11).

Zysk pieniężny pomaga zatem stwierdzić, które działania powinniśmy w biznesie wybrać. Bez niego przedsiębiorcy działający na rynku nie mogliby ustalić, czy obrane przez nich drogi działania są ekonomicznie sensowne, czy nie.

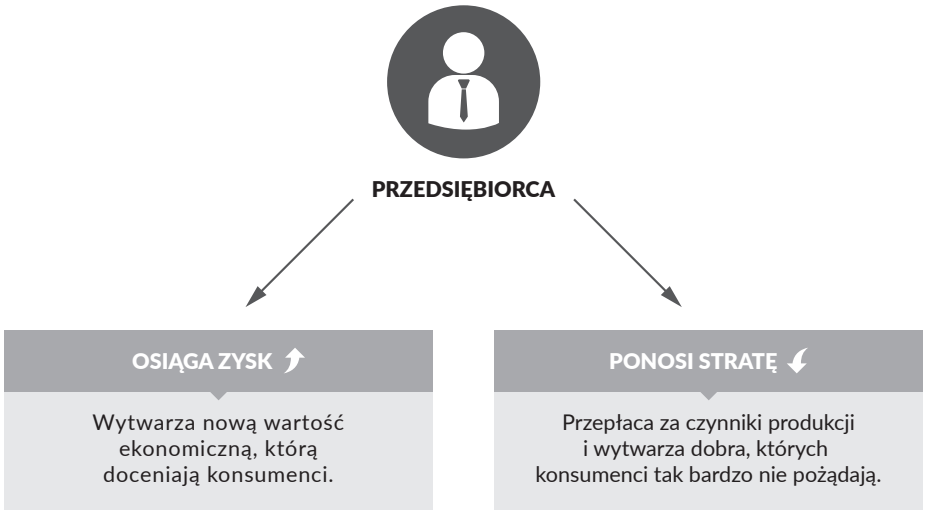
Czy wiesz, że…?

Musiało upłynąć pięć lat, zanim Facebook – największy portal społecznościowy (stan na 2015 rok) – zaczął przynosić właścicielowi zyski.

Pozytywna rola zysków w organizacji przedsiębiorstwa ma wpływ nie tylko na działania wewnątrz firmy, ale również na konkurencję między firmami. Przykładowo w latach dziewięćdziesiątych XX wieku wiele sklepów w Polsce nie korzystało z kodów kreskowych (co dzisiaj wydaje się nie do pomyślenia): osoba przy kasie, wystawiająca rachunek za zakupione produkty, musiała ręcznie wpisywać każdy z produktów. Zajmowało to czas pracownika i czas klienta. Pojawiły się jednak na rynku sklepy, które zaczęły stosować kody kreskowe i elektryczne podajniki. Wszystko to stanowi dla nas dzisiaj chleb powszedni: klient ustawia towar na taśmie, a kasjer stosuje czytnik, dzięki czemu cena produktu natychmiast pojawia się na paragonie, a towar przejeżdża dalej, do miejsca, gdzie jest pakowany. Pozwala to na wyraźne zwiększenie efektywności sprzedaży. Nie wszystkie sklepy tak robiły, ale te, które wprowadziły takie rozwiązanie, przyciągnęły do siebie klientów.

W ten sposób objawia się pozytywny wpływ konkurowania o zysk pieniężny. Klienci, wydając swoje pieniądze, wysyłają sygnał, który rodzaj obsługi wolą i który jest dla nich wygodniejszy, a przy tym oszczędniejszy. Robiąc zakupy w sklepach wykorzystujących kody kreskowe, zwiększają ich sprzedaż – przychody. Oznacza to również, że rosną zyski tych sklepów, a innych, wolniej obsługujących, spadają. Podobne zmiany mogliśmy zaobserwować w przypadku umieszczania towarów w odpowiednich miejscach na półkach, dobrze pogrupowanych, tak by klient mógł je szybko odnaleźć i zredukować rutynę zakupową do niezbędnego minimum. Obecnie (stan na 2015 rok) następują coraz bardziej zauważalne zmiany związane z coraz większą możliwością zakupów, także spożywczych, przez Internet.

Diagram 11. Zyski i straty przedsiębiorcy



Tymczasowe straty

Zyski kierują działaniami przedsiębiorców zarówno w sytuacji, gdy są kalkulowane przez przedsiębiorców indywidualnie na ich produkty, jak i wtedy, gdy patrzą oni na działania swoich konkurentów. Ta zasada działa także w drugą stronę. Funkcję informacyjną pełnią nie tylko zyski, lecz także straty. Gdy przedsiębiorca podejmuje błędne działania, nie może pokrywać poniesionych kosztów i kontynuować działalności. Musi do niej dopłacać z innych źródeł, gdyż przychody ze sprzedaży nie wystarczają, by działalność mogła być kontynuowana. Praktyka dopłacania do niedochodowego

interesu nie jest niczym nadzwyczajnym, aczkolwiek niesie ze sobą poważne wyzwania. Jest trochę inna od działalności dla zysku pieniężnego. W rzeczywistości jednak również wyraża się przedsiębiorczą działalnością.

Jeśli chodzi o ponoszenie strat przez przedsiębiorcę, to możliwe są dwa warianty: straty mogą być albo tymczasowe, albo trwale wpisane w ideę jego funkcjonowania (zob. rozdział 31). W pierwszym wypadku, jeśli straty są zjawiskiem tymczasowym, przedsiębiorca nie osiąga zysku w danej chwili, ale czyni tak po to, by osiągnąć większe zyski w przyszłości. W poprzednim rozdziale podaliśmy przykład firmy, która wchodzi na rynek i chce przekonać do siebie klientów. Wtedy jej przychody są zazwyczaj niedostateczne, by sfinansować koszty, ponieważ stosuje promocyjne ceny sprzedaży. Podobnie może być z firmą, która akurat przeżywa zastój i chwilowo nie potrafi zdobyć dostatecznej liczby klientów. Wtedy również ponosi straty i musi szukać nowego inwestora albo nowego finansowania na rynku, by przetrwać trudny okres. Jednak w obu tych wypadkach brak zysku pieniężnego jest tymczasowy. Zazwyczaj taka firma po pewnym czasie znów osiąga zyski i może prowadzić swoją działalność, polegając w większym stopniu na sprzedaży produktów, a nie na finansowaniu zewnętrznym. Tego, czy działalność przynosząca straty w krótkim okresie będzie w długim okresie zyskowna, nie można z góry przewidzieć. Każdy upadek zaczyna się od strat, jednak nie każda strata zwiastuje nadchodzący upadek. Nierzadko straty są zapowiedzią ogromnych zysków w przyszłości, czego przykładem mogą być *start-upy*. Z drugiej strony wielu przedsiębiorców ponoszących w danej chwili straty upiera się, że jest to zjawisko tymczasowe i dobre lata wkrótce nadejdą. Mimo to lepszy okres nie nadchodzi i ich firmy z powodu braku adaptacji upadają, a w ich miejsce pojawiają się efektywniejsze.

Drugi przypadek ponoszenia strat to celowe i świadome ponoszenie strat zarówno w krótkim, jak i w długim okresie.

Rola przedsiębiorcy w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa

Jako właściciele firm przedsiębiorcy odgrywają kluczową rolę w ich funkcjonowaniu. Kierując się mechanizmem cenowym i kalkulacją ekonomiczną, przedsiębiorcy podejmują decyzje o zastosowaniu określonych czynników produkcji do wytwarzania dóbr i usług pożądanych przez konsumentów. Ważne tutaj jest odróżnienie przedsiębiorców od **menedżerów**, którzy również podejmują wiele decyzji związanych z prowadzeniem

firmy. W mniejszych firmach właściciele często sami zarządzają swoimi przedsiębiorstwami. Jednak nawet wtedy, gdy oddają bieżące zarządzanie firmą profesjonalnym menedżerom, wciąż nadają ogólny kierunek działania przedsiębiorstwa, podejmując kluczowe i ostateczne decyzje, m.in. o tym, w jakie branże zainwestować kapitał, o strukturze finansowania czy właśnie o zatrudnianiu i odwoływaniu pracujących dla nich menedżerów. W przeciwieństwie do menedżerów, którzy często podejmują względnie rutynowe decyzje, przedsiębiorcy zawsze podejmują decyzje w warunkach niepewności na podstawie swoich osądów w kwestii przewidywanych warunków gospodarczych. To przedsiębiorcy, a nie menedżerowie, ryzykują kapitałem wniesionym do firmy i osiągają zysk albo ponoszą ciężar strat.

Pytania sprawdzające

1. Wyjaśnij rolę zysku w zaspokajaniu potrzeb konsumentów.
2. Jaką rolę w tym procesie odgrywa konkurencja między firmami?
3. Wyjaśnij rolę strat w działalności gospodarczej.
4. Czy przedsiębiorstwo musi być bez przerwy zainteresowane zyskiem? Uzasadnij odpowiedź.
5. Kiedy zysk może budzić wątpliwości moralne?
6. Czym różni się rola przedsiębiorcy od roli menedżera?

31. Przedsiębiorczość dla zysku psychicznego

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Że każdy jest zainteresowany zyskiem.
- Że każdy jest przedsiębiorcą w szerokim sensie.
- Na czym polega działanie nie dla zysku pieniężnego.
- Na czym polega działalność charytatywna.

Najważniejsze pojęcia:
zysk psychiczny, działalność społeczna i charytatywna, biurokracja

Zysk pieniężny a zysk psychiczny

Każdy, kto podejmuje działanie, jest zainteresowany zyskiem, przy czym nie zawsze chodzi o zarobienie pieniędzy, czy ściślej rzecz ujmując, o to, by przychody pieniężne przewyższały koszty pieniężne. Ważniejsze jest osiągnięcie innych korzyści – **zysku psychicznego**. Jak wiemy z poprzedniej części książki, ludzie mogą być motywowani bardzo różnymi pobudkami, niekoniecznie bogactwem materialnym. Mogą się kierować szczęściem osobistym, wrażeniami estetycznymi albo przekonaniami religijnymi.

W gruncie rzeczy ludzie w swoich działaniach najczęściej dążą do takich właśnie celów. Dlatego zysk pieniężny (korzyści czysto materialne) nierzadko jest tylko środkiem do innego celu, na przykład wykorzystania czasu wolnego w zadowalający sposób (rozumiany subiektywnie i indywidualnie). W analizie ekonomicznej skupiamy się jednak przede wszystkim na zyskach pieniężnych, ponieważ z gospodarczego punktu widzenia są one najbardziej interesujące, skomplikowane i istotne dla dobrobytu materialnego. Tłumaczą także organizację życia ekonomicznego.

Zyskiem rozumianym w szerokim sensie zainteresowany jest każdy człowiek. A skoro tak, to można wysunąć tezę, że w pewnym sensie każdy jest przedsiębiorcą – osobą przedsiębiorczą. Wszyscy posługujemy się rzadkimi zasobami. Nie mamy do dyspozycji dowolnej ilości środków: ani pieniężnych, ani materialnych. Nasz czas jest ograniczony. Musimy więc

podejmować decyzje o tym, jak postępować, wybierać jedną drogą postępowania i rezygnować z innych.

Ponadto, jak każdy przedsiębiorca, nie możemy być pewni, czy dane działanie przyniesie pożądany skutek. Z każdym działaniem wiąże się bowiem ryzyko i niepewność. I mimo że możemy je redukować, próbować unikać, wybierając bezpieczniejsze formy działania niż te bardziej brawurowe, to przyszłość zawsze pozostanie niedookreślona. Nigdy nie możemy mieć pewności, że droga, którą podążamy, zaprowadzi nas tam, dokąd chcemy. A nawet jeśli tak się stanie, to i tak jest to rezultat, którego przed podjęciem działania zagwarantować się nie da.

Przedsiębiorczość na co dzień

Dla młodego człowieka najpoważniejszą przedsiębiorczą drogą jest wybór ścieżek i etapów edukacyjnych i w konsekwencji kariery zawodowej. W jego wyborach pojawia się dużo spekulacji. Czy zawód, który zamierza wybrać, przyniesie dostateczne korzyści? Czy będzie czerpać z jego wykonywania wystarczająco dużo przyjemności? Czy będzie kompetentny? Czy sprawdzi się w nim lepiej od innych, czy uda mu się wypaść dobrze na tle konkurencji? Jaka będzie przyszłość tego zawodu? Czy nie zniknie i nie zostanie zastąpiony innym? Czy droga edukacyjna, którą wybiera, przyuczając się do zawodu, pozwoli mu w razie potrzeby na zmianę kierunku i w konsekwencji zmianę zawodu? Czy da radę dostosować się do zmiennych warunków rynkowych? Czy zarobki będą dostatecznie wysokie?

Przedsiębiorczość objawia się też w drobnych działaniach, na przykład przy planowaniu zakupów i poszukiwaniu możliwie najtańszych produktów. „Polujemy" na okazję i sprawdzamy ceny danego towaru w różnych sklepach tak długo, aż uda nam się trafić na satysfakcjonującą promocję. To samo zresztą dotyczy poważniejszych zakupów. Gdy kupujemy używany samochód: przeszukujemy oferty dostępne na rynku, cierpliwie czekamy na obniżki cen, sprawdzamy, badamy grubość lakieru auta, żeby wiedzieć, w których miejscach mogło zostać uszkodzone, czytamy numery identyfikacyjne auta i próbujemy zdobyć informacje o jego przebiegu i naprawach u autoryzowanych dealerów, zwracamy także uwagę na sprzedawców, na to, jakie inne produkty sprzedają, jakie oferują warunki gwarancji i ewentualnego ubezpieczenia od wad.

Przedsiębiorczością musi wykazywać się również osoba poszukująca zatrudnienia. Poszukujący pracy, podobnie jak „polujący" na okazje

zakupowe, próbuje znaleźć satysfakcjonującą ofertę. Stara się przeglądać dostępne ogłoszenia, przygotowywać odpowiednie CV i list motywacyjny. Wybiera i odrzuca rozmaite oferty pod kątem ich lokalizacji, wysokości zarobków, czasu pracy, jej uciążliwości i dodatkowych korzyści.

Aspekt przedsiębiorczości pojawia się nawet w naszych bardzo osobistych działaniach, na przykład wyboru życia: w rodzinie lub w samotności. Tu także jest niepewność co do przyszłej sytuacji i przyszłych zachowań. Z takiego punktu widzenia małżeństwo też można traktować jako swoistą osobistą inwestycję i ubezpieczenie na przyszłość.

Czy wiesz, że…?

Fundacja charytatywna Billa Gatesa, założyciela Microsoftu, miała w 2013 roku budżet rzędu 3,5 miliarda dolarów. To dwukrotnie więcej niż PKB San Marino. Fundacja Gatesa obraca majątkiem wartym 42 miliardy dolarów. To prawie jedna piąta wartości wszystkich spółek giełdowych w Polsce.

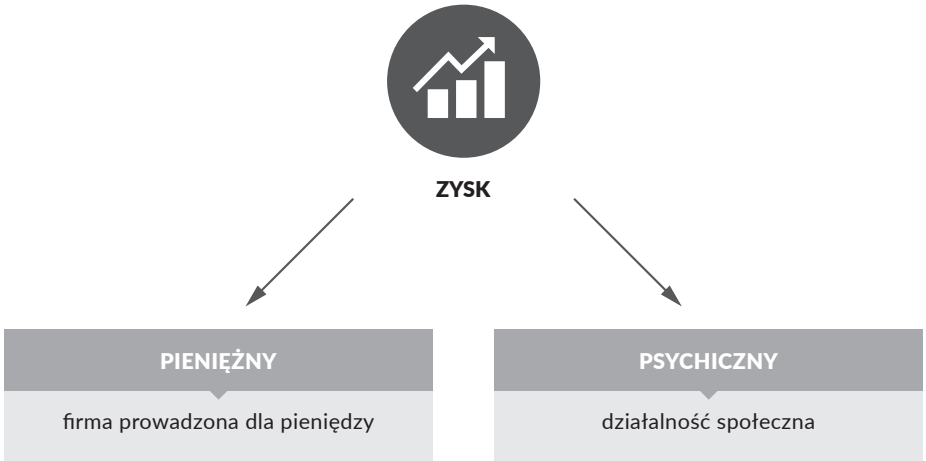
Działalność społeczna i charytatywna

Istnieją w społeczeństwie organizacje i podmioty, które powstają, wiedząc o tym, że będą ponosić straty pieniężne – że będą ponosić koszty i wydatki na rozmaite cele, nie kierując się chęcią osiągnięcia przychodów ze sprzedaży, które te koszty mogłyby pokryć. Są to organizacje zajmujące się **działalnością społeczną i charytatywną**, które wydają pieniądze nie po to, by zarabiać jeszcze większe pieniądze, lecz po to, by realizować inne z góry wybrane cele, na przykład nieść pomoc chorym dzieciom, seniorom, osobom potrzebującym opieki prawnej, wspierać edukację, walczyć z przemocą itd. Takie organizacje działają w otoczeniu pieniężnej kalkulacji, gdyż również gromadzą środki, które przeznaczają na zakup czynników produkcji. Istotne jest jednak to, że te czynniki są przeznaczone na konsumpcję, a nie na produkcję z myślą o zarobieniu pieniędzy ze sprzedaży wyrobów.

Wyobraźmy sobie, że zakładamy fundację, której celem jest podniesienie poziomu edukacji ekonomicznej w Polsce. Zaczynamy zbierać środki od sponsorów. Następnie wydajemy je na programy edukacyjne, na darmowy podręcznik, na platformę internetową. Bezpośrednimi beneficjentami

stają się uczniowie. Nie płacą oni jednak za osiągane korzyści. Sponsorzy płacą za prowadzenie działań typu non-profit. Dlatego w pewnym sensie konsumentami środków są owi sponsorzy, którzy otrzymują satysfakcję z prowadzonej działalności (zob. diagram 12).

Diagram 12. Zysk pieniężny i psychiczny



Jednym z poważniejszych wyzwań w tego rodzaju działalności jest kwestia pomiaru efektywności. Przy działalności zorientowanej na zaspokajanie potrzeb konsumenta przez sprzedaż kryterium jest czytelne: oznaką dobrych decyzji inwestycyjnych jest większy zysk. W wypadku działalności społecznej problem jest trudniejszy, gdyż tutaj dokonuje się konsumpcji środków, a nie ich inwestycji. Trudniej jest zatem ocenić, czy organizacja działa efektywnie, czy też wydaje zbyt dużo pieniędzy na poszczególne czynniki produkcji.

Czy wiesz, że…?

Jednym z najważniejszych obecnie źródeł pomocy potrzebującym w biednych krajach są emigranci z tych krajów, którzy wyjechali do krajów bogatszych. Wedle szacunków jednego z ekonomistów w 2013 roku emigranci przesłali swoim rodzinom w biedniejszych krajach ponad 400 miliardów dolarów. To ponad trzy razy więcej, niż wynosiła oficjalna pomoc zagraniczna dla tych krajów.

Biurokracja

W ostatecznym rozrachunku miernikiem efektywności organizacji społecznych i charytatywnych jest skłonność sponsorów do ich wspierania. O wiele trudniejszy jest to problem w wypadku urzędów państwowych, które także nie są nastawione na zysk pieniężny, a źródłem ich finansowania są przymusowe opłaty. „Sponsorzy" biurokracji – czyli obywatele – są na finansowane przez siebie urzędy skazani, nawet jeśli nie są zadowoleni z oferowanych przez nie usług. To właśnie ten aspekt przesądza, że z funkcjonowaniem aparatu politycznego wiążą się ogromne kontrowersje społeczne. Każdy bowiem ma swój osobisty pomysł na jego organizację, ale wszyscy są zmuszeni akceptować jego jedną konkretną formę.

Pytania sprawdzające

1. Wyjaśnij, dlaczego każdy człowiek jest zainteresowany zyskiem.
2. Czy musi to być zysk pieniężny?
3. Dlaczego każdego człowieka można uznać za przedsiębiorcę?
4. Na czym polega działalność charytatywna?
5. Na czym polega wyzwanie w ocenie efektywności organizacji charytatywnej?
6. Czym jest otoczenie przedsiębiorstwa?

32. Wielkość zysku a konkurencja

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Czym się różni przedsiębiorca od kapitalisty.
- Czym się różni zysk kapitalisty od zysku przedsiębiorczego.
- Jak konkurencja wpływa na wielkości zysków.

Najważniejsze pojęcia:
kapitalista, stopa zysku

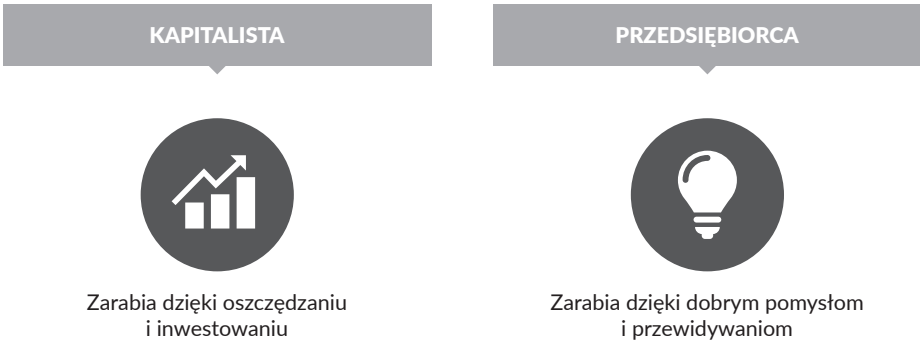
Przedsiębiorca i kapitalista

Na co dzień często posługujemy się zamiennie terminami „kapitalista" oraz „przedsiębiorca" (i jeszcze terminem „biznesmen"). Gdy przyjrzymy się im nieco bliżej, okaże się, że są między nimi pewne różnice. Mimo że w praktyce gospodarczej kapitalista jest zawsze przedsiębiorcą, a przedsiębiorca w zasadzie zawsze jest kapitalistą, to takie rozróżnienie jest przydatne.

Potrzebujemy go, by zrozumieć, jakie jest źródło ich zarobków. **Kapitalistę** w literaturze uważa się często za oszczędzającego rutyniarza – za osobę, która odkłada systematycznie swoje oszczędności, gromadzi pieniądze i alokuje je przede wszystkim w bezpieczne i przewidywalne rozwiązania. Zarabia na przykład na niskooprocentowanych lokatach albo obligacjach (państwowych lub korporacyjnych – więcej o tych instrumentach w części trzeciej książki). W zamian otrzymuje zwrot z inwestycji na poziomie od 2 do 5 procent w skali roku. Jest gotów ponosić tylko relatywnie niewielkie ryzyko, gdyż jego celem jest przede wszystkim zachowanie kapitału. Dopilnowanie, aby pieniądze nie zostały przeznaczone na bezsensowne pomysły. Dlatego czysty kapitalista działa jak ostrożna i rozważna osoba, która nie poluje na przedsiębiorcze okazje. I choć w wielu modelach teorii ekonomii kapitalista jest tak właśnie postrzegany, to w praktyce nie da się tylko ochraniać kapitału, gdyż w każdej decyzji skrywa się pierwiastek przedsiębiorczości. Wszyscy ludzie wystawiają się na ryzyko porażki i kapitalista nie jest tutaj wyjątkiem.

Dlatego każdy kapitalista, nawet ten inwestujący w „bezpieczne" projekty, zawsze ryzykuje. Jeśli coś się nie uda, jego kapitał przepadnie. Załóżmy, że mówimy o kapitaliście-przedsiębiorcy, który prowadzi biuro porad prawnych. Musi zapłacić za wynajem biura, za doprowadzenie do niego mediów, za zakup komputerów, materiałów do pracy, zatrudnienie pracowników. Co dzieje się w sytuacji, gdy biuro nie przyciągnie klientów i pieniądze przepadną? Kapitalista już ich nie odzyska. Natomiast osoby, które otrzymały od niego zapłatę, zatrzymują te pieniądze. Prawnik zatrudniony w biurze, pracownik sprzątający biuro, firma dostarczająca mediów i firma oddająca w najem biuro zazwyczaj otrzymują pieniądze, zanim inwestycja się zwróci.

Diagram 13. Kapitalista a przedsiębiorca



W literaturze ekonomicznej mówi się o kapitaliście jako osobie, która posiada zasoby pieniężne lub jakieś dobra kapitałowe, dzięki którym może osiągać zyski. Kapitał sam z siebie nie przynosi owoców, a kapitalista nie może być pewny swojego zarobku. Posiadając kapitał pieniężny i dobra produkcyjne, kapitalista nieustannie się zastanawia i podejmuje decyzje, gdzie znaleźć dla nich zastosowanie. Podejmuje decyzje przedsiębiorcze i dlatego staje się jednocześnie przedsiębiorcą – nawet w sytuacji, kiedy rezygnuje z inwestycji i postanawia przeczekać. Żaden zysk nie jest pewny, bo nawet banki i rządy mogą w szczególnych sytuacjach zbankrutować.

Dlatego teoretyczne rozróżnienie między kapitalistą a przedsiębiorcą w praktyce nie występuje. Kapitalista nigdy nie może być pewny swojego zarobku i zawsze podejmuje przedsiębiorcze ryzyko. Decyzje inwestycyjne stają się źródłem zysków i strat ponoszonych przez prowadzących biznes. Jeśli nowo stworzony produkt będzie udany i konsumenci zaczną go

kupować, to przedsiębiorstwo osiągnie zyski większe od konkurentów. Nie będzie to kilka procent, lecz kilkanaście, kilkadziesiąt albo nawet kilkaset.

Zrównywanie się stóp zysku

W gospodarce występują pewne tendencje, by **stopy zysku** w różnych branżach wyrównywały się (tendencje te nazywa się niekiedy zmierzaniem do „równowagi"). Wyobraźmy sobie, że analizujemy dwie oferty inwestycyjne: możemy zainwestować nasze środki w sprzedaż kawy albo w sprzedaż herbaty. Jesteśmy sporą firmą, która kupuje ziarna kawy w Ameryce Południowej, a liście herbaty w Azji. Następnie jedne i drugie przechodzą procesy obróbki, są odpowiednio pakowane i odsprzedawane do sklepów detalicznych. Inwestując w sprzedaż kawy, nasza firma osiąga stopę zysku na poziomie 10 procent rocznie. Gdyby zainwestowała w sprzedaż herbaty, osiągnęłaby stopę zysku na poziomie 20 procent rocznie. Oznacza to, że istnieje poważny bodziec, aby się przerzucić z jednego typu działalności na drugą. Przedsiębiorcy i kapitaliści zmierzający do osiągania zysków właśnie takie zjawisko zainicjują.

Wysoka stopa zysku świadczy o tym, że liście herbaty można na rynku surowców kupić tanio, a następnie – po doliczeniu pozostałych kosztów produkcji – sprzedać znacznie drożej niż ziarna kawy. Taka dysproporcja oznacza, że lepiej kupować liście herbaty, przeznaczać pieniądze na ich oczyszczenie, pakowanie oraz sprzedaż, a w mniejszym stopniu robić tak z kawą. Jaki będzie efekt takiego działania? Czynniki produkcji będą przenoszone z sektora kawowego do herbacianego. Zwiększą się zamówienia na liście herbaciane, więc wzrosną ich ceny. Jednocześnie wzrośnie produkcja herbaty i w konsekwencji ceny finalne produktu będą niższe. W ten sposób wyższe zyski ze sprzedaży herbaty będą zanikać. Wynika to stąd, że cena liści herbaty zacznie się podnosić, a cena herbaty sprzedawanej w sklepach – spadać.

W przypadku kawy działa mechanizm odwrotny. Przedsiębiorcy kupują mniej jej ziaren, więc obniża się koszt jej produkcji. Jednocześnie rośnie jej cena jako dobra finalnego, gdyż maleje jej produkcja. W ten oto sposób konkurencja prowadzi do zrównania stóp zysku w wielu różnych branżach. W tym hipotetycznym przykładzie stopa zysku ze sprzedaży herbaty będzie się obniżać, natomiast stopa zysku ze sprzedaży kawy będzie się podnosić. Proces ten jest jednym ze źródeł postępu gospodarczego, który opiszemy w następnym rozdziale.

Można sobie wyobrazić jeszcze bardziej zbliżone rodzaje działalności, na przykład sprzedaż bułek na ulicy Chmielnej w Warszawie i sprzedaż bułek na ulicy Świętokrzyskiej. Jeśli w tego typu działalności zaczną się pojawiać duże dysproporcje w zyskach, to przedsiębiorcy będą mieli bodziec do tego, aby przenosić swoją działalność z jednego miejsca do drugiego. Jednak konkurencja prowadzi do zrównywania się stóp zysku również w oddalonych od siebie branżach, na przykład zajmujących się produkcją głośników i butów sportowych.

Oczywiście w praktyce stopy zysku nigdy idealnie się nie wyrównują. Przeciwnie, często te różnice są znaczące, dlatego niektóre firmy rozkwitają, a inne bankrutują. Z czego to wynika? Ze wspomnianej w poprzednich rozdziałach niepewności. Przedsiębiorcy nie mogą być pewni tego, ilu konsumentów kupi ich produkt. Nie mogą być pewni ciągłości zamówień ani tego, czy w ich branży nie znajdzie się jakiś konkurent, który mocniej podbije serca konsumentów.

Czego nas uczy ten przykład? Przede wszystkim tego, że przedsiębiorca nie jest w stanie wypracować wysokich zysków tylko dlatego, że posiada duży kapitał. Musi jeszcze dobrze i sensownie go wykorzystać. A na to nie ma żadnej gwarancji niezależnie od wielkości posiadanego kapitału.

Nietrudno jest mówić o jakiejś branży, że „łatwo zrobić w niej duże pieniądze". W praktyce jest to trochę bardziej skomplikowane, bo gdy tylko pojawią się widoczne okazje do osiągnięcia wysokich zysków, konkurujący przedsiębiorcy od razu starają się je wykorzystać, a efektem ich działań jest zanikanie tychże wysokich zysków. Wyjątkiem są sytuacje, kiedy konkurencja zostaje ograniczona i przedsiębiorcy nie mogą swobodnie działać na rynku i konkurować.

Czy wiesz, że…?

W 2014 roku na liście Forbesa, rankingu 400 najbogatszych amerykańskich biznesmenów, blisko 70 procent z nich dorobiło się swojej fortuny samodzielnie, czyli nie odziedziczyło jej po bogatych rodzicach.

Wolny od ryzyka zwrot z kapitału to czysty zarobek kapitalisty. W rzeczywistości jednak każdy inwestor zmaga się z niepewnością, dlatego zwrot z kapitału bywa powiększony o przedsiębiorczy zysk albo pomniejszony

o przedsiębiorczą stratę. Gdybyśmy spróbowali wyobrazić sobie nierealny świat, gdzie żaden inwestor nie popełnia błędów i wszyscy podejmują dobre decyzje, to każdy z nich zarabiałby „kapitalistyczny" zysk w tej samej wysokości. Ponieważ jednak wielu rzeczy nie da się przewidzieć, to w praktyce zyski są bardzo różne – w zależności od umiejętności konkurujących przedsiębiorców. Ich skuteczność sprawia, że osiągają przedsiębiorcze zyski – ponadstandardowy zwrot z kapitału, a nieskuteczność – że zwrot jest niższy od normalnego, a nierzadko nawet ujemy, co oznacza, że ponoszą straty.

Pytania sprawdzające

1. Wyjaśnij, jak działa wyrównywanie się stóp zysku w różnych branżach.
2. Wskaż błąd w twierdzeniu: „na tym projekcie na pewno można zarobić ogromne pieniądze".
3. Wyjaśnij błąd w twierdzeniu: „kapitał sam z siebie generuje zyski".
4. Czy posiadanie wielkiego kapitału gwarantuje wysokie zyski w przyszłości? Uzasadnij odpowiedź.

33. Konkurencja przedsiębiorcza a postęp gospodarczy

Z tego rozdziału dowiesz się:

- W jaki sposób przedsiębiorcze działania rozprzestrzeniają się na cały rynek.
- Dlaczego pozornie ekskluzywne innowacje służą całemu społeczeństwu.
- Jaką rolę odgrywa w tym procesie konkurencja.
- Jak konkurencja napędza postęp gospodarczy.

Najważniejsze pojęcia:
innowacje, postęp gospodarczy

Innowacyjność przedsiębiorców

W dziale I podręcznika omawialiśmy zagadnienie wzrostu gospodarczego. Zwróciliśmy uwagę na to, że postęp gospodarczy wynika przede wszystkim z zastosowanych przez przedsiębiorców pomysłów gospodarczych na to, jak skutecznie zwiększyć wielkość produkcji albo zmniejszyć nakłady. Mówiliśmy również o tym, że w procesie produkcji wymienia się umownie trzy czynniki produkcji: ziemię (do której wlicza się również zasoby naturalne), kapitał (maszyny, półprodukty itd.) oraz pracę. Zwiększenie zasobów każdego z tych czynników produkcji może wpłynąć na zwiększenie produkcji, jednak dzieje się to dość wolno.

Pomyślmy chociażby o prostej produkcji rolnej, w której żywność produkuje się przy użyciu bardzo prostych metod i narzędzi. Można zwiększyć produkcję przez zwiększenie areału terenów uprawnych, zatrudnienie kolejnych pracowników albo wyposażenie ich w dodatkowe narzędzia tego samego typu co dotychczas. Każdorazowe zwiększenie zasobów pracy, ziemi i dóbr kapitałowych przekłada się na wzrost produkcji. Rzecz jednak w tym, że wzrost produkcji w długim okresie nie będzie dzięki temu gwałtowny (wykładniczy) – nie staniemy się dzięki temu o wiele bogatsi. Aby tak się stało, musi zadziałać element

przedsiębiorczy – musi zostać wprowadzone w życie rozwiązanie, które zwiększy produktywność wielokrotnie. Takim rozwiązaniem może być albo lepsza organizacja pracy, albo – co kojarzymy najczęściej z historią gospodarczą (nie zawsze słusznie) – **innowacje** związane z postępem naukowym.

Nowe rozwiązania naukowe są tylko początkiem poprawy sytuacji materialnej i **postępu gospodarczego**. W kolejnym etapie wkraczają konkurujący przedsiębiorcy. Innowacja jest bowiem nic nie warta, dopóki przedsiębiorcy nie znajdą na nią klientów. Muszą przeorientować istniejące sposoby produkcji, zatrudnić pracowników, zakupić maszyny – skutecznie zastosować nowinki technologiczne w procesie gospodarczym. Następnie efekty ich działań poddawane są testowi, w którym sędziami są konsumenci. Nie każda nowinka technologiczna oznacza automatycznie rynkowy sukces. O efektywności poszczególnych rozwiązań ostatecznie decyduje wola konsumentów, a siłą napędową procesu rynkowej przemiany są działania konkurujących przedsiębiorców.

Jak działa konkurencja? Przedsiębiorca jest zawsze gotów zastosować takie rozwiązania, które pozwolą na przyciągnięcie do siebie większej liczby klientów przy uwzględnieniu wysokości kosztów, jakie musi ponieść. Dlatego z radością wita wszelkie unowocześnienia i rozwiązania poprawiające jakość produktu, które przekonają jego odbiorców, że warto dany produkt kupić u niego niż korzystać z oferty rywali. Innymi słowy, przedsiębiorca zawsze – o ile jest to możliwe – jest gotów wyprzedzić innych przedsiębiorców w poprawie jakości produktu. Istnienie takich bodźców do działania możemy zaobserwować niemal na każdym rynku. Czasami może nam się wydawać, że producenci przesadzają z różnorodnością produktową. Jednak ich decyzje są motywowane racjonalnymi, nawet jeśli nietrafionymi analizami.

Rola innowacji w procesie postępu gospodarczego

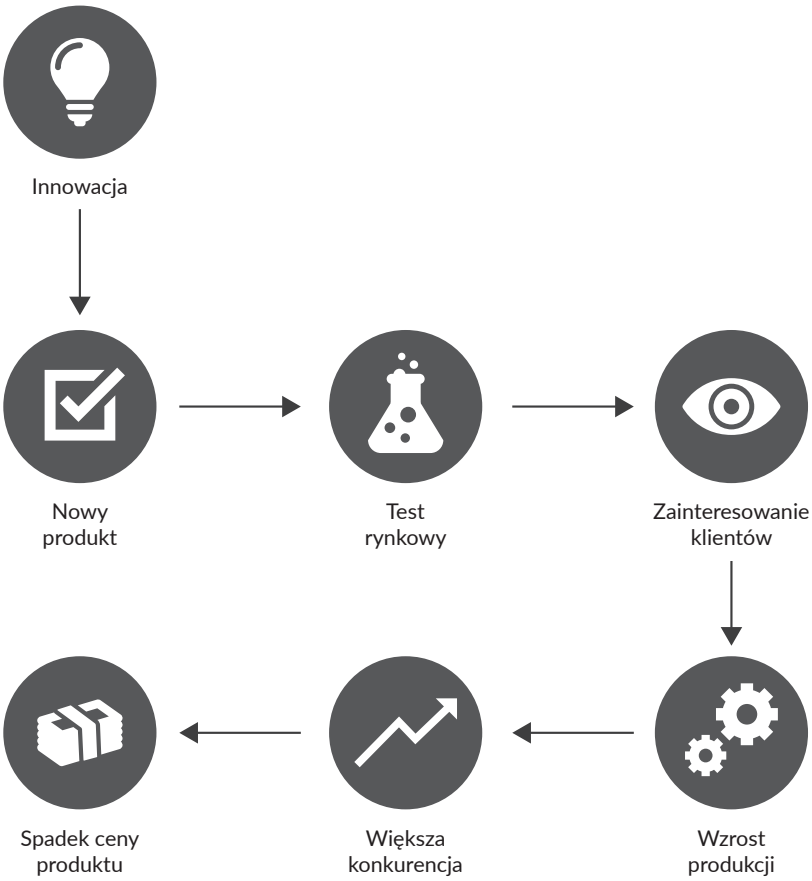
Przyjrzyjmy się na przykład zmianom na rynku samochodowym. Do lat pięćdziesiątych XX wieku samochody miały słabe systemy bezpieczeństwa. W tamtym czasie inżynierowie firmy Volvo wymyślili do dziś najskuteczniejsze narzędzie zmniejszania obrażeń przy wypadku, czyli trzypunktowe pasy bezpieczeństwa (przytrzymujące człowieka w najmocniejszych miejscach ciała, czyli miednicy i klatce piersiowej). Nie był to jednak koniec rozwoju systemów bezpieczeństwa, lecz dopiero początek.

Volvo zdecydowało się nie ograniczać dostępu do wynalazku i pozwoliło wszystkim producentom na korzystanie z patentu bez jakichkolwiek opłat. W wyniku wieloletniej ewolucji rynku systemy bezpieczeństwa znacznie udoskonalono, a konkurujące firmy samochodowe prześcigają się dziś w dostarczaniu coraz nowocześniejszych rozwiązań (zauważalny przełom nastąpił kilkanaście lat temu, gdy coraz większą wagę zaczęto przywiązywać do testów zderzeniowych). Oprócz pasów standardem są dzisiaj ich pirotechniczne napinacze uruchamiane w chwili zdarzenia – pas napina się, aby ciało człowieka nie ulegało zbyt łatwo sile bezwładności. Do pasów dołączono poduszki powietrzne, które wraz z pasami sprawiają, że pasażerowie nie uderzają głową we wnętrze samochodu – bez pasów pasażerowie polecieliby do przodu – ale nawet one mogą nie wystarczyć do ochrony przed uderzeniem głową w panel albo boczną szybę. Dlatego mamy już nie tylko poduszki przednie, ale poduszki kolanowe, poduszki kurtynowe, poduszki boczne, a nawet poduszki między pasażerami (aby nie zderzali się głowami). Producenci eksperymentują też z poduszkami na zewnątrz samochodu, aby chronić pieszych w razie kolizji. W ostatnich latach rozwinął się również rynek fotelików samochodowych dla dzieci, których z powodu wzrostu i wagi standardowe pasy i poduszki praktycznie nie chronią.

Samochody zmieniły się także pod innymi względami. Jeszcze 20 lat temu kamera cofania, system nawigacji czy światła ksenonowe były szczytem luksusu, zarezerwowanym dla aut najwyższej klasy. Obecnie te rozwiązania stają się standardem dla samochodów ze średniej półki.

Główną siłą sprawczą wszelkich innowacji jest konkurencja między przedsiębiorcami, którzy szukają sposobów na jak najsprawniejszą produkcję – by możliwie najniższym nakładem osiągnąć jak najlepsze efekty z punktu widzenia konsumentów. I wciąż muszą się spieszyć, bo inaczej mogliby przegapić swój dobry moment i stracić klienta na rzecz konkurentów. Jednym z dobitnych przykładów z ostatnich lat jest firma technologiczna Nokia. Pod koniec lat dziewięćdziesiątych XX wieku był to potentat na rynku telefonii komórkowej. Z czasem utracił swoją rynkową pozycję, gdyż nie nadążał z innowacjami. Firmę wyprzedzili konkurenci, którzy stworzyli znacznie lepsze (zdaniem konsumentów) produkty w branży smartfonów. Nie inaczej było ze słynnym gigantem fotograficznym – Kodakiem. Mimo że firma przyczyniła się do powstania aparatu cyfrowego, to jednak w wyniku konkurencyjnej batalii przegrała z innymi producentami i stanęła na skraju bankructwa.

Diagram 14. Droga postępu gospodarczego

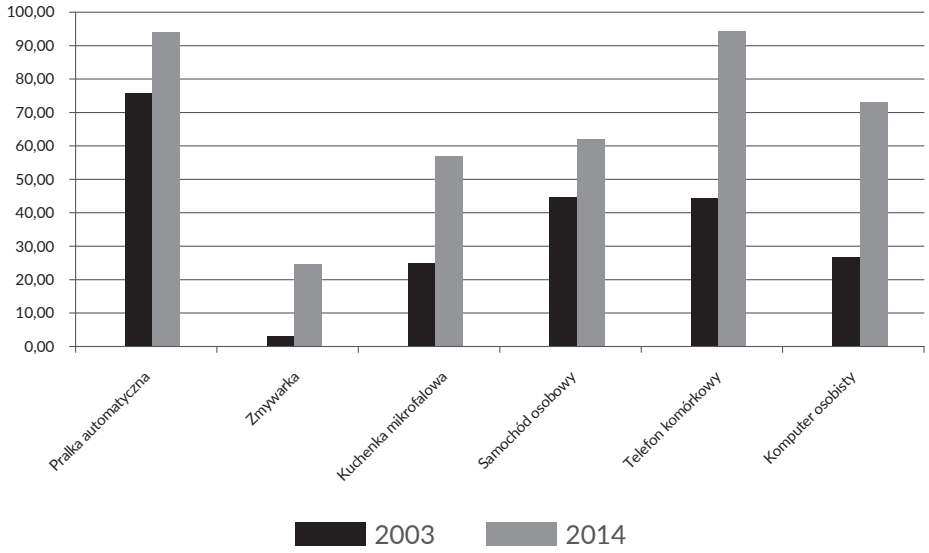


Ten ostatni przykład dotyczy przede wszystkim nowinek technologicznych, na których najłatwiej jest zilustrować znaczenie innowacji. W rzeczywistości jednak innowacje są dużo szerszą kategorią, nie tylko odnoszącą się do implementacji osiągnięć nauki i techniki. I tak firma Dell odniosła na rynku komputerowym ogromny sukces, ponieważ potrafiła szybko i sprawnie budować i dostarczać klientom komputery bez pośredników. Mimo że nie przeznaczała zbyt wielkich środków na „badania i rozwój", zdołała wprowadzić innowacje procesowe, które dostarczyły klientom nowej użyteczności. Często radykalne zmiany na rynku produktów wynikają nie z powstania nowych technologii, lecz z dobrego pomysłu na ich nowatorskie połączenie. Za przykład niech posłuży firma Apple, która nie wymyśliła smartfonów ani podzespołów technologicznych,

ale potrafiła w przełomowy sposób stworzyć ich niesamowite połączenie: smartfon znacznie przyjaźniejszy w użytkowaniu od poprzedników.

Dlatego ważne jest, by nie postrzegać innowacji jako wąsko rozumianych nowinek technologicznych, które są efektem znacznych wydatków na badania naukowe (z danych statystycznych wynika, że większe wydatki na badania wcale nie przekładają się na większy wzrost gospodarczy). Warto też zauważyć, że nie zawsze zastosowanie najnowszych rozwiązań technologicznych przynosi sukces.

Wykres 25. Odsetek gospodarstw domowych w Polsce wyposażonych w niektóre przedmioty trwałego użytkowania w 2003 i 2014 roku (w procentach)



Zyski przy spadających cenach

W działalności przedsiębiorczej kompasem wytyczającym kierunek działań firm jest zysk. Zysk nie bierze się jednak z podnoszenia cen. Każdy przedsiębiorca chciałby sprzedawać swoje produkty jak najdrożej, ale nie może tego robić z powodu konkurencji na rynku. Zobaczyliśmy to już na przykładzie kawy i herbaty z poprzedniego rozdziału. Jeśli przedsiębiorca sprzedaje bardzo drogo coś, co można wyprodukować tanio, to osiąga bardzo wysokie zyski, wyższe niż w innych branżach. Tym samym jednak stwarza bodziec dla innych firm, by wykorzystały okazję i zaczęły sprzedawać

swój produkt po niższych cenach, odciągając klientów od rywala, który zawyża ceny. Skuteczna przedsiębiorczość na rynku nie sprowadza się bowiem do ustalania wysokich cen, lecz do takiej produkcji, która pozwala na wysokie zyski (w dłuższym okresie). Te zaś można osiągać przy spadających kosztach i spadających cenach produktu. Podręcznikowym przykładem takiej sytuacji są z roku na rok coraz tańsze produkty technologiczne.

To dlatego wielki postęp gospodarczy, któremu towarzyszy zyskowność przedsiębiorstw, nie charakteryzuje się wcale wysokimi cenami. Pozostając w realiach branży technologicznej, przypomnijmy, że pierwszy telewizor plazmowy kosztował kilkanaście tysięcy dolarów. W otoczeniu ówczesnej sytuacji rynkowej stanowił fanaberię dla bogaczy. Podobnie było z nawigacją GPS, telefonem komórkowym, komputerem osobistym, klimatyzacją, samochodem, lodówką, pralką, zmywarką do naczyń, butami, perfumami itd. Każdy produkt na początku był drogą zabawką dla najbardziej zamożnych.

Z czasem jednak przedsiębiorcy dostrzegali, że można go wytwarzać w większych ilościach. A ponieważ konsumenci chcą kupować, to konkurujące firmy walczą o to, by móc taki produkt wytworzyć możliwe jak najtaniej w danych warunkach ekonomicznych. Im taniej będą go wytwarzać, tym taniej będą mogli dostarczać go odbiorcom, dzięki czemu osiągną pokaźny zysk. Znakiem gospodarczego postępu jest to, że towary, które jeszcze wczoraj były uważane za luksusowe, dzisiaj stają się powszechne i dostępne dla mas (zob. wykres 25).

Pytania sprawdzające

1. Wyjaśnij rolę konkurencji w procesie wzrostu gospodarczego.
2. Spróbuj opisać przykład innowacji produktu.
3. Spróbuj podać przykłady innowacji, które usprawniają wykonywanie jakiejś czynności.
4. Wyjaśnij, w jaki sposób przedsiębiorstwa mogą osiągać zyski przy spadających cenach.
5. Spójrz na diagram 14. Spróbuj podać przykłady innych innowacji, które przeszły przez wszystkie etapy wskazane na diagramie.

34. Przedsiębiorczość a instytucje

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Jakie są źródła nierównomiernego rozkwitu przedsiębiorczości na świecie.
- Jakie są związki między aktywnością przedsiębiorczą a porządkiem prawnym w danym kraju.
- Jakie znaczenia ma społeczne podejście do przedsiębiorcy.
- Co pokazują wskaźniki wolności gospodarczej.
- Czym jest otoczenie przedsiębiorstwa.

Najważniejsze pojęcia:
różnice dochodowe, instytucje, indeks wolności gospodarczej, otoczenie przedsiębiorstwa

Różnice dochodowe na świecie

Jednym z najbardziej uderzających zjawisk współczesnego świata jest ogromne zróżnicowanie pod względem poziomu życia. W debatach politycznych temat ten pojawia się dość często, ale prawie zawsze dotyczy **różnic dochodowych** w danym kraju (np. w Polsce dyskutuje się o różnicach w zarobkach Polaków, w Stanach Zjednoczonych dyskutuje się o zarobkach prezesów firm i szeregowych pracowników itd.). Znacznie bardziej jednak uderzają różnice poziomu życia między poszczególnymi krajami. W Polsce żyje się przeciętnie na lepszym poziomie niż na Białorusi i znacznie lepszym niż w krajach afrykańskich, chociaż gorzej niż w Europie Zachodniej czy Stanach Zjednoczonych. Dotyczy to wszystkich szczebli dochodowych: zarówno osób, które pracują za najniższe płace w zawodach niewymagających żadnych kwalifikacji, jak i tych, które mają większe kompetencje i zajmują wyższe stanowiska (znajduje to dobitne potwierdzenie w znaczącej emigracji Polaków w kilka lat po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej). Mimo że w każdym z krajów odnajdziemy różnice dochodowe, co budzi polityczne kontrowersje, to są one stosunkowo niewielkie w porównaniu do przepaści dochodowej, jaka istnieje między krajami bogatymi i biednymi.

Współczesne teorie wzrostu gospodarczego próbują odpowiadać na pytanie o źródła takiego zróżnicowania. Dlaczego w Stanach Zjednoczonych przeciętnemu człowiekowi żyje się o wiele lepiej niż w Rwandzie? Dlaczego w Somalii żyje się nieporównywalnie gorzej aniżeli w Danii? Dlaczego w krajach rozwijających się i rozwiniętych nawet najbiedniejsi nie umierają z głodu, podczas gdy w krajach najbiedniejszych mimo pewnej poprawy wciąż budzi to niepokój. Pytanie „dlaczego" może się wydawać trywialne, ale jest to jednocześnie najważniejsze pytanie w historii ekonomii, a podstawy do jego zadawania – różnice w poziomie życia na świecie – aż kłują w oczy, choć są spychane w świadomości społecznej przez bieżące problemy lokalne i polityczne.

Źródła różnic

Najprostsza i jednocześnie niekontrowersyjna odpowiedź o źródła różnic to wielkość produkcji. Kraje, w których poziom życia jest wysoki, charakteryzuje też wysoka produkcja we wszystkich branżach. Gdy w gospodarce jest duży dostęp do wszelkich ilości dóbr i usług sprzedawanych na rynku – uwzględniając zdolność do importowania dóbr z innych krajów – to poziom życia jest wysoki. Choć twierdzenie o wysokiej produkcji jest poprawne i mało kontrowersyjne, to jednak niewiele tłumaczy. Możemy bowiem pytania ciągnąć dalej: dlaczego w jednych krajach jest wysoka produkcja, a w innych znacznie mniejsza?

Wysoka produkcja jest dostarczana masowo konsumentom przez twórczo działających przedsiębiorców (zob. rozdział na temat wzrostu gospodarczego). Z jednej strony oferują oni dużo produktów, które są dosyć tanie, a z drugiej zatrudniają pracowników za stosunkowo wysokie płace. Podstawowa różnica, którą dostrzeżemy między krajami bogatszymi i biedniejszymi, sprowadza się właśnie do tego. W krajach bogatszych przedsiębiorców stać na to, by płacić wysokie wynagrodzenie pracownikom, gdyż ich działania są znacznie bardziej produktywne niż w krajach biedniejszych. Płace, które są wypłacane pracownikom, to dla przedsiębiorstw koszty. Przedsiębiorca jest skłonny ponieść większe koszty (na płace pracowników albo zakup innych czynników produkcji), jeśli w efekcie osiągnie jeszcze większe obroty (przychody ze sprzedaży), gdyż w ostatecznym rozrachunku przyniesie mu to zysk.

Znaczenie instytucji

Pozytywne skutki wzrostu innowacyjności i produkcji w krajach bogatych nawarstwiały się systematycznie przez dziesięciolecia. Można więc powiedzieć, że kraje bogate wykształciły przez lata cały system, który sprzyja przedsiębiorczości. Mowa tu o systemie w bardzo szerokim sensie, obejmującym system filozoficzny, prawny, społeczny, gospodarczy, a nawet religijny. Chodzi głównie o społeczne myślenie o przedsiębiorcach i działalności gospodarczej, także działalności dla zysku. Jeśli społeczeństwo uważa przedsiębiorców za pasożytów, za szkodliwe egocentryczne jednostki, a zyski przez nich osiągane za czysty wyzysk, to trudno oczekiwać, że doświadczy ono innowacyjnego boomu. Na życzliwe postrzeganie przedsiębiorcy ma wpływ każdy element życia społecznego, począwszy od rozwiązań prawnych, przez utrwalone zwyczaje, a skończywszy na etyce i moralności. W ekonomii takie elementy nazywa się **instytucjami**. Dla rozkwitu przedsiębiorczości istotne jest, aby instytucje jej nie potępiały, lecz jej sprzyjały.

Jednym ze słynniejszych wskaźników, które obrazują jakość obowiązującego modelu prawnego – czyli instytucji formalnych – jest **indeks wolności gospodarczej** (zob. tabelę 8). Jego zwolennicy powołują się na niego, gdy chcą podkreślić rolę swobody przedsiębiorczości w poszczególnych krajach. Warto wiedzieć, że wskaźnik ten obejmuje wiele rozmaitych uwarunkowań, które sprzyjają przedsiębiorczości – wśród nich kwestie łatwości prowadzenia i zakładania firmy, łatwości prowadzenia handlu międzynarodowego (importu i eksportu), niskiej inflacji, wydatków rządowych, niskich podatków, ochrony praw własności, swobody inwestowania, swobody zawierania i rozwiązywania umów pracowniczych oraz braku korupcji.

Wszystkie te czynniki uważa się za sprzyjające przedsiębiorczości, gdyż pozostawiają one większą sferę dla przedsiębiorczej inicjatywy. Warto jednak pamiętać, że niektóre z krajów znajdujące się wysoko na liście wskaźnika wolności gospodarczej wcale nie są przyjazne przedsiębiorczości we wszystkich wymienionych punktach. Klasycznym przykładem są kraje skandynawskie, które znajdują się wysoko na liście wolności gospodarczej mimo stosunkowo dużych wydatków publicznych. O względnie szerokiej wolności gospodarczej w krajach skandynawskich decydują jednak czynniki inne niż wielkość wydatków publicznych, a mianowicie swoboda prowadzenia firm, stabilność prawa i systemu pieniężnego oraz swoboda handlu i inwestowania.

Przedsiębiorczość i innowacyjność bierze się z realizacji przez ludzi idei zmiany otaczającego ich świata. Chęć zmiany, tworzenia czegoś nowego

Tabela 8. Ranking wolności gospodarczej Heritage Foundation za 2016 rok
(im wyższa pozycja w rankingu, tym większa wolność gospodarcza)

Pozycja	Kraj	Pozycja	Kraj
1.	Hongkong	26.	Szwecja
2.	Singapur	27.	Korea Południowa
3.	Nowa Zelandia	28.	Austria
4.	Szwajcaria	29.	Malezja
5.	Australia	30.	Botswana
6.	Kanada	31.	Bahamy
7.	Chile	32.	Norwegia
8.	Irlandia	33.	Kolumbia
9.	Estonia	34.	Katar
10.	Wielka Brytania	35.	Izrael
11.	Stany Zjednoczone	36.	Łotwa
12.	Dania	37.	Makau
13.	Litwa	38.	Saint Lucia
14.	Tajwan	39.	Polska
15.	Mauritius	40.	Saint Vincent i Grenadyny
16.	Holandia	41.	Urugwaj
17.	Niemcy	42.	Cypr
18.	Bahrajn	43.	Hiszpania
19.	Luksemburg	44.	Belgia
20.	Islandia	45.	Barbados
21.	Czechy	46.	Jordania
22.	Japonia	47.	Macedonia
23.	Gruzja	48.	Jamajka
24.	Finlandia	49.	Peru
25.	Zjednoczone Emiraty Arabskie	50.	Kostaryka

i wyjątkowego jest potencjałem, który trudno sprowadzić do określonych czynników. Nie da się przedstawić idealnej recepty na to, by w głowach ludzi narodziła się natychmiast innowacyjność. Można natomiast tworzyć

instytucje i rozwiązania, które temu sprzyjają. Można również wprowadzać rozwiązania opresyjne i szkodliwe, które przedsiębiorczość hamują i traktują ją jako niepotrzebny aspekt życia człowieka. W krajach o takich systemach prawnych i społecznych poziom życia jest najniższy, a gospodarka zacofana w porównaniu z krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się.

Diagram 15. Przedsiębiorstwo i jego otoczenie

Otoczenie wewnętrzne

Otoczenie zadaniowe

Otoczenie ogólne

Otoczenie zewnętrzne

Otoczenie przedsiębiorstwa w praktyce

Firma McDonald's zarówno sprzedaje swoje produkty klientom indywidualnym odwiedzającym jej lokale, jak i dostarcza posiłki klientom instytucjonalnym: szpitalom, szkołom czy zakładom karnym. Musi także uwzględniać różnice w zwyczajach żywieniowych mieszkańców różnych krajów: choć w polskich restauracjach nie sprzedaje alkoholu, to we Francji można się w jej lokalach napić wina, zaś w Niemczech piwa, ponieważ klienci traktują te napoje jako normalną część posiłku. Z kolei w krajach, gdzie ludzie nie jedzą wołowiny, spółka przygotowuje kanapki z jagnięciną. McDonald's musi brać także pod uwagę działania konkurentów (np. Burger Kinga, ale także lokali oferujących zdrową żywność), wybierać między dostawcami (np. między Coca-Colą a Pepsi), rozważać partnerstwa strategiczne (chociażby z określonymi wytwórniami filmowymi w sprawie zabawek trafiających do zestawów Happy Meal) oraz przestrzegać odpowiednich regulacji dot. bezpieczeństwa żywności (i np. poddawać się kontroli Państwowej Inspekcji Sanitarnej).

Odpowiednia adaptacja do ciągle zmieniającego się otoczenia (a nawet właściwe dopasowanie się do dopiero *przewidywanych zmian*) decyduje o sukcesie bądź porażce przedsiębiorstwa. Znaczenie otoczenia dla funkcjonowania firmy potwierdza niedawny przypadek firmy Atlantic, znanego polskiego producenta bielizny. Spółka rozwijała się przez wiele lat, realizując wiele inwestycji na Ukrainie i w Rosji. Wpierw na skutek kryzysu finansowego, który wybuchł w 2008 roku, a następnie z powodu nagłych zmian w otoczeniu międzynarodowym w latach 2013–2015 (zajęcie Krymu przez Rosję), polityczno-prawnym (Euromajdan, sankcje gospodarcze nałożone na Rosję, żądanie natychmiastowej zapłaty należnego podatku przez Urząd Skarbowy) i ekonomicznym (spadek wartości rosyjskiego rubla oraz ukraińskiej hrywny) spółka zbankrutowała.

Na podstawie: Ricky W. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, tłum. M. Rusiński, Warszawa 2013, s. 83; Łukasz Pałka, *Bankructwo spółki Atlantic. Znaną markę pogrążyły kłopoty w Rosji i skarbówka* http://www.money.pl/gospodarka/wiadomosci/artykul/bankructwo-spolki-atlantic-znana-marke,84,0,1888084.html (dostęp: 12 grudnia 2016)

Otoczenie przedsiębiorstwa

Omówione w ostatnich rozdziałach kwestie składają się na tak zwane otoczenie przedsiębiorstwa. Żadna firma nie działa bowiem w próżni, lecz w pewnym środowisku, które wpływa na jej funkcjonowanie. Można

wyróżnić środowisko wewnętrzne, na które składają się siły działające wewnątrz przedsiębiorstwa (np. właściciele, zarząd czy pracownicy), oraz otoczenie zewnętrzne, czyli wszystko to, co znajduje się poza firmą, ale na nią oddziałuje. Otoczenie zewnętrzne dzieli się z kolei na otoczenie ogólne (zwane także otoczeniem dalszym albo makrootoczeniem) oraz otoczenie zadaniowe (zwane także otoczeniem celowym bądź bliższym albo mikrootoczeniem). To pierwsze tworzy ogólny kontekst funkcjonowania przedsiębiorstwa i ma różne wymiary: ekonomiczny, techniczny, społeczno-kulturowy, prawno-polityczny i międzynarodowy. Z kolei na to drugie składają się już konkretne organizacje lub grupy, które mogą wpływać na przedsiębiorstwo, takie jak: klienci, konkurenci, dostawcy, ale także partnerzy strategiczni czy regulatorzy (zob. diagram 15).

Pytania sprawdzające

1. Skąd się biorą różnice w poziomie życia między różnymi krajami?
2. Wyjaśnij, dlaczego porządek prawny ma duże znaczenie dla przedsiębiorczości.
3. Jaką rolę w przedsiębiorczości odgrywają idee i kultura w społeczeństwie?
4. Czym jest indeks wolności gospodarczej?
5. Jakie czynniki musi uwzględnić polska firma produkująca okna, jeśli chce sprzedawać swoje produkty także na rynku chińskim?

35. Reklama i marketing

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Jaką rolę w działalności gospodarczej odgrywa reklama.
- Jakie są korzyści z istnienia reklam.
- Dlaczego reklamowany produkt wcale nie musi być droższy.
- Jak bardzo zmienił się rynek reklam w ostatnich latach.
- Czym jest marketing.

Najważniejsze pojęcia:
reklama, marketing

Charakterystyka reklamy

„Reklama jest dźwignią handlu" – to chyba najsłynniejsze powiedzenie na temat reklamy i prowadzenia biznesu. W dobie rozwiniętych rynków oferowane produkty muszą spełniać nie tylko standardy satysfakcjonujące klientów, ale być również umiejętnie sprzedawane. Po wytworzeniu danego produktu wielu specjalistów zajmuje się sprawą odnalezienia zainteresowanych klientów. Każda branża ma pod tym względem swoją specyfikę. Jednym z elementów sprzedaży i docierania do klienta jest **reklama**. Polega ona na wysłaniu do klienta informacji o produkcie i marce, pod którą ten produkt jest sprzedawany. Reklama może być wizualna, dźwiękowa, pocztowa; może być wysyłana różnymi kanałami, ale obecnie coraz bardziej zyskuje na znaczeniu kanał internetowy: strony internetowe (np. banery) oraz poczta elektroniczna. Wynika to z wypierania tradycyjnej telewizji i poczty i zastępowania ich nowszymi technologiami.

Charakter reklamy jest sprawą indywidualną. Czasami reklamy są bardzo proste, mało interesujące i wtórne. Jednakże coraz większa konkurencja między firmami prowadzi do podnoszenia jakości tworzonych przez nie reklam. Niektóre są nawet małymi dziełami sztuki. Firmy konkurują ze sobą już nie tylko produktami, lecz także atrakcyjnością reklam.

Niektórzy myśliciele uważali reklamy za marnotrawstwo (podobną opinię mieli na temat marek). Po co bowiem różnicować takie same produkty? Po co dawać im nazwy, marki, opakowania i wymyślać slogany reklamowe? Wystarczyłoby je wszystkie zapakować w czarne i nudne opakowania, a reklamę sprowadzić do zwykłej informacji, o jaki produkt chodzi i ile kosztuje. Takie podejście traktuje człowieka jednowymiarowo, a przecież ludzie lubią otaczać się przedmiotami, które dają im dodatkową satysfakcję. Dlatego przy wyborze produktu nie bez znaczenia są walory wizualne – jego opakowanie, nazwa czy sposób sprzedaży, podobnie jak ważna jest ładna, przyciągająca wzrok okładka przy wyborze książki.

Funkcje reklamy

Najważniejszą funkcją reklamowania określonej marki jest zwiększenie potencjału konkurencyjnego na rynku. W sytuacji gdy dominuje na nim kilku producentów, nowym przedsiębiorcom może być trudno przebić się z ofertą. I tu z pomocą przychodzi reklama, która pozwala dotrzeć do klientów. Dlatego reklama jest nie tylko suchą informacją, lecz często zawiera elementy nie do końca związane z produktem: zabawny żart, kolorowe zdjęcia, urokliwych bohaterów, dobrą muzykę czy chwytliwy slogan (niech przykładem będzie słynne niegdyś „*Prawie* robi wielką różnicę" z reklamy jednej z polskich marek piwa), a wszystko po to, by zwrócić uwagę odbiorcy, zainteresować go produktem. Czarny ekran z suchą informacją nie wzbudziłby takiego zainteresowania. Stąd w analizie reklam mówi się o tym, że zawierają one zarówno elementy informacyjne, jak i elementy perswazyjne. Te pierwsze dotyczą tego, co reklama przekazuje, drugie – jak reklama to czyni. Zazwyczaj te drugie są zjawiskiem ubarwiającym reklamę i wzmacniają zainteresowanie przekazem. Kiedy jednak stają się narzędziem dezinformacji, mogą po prostu oszukiwać klientów. Negatywny przykład ostatnich lat w Polsce to sprawa firmy Amber Gold, która w reklamach przekonywała klientów, że inwestuje ich środki w prawdziwe złoto. Tymczasem podejmowała zupełnie inne ryzykowne inwestycje. Dlatego do reklam dobrze jest mieć dystans i krytyczne podejście.

W ostatnich latach w Polsce jednym z bardziej spektakularnych przykładów było wejście na rynek nowego operatora komórkowego firmy P4. Wcześniej istniały na tym rynku trzy wielkie firmy, które

decydowały o jego kształcie. Firma P4 wkroczyła na rynek, wywierając ogromną konkurencyjną presję na dotychczasowych producentach, by obniżyli ceny swoich usług i zaoferowali klientom dodatkowe możliwości. Ewolucja rynku telefonii komórkowej przebiegła szybciej dzięki temu, że firma P4 intensywnie się reklamowała i docierała do wielu klientów. Gdyby nie działania reklamowe P4, firma ta miałaby znacznie mniejsze szanse wobec innych operatorów telefonii komórkowej. Zakaz reklamy znacznie osłabiłby potencjał konkurencyjny rynku i odebrałby niezwykle ważną broń tym firmom i przedsiębiorcom, którzy dopiero wchodzą na rynek i chcą zaznaczyć swoją obecność. Konkurencja, która wchodzi na rynek, przyczynia się do ciągłego postępu w oferowanej gamie produktów.

Diagram 16. Funkcje reklamy

POZYTYWNE	NEGATYWNE
Informacja	W prowadzenie klienta w błąd
Zachęcenie do kupna	
Zwiększenie sprzedaży	

Reklama a cena produktu

Jedną z dosyć rozpowszechnionych opinii na temat reklamy jest przekonanie, że reklamowane produkty muszą być droższe, niż gdyby reklam nie było. Jest to błędne rozumowanie i traktuje proces gospodarczy w bardzo uproszczony sposób. Być może pierwsza myśl podpowiada, że jest w tym dużo racji: skoro firma musi zapłacić wiele milionów za reklamę, to taki wzrost kosztów działalności z pewnością musi się odbić na cenie produktu finalnego, za który klienci zapłacą więcej. Tymczasem rozumowanie to byłoby poprawne tylko przy nieprawdziwym założeniu, że reklama wpływa jedynie na koszty firmy. Gdyby tak było, wydawanie pieniędzy na reklamę nie miałoby sensu.

W rzeczywistości reklama oznacza nie tylko wzrost kosztów. Pozwala bowiem na dotarcie do większej liczby klientów. Dzięki temu, że

informacja o produkcie lub nowej marce staje się powszechna, firma może poszerzyć bazę klientów i dzięki temu zwiększyć przychody. Możemy do tej obserwacji dodać jeszcze to, o czym dowiedzieliśmy się z poprzednich rozdziałów na temat marż i narzutów na cenę produktu – jeśli sprzedawca ma większy obrót, to może obniżyć narzuty i zaproponować klientom niższą cenę. A więc jeśli reklama okaże się skuteczna, może sprzyjać obniżeniu cen produktów, powodując, że dla sprzedającego znacząco rośnie rynek i klientela wydająca pieniądze na jego wytwory.

Oczywiście nie odnosi się to do każdego przypadku sprzedażowego. Istnieją przecież produkty drogie i luksusowe i tu reklama nie prowadzi do obniżenia ceny. Natomiast z pełnym przekonaniem możemy powiedzieć, że twierdzenie: „reklamowany produkt jest zawsze droższy od niereklamowanego" jest nieprawdziwe.

Czy wiesz, że…?

Do najdroższych reklam na świecie należą te emitowane w trakcie finału rozgrywek futbolu amerykańskiego (Super Bowl). Szacuje się, że w samych Stanach Zjednoczonych w 2015 roku reklamy w czasie finału obejrzało ponad 100 milionów odbiorców (blisko co trzeci mieszkaniec tego kraju). Trzydziestosekundowa reklama w tym czasie kosztowała nawet 4,5 miliona dolarów.

Reklama w Internecie

W ostatnich kilkunastu latach na rynku reklamowym nastąpił ogromny przełom, wynikający z rozwoju Internetu. Największą rolę odegrała tu wyszukiwarka Google, a reklama stała się w znacznym stopniu spersonalizowana. Reklamy w gazetach, radiu i telewizji są w zasadzie ogłoszeniami, które trafiają do wielu odbiorców, także do tych, którzy w ogóle nie są zainteresowani reklamowanym produktem: przykładowo osoba niezainteresowana motoryzacją ogląda reklamy samochodów, a osoba niechodząca do kina ogląda reklamy najnowszych premier filmowych. Rozwój Internetu zrewolucjonizował reklamę, ponieważ umożliwił jej spersonalizowanie. I tak księgarnia internetowa znająca historię swoich klientów może rekomendować im kupno wybranych książek, analizując ich dotychczasowe zakupy. Google rejestruje ruch internauty na różnych stronach i dostosowuje wyświetlane tam reklamy do tematyki, którą interesuje się

odbiorca. Wcześniej na stronach internetowych umieszczano mnóstwo nieadresowanych reklam – podobnie jak kiedyś było to w tradycyjnym radiu i telewizji. Teraz dzięki internetyzacji życia reklama jest spersonalizowana i w coraz większym stopniu trafia do zainteresowanego nią klienta. Wprowadza to większą racjonalność ekonomiczną, a także racjonalność w wycenie ofert reklamowych.

Marketing

Pojęciem, które często pojawia się w kontekście reklamy, jest **marketing**. Mimo że wiele osób uznaje oba te pojęcia za tożsame, to marketing jest określeniem znacznie szerszym. Marketing to proces, którego celem jest zbadanie, co będzie odpowiadało konsumentowi, a następnie wysłanie (często przez reklamę) sygnału o produkcie, który może go zainteresować. Proces ten składa się z wielu etapów:

1) opracowania strategii marketingowej, czyli sposobu, w jaki firma chce osiągnąć cele marketingowe;
2) segmentacji i profilowania konsumentów, czyli dzielenia odbiorców przekazu marketingowego (i potencjalnych nabywców) na grupy oraz dokładne scharakteryzowanie każdej z nich po to, by lepiej dopasować komunikat do ich potrzeb;
3) badania opinii klientów, z reguły za pomocą wywiadów i ankiet;
4) przygotowania reklamy w wybranej formie i jej dystrybucji;
5) badania skuteczności marketingowej (m.in. poprzez badania sprzedaży).

Działania te pozwalają firmom poznać, jakie rodzaje produktów podobają się konsumentom oraz które marki i symbole dobrze im się kojarzą. Marketing bada również satysfakcję klienta już po nabyciu produktu (obsługa posprzedażowa klienta), by ocenić jego skłonność do dokonania zakupu w przyszłości. Innymi słowy, w swojej działalności marketingowej firmy nie ograniczają się do prostej propagandy i nachalnego naganiania klientów do kupowania produktów, lecz starają się nawiązać z nimi dialog.

Obecnie uważa się, że najskuteczniejszym rozwiązaniem jest marketing mix, czyli mieszanka różnych elementów oddziaływania na rynek. Najpopularniejsza koncepcja marketingu mix to tzw. 4P, której nazwa pochodzi od pierwszych liter angielskich pojęć:

Produkt (*Product*) – firma poznaje potrzeby swoich klientów i tworzy produkty albo usługi, które je zaspokoją, biorąc pod uwagę jakość, wygląd

(opakowanie) i asortyment, a także działania wspierające, czyli np. serwis – zasady zwrotów, pomoc techniczną, gwarancję, dzięki której będzie można naprawić popsuty produkt lub wymienić go na nowy.

Cena (*Price*) – ten instrument skupia się polityce cenowej, która zależy od tego, co chce osiągnąć dane przedsiębiorstwo, np. projektant mody wypuszczający na rynek nowe perfumy może zdecydować się na dość wysoką cenę, gdyż chce, aby jego produkt został uznany za luksusowy, co z kolei może mieć wpływ na decyzje zakupowe jego potencjalnych klientów. Polityka cenowa obejmuje również zasady stosowania rabatów i warunki płatności (np. możliwość zakupienia produktu na raty).

Strategia dystrybucji (*Place*) – ustalenie sposobów dostarczenia produktu do miejsca sprzedaży i kanałów dystrybucji, czyli tego, gdzie będzie sprzedawany produkt. Producent podejmuje decyzję, czy produkt będzie dostępny jedynie w sklepach firmowych, czy również w innych punktach, a jeśli tak, to czy będą to tylko sklepy branżowe, czy też np. supermarkety.

Promocja (*Promotion*) – uwzględnia wszystkie formy przedstawienia produktu klientowi, w tym dodatkowe działania promocyjne (np. tworzenie atrakcyjnych wystaw sklepowych, które zachęciłyby klientów do wejścia do sklepu). Na promocję składają się również działania public relations takie jak np. kontakty z mediami, organizacja imprez promocyjnych czy dbanie o wizerunek firmy.

W latach dziewięćdziesiątych XX wieku teoretycy marketingu zaproponowali, aby koncepcję 4P wzbogacić o perspektywę klienta – tak powstała koncepcja 4C:

Konsument (*Consumer*) – firma produkuje jedynie takie dobra, które konsument chce zakupić. Firma zakłada, że klient zechce kupić nowy produkt, jeśli zaoferuje mu niższą cenę za taką samą jakość albo wyższą jakość za taką samą cenę jak u konkurencji.

Koszt (*Cost*) – całkowity koszt, jaki konsument musi ponieść w związku z nabyciem produktu. Uwzględnia się tutaj nie tylko koszt pieniężny, ale również czas, jaki konsument musi poświęcić, by nabyć dany produkt.

Komunikacja (*Communication*) – nawiązanie porozumienia i współpracy między sprzedającym a kupującym. Komunikacja nie tylko obejmuje promocję (czyli np. reklamę lub PR), lecz także ma na celu to, by komunikat był jak najbardziej dostosowany do odbiorcy.

Wygoda (*Convenience*) – stworzenie dla konsumenta jak najdogodniejszych warunków zakupu.

Pytania sprawdzające

1. Wyjaśnij, dlaczego reklama jest ważna dla konkurencyjności.
2. Dlaczego reklama nie musi powodować wzrostu ceny produktu?
3. Na czym polegała rewolucja na rynku reklamowym w początkach XXI wieku?
4. Dlaczego marketing to coś więcej niż tylko reklama?
5. Przeanalizuj diagram 16. Dlaczego zwiększenie sprzedaży czy zachęcenie do kupna można uznać za „pozytywne" funkcje reklamy?

36. Etyka w biznesie

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Czym jest etyka biznesu.
- Jakie zasady etyczne są ważne w prowadzenia biznesu.
- Dlaczego etyka w biznesie jest ważna.

Najważniejsze pojęcia:
etyka, swoboda umów, transparentność, odpowiedzialność

Etyka a działalność gospodarcza

Etyka to dziedzina, która zajmuje się szeroko pojętymi zasadami postępowania ludzi wobec siebie i otoczenia. Obejmuje normy wskazujące na to, co jest właściwym działaniem, a co nie. Normy te zwykle odwołują się do pewnych ogólnych zasad współżycia społecznego, ale również mogą się odnosić do obowiązującego prawa. Gdy mówimy o etyce, zazwyczaj odwołujemy się do uniwersalnych norm, do jakiejś powinności, sugerując, że należy coś zrobić tak, a nie inaczej, gdyż tylko taka droga jest właściwa, a inne są złe. Choć w praktyce, gdy mowa jest o etyce, często odwołujemy się też do powinności, która wynika z przepisów obowiązującego prawa.

Jak już wiemy, jedną z podstawowych kategorii ekonomicznych jest zysk, czyli odnoszenie korzyści z działalności gospodarczej. Jednak sam zysk – rozumiany jako najwyższa pieniężna nadwyżka przychodów nad kosztami – może być osiągany na różne sposoby, w tym takie, których nikt nie uznałby za etyczne. Najprostszy przykład to kradzież i napaść na drugiego człowieka. Takie działanie prowadzi do osiągnięcia osobistego zysku, ale trudno je nazwać etycznym. Jest to działanie we własnym interesie, ale z naruszeniem interesów innych ludzi. Takiego postępowania nie można też nazwać „działaniem gospodarczym dla zysku", ponieważ działalność gospodarcza opiera się na zasadzie dobrowolności – swobody umów zawieranych między suwerennymi stronami. W wypadku napaści i kradzieży oczywiście nie może być o tym mowy.

Zasada swobody umów

W tym miejscu dochodzimy do jednej z podstawowych i najbardziej fundamentalnych kategorii etyki biznesu – **swobody umów**, z której wyprowadzane są dalsze wartości. Można śmiało stwierdzić, że zasady etyki biznesu w mniejszym lub większym stopniu wypływają właśnie z tej kategorii. W świetle zasady swobody umów dwie strony kontraktu decydują się go podpisać dobrowolnie, bez zastosowania groźby fizycznej. Dotyczy to wszelkich form kontraktu: między konsumentem a sprzedawcą, między dwoma przedsiębiorcami, między pracownikiem a pracodawcą itd. Jedna strona jest coś winna drugiej i odwrotnie. Są nawzajem swoimi dłużnikami. Nikt nie robi tutaj żadnych prezentów i nie jest to działalność charytatywna, lecz świadoma i dobrowolna wymiana.

Transparentność i odpowiedzialność

Wśród cnót etyki biznesu wymienia się m.in. takie cechy jak **transparentność** i **odpowiedzialność**. W świetle tej pierwszej obie strony kontraktu muszą znać dokładnie przedmiot umowy. Jeśli któraś ze stron działa podstępem w stosunku do drugiej i wprowadza ją w błąd, jest to przypadek zachowania nieetycznego, ale również łamiącego ducha swobody umów. Przykładem mogą być działania grupy osób, która rozdawała stare artykuły gospodarstwa domowego emerytom za pokwitowaniem. Jak się później okazało, nie było to wcale pokwitowanie, lecz umowa kredytowa na zakup tych artykułów. Tym samym jedna strona wprowadzała celowo w błąd drugą i zapewniała, że podpis dotyczy czegoś innego, niż rzeczywiście dotyczył. Był to kodeksowy przykład łamania nie tylko obowiązującego prawa, lecz także działania łamiącego elementarne zasady etyczne, w szczególności zasadę przejrzystości.

Innym, mniej drastycznym przykładem mogą być niejasne zapisy w umowach zawieranych między stronami, z których jedna ma nadzieję ów brak precyzji wykorzystać. Nie sposób również pominąć tego, że może dojść do konfliktów już po zawarciu umowy. W momencie podpisania jakiegokolwiek kontraktu obydwie strony na nim zyskują. Taka jest zresztą natura handlu. Z czasem jednak może się okazać, że któraś ze stron uzna się za pokrzywdzoną w wyniku zawartej transakcji. Tak zapewne będzie w wypadku, gdy produkt nie spełnia pokładanych w nim oczekiwań albo gdy świadczona usługa jest jakościowo niezadowalająca.

Staje się to niejednokrotnie przedmiotem sporu między tymi, którzy do transakcji doprowadzili. Wtedy kluczowa w odniesieniu do zawartych umów jest odpowiedzialność. Jeśli sprzedawca dostarcza produkt wadliwy, bierze na siebie ciężar z tym związany (o ile, jak to się najczęściej dzieje, realia prawne tak przewidują). Oznacza to, że musi wynagrodzić klientowi poniesioną stratę, na przykład zwracając mu pieniądze albo usuwając zaistniałą usterkę. Elementem etycznego prowadzenia biznesu jest uwzględnianie w ofercie systemu reklamacyjnego i gwarancyjnego, gdyż statystycznie rzecz biorąc, każdy, nawet najlepszy produkt może się niekiedy okazać wadliwy.

Znaczenie etyki dla rozwoju gospodarczego

Etyka w biznesie jest niezwykle ważna dla sprawnego funkcjonowania gospodarki. Łatwo to zrozumiemy, kiedy wyobrazimy sobie świat, w którym ludzie ignorowaliby całkowicie zasady etyczne. Gdyby każdy oszukiwał swoich kontrahentów i tylko czekał na okazję, żeby wprowadzić ich w błąd, to nie mogłaby się rozwinąć żadna długofalowa działalność gospodarcza. Trudno byłoby o długookresowe planowanie działań ekonomicznych i rozważanie długoterminowych inwestycji w sytuacji, gdyby nikomu nie można było zaufać.

Etyczność zysku

Największe spory i dyskusje na temat etyki dotyczą kwestii zysku pieniężnego osiąganego przez przedsiębiorstwa. Czy taki zysk powinien być jedynym wyznacznikiem w prowadzonej działalności? W praktyce tak nie jest, ponieważ przedsiębiorstwo powinno szanować pewne zasady i nie uciekać się do podstępu czy oszustwa, by osiągać większe zyski. Nie może także prowadzić działalności w sposób zagrażający życiu, zdrowiu i własności innych ludzi. I tak fabryka zatruwająca wody gruntowe na sąsiedniej działce może działać dla zysku, ale odbywa się to z naruszeniem zasad etyki. Granice działań dla zysku bywają przedmiotem sporów. Stąd narodziło się pojęcie społecznej odpowiedzialności biznesu. Mimo że termin ten bywa różnie definiowany i jest podatny na rozmaite interpretacje, oddaje ogólną ideę, że maksymalizacja zysku przez przedsiębiorstwa musi się odbywać

w ramach pewnych ogólnie przyjętych zasad etycznych i prawnych. Odnosi się to również do przypadków kontrowersyjnych moralnie, na przykład współpracy firm międzynarodowych z dyktatorskimi rządami państw.

Zysk może być głównym kryterium działalności, jeśli ta działalność jest zgodna z fundamentalnymi zasadami etycznymi. Ale nawet wtedy firma nie musi się ograniczać tylko do działalności nastawionej na zysk pieniężny. Wszystko zależy od właściciela firmy. Może on podjąć decyzję, że firma ma stawiać sobie cele wychodzące poza maksymalizację zysku lub cele równoległe do osiągania dostatecznych zysków.

Bankructwo Enronu

W 2001 roku doszło do głośnego bankructwa korporacji Enron (działającej na rynku energetycznym), a wraz z nim do upadku znanej niegdyś firmy audytorskiej Arthur Andersen. Wówczas majątek Enronu był wart kilkadziesiąt miliardów dolarów, co czyniło z niego jedną z największych upadających firm. Bankructwo wzbudziło powszechne oburzenie, ponieważ przedstawiciele zarządu firmy (oraz firmy audytorskiej) dopuścili się wielu nadużyć, defraudacji pieniędzy inwestorów i pracowników – i to nawet wtedy, gdy było już wiadomo, że firma znalazła się na skraju bankructwa.

Inne zastosowania zasad etyki w działalności gospodarczej

Etyka w biznesie obejmuje również zasady zawierania umów między pracownikami i pracodawcami. Przedmiotem takich umów jest wykonanie określonego rodzaju pracy w zamian za ustalone w umowie wynagrodzenie. W wyniku zawarcia kontraktu pracownik jest winien usługę pracodawcy, a pracodawca jest mu winien pieniądze. Przykładem nieetycznego postępowania w trakcie realizacji kontraktu może być ignorowanie obowiązku pracy i nieuprawnione korzystanie z majątku firmy przez pracownika albo niezapłacenie mu za wykonaną pracę przez pracodawcę. Jednym z problemów etycznych w przedsiębiorstwie mogą być też niezdrowe relacje między pracownikami. Mowa tu o mobbingu, zjawisku polegającym na prześladowaniu, poniżaniu lub napastowaniu pracownika.

Pojęcie etyki w biznesie jest tak szerokie, że stanowi odrębny obszar badań. Niestety, nie możemy ich wszystkich nawet streścić w tym rozdziale. Do innych ważnych kwestii etycznych można zaliczyć: etykę pracy w przedsiębiorstwie (klarowność zasad w miejscu pracy: zatrudnianie ludzi, zwalnianie, awansowanie itd.), etykę uczciwego konkurowania (nieoczernianie konkurencji, niepłacenie łapówek politykom, aby ograniczali konkurencję), etykę właściwego komunikowania się z otoczeniem przedsiębiorstwa (informowanie pracowników, inwestorów i klientów o problemach związanych z firmą).

Pytania sprawdzające

1. Wyjaśnij, czym jest etyka w biznesie.
2. Podaj przykłady zasad etycznych w biznesie.
3. Dlaczego etyka w biznesie jest ważna?
4. Wskaż przykłady nieetycznych zachowań w biznesie.
5. Wskaż przykłady działań nieetycznych w miejscu pracy.

Pytania testowe do działu II

Odpowiedz na pytania ustnie albo zapisz odpowiedzi na osobnej kartce papieru (tylko jedna odpowiedź jest poprawna).

1. Osoba, która ubezpiecza swój dom na wypadek pożaru lub powodzi:
   a) chce zmniejszyć ryzyko, które wiąże się z posiadaniem domu;
   b) wykonuje takie samo działanie jak hazardzista obstawiający czarne liczby na ruletce;
   c) osiągnęłaby ten sam cel, kupując regularnie losy na loterii;
   d) zwiększa tym samym ryzyko swoich działań.

2. Żeby mówić o ryzyku, musimy:
   a) zawrzeć umowę ubezpieczeniową;
   b) mieć możliwość obstawienia pożądanego przez nas wyniku w zorganizowanych zakładach;
   c) być w stanie kontrolować wszystkie czynniki wpływające na przyszłe zdarzenia;
   d) znać rozkład prawdopodobieństw wystąpienia przyszłych zdarzeń.

3. Niepewność od ryzyka odróżnia:
   a) niższe prawdopodobieństwo zajścia przyszłego zdarzenia;
   b) niemożność obliczenia prawdopodobieństwa przyszłych zdarzeń;
   c) definicja ustawowa;
   d) wyższe prawdopodobieństwo zajścia przyszłego zdarzenia.

4. Jeśli przedsiębiorcy ponoszą straty, to:
   a) z pewnością powinni przerzucić się na spekulacje giełdowe;
   b) zawsze kurczowo powinni trzymać się swojego biznesplanu;
   c) dostają sygnał, że nie wykorzystują swoich zasobów w najlepszy możliwy sposób;
   d) znaczy, że lepiej niż inni trafili w gusta konsumentów.

5. Przychodem firmy można nazwać:
   a) zakup maszyny usprawniającej produkcję w firmie;
   b) przyjście do firmy nowych pracowników;

c) wpływy ze sprzedaży znacznej partii produkowanych przez firmę dóbr hurtownikowi;
d) zakup akcji konkurencyjnej firmy.

6. Kosztem firmy nazwiemy:
a) zakup surowców zużywanych w produkcji;
b) sprzedaż produktów firmy po promocyjnej cenie na targach branżowych;
c) przejście na emeryturę długoletniego prezesa firmy;
d) sprzedaż posiadanych przez firmę akcji konkurentów.

7. Zysk pieniężny:
a) jest tożsamy z przychodami firmy;
b) wskazuje, że przedsiębiorca dobrze użył czynników produkcji;
c) nie może być miarą efektywności działania przedsiębiorcy;
d) nie świadczy o wytworzeniu wartości ekonomicznej docenianej przez konsumentów.

8. Straty pieniężne:
a) nie prowadzą nigdy do bankructwa;
b) nie są użytecznym sygnałem dla przedsiębiorcy;
c) zazwyczaj są wyższe od ponoszonych przez firmę kosztów;
d) mogą być (krótkookresowo) częścią racjonalnej strategii firmy.

9. Osoba prowadząca działalność charytatywną:
a) zawsze może korzystać z dokładnie tych samych wskaźników efektywności co zwykła firma;
b) czyni to dla zysku pieniężnego;
c) musi często szukać innych źródeł finansowania niż przychody ze sprzedaży;
d) nie wnosi żadnych wartości do życia społecznego.

10. Biurokrację państwową od firm i organizacji charytatywnych odróżnia:
a) przymus finansowania jej działań;
b) konieczność zatrudniania pracowników;
c) budżetowanie wydatkowanych środków;
d) brak jakichkolwiek wskaźników efektywności.

11. Kapitalista w teorii ekonomii to osoba, która:
   a) zarabia na udostępnianiu kapitału innym;
   b) jest zwolennikiem systemu wolnorynkowego;
   c) zatrudnia co najmniej 100 pracowników;
   d) ogranicza konkurencję poprzez tworzenie zmów cenowych.

12. Różnice w stopach zwrotu między branżami w gospodarce rynkowej:
   a) nie występują w ogóle;
   b) są niwelowane przez przedsiębiorców inwestujących w bardziej zyskowne branże;
   c) są trwałe – występują przez całe dekady i nie da się ich zmienić;
   d) powiększają się z upływem czasu.

13. Pojawienie się tanich, masowych dóbr konsumpcyjnych:
   a) doprowadziło firmy je produkujące do zapaści;
   b) nie jest typowe dla gospodarki rynkowej;
   c) odbywa się jedynie kosztem pogorszenia jakości dóbr;
   d) jest do pogodzenia z istnieniem zyskownych firm.

14. Przedsiębiorcze innowacje:
   a) muszą być opatentowane;
   b) dotyczą jedynie sfery „badań i rozwoju”;
   c) mogą dotyczyć nowego wykorzystania istniejących już elementów;
   d) nie są związane z organizacją przedsiębiorstwa i obsługi klienta.

15. Do instytucji wpływających na rozwój gospodarczy nie zalicza się zwykle:
   a) prawnego umocowania prywatnej własności;
   b) etycznej oceny działań przedsiębiorców i osiągania zysku;
   c) etyki pracy;
   d) Instytutu Pamięci Narodowej.

16. Wysokiej pozycji w rankingu wolności gospodarczej sprzyja:
   a) wysoki poziom wydatków publicznych;
   b) otwarcie na handel zagraniczny;
   c) wysokie opodatkowanie;
   d) wysoka inflacja.

17. Reklama:
   a) umożliwia nowym firmom komunikację z klientami;
   b) jest typowym przykładem marnotrawstwa w gospodarce rynkowej;
   c) opiera się wyłącznie na technikach psychomanipulacyjnych;
   d) żeby być skuteczna, musi wprowadzać klienta w błąd.

18. Rozwój Internetu:
   a) ugruntował pozycję tradycyjnych graczy na rynku reklamy;
   b) ułatwił personalizację treści reklam;
   c) oznacza praktyczny koniec rynku reklamowego;
   d) zmniejszył popularność reklam na świecie.

19. Naruszeniem zasady swobody umów jest:
   a) dodatkowa opłata dla nabywcy za przedłużenie gwarancji produktu;
   b) żądanie szpitala, by zatrudniony lekarz miał wykupione ubezpieczenie OC;
   c) zakaz pobierania odsetek od kredytu wyższych od określonych w ustawie;
   d) bojkot konsumentów w reakcji na nieetyczne działanie firmy.

20. Akcjonariusze spółek giełdowych:
   a) nigdy nie działają etycznie;
   b) zawsze działają etycznie;
   c) zawsze mogą uniknąć strat w przypadku błędnych działań spółki;
   d) podlegają szeregowi mechanizmów, które narażają ich na straty w przypadku nieetycznego działania spółek.

Dział III.

Przedsiębiorczość w praktyce

37. Typy osobowości a umiejętności przedsiębiorcze

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Czym się różni bycie przedsiębiorczym od bycia przedsiębiorcą.
- Co trzeba zrobić, żeby zostać skutecznym przedsiębiorcą.
- Co nam może pomóc w byciu przedsiębiorcą.
- Jakie są typy osobowości.

Najważniejsze pojęcia:
przedsiębiorczość, typy osobowości

Przedsiębiorczość i przedsiębiorca

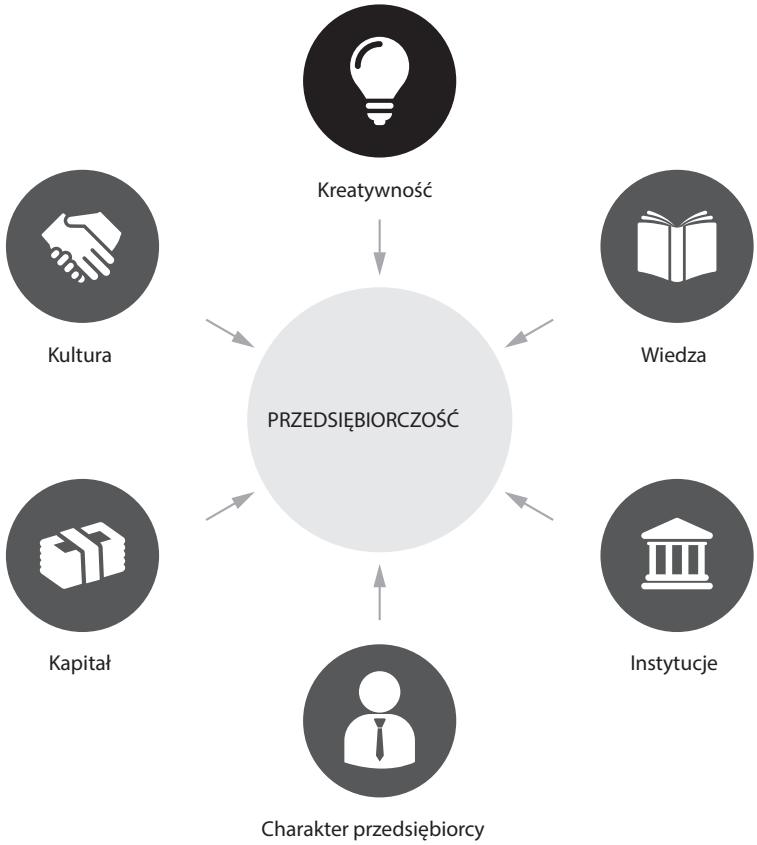
Czy każdy może zostać przedsiębiorcą? Wszystko zależy od tego, jak będziemy to pojęcie rozumieć. W rozdziale 31 stwierdziliśmy, że w każdej działalności człowieka kryje się element przedsiębiorczości: w swoich działaniach staramy się być przedsiębiorczy, czyli odkrywać trafne i skuteczne drogi postępowania. Jednocześnie przedsiębiorca (biznesmen) to pojęcie węższe, określające osobę, która ma pomysł na realizację konkretnego rynkowego planu – wytworzenie produktu pożądanego przez klientów. W tym znaczeniu nie każdy może być przedsiębiorcą i nie każdy przedsiębiorcą będzie bez względu na to, co sugerują poradniki.

Jak uczy nas teoria ekonomii i teoria przedsiębiorczości, przedsiębiorca to osoba, która działa w warunkach niepewności i próbuje wytworzyć nową wartość ekonomiczną – stworzyć dobro, które zostanie zakupione, a następnie z satysfakcją skonsumowane przez klientów (dzięki czemu będą oni gotowi znów nabyć dany produkt). Jest to w zasadzie jedyna miarodajna cecha, która charakteryzuje przedsiębiorcę. Pozwala mu bowiem odnajdywać

takie produkty, które zainteresują klientów, a przynajmniej próbować to robić (ponieważ przedsiębiorca może również ponieść porażkę i straty).

Czy takie odnajdywanie to umiejętność, której można się nauczyć niczym wzorów matematycznych? Niestety nie. Wbrew sugestiom prezentowanym podczas niektórych kursów czy w książkach skuteczna **przedsiębiorczość** nie jest umiejętnością, której da się wyuczyć (zob. ramkę). Nie sposób jej nabyć nawet na studiach. W szkołach i na kursach możemy przyswoić sobie pewną część wiedzy sprzyjającej działaniom przedsiębiorczym, nie będzie ona jednak źródłem przedsiębiorczego sukcesu. Politechnika może wykształcić dobrego inżyniera, a uniwersytet medyczny – lekarza, próżno jednak szukać analogicznego przypadku w zawodzie przedsiębiorcy.

Diagram 17. Czynniki wpływające na przedsiębiorczość



Jakiej wiedzy sprzyjającej przedsiębiorczości jesteśmy w stanie się nauczyć? Możemy nauczyć się tego wszystkiego, co ułatwia prowadzenie biznesu i jego organizację, na przykład efektywnego zarządzania czasem. Trudno zaprzeczyć, że aby odnieść sukces, przedsiębiorca musi właściwie gospodarować zasobami, które posiada, zwłaszcza swoim czasem. Są różne metody, które pozwalają na poprawienie samoorganizacji. Można także nauczyć się fachowej obsługi klienta, poznać zasady zarządzania procesami w firmie oraz zarządzania ludźmi itd. (m.in. tego uczą firmy konsultingowe doradzające, jak skutecznie prowadzić biznes). Podobnie w pracy można zdobyć wiele korzystnych doświadczeń, które będą ułatwiać działalność przedsiębiorczą. Te doświadczenia, być może, usprawnią prowadzenie firmy, ale nigdy nie dadzą pewności, że odniesiemy sukces.

W ostatnich latach rozpowszechniły się w mediach programy, w których doświadczeni eksperci w danej dziedzinie doradzają przedsiębiorcom mającym problemy w prowadzeniu działalności. Są programy o prowadzeniu hoteli, zakładów fryzjerskich i restauracji. Jest tam wiele cennych wskazówek, które sugerują właścicielom biznesu, co w swojej działalności robią nie tak, jak powinni, i co muszą poprawić. Programy takie najczęściej kończą się opowieścią o znaczącej i zauważalnej poprawie jakości oferowanego produktu. W rzeczywistości połowa tych biznesów – według

Israel Kirzner, jeden z najwybitniejszych teoretyków przedsiębiorczości, otrzymał za swoją działalność Global Award for Entrepreneurship Research – nagrodę, którą przyznaje się m.in. za promowanie przedsiębiorczości i rozwiązań, które jej sprzyjają. W wykładzie, który wygłosił podczas uroczystości wręczania nagrody, stwierdził: „Moje prace nie mają nic do powiedzenia na temat skutecznej przedsiębiorczości. Moje prace analizowały nie naturę talentów potrzebnych do przedsiębiorczego sukcesu, nie wskazówki dla przyszłych skutecznych przedsiębiorców, lecz naturę procesu rynkowego, który uruchamiają przedsiębiorcze decyzje (te skuteczne i nieskuteczne!)". Dlatego warto pamiętać, że nauczenie się tego, czym przedsiębiorczość jest, to jedna sprawa, ale wątpliwe twierdzenie, że przedsiębiorczości da się nauczyć, tak jak da się nauczyć biologii czy chemii, to sprawa zupełnie inna.

różnych szacunków – i tak potem upada, mimo ogromnych i efektownych transformacji, które możemy oglądać na ekranie.

Przedsiębiorczość nie jest wobec tego wiedzą, której można się wyuczyć. Bycie skutecznym przedsiębiorcą nie jest też powiązane z inteligencją czy genami a niebagatelną rolę odgrywa także otoczenie przedsiębiorstwa i przyjazność instytucjonalna (zob. rozdział 34).

Typy osobowości

Przedsiębiorczość nierzadko traktowana jest w historii gospodarczej jako pewna postawa, rola, którą ktoś odgrywa w procesie przemian społecznych. Dlatego rodzi się pokusa, aby taką postawę ściśle zaklasyfikować i odnieść do konkretnych ludzkich charakterystyk. Stąd pomysł odwołania się do podziału na **typy osobowości**. W literaturze przedmiotu jest bardzo wiele takich klasyfikacji. Pierwsze, wywodzące się od praojca współczesnej medycyny – Hipokratesa, dzieliły ludzi na impulsywnych i głośnych choleryków, spokojnych i beztroskich sangwinników, rozważnych i niechętnych do działań flegmatyków oraz nerwowych i pesymistycznych melancholików.

Współcześnie stosuje się wiele różnych klasyfikatorów typów osobowości. Popularnym w świecie biznesu przykładem jest wskaźnik typu osobowości *Myers-Briggs Type Indicator* (MBTI). Wskaźnik ten został opracowany na podstawie prac wybitnego dwudziestowiecznego psychologa i psychiatry Carla Gustava Junga. MBTI ocenia preferencje ludzi w czterech kategoriach odbierania rzeczywistości. Każdą osobę można zaklasyfikować jako:

1. introwertyka (oznaczanego literą „I"), czerpiącego energię z pozostawania w samotności lub w wąskim kręgu najbliższych, albo ekstrawertyka („E"), preferującego duże zbiorowiska ludzi i lubiącego poznawać nowe osoby.

2. preferującą poznanie (*Sensing* – „S") i opierającą się na twardych danych albo zwolennika intuicji (*Intuition* – „N"), czyli widoku z lotu ptaka i dalekosiężnych wizji.

3. myślącą (*Thinking* – „T") i korzystającą przede wszystkim z logiki albo czującą (*Feeling* – „F") i spoglądającą na harmonię emocji zainteresowanych stron.

4. osądzającą (*Judging* – „J") i lubiącą planować (taka osoba chce przewidywać z góry różne scenariusze i być na nie przygotowana) albo obserwującą (*Perceiving* – „P"), czyli osobę, która woli na bieżąco modyfikować swoje zachowanie w miarę rozwoju wypadków.

Takie klasyfikacje pomagają nam w refleksji nad swoimi mocnymi i słabymi stronami. Są również przydatne w szacowaniu, jaki styl pracy dana osoba będzie preferować. Nie ujawniają jednak, które cechy pozwalają na usprawnienie działań przedsiębiorczych. Dlaczego? Po pierwsze, dlatego że poszczególne cechy osobowości mogą być zarówno wadami, jak i zaletami (wszystko zależy od umiejętności panowania nad nimi). Po drugie, dlatego że w różnych branżach wymagane są różne podejścia (inaczej musi zachowywać się przedsiębiorca zarządzający fabryką samochodów, inaczej właściciel sklepu). Po trzecie, co istotne, badania pokazują, że osobowość człowieka może się zmieniać. Dlatego nie istnieje uniwersalny przepis na skutecznego przedsiębiorcę.

Mimo że ścisłe doprecyzowanie nie jest możliwe, w literaturze spekuluje się na temat cech, które statystycznie mogą sprzyjać skutecznej działalności przedsiębiorczej. Wśród nich wymienia się chęć dążenia do realizacji wyznaczonego celu i dostateczne samozaparcie w tym działaniu, zdolność do adekwatnej interakcji z ludźmi wraz ze zdolnością rozpoznawania ich zachowań, gotowość do podjęcia odpowiedniego ryzyka, umiejętność uczenia się i rewizji nieudanych decyzji, pracowitość oraz obowiązkowość, pasję oraz zdolność zarażania nią innych.

?

Pytania sprawdzające

1. Czy można być przedsiębiorczym, nie będąc przedsiębiorcą? Uzasadnij odpowiedź.
2. Spróbuj ocenić swój typ osobowości.
3. Jakich rzeczy można się nauczyć, które mogłyby pomóc w działalności przedsiębiorczej?
4. Czy przedsiębiorczości można się nauczyć? Uzasadnij odpowiedź.
5. Wymień kilku przykładowych przedsiębiorców z różnych dziedzin i zastanów się, jakie cechy osobowościowe są im przydatne.
6. Spróbuj się zastanowić, czy w swojej skrajnej postaci cechy powszechnie uznawane za pozytywne nie mogą się okazać wadami.
7. Przeanalizuj diagram 17. Spróbuj się zastanowić, na które z wymienionych tam czynników masz wpływ. Nad czym powinieneś pracować, gdybyś chciał zostać przedsiębiorcą?

38. Funkcjonowanie i rola giełdy

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Czym jest giełda papierów wartościowych.
- Czym są spółki akcyjne i czym różnią się od innych przedsiębiorstw.
- Jak się handluje akcjami.
- Jaka jest rola giełdy.

Najważniejsze pojęcia:
giełda papierów wartościowych, spółki akcyjne, ograniczona odpowiedzialność, prospekt emisyjny, rynek pierwotny, rynek wtórny

Giełda papierów wartościowych

Giełda papierów wartościowych to nic innego jak wielkie targowisko, na którym zamiast fizycznymi towarami handluje się tytułami własności do przedsiębiorstw i innymi instrumentami finansowymi. W Polsce organizacją tego obrotu zajmuje się, jak wskazuje na to nazwa, Giełda Papierów Wartościowych (GPW) w Warszawie (zob. ramkę). To właśnie tam odbywa się handel akcjami, o czym możemy usłyszeć w wiadomościach ze świata biznesu. Ponadto na giełdzie handluje się również innymi papierami wartościowymi. Na warszawskiej GPW obraca się też: obligacjami, certyfikatami inwestycyjnymi (emitowanymi przez fundusze inwestycyjne zamknięte), a także rozmaitymi instrumentami pochodnymi („pochodnymi", czyli powiązanymi z innymi instrumentami bazowymi), które nie są papierami wartościowymi. Co ciekawe, od pewnego czasu papiery wartościowe notowane na GPW nie mają formy fizycznego dokumentu (zostały zdematerializowane).

Podstawą giełdy pozostaje jednakże handel akcjami spółek, które są kupowane i sprzedawane przez uczestników giełdy. Akcje mogą być posiadane zarówno przez osoby fizyczne (konkretni ludzie), jak i przez osoby prawne (np. fundusze inwestycyjne lub banki). Skoro mogą być przez nie posiada, to mogą również być kupowane i sprzedawane. Te transakcje są realizowane na giełdach, a pośredniczą w nich maklerzy giełdowi.

Spółki akcyjne

Aby zrozumieć istotę funkcjonowania giełdy, musimy najpierw wyjaśnić, czym są **spółki akcyjne**. Z jednej strony cechuje je tzw. **ograniczona odpowiedzialność**, a z drugiej własność jest dzielona proporcjonalnie między właścicieli, nazywanych akcjonariuszami. Ograniczona odpowiedzialność polega na tym, że właściciele nie odpowiadają za działania spółki swoim osobistym majątkiem. To właśnie odróżnia filozofię osobistego działania przedsiębiorcy od działania spółki przez niego stworzonej. Kiedy otwieramy działalność gospodarczą jako osoba fizyczna, wtedy za wszelkie długi ponosimy odpowiedzialność osobistą. W wypadku bankructwa projektu możemy utracić posiadany majątek. W skrajnych przypadkach może to oznaczać konieczność oddania domu, samochodu i innych naszych aktywów.

Spółka akcyjna natomiast jest powoływana do życia przez akcjonariuszy założycieli, którzy wprowadzają do niej pewien kapitał, i później nie muszą do spółki już nic więcej wnosić, nawet gdyby doszło do jej bankructwa.

Rynek pierwotny i rynek wtórny

Jak wygląda droga spółki akcyjnej od jej założenia do notowań na giełdzie? Przedstawmy to na przykładzie. Załóżmy, że dwóch zdolnych informatyków stworzyło spółkę zajmującą się tworzeniem oprogramowania. Po pewnym okresie działalności dostrzegają oni możliwość osiągnięcia dużych zysków dzięki wypuszczeniu na rynek aplikacji na telefony komórkowe o nazwie „Wściekłe Ssaki". Okazuje się jednak, że musieliby w tym celu zatrudnić dodatkowych programistów, kupić nowy sprzęt i wynająć większą powierzchnię. Na wszystko to brakuje im środków, dlatego decydują się skierować ofertę emisji akcji do potencjalnych akcjonariuszy. Na początek muszą sporządzić **prospekt emisyjny**, w którym prezentuje się informacje dotyczące emisji: czynników ryzyka i perspektyw rozwoju. Jeśli uda im się zainteresować akcjonariuszy, emisja zakończy się powodzeniem i spółka „wejdzie na giełdę", pozyskując kapitał potrzebny do rozszerzenia działalności. Wszystko to odbywa się na **rynku pierwotnym**: akcje sprzedawane są akcjonariuszom przez emitenta, przy czym rynek pierwotny obejmuje nie tylko wejście na giełdę, ale również późniejsze emisje w celu powiększenia kapitału spółki. Kiedy akcje chce sprzedać akcjonariusz, może zrobić to na **rynku wtórnym**.

Giełda Papierów Wartościowych

Stworzenie rynku kapitałowego w Polsce stanowiło część procesu transformacji gospodarczej (zob. rozdział 24). Pierwsza sesja na Giełdzie Papierów Wartościowych odbyła się 16 kwietnia 1991 roku. Początkowo notowanych było 5 spółek, a sesje odbywały się raz w tygodniu (we wtorki). Pierwsze spółki na GPW to przedsiębiorstwa państwowe, które prywatyzowano przez sprzedaż ich na rynku kapitałowym. Obecnie GPW działa 5 dni w tygodniu, a obrót odbywa się na kilku rynkach.

Główny Rynek GPW istnieje od samego początku. Odbywa się na nim przede wszystkim handel akcjami, ale też instrumentami pochodnymi powiązanymi z akcjami. W jego ramach wyróżnia się rynek podstawowy, na którym obraca się akcjami spółek spełniających ustawowe wymogi, oraz rynek równoległy. Razem w obu tych segmentach notowane są akcje prawie 500 spółek, których łączna wartość wynosi ponad bilion złotych (stan na 2015 rok).

NewConnect działa od 30 sierpnia 2007 roku. W założeniach miał ułatwiać zdobywanie kapitału przez mniejsze spółki działające w sektorze nowych technologii. W porównaniu do Głównego Rynku GPW na emitentach notowanych na NewConnect ciążą o wiele mniejsze obowiązki informacyjne, a także mniejszy jest kapitał, jakim muszą dysponować, by ubiegać się o wprowadzenie na rynek. Dopuszczone do obrotu na NewConnect są akcje ponad 400 spółek, których łączna wartość wynosi niecałe 9 miliardów złotych (stan na 2015 rok).

Catalyst to rynek instrumentów dłużnych (obligacji), działa od 30 września 2009 roku. Notowane są na nim obligacje wyemitowane przez Skarb Państwa, jednostki samorządu terytorialnego, spółdzielnie i spółki prywatne (niekoniecznie akcyjne).

Sytuację na giełdach obrazują indeksy giełdowe. Pierwszym indeksem na GPW był Warszawski Indeks Giełdowy (WIG), który dzisiaj obejmuje prawie 400 spółek Głównego Rynku. WIG jest indeksem dochodowym, co oznacza, że do wyliczenia jego wartości wykorzystuje się nie tylko ceny akcji, ale też dywidendy wypłacane przez spółki. Popularnym indeksem jest WIG20, obejmujący 20 największych spółek. Jest to indeks typu cenowego, co oznacza, że do jego wyliczenia wykorzystuje się tylko ceny akcji. Oprócz tego GPW publikuje indeksy mWIG40 i sWIG80, obejmujące odpowiednio 40 średnich i 80 małych spółek z Głównego Rynku, a także indeksy branżowe i regionalne.

Jak działa rynek wtórny? W naszym hipotetycznym przypadku mogłoby się okazać, że spółka zaczęła przynosić ogromne zyski. Te zyski mogłyby zostać wypłacone inwestorom w postaci dywidendy. Mogłyby również zostać przekazane na dalsze inwestycje: rozszerzenie działalności i tworzenie kolejnych gier. Pozytywne perspektywy spółki wyrażają się w wartości jej akcji na rynku wtórnym. Jeśli spółka znacznie się rozrastać i rozkwitać, wtedy inwestowaniem w nią będą zainteresowani kolejni inwestorzy. Im większe będzie zainteresowanie, tym wyższa będzie cena spółki. Gdyby się okazało, że spółka przynosi straty lub zmierza w stronę bankructwa, jej cena na giełdzie zaczęłaby spadać, być może nawet do zera, jak dzieje się to w wypadku upadających spółek. W takim scenariuszu, jak wspominaliśmy wcześniej, akcjonariusze tracą tylko to, co do spółki wnieśli. Nawet gdyby spółka była winna ogromne kwoty bankom i innym wierzycielom, akcjonariusze nie musieliby sięgać do swojego majątku, aby te kwoty spłacać. Dzięki koncepcji ograniczonej odpowiedzialności inwestorzy mogą realizować innowacyjne i ryzykowne projekty inwestycyjne, których mogliby nie podjąć, gdyby musieli odpowiadać całym swoim majątkiem za związane z nimi zobowiązania.

Czy wiesz, że…?

Historia giełd pełna jest spektakularnych przypadków zarówno wzrostu wartości giełdowej spółek, jak i jej spadku. W ostatnim czasie jednymi z najlepszych giełdowych inwestycji (stan na 2015 rok) były spółki technologiczne, których ceny wzrosły o kilkaset albo więcej procent. Przykładowo na amerykańskiej giełdzie akcje spółki Google wzrosły w ciągu dziesięciu lat z 90 do ponad 700 dolarów. Z drugiej strony akcje spółki Enron (zob. rozdział 36) potrafiły w ciągu krótkiego czasu stanieć z 90 dolarów praktycznie do zera.

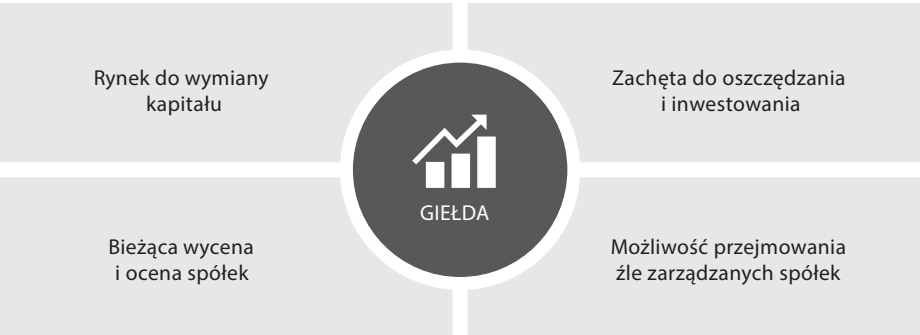
Funkcje rynku wtórnego

Niektórzy podnoszą zarzut, że rynki giełdowe są oderwane od rzeczywistości, gdyż handel akcjami, który się na nich odbywa, nie ma żadnego wpływu na sytuację firmy. W końcu bieżącym zarządzaniem spółką akcyjną zajmuje się zarząd spółki wraz z prezesem, wybierany przez zgromadzenie akcjonariuszy. Akcjonariusze nie prowadzą zatem bezpośrednio

działalności – czyni to ktoś w ich imieniu. Krytyce poddawany jest przede wszystkim sens istnienia rynku wtórnego. O ile bowiem dzięki rynkowi pierwotnemu spółka może pozyskiwać środki finansowe potrzebne do dalszej działalności, o tyle na rynku wtórnym nie dokonują się żadne przepływy środków od akcjonariuszy do spółki. Tymczasem istnienie rynku wtórnego pełni istotną rolę gospodarczą, mimo że spółka nie otrzymuje bezpośrednio funduszy od tego, kto kupuje w ten sposób jej akcje.

Po pierwsze, kiedy z powodu złego zarządzania i strat ceny akcji danej spółki idą w dół, może to skłonić potencjalnych inwestorów do nabycia większych pakietów jej akcji w celu zmiany zarządu, dokonania restrukturyzacji firmy i odsprzedania ich z zyskiem. Z tego samego powodu przy słabnącej pozycji firmy jej aktualni akcjonariusze mogą wywierać presję na zarząd. Po drugie, z powodu pogarszającej się wyceny akcji spółka może mieć kłopot z pozyskaniem dodatkowego kapitału przez emisję nowych akcji (skierowaną do obecnych lub nowych akcjonariuszy) albo obligacji. Po trzecie, możliwość sprzedania akcji na zorganizowanym rynku wtórnym ma ogromny wpływ na podjęcie przez akcjonariuszy decyzji o zainwestowaniu w spółkę na rynku pierwotnym, gdyż dzięki giełdzie mogą oni w dogodnej dla siebie chwili wycofać się z inwestycji, ponosząc przy tym relatywnie niskie koszty. Wielu akcjonariuszy inwestuje w spółki z myślą o wycofaniu się po kilku albo kilkunastu latach – gdyby nie giełda, musieliby oni sami organizować sprzedaż akcji, a to wiązałoby się z ogromnymi kosztami. Ponieważ inwestorzy byliby mniej skłonni przekazywać swoje środki firmom na rynku pierwotnym, to mniejsze byłyby fundusze, które te firmy mogłyby pozyskać na rozszerzenie swojej działalności (zob. diagram 18).

Diagram 18. Rola giełdy



Jak widzimy, giełda odgrywa kluczową rolę w mobilizowaniu i zarządzaniu kapitałem zgromadzonym przez oszczędzających. Bez niej nie mogłoby zostać zrealizowanych wiele ważnych projektów przedsiębiorczych. Z tego względu wyróżnia się trzy funkcje, jakie pełni giełda. Pierwszą z nich jest **funkcja alokacyjna** – jak nazwa wskazuje, wiąże się ona ze stworzeniem przestrzeni giełdowej, w której można alokować zaoszczędzony kapitał. Gdyby giełdy nie istniały, posiadacze kapitału mieliby znacznie ograniczone możliwości inwestowania. Drugą jest **funkcja wartościująca**, a więc pozwalająca na ocenę sytuacji przedsiębiorstwa z punktu widzenia jego wartości rynkowej. Można to porównać do internetowych rynków samochodów używanych. Gdy chcemy sprzedać używane auto, możemy łatwo sprawdzić jego wartość, odnajdując cenę podobnego samochodu na jednej z platform sprzedażowych. Dostajemy w ten sposób wycenę wartości z danych rynkowych. Podobną funkcję pełni giełda papierów wartościowych, która informuje uczestników rynku o bieżącej wartości spółek. Trzecia funkcja to **funkcja kontrolna**, która pozwala na wywieranie konkurencyjnej presji na skuteczne działanie firm. Nieefektywne firmy tracą na wartości, spadają ceny ich akcji, a to sprawia, że akcjonariusze zaczynają wywierać większą presję na zarząd, by ten działał skuteczniej. W ostateczności może dojść do tak dużego spadku wartości akcji, że na przejęcie spółki zdecyduje się inwestor z zewnątrz.

?

Pytania sprawdzające

1. Wyjaśnij zasady działania giełdy.
2. Czym są spółki akcyjne i co je odróżnia od zwykłej działalności gospodarczej?
3. Wyjaśnij, jak notowania spółki na giełdzie wpływają na jej możliwości inwestycyjne.
4. Jakie funkcje pełni giełda?

39. Inwestowanie osobistego kapitału

Z tego rozdziału dowiesz się:

- O inwestowaniu osobistego kapitału.
- O inwestowaniu w różne fundusze inwestycyjne.
- Na czym polega inwestowanie indeksowe.
- Jakie są podstawowe wskaźniki giełdowe używane do oceny potencjalnej inwestycji.

Najważniejsze pojęcia:
obligacje korporacyjne, akcje, dywidenda, fundusze inwestycyjne, fundusze indeksowe, wskaźniki giełdowe

Ryzyko inwestycji

Podstawową zasadą inwestowania jest to, że na inwestowaniu można stracić. Przed ryzykiem nie ma ucieczki, gdyż tam, gdzie możliwe są zyski, możliwe są również straty. Jeśli jakaś inwestycja kusi nas potencjalnie wysoką stopą zwrotu, to musimy pamiętać, że wiąże się z tym proporcjonalnie wysokie ryzyko straty. Nie ma bezpiecznych inwestycji. Taka jest prawda o mechanizmie rynkowym – jeśli istnieje na rynku jakieś oczywiste i jednoznacznie niepodważalne źródło wysokiego zysku dla inwestora, to najczęściej szybko znika ze względu na pojawienie się konkurencji. Dotyczy to wszelkich tez wygłaszanych przez różne osoby, które sugerują, że w jakiejś działalności drzemią olbrzymie zyski. Jeśli rzeczywiście drzemią i jest to absolutnie pewne, to sami już dawno powinni byli zainwestować tam swoje pieniądze.

Inwestowanie w celu osiągnięcia znacznych zysków to miecz obosieczny, który może nam dać dużo siły, ale może też bardzo nas skrzywdzić. Klasycznym przykładem niech będzie spółka Gant, o której w ostatnich latach było w Polsce bardzo głośno. Zaczynała jako sieć kantorów, by następnie przekształcić się w spółkę inwestującą na rynku nieruchomości. Pierwotnie ewolucja tej spółki była bardzo imponująca. Jej akcje można było kupić za mniej niż złotówkę, by parę lat później sprzedać je za ponad sto złotych. O tak imponującej stopie zwrotu marzy wielu inwestorów. Jednocześnie ta sama spółka z powodu rozmaitych błędów inwestycyjnych na rynku

nieruchomości zbankrutowała. Oznacza to, że zapewne znaleźli się inwestorzy, którzy kupili jej akcje po sto złotych i dzisiaj zostali z niczym.

Dlatego zanim podejmiemy jakiekolwiek decyzje inwestycyjne, musimy kilkanaście, a nawet kilkadziesiąt razy sobie powiedzieć: „mój kapitał może przepaść, mogę go stracić". Jest to szczególnie ważne dla osób, które mają czasem pomysły, żeby nie tylko inwestować swoje, ale także pożyczone pieniądze. A to już jest bardzo niebezpieczne, bo możemy zostać z długami, które będziemy spłacać do końca życia.

Przed jakimi możliwościami inwestycyjnymi stoi w Polsce drobny inwestor, który chce zainwestować swoje oszczędności?

Punktem wyjścia jest zawsze baza, którą jest nasza waluta. Jako inwestorzy mieszkający w Polsce będziemy zainteresowani stopami zwrotu wyrażonymi w złotych. Jest to ważne, bo czasem możemy się spotkać z ofertami inwestycyjnymi, które proponują stopę zwrotu na poziomie na przykład 30 procent. Gdy jednak bliżej przyjrzymy się takiej inwestycji, może się okazać, że stopa zwrotu w złotych wynosi tylko kilkanaście procent (30 procent dotyczyło wyceny w innej walucie). Innymi słowy, w wypadku wielu inwestycji (niekiedy także kredytów hipotecznych, czyli takich, których zabezpieczeniem jest nieruchomość; zob. Dodatek: Lokaty i kredyty), zwłaszcza w zagraniczne instrumenty finansowe lub w surowce kwotowane w dolarze, inwestor musi uwzględnić również ryzyko kursowe.

Diagram 19. Podstawowe zasady inwestowania oszczędności

- ☑ Zrozumienie, w co inwestujemy (jak możemy stracić)
- ☑ Nie ma pewnych inwestycji
- ☑ Dywersyfikacja (inwestowanie w różne projekty np. akcje spółek działających w różnych branżach, nieruchomości)

Obligacje i akcje

Co możemy zrobić ze złotymi? Możemy je trzymać w skarbonce lub pod materacem, jeśli uważamy, że wkrótce może dojść do gospodarczej zapaści. W normalnych czasach jednak złote trzymamy w bankach na lokatach albo inwestujemy w obligacje skarbowe (pożyczamy pieniądze

państwu). Obie formy inwestycji odznaczają się niewielkim ryzykiem (choć banki i rządy też czasami bankrutują), jednak stopy zwrotu z obligacji i lokat bankowych są niewielkie. Jeśli zależy nam na wyższych stopach zwrotu, możemy pomyśleć o innych inwestycjach, ale, jak już była o tym mowa, za cenę większego ryzyka.

Możemy zainwestować w **obligacje korporacyjne**, czyli pożyczyć pieniądze firmom prywatnym. Stopy zwrotu z takich obligacji są zauważalnie wyższe aniżeli stopy zwrotu z papierów rządowych czy lokat. Wiąże się z tym jednak dodatkowe ryzyko. Obligacje korporacyjne (podobnie jak obligacje skarbowe) to instrumenty dłużne. W przeciwieństwie do akcji, które są instrumentami udziałowymi, nie pozwalają na władanie przedsiębiorstwem. Z drugiej strony inwestycje w obligacje niosą ze sobą mniejsze ryzyko, gdyż firma w pierwszej kolejności musi spłacić zobowiązania wobec swoich wierzycieli, zanim zadecyduje o podziale zysku – jeśli nie jest w stanie zapłacić odsetek obligatariuszom, musi ogłosić bankructwo.

Inwestujący w obligacje otrzymują wynagrodzenie w postaci odsetek. Jednak nie jest to jedyne źródło ich zysków. Może się bowiem zdarzyć, że wzrosną ceny posiadanych przez nich obligacji (np. dlatego że rynek zacznie postrzegać spółkę, która je wyemitowała, za bardziej pewną). Z tym drugim potencjalnym źródłem zysków wiąże się też ryzyko straty, gdyż ceny obligacji mogą spaść.

Alternatywą dla inwestycji w obligacje jest zakup **akcji**, czyli instrumentów udziałowych, dających ich posiadaczowi prawo częściowej własności aktywów spółki. Również w wypadku akcji istnieją dwa potencjalne źródła zysków. Po pierwsze, firma może zdecydować o wypłaceniu części zysku akcjonariuszom w postaci dywidendy. Po drugie, może wzrosnąć wartość akcji ze względu na sukcesy inwestycyjne, kiedy spółka reinwestuje zyski zamiast wypłacać **dywidendy** (zjawisko szczególnie widoczne przy spółkach technologicznych jak Amazon czy Facebook, ale nie tylko, gdyż w Polsce bardzo dobrze radzili sobie detaliści z branży odzieżowej). W takiej sytuacji możemy sprzedać akcje za więcej, niż je kupiliśmy. Warto przy tym pamiętać, że sam wzrost ceny akcji, choćby o kilkaset procent, nie oznacza jeszcze dla nas, dopóki tych akcji nie sprzedamy, zrealizowanych zysków. Wielu amatorów inwestowania uznaje, że wzrost ceny jest już dla nich zyskiem. Tymczasem tak do końca nie jest, ponieważ oznacza to tylko tyle, że zwiększyła się wartość posiadanego przez nich majątku. Dopóki nie sprzedamy akcji, które zyskały na wartości, reinwestujemy zyski, jakie z nich osiągnęliśmy, w nadziei, że ceny owych akcji będą dalej rosnąć. Analogicznie jest ze stratami z akcji, których wartość

się zmniejszyła. Jeśli nie widzimy szans na to, że ceny tych akcji wzrosną, to warto wycofać się z ich posiadania i zrealizować straty.

Fundusze inwestycyjne

Możemy również powierzyć swoje środki typowym **funduszom inwestycyjnym**, które będą inwestowały w naszym imieniu. Mogą to być fundusze inwestujące mniej lub bardziej ryzykownie. Istnieją fundusze, które inwestują większość środków w obligacje (stabilne) albo w akcje (agresywne), albo jednocześnie w obligacje i akcje (zrównoważone). Wyróżnia się dwa rodzaje funduszy inwestycyjnych ze względu na kryterium uczestnictwa: otwarte i zamknięte. W pierwszym przypadku nabywamy jednostki uczestnictwa od funduszu, a jeśli chcemy inwestycję zakończyć, to je w tym samym funduszu umarzamy. W takiej sytuacji wielkość funduszu zależy bezpośrednio od zainteresowania jego usługami. W drugim przypadku fundusz emituje certyfikaty inwestycyjne, którymi później można obracać na rynku wtórnym.

Niektóre fundusze mogą również oferować inwestycje w bardziej egzotyczne rynki, na przykład w rynek ryżu, kawy, zboża, złota lub srebra. Mogą to być ciekawe alternatywy inwestycyjne, lecz musimy pamiętać, że takie inwestycje potrafią być bardziej skomplikowane, niż nam się wydaje. Jednym z przykładów może być fundusz, który inwestuje w metale szlachetne. W praktyce jednak cena złota może wzrosnąć o kilkadziesiąt procent, a fundusz może ponieść straty. Dlaczego? Ponieważ fundusz najpierw zbiera polskie złote od klientów, a następnie zamienia je na walutę obcą (np. funty lub dolary), co już niesie ze sobą pewne koszty. Następnie inwestuje je w spółki wydobywcze, które wcale nie muszą zarabiać na wzrostach cen (mogą być bardzo zadłużone albo mieć podpisane kontrakty na daną cenę sprzedaży). W świetle tego przykładu warto zapamiętać, że inwestowanie w jakiekolwiek fundusze inwestycyjne jest zawsze powierzaniem pieniędzy komuś z wiarą w to, że potrafi trafnie je dla nas zaalokować.

Oprócz funduszy zarządzanych aktywnie (w których eksperci od zarządzania aktywami inwestują, w ich mniemaniu, w najlepsze instrumenty) pewnym zainteresowaniem cieszą się **fundusze indeksowe**. Fundusze indeksowe kupują akcje spółek w proporcjach odpowiadających udziałowi tych spółek w danym indeksie. Ponoszą one o wiele niższe koszty transakcyjne od tradycyjnych funduszy inwestycyjnych, gdyż bardzo rzadko zmieniają skład swojego portfela (właściwie tylko wtedy, gdy zmienia się

skład indeksu). Z tego powodu często przynoszą stopy zwrotu wyższe od tradycyjnych funduszy (ponadto skład portfela jest z góry znany, a wynik nie zależy od ponadprzeciętnych zdolności inwestycyjnych zarządzającego – nie musimy się zatem obawiać, że ktoś źle zainwestuje nasze środki). W Polsce możemy w ten sposób zakupić indeks WIG20 (można też nabyć portfele odzwierciedlające indeksy zagraniczne). Oczywiście indeks akcji możemy naśladować też samemu – bez pośrednictwa funduszu indeksowego. Warto to uczynić zwłaszcza w sytuacji, gdy chcemy zainwestować w indeks, którego zakupu nie oferuje żaden z funduszy indeksowych, choć samodzielne konstruowanie portfela indeksowego może się wiązać z dosyć wysokimi wydatkami. Dużą zaletą takiego modelu inwestowania – oprócz niskich kosztów transakcyjnych – jest też dobra dywersyfikacja ryzyka.

Samodzielne inwestowanie na giełdzie

W praktyce możemy też inwestować samemu. Jest to dobre rozwiązanie dla tych, którzy są gotowi śledzić losy spółek i jednocześnie analizować ich dane. Do oceny spółek inwestorzy wykorzystują wiele mniej lub bardziej skomplikowanych **wskaźników giełdowych**, które mają im ułatwić wskazanie niedowartościowanych akcji. Omówimy trzy najbardziej podstawowe.

Zysk na akcję to iloraz zysku netto spółki i liczby wyemitowanych przez nie akcji. Im wyższa wartość wskaźnika zysku na akcję, tym większa wartość akcji spółki.

Wskaźnik cena/zysk (C/Z) to iloraz bieżącej ceny akcji i zysku netto na jedną akcję za ostatni rok. Wysoka wartość wskaźnika cena/zysk może świadczyć o tym, że inwestorzy postrzegają daną spółkę jako bezpieczną albo uważają, że ma duży potencjał wzrostowy (w przyszłości będzie przynosić bardzo duże zyski). Może też informować o zawyżonej wycenie akcji spółki (takich akcji nie powinno się kupować). Niska wartość tego wskaźnika świadczy o tym, że inwestorzy uważają inwestycję w daną spółkę za ryzykowną, albo o tym, że jej wycena jest zaniżona (co oznacza, że akcje takiej spółki można nabyć okazyjnie). Zazwyczaj wskaźnika cena/zysk używa się do porównania różnych alternatyw inwestycyjnych w ramach jednej branży.

Wskaźnik cena/wartość księgowa (C/WK) to iloraz wartości rynkowej spółki i wartości kapitału własnego spółki. Pokazuje, ile trzeba zapłacić za majątek o wartości 1 złotego, przypadający na właścicieli. Niska

wartość wskaźnika C/WK (poniżej jedności) może świadczyć o możliwości okazyjnego nabycia akcji spółki, ale też o tym, że nie generuje ona zysków, jakich można by się spodziewać po wielkości zainwestowanego w nią kapitału. Wysoka wartość tego wskaźnika może z kolei świadczyć o sprawności działania spółki.

Żadna inwestycja nie gwarantuje nam osiągnięcia zysków z zainwestowanego kapitału. Zawsze musimy być świadomi ryzyka, które się wiąże z inwestowaniem i godzić się z tym, że możemy stracić część naszych pieniędzy, a w ekstremalnych przypadkach nawet całość.

Nieruchomości

Kapitał można zainwestować również w nieruchomości. Przy sprawdzaniu opłacalności inwestycji w nieruchomość zawsze ważna jest ocena rynku pod kątem wynajmu. Dotyczy to zarówno kogoś, kto kupuje mieszkanie jako inwestycję, jak i kogoś, kto kupuje je dla siebie. Trzeba jednak zdawać sobie sprawę, że i tu inwestycja nie jest pewna. Możemy mieć kłopot ze znalezieniem najemcy albo z lokatorem, który nie będzie płacił czynszu i którego trudno usunąć (w Polsce prawo chroni niepłacących najemców, co jest jedną z przyczyn braku tanich mieszkań na wynajem). Z inwestycji mieszkaniowej trudno się wycofać. Poza tym z kupnem mieszkania wiążą się duże koszty transakcyjne (opłaty prawne), a wartość mieszkań może spadać mimo wcześniejszych dużych wzrostów, co pokazało szczególnie pierwsze dziesięciolecie XXI wieku.

Pytania sprawdzające

1. Jaka jest podstawowa zasada inwestowania kapitału?
2. Na czym polega inwestowanie w fundusze inwestycyjne?
3. Czym jest dywidenda?
4. Czym jest inwestowanie indeksowe?
5. Spójrz na diagram 19. Jakie inne zasady inwestowania można by jeszcze tam dodać?

40. Rachunkowość przedsiębiorstwa

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Dlaczego rachunkowość jest tak istotna przy prowadzeniu biznesu.
- Czym są aktywa i pasywa.
- Czym jest rachunek zysków i strat.
- Jakie są podstawowe wskaźniki pozwalające ocenić sprawność gospodarowania.

Najważniejsze pojęcia:
rachunkowość, aktywa, pasywa, bilans, suma bilansowa, rachunek zysków i strat, wskaźniki rentowności

Rachunkowość

Inwestorów, zarówno tych zarządzających własnymi firmami, jak i tych giełdowych, interesuje to, czy dobrze ulokowali swój kapitał. Przydatny w tym jest system rachunkowości. Ogólnie rzecz ujmując, rachunkowość to system ewidencji zdarzeń gospodarczych, którego naczelną zasadą jest wierny i rzetelny obraz sytuacji majątkowej i finansowej podmiotu – czyli tego, czym dysponuje i jak sprawnie tym zarządza. Rachunkowość obejmuje zarówno bieżące rejestrowanie operacji gospodarczych, jak i tworzenie sprawozdań na koniec okresu (najczęściej roku). Do najważniejszych elementów sprawozdawczości należą bilans oraz rachunek zysków i strat.

Współcześnie wyróżnia się wiele funkcji rachunkowości. Najważniejszą z nich jest **funkcja informacyjna** – przedstawianie informacji o wynikach i sytuacji podmiotu, na podstawie których kierownictwo podejmuje decyzje. System rachunkowości pozwala poznać dokładnie koszty produkcji i dzięki temu oszacować opłacalną cenę sprzedaży. Oprócz tego wyróżnia się m.in. funkcję kontrolną i funkcję sprawozdawczą. **Funkcja kontrolna** sprowadza się do ochrony majątku podmiotu przed marnotrawstwem dzięki możliwości porównania stanów ewidencyjnych z rzeczywistymi, a także pozwala monitorować, czy ponoszone przez firmę koszty znajdują się na zaplanowanym wcześniej poziomie. Natomiast **funkcja sprawozdawcza** polega na sporządzaniu okresowych sprawozdań dla odbiorców

wewnętrznych (kierownictwa) i zewnętrznych (akcjonariuszy, wierzycieli itd.). Dzięki temu mają oni regularny wgląd w bieżącą sytuację spółki, a także mogą porównywać jej wyniki z wynikami konkurentów.

Aktywa i pasywa

W rachunkowości przedstawia się zawsze dwie strony działalności. Po jednej stronie są **aktywa**, czyli majątek, jaki posiada jednostka gospodarcza. Po drugiej są **pasywa**, czyli źródła finansowania tego majątku. Zestawienie aktywów i pasywów na dany dzień to **bilans**. Zgodnie z podstawową zasadą rachunkowości aktywa zawsze muszą się równać pasywom. Jeśli tak nie jest, oznacza to, że gdzieś wkradł się błąd. Łączna wartość aktywów albo pasywów to **suma bilansowa**.

Strona aktywów pokazuje, czym dana jednostka się zajmuje, jaką prowadzi działalność i gdzie lokuje swoje środki. Aktywa możemy podzielić na aktywa trwałe o oczekiwanym okresie użytkowania powyżej jednego roku (np. nieruchomości i budynki) oraz aktywa obrotowe, które jednostka gospodarcza ma zamiar zużyć w ciągu najbliższego roku (np. surowce i półprodukty).

Z kolei strona pasywów informuje nas o tym, w jakim stopniu ta działalność jest finansowana środkami własnymi, a w jakim pożyczonymi. Kapitał własny to wartość księgowa środków wniesionych do firmy przez jej właścicieli (nie zawsze musi być ona równa wartości rynkowej, o czym świadczy chociażby fakt, że na giełdzie notowanych jest wiele spółek o wskaźniku C/WK różnym od jedności; zob. rozdział 39). Drugim źródłem finansowania działalności są zobowiązania. Mogą one powstawać w wyniku zarówno z kredytów czy pożyczek bankowych bądź emisji obligacji, jak i nieuregulowanych płatności wobec dostawców.

Diagram 20. Aktywa i pasywa

AKTYWA (co mamy?)	PASYWA (skąd mamy?)
aktywa trwałe (budynki, maszyny)	kapitał własny (wkład właścicieli, reinwestowane zyski)
aktywa obrotowe (materiały, zapasy)	zobowiązania (kredyt z banku, zobowiązania wobec dostawców)

Rachunek zysków i strat

O ile bilans przedstawia stan majątku podmiotu i źródła jego pochodzenia, o tyle rachunek zysków i strat ukazuje sprawność gospodarowania oraz wielkość zysku albo straty (wyniku finansowego) w danym okresie. **Rachunek zysków i strat** systematyzuje przychody i koszty według różnych rodzajów transakcji.

W pierwszej kolejności oblicza się wynik z podstawowej działalności operacyjnej (ze sprzedaży towarów albo usług, których wytwarzaniem, handlem lub świadczeniem zajmuje się jednostka gospodarcza). Następnie wynik ten powiększa się o pozostałe przychody operacyjne i pomniejsza

Diagram 21. Rachunek zysków i strat

+	Przychody ze sprzedaży
-	Koszty działalności operacyjnej
=	Zysk (strata) ze sprzedaży
+	Pozostałe przychody operacyjne
-	Pozostałe koszty operacyjne
=	Zysk (strata) z działalności operacyjnej
+	Przychody finansowe
-	Koszty finansowe
=	Zysk (strata) brutto
-	Podatek dochodowy
=	Zysk (strata) netto

o pozostałe koszty operacyjne. Pozostałe przychody operacyjne i pozostałe koszty operacyjne są pośrednio związane z działalnością operacyjną jednostki i obejmują np. przychody ze sprzedaży nieużywanych maszyn albo koszty wypłaconych odszkodowań. Następnie jednostka uwzględnia przychody finansowe (np. z dywidend, jeśli posiada udziały w innych spółkach) i koszty finansowe (np. odsetki od otrzymanych kredytów). Tak otrzymany wynik brutto jednostka pomniejsza o ewentualny podatek dochodowy, by ostatecznie otrzymać wynik (zysk albo stratę) netto.

Wskaźniki rentowności

Sama wielkość zysku netto nie mówi nam jeszcze zbyt wiele o tym, czy dana firma sprawnie gospodaruje powierzonym jej majątkiem. Można słusznie oczekiwać, że firma dysponująca większymi aktywami będzie co do zasady przynosiła większe zyski od firmy mającej do dyspozycji aktywa o wiele mniejsze. Z tego powodu wykorzystuje się również inne wielkości pochodzące ze sprawozdań finansowych, by w szczególności móc porównać sprawność gospodarowania przez jednostki o różnej wielkości. Możemy wyróżnić trzy podstawowe **wskaźniki rentowności** (które można wykorzystywać również do oceny inwestycji obok wskaźników wspomnianych w rozdziale 39):

Wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE) będący ilorazem wyniku netto i wartości kapitału własnego. Wskaźnik ten informuje nas, ile zysku udało się wypracować firmie na każdą złotówkę kapitału własnego, i w sposób najbardziej ogólny (syntetyczny) opisuje sprawność gospodarowania, przez co najlepiej nadaje się do dokonywania porównań różnych firm.

Wskaźnik rentowności aktywów (ROA) będący ilorazem wyniku netto i wartości aktywów. Wskaźnik ten informuje nas, ile zysku udało się wypracować firmie na każdą złotówkę aktywów finansowanych zarówno przez właścicieli, jak i przez wierzycieli. Nie pozwala on na dokonywanie dokładnych porównań między firmami z różnych sektorów, ponieważ często maleje wraz ze wzrostem zadłużenia. Tradycyjnie najniższy poziom wskaźnika rentowności aktywów wykazuje sektor bankowy, którego główną cechą jest wysoki poziom zobowiązań w stosunku do kapitału własnego.

Jan Kowalski postanowił otworzyć sklepik osiedlowy. Przeznaczył na ten cel 100 000 złotych, z czego 80 000 złotych udało mu się odłożyć samodzielnie i kwota ta stanowi kapitał własny jego przedsiębiorstwa, a 20 000 złotych pochodzi z kredytu, jaki otrzymał w banku, i jest to wartość zobowiązań. Wartość pasywów wynosi zatem 100 000 złotych i taka sama musi być też wartość aktywów, jakimi dysponuje sklepik Jana Kowalskiego. W pierwszym roku Jan Kowalski osiągnął przychody ze sprzedaży w wysokości 500 000 złotych (nie osiągając przy tym żadnych innych przychodów), a jego zysk wyniósł 20 000 złotych.

Postanowił on wyliczyć wskaźniki rentowności, by ocenić opłacalność swojego przedsięwzięcia:

$$\text{ROE} = \frac{20\,000 \text{ złotych}}{80\,000 \text{ złotych}} = 25 \text{ procent}$$

$$\text{ROA} = \frac{20\,000 \text{ złotych}}{100\,000 \text{ złotych}} = 20 \text{ procent}$$

$$\text{ROS} = \frac{20\,000 \text{ złotych}}{500\,000 \text{ złotych}} = 4 \text{ procent}$$

Dokonawszy analizy rentowności, Jan Kowalski doszedł do wniosku, że mimo relatywnie niskiej rentowności sprzedaży (4 procent) jego przedsiębiorstwo osiąga wysoką rentowność kapitału własnego, ponieważ podobnego wyniku nie dałaby mu żadna alternatywna inwestycja (np. lokata bankowa).

Wskaźnik rentowności sprzedaży (ROS) będący ilorazem wyniku netto i przychodów ze sprzedaży (albo przychodów ogółem). Wskaźnik ten informuje nas, jaka część przychodów ze sprzedaży pozostaje do dyspozycji firmy po uwzględnieniu całkowitych kosztów działalności. Nie zawsze można go wykorzystywać do porównywania podmiotów z różnych sektorów, ponieważ co do zasady przedsiębiorstwa o niskiej rentowności sprzedaży kompensują to sobie wysokimi przychodami, dzięki czemu są w stanie osiągnąć wysoką rentowność kapitału własnego – dzieje się tak przykładowo w sektorze handlu detalicznego.

Czy wiesz, że…?

Za jednego z pierwszych teoretyków rachunkowości uważa się Lucę Pacioliego, włoskiego matematyka z przełomu XV i XVI wieku, jednak w praktyce rachunkowość jest obecna w życiu człowieka już od tysięcy lat, co potwierdzają badania starych cywilizacji.

Kreatywna księgowość

Wprawdzie wiele dużych firm ma obowiązek prowadzenia przejrzystej sprawozdawczości finansowej, ale w rzeczywistości potrafią one częściowo ukrywać niekorzystne informacje. Mogą też prowadzić działania, które określa się mianem kreatywnej księgowości. Sprowadzają się one do swawolnej interpretacji zasad rachunkowości – polegają na prowadzeniu sprawozdawczości w sposób sprzeczny ze sztuką rachunkowości. Wprawdzie nie zawsze kreatywna księgowość musi oznaczać od razu chęć oszukania inwestorów (jej celem może być np. uniknięcie opodatkowania), jednak może stać się też narzędziem manipulacji.

Pytania sprawdzające

1. Wyjaśnij, czym są aktywa, a czym pasywa.
2. Co może nam powiedzieć informacja o pasywach firmy?
3. Czego można się dowiedzieć na podstawie rachunku zysków i strat?
4. W jakim celu stosuje się wskaźniki rentowności?
5. Znajdź w Internecie sprawozdanie finansowe jednej ze spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie i oblicz na jego podstawie wskaźniki rentowności kapitału własnego, aktywów i sprzedaży.

41. Swoboda umów i praktyka ich zawierania

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Czym jest zasada swobody umów i dlaczego jest ważna dla rynku.
- Dlaczego należy zwracać uwagę na to, co się podpisuje.
- Dlaczego warto dokładnie sprawdzić wszystkie elementy wymienione w umowach.

Najważniejsze pojęcia:
rzeczywista roczna stopa oprocentowania, umowa o pracę, umowa zlecenia, umowa o dzieło

Zasada swobody umów

Swoboda umów to jedna z podstawowych zasad prawa krajów rozwiniętych. Bez wątpienia możemy ją określić jako jedno z najważniejszych osiągnięć współczesnej cywilizacji. Oznacza w swojej postaci ucieleśnienie zasady wolności obywatelskiej, gdyż pozwala na wchodzenie w niezależne i swobodne relacje międzyludzkie. To zasada swobody umów pozwala nam wybierać miejsce pracy czy sprzedawców, od których nabywamy interesujące nas towary i usługi. Gdyby zasada ta nie obowiązywała, oznaczałoby to, że to ktoś inny wybiera za nas pracodawcę albo dostawcę towarów. W praktyce równoznaczne byłoby to z monopolizacją, czyli sytuacją, w której wybór byłby nam narzucony z góry przez przepisy prawa. Teoria ekonomii i historia gospodarcza uczą nas, że takie rozwiązania najczęściej są dla jednostek niekorzystne.

Wskazywaliśmy wielokrotnie w poprzednich rozdziałach, jak działania przedsiębiorców prowadzą do gospodarczego postępu i wzrostu produkcji. Motorem ich działalności jest konkurencja, czyli rywalizacja w docieraniu do konsumentów. Wyobraźmy sobie, co by się działo, gdyby przepisy prawa narzucały nam jako konsumentom, możliwość kupowania produktów tylko jednej, z góry określonej firmy. Tak właśnie było w czasach

socjalizmu w Polsce, gdy każdy był zmuszony korzystać z jednego dostawcy telefonicznego (wówczas telefonów stacjonarnych). Efektem było pojawienie się firmy skostniałej, która nie miała żadnych bodźców do tego, by się rozwijać i oferować klientom coraz lepsze usługi.

Swoboda umów wprowadza dyscyplinę rynkową. Sprawia, że działający na rynku muszą wykazać się większą inicjatywą, by nie stracić kontrahenta. Mowa tu o konkurencji na różnych rynkach, także na rynku pracy. Im większa konkurencja między firmami na rynku pracy, tym lepsze propozycje będą one składać potencjalnym pracownikom. Widoczne to jest w realiach polskich, gdzie systematycznie dzięki poprawie kondycji firm krajowych (jak i dzięki napływowi kapitału zagranicznego do Polski) płace realne z roku na rok się podnoszą.

Swoboda umów jest w Polsce gwarantowana przepisami prawa, choć w praktyce bywa niejednokrotnie ograniczana dodatkowymi regulacjami (ogólna zasada mówi o tworzeniu relacji wedle uznania pod warunkiem niesprzeciwiania się istocie relacji i zasadom współżycia społecznego). Ich treść i zakres jest przedmiotem gorących sporów zarówno w świecie ekonomicznym, jak i prawniczym. Jeśli jednak chodzi o ogólną zasadę, a więc możliwość zawierania umów wedle subiektywnych preferencji, to istnieje generalny konsensus, że przepisy prawne muszą gwarantować swobodę zawierania kontraktów, gdyż alternatywą jest państwo autorytarne.

Ostrożność przy podpisywaniu umów

Gwarancja swobody umów nie oznacza, że człowiek podpisujący umowę nie popełni błędów. Przeciwnie, z tego powodu trzeba bardzo uważać, co się podpisuje. Dlatego zawsze – bez jakichkolwiek wyjątków – należy starannie przyjrzeć się treści podpisywanych umów. Wprawdzie pewne generalne przepisy prawa dają ludziom ochronę przed najprostszymi manipulacjami, nie zwalnia to jednak obywateli ze skrupulatnej analizy tego, co mają podpisać.

Gdy nie rozumiemy zawartości podpisywanej umowy, powinniśmy ją skonsultować z osobą kompetentną. W wypadku umów bardzo szczególnych i najważniejszych dla naszego życia powinniśmy je skonsultować, nawet jeśli wydaje się nam, że je rozumiemy. Właściwą do tego osobą jest kompetentny prawnik. Najlepszym przykładem takiej ważnej umowy jest kupowanie mieszkania. Nabywając je od dewelopera lub innej osoby, musimy liczyć się z wydatkiem rzędu kilkuset tysięcy złotych. Jest to całkiem spora suma, więc powinniśmy mieć gwarancję, że umowa jest tak

skonstruowana, by nie doszło do sytuacji, w której przekażemy pieniądze, a nie otrzymamy w zamian tytułu własności do mieszkania. Ponieważ najczęściej płacimy za mieszkanie w kilku etapach (przed ostatecznym przekazaniem własności), ważne jest odpowiednie zabezpieczenie się na każdym z tych etapów. Analogicznie w odwrotnym przypadku, gdy sprzedajemy mieszkanie. Powinniśmy zadbać o taką umowę, aby nie doszło do sytuacji, że przekażemy tytuł własności do mieszkania, a w zamian za to w naszym posiadaniu nie znajdą się środki pieniężne. Dlatego tak ważne jest skonsultowanie umowy z prawnikiem, który wie, jak stworzyć bezpieczną umowę, dającą satysfakcjonujące zabezpieczenie obydwu stronom transakcji.

Podobnie jest w wypadku zawierania umów kredytowych. Jeden z wariantów takiej umowy może być powiązany z kupowaniem mieszkania (kredyt hipoteczny). Ze względu na wielkość pożyczanej kwoty także w tym wypadku wskazane jest poszukanie porady u kompetentnej osoby. Taki kredyt niejednokrotnie opiewa na kilkaset tysięcy złotych i jest zaciągany na kilkadziesiąt lat. A więc decyduje o naszych wydatkach przez znaczącą część życia. Dlatego nie powinna nas zniechęcać konieczność zapłacenia prawnikowi za konsultację. Lepiej za stosunkowo niewielką kwotę otrzymać odpowiednio przeanalizowaną i ocenioną umowę niż przekonać się po pewnym czasie, że straciło się majątek o wartości kilkuset tysięcy złotych. Należy zwrócić szczególną uwagę na postanowienia dotyczące ewentualnego zerwania umowy albo niewywiązania się z zobowiązań (bardzo istotne przy ewentualnych karach finansowych).

Uważne czytanie umów pozwala na odkrycie rzeczywistych kosztów, które wiążą się z jej zawarciem. Gdy bierzemy kredyt z banku, wiążą się z tym rozmaite opłaty: odsetki od kredytu, opłata za kredyt, prowizje, koszty ubezpieczenia kredytu. W przypadku kredytów istnieje wskaźnik **rzeczywistej rocznej stopy oprocentowania** (RRSO), który pokazuje, ile w skali roku rzeczywiście będzie nas kosztował kredyt. Ułatwia to porównywanie różnych ofert i uświadamia nam, ile w ciągu roku będziemy musieli wydawać na jego spłacenie (zob. dodatek).

Podobnie jest z umowami dotyczącymi osobistego inwestowania środków i posiadanych oszczędności. W nich również należy uważnie przestudiować oferowane przez fundusz inwestycyjny lub bank zyski oraz to, jakie wiąże się z tym ryzyko. Należy też zwrócić uwagę na to, jakie trzeba będzie zapłacić podatki od osiągniętych zysków.

Czytanie umów jest nie tylko ważne dla nas samych, ale tworzy też odpowiednią praktykę rynkową, która pozytywnie wpływa na relacje podmiotów względem siebie. Gdy dostatecznie duża liczba ludzi zaczyna przywiązywać

wagę do treści umów i decyduje się wywierać presję na tych, którzy konstruują niekorzystne umowy, sprawia to, że faworyzowane są podmioty, które oferują umowy przyjazne, proporcjonalne i klarowne. Im większy opór ludzi wobec umów podejrzanych, tym szybciej zanikają one w praktyce rynkowej.

Diagram 22. Zasady podpisywania umów

- Czytaj, co podpisujesz
- Zwróć uwagę na wszystkie koszty wymienione w umowie
- W razie potrzeby poradź się prawnika

Umowa o pracę

Szczególnym w polskim prawie typem umowy są kontrakty dotyczące wykonywania określonych usług. Mogą one mieć charakter umowy o pracę albo umowy cywilnoprawnej. W wypadku **umowy o pracę** możemy mieć do czynienia z umową na czas określony lub nieokreślony. W pierwszym wypadku po pewnym czasie umowa wymaga wznowienia w celu kontynuacji zatrudnienia. W drugim wypadku umowa nie kończy się do chwili, aż jedna ze stron zdecyduje się na jej wypowiedzenie. Wtedy obowiązuje okres wypowiedzenia – umowa nie kończy się od razu, lecz trwa jeszcze jakiś czas, na przykład trzy miesiące, przy czym dotyczy to tylko wypowiedzenia jednostronnego. Jeśli natomiast obie strony zgodnie rozwiążą umowę o pracę, to stosunek pracy może zostać zakończony natychmiast. Stosunek pracy jest regulowany, z jednej strony, zawartą umową, z drugiej, przepisami ustalonymi przez aparat państwa (prawo pracy, które określa na przykład liczbę dni urlopowych – zob. podrozdział o prawie pracy). Prawo pracy ingeruje w dobrowolne stosunki między pracodawcą a pracobiorcą. Im więcej swobody pozostawia umawiającym się stronom, tym bardziej stosunek pracy jest elastyczny. Im sztywniej określa warunki współpracy, tym jest mniej elastyczny. Większa elastyczność oznacza, że pracodawcom łatwiej jest rozwiązywać umowy o pracę, ale też będą oni bardziej skłonni do zawierania umów o pracę, skoro w przyszłości będą mogli dostosować te umowy do bieżącej sytuacji firmy.

Umowy cywilnoprawne

Umowy zlecenia są formą znacznie bardziej elastycznego zatrudniania (podpisuje się je na wykonywanie określonej czynności, np. na pisanie opracowania). W wielu wypadkach wiążą się z nimi również mniejsze zobowiązania fiskalne wobec państwa, a więc wyższe wynagrodzenie netto dla zleceniobiorcy. Do umów cywilnoprawnych zalicza się także **umowy o dzieło**, które w przeciwieństwie do umów zlecenia podpisuje się na wykonanie czegoś konkretnego (np. na napisanie opracowania). Różnica między umową o dzieło a umową zleceniem jest taka, że umowa o dzieło określa konkretny cel, który ma zrealizować wykonujący umowę, a umowa zlecenie określa czynność, która nie musi mieć konkretnego efektu (np. koordynacja albo obsługa).

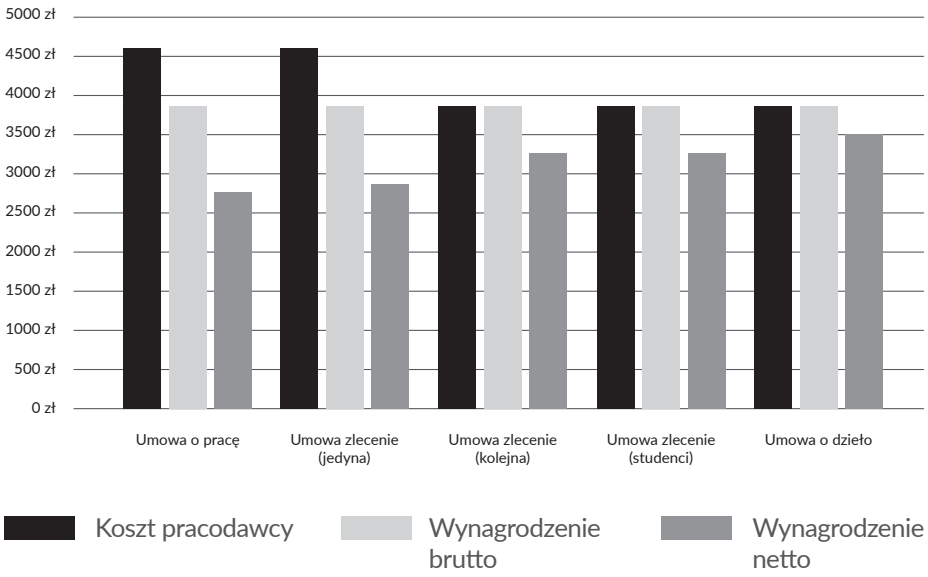
Pamiętaj, żeby każdą podpisywaną umowę uważnie przeczytać, sprawdzić wszelkie zobowiązania wynikające z jej zawarcia, a także z jej zerwania i niewykonania. Przy podpisywaniu takich dokumentów zawsze należy brać pod uwagę każdą możliwość – nawet taką, która wydaje się nam mało prawdopodobna. Jeśli masz co do umowy jakiekolwiek wątpliwości, nie powinieneś jej podpisywać. Nie szukaj wymówki, żeby uniknąć czytania ważnych dokumentów.

Prawo pracy

Nawiązanie stosunku pracy powstaje przez podpisanie umowy o pracę. Zgodnie z obowiązującym w Polsce (i przez niektórych krytykowanym) prawem postanowienia takiej umowy nie mogą być mniej korzystne dla pracownika od przepisów prawa pracy. Przepisy te są zawarte przede wszystkim w *Kodeksie pracy*, określającym prawa i obowiązki pracowników i pracodawców. Do podstawowych zasad prawa pracy należy wolność pracy. Każdy ma prawo do swobodnego wyboru pracy i nikomu, z wyjątkiem przypadków szczególnych, nie można zabronić wykonywania zawodu (w praktyce jednak takich szczególnych przypadków jest całkiem sporo – państwo reguluje i ogranicza działalność w wielu zawodach). *Kodeks pracy* podkreśla równe prawa pracowników (z tytułu jednakowego wypełniania takich samych obowiązków) i zakazuje „dyskryminacji"

(przy czym jest to termin do pewnego stopnia niejednoznaczny – w niektórych zawodach dyskryminacja jest wręcz wskazana, na przykład przy zatrudnianiu nauczyciela religii trudno nie dyskryminować kandydatów pod kątem przekonań religijnych). Ustawodawca zawarł w *Kodeksie pracy* następujące uprawnienia pracowników: prawo do godziwego wynagrodzenia za pracę, prawo do wypoczynku, prawo do bezpiecznych i higienicznych warunków pracy, prawo do poszanowania godności oraz prawo do terminowego otrzymywania wynagrodzenia. *Kodeks pracy* nakłada na pracowników również pewne obowiązki – przede wszystkim powinni oni wykonywać pracę sumiennie i starannie oraz stosować się do poleceń przełożonych (które dotyczą pracy i nie są sprzeczne z przepisami prawa lub umową o pracę). W szczególności chodzi tu o przestrzeganie harmonogramu i regulaminu pracy oraz dbanie o dobro zakładu pracy. Z kolei do obowiązków pracodawców zalicza się: ułatwianie pracownikom podnoszenia kwalifikacji zawodowych, zaspokajanie bytowych, socjalnych i kulturalnych potrzeb pracowników (stosownie do możliwości i warunków), zaznajamianie pracowników podejmujących pracę z zakresem ich obowiązków, sposobem wykonywania pracy na wyznaczonych stanowiskach oraz ich podstawowymi uprawnieniami, organizowanie pracy z uwzględnieniem kwalifikacji pracowników w sposób minimalizujący uciążliwości i zapewniający bezpieczeństwo pracy. Do głównych praw pracodawcy należą: prawo do zatrudniania i zwalniania pracowników,

Wykres 26. Porównanie różnych form zatrudnienia



prawo do ustalania warunków pracy i płacy, prawo do przyznawania nagród i wyróżnień oraz kar (również pieniężnych), upomnień i nagan.

Przepisy prawa pracy wywołują liczne kontrowersje i debaty. Z jednej strony mamy intencję polepszenia warunków pracy (wyższe pensje, ubezpieczenia, urlopy itd.). Z drugiej strony musimy pamiętać, że wszystkie działania wiążą się z kosztem alternatywnym. Przedsiębiorca musi w jakiś sposób sfinansować przewidziane prawem świadczenia na rzecz pracowników. Koszty udogodnień przewidzianych przez przepisy prawa pracy, podobnie jak koszty składek na ubezpieczenia społeczne, obciążają wynagrodzenia pracowników.

Warto też zwrócić uwagę na inny aspekt. Zarówno pracownikom, jak i pracodawcom najbardziej sprzyja wysokie tempo wzrostu gospodarczego i produktywności. Dzięki temu pracodawcy mogą oferować swoim pracownikom coraz lepsze warunki i coraz wyższe wynagrodzenia. To właśnie w krajach, które doświadczyły długoletniego procesu wzrostu gospodarczego, są najwyższe wynagrodzenia i najlepsze warunki pracy.

?

Pytania sprawdzające

1. Wyjaśnij istotę swobody umów dla funkcjonowania konkurencji.
2. Wyjaśnij, dlaczego monopolizacja nie sprzyja wzrostowi przedsiębiorczości i postępowi.
3. Dlaczego należy zwracać uwagę na treść umów?
4. Czym jest RRSO?
5. Znajdź ofertę kredytową wraz z umową i wymień na jej przykładzie wszelkie koszty, jakie wiążą się z jej zawarciem.
6. Jakie są rodzaje umów o pracę i czym się różnią od umów zlecenia i umów o dzieło?
7. Jakie jeszcze wskazówki dotyczące podpisywania umów można by dodać do diagramu 20?
8. Przeanalizuj wykres 26. Dlaczego niektórzy decydują się na podjęcie formy zatrudnienia, która daje niższe wynagrodzenia netto niż umowa o dzieło?

42. Biznesplan i zarządzanie jego realizacją

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Czym jest biznesplan i jakie są jego ograniczenia.
- Dlaczego prowadzenia biznesu wymaga ciągłej adaptacji.
- Jak skutecznie zarządzać przyjętym projektem.
- Na czym polega analiza SWOT.

Najważniejsze pojęcia:
biznesplan, rzeczywista roczna stopa oprocentowania,
umowa o pracę, umowa zlecenia, umowa o dzieło

Tradycyjny biznesplan

Jedna z wersji tradycyjnego **biznesplanu** (na podstawie „Harvard Business Review"):

- **Podstawy.** Jaki rodzaj biznesu chcesz prowadzić? Co dokładnie chcesz dać konsumentowi, czego ten faktycznie potrzebuje? Kim jest grupa odbiorców? Czy potrafisz zbudować dostatecznie dużą bazę klientów?
- **Mocne i słabe strony.** Przeprowadź analizę mocnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń (SWOT). Co daje przewagę twojemu projektowi i szanse na powodzenie? Jakie są zagrożenia? Przeanalizuj plan tak, jakbyś był jego krytykiem, i przedyskutuj go z kimś sceptycznie nastawionym. Dla kogo ma być ten plan?
- **Otoczenie rynkowe.** Rozważ swój rynek w szerokim kontekście. Nie tylko co i komu chcesz sprzedawać, ale sprawdź, jakie są ogólne uwarunkowania rynkowe. Jacy są konkurenci w branży, jakie mają udziały w rynku, jakie są ich produkty i usługi? Skąd będziesz czerpać czynniki produkcji, jakiego potrzebujesz obrotu i jakich narzutów, żeby zrealizować swój plan z sukcesem? Jakie są twoje koszty działalności? Jak kształtują się i zmieniają gusty konsumentów? Bardzo ważne: zwizualizuj sobie scenariusze przegranej. Pamiętaj, że statystycznie rzecz biorąc, gdy otworzysz biznes, to najprawdopodobniej poniesiesz porażkę.

- **Cele i etapy realizacji zadań.** Spróbuj je skwantyfikować, czyli wyrazić w liczbach (np. pozyskana liczba klientów w danym czasie albo wysokość obrotów związanych ze sprzedażą itd.).
- **Strona marketingowa.** Każdy biznes na początku wymaga zwrócenia uwagi klientów. Zastanów się, jakimi kanałami informacyjnymi zamierzasz do nich dotrzeć. Informacja, która do kogoś dociera, nie oznacza, że zdobyłeś klienta. Przemyśl, jak chcesz odróżnić swój produkt lub usługę od konkurencji. Przekonanie klientów do porzucenia dotychczasowych producentów wymaga nie tylko sprzedaży lepszego dobra, ale aż znacznie lepszego dobra. Zwróć uwagę w swoich rozważaniach na właściwą obsługę klienta. Nie tylko dotarcie z informacją, ale również sprzedaż dobra oraz obsługę posprzedażową (także reklamacje).
- **Rozważ różne scenariusze związane z produkcją i rozwojem produktu.** Czy jesteś skazany na jednego dostawcę? Jak może się zmienić ten rynek w trakcie twojej działalności? Czy projekt jest zależny od nowinek technologicznych i jak wpłynie na niego zmiana tych warunków?
- **Plan finansowy i prawne aspekty biznesu.** Jak zamierzasz finansować swój biznes? Dla firm rozpoczynających działalność normą jest ponoszenie strat. Jak długo zamierzasz je ponosić? Jak duży masz budżet przygotowany na taki scenariusz? Czy zamierzasz podjąć się kredytowania działalności i co zrobisz, gdy biznes okaże się całkowitą porażką? Powiąż plan finansowy z celami i etapami realizacji. Analiza planu finansowego może być połączona również z analizą prawną, czyli przedyskutowaniem formy działalności: czy będzie to jednoosobowa działalność gospodarcza, czy może spółka prawa handlowego. Ma to szczególne znaczenie przy zaciąganiu zobowiązań finansowych, a także dla poziomu sprawozdawczości i obciążeń podatkowych.
- **Zespół.** Jeśli twoja działalność nie jest jednoosobowa, przeanalizuj swoje zasoby ludzkie. Przyjaciele, koledzy czy rodzina nie zawsze bywają dobrymi partnerami biznesowymi. Zastanów się, jakie są ich mocne i słabe strony, przestudiuj ich pozycję w organizacji. Przemyśl, czy poradzą sobie z postawionymi przed nimi celami. Jak zamierzasz rozliczać ludzi z realizacji postawionych celów? Jak zamierzasz rozwiązywać ewentualne konflikty w organizacji między ludźmi? Uwzględnij scenariusze kryzysowe, wymagające rozstania się z ludźmi nienadającymi się (z różnych względów) do współpracy.
- **Struktura.** Nadaj planowi odpowiednią strukturę, tak by mógł stanowić dokument wspierający komunikację z potencjalnym inwestorem

Analiza SWOT

SWOT to powszechnie stosowana analiza planowanych działań, która polega na wskazaniu mocnych stron (S – *strenghts*), słabych stron (W – *weaknesses*), szans (O – *opportunities*) i zagrożeń (T – *threats*). Pozwala onana sklasyfikowanie otoczenia przedsiębiorstwa i ocenienie, gdzie kryje się potencjał rozwoju, a na co trzeba uważać. Porządkuje tym samym nasze przemyślenia dotyczące wyborów, przed którymi stajemy. Bardzo uproszczona analiza SWOT na przykładzie brytyjskiego programu motoryzacyjnego„Top Gear"produkowanego przez BBC mogłaby wyglądaćnastępująco (kursywą zaznaczono bardziej niepewne czynniki):

- **Mocne strony: Oryginalność, rozpoznawalna marka, prowadzący *Jeremy Clarkson*.**
- **Słabe strony: Wtórność kolejnych odcinków programu, *prowadzący Jeremy Clarkson*.**
- **Szanse: Coraz większe zróżnicowanie samochodów, coraz lepsza znajomość języka angielskiego wśród widowni zagranicznej, *sprzedaż internetowa programów motoryzacyjnych*.**
- **Zagrożenia: Brak następców, rozwój pirackiej dystrybucji, *sprzedaż internetowa programów motoryzacyjnych*.**

Powyższy przykład pokazuje istotny problem, jaki wiąże się z tego typu analizą: nie zawsze jest łatwo zaklasyfikować dany czynnik jako mocną albo słabą stronę bądź jako szansę lub zagrożenie. Z jednej strony Jeremy Clarkson, główny prowadzący programu, był magnesem przyciągającym widownię z całego świata, a z drugiej strony z powodu jego trudnego charakteru w zespole dochodziło do konfliktów.

Analogiczne wątpliwości mogą pojawiać się przy ocenie szans i zagrożeń. Coraz więcej programów telewizyjnych pojawia się w Internecie. Czy jest to szansa, czy zagrożenie dla BBC? Z jednej strony jest to zagrożenie, ponieważ dzięki możliwościom, jakie daje Internet, łatwiej stworzyć program bez pośrednictwa tradycyjnych producentów telewizyjnych, co zwiększa potencjalną konkurencję. Z drugiej strony jest to szansa, gdyż zwiększa się potencjalny zasięg i łatwość dotarcia do widza.

W 2015 roku BBC nie przedłużyła kontraktu z Clarksonem po kolejnym konflikcie na planie programu. Clarkson zaczął produkcję nad nowym programem motoryzacyjnym dla internetowego potentata, amerykańskiej spółki Amazon. Jednocześnie „Top Gear" z nowymi prowadzącymi stracił sporą część widowni.

lub recenzentem. Pamiętaj, że plan powinien być jak najbardziej treściwy, a jednocześnie jak najkrótszy. Jeśli plan jest sztucznie wydłużony, będzie to sygnał dla odbiorcy, że nie szanujesz ani jego czasu, ani swojego. A poszanowanie czasu swojego i innych to podstawowa rzecz, od której powinien się zaczynać każdy projekt.

- W ramach przestrogi pamiętaj o „prawie Murphy'ego": jeśli coś ma zawieść, to zawiedzie.

Realizowanie biznesplanu

Opisany w poprzednim podrozdziale przykładowy schemat biznesplanu jest jednym z wielu, jakie możemy napotkać w różnych źródłach. Opracowujemy plan, przygotowujemy finansowanie, zdobywamy środki (swoje i obce), a następnie staramy się plan realizować. Tylko co z tego, skoro przeważająca większość rozpoczynanych przedsięwzięć i tak kończy się porażką mimo szeroko zakrojonych i szczegółowo opisanych planów? Jeśli nie jesteś gotów na porażkę, a pomysł na biznes wymaga od ciebie podjęcia poważnego ryzyka finansowego, to lepiej zapomnij o prowadzeniu biznesu.

Biznesplan jest pierwszym zadaniem, przed którym staje każdy przedsiębiorca. Zasadność przygotowywania biznesplanu wydaje się oczywista: zawsze warto mieć plan, niezależnie od tego, jakiego przedsięwzięcia się podejmujemy – czy jest to pisanie rozprawki, studiowanie jakiegoś przedmiotu, przygotowanie do sprawdzianu czy jeszcze poważniejsze zajęcie: rozpoczynanie działalności gospodarczej. Biznesplan w takim wypadku pełni dwie podstawowe funkcje. Pierwszą z nich jest sensowne zorganizowanie własnej działalności. Dzięki temu nasze przedsięwzięcie staje się projektem, który staramy się na bieżąco kontrolować i dobrze realizować. Plan staje się dla nas mapą, która pomoże stąpać po wytyczonej drodze. Drugą funkcją jest informowanie podmiotów zewnętrznych, w szczególności tych, od których chcemy pozyskać finansowanie: może to być ktoś bliski albo profesjonalny podmiot udzielający kredytu czy dostarczający kapitał własny. Biznesplan jest w takiej sytuacji jednym z dowodów na to, że nasz pomysł jest przemyślany.

A jednak w praktyce biznesplan często okazuje się wydmuszką. Doświadczeni przedsiębiorcy uśmiechają się, gdy słyszą o „biznesplanowaniu" przed rozpoczęciem działalności, gdyż zdają sobie sprawę z tego, jak dużo jest w tym czystego teoretyzowania. Dlaczego? Ponieważ biznesplan polega na siedzeniu przy biurku i opisywaniu produktu, który jeszcze nie

powstał, nad którym nie pracował żaden zespół i na który nie mieli szansy zareagować klienci. Tymczasem produkt musi zostać przetestowany, zarówno w produkcji, jak i w sprzedaży, a jedynym dla niego racjonalnym testem jest weryfikacja na rynku, czyli ocena dokonana przez konsumenta, który podejmuje decyzję o zakupie. Nie zastąpią tego wnikliwe ankiety i badania prowadzone przed dostarczeniem produktu, choć mogą być pomocne (ankiety są niedokładne i również są czystym teoretyzowaniem).

Stąd w literaturze dotyczącej prowadzenia biznesu pojawiły się takie pojęcia jak: **szczupły startup** (*lean startup*) czy schemat biznesowy (*business canvass*)[1] – swego rodzaju biznesowe „płótna", na których coś tworzymy, ale zdajemy sobie sprawę, że jest to żywa materia, która ulega ciągłym zmianom i nieustannej adaptacji, wynikającej ze stopniowego odkrywania realiów rynkowych w trakcie rzeczywistych działań, a to zupełnie co innego niż działanie wcześniej zaprogramowane i szczegółowo rozpisane w punktach na kartce, zanim jeszcze wykonało się jakikolwiek telefon, nie mówiąc już o sprzedaży choćby jednej sztuki produktu.

Pojęcie szczupłego startupu jest związane z pojęciem szczupłej produkcji (*lean production*), kojarzonego z systemem produkcji Toyoty. Toyota jest wzorcowym przykładem zarządzania, które zaowocowało stworzeniem najpotężniejszej firmy motoryzacyjnej na świecie. Znaczącym czynnikiem sukcesu tego producenta było postawienie na drobne innowacje procesowe, które pozwalają „odchudzać produkcję". To znaczy eliminują niepotrzebne „marnotrawstwo", które może się wyrażać traceniem czasu przez pracowników, przestojami w produkcji związanymi z transportem lub opóźnieniami, wytwarzaniem odpadów i elementów nieprzydatnych w tworzeniu wartości dla klienta itp. Chodzi o wiele różnych rzeczy, które okazują się niepotrzebne i niepożądane zarówno z perspektywy produkcji, jak i konsumenta.

Problem w tym, że takich rzeczy nie da się rozpoznać od razu, pisząc plan na kartce. Odkrywa się je dopiero w trakcie prowadzenia biznesu. Zrozumiała to Toyota, która z małej japońskiej firmy, kojarzonej na początku przez Amerykanów ze śmieciowymi samochodami, stała się światowym liderem. Między innymi dlatego, że w tej firmie niemal na każdym etapie pracownik może zgłaszać zastrzeżenia co do sposobu produkcji – wskazać, gdzie jego zdaniem jest tracony czas albo zasoby. Pozwala to

[1] Steve Blank, *Why the Lean Startup Changes Everything*, „Harvard Business Review", maj 2013.

odchudzać produkcję tak, by stała się efektywniejsza i wartościowsza dla klienta.

Dlatego tak ważna jest adaptacja do zmieniających się warunków, by firma przetrwała. Oczywiście trudno porównywać początki prowadzenia biznesu z doświadczeniem takiego giganta jak Toyota, ale fundamentalna zasada jest uniwersalna i możliwa do zastosowania także w małych początkujących podmiotach. Chodzi o twórcze reagowanie na zgłaszanie problemy zarówno wewnątrz firmy, jak i na zewnątrz – o skuteczne odpowiadanie na sygnały docierające od pracowników, poddostawców i od klientów na temat produktu albo produkcji. Tylko w ten sposób można urosnąć do rangi trwałego lidera biznesu. Z tego względu trzeba liczyć się z ograniczonymi możliwościami wstępnego planowania i biznesplanowania, ponieważ prawdziwy biznes na pewno nas zaskoczy, o czym świadczy odsetek nowych firm, które upadają.

Pytania sprawdzające

1. Czym jest biznesplan?
2. Na czym miałaby polegać wymarzona przez ciebie działalność gospodarcza?
3. Kim jest lider i jaka jest jego rola w sprawnie działającej organizacji lub firmie?
4. Dlaczego komunikacja z zespołem jest ważna dla sukcesu organizacji?

43. Zarządzanie zespołem i jego organizacja

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Jaka jest rola lidera.
- Dlaczego ważna jest współpraca i zarządzanie ludźmi.
- Czym różnią się struktury smukłe od płaskich.

Najważniejsze pojęcia:
zespół, lider, struktura smukła, struktura płaska

Zarządzanie zespołem

Działalność gospodarczą możemy prowadzić samodzielnie – tak się dzieje w wypadku działalności jednoosobowej. Często jednak, gdy rozszerzamy naszą działalność, nieunikniona staje się współpraca z innymi ludźmi. Wtedy w naszej firmie musimy stworzyć skutecznie współpracujący **zespół**. Ważną postacią w zespole jest **lider**. Takim liderem w organizacji czy firmie powinien być szef projektu. Najcenniejszą cechą lidera jest umiejętność pobudzenia współpracowników do identyfikacji z organizacją i projektem. W tym celu lider wprowadza dobrą organizację pracy, m.in. przez podział obowiązków, jasny system nagradzania i rozliczania, przypisywanie członkom właściwych zadań i niedopuszczanie do antagonizowania uczestników projektu.

Istotne jest również słuchanie opinii i wiedza o problemach, z jakimi borykają się inni ludzie. Jest to oczywiście cecha, która przydaje się zawsze w kontaktach międzyludzkich, ale w zarządzaniu organizacją jest szczególnie ważna. Chodzi bowiem nie tylko o wysłuchiwanie innych, lecz także o umiejętność zrozumienia barier, przed którymi stają, realizując wyznaczone zadania (nierzadko zdarza się, że pracownicy nie potrafią wyartykułować swoich problemów). Nawet jeśli ich narzekania mogą się wydawać mało istotne, ważne jest nawiązanie z nimi komunikacji i próba wspólnego rozwiązania problemu. Dzięki temu można prowadzić pośrednie lub bezpośrednie negocjacje między stronami potencjalnych konfliktów i zapobiegać kryzysom organizacyjnym, z powodu których ludzie mogą być sfrustrowani

i przestać się czuć częścią zespołu. Dodajmy, że lider stosuje techniki negocjacyjne, czyli stara się wejść w odczucia i właściwie zrozumieć stanowiska stron. Nie stosuje manipulacji. Dlaczego jest to ważne? Ponieważ wtedy we współpracownikach i wykonawcach budzi się naturalna motywacja do działania, dzięki czemu nie jest konieczne ciągłe ich ponaglanie.

Wewnętrzne przekonanie pracowników i współpracowników o słuszności działań jest trudne do przecenienia w organizacji. Dla pracowników ważne są nie tylko korzyści finansowe, ale również satysfakcja z tego, co robią. Zachowania lidera stanowią dla nich wytyczne. Liczy się to, czy jest osobą motywującą, czy tylko wydaje polecenia, czy stwarza dobrą atmosferę do współpracy, czy dobrze tę współpracę organizuje i czy jego podejście do pracowników jest sprawiedliwe (czy nie faworyzuje jednych kosztem drugich ze względów pozamerytorycznych). Wszystko to ma wpływ na pracowników i decyduje o ich przywiązaniu do działania w organizacji, a jednocześnie o tym, jak bardzo są zmotywowani i produktywni.

Czy wiesz, że…?

Kluczowe znaczenie umiejętności słuchania innych w zarządzaniu przedsiębiorstwem posiadał Floyd Hall, kiedy zostawał dyrektorem naczelnym dużej amerykańskiej sieci sprzedaży detalicznej Kmart w 1995 roku. Firma odnosiła sukcesy pod jego zarządem, bo Hall był doskonałym słuchaczem i w ciągu pierwszego roku pracy odbywał cotygodniowe spotkania z pracownikami, klientami i dostawcami, wysłuchując ich opinii na temat pozytywnych i negatywnych aspektów firmy.

Z kolei Eckhard Preiffer, dyrektor naczelny amerykańskiego przedsiębiorstwa komputerowego Compaq w latach dziewięćdziesiątych zwiększył istotnie udział firmy w rynku dzięki m.in. zdolności do jasnego przekazywania swojej wizji przedsiębiorstwa, co przełożyło się na większą motywację wśród menedżerów i pracowników.

Na podstawie: Ricky W. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, tłum. M. Rusiński, Warszawa 2013, s. 552–553, 588–589.

Struktury organizacyjne

Dla funkcjonowania organizacji istotna jest jej struktura. Pod tym terminem ukrywają się: układ stanowisk, relacje podporządkowania miedzy nimi oraz rozpiętość kierowania, czyli liczba osób podlegających jednemu

menedżerowi. W literaturze z zakresu zarządzania wymienia się bardzo różne koncepcje takowych struktur. Stanowiska w przedsiębiorstwie mogą być zorganizowane np. według funkcji, produktów, klientów bądź regionów. W tym miejscu wymienimy najprostszy, najogólniejszy i jednocześnie najważniejszy podział ze względu na rozpiętość kierowania: na struktury smukłe i spłaszczone.

Struktury smukłe charakteryzują się wieloma szczeblami zarządzania i małą rozpiętością kierowania. Na szczycie jest szef projektu lub organizacji, który ma pod sobą wiceszefów, a ci z kolei podległych mu zarządzających wyższego szczebla. Pod nimi są zarządzający niższego szczebla, a jeszcze niżej podlegający im szeregowi pracownicy, wykonujący zadania przydzielane przez przełożonych.

Struktura płaska charakteryzuje się z kolei niewielką liczbą szczebli zarządzania oraz dużą rozpiętością kierowania: jednemu menedżerowi podlega więcej pracowników, którzy są bardziej samodzielni.

Oczywiście w praktyce biznesowej próżno szukać idealnie płaskiej czy idealnie smukłej struktury. Zazwyczaj mamy do czynienia z formą mniej lub bardziej smukłą (albo płaską). Ze strukturą bardziej smukłą mamy przykładowo do czynienia w przypadku producenta samochodów, u którego zleca się odgórnie zadania dla każdego z niższych działów. Przykładem bardziej płaskiej struktury byłaby początkująca firma informatyczna, w której kilkanaście współpracujących osób stara się stworzyć stronę internetową dla indywidualnych użytkowników.

Które rozwiązanie jest lepsze dla prowadzenia biznesu? To oczywiście zależy od wielu czynników, takich jak umiejętności przełożonych i podwładnych czy standaryzacja wykonywanych zadań. Jeśli podwładni są kompetentni, zaś organizacja wypracowała wiele standardowych procedur, struktura może przybrać bardziej płaską formę. Jeśli jednak pracownicy, a tym bardziej przełożeni, nie są zbyt kompetentni, zaś firma nie posiada standardowych procedur, to lepiej, aby kierownicy mieli mniejszą liczbę podwładnych pod sobą. Zatem jedno i drugie rozwiązanie ma swoje wady i zalety. Struktury smukłe pozwalają potencjalnie na dokładniejszą i lepszą bieżącą kontrolę nad podwładnymi. Istnieją na ogół także większe możliwości awansu pionowego. Z drugiej strony minusem struktury smukłej jest długi przepływ informacji i niższa zdolność do szybkiej reakcji na zmiany. Struktury płaskie szybciej dostosowują się do zmian, cechuje je lepsza komunikacja i wyższe morale oraz większa wydajność pracowników. Z drugiej strony, duża rozpiętość zarządzania może prowadzić do nadmiernego obciążenia kierowników, zaś większa samodzielność

pracowników może okazać się minusem dla osób przyzwyczajonych do biernego wykonywania poleceń z góry.

Pytania sprawdzające

1. Kim jest lider i jaka jest jego rola w sprawnie działającej organizacji lub firmie?
2. Dlaczego komunikacja z zespołem jest ważna dla sukcesu organizacji?
3. Jakie wady i zalety mają płaskie struktury organizacyjne?
4. Jakie wady i zalety mają smukłe struktury organizacyjne?

44. Emerytura i systemy emerytalne

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Jak funkcjonuje współczesny system emerytalny.
- Jaki jest związek między okresem aktywności zawodowej a wysokością przyszłej emerytury.
- Jakie są problemy obecnego systemu emerytalnego.
- Czym są fundusze emerytalne.
- O zabezpieczeniu na emeryturę.

Najważniejsze pojęcia:
system emerytalny, system repartycyjny,
Zakład Ubezpieczeń Społecznych, Otwarte Fundusze Emerytalne

Polski system emerytalny

Celem **systemu emerytalnego**, czyli zinstytucjonalizowanego sposobu finansowania emerytur, jest zapewnienie środków finansowych osobom w podeszłym wieku. Polski system emerytalny przeszedł znaczną ewolucję od rozpoczęcia transformacji ustrojowej. Do 1998 roku obowiązywał w Polsce **system repartycyjny**, czyli taki, w którym składki emerytalne osób pracujących były przeznaczane na bieżące wypłaty emerytur. W ramach tzw. umowy międzypokoleniowej (choć nie jest to trafne określenie) pracująca część społeczeństwa była obciążana przez państwo obowiązkiem utrzymania emerytów. Był to system obowiązkowy dla wszystkich, a wysokość otrzymywanego świadczenia emerytalnego nie była powiązana bezpośrednio z wysokością składek wpłaconych do systemu (w takiej sytuacji ekonomiści mówią o systemie zdefiniowanego świadczenia). Ponieważ system ten był m.in. wrażliwy na proces starzenia się społeczeństwa (im starsze społeczeństwo, tym więcej emerytur wymaga sfinansowania przez kurczącą się populację aktywną zawodowo), jego utrzymywanie groziło negatywnymi skutkami zarówno dla obywateli, jak i finansów państwa, na przykład koniecznością podnoszenia składek lub obniżania emerytur. Dlatego w 1999 roku polski system emerytalny przeszedł gruntowną reformę. Od tamtej pory składa się on z trzech filarów.

Czy wiesz, że…?

W 2013 roku na 24 miliony osób w wieku produkcyjnym w Polsce przypadało 7 milionów emerytów. Po podniesieniu wieku emerytalnego ta relacja ma wynieść w 2060 roku 19 milionów pracujących do 10 milionów emerytów (przed podniesieniem wieku emerytalnego prognoza wskazywała na 16,5 miliona do 12,5 milionów).

Pierwszy filar stanowi obowiązkowy system publiczny, zarządzany przez **Zakład Ubezpieczeń Społecznych**. Ma on, tak jak wcześniej, charakter repartycyjny, z tą różnicą, że system zdefiniowanego świadczenia zastąpiono systemem zdefiniowanej składki. Oznacza to, że choć wciąż część składki trafiająca do pierwszego filaru jest przeznaczana na wypłatę bieżących emerytur, to ZUS „zapisuje", ile każda osoba uzbierała przez lata pracy na swoim „wirtualnym" koncie. W ten sposób okres aktywności zawodowej i zarobki zostały powiązane z wysokością emerytury. Wysokość świadczenia emerytalnego, które będzie wypłacane z pierwszego filaru, odpowiada kwocie wpłaconego kapitału emerytalnego podzielonego przez średnią długość życia osoby na emeryturze. Zachęca to do dłuższej aktywności zawodowej.

Drugi filar ma charakter kapitałowy i jeszcze do niedawna uczestnictwo w nim było obowiązkowe (obecnie jest częściowo dobrowolne, gdyż zamiast do niego możemy przekazywać wyższe składki do ZUS). Tworzą go **Otwarte Fundusze Emerytalne**, które inwestują część trafiającej do nich składki w instrumenty finansowe. W przeciwieństwie do pierwszego filaru na kontach w OFE akumulowany jest prawdziwy, a nie wirtualny kapitał, ponieważ zabezpieczony jest konkretnymi aktywami (np. akcjami – w wypadku pierwszego filaru obywatel otrzymuje obietnicę od państwa, która może być zmieniona). System kapitałowy w przeciwieństwie do systemu repartycyjnego pozostaje w dużej mierze niezależny od zmian demograficznych i politycznych. Wiąże się z nim jednak ryzyko inwestycyjne.

Trzeci filar także ma charakter kapitałowy, ale przynależność do niego zawsze była i nadal jest dobrowolna. W trzecim filarze wpłaca się składkę na indywidualne konto w ramach pracowniczych programów emerytalnych, indywidualnych kont emerytalnych oraz indywidualnych kont zabezpieczenia emerytalnego. Składka jest następnie inwestowana

w instrumenty finansowe. Zaletą trzeciego filaru jest różnorodność oraz ulgi podatkowe.

W ostatnich kilku latach dokonano kolejnych zmian w polskim systemie emerytalnym, częściowo odchodząc od rozwiązań wprowadzonych w 1999 roku. Podniesiono wiek emerytalny do 67 lat, zaczęto go także zrównywać dla kobiet i mężczyzn (stan na 2015 rok), ograniczono też część przywilejów emerytalnych (np. możliwość wcześniejszego niż inni obywatele przechodzenia na emeryturę przez wybrane grupy zawodowe). Zmniejszono również wysokość składki przekazywanej do OFE. ZUS przejął też znaczną część aktywów, które wcześniej zgromadziły OFE, co znacznie obniżyło znaczenie systemu kapitałowego.

Problemy systemu emerytalnego

Mimo zmian, które zaszły po 1999 roku, polski system emerytalny cały czas charakteryzuje strukturalny deficyt. Oznacza to, że co roku składki obecnego pokolenia nie wystarczają na wypłatę emerytur i na ten cel potrzebne są dodatkowe środki z budżetu państwa. Innym problemem jest to, że system emerytalny jest bezustannie modyfikowany, często z powodu doraźnych politycznych bądź fiskalnych korzyści, a nie ze względu na długoterminowe perspektywy.

W świetle tych problemów z systemem emerytalnym ważne jest, by zdawać sobie sprawę z konieczności budowania własnego majątku na starość. Z jednej strony istotne jest akumulowanie osobistego majątku w formie, na przykład, papierów wartościowych albo nieruchomości. Nawet jeśli nie dysponujemy wielkimi środkami inwestycyjnymi, gdyż nasze zarobki są niewielkie, to i tak część ich powinniśmy odkładać z myślą o przyszłej emeryturze. Najlepiej aby majątek miał formę zdywersyfikowaną, czyli nie był zgromadzony tylko pod jedną postacią. Jednym z pomysłów na jego inwestowanie może być trzeci filar, czyli sektor dobrowolnych oszczędności emerytalnych.

Z drugiej strony warto wziąć pod uwagę to, że prawdopodobnie wielu z nas będzie musiało pracować dłużej, więc nie należy zbytnio nadwyrężać własnego zdrowia i eksploatować nadmiernie organizmu. Dobrze byłoby też mieć wykształcone dzieci, które pomogą nam na starość.

Pytania sprawdzające

1. Na czym polega system repartycyjny w ZUS?
2. Na czym polegała reforma wprowadzająca OFE?
3. Czym różni się system zdefiniowanej składki od systemu zdefiniowanego świadczenia?
4. Poszukaj w Internecie, czym różni się powszechny system emerytalny od systemu emerytalnego rolników, prokuratorów, sędziów czy służb mundurowych.
5. W jaki sposób wcześniejszy wiek emerytalny dla kobiet przekłada się w obecnym systemie emerytalnym na wysokość ich świadczeń emerytalnych?

45. Ocena własnych umiejętności i przyszła kariera

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Dlaczego odpowiednia samoedukacja jest tak ważna.
- Jak samemu ocenić swoje umiejętności i zainteresowania.
- Jak wybrać ścieżkę zawodową i aplikować do pracy.

Najważniejsze pojęcia:
życiorys, list motywacyjny, komunikacja werbalna,
komunikacja niewerbalna

Edukacja i samoedukacja

Podjęcie właściwej i dającej spełnienie pracy jest procesem bardziej rozciągniętym w czasie, niż mogłoby się wydawać. Kiedy już jesteśmy w pełni ukształtowani w dorosłym życiu, musimy się dobrze zareklamować odpowiednimi dokumentami aplikacyjnymi i jak najlepiej zaprezentować na rozmowie kwalifikacyjnej. W rzeczywistości zdobywanie pracy rozpoczyna się wcześniej, już wtedy gdy staramy się oceniać własne umiejętności, potencjał i zainteresowania. A w zasadzie jeszcze na etapie samokształcenia, gdy rozwijamy własne talenty i umiejętności.

W naszych czasach używa się (a nawet nadużywa) terminu „gospodarka oparta na wiedzy". W istocie chodzi o to, że na współczesnym rynku pracy w rozwiniętych gospodarkach przeważająca część pracowników pracuje głową, a nie rękami (odnosi się to w zasadzie do każdego stanowiska: począwszy od inżyniera, przez maszynistę, na sprzątającym kończąc). Czysto fizyczna praca jest wykonywana przez roboty i maszyny, które nadzoruje i naprawia człowiek. Konieczność korzystania z głowy, a nie tylko z siły fizycznej dotyczy każdej branży. Dlatego na etapie edukacji ważne jest umiejętne rozwijanie osobistych talentów i zainteresowań. Często mówi się, że edukacja jest ważna, ale tak naprawdę ważna jest samoedukacja – kształcenie się z myślą o celu, który możemy osiągnąć i który angażując nas bez reszty, da nam osobistą

radość. A zatem wybrawszy kierunek studiów, warto poszukać w nim czegoś, co szczególnie przyciągnie naszą uwagę. Większość kierunków jest bardzo ogólna i nie kształci w specyficznych dziedzinach. Warto zatem zastanowić się dwa razy przed decyzją o wyborze kierunku studiów. Być może lepszym rozwiązaniem (z perspektywy zawodowej) od studiowania kierunku niezwykle oderwanego od współczesnego rynku pracy jest nauka konkretnego fachu bądź zdobywanie doświadczenia w ramach praktyk i staży zawodowych. Dobrym pomysłem byłoby podjęcie próby odnalezienia tej dziedziny, która nas zainteresuje. Być może będzie to dziedzina niezwiązana bezpośrednio z wybranym kierunkiem studiów. Nie zmarnujemy też czasu, uczestnicząc w zajęciach kół naukowych, uprawiając hobby czy prowadząc stronę internetową poświęconą interesującej nas tematyce. Obecnie coraz więcej ludzi pracuje na stanowiskach niezwiązanych bezpośrednio z ich formalnym wykształceniem. Współczesny rynek pracy, mimo że jest oparty na wiedzy, jest bardzo pojemny – pozwala się odnaleźć osobom o bardzo różnych zainteresowaniach i umiejętnościach.

W procesie realizacji osobistej i rozwoju umiejętności warto zdawać sobie sprawę także z własnych cech osobowościowych i pracować nad nimi. Większość z cech ma to do siebie, że w różnych sytuacjach może się okazać albo wadami, albo zaletami.

Umiejętności przyszłości

Z powodu postępu technologicznego i automatyzacji rutynowych czynności na rynku pracy będzie rosło znaczenie kreatywności i specjalistycznej wiedzy, a także umiejętności miękkich, takich jak umiejętność pracy w zespole czy empatia. Według raportu *The Future of Jobs* powstałego podczas Światowego Forum Ekonomicznego, które odbyło się w 2016 roku w Davos, 10 najbardziej przydatnych umiejętności, jakich będzie się wymagać od pracowników już w 2020 roku, to: umiejętność rozwiązywania złożonych problemów, krytyczne myślenie, kreatywność, zarządzanie ludźmi, współpraca z innymi, inteligencja emocjonalna, umiejętność oceniania i podejmowania decyzji, zorientowanie na usługi, umiejętność negocjowania i elastyczność poznawcza.

Na podstawie: Katarzyna Mokrzycka, *Jeden zawód na całe życie odchodzi do historii*, https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/makroekonomia/nowe-zawody-praca-rynek-pracy-humanisci-edukacja/(dostęp: 12 grudnia 2016)

Szukanie pracy

Kiedy już wybierzemy miejsce pracy, musimy przygotować odpowiednie dokumenty aplikacyjne. Dwa podstawowe to życiorys oraz list motywacyjny (oprócz tego pracodawca może wymagać załączników potwierdzających rozmaite osiągnięcia wymieniane w życiorysie). **Życiorys** opisuje ścieżkę formalnej edukacji, doświadczenie zawodowe (poprzednie miejsca pracy) oraz rozliczne formy aktywności niekoniecznie zawodowej, ale związane z dziedziną, którą się zajmujemy. **List motywacyjny** natomiast ma przede wszystkim ukazać naszą chęć pracy w danej firmie oraz zwrócić uwagę na nasze najważniejsze cechy.

Zarówno list motywacyjny, jak i życiorys piszemy zawsze w oparciu o szczegółową ofertę pracy. Z oferty tej powinniśmy wywnioskować, co jest najważniejsze dla potencjalnego pracodawcy. Dlatego życiorys trzeba uporządkować od rzeczy najbardziej istotnych do mniej ważnych. Nie należy przesadzać ze sztucznym wydłużaniem życiorysu i chwaleniem się wszelkimi (niekoniecznie mającymi znaczenie) osiągnięciami. To może nawet zniechęcić pracodawcę, który w kandydacie zobaczy osobę niekoniecznie dbającą o czas odbiorcy.

Przykładowa oferta pracy

„Gazeta Codzienna" poszukuje do pracy na stanowisko redakcyjne młodego stażysty. Wymagania: wykształcenie wyższe, umiejętność władania bogatą polszczyzną, bardzo dobra znajomość języka angielskiego, umiejętność pracy w zespole i dobra samoorganizacja. Praca polega na redagowaniu i korekcie tekstów pisanych przez dziennikarzy i innych autorów, a także na tłumaczeniu tekstów z języka angielskiego na język polski.

List motywacyjny ma pokazać, że nawiązaliśmy dialog z potencjalnym pracodawcą i odpowiadamy na zgłoszoną przez niego ofertę. Dlatego również nie powinien być zbyt rozwlekły, lecz stanowić krótki przewodnik po najważniejszych punktach życiorysu oraz przekonać pracodawcę, że posiadamy wymagane kwalifikacje na stanowisko pracy wymienione w ofercie. List motywacyjny w żadnym razie nie może być powieleniem standardowych listów, których dużo jest w Internecie (to częsty błąd aplikujących o pracę). Jeśli uważamy, że spełniamy kryteria z ogłoszenia o pracę, powinniśmy to odpowiednio uargumentować (zob. ramkę).

Jeśli pracodawca będzie zainteresowany naszą aplikacją, zaprosi nas na rozmowę kwalifikacyjną, podczas której będzie mógł osobiście przekonać się o naszych zdolnościach intelektualnych, a także o umiejętnościach społecznych – o tym, czy potrafimy się odpowiednio komunikować.

Komunikacja werbalna i niewerbalna

Formy komunikacji dzielą się na werbalne i niewerbalne. **Komunikacja werbalna** dotyczy samej wypowiedzi: tego, co mówimy (treść), oraz w jaki sposób to mówimy (spójność językowa, intonacja). Natomiast **komunikacja niewerbalna** dotyczy zachowań, mimiki, gestykulacji i mowy ciała, które towarzyszą wypowiedzi słownej. Jedna i druga forma ma ogromne znaczenie i wpływa na to, jak nas odbiera otoczenie. Załóżmy, że chcemy wypowiedzieć zdanie: „Moim ostatnim pracodawcą była firma Dzień Doberek". Modulując ton głosu oraz tempo wypowiadanego zdania, możemy zasugerować odbiorcy, czy jest to coś pozytywnego, czy negatywnego. Same słowa użyte w zdaniu są neutralne – choć moglibyśmy je zmienić na bardziej pozytywne lub negatywne. Abstrahując od konkretnych słów, intonacja, głośność i płynność mówienia mogą wyrazić zupełnie inne emocje towarzyszące wypowiadaniu tego zdania. W ten sposób możemy werbalnie sterować naszym przekazem.

Pozostaje formuła niewerbalna. Składa się na nią poruszanie rękami, głową, mimika twarzy, a także ogólna postawa ciała. Komunikacja niewerbalna może wzmocnić nasz przekaz albo pozostawać z nim w sprzeczności. Jeśli machamy nerwowo rękami, to wypowiedziane przez nas słowa zostaną odebrane całkiem inaczej niż w wypadku kontrolowanej i stonowanej gestykulacji. Najlepszą demonstracją potęgi komunikacji niewerbalnej są kontakty między sportowcami w trakcie zawodów. Mimo że mogą nie zamienić ze sobą ani słowa – albo my jako obserwatorzy nie słyszymy, co mówią – na podstawie mowy ich ciał łatwo możemy się zorientować, czy w danej chwili relacje między nimi są napięte, czy też przyjazne.

Przy aplikowaniu do pracy naszym celem jest przede wszystkim wykazanie profesjonalizmu w formalnym kontakcie z drugim człowiekiem, a także zademonstrowanie znajomości reguł kontaktu. Dlatego ważne jest nieprzerywanie, słuchanie, odpowiadanie na pytania, utrzymywanie kontaktu wzrokowego i reagowanie na komunikaty niewerbalne drugiej strony (np. jeśli rozmówca się do nas zwraca, to lekko przechylamy głowę, by zasugerować, że słuchamy, co do nas mówi).

I tak dochodzimy do pewnej generalnej konkluzji na temat tego, co jest ważne dla naszej przyszłości zawodowej – jest to język. Język jest narzędziem, które pozwala się ludziom komunikować, a komunikacja jest podstawą przekazywania idei, które czynią nasze życie lepszym. Jest także podstawą współpracy przy wszelkich projektach. Gdy mówimy „język", mamy na myśli wszelkie formy komunikowania się i przekazywania informacji, a więc nie tylko język ojczysty i języki obce, lecz także języki informatyczne i królową logicznego myślenia – matematykę. Dlatego bez względu na to, jak w przyszłości będzie wyglądał rynek pracy, nauka języków – od matematyki i informatyki po języki tradycyjne – zawsze będzie przydatna.

Przykładowy list motywacyjny

Szanowni Państwo, postanowiłem aplikować na stanowisko w Państwa firmie, ponieważ od kilku lat zajmuje się pracą redakcyjną, która w dużej mierze pokrywa się z wymaganiami przedstawionymi w Państwa ofercie. W ostatnim roku ukończyłem magisterskie studia socjologiczne, w trakcie których niemal przez cztery lata zaangażowany byłem w pracę nad portalem internetowym futbolodpodszewki.pl, gdzie poruszane są tematy ze świata piłkarskiego. Pracując jako zastępca redaktora naczelnego, odpowiadałem za dobór materiałów do publikacji i dopilnowanie, aby codziennie ukazywało się na stronie minimum pięć sprawdzonych tekstów. Moje obowiązki polegały przede wszystkim na współpracy z kilkunastoma autorami, przeprowadzaniu korekty redakcyjnej ich tekstów oraz sprawdzaniu zgodności informacji z artykułów ze stanem faktycznym (wymagało to między innymi monitorowania zagranicznych źródeł prasowych). W trakcie blisko czteroletniej pracy napisałem również kilkanaście analiz (m.in. na temat realiów rynku transferowego) oraz przetłumaczyłem z języka angielskiego ponad dwadzieścia kompleksowych artykułów (na temat taktyki w konkretnych meczach). Na ich tłumaczenie i publikację musiałem uzyskać zgody autorów, co oznaczało konieczność prowadzenia rozmów i korespondencji oraz przygotowania dokumentów licencyjnych w języku angielskim.

Cenię sobie wysoką kulturę pracy oraz sprawne organizowanie obowiązków służbowych i podział zadań. Myślę, iż moim atutem jest też to, że mam duże doświadczenie w pracy z narzędziami informatycznymi, przydatnymi w procesach redakcyjnych.

Przy poszukiwaniu pracy jednym z najważniejszych atutów jest również mobilność i skłonność do przemieszczania się. Polska jest członkiem Unii Europejskiej, co oznacza, że polscy pracownicy mogą przenosić się do innych krajów i tam podejmować pracę. Ogromne możliwości w poszukiwaniu pracy stwarza Internet. Pozwala bowiem na wyszukiwanie ofert z całego świata, a także ułatwia uczestnictwo w procesie rekrutacji. Zresztą coraz więcej pracodawców przeprowadza rozmowy kwalifikacyjne na oferowane stanowiska za pomocą połączenia audiowizualnego przez Internet, by nie narażać aplikujących na koszty podróży i jednocześnie otworzyć się na szersze grono uzdolnionych kandydatów.

Przykład pokazuje, że list motywacyjny powinien być dialogiem z drugą stroną i nawiązywać do oferty pracy. Wyjaśnia też na konkretnych przykładach, dlaczego uważamy, że spełniamy kryteria pożądane przez pracodawcę. Pamiętajmy, by podkreślać przede wszystkim nasze walory związane z przyszłą pracą. W liście nie ma na przykład informacji o tym, że praca dla portalu nie była komercyjna, nie podkreślamy też nadmiernie, że jesteśmy świeżo upieczonym absolwentem studiów, co mogłoby wskazywać na nasze słabsze strony (np. „Chociaż dopiero ukończyłem studia i nie mam doświadczenia…" – w liście nie tłumaczymy się, lecz odpowiadamy na konkretne zapotrzebowanie). List świadczy także o tym, że każda nasza działalność może w przyszłości przydać się na rynku pracy (pod warunkiem, że będziemy ją wykonywać sumiennie i z sercem). Nawet jeśli nasze formalne wykształcenie nie ma związku z miejscem pracy, na które aplikujemy (a zdarza się to bardzo często).

Pytania sprawdzające

1. Znajdź na portalach internetowych kilka prawdziwych ofert pracy, które mogłyby ci odpowiadać.
2. Spróbuj napisać dobry życiorys do jednej z tych ofert i zastanów się, co możesz zrobić, aby ten życiorys się spełnił. Co zawarłbyś w liście motywacyjnym?
3. Spróbuj powiedzieć przykładowe zdanie w różnej formie werbalnej i niewerbalnej tak, by przekazać odbiorcy zupełnie inne wrażenia i emocje, nie zmieniając treści wypowiedzi.
4. Gra na zajęciach: nauczyciel przeprowadzający rozmowę kwalifikacyjną na przykładowe stanowisko.

Pytania testowe do działu III

Odpowiedz na pytania ustnie albo zapisz odpowiedzi na osobnej kartce papieru (tylko jedna odpowiedź jest poprawna).

1. Jesteśmy zwykle w stanie zdobyć rzetelną i dokładną wiedzę o tym:
   a) jakich produktów ludzie będą potrzebowali za 20 lat;
   b) jakie rozwiązania organizacyjne sprawdzały się ostatnio w branży, która nas interesuje;
   c) jak być skutecznym przedsiębiorcą w sferze edukacji;
   d) jak zarabiać na giełdzie 10% miesięcznie.

2. W klasyfikacji MBTI przeciwieństwem osoby preferującej poznanie (S) jest:
   a) introwertyk (I);
   b) ekstrawertyk (E);
   c) osoba czująca (F);
   d) zwolennik intuicji (N).

3. Obrót instrumentami dłużnymi odbywa się na rynku:
   a) Catalyst;
   b) NewConnect;
   c) WIG20;
   d) mWIG40.

4. Giełda nie pełni funkcji:
   a) alokacyjnej;
   b) kontrolnej;
   c) redystrybucyjnej;
   d) wartościującej.

5. Do podstawowych zasad inwestowania nie zalicza się rady:
   a) zrozum instrument, w który inwestujesz;
   b) dywersyfikuj swój portfel;
   c) nie wycofuj się z inwestycji, jeśli na niej tracisz;
   d) pamiętaj, że nie ma pewnych inwestycji.

6. Wskaźnik zysk na akcję to:
   a) iloraz zysku netto spółki i liczby wyemitowanych akcji
   b) to samo co wskaźnik cena/zysk;
   c) odwrotność wskaźnika cena/wartość księgowa;
   d) suma dywidend wypłaconych posiadaczowi jednej akcję w ciągu ostatnich pięciu lat.

7. Bilans firmy zestawia:
   a) przychody i koszty z ostatniego roku;
   b) mocne strony firmy i jej konkurentów;
   c) liczbę zatrudnionych z wynikami finansowymi poszczególnych działów firmy;
   d) majątek firmy i źródła jego finansowania.

8. Aktywa trwałe to np.:
   a) należności od odbiorców;
   b) nieruchomości;
   c) kredyty uzyskane w bankach
   d) kapitał własny.

9. RRSO to:
   a) rzeczywista roczna stopa oprocentowania;
   b) rada rozwoju strategii operacyjnej;
   c) rzecznik rządu ds. szachrajstw i oszustw;
   d) rządowa rada stabilności okołobudżetowej.

10. Różnica między całkowitym kosztem zatrudnienia a wynagrodzeniem netto nie wynika:
   a) ze składek na ubezpieczenia społeczne płaconych przez pracodawcę;
   b) ze składek na ubezpieczenia społeczne płaconych przez pracownika;
   c) z podatku dochodowego;
   d) z podatku VAT.

11. Koncepcja „szczupłego startupu" to:
   a) wynik lenistwa menedżerów;
   b) odpowiedź na szybko zmieniające się otoczenie;
   c) bardziej szczegółowa wersja tradycyjnego biznesplanu;
   d) narzędzie do ilościowej oceny siły konkurentów.

12. W tradycyjnym biznesplanie nie umieszcza się:
   a) analizy mocnych i słabych stron firmy;
   b) planu finansowego;
   c) kalendarza spotkań menedżera z klientami;
   d) rozważań o prawnym aspekcie biznesu.

13. W smukłych strukturach organizacyjnych:
   a) jest mało szczebli zarządzania;
   b) pracownicy niskiego szczebla mają zwykle duży zakres autonomii;
   c) rozpiętość kierowania jest mała;
   d) menedżerowie muszą być bardziej kompetentni niż w strukturach płaskich.

14. W płaskich strukturach organizacyjnych:
   a) rozpiętość kierowania jest niewielka;
   b) jest niewiele szczebli zarządzania;
   c) szeregowi pracownicy wykonują zwykle bardzo rutynowe działania;
   d) nie wymaga się wysokich kompetencji menedżerów.

15. W repartycyjnym systemie emerytalnym:
   a) emerytury są wypłacane z prywatnych oszczędności emerytów;
   b) składki emerytalne pracowników są inwestowane w papiery wartościowe lub nieruchomości;
   c) składki emerytalne pracowników finansują bieżącą wypłatę emerytur;
   d) zmiany demograficzne nie mają nigdy wpływu na wypłacalność systemu.

16. Do powszechnego systemu emerytalnego w Polsce należą:
   a) wszelkie służby mundurowe;
   b) rolnicy;
   c) prokuratorzy i sędziowie;
   d) lekarze.

17. W komunikacji werbalnej ważne są takie czynniki jak:
   a) gramatyczna poprawność wypowiedzi;
   b) gestykulacja;
   c) mimika twarzy;
   d) przygarbienie/wyprostowanie ciała.

18. Dobry list motywacyjny:
   a) powtarza wiernie sprawdzone formułki znalezione w Internecie;
   b) jest odpowiedzią na konkretne ogłoszenie o pracę;
   c) zawiera nieprawdziwe informacje;
   d) wysuwa na pierwszy plan mankamenty kandydata.

Dodatki

A: Formy działalności gospodarczej

Z tego dodatku dowiesz się:

- Dlaczego wybór odpowiedniej formy prawnej jest tak istotny przy prowadzeniu firmy.
- Jakie są główne formy prawne prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce.
- Czym różni się jednoosobowa działalność gospodarcza i spółka cywilna od spółek kodeksu handlowego.
- Czym różnią się spółki kapitałowe od spółek osobowych.

Najważniejsze pojęcia:
jednoosobowa działalność gospodarcza, spółka cywilna, spółki prawa handlowego, spółki osobowe, spółki kapitałowe

Jednoosobowa działalność gospodarcza a spółka

Jedną z kluczowych decyzji przy rozpoczynaniu działalności gospodarczej jest wybór odpowiedniej formy prawnej. Decyduje on bowiem o sposobie rejestracji firmy i jej strukturze organizacyjnej, a także o odpowiedzialności właścicieli za zobowiązania.

Przede wszystkim potencjalny polski przedsiębiorca powinien zdecydować, czy chce prowadzić jednoosobową działalność gospodarczą, czy też wejść z kimś w spółkę. **Jednoosobowa działalność gospodarcza** nadaje się dla osób, które całe przedsiębiorstwo planują prowadzić osobiście. Ze względu na minimalne formalności, możliwość prowadzenia uproszczonej księgowości oraz brak wymagań co do kapitału początkowego jest to relatywnie prosta do założenia i prowadzenia forma działalności. Dlatego też większość przedsiębiorców działających w sektorze prywatnym wybiera właśnie takie rozwiązanie. Trzeba jednak pamiętać o podstawowej wadzie jednoosobowej działalności gospodarczej: jej właściciel ponosi pełną odpowiedzialność majątkiem osobistym za długi firmy.

Zakładanie jednoosobowej działalności gospodarczej

Założenie jednoosobowej działalności gospodarczej jest obecnie znacznie prostsze i szybsze niż kiedyś. Wystarczy wypełnić wniosek o rejestrację działalności gospodarczej osób fizycznych w Centralnej Ewidencji Informacji o Działalności Gospodarczej. W tym celu trzeba wypełnić formularz CEIDG-1 dostępny na stronie internetowej https://prod.ceidg.gov.pl/ceidg.cms.engine/. Wniosek można przesłać elektronicznie, listem poleconym (poświadczonym notarialnie) lub złożyć osobiście w dowolnym urzędzie gminy bądź miasta. Przed wypełnieniem wniosku warto przygotować nazwę firmy, miejsce prowadzenia i rodzaj działalności gospodarczej, datę jej rozpoczęcia, formę opodatkowania i prowadzenia rachunkowości oraz rachunek bankowy.

Rejestracja wniosku jest bezpłatna i trwa do 1 dnia roboczego od jego złożenia. Ponieważ złożenie wniosku stanowi jednocześnie wpis do krajowego rejestru urzędowego podmiotów gospodarki narodowej (nadanie numeru REGON), zgłoszenie płatnika składek ubezpieczeń społecznych w ZUS oraz zgłoszenie identyfikacyjnym lub aktualizacyjnym osoby prowadzącej działalność gospodarczą do Urzędu Skarbowego (nadanie lub wskazanie numeru NIP), to można prowadzić działalność gospodarczą już od momentu wpisania do CEIDG.

Trzeba jednak pamiętać, że w ciągu 7 dni od dnia założenia działalności trzeba złożyć deklarację zgłoszeniową w ZUS, ponieważ złożenie wniosku do CEiDG rejestruje przedsiębiorcę jako płatnika składek, lecz nie jako ubezpieczonego. Ponadto, jeśli przedsiębiorca chce od początku prowadzenia firmy posiadać status czynnego podatnika VAT, musi złożyć w urzędzie skarbowym druk zgłoszeniowy VAT-R. Dodatkowo w przypadku niektórych rodzajów działalności trzeba uzyskać niezbędne koncesje i zezwolenia.

Spółka cywilna a spółka prawa handlowego

Przedsiębiorcy, którzy chcą rozpocząć działalność gospodarczą ze wspólnikami lub współudziałowcami, mogą założyć spółkę. Do wyboru mają spółkę cywilną i spółki prawa handlowego. Ta pierwsza powstaje na podstawie pisemnej umowy między wspólnikami i jest regulowana przez *Kodeks cywilny*. Podobnie jak jednoosobowa działalność gospodarcza **spółka cywilna** nie posiada osobowości prawnej, co wiążę się z osobistą, solidarną odpowiedzialnością wspólników za zobowiązania spółki (oznacza to, że każdy ze wspólników odpowiada za całość długu, a wierzyciel może dochodzić roszczeń od każdego z nich).

Spółki prawa handlowego, w przeciwieństwie do spółki cywilnej, regulowane są przez *Kodeks spółek handlowych* i stanowią strukturę odrębną od wspólników. Dzielą się na spółki osobowe i kapitałowe. Te pierwsze mają zdolność prawną, nie posiadają jednak osobowości prawnej (oznacza to w uproszczeniu, że nie mogą w pełni same o sobie decydować, muszą to czynić jej wspólnicy), zaś wspólnicy współdziałają osobiście, a nie kapitałowo. Oznacza to, że odpowiedzialność za długi spółki osobowej ponoszą solidarnie wspólnicy całym swoim majątkiem, jednak – w przeciwieństwie do spółki cywilnej – dopiero wtedy, gdy niemożliwa staje się egzekucja z majątku spółki. Z kolei spółki kapitałowe posiadają osobowość prawną.

Spółka osobowa

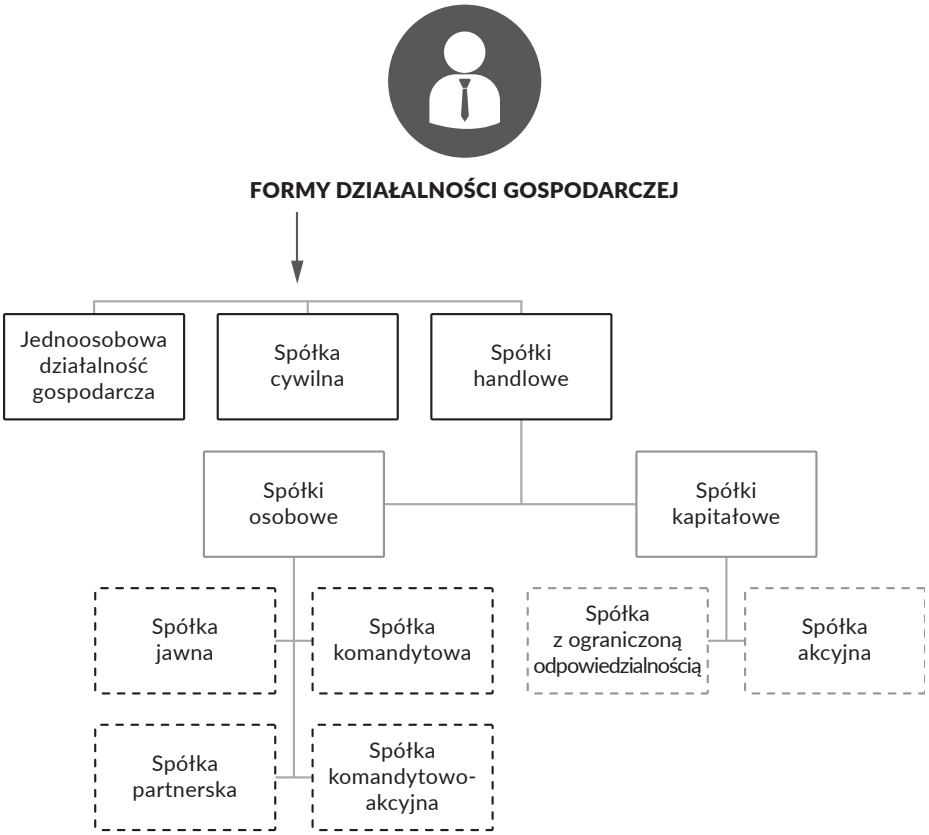
Do **spółek osobowych** zalicza się spółkę jawną, partnerską, komandytową i komandytowo-akcyjną. Spółka jawna jest najprostszą spółką osobową, którą tworzy niewielka liczba wspólników darzących się wzajemnym zaufaniem i wnoszących do spółki własny kapitał. Spółka partnerska jest podobna do jawnej, z tym że jest zarezerwowana dla osób wykonujących wolne zawody (lekarzy, adwokatów czy architektów). Bardziej złożoną formą prawną jest spółka komandytowa, w której występują dwa rodzaje wspólników: komplementariusze i komandytariusze. Różnią się oni pod względem zakresu odpowiedzialności za zobowiązania spółki. Komplementariusz odpowiada za nie całym swoim majątkiem, podczas gdy odpowiedzialność komandytariusza jest ograniczona do wysokości sumy komandytowej określonej w umowie spółki. Z drugiej strony to komplementariusze reprezentują spółkę, zawierając umowy w jej imieniu. Spółka komandytowo-akcyjna jest najbardziej złożoną spółką osobową, gdyż łączy w sobie cechy spółki komandytowej i akcyjnej. Tak jak w przypadku spółki komandytowej uczestniczą w niej dwa rodzaje wspólników, z tym że zamiast komandytariuszy występują akcjonariusze, którzy nie ponoszą odpowiedzialności za zobowiązania spółki.

Spółka kapitałowa

Do **spółek kapitałowych** w Polsce należą spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i spółki akcyjne. Spółki kapitałowe posiadają osobowość prawną, a zatem wspólnicy nie odpowiadają za zobowiązania spółki.

Występuje także rozdział między właścicielami a zarządem. Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością jest bardziej popularna, ponieważ odznacza się mniejszą złożonością i niższymi wymaganiami kapitałowymi: do jej założenia wystarczy wniesienie wkładu w wysokości 5 tysięcy złotych, podczas gdy w przypadku spółki akcyjnej jest to 100 tysięcy złotych. Spółki akcyjne są zatem przeznaczone dla największych firm. Warto pamiętać, że choć spółki kapitałowe mają istotne zalety, to odznaczają się znacznym skomplikowaniem prawno-podatkowym (w tym koniecznością prowadzenia pełnej księgowości i składania sprawozdań finansowych), co zwiększa koszty ich prowadzenia. Ponadto, zyski osiągane przez te spółki są podwójnie opodatkowane: wpierw na poziomie firmy podatkiem dochodowym od osób prawnych (CIT), a następnie na poziomie dywidendy na rzecz udziałowców czy akcjonariuszy podatkiem osobowym od osób fizycznych (PIT).

Diagram 23. Formy działalności gospodarczej



Widzimy zatem, że nie ma jednej najlepszej formy prawnej działalności gospodarczej, gdyż każda ma swoje wady i zalety. Jedne łatwiej założyć, inne są bardziej korzystne pod względem wielkości płaconych podatków, a jeszcze inne ograniczają odpowiedzialność majątkową. Potencjalny przedsiębiorca przed podjęciem decyzji o formie działalności gospodarczej powinien zatem określić swój cel, wielkość posiadanego kapitału własnego i potrzebnego kapitału obcego, stosunki ze wspólnikami, a także rodzaj, skalę i ryzyko planowanej działalności.

Pytania sprawdzające

1. Wyjaśnij, dlaczego wybór formy prawnej jest istotny.
2. Czy każdy może założyć spółkę partnerską? Uzasadnij odpowiedź.
3. Chcesz otworzyć osiedlowy sklep warzywny. Czy spółka z ograniczoną odpowiedzialnością będzie odpowiednią formą prawną dla tego rodzaju działalności?
4. Masz pomysł na działalność gospodarczą. Jest ona jednak bardzo ryzykowna i wymaga finansowania zewnętrznego. Czy spółka cywilna będzie odpowiednią formą prawną dla tego rodzaju działalności?
5. Załóżmy, że spółka akcyjna, której byłeś akcjonariuszem, zbankrutowała. Czy komornik może zlicytować Twój osobisty majątek na pokrycie długów spółki?

B: Lokaty i kredyty

Z tego dodatku dowiesz się:

- Czym są lokaty.
- Na co powinniśmy zwracać uwagę, zakładając lokatę.
- Czym się różni oprocentowanie nominalne od efektywnego.
- Co to jest kapitalizacja odsetek.
- Czym są kredyty.
- Czym się różni kredyt z ratami stałymi od kredytu z ratami malejącymi.
- Na co musimy zwracać uwagę, zaciągając kredyty.

Najważniejsze pojęcia:
lokata bankowa, kapitalizacja odsetek, kredyt

Lokata

Jedną z najczęstszych form inwestycji osobistego kapitału, na jaką decydują się Polacy, jest założenie **lokaty bankowej**. Lokata to dość prosty produkt – oszczędzający przekazuje określoną kwotę pieniędzy (np. 10 000 złotych) bankowi na umówiony okres (np. miesiąc, trzy miesiące itd.). Bank od powierzonej kwoty wypłaca klientowi odsetki. Oprócz odsetek na koniec umowy do klienta wraca też cała początkowa wpłata (czyli 10 000 złotych), zwana kapitałem. Lokaty są uważane za dość bezpieczny instrument, dlatego ich oprocentowanie jest stosunkowo niewielkie (np. w porównaniu do bardziej rentownych, ale też bardziej ryzykownych obligacji korporacyjnych). Lokatę należy odróżniać od rachunków bieżących – w przeciwieństwie do nich lokaty są odgórnie określone czasowo, a dostęp do powierzonych bankowi środków jest ograniczony (do środków złożonych na rachunku mamy właściwie nieograniczony dostęp). Inwestując w lokatę, niejako zamrażamy nasz kapitał, co jest wynagradzane wyższym oprocentowaniem (niż w przypadku rachunków bieżących, które często w ogóle nie są oprocentowane). W praktyce jednak zawsze możemy lokatę zerwać, zachowując początkowy kapitał. Ryzykujemy wtedy tylko utratę części albo całości odsetek.

Oprocentowanie i kapitalizacja odsetek

Jeśli myślimy o założeniu lokaty, musimy wiedzieć o kilku sprawach. Na ogół im wyższe jest oprocentowanie lokaty, tym korzystniejsza jest oferta dla klienta. Musimy też pamiętać, że oprocentowanie podawane jest zwykle w skali roku. Jeśli zatem odkładamy 10 000 złotych na trzymiesięczną lokatę z oprocentowaniem nominalnym (podawanym najczęściej w materiałach reklamowych banku) 10 procent, to po 3 miesiącach dostaniemy nie 10 procent odsetek (1 000 złotych), lecz tylko 2,5 procent, czyli 250 złotych (bo 3 miesiące to jedna czwarta roku). Te 250 złotych to nasz zysk brutto. Państwo polskie nakłada na takie zyski podatek od dochodów kapitałowych. W 2015 roku wynosił on 19 procent, dlatego z naszych odsetek pozostałoby jedynie 202,5 złotych netto (oczywiście po 3 miesiącach dostalibyśmy też z powrotem wpłacone 10 000 złotych). Częstą praktyką jest wypłacanie przez bank odsetek na końcu lokaty. Czasami jednak banki dopisują do lokaty odsetki jeszcze przed zakończeniem umowy. Jeśli zatem mamy lokatę na rok, ale **kapitalizacja odsetek** (czyli ich dopisywanie do kapitału złożonego na lokacie) odbywa się co miesiąc, to co miesiąc rośnie nasz kapitał, od którego naliczane są odsetki w kolejnych miesiącach. A więc w kolejnych miesiącach odsetki są naliczane od coraz wyższych kwot. Dlatego roczna lokata na 5 procent z kapitalizacją miesięczną da nam większe zyski niż roczna lokata na 5 procent z kapitalizacją roczną.

Aby się o tym przekonać, należy użyć wzoru na oprocentowanie efektywne (można też skorzystać z kalkulatora internetowego):

$$R_e = (1 + {}^{i}/_{n})^{n} - 1$$

gdzie R_e to efektywna roczna stopa procentowa, i – nominalna roczna stopa procentowa, n – liczba kapitalizacji odsetek w ciągu roku. Przy kapitalizacji rocznej stopa efektywna będzie się równać stopie nominalnej (ponieważ lokata jest również na jeden rok, to $n = 1$). Jednak przy kapitalizacji miesięcznej stopa efektywna wyniesie około 5,12 procent, co można obliczyć, podstawiając do wzoru $n = 12$ oraz $i = 5$ procent. Uzyskujemy wtedy:

$$R_e = (1 + {}^{0{,}05}/_{12})^{12} - 1 \approx 0{,}0512 = 5{,}12 \text{ procent}$$

Jeśli zainwestujemy 10 000 złotych przy kapitalizacji miesięcznej, po roku uzyskamy 10 512 złotych brutto, czyli o 12 złotych więcej niż przy

kapitalizacji rocznej. Wynika to z tego, że odsetki są dopisywane systematycznie do kapitału, w naszym przykładzie po każdym miesiącu, zatem każde kolejne odsetki wypłacane są od coraz wyższej sumy.

Warto o tym pamiętać, ponieważ banki w swoich ofertach podkreślają często wysokość tzw. oprocentowania nominalnego, czyli takiego, które nie uwzględnia efektu kapitalizacji. Jest on uwzględniony dopiero przy oprocentowaniu efektywnym – i to właśnie nim powinni kierować się klienci przy wyborze lokaty.

Aby lepiej uświadomić sobie wpływ częstotliwości kapitalizacji odsetek na zyskowność lokaty, przeanalizujmy jeszcze jeden prosty przykład. Załóżmy, że chcemy złożyć na lokacie 10 000 zł. SuperBank oferuje roczną lokatę oprocentowaną nominalnie na 5 procent przy kapitalizacji rocznej (odsetki są naliczane po zakończeniu inwestycji). Natomiast EkstraBank oferuje roczną lokatę oprocentowaną nominalnie na 4,95 procent, ale przy kapitalizacji miesięcznej. Który bank oferuje korzystniejsze oprocentowanie efektywne?

W przypadku lokaty w SuperBanku po roku otrzymamy 10 500 złotych brutto, ponieważ odsetki nie są kapitalizowane w czasie inwestycji. Zatem stopa efektywna równa się nominalnej i nasze 10 000 złotych wystarczy pomnożyć przez 1,05. Oferta ExtraBanku jest nieco bardziej złożona. Obliczmy stopę efektywną, podstawiając do wzoru $n = 12$ (kapitalizacja miesięczna) oraz $i = 4{,}95$ procent (stopa nominalna):

$$R_e = (1 + {}^{0{,}0495}/_{12})^{12} - 1 \approx 0{,}0506 = 5{,}06 \text{ procent}$$

Po roku bank zwróci nam 10 506 złotych brutto. Jak widać, SuperBank oferuje wyższe oprocentowanie nominalne, ale dzięki efektowi kapitalizacji to ExtraBank zaproponował lepszą ofertę (przy założeniu, że inne parametry umowy są takie same). Oczywiście, różnica pieniężna (6 zł) wydaje się niewielka, ale przy dłuższych lokatach oraz większych kwotach (inwestowaliśmy tylko 10 000 zł), częstotliwość kapitalizacji odgrywa istotną rolę. Tak więc zysk z lokaty jest tym wyższy im wyższe jej oprocentowanie oraz im częstsza kapitalizacja odsetek.

Lokata: na co jeszcze warto zwrócić uwagę?

Zakładając lokatę, warto sprawdzić, czy instytucja, w której chcemy założyć lokatę, jest objęta gwarancjami Bankowego Funduszu Gwarancyjnego.

Taka gwarancja oznacza, że nawet w wypadku kłopotów finansowych instytucji, której powierzamy pieniądze, odzyskamy swoje oszczędności (do równowartości w złotych 100 tysięcy euro) – wypłaci je nam właśnie BFG. Jeśli produkt podobny do lokaty oferuje firma nieobjęta takimi gwarancjami, ryzyko naszej inwestycji rośnie. Przy zakładaniu lokat warto jeszcze pamiętać o dwóch sprawach: możliwej utracie odsetek z powodu przedterminowej likwidacji lokaty i dodatkowych warunkach umowy. Jeśli zdecydujemy się zakończyć lokatę przed upływem terminu określonego w umowie, to niektóre banki mogą żądać od nas zapłacenia kary, która pomniejszy uzyskane odsetki. Przed podpisaniem umowy warto się też dowiedzieć, czy otwarcie lokaty wiąże się z dodatkowymi warunkami – czasami banki oferują wysokie oprocentowanie lokat, ale pod warunkiem założenia konta bankowego, którego prowadzenie może pociągać za sobą dodatkowe opłaty, lub jednoczesnego kupna innego produktu inwestycyjnego (np. jednostek uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych).

Kredyt

Gdy brakuje nam środków na zakup wymarzonych produktów (mieszkania, samochodu albo sprzętu AGD) lub zrealizowanie planowanej inwestycji, możemy postarać się o uzyskanie pożyczki lub kredytu bankowego. W przypadku **kredytu** bank udostępnia pewną kwotę pieniędzy kredytobiorcy na określony cel i termin, a kredytobiorca zobowiązuje się je zwrócić wraz z należnymi odsetkami i prowizją. Tylko banki udzielają kredytów, natomiast pożyczek mogą udzielać również inne podmioty. Kredyt od pożyczki różni się tym, że pożyczki nie muszą mieć określonego celu, nie muszą być odpłatne i do pewnej wysokości kwot nie jest wymagana umowa pisemna potwierdzająca jej zawarcie. Mimo że łatwiej jest zaciągnąć pożyczkę niż kredyt bankowy, trzeba pamiętać, że często wiąże się ona z bardzo wysokimi kosztami.

Nie każdy może uzyskać kredyt bankowy – zależy to od zdolności kredytowej (zdolności do spłaty zaciągniętego kredytu w ustalonym terminie), którą bank bada przed decyzją o przyznaniu kredytu. Zanim zdecydujemy się na wzięcie kredytu, powinniśmy się upewnić, że dobrze rozumiemy, do czego zobowiązuje nas umowa kredytowa, i rzetelnie przeanalizować, czy będzie nas stać na spłatę powziętych zobowiązań.

Rata kredytu

Jednym z najważniejszych parametrów kredytu jest jego oprocentowanie. Im wyższe oprocentowanie, tym więcej będziemy musieli zwrócić bankowi. Oprocentowanie w trakcie trwania umowy kredytowej może być stałe lub zmienne (może zmieniać się chociażby w zależności od stawek obowiązujących na rynku międzybankowym, np. zgodnie ze zmianami trzymiesięcznej stopy WIBOR). Jeśli oprocentowanie jest stałe, możemy z góry obliczyć dokładny koszt naszego kredytu. Jeśli wybierzemy oprocentowanie zmienne, to z jednej strony możemy skorzystać na spadku stóp procentowych, a z drugiej ryzykujemy, że będziemy płacić wyższe raty kredytowe, jeśli stopy procentowe wzrosną.

Załóżmy, że chcemy wziąć 10 000 złotych kredytu na wykończenie mieszkania, które udało nam się kupić dzięki wcześniejszym oszczędnościom. Bank zaproponował nam kredyt na 10 miesięcy z oprocentowaniem 5 procent (oprocentowanie jest podawane w skali roku). Zwykle mamy do wyboru dwie opcje spłaty rat kredytowych – raty malejące i raty stałe. W przypadku rat malejących co miesiąc spłacalibyśmy 1/10 pożyczonej kwoty (czyli 1000 złotych) powiększoną o odsetki należne za dany miesiąc. Obliczenie odsetek to po prostu pomnożenie kwoty kredytu, która pozostała do spłacenia, i miesięcznego oprocentowania (w naszym wypadku wynosi ono $5 \text{ procent}/12 \approx 0{,}4167$ procent). W pierwszym miesiącu odsetki wyniosłyby zatem 41,67 złotego (= 10 000 złotych · 0,4167 procent). Ponieważ do tego należy doliczyć 1000 złotych, które oddajemy bankowi z pożyczonej kwoty, to całkowita rata w pierwszym miesiącu wyniosłaby 1041,67 złotego. W kolejnym miesiącu odsetki wyniosłyby 37,50 złotego (= 9000 złotych · 0,4167 procent), a w ostatnim miesiącu już tylko 4,17 złotego. W sumie przez 10 miesięcy zapłacilibyśmy 10 229,17 złotego. Jeśli uważamy, że zapłacenie takich rat nie będzie stanowiło problemu dla naszego domowego budżetu, to możemy poważnie rozważyć podpisanie umowy kredytowej. Nieco trudniej jest obliczyć wysokość raty w wariancie stałych miesięcznych rat. W tym wypadku najlepiej skorzystać z materiałów dostarczonych przez bank, który powinien nam obliczyć stosowną ratę, lub z kalkulatorów kredytowych dostępnych w Internecie. W przypadku kredytu na 10 000 złotych ze stałym oprocentowaniem równym 5 procent miesięczna stała rata wyniosłaby 1023,06 złotego. Całkowity koszt takiego kredytu to 10 230,60 złotego (liczba rat przemnożona przez wysokość jednej raty), czyli nieco więcej niż przy ratach malejących.

Wynika to z tego, że w przypadku rat malejących szybciej spłacamy kapitał (od którego naliczane są odsetki). Różnice bywają znaczące przy dłuższych kredytach opiewających na wyższe kwoty. Choć przy ratach malejących całkowity koszt kredytu jest mniejszy, to w początkowym okresie spłaty raty stałe są niższe od malejących. Wielu kredytobiorców decyduje się na raty stałe, gdyż wówczas mają większą zdolność kredytową.

Kredyt: na co jeszcze warto zwrócić uwagę?

Oprócz wysokości oprocentowania warto także zwracać uwagę na inne czynniki. Przede wszystkim, najbezpieczniej jest zapożyczać się w walucie, w której otrzymujemy regularne dochody. Jeśli zarabiamy w złotych, a kredyt mamy we frankach szwajcarskich, istnieje ryzyko, że przez osłabienie się złotego względem franka będziemy musieli płacić z miesiąca na miesiąc coraz wyższe raty kredytu. Oczywiście, istnieje też możliwość zyskania na niższym oprocentowaniu kredytów frankowych i umocnieniu się złotego względem franka. Niemniej trzeba pamiętać, że z kredytem walutowym wiąże się ryzyko walutowe. Warto również zwrócić uwagę na warunki wcześniejszej spłaty kredytu, które potrafią znacząco się różnić w ofertach banków.

Bank może też żądać od nas zabezpieczeń, kiedy bierzemy kredyt. Im większych zabezpieczeń żąda (nieruchomość, samochód itd.), tym mniej korzystna jest dla nas umowa. Jednocześnie dzięki dobrym zabezpieczeniom bank może obniżyć oprocentowanie naszego kredytu, dlatego trzeba dokładnie rozważyć dostępne oferty również pod tym kątem. Oprócz zabezpieczeń bank może od nas wymagać wykupienia dodatkowych usług – np. ubezpieczenia kredytu. Kiedy porównujemy koszty kredytu w różnych bankach, musimy także pamiętać o dodatkowych kosztach. Bank powinien uwzględnić w swojej ofercie tzw. rzeczywistą roczną stopę oprocentowania (RRSO), która zawiera wszystkie dodatkowe koszty, jednak warto samemu dokładnie przeanalizować całą umowę (i ewentualnie skonsultować ją z osobą kompetentną). Jeśli mamy do czynienia z firmą pożyczkową, a nie z bankiem, to zakres dodatkowych usług i opłat może być znacznie większy i zawierać na przykład opłatę za dostarczenie pieniędzy do domu klienta. W takim wypadku trzeba szczególnie mieć się na baczności.

Kiedy już przeanalizujemy całą umowę i wiemy dokładnie, ile kredyt będzie nas kosztował, musimy porównać te koszty z naszym domowym

budżetem. Czy po zapłaceniu raty kredytu będzie nas stać na wynajem mieszkania, zakup żywności, ubrań itd.? Krótko mówiąc, im nasze dochody są niższe, tym ostrożniejsi powinniśmy być w zaciąganiu kredytów, bo tym mniejsze pole manewru pozostawiamy sobie w zarządzaniu domowym budżetem.

Powinniśmy być szczególnie ostrożni przy kredytach długoterminowych – wiele kredytów, przede wszystkim tych na zakup mieszkania, stanowi zobowiązania na kilkanaście, a nawet na kilkadziesiąt lat. W tak długim czasie bardzo wiele może się zdarzyć: możemy zarówno awansować i dostać podwyżkę, jak i stracić pracę. Czasem warto spróbować zaoszczędzić część kwoty potrzebnej na upragniony zakup i wziąć za kilka miesięcy kredyt na mniejszą kwotę niż ryzykować popadnięcie w długi, których nie będziemy mogli spłacić przez długie lata.

Dochody a rata kredytu

Załóżmy, że Jan Kowalski i Anna Nowak aplikują równocześnie o kredyt opisany wcześniej (10 000 złotych na 10 miesięcy ze stałą ratą). Jan Kowalski zarabia miesięcznie 2523,06 złotego netto, opłaca czynsz za mieszkanie w wysokości 450 złotych, opłatę abonamentową za telefon komórkowy w wysokości 50 złotych. Na pozostałe koszty utrzymania (żywność itp.) przeznacza 1000 złotych miesięcznie. Anna Nowak ponosi identyczne wydatki stałe w miesiącu, ale zarabia miesięcznie 3523,06 złotych netto. Maksymalna miesięczna rata (2523,06 złotego dochodu netto minus 1500 złotych wydatków stałych), jaką może spłacać Jan Kowalski, to 1023,06 złotego, czyli dokładnie tyle, ile wynosi miesięczna rata kredytu. Teoretycznie Jan Kowalski mógłby zaciągnąć taki kredyt, jednak najdrobniejsze kłopoty (utrata źródła dochodu lub pojawienie się niespodziewanych wydatków) postawiłyby jego zdolność kredytową pod znakiem zapytania. W dużo bardziej komfortowej sytuacji jest Anna Nowak, która może maksymalnie spłacać miesięcznie 2023,06 złotego (3523,06 złotego dochodu netto minus 1500 złotych wydatków stałych). Ma ona zdecydowanie większe pole manewru, ponieważ generuje 2023,06 złotego nadwyżki finansowej miesięcznie, a rata kredytu wynosi tylko 1023,06 złotego. Dla Anny Nowak rata kredytu stanowi 29,04 procent miesięcznego dochodu, dla Jana Kowalskiego aż 40,55 procent.

Pytania sprawdzające

1. Wyjaśnij, czym różni się lokata terminowa od depozytu bieżącego.
2. Między lokatą w wysokości równowartości w złotych 99999 euro oraz 100001 euro istnieje ważna różnica. Postaraj się dowiedzieć, jaka.
3. Bank *A* oferuje lokaty trzyletnie oprocentowane nominalnie w wysokości 5 procent rocznie z kapitalizacją miesięczną. Minimalna wysokość lokaty to 10 000 zł, a za przedterminowe zakończenie lokaty bank pobiera opłatę w wysokości 50 zł. Bank *B* proponuje ci dwuletnią lokatę oprocentowaną w wysokości 4 procent rocznie z kapitalizacją miesięczną. Minimalna wysokość lokaty to 5000 zł, bez kar za przedterminowe zakończenie umowy. Którą lokatę wybierasz? Jakie są ich wady i zalety?
4. Co odróżnia kredyt od pożyczki?
5. Firma pożyczkowa oferuje ci pożyczkę „chwilówkę" w wysokości 400 zł na miesiąc. Oprocentowanie nominalne wynosi 5 procent, a suma wszystkich opłat i prowizji 100 zł. Ile wynosi rzeczywista roczna stopa oprocentowania?
6. Zastanów się, w jakich sytuacjach wybrać raty równe, a w jakich raty malejące?
7. Wyobraź sobie, że zarabiasz 3000 złotych miesięcznie. Czy zdecydowałbyś na zaciągnięcie 25-letniego kredytu hipotecznego o wartości 425 000 złotych z miesięczną ratą 1500 złotych? Dlaczego tak lub dlaczego nie? Co mogłoby mieć wpływ na zmianę twojej decyzji?

Prawidłowe odpowiedzi

Pytania testowe do działu I

1 c); 2 b); 3 a); 4 d); 5 a); 6 d); 7 b); 8 c); 9 b); 10 d); 11 a); 12 c); 13 b); 14 d); 15 c); 16 a); 17 a); 18 b); 19 c); 20 d); 21 a); 22 c); 23 d); 24 b); 25 b); 26 a); 27 d); 28 c); 29 d); 30 b); 31 a); 32 c); 33 d); 34 c); 35 b); 36 a); 37 c); 38 c); 39 a); 40 b); 41 d); 42 d); 43 b); 44 a); 45 b); 46 c); 47 a); 48 d); 49 a); 50 d); 51 c); 52 b).

Pytania testowe do działu II

1 a); 2 d); 3 b); 4 c); 5 c); 6 a); 7 b); 8 d); 9 c); 10 a); 11 a); 12 b); 13 d); 14 c); 15 d); 16 b); 17 a); 18 b); 19 c); 20 d).

Pytania testowe do działu III

1 b); 2 d); 3 a); 4 c); 5 c); 6 a); 7 d); 8 b); 9 a); 10 d); 11 b); 12 c); 13 c); 14 b); 15 c); 16 d); 17 a); 18 b).

Spis diagramów, tabel i wykresów

O ile nie zaznaczono inaczej, diagramy, tabele i wykresy stanowią opracowanie własne autorów.

Diagram 1. Czynniki produkcji 21
Diagram 2. Konsekwencje praworządności i jej braku. 26
Diagram 3. Funkcje pieniądza 41
Diagram 4. Okrężny obieg strumieni dochodów i wydatków w gospodarce otwartej 42
Na podstawie: Bazyli Czyżewski, *Wykłady z makroekonomii*, http://images.slideplayer.pl/1/57245/slides/slide_4.jpg (dostęp: 12 grudnia 2016).
Diagram 5. Cena maksymalna i minimalna 70
Diagram 6. Funkcje banku centralnego. 88
Diagram 7. Składki i podatki odprowadzane przy umowie o pracę 128
Diagram 8. Hazard a ubezpieczenie. 173
Diagram 9. Ryzyko a niepewność 178
Diagram 10. Narzut a zysk. 182
Diagram 11. Zyski i straty przedsiębiorcy 186
Diagram 12. Zysk pieniężny i niepieniężny. 192
Diagram 13. Kapitalista a przedsiębiorca 195
Diagram 14. Droga postępu gospodarczego 202
Diagram 15. Przedsiębiorstwo i jego otoczenie 209
Źródło: Ricky W. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, tłum. M. Rusiński, Warszawa 2013, s. 76.
Diagram 16. Funkcje reklamy 214
Diagram 17. Czynniki wpływające na przedsiębiorczość 232
Diagram 18. Rola giełdy. 240
Diagram 19. Podstawowe zasady inwestowania oszczędności 243
Diagram 20. Aktywa i pasywa. 249
Diagram 21. Rachunek zysków i strat 250
Diagram 22. Zasady podpisywania umów 257
Diagram 23. Formy działalności gospodarczej 290
Na podstawie: Zakładam firmę, http://investinradom.pl/page/39, zakladam-firme.html (dostęp: 12 grudnia 2016).

Tabela 1. Różnice w umiejętnościach Anny i Karoliny 32
Tabela 2. Produkcja uszek i bombek bez podziału pracy 32
Tabela 3. Produkcja uszek i bombek z podziałem pracy 32
Tabela 4. Najbogatsze kraje świata w 2014 roku według PKB *per capita* 100
Źródło: Wikipedia na podstawie danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego, https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_%28PPP%29_per_capita (dostęp: 12 grudnia 2016).
Tabela 5. Podatek od dochodu brutto wynoszącego 100 000 złotych 126
Tabela 6. Wydatki publiczne wybranych państw świata w 2014 roku jako procent PKB 133
Źródło: OECD.Stat, *Economic Outlook No 98 – November 2015*, https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=51396 (dostęp: 12 grudnia 2016).
Tabela 7. Giełdy o najwyższej kapitalizacji w styczniu 2015 roku 158
Źródło: Wikipedia na podstawie danych World Federation of Exchanges, https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_stock_exchanges (dostęp: 12 grudnia 2016).

Tabela 8. Ranking wolności gospodarczej Heritage Foundation za 2016 rok . . 208
Źródło: Heritage Foundation, *2016 Index of Economic Freedom*.

Wykres 1. Krzywa popytu na telewizory 58
Wykres 2. Wzrost popytu na telewizory 60
Wykres 3. Spadek popytu na telewizory 61
Wykres 4. Różne rodzaje krzywych popytu 61
Wykres 5. Krzywa podaży telewizorów 63
Wykres 6. Wzrost podaży telewizorów 63
Wykres 7. Spadek podaży telewizorów 64
Wykres 8. Niedobór i nadwyżka na rynku 65
Wykres 9. Roczna inflacja w Polsce w latach 1989–1995 (w procentach) 74
Na podstawie: Główny Urząd Statystyczny, *Roczne wskaźniki cen towarów i usług konsumpcyjnych od 1950 roku*, http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-pot-inflacja-/roczne-wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-w-latach-1950-2014/ (dostęp: 11 lipca 2016).
Wykres 10. Roczna inflacja w Polsce w latach 1996–2014 (w procentach) 74
Na podstawie: Główny Urząd Statystyczny, *Roczne wskaźniki cen towarów i usług konsumpcyjnych od 1950 roku*.
Wykres 11. Siła nabywcza dolara amerykańskiego (1913=100) 75
Źródło: FRED, *Consumer Price Index for All Urban Consumers: Purchasing Power of the Consumer Dollar [CUUR0000SA0R]*.
Wykres 12. Hipotetyczny korytarz stóp procentowych. 94
Wykres 13. PKB *per capita* w ciągu ostatnich 3000 lat 102
Na podstawie: Gregory Clark, *A Farewell to Alms. A Brief Economic History of the World*, Princeton 2007, s. 2.
Wykres 14. Procentowe zatrudnienie w poszczególnych sektorach gospodarki. 109
Źródło: Tatyana P. Soubbotina, Katherine A. Sheram, *Beyond Economic Growth: Meeting the Challenges of Global Development*, Washington 2000, s. 51.
Wykres 15. Stopa bezrobocia oraz wskaźnik zatrudnienia (15–64) w Polsce w latach 1997–2014 (w procentach) 112
Na podstawie: Główny Urząd Statystyczny, *Stopa bezrobocia w latach 1990-2016*, http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/bezrobocie-rejestrowane/stopa-bezrobocia-w-latach-1990-2016,4,1.html (dostęp: 12 grudnia 2016); Eurostat, *Employment and activity by sex and age – annual data*, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lfsi_emp_a&lang=en (dostęp: 12 grudnia 2016).
Wykres 16. Wskaźnik zatrudnienia (15–64) dla Polski, Niemiec i Czech w latach 1998–2014 (w procentach) 112
Na podstawie: Eurostat, *Employment rate by sex, age group 20–64*, http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=t2020_10&plugin=1 (dostęp: 12 grudnia 2016).
Wykres 17. Zmiana rynkowej podaży dobra pod wpływem wprowadzenia podatku. 123
Wykres 18. Klin podatkowy w krajach UE w 2012 roku (w procentach) 127
Na podstawie: Eurostat, *Taxation trends in the European Union. Data for EU Member States, Iceland and Norway, 2014 Edition*, s 29.

Wykres 19. Wydatki publiczne wybranych państw OECD jako procent PKB 134
Na podstawie: OECD.Stat, *Economic Outlook No 98 – November 2015*.
Wykres 20. Wydatki publiczne w USA jako procent PKB 134
Na podstawie: http://www.usgovernmentspending.com/ (dostęp: 12 grudnia 2016).
Wykres 21. Deficyt sektora finansów publicznych w Polsce jako procent PKB . . . 138
Na podstawie: Eurostat, *Government deficit/surplus, debt and associated data*, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=gov_10dd_edpt1&lang=en (dostęp: 12 grudnia 2016).
Wykres 22. Dług publiczny w Polsce jako procent PKB 139
Na podstawie: Eurostat, *Government deficit/surplus, debt and associated data*.
Wykres 23. Mediana wynagrodzeń brutto w wybranych branżach w firmach polskich i zagranicznych w 2013 roku (w PLN) 150
Na podstawie: Krzysztof Domagała (Sedlak & Sedlak), *Zarobki w firmach polskich i zagranicznych*, http://wynagrodzenia.pl/dla_mediow_1.php/wpis.200-zarobki-w-firmach-polskich-i-zagranicznych (dostęp: 12 grudnia 2016).
Wykres 24. Mediana wynagrodzeń brutto na różnych stanowiskach w firmach polskich i zagranicznych w 2013 roku (w PLN) 151
Na podstawie: Krzysztof Domagała (Sedlak & Sedlak), *Zarobki w firmach polskich i zagranicznych*.
Wykres 25. Odsetek gospodarstw domowych w Polsce wyposażonych w niektóre przedmioty trwałego użytkowania w 2003 i 2014 roku (w procentach) 203
Na podstawie zbiorów Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego.
Wykres 26. Porównanie różnych form zatrudnienia 259

Wydanie podręcznika wsparli:

Artegro
Azetka
Piotr Baran
Cezary Bartosiak
Sebastian Bednarski
Łukasz Biedak
Jakub Bielecki
Maciej Bis
Karol Bisewski
Paweł Bochnowski
Robert Bodendorf (Mikroserwis)
Bombel
Maciej Budzyński
Julia Bula
Tomasz Błaszkiewicz
Marek Chronowski
Michał Czajkowski
Krzysztof Czapla
Adam Czarzasty
Piotr Denert
Sławomir Domagała
Doman
Łukasz Drwięga
Michał Dymny
Wojciech Dyżewski
Damian Dąbrowski
Patryk Dąbrowski
Eswu3
Szymon Franciszek Fijał
Kasper Fiszer
Bartosz Flis
Konrad Floriańczyk
Dawid Gaweł
Michał Gawryołek
Jan Gisterek
Marcin Gmaj
Łukasz Godula
Wiktor Gonczaronek
Goniec Wschodni Extra
Tomasz Gołaszewski
Adam Grabowicz
Przemysław Grenda
Karol Grodzicki
Mateusz Gros
Anna Gruhn
Mariusz Grzebielucha
Bartłomiej Grzebyk
Wojtek Grzelak
Marek Grzywiński
Krzysztof Górecki
Karol Handzel
Przemysław Hankus
(Stowarzyszenie Libertariańskie)
Maciej Harabasz
Krzysztof Hejduk
Imran
Isniezka
T. J.
Łukasz Jakacki
Piotr Jakubiak
Amadeusz Jakóbczak
Miłosz Janas
Paweł Janeczek
Łukasz Jasiński
Dominik Jaskulski
Paweł Jegor
Kamil Joński
Basia i Mateusz Juraszek
Paweł Jurewicz
Robert Jóźwiak
J. K.
Ł. K.
P. Kamiński
Michał Karnus
Albert Karwat
Maciej Kielbratowski
Aleksander Kiełbratowski
Mikołaj Kastor Klubiński
(Stowarzyszenie Libertariańskie)
Stanisław Knorr
Ewa Korczak (Love Your English)
Jan Kosmala
Adrian Kossakowski
Adam Kowalczyk
Ilona Kowalska
Tomasz Krok
Bartosz Krzyżaniak
Filip Kubicki
Jacek Kubisz
Grzegorz Kulikowski
Maciej Kuć
Beata Kuśka
Anna Kwiecień
Maciej Kędzia
Joanna Kędziak
Jan Kłosiński

Tomasz Kłosiński
Kay Lancucki
Wojciech Lewdorowicz
Piotr Leżoń
Jakub Ligęza
Paweł Lipko
Maciej Łagocki
Łak
Adrian Łazarski
Michał Łoś
Mateusz Łącki
Dawid M.
Krzysztof Maczyński vel Byteeater
Mateusz Majsterek
Tomasz Malinowski
Mateusz Marcinkowski
Rafał Mazurek
Marek Mazurkiewicz
Radosław Michalik
Grzegorz Mitka
Mobiccus
Jakub Mrożek
Michał Myśliwiec
Konrad Niemotko
Rafał Nowak
Łukasz Nowak
Mikołaj Nowicki
Bartłomiej Nycz
Dawid Ośródka (Hybridlizard)
T. P.
Adam Pacholczuk
Paradoks
Katarzyna Ewa Pasierb
Paweł Pasternak
Adam Pawełczak
Jarosław Pawlak
Mateusz Pawlik
Jarosław Piotrowski
Nicholas Piotrowski
Mikołaj Pisarski
Paweł Piwowar
Tomasz Pluskiewicz
Przemysław Podulka
Michał Polewiak
Krzysztof Połatyński
Paweł Połomski
Jakub Prymak
Michał Puszkarczuk
Anna Rabiega
Łukasz Reichel
Sławomir Rewaj
Roboty i Spółka
Bernard Sawicki
Michał Sałaban
Schaiba
Adam Schimke
Robert Sejdak
Paweł Sierzputowski
Rafał Sokołowski
Sostero9
Jarosław Staszak
Mikołaj Stempel
Aleksander Stojanowski
Szymon Sypniewicz
Karol Szczerbiński
Radosław Szewczyk
Przemysław Szopa
Franciszek Szterleja
Michał Szumski
Tomasz Szumski
Wojciech Szymański
Tomasz Ślusarczyk
Adam L. Ślązak
Michał Śmieszkowski
Marek Świerk
Marcin Tabinowski
Adam Tomaszczyk
Paweł Tomorowicz
Konrad Traczyk
Krzysztof Turowski
Przemysław Tyszer
A. W.
Wojciech Walczak
Janusz Warzocha
Marek Wasilenia
Rafał Waszek
Adam Wawrzyński
Piotr Weltrowski
Maciej Wereski
Sławomir Wieczerzycki
Mateusz Wiejak
Wma Zeznia
Michał Wolski
Łukasz Wręczycki
Bartłomiej Zakrzewski
Sławomir Zarucki
Agnieszka Zawadzka
Maciej Zborowski
Artur Zielazny
Marian Zieliński
M. Ż.

INSTYTUT MISESA

Instytut Edukacji Ekonomicznej im. Ludwiga von Misesa

1%

O INSTYTUCIE MISESA

Instytut Ludwiga von Misesa, ufundowany we Wrocławiu w sierpniu 2003 r., jest niezależnym ośrodkiem badawczo-edukacyjnym, odwołującym się do tradycji austriackiej szkoły ekonomii, dorobku klasycznego liberalizmu oraz libertariańskiej myśli politycznej. Patronem organizacji jest jeden z najwybitniejszych ekonomistów w historii – Ludwig von Mises. Od 2006 r. jesteśmy organizacją pożytku publicznego.

Nasza misja i działalność

Celem Instytutu Misesa jest zwiększenie wiedzy społeczeństwa na temat procesów ekonomicznych i instytucji gospodarki rynkowej. Pragniemy żyć w kraju o prężnej gospodarce opartej na własności prywatnej i odpowiedzialności, gdzie podstawą funkcjonowania społeczeństwa będzie dobrowolna i pokojowa współpraca międzyludzka.

Wierzymy, że najlepszymi metodami urzeczywistnienia naszych celów są rzetelna edukacja i merytoryczna argumentacja w dyskusji. Dlatego wydajemy książki, udostępniamy liczne teksty naukowe na stronie www.mises.pl, prowadzimy lekcje, wykłady i seminaria. Publikujemy także raporty, komentarze i teksty publicystyczne.