

30. PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ DLA ZYSKU I NON-PROFIT



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,
- na czym polega działalność non-profit.

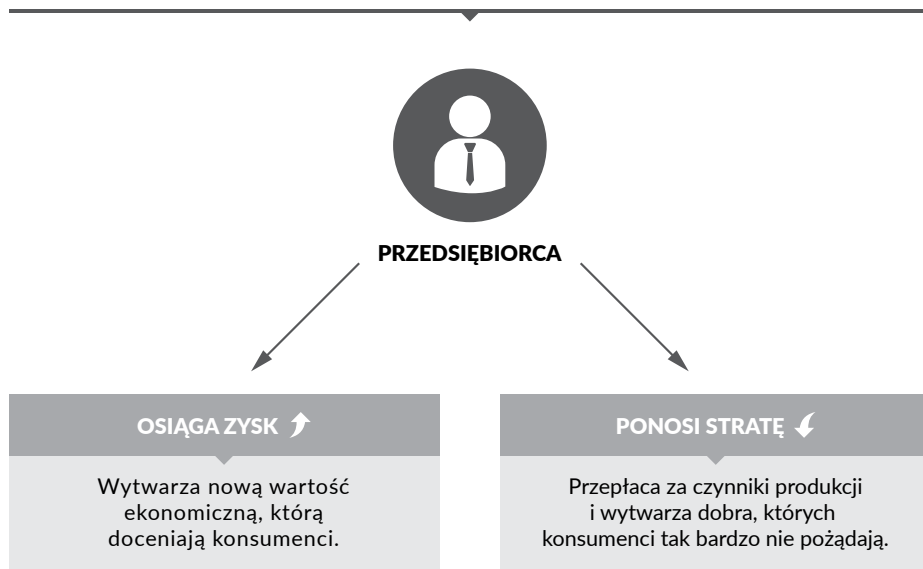
Najważniejsze pojęcia:
kalkulacja ekonomiczna,
działalność społeczna i charytatywna

Zysk pieniężny jako kompas przedsiębiorcy

W poprzednim rozdziale mówiliśmy o przedsiębiorcy, 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 wyznaczenie 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. Wyobraźcie sobie, że 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, czyli porównywać koszty naszej działalności do przychodów, które planujemy

Diagram 11. Zyski i straty przedsiębiorcy



Źródło: opracowanie własne.

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 – zyskowy. **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...?

Musiałoby upłynąć pięć lat, zanim Facebook – największy portal społecznościowy (stan na 2019 rok) – zaczął przynosić właścicielowi zyski.

Pozytywna rola zysków w organizacji przedsiębiorstwa ma wpływ nie tylko na działania wewnątrz firmy, ale również na konkurencję między przedsiębiorstwami. Przykładowo w latach 90. XX wieku wiele sklepów w Polsce nie korzystało z kodów kreskowych (co dzisiaj wydaje się nie do pomyślenia): osoba 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 jest dzisiaj szeroko rozpowszechnione: 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 jest dla nich wygodniejszy, a przy tym oszczędniejszy. Robiąc zakupy w sklepach wykorzystujących kody kreskowe, zwiększają ich sprzedaż – przychody. Oznacza to również, że zyski tych sklepów rosną, 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 2019 rok) następują coraz bardziej zauważalne zmiany związane z coraz większą możliwością zakupów, także spożywczych, przez Internet.

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, aby 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. 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 przedsiębiorstwa, które wchodzi na rynek i chce przekonać do siebie klientów. Wtedy jego przychody są zazwyczaj niedostateczne, aby sfinansować koszty, bo stosuje promocyjne ceny sprzedaży. Podobnie może być z przedsiębiorstwem, które 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 takie przedsiębiorstwo 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. Z drugiej strony, wielu przedsiębiorców ponoszących w danej chwili straty upiera się, że jest to zjawisko tymczasowe i dobre lata wkrótce nadejdą. Bywa jednak, że lepszy okres nie nadchodzi i ich przedsiębiorstwa z powodu braku adaptacji upadają, a w ich miejsce pojawiają się efektywniejsze.

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

Zysk pieniężny a inne cele działania

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 może być osiągnięcie innych korzyści. Jak wiemy z poprzedniej części podręcznika, ludzie mogą być motywowani bardzo różnymi pobudkami, niekoniecznie bogactwem materialnym. Mogą się kierować szczęściem osobistym, wrażeniami estetycznymi albo przekonaniem 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.

Fundacje i stowarzyszenia

Przedsiębiorczość nienastawiona na zysk pieniężny, a zorientowana na realizację określonych celów społecznych, jest nieodłącznie związana z dwiema formami prawnymi: stowarzyszeniami i fundacjami. Stowarzyszenia mają charakter „klubowy”: zrzeszają grupę ludzi, którzy wybierają formułę rządzenia sobą i w konsekwencji realizowania konkretnego celu. Fundacja ma charakter bardziej hierarchiczny i jest w zasadzie sformalizowanym sposobem zarządzania określonym majątkiem w celu realizacji projektów. Przykładem takiej działalności jest podręcznik, który trzymasz w ręce i który powstał dzięki nieocenionej pomocy darczyńców fundacji. Celem, który przyświecał twórcom podręcznika (w przeciwieństwie do konkurencyjnych wydawnictw), nie było zarobienie na sprzedaży, a przekazanie spójnej wiedzy o gospodarce rynkowej i przedsiębiorczości.

Zyskiem rozumianym w szerokim sensie zainteresowany jest każdy człowiek. A skoro tak, to można wysunąć tezę, że w pewnym sensie każdy z nas 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, wybierając jedną drogę postępowania i rezygnując 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 zredukować, 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.



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 non-profit

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 **non-profit**, czyli przedsięwzięciami społecznymi i **charytatywnymi**. Organizacje non-profit wydają pieniądze nie po to,

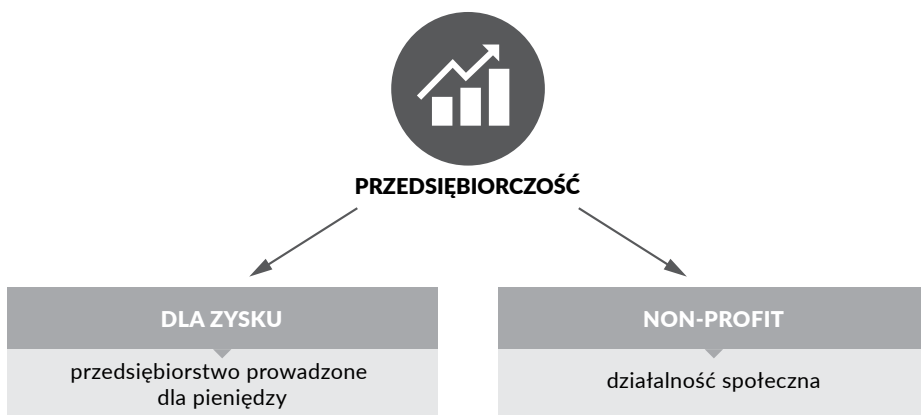
Spółdzielnie pracy i spółdzielnie socjalne

Spółdzielnia socjalna łączy w sobie cechy przedsiębiorstwa i organizacji społecznej (jej celem nie jest realizacja zysku pieniężnego dla samego zysku, ale wybranych wcześniej celów). Ponad połowa członków takiej spółdzielni powinna być „zagrożona wykluczeniem społecznym”, czyli należeć do osób, które z pewnych przyczyn nie mogą uczestniczyć w życiu społecznym tak jak większość ludzi. Podobnie działa spółdzielnia pracy, która za cel stawia sobie zapewnienie pracy jej członkom (nawet jeśli ma to zmniejszyć zyski pieniężne organizacji).

by zarabiać jeszcze większe pieniądze, lecz po to, by realizować inne, z góry wybrane cele, na przykład nieść pomoc chorym dzieciom, emerytom i rencistom czy osobom potrzebującym opieki prawnej, wspierać edukację, walczyć z przemocą domową 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 darczyńców. Następnie wydajemy je na programy edukacyjne, na darmowy podręcznik, na platformę internetową. Bezpośrednimi beneficjentami stają się uczniowie. Nie płacą oni jednak za osiągnięte korzyści. Darczyńcy płacą za prowadzenie działań typu non-profit. Dlatego w pewnym sensie konsumentami środków są wspomniani darczyńcy, którzy czerpią satysfakcję z prowadzonej działalności (zob. diagram 12).

Diagram 12. Przedsiębiorczość dla zysku i non-profit



Źródło: opracowanie własne.

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 krajach rozwijających się są emigranci z tych krajów, którzy wyjechali do krajów bogatszych. Wedle szacunków ONZ w 2018 roku emigranci przesłali swoim rodzinom w krajach pochodzenia 689 miliardów dolarów. To ponad trzy razy więcej, niż wynosiła oficjalna pomoc zagraniczna dla tych krajów powiększona o kwotę bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Źródło: UN News, <https://news.un.org/en/story/2019/06/1040581>.



Pytania i zadania

1. Wyjaśnij, dlaczego każdy człowiek jest zainteresowany zyskiem.
2. Czy musi to być zysk pieniężny?
3. Na czym polega działalność charytatywna?
4. Na czym polega wyzwanie w ocenie efektywności organizacji charytatywnej?
5. Wyjaśnij rolę zysku w zaspokajaniu potrzeb konsumentów.
6. Jaką rolę w tym procesie odgrywa konkurencja między przedsiębiorstwami?
7. Wyjaśnij rolę strat w działalności gospodarczej.
8. Czy przedsiębiorstwo musi być zawsze zainteresowane zyskiem? Uzasadnij odpowiedź.