

3 I. PRZEDSIĘBIORCA, KAPITALISTA, MENEDŻER



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,
- jaka jest rola przedsiębiorcy w firmie.

Najważniejsze pojęcia:
menedżer, 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 istnieją 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 niskoprocentowanych 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 ponieść 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 w sposób ostrożny i rozważny, unikając polowania 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. Założmy,

że mówimy o kapitałście-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 się stanie, jeśli 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



Źródło: opracowanie własne.

W literaturze ekonomicznej mówi się o kapitałście jako o osobie, która posiada zasoby pieniężne lub 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 kapitałstą 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 *zмирaniem do „równowagi”*). Wyobraźmy sobie, że analizujemy dwie oferty inwestycyjne: możemy zainwestować nasze środki w sprzedaż kawy albo herbaty. Jesteśmy sporym przedsiębiorstwem, które 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, nasze przedsiębiorstwo osiąga stopę zysku na poziomie 10 procent rocznie. Gdyby zainwestowało w sprzedaż herbaty, osiągnęłoby stopę zysku na poziomie 20 procent rocznie. Oznacza to, że istnieje poważny bodziec, aby przeczucić się z jednego typu działalności na drugą. Przedsiębiorcy i kapitaliści zmierzający do osiągania zysków właśnie takie działanie 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 opisujemy w następnym rozdziale.

Można sobie wyobrazić jeszcze bardziej zbliżone rodzaje działalności, na przykład sprzedaż bułek w Warszawie na ulicy Chmielnej i 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 przedsiębiorstwa 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 bardziej 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...?

Spośród 400 najbogatszych amerykańskich biznesmenów, którzy w 2014 roku znaleźli się na liście Forbesa, blisko 70 procent 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 nie-realny świat, gdzie żaden inwestor nie popełnia błędów i wszyscy podejmują dobre decyzje, to każdy z nich uzyskiwałby „kapitalistyczny” zysk w tej samej wysokości. Ponieważ jednak wielu rzeczy nie da się przewidywać, 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 ujemny, co oznacza, że ponoszą straty.

Struktury rynkowe

Część ekonomistów klasyfikuje rynki pod kątem liczby podmiotów, jakie na tym rynku działają. Jeśli na rynku mamy bardzo wiele niemalże identycznych przedsiębiorstw dostarczających taki sam produkt, to mówimy o **konkurencji doskonałej**. W zasadzie trudno sobie wyobrazić taki przypadek. Z istniejących rynków być może najbliższym konkurencji doskonałej jest sprzedaż warzyw. W momencie, gdy wśród zakładów obecnych na rynku znaczenie zaczyna odgrywać marka – czyli mamy bardzo wiele podmiotów, ale potrafią się one różnić samą marką, albo dodatkową oferowaną jakością, to mówimy już o **konkurencji monopolistycznej** (np. sprzedaż warzyw konkretnej bio-farmy). Gdy takich przedsiębiorstw na rynku będzie tylko kilka, to mówimy o oligopolu (np. rynek telefonii komórkowej). Jeśli w danej branży działa tylko jeden podmiot, wtedy możemy mówić o **monopolu** (w dobie dzisiejszych rynków trudno znaleźć takie przypadki, gdyż nawet przy silnym wsparciu państwa dla danego przedsiębiorstwa pojawiają się inne, które oferują choć odrobinę konkurencji). Przykładem monopolu może być Poczta Polska, która przez lata miała wyłączność na usługi pocztowe na rynku. Choć na przestrzeni ostatnich lat pojawili się inni operatorzy, to jednak w segmencie przesyłek listowych Poczta pozostaje praktycznie jedynym dostawcą usług w Polsce.

Powyzsza klasyfikacja została wprowadzona pod kątem samej liczby sprzedawców w danej branży. Wielu autorów uważa, że liczba dostawców wiąże się z poziomem konkurencji i korzyściami konsumenta. Tak jednak nie musi być. O ile duża liczba konkurentów świadczy zwykle o rywalizacji o klienta, o tyle przypadek małej liczby podmiotów w branży nie jest równie jednoznaczny. Można wskazać bardzo konkurencyjne sektory z relatywnie małą liczbą dostawców (np. rynek producentów smartfonów, gdzie w 2018 r. pięciu producentów kontrolowało 2/3 globalnego rynku). W praktyce bowiem to nie sama liczba dostawców jest decydująca, co raczej możliwość wejścia przedsiębiorców do rywalizacji o zaspokajanie potrzeb konsumenta (czego dotyczy następny rozdział).

Rola przedsiębiorcy w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa

Jako właściciele przedsiębiorcy odgrywają kluczową rolę w funkcjonowaniu przedsiębiorstw. Kierując się mechanizmem cenowym i kalkulacją ekonomiczną, przedsiębiorcy podejmują decyzje o zastosowaniu określonych czynników produkcji do wytwarzania dóbr i usług pożądaných przez konsumentów. Ważne tutaj jest odróżnienie przedsiębiorców od **menedżerów**, którzy również podejmują wiele decyzji związanych z prowadzeniem działalności. Mniejsze przedsiębiorstwa są często zarządzane przez ich właścicieli. Jednak nawet wtedy, gdy oddają oni bieżące zarządzanie profesjonalnym menedżerom, wciąż określają ogólny kierunek działania przedsiębiorstwa, podejmując kluczowe i ostateczne decyzje. Te decyzje mogą dotyczyć m.in.: tego, w jakie branże zainwestować kapitał; struktury finansowania czy właśnie zatrudniania i odwoływania 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 przedsiębiorstwa i osiągają zysk albo ponoszą ciężar strat.



Pytania i zadania

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.
5. Wiele osób sądzi, że Polskie Koleje Państwowe (PKP) to monopolista w branży pasażerskich przewozów kolejowych. Jednak nie jest to do końca prawda. Znajdź informacje, jakich ten przewoźnik ma konkurentów.