

**EGZEMPLARZ
DEMONSTRACYJNY**

Wersja demonstracyjna
podręcznika zostanie
w 2020 roku zaktualizowana
i dostosowana
do obowiązujących
przepisów prawnych.

Tomasz Rachwał
Zbigniew Makiela

Krok w przedsiębiorczość

Podręcznik do podstaw przedsiębiorczości
dla liceum ogólnokształcącego i technikum



Twoje mocne strony

O czym jest podręcznik?

W podręczniku *Krok w przedsiębiorczość* znajdziesz ważne i ciekawe informacje dotyczące przedsiębiorczości, między innymi komunikacji interpersonalnej, gospodarki rynkowej, finansów, podatków i ubezpieczeń, a także rynku pracy i funkcjonowania przedsiębiorstw. Dzięki tym wiadomościom odpowiesz na wiele pytań dotyczących przestrzeni gospodarczej, w której żyjesz.

Ile wart jest pieniądź?

Co oznacza skrót RRSO?

Jak napisać CV?

Czemu służą poszczególne elementy podręcznika?

Na tej lekcji dowiesz się

Wyszczególnienie głównych treści lekcji podpowie Ci, co w danym temacie jest najważniejsze.

Przykład

Przykłady częstych sytuacji rynkowych oraz wykorzystywanych na co dzień dokumentów pomogą Ci zastosować zdobytą wiedzę w praktyce.

Wokół nas

Przykłady z codziennego życia pozwolą Ci lepiej zrozumieć zagadnienia poruszane w toku lekcji.

W praktyce

Instrukcje krok po kroku nauczą Cię praktycznych umiejętności, przydatnych w codziennym życiu.

Policz to!

Samouczki pomogą Ci wykształcić umiejętność wykonywania obliczeń ekonomicznych.

O tym się mówi!

Fragmenty tekstów źródłowych przedstawiają Ci zróżnicowane opinie na temat ważnych zagadnień ekonomicznych

Warto zapamiętać!

Wyjaśnienia najważniejszych terminów ułatwią Ci zrozumienie treści przedstawianych na lekcji.

Czy wiesz, że...

Dzięki **ciekawostkom** zdobędziesz interesujące informacje związane z lekcją.

Warto zajrzeć!

Adresy stron internetowych, których treści pozwolą Ci pogłębić posiadaną wiedzę.

Podsumowanie

Na tych stronach znajdziesz **najważniejsze informacje** z danego rozdziału podane w przejrzystej formie. Dzięki nim uporządkujesz i utwalisz zdobytą wiedzę.

Sprawdź, czy potrafisz!

Zadania zamieszczone po każdym rozdziale pozwolą Ci sprawdzić poziom swojej wiedzy oraz ułatwią przygotowanie do sprawdzianów.

Spis treści

I. Człowiek przedsiębiorczy

1. Kim jest osoba przedsiębiorcza?	6
2. Komunikacja interpersonalna	10
3. Negocjacje	14
Podsumowanie	19
Sprawdź, czy potrafisz!	20

II. Gospodarka rynkowa

1. Gospodarka rynkowa. Podmioty gospodarki	22
2. Rynek w gospodarce	26
3. Popyt, podaż i cena	30
4. Konsument, czyli „król rynku”	34
5. Rola państwa w gospodarce	41
6. Wzrost i rozwój gospodarczy państwa	46
7. Budżet państwa	50
Podsumowanie	53
Sprawdź, czy potrafisz!	54

III. Finanse

1. Pieniądz	56
2. Instytucje rynku finansowego	62
3. Bank centralny	67
4. Usługi finansowe – konta, karty i lokaty	70
5. Usługi finansowe – kredyty i pożyczki	76
6. Formy oszczędzania i inwestowania	83
7. Inwestowanie w fundusze	88
8. Inwestowanie na giełdzie	93
Podsumowanie	99
Sprawdź, czy potrafisz!	101

IV. Podatki i ubezpieczenia

1. Podatki	104
2. Roczne rozliczenie podatku dochodowego	110
3. Ubezpieczenia majątkowe	114
4. Ubezpieczenia osobowe	119
5. Jak uzyskać odszkodowanie lub świadczenie z ubezpieczenia?	125
Podsumowanie	131
Sprawdź, czy potrafisz!	132

V. Praca

1. Rynek pracy	134
2. Poszukiwanie pracy	138
3. Jak przygotować dokumenty aplikacyjne?	143
4. Rozmowa kwalifikacyjna	149
5. Zatrudnienie	154
6. Prawa i obowiązki pracownika oraz pracodawcy	161
7. Etyka w pracy i ochrona praw pracowniczych	167
Podsumowanie	173
Sprawdź, czy potrafisz!	174

VI. Przedsiębiorstwo

1. Cele i rodzaje działalności gospodarczej	176
2. Biznesplan	182
3. Formy organizacyjno-prawne działalności gospodarczej	186
4. Zakładanie przedsiębiorstwa	191
5. Analiza otoczenia	198
6. Zarządzanie przedsiębiorstwem	202
7. Marketing	208
8. Efekty finansowe działalności przedsiębiorstwa	213
9. Księgowość przedsiębiorstwa	217
10. Etyka w biznesie	222
11. Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw	228
Podsumowanie	231
Sprawdź, czy potrafisz!	233

Warsztat: Funkcjonowanie przedsiębiorstwa w najbliższej okolicy	235
Sprawdź, czy potrafisz! – klucz odpowiedzi	236
Słowniczek	238
Indeks	240



1 Człowiek przedsiębiorczy

1. Kim jest osoba przedsiębiorcza?
2. Komunikacja interpersonalna
3. Negocjacje

1. Kim jest osoba przedsiębiorcza?

Na tej lekcji dowiesz się: czym jest przedsiębiorczość • jaka jest rola przedsiębiorczości w życiu osobistym i w gospodarce • jakie cechy ma osoba przedsiębiorcza • dlaczego warto przeanalizować swoje mocne i słabe strony.

O ludziach, którzy odnieśli sukces, często mówimy, że są osobami przedsiębiorczymi. Mamy na myśli np. właścicieli przedsiębiorstw, którzy z czasem doszli do dużego majątku, a zaczęli od założenia małej firmy z niewielkim kapitałem. Jednak bycie przedsiębiorczym nie ogranicza się do prowadzenia działalności gospodarczej. Oznacza także zaradność życiową, czyli m.in. umiejętność pokonywania trudności, radzenie sobie w zmieniających się warunkach oraz wykorzystywanie pojawiających się szans. Kim zatem jest osoba przedsiębiorcza?

► Kim jest osoba przedsiębiorcza?

Osoba przedsiębiorcza odznacza się pewnymi pozytywnymi cechami, których przykłady przedstawiono poniżej. Dzięki nim nie boi się trudności i potrafi podejmować różne, niekiedy ryzykowne decyzje. Wyciąga wnioski nie tylko ze swoich sukcesów, lecz także z porażek. Ponadto dobrze układa swoje relacje z ludźmi, panuje nad emocjami oraz postępuje zgodnie z ogólnie przyjętymi normami moralnymi. Łatwo przystosowuje się do zmieniającego się otoczenia i znajduje w nim swoje miejsce.

Cechy osoby przedsiębiorczej

Osoby przedsiębiorcze mają cechy umożliwiające im odnalezienie się w niemal każdej sytuacji życiowej, szczególnie w rzeczywistości gospodarczej. Dlatego często określa się takich ludzi jako filar, na którym opiera się gospodarka rynkowa. Jaka jest osoba przedsiębiorcza?

Osoba przedsiębiorcza jest:

- kreatywna i pomysłowa,
- asertywna,
- zaradna,
- odważna i pewna siebie, ale rozważna,
- pełna inicjatywy,
- pracowita,
- otwarta w kontaktach z innymi ludźmi,
- empatyczna,
- odpowiedzialna,
- uzdolniona organizatorsko i przywódczo,
- chętna do zdobywania wiedzy i nowych umiejętności.





Osoby przedsiębiorcze wyróżniają się na tle grupy i często przyjmują rolę liderów. Są pewne siebie, kreatywne oraz mobilizują innych ludzi do działania.

Człowiek przedsiębiorczy jest świadomy konieczności ciągłego zdobywania wiedzy i umiejętności oraz rozwijania swoich zdolności. Szczególnie istotne są umiejętności związane z analizą zjawisk występujących w otoczeniu, komunikowaniem się z innymi osobami i pracą zespołową oraz zdolności organizatorskie i przywódcze. Dzięki nim osoba przedsiębiorcza może nie tylko z powodzeniem prowadzić firmę, lecz także mieć satysfakcjonujące życie zawodowe niezależnie od charakteru wykonywanej pracy. W życiu prywatnym natomiast może m.in. osiągać cele związane z rodziną, realizacją swoich pasji i innymi aktywnościami, np. działalnością społeczną.



Jedną z cech osoby przedsiębiorczej jest inicjatywa, czyli dobrowolne zaangażowanie się w pewne działania na rzecz innych, np. zorganizowanie wycieczki klasowej.



Przedsiębiorczość wybitnych jednostek, takich jak Steve Jobs, często stanowiła podstawę budowy najpierw małych, a potem globalnych firm.

► Rola przedsiębiorczości w gospodarce

Osoby o cechach przedsiębiorczych bardzo często zostają przedsiębiorcami lub są kluczowymi pracownikami firm i instytucji. Ich kompetencje wpływają na lepsze funkcjonowanie i rozwój tych podmiotów. Pozwala to przedsiębiorstwom, szczególnie tym najbardziej innowacyjnym, współpracować z dużymi korporacjami, a z czasem też urosnąć do tej rangi. Tworzenie przez osoby przedsiębiorcze firm wiąże się z powstawaniem nowych miejsc pracy, a więc wpływa na zmniejszanie bezrobocia. Tym samym **przedsiębiorczość** przyczynia się do rozwoju społeczno-gospodarczego najbliższego otoczenia: gminy lub miasta, województwa, a w konsekwencji – całego kraju. Przedsiębiorczość wpływa także na rozwój gospodarki europejskiej, a nawet światowej. Dzieje się tak, ponieważ innowacyjne przedsiębiorstwa, zakładane i rozwijane czy zarządzane przez osoby przedsiębiorcze, przyczyniają się do rozwoju gospodarki w wielu państwach.

Warto zapamiętać!

Przedsiębiorczość – postawa charakterystyczna dla ludzi umiających m.in. innowacyjnie i twórczo rozwiązywać problemy, pokonywać trudności i wykorzystywać pojawiające się szanse.

► Czy mam cechy przedsiębiorcze?

Każdy człowiek odczuwa potrzebę bycia przedsiębiorczym. Ma również naturalną zdolność do wykształcenia w sobie tej postawy. Dlatego powinien starać się odkryć swoje cechy i umiejętności przedsiębiorcze, a następnie dążyć do ich rozwijania. Pierwszym krokiem do zrealizowania tego celu jest analiza swoich **mocnych stron**, czyli cenionych zachowań, cech i umiejętności, oraz **słabych stron**, których posiadanie jest niepożądane.

Analizując mocne strony, warto odpowiedzieć sobie na takie pytania jak:

- „które cechy swojego charakteru uznaję za najlepsze?”,
- „co potrafię zrobić lepiej od innych?”,
- „które cechy cenią we mnie bliscy i znajomi?”,
- „w czym potrafię pomagać innym?”,
- „czym najbardziej się interesuję?”.

Z kolei przy analizie słabych stron należy postawić sobie m.in. następujące pytania:

- „jakie widzę wady swojego charakteru?”,
- „jakie czynności wykonuję gorzej niż inni?”,
- „których cech i zachowań nie akceptują we mnie przyjaciele?”,
- „w czym potrzebuję największej pomocy innych?”,
- „jakich sytuacji staram się unikać?”.

► Dlaczego warto poznać siebie?

Wiedza o sobie, a więc o swoich mocnych i słabych stronach, pozwala rozwijać zalety i pokonywać słabości. Ponadto ułatwia ocenę predyspozycji do pracy zawodowej czy też do prowadzenia działalności gospodarczej. Ma to ogromne znaczenie, ponieważ cechy **osobowości** w dużej mierze decydują o tym, jaką pracę w przyszłości będzie się wykonywać z satysfakcją.

► A jeśli nie mam cech przedsiębiorczych?

Osoby, które nie odnajdują u siebie zbyt wielu cech i umiejętności przedsiębiorczych, nie powinny się przejmować. Wiele z tych cech można bowiem doskonalić, a część wykształcić, np. na różnych kursach i szkoleniach. Ważne są przy tym ciekawość oraz umiejętność słuchania i zadawania pytań. Przedsiębiorczość kształtuje się ponadto dzięki kontaktom z innymi ludźmi, a także trafnemu wyciąganiu wniosków z wcześniejszych doświadczeń.

Warto zapamiętać!

Osobowość – zbiór stałych, charakterystycznych dla danej jednostki cech psychofizycznych, które determinują jej zachowania i pozwalają odróżnić ją od innych jednostek.



Analizę swoich mocnych i słabych stron warto przeprowadzać na każdym etapie życia, np. przed wyborem kierunku studiów. Pozwala to na ocenę swoich predyspozycji i rozwijanie ich w przemyślany sposób.



Dzięki uczestnictwu w szkoleniach czy treningach prowadzonych przez wyspecjalizowane firmy można np. nauczyć się zachowań asertywnych czy też stać się bardziej pewnym siebie.



Rozwijanie kreatywności pracowników

Kreatywność to u osoby przedsiębiorczej jedna z najcenniejszych i najbardziej pożądanых cech. Ma ona bardzo istotny wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Dlatego coraz więcej przedsiębiorstw stara się budować w miejscu pracy atmosferę stymulującą pracowników do kreatywnego myślenia, np. dzięki nowatorstwu urządzaniu przestrzeni biurowej czy rezygnacji z biurowego dress code'u.

Wiele firm rezygnuje z oficjalnych, biznesowych ► strojów i elastycznie podchodzi do godzin pracy. Sprzyja to swobodniejszym kontaktom międzyludzkim i pracy w godzinach, które najbardziej odpowiadają pracownikom.



◀ W niektórych firmach znajdują się siłownie, strefy gier i zabaw czy relaksu, a nawet SPA, z których można skorzystać po pracy lub w trakcie przerw. Dzięki temu łatwiej osiągnąć przyjemność z wykonywanej pracy, a co za tym idzie, być bardziej kreatywnym i efektywnym.



Ćwiczenia

1. Przeanalizuj cechy osoby przedsiębiorczej i wybierz cechę, która według Ciebie jest najważniejsza. Uzasadnij swoją odpowiedź.
2. Wyjaśnij na przykładach z własnych obserwacji, dlaczego przedsiębiorczość jest ważna w życiu prywatnym.
3. Przedstaw argumenty na poparcie twierdzenia, że przedsiębiorczość jest ważnym czynnikiem rozwoju przedsiębiorstw, a w konsekwencji rozwoju społeczno-gospodarczego miejscowości, w której mieszkasz.
4. Zanalizuj swoje mocne i słabe strony pod kątem predyspozycji do wykonywania wybranej przez siebie pracy zawodowej lub prowadzenia działalności gospodarczej. Którą cechę zamierzasz wyeliminować, a którą rozwinąć?

2. Komunikacja interpersonalna

Na tej lekcji dowiesz się: na czym polega komunikacja, zarówno werbalna, jak i niewerbalna

- dlaczego ważna jest mowa ciała
- jakie są zasady skutecznej komunikacji.

Bez komunikacji z innymi ludźmi trudno jest wyobrazić sobie życie. Dzięki niej dowiadujemy się, co czują i myślą inni, możemy też wyrażać siebie. Komunikujemy się wszędzie – w pracy, w szkole, w domu i na ulicy, a ostatnio coraz częściej drogą elektroniczną. Warto bliżej przyjrzeć się temu procesowi, aby zrozumieć, na czym on polega i jak ważną rolę odgrywa w naszym życiu.

► Komunikacja społeczna a komunikacja interpersonalna

W szerokim rozumieniu **komunikacja społeczna** jest procesem, podczas którego ludzie przekazują sobie wzajemnie informacje zwane **komunikatami**. Na najniższym poziomie tego procesu wymiana informacji odbywa się podczas **komunikacji interpersonalnej**. Komunikacja interpersonalna przebiega między dwiema osobami: **nadawcą** i **odbiorcą**, w sposób przedstawiony na poniższym schemacie. Informacja zostaje

zakodowana przez nadawcę i w postaci komunikatu przechodzi wybranym kanałem do odbiorcy, który ją odbiera i dekoduje (interpretuje). Komunikat może wywołać reakcję odbiorcy określaną jako **sprzężenie zwrotne** o charakterze bezpośrednim (ustne potwierdzenie odbioru komunikatu) lub pośrednim (wyrażone np. przez działanie).

► Rodzaje komunikacji

Wyróżnia się dwa rodzaje komunikacji:

- komunikację werbalną,
- komunikację niewerbalną.

Warto zapamiętać!

Komunikacja społeczna – proces porozumiewania się przebiegający między jednostkami, grupami i organizacjami.

Komunikacja interpersonalna – polega na wymianie zakodowanych informacji (komunikatów) między dwiema jednostkami (osobami).

Przebieg procesu komunikacji interpersonalnej



Nadawca – źródło komunikatu.

Kodowanie – przekształcanie treści wiadomości na postać słów, znaków symboli lub gestów.

Kanał przekazu – droga przekazu komunikatu (np. komunikacja ustna).

Dekodowanie – przełożenie komunikatu na zrozumiałą formę.

Odbiorca – osoba, do której kierowany jest komunikat.

Sprzężenie zwrotne – informacja zwrotna o odbiorze oraz zrozumieniu komunikatu.

► Komunikacja werbalna

Środkiem komunikacji werbalnej jest mowa. Różni się ona od dźwięków wydawanych np. przez zwierzęta. Jest wyuczona i powstaje w wyniku świadomego łączenia słów w wypowiedzi zgodne z regułami gramatycznymi danego języka. Mowa służy przede wszystkim do prowadzenia rozmowy (np. wyrażania myśli, przekazywania poleceń czy nawiązywania kontaktów). Oprócz ustnej formy komunikacji można wyróżnić formę pisemną, która obejmuje pisanie np. e-maili czy SMS-ów.

► Komunikacja niewerbalna

W porozumiewaniu się ważną rolę odgrywa komunikacja niewerbalna. Znaczna część informacji, które docierają do odbiorcy podczas rozmów, jest przekazywana przez **mowę ciała** (gesty, mimikę i postawę ciała) oraz **parajęzyk**, czyli dźwiękowe składniki wypowiedzi. Oprócz różnych westchnień, pomruków, śmiechu czy dźwięków takich jak „eee”, „aaa”, „yyy” parajęzyk obejmuje m.in. intonację, siłę głosu i tempo wypowiedzi.

► Bariery komunikacyjne

Bariery komunikacyjne to przeszkody, które utrudniają lub wręcz uniemożliwiają prowadzenie skutecznej komunikacji. O skutecznej komunikacji mówi się, gdy komunikat ma takie samo znaczenie u nadawcy i u odbiorcy. Bariery komunikacyjne mogą być związane z czynnikami zewnętrznymi, np. hałasem. Jednak częściej źródłem ich powstawania są nadawca i odbiorca. Wiele zachowań rozmówców może bowiem budzić reakcje obronne, hamować lub ograniczać komunikację. Do tej kategorii zachowań zalicza się np.: wartościowanie, ocenianie, krytykowanie, wywyższanie się (pouczanie, upominanie) czy postawę pewności („wiem wszystko”). Przykłady barier komunikacyjnych zamieszczono na dole strony.

Czy wiesz, że...

Jedną z barier skutecznej komunikacji są różnice kulturowe. Wpływają one m.in. na odmienne sposoby zachowania w konkretnych sytuacjach, prowadzenie rozmowy, podejście do czasu czy też na inną interpretację niektórych gestów.

Wybrane bariery komunikacyjne

Komunikowanie się nie jest łatwym procesem. Jego przebieg utrudniają liczne bariery. Aby umieć je pokonywać, należy najpierw nauczyć się je rozpoznawać. Dlatego warto wiedzieć, że do barier komunikacyjnych należą:

- przeszkody fizyczne, np. hałas,
- stan fizyczny nadawcy lub odbiorcy, np. zmęczenie, ból głowy,
- posługiwanie się odmiennymi kodami, np. obcy język czy slang młodzieżowy,
- silne emocje, szczególnie skrajne, jak euforia lub rozpacz,
- sprzeczność komunikatów, np. niezgodność sygnałów werbalnych i niewerbalnych,



- różnice światopoglądowe, czyli różnice w postrzeganiu, analizowaniu i ocenianiu świata,
- przeciążenie informacyjne, gdy zbyt wiele otrzymywanych informacji powoduje, że większość z nich jest pomijana lub zapomniana,
- brak współpracy ze strony rozmówcy, mogący wynikać np. z uprzedzeń wobec drugiej strony.

Mowa ciała

W szkole, na randce, przed nowymi znajomymi – ludzie chcą robić dobre wrażenie. Chętnie dadzą się poznać jako pewni siebie, otwarci i intrygujący. By tak ich postrzegano, powinni dbać o to, co mówią i jak mówią, a przede wszystkim o mowę ciała, czyli m.in. postawę, mimikę i gesty.

Postawa ciała

Sposób chodzenia i siedzenia, ułożenie głowy i kończyn, a także pozycja ciała ukazują emocje, np. ręce splecione na piersi mogą sugerować frustrację i negatywne nastawienie.



Mimika

Ułożenie brwi, nosa, ust czy brody pozwala odczytać większość emocji. Zdziwienie ukazują np. szeroko otwarte oczy, podniesione brwi czy otwarte usta.



Wygląd zewnętrzny

Ubiór, fryzura czy makijaż mogą informować o statusie materialnym czy wykonywanym zawodzie oraz odzwierciedlać osobowość człowieka.



Dotyk

Dotyk odgrywa szczególną rolę w kształtowaniu więzi emocjonalnych. Podanie ręki wyraża np. życzliwość, szacunek lub współczucie.

Gesty

Ruchy rąk, głowy lub całego ciała niosą ze sobą przekaz – często uwarunkowany kulturowo, np. gest „victoria” w kręgu kultury zachodniej jest symbolem zwycięstwa.



► Znaczenie umiejętności komunikowania się

Umiejętność komunikowania się ma ogromne znaczenie w życiu prywatnym oraz zawodowym. Jest to ważny element postawy przedsiębiorczej. Sposób nawiązywania kontaktów, prowadzenia rozmów, treść przesyłanych komunikatów, a także to, jak przyjmuje się komunikaty, w dużym stopniu decydują o życiowych sukcesach lub porażkach. Sprawna komunikacja jest też warunkiem funkcjonowania każdego zespołu: w pracy, w szkole, w gronie przyjaciół czy w rodzinie. Dlatego osoby przedsiębiorcze zdają sobie sprawę z dużego znaczenia dobrej komunikacji i rozwijają swoje umiejętności w tym zakresie.

► Jak skutecznie się komunikować?

Aby skutecznie się komunikować, należy przede wszystkim przestrzegać zasad dobrej komunikacji. Najistotniejsze z nich to:

- posługiwanie się językiem zrozumiałym dla odbiorcy;
- mówienie w sposób jasny i rzeczowy;
- koncentrowanie się na problemie, a nie na sprawach pobocznych;
- okazywanie rozmówcy **empatii**, czyli wczuwanie się w jego sytuację, by zrozumieć jego nastawienie i oczekiwania wobec wysyłanych komunikatów;
- skupianie uwagi na rozmówcy – dawanie mu odczuć, np. przez utrzymywanie kontaktu wzrokowego oraz przytakujące gesty i słowa, że jest słuchany i rozumiany;



Dobra komunikacja interpersonalna opiera się na przekazywaniu właściwych informacji (aktualnych, precyzyjnych, wystarczających i istotnych dla sprawy) bez oszukiwania rozmówcy oraz na wzajemnym zaufaniu.

- **aktywne słuchanie**, czyli okazywanie rozmówcy szacunku i akceptacji oraz powstrzymywanie się od wygłaszania własnych sądów i udzielania rad. Taka postawa słuchacza pomaga osobie mówiącej określić swoje stanowisko i precyzyjnie wyrazić poglądy;
- uwzględnianie stanu psychicznego oraz kondycji emocjonalnej rozmówcy;
- zachowywanie spójności przekazu werbalnego i niewerbalnego.

Czy wiesz, że...

Zaufanie to podstawa skutecznej komunikacji i funkcjonowania każdej firmy. Według ekonomistów jego brak podwaja koszty prowadzenia biznesu. Niski poziom zaufania wśród pracowników utrudnia właściwą komunikację, a to z kolei przyczynia się do napięć i nieporozumień w zespole. Dlatego brak zaufania nazywa się swoistym podatkiem od prowadzenia biznesu.

Ćwiczenia

1. Wyjaśnij, dlaczego umiejętność komunikacji traktuje się jako ważny element postawy przedsiębiorczej.
2. Oceń, która z barier komunikacyjnych najczęściej występuje w Twoich kontaktach z rówieśnikami.
3. Podaj co najmniej trzy przykłady różnic kulturowych stanowiących bariery skutecznej komunikacji.
4. Oceń, czy okazywanie silnych emocji pomaga, czy przeszkadza w komunikowaniu się ludzi. Uzasadnij swoją odpowiedź.
5. Wyjaśnij, dlaczego w sytuacji niespójności przekazu werbalnego i niewerbalnego należy kierować się mową ciała.

3. Negocjacje

Na tej lekcji dowiesz się: na czym polegają negocjacje • jakie są zasady skutecznych negocjacji i często popełniane podczas nich błędy • na czym polega strategia „wygrana-wygrana” • jak rozpoznać techniki manipulacyjne.

Umiejętność negocjacji przydaje się tak w szkole, w domu, jak i w pracy. Każdy z nas prowadzi przecież negocjacje kilka razy dziennie. Są to po prostu rozmowy z rodzicami, kolegami czy nauczycielami, które mają pozwolić nam osiągnąć założony cel. Dlatego zawsze powinniśmy być przygotowani do negocjacji i to niezależnie od tego, jakiej sfery życia dotyczą. W każdym wypadku możemy wiele na tym zyskać. Na czym zatem polegają negocjacje i jak je prowadzić?

► Istota negocjacji

Negocjacje to rozmowy, w których strony próbują dzięki argumentom i sile **perswazji** przewyciężyć początkowe różnice stanowisk, aby znaleźć satysfakcjonujące rozwiązanie. Jest to z reguły trudny i złożony proces podejmowania wspólnej decyzji, w którym każda ze stron stara się doprowadzić do realizacji własnych interesów. Jednak nadrzędnym celem negocjacji jest **osiągnięcie porozumienia**.

Negocjacje stanowią więc ważny element komunikacji interpersonalnej, służący:

- rozwiązywaniu konfliktu,
- realizacji wspólnych interesów,
- podejmowaniu decyzji w sprawach, w które zaangażowane są różne strony o rozbieżnych poglądach.

► Style negocjacji

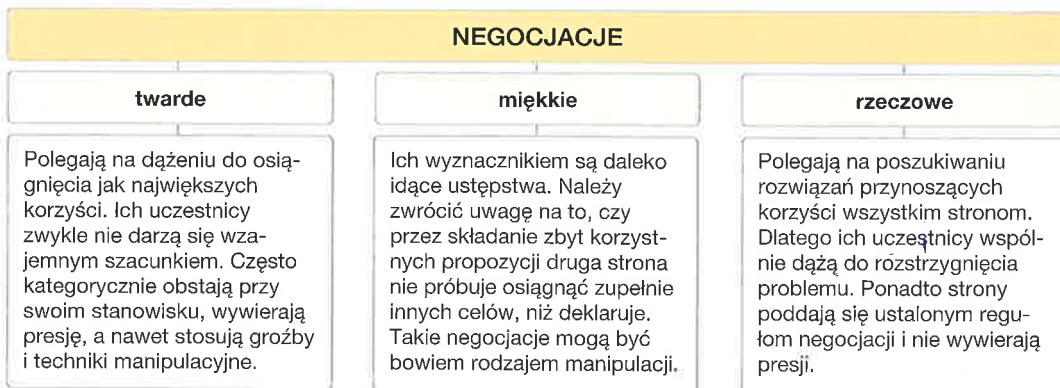
Ze względu na zachowania stron wyróżnia się trzy podstawowe style negocjacji, których opisy zamieszczono na schemacie poniżej. Są to:

- **negocjacje twarde,**
- **negocjacje miękkie,**
- **negocjacje rzeczowe.**

Warto zapamiętać!

Perswazja – przekonywanie, wywieranie wpływu na kogoś, by nakłonić go do wykonania jakiejś czynności, uwierzenia w coś lub zaakceptowania pewnych poglądów za pomocą racjonalnej argumentacji lub oddziaływania na emocje.

Podstawowe style negocjacji



► Strategia „wygrana-wygrana” w negocjacjach

Osoby starające się negocjować kontrakty biznesowe czy ważne decyzje rodzinne w stylu rzeczowym najczęściej stosują strategię „**wygrana-wygrana**” (powszechnie znaną jako *win-win*). Strategia ta polega na dążeniu do obopólnych korzyści i wzajemnym szacunku. Jest daleka od myślenia egoistycznego (w kategoriach „wygrana-przegrana”), charakterystycznego dla negocjacji twardych, w których przegrany będzie niezadowolony z wyniku. Odróżnia się też od myślenia męczennika („przegrana-wygrana”), które za-

kłada, że aby osiągnąć porozumienie, trzeba zrezygnować ze swoich interesów. Strategia *win-win* opiera się więc na myśleniu w kategoriach „my”, a nie „ja”. Takie podejście wyklucza proste zawarcie **kompromisu**, które również prowadzi do rozwiązywania konfliktu, ale powoduje, że żadna ze stron nie jest w pełni zadowolona.

Warto zapamiętać!

Kompromis – metoda rozwiązywania konfliktu polegająca na wzajemnych ustępstwach i obopólnym poświęceniu niektórych swoich celów dla osiągnięcia innych celów.



Wokół nas

Kompromisy nie takie złe, ale...

Zawieranie kompromisów rzadko jest satysfakcjonujące. Przeważnie nie prowadzi do zrealizowania zamierzonego celu, jednak nie pozostawia też u spierających się stron poczucia wrogości czy frustracji. Świadczy o tym poniższy przykład kompromisu między członkami rodziny, która podzieliła się na dwie grupy ze względu na opinie w sprawie wyjazdu wakacyjnego.

Pierwsza grupa

Część rodziny chce wybrać się nad Morze Bałtyckie, bo uwielbia szerokie, piaszczyste plaże, kąpiele w morzu i windsurfing.



Jednak w ramach kompromisu rodzina decyduje się jechać nad zalew na rzece (to przecież też woda) w Górach Świętokrzyskich (choć niskie, to w końcu też góry).



Druga grupa

Pozostali chcą jechać na wakacje w wysokie góry, aby wspinać się w Tatrach Wysokich z przerwami na kąpiele w basenach termalnych.



Kompromis

🔍 Zaproponuj inne warunki rozwiązania opisanej sytuacji.

► Poszukiwanie trzeciego wyjścia, czyli „wygrana-wygrana” w praktyce

Bardzo często działanie zgodnie ze strategią „wygrana-wygrana” jest trudne. W sytuacji konfliktowej strony nie wierzą, że istnieje jakieś trzecie wyjście. Upierają się przy swoim stanowisku, zamiast poszukiwać rozwiązania satysfakcjonującego wszystkich. Przykładem może być sytuacja, w której uczniowie zimą kłócą się o otwarcie okien w sali. Połowa klasy uważa, że jest za gorąco i należy otworzyć okna. Reszta, siedząca przy oknach, nie chce się zgodzić z obawy przed przeziębieniem. Wybucha więc awantura, kto powinien ustąpić. Tymczasem uczniowie nie zauważają, że problemem nie jest kwestia otwarcia okien, tylko za wysokiej temperatury w pomieszczeniu, a do jej obniżenia wystarczy zakręcenie kaloryferów. Dlatego w podobnych sytu-



Prowadzenie negocjacji zgodnie z zasadą „wygrana-wygrana” przy podpisywaniu umowy handlowej daje dużą szansę dobrego wykonania postanowień i trwałej współpracy w przyszłości.

acjach należy przestrzegać zasad skutecznych negocjacji (ich przykłady przedstawiono na następnej stronie) oraz wykorzystywać umiejętności i cechy, które wymieniono w tabeli poniżej.

Umiejętności i cechy przydatne podczas negocjacji

Umiejętność lub cecha	Opis
Staranne przygotowanie	- wybór grupy negocjacyjnej - ustalenie celów negocjacji oraz własnych priorytetów - opracowanie strategii postępowania (m.in. ustalenie potencjalnych ustępstw) - ustalenie formy negocjacji - analiza mocnych i słabych stron (tego, co będzie akcentowane, i tego, co będzie ukrywane) - ustalenie potencjalnej strategii drugiej strony - sprawdzenie faktów i wyjaśnienie wątpliwości
Błyskotliwość	- dokładna analiza problemu i szybkie podanie optymalnego rozwiązania - natychmiastowe udzielanie precyzyjnych odpowiedzi
Precyzja wyrażania myśli	- ustalenie kolejności poruszanych zagadnień - sporządzanie notatek z kluczowymi słowami, których będzie się używać - wyjaśnianie prostym językiem wszystkich zagadnień po kolei
Uważne słuchanie	okazywanie zainteresowania tym, co mówi druga strona, i zadawanie pytań w celu zdobycia dodatkowych informacji
Prawidłowa ocena	- ciągłe analizowanie przebiegu negocjacji - wyodrębnianie najważniejszych zagadnień negocjacyjnych
Uczciwość	uczciwe postępowanie obu stron, tj. bez stosowania technik manipulacyjnych
Perswazja	- trafny dobór argumentów - precyzyjne, spójne i rzeczowe przedstawianie argumentów
Cierpliwość	- niepodejmowanie pochopnych decyzji i nienakłanianie do tego samego drugiej strony - nieokazywanie pośpiechu

Zasady prowadzenia skutecznych negocjacji

Mówi się, że ta era jest erą negocjacji. Nie ma w tym przesady, ponieważ ich znaczenie jest dziś ogromne. Aby negocjacje były skuteczne, należy jednak przestrzegać kilku zasad:

- być dobrze przygotowanym merytorycznie,
- nie dać się ponieść emocjom,
- podtrzymywać pozytywną atmosferę rozmów,
- nie zgadzać się na pierwszą otrzymaną ofertę,
- nie składać zbyt wygórowanych propozycji,
- stosować obiektywne kryteria oceny, np. posługiwać się opiniami ekspertów,
- stopniowo ustępować, dając coś za coś (ustępstwo za ustępstwo),
- przygotować alternatywne rozwiązanie problemu, gdyby warunki drugiej strony były nie do przyjęcia.



► Błędy w prowadzeniu negocjacji

Negocjatorzy czasem popełniają błędy, które powodują, że nie wykorzystują oni wszystkich możliwości i nie osiągają tak wiele, jak by mogli. Błędami w negocjacjach są:

- nadmierna pewność, że uzyska się korzystny dla siebie wynik negocjacji;
- brak jasno wyznaczonego celu negocjacji;
- nieracjonalne przywiązywanie się do początkowej propozycji czy sposobu prowadzenia negocjacji, nawet jeśli okazuje się, że przestają one być najlepszym wyborem;
- przyjęcie błędnego założenia, że każda własna wygrana musi nastąpić kosztem drugiej strony. Może to prowadzić do rezygnacji z szukania rozwiązania korzystnego dla obu stron;
- pozostawanie pod wrażeniem sposobu prezentowania informacji przez drugą stronę i zapominanie o merytorycznej stronie propozycji;
- niesłuchanie z pełnym zainteresowaniem drugiej strony lub niezadawanie pytań istotnych dla zrozumienia stanowiska drugiej strony;
- przystępowanie do negocjacji bez przygotowania i opieranie się na łatwo dostępnych, powierzchownych informacjach, zamiast pozyskania danych ściśle wiążących się z tematem negocjacji;
- zbyt ni pośpiech, który może prowadzić do podejmowania nieracjonalnych decyzji czy też zapanowania nerwowej atmosfery;
- w przypadku negocjacji handlowych koncentrowanie się tylko na cenie, a nie innych elementach oferty i korzyściach ze współpracy.

► Techniki manipulacyjne w negocjacjach

Częstym procederem jest stosowanie pewnych technik wpływania na partnera w negocjacjach. Wiele z nich jest formą **manipulacji**. Jednak nie należy utożsamiać ze sobą technik manipulacyjnych i negocjacyjnych. Techniki manipulacyjne to zaplanowane działania na szkodę partnera. Natomiast techniki negocjacyjne są sposobami na skuteczne zaprezentowanie argumentów, bez chęci szkodzenia partnerowi.

Wybrane techniki manipulacyjne

Nazwa techniki	Opis
Manipulowanie czasem	celowe przedłużanie lub skracanie rozmów, np. przez ustalanie nieprzekraczalnych terminów na akceptację warunków albo celowe spóźnianie się na negocjacje
Celowe lekceważenie przeciwnika	dekoncentrowanie przeciwnika przez zajmowanie się innymi rzeczami niż rozmowa z nim oraz okazywanie mu braku zainteresowania w celu wyprowadzenia go z równowagi, a tym samym obniżenia jego zdolności logicznego argumentowania
Ataki osobiste	negatywne osądy i zarzuty dotyczące spraw pozamerytorycznych (płci, wieku, wyglądu, zawodu itp.), które mają prowadzić do podenerwowania oraz onieśmienia drugiej strony
„Próbny balon”	taktykę tę stosuje się, aby rozpoznać granice, do jakich można dojść w negocjacjach – dzięki wypuszczeniu „próbnego balonu”, czyli np. kreśleniu hipotetycznej sytuacji (co by było, gdyby...), poznaje się reakcję drugiej strony i jej skłonność do ewentualnych ustępstw
„Nagroda w raju”	technika polegająca na oferowaniu w zamian za ustępstwa nagrody, którą jednak otrzyma się w bliżej nieokreślonej przyszłości
„Dokręcanie śruby”	opiera się na stawianiu kolejnych, coraz bardziej wygórowanych żądań, po zaakceptowaniu przez drugą stronę poprzednich warunków
„Dobry i zły policjant”	jeden z członków zespołu negocjacyjnego bardzo stanowczo, czasem wręcz agresywnie, przedstawia swoje warunki, natomiast drugi w uprzejmy i przyjazny sposób zachęca do spełnienia choć części tych żądań; w ten sposób nakłania partnerów w negocjacjach do pójścia na ustępstwa
„Zła i gorsza propozycja”	technika ta polega na przedstawieniu standardowej propozycji jako złej, a następnie złożeniu drugiej stronie jeszcze gorszej, niemożliwej do zaakceptowania oferty; w wyniku tego zabiegu druga strona jest skłonna zaakceptować pierwotnie przedstawione warunki, choć są one w rzeczywistości korzystne jedynie dla osób stosujących tę taktykę

Stosowanie technik manipulacyjnych nie sprzyja budowie długotrwałych relacji partnerskich. W przypadku wykrycia manipulacji przez jedną stronę – druga strona zostaje uznana za mało wiarygodną, co może skutkować natychmiastowym zerwaniem negocjacji. Z tego względu nie warto stosować technik manipulacyjnych, ale warto je znać, by móc się przed nimi ustrzec (wybrane techniki manipulacyjne przedstawiono w tabeli).

Warto zapamiętać!

Manipulacja – nieuczciwe, podstępne (bez wiedzy i woli danego człowieka) wpływanie na czyjeś poglądy, postawy, zachowania lub emocje w celu osiągnięcia własnych korzyści. W kategoriach etycznych manipulacja jest pojmowana zdecydowanie negatywnie. Oznacza ignorowanie norm moralnych i jest utożsamiana z kłamstwem. W działalności gospodarczej uniemożliwia budowanie relacji biznesowych lub wręcz niszczy długotrwałe relacje.

Ćwiczenia

1. Część klasy chce jechać na zieloną szkołę nad morze. Pozostali uczniowie wolą jednak wybrać się w góry. Pomysł, w jaki sposób można rozwiązać ten konflikt.
2. Która z poznanych zasad negocjacji jest według Ciebie najważniejsza i dlaczego?
3. Wyjaśnij różnice między zawieraniem kompromisu a strategią „wygrana-wygrana”.
4. Uzasadnij na przykładzie z życia, że techniki manipulacyjne w negocjacjach nie prowadzą do osiągnięcia sukcesu przez obie strony, a mogą przynieść także negatywne skutki dla osoby manipulującej.

Podsumowanie



- **Przedsiębiorczość** postawa przejawiająca się m.in. zaradnością życiową, przez którą najczęściej rozumie się umiejętność pokonywania trudności, radzenia sobie w zmieniających się warunkach oraz wykorzystywania pojawiających się szans.
- **Osoba przedsiębiorcza** jest filarem, na którym opiera się gospodarka rynkowa. Cechy charakteryzujące osobę przedsiębiorczą to m.in. kreatywność, asertywność, pracowitość, odpowiedzialność. Ma ona także zdolności organizatorskie i przywódcze.
- **Osobowość** to zbiór stałych, charakterystycznych dla danej jednostki cech psychofizycznych, które determinują jej zachowania i pozwalają odróżnić ją od innych jednostek.
- **Komunikacja** jest procesem społecznym, w którego trakcie ludzie przekazują sobie informacje zwane komunikatami.
- **Komunikacja interpersonalna** to najniższy poziom komunikacji społecznej. Polega na wymianie zakodowanych informacji (komunikatów) między dwiema osobami.
- Wyróżnia się dwa rodzaje komunikacji: **werbalną** (słowną) oraz **niewerbalną** (bezsłowną).
- W porozumiewaniu się między ludźmi ważną rolę odgrywa komunikacja niewerbalna, w tym przede wszystkim **mowa ciała** (gesty, mimika).
- **Skuteczna komunikacja** występuje tylko wówczas, gdy komunikat ma takie samo znaczenie u nadawcy i u odbiorcy.
- **Sprzężenie zwrotne** to reakcja odbiorcy na komunikat.
- Komunikowanie się utrudniają **bariery komunikacyjne**, które powodują, że odbiorca nie interpretuje komunikatu zgodnie z intencjami odbiorcy. Przykładami barier komunikacyjnych są m.in.: hałas, niezrozumiały język czy sprzeczność sygnałów werbalnych i niewerbalnych, a także różnice kulturowe.
- **Empatia** to zdolność współodczuwania z inną osobą, rozumienia jej uczuć i przeżyć, a także umiejętność przejścia jej sposobu myślenia i widzenia rzeczywistości. Empatia to cecha przydatna szczególnie dla człowieka przedsiębiorczego, np. menedżera.
- Jednym ze sposobów skutecznego komunikowania się jest **aktywne słuchanie**, czyli okazywanie rozmówcy szacunku i akceptacji oraz powstrzymywanie się od wygłaszania własnych sądów i udzielania rad.
- **Negocjacje** to rozmowy, w których strony próbują dzięki argumentom i sile **perswazji** pokonać początkowe różnice stanowisk, aby znaleźć satysfakcjonujące rozwiązanie.
- **Perswazja** to przekonywanie, wywieranie wpływu na kogoś, by nakłonić go do wykonania jakiejś czynności, uwierzenia w coś lub zaakceptowania pewnych poglądów za pomocą racjonalnej argumentacji lub oddziaływania na emocje.
- Ze względu na zachowania stron wyróżnia się negocjacje **twarde**, **miękkie** i **rzeczowe**.
- Podczas negocjacji przydatne są takie umiejętności i cechy jak: **staranne przygotowanie**, **precyzja wyrażania myśli**, **uważne słuchanie** oraz **uczciwość** i **cierpliwość**.
- **Błędami w prowadzeniu negocjacji** są m.in.: nadmierna pewność uzyskania korzystnego wyniku rozmów, brak jasno wyznaczonego celu negocjacji oraz przystępowanie do negocjacji bez przygotowania.
- **Kompromis** to metoda rozwiązywania konfliktu polegająca na wzajemnych ustępstwach i obopólnym poświęceniu niektórych swoich celów dla osiągnięcia innych celów.
- Wykorzystywana w negocjacjach strategia „**wygrana-wygrana**” (ang. *win-win*) polega na dążeniu do obopólnych korzyści i wzajemnym szacunku.
- **Manipulacja** to nieuczciwe, podstępne (bez wiedzy i woli danego człowieka) wpływanie na czyjeś poglądy, postawy, zachowania lub emocje w celu osiągnięcia własnych korzyści.
- Częstym procederem w negocjacjach jest stosowanie **technik manipulacyjnych** takich jak: manipulowanie czasem, ataki osobiste, celowe lekceważenie przeciwnika, czy też „Próbny balon”. Są to zaplanowane działania na szkodę partnera.
- **Techniki negocjacyjne** są sposobami skutecznego zaprezentowania argumentów, bez chęci szkodzenia partnerowi.

Sprawdź, czy potrafisz!

WYKONAJ W ZESZYCIE



- 1** Przerysuj tabelę do zeszytu. Następnie wpisz w odpowiednich rubrykach cechy osoby przedsiębiorczej i cechy osoby nieprzedsiębiorczej. (0–2 p.)

*asertywna, uległa, niezdeterminowana,
kreatywna, bojąca się ryzyka, zaradna*

Osoba przedsiębiorcza	Osoba nieprzedsiębiorcza
?	?

- 2** Wskaż stwierdzenia prawdziwe i stwierdzenia fałszywe. (0–4 p.)

- A. Z cechami przedsiębiorczymi trzeba się urodzić, nie można ich nabyć ani rozwijać.
- B. Osoba przedsiębiorcza jest odważna i podejmuje ryzyko, ale nie jest ryzykantem.
- C. Osoba niepracująca na etacie, zajmująca się domem i dziećmi nie jest osobą przedsiębiorczą.
- D. Prowadzenie własnej działalności gospodarczej, czyli bycie przedsiębiorcą, to jeden z ważniejszych przejawów przedsiębiorczości.

- 3** Wybierz poprawne dokończenie zdania. (0–1 p.)

Jedną z ważniejszych zasad skutecznego komunikowania jest:

- A. okazywanie rozmówcy empatii.
- B. koncentrowanie się głównie na sprawach pobocznych, a nie na problemie.
- C. okazywanie silnych emocji w celu zwiększenia siły przekazu.
- D. nieuwzględnianie różnic światopoglądowych.

- 4** Przerysuj tabelę do zeszytu. Następnie wpisz w odpowiednich rubrykach podane elementy komunikacji werbalnej i niewerbalnej. (0–2 p.)

*intonacja, długość formułowanych zdań,
gesty, mimika, płynność wypowiedzi,
postawa ciała*

Komunikacja werbalna	Komunikacja niewerbalna
?	?

- 5** Przerysuj tabelę do zeszytu. Następnie przyporządkuj podane cechy do właściwej strategii rozwiązywania konfliktu lub negocjacji biznesowych. (0–2 p.)

- A. Droga dojścia do rozwiązania są obopólne korzyści.
- B. Droga dojścia do rozwiązania są wzajemne ustępstwa stron.
- C. Każda ze stron jest zadowolona z rozwiązania.
- D. Żadna ze stron nie czuje się pokrzywdzona, ale też nie jest w pełni zadowolona.

Kompromis	„Wygrana-wygrana”
?	?

- 6** Wskaż stwierdzenia prawdziwe i stwierdzenia fałszywe. (0–4 p.)

- A. Składanie bardzo wygórowanych, a nawet mało realnych propozycji jest zawsze korzystne dla pozytywnego wyniku negocjacji, ponieważ stwarza duże pole do późniejszych ustępstw.
- B. Nadmierna pewność, że uzyska się korzystny dla siebie wynik negocjacji, to jeden z błędów negocjacyjnych.
- C. Celowe przedłużanie lub skracanie rozmów jest jedną z technik manipulacji w negocjacjach.
- D. Manipulacji w negocjacjach biznesowych nie można rozpatrywać w kategoriach etycznych, gdyż stanowią one tylko sprytne podejście do rozmów biznesowych.

Sprawdź w kluczu odpowiedzi, które zadania udało Ci się poprawnie rozwiązać. Oblicz uzyskany procent ogólnej liczby punktów.



2 Gospodarka rynkowa

1. Gospodarka rynkowa.
Podmioty gospodarki
2. Rynek w gospodarce
3. Popyt, podaż i cena
4. Konsument, czyli „król rynku”
5. Rola państwa w gospodarce
6. Wzrost i rozwój gospodarczy państwa
7. Budżet państwa

1. Gospodarka rynkowa.

Podmioty gospodarki

Na tej lekcji dowiesz się: jakie są cechy gospodarki rynkowej • jakie zalety ma gospodarka rynkowa na tle gospodarki nakazowo-rozdzielczej • jakie podmioty funkcjonują w gospodarce rynkowej.

Żyjemy w państwie, w którym występuje gospodarka rynkowa. Nie zawsze jednak tak było. W latach 1945–1989 funkcjonowała w Polsce gospodarka nakazowo-rozdzielcza.

► Gospodarka nakazowo-rozdzielcza

Po II wojnie światowej nasz kraj znalazł się w strefie wpływów Związku Socjalistycznych Republik Radzieckich (ZSRR). Gospodarcza i polityczna dominacja ZSRR oznaczała konieczność realizowania założeń **gospodarki nakazowo-rozdzielczej**, określanej także jako **gospodarka centralnie sterowana**. Opierała się ona na dwóch filarach:

- **własności publicznej,**
- **centralnym planowaniu.**

W gospodarce nakazowo-rozdzielczej większość środków produkcji (przedsiębiorstwa, surowce mineralne, infrastruktura gospodarcza) należała do państwa. Dodatkowo wszelkie decyzje gospodarcze dotyczące tego,

co, jak i dla kogo produkować oraz jak „rozdzielać” dobra i usługi, były podejmowane przez władze państwowe. To władze „nakazywały” przedsiębiorstwom i instytucjom wykonywanie planu. Nawet ceny były ustalane administracyjnie. W rezultacie przedsiębiorstwa państwowe miały ograniczoną samodzielność gospodarczą i małą efektywność produkcji. Powodowało to niedobory wielu towarów oraz niską jakość wytwarzanych produktów. Te niedogodności były w Polsce częściowo niwelowane przez umożliwienie prywatnym przedsiębiorcom i rolnikom indywidualnym prowadzenia działalności gospodarczej w ograniczonym zakresie. Gospodarkę centralnie sterowaną cechował także niedorozwój sektora usług, gdyż władze faworyzowały działalność przemysłową.

Czy wiesz, że...

W Polsce między 1 kwietnia 1952 r. a 3 marca 1953 r. oraz między 13 sierpnia 1976 r. a 1 sierpnia 1989 r. obowiązywała reglamentacja (ograniczenie sprzedaży) niektórych towarów. Były to głównie produkty żywnościowe, np. cukier, masło, mięso i słodycze. Wydawano ludności kartki uprawniające do nabywania określonej ich ilości.



Przejawem nieefektywności gospodarki nakazowo-rozdzielczej było np. słabe zaopatrzenie sklepów i ustawiające się przed nimi kolejki ludzi chcących nabyć deficytowe artykuły.

Rezerwa M-II	Mięso 600 g 1989-2	Mięso 500 g 1989-2	Mięso 500 g 1989-2	Mięso 300 g 1989-2
Wok. Ciel. z kocią 700 g 1989-2	G 5033957 nazwisko i imię adres:			Mięso 900 g 1989-2
Wok. Ciel. z kocią 300 g 1989-2				Mięso 300 g 1989-2
Rezerwa 5 1989-2	Rezerwa 6 1989-2	Mięso 100 g 1989-2	Mięso 100 g 1989-2	Mięso 300 g 1989-2



Skutki planu Balcerowicza, często nazywanego terapią szokową, dla wielu Polaków były trudne do zaakceptowania.



Zniesienie występujących przed 1989 r. ograniczeń w prowadzeniu działalności gospodarczej przyczyniło się do żywiołowego powstawania prywatnych przedsiębiorstw (zwłaszcza handlowych).

▶ Przełom gospodarczy

Rok 1989 jest w Polsce datą wyznaczającą nie tylko przełom polityczny, lecz także gospodarczy. Rozpoczęła się wówczas **transformacja gospodarcza**, czyli przechodzenie od socjalistycznej gospodarki nakazowo-rozdziałowej do gospodarki rynkowej. Ogromną rolę w tym procesie odegrał tzw. plan Balcerowicza (plan ten wszedł w życie 1 stycznia 1990 r.).

Był to program reform gospodarczych przygotowanych pod kierownictwem Leszka Balcerowicza, ówczesnego wicepremiera i ministra finansów. Jego realizacja doprowadziła w krótkim czasie np. do poprawy zaopatrzenia sklepów i zmniejszenia tempa wzrostu cen. Jednocześnie reforma ta przyczyniła się do bankructwa wielu przedsiębiorstw państwowych oraz wzrostu poziomu bezrobocia.



Wokół nas

Państwowe przedsiębiorstwa

Spśród istniejących w 1990 r. ok. 8,5 tys. państwowych przedsiębiorstw niemal połowę zlikwidowano, a pozostałe objęto procesem przekształceń własnościowych. W jego następstwie w niektórych przedsiębiorstwach państwo nadal ma większościowe udziały lub jest ich dominującym właścicielem. Są to jednak głównie przedsiębiorstwa o strategicznym znaczeniu dla gospodarki naszego kraju, a więc działające w przemyśle paliwowym (PKN Orlen i Lotos), wydobywczym (np. KGHM, PGNiG), w energetyce (m.in. Energa, PGE) czy ubezpieczeniach (np. PZU).



Przykładem przedsiębiorstwa państwowego jest Przedsiębiorstwo Państwowe „Porty Lotnicze” (PPPL), które prowadzi m.in. obsługę naziemną samolotów na Lotnisku Chopina w Warszawie.

? Dlaczego państwo powinno zachowywać część udziałów w niektórych przedsiębiorstwach?

► Gospodarka rynkowa

Od momentu wprowadzania w życie pierwszych reform gospodarczych w Polsce gospodarkę nakazowo-rozdziałczą zaczęła zastępować **gospodarka rynkowa** (cechy obu typów gospodarek zamieszczono w tabeli poniżej). Zasadniczą rolę odgrywa w niej **mechanizm rynkowy**, a wszelkie decyzje dotyczące gospodarki podejmują niezależne podmioty gospodarcze.

Gospodarka rynkowa opiera się na trzech podstawowych filarach:

- **własności prywatnej**, która w przeciwieństwie do własności publicznej silnie motywuje ludzi do jak najefektywniejszego wykorzystania posiadanych zasobów,
- **systemie cen kształtowanym przez popyt i podaż**, dzięki któremu wiadomo, jakie produkty opłaca się wytwarzać i jakie usługi świadczyć oraz kto je kupi i za ile,
- **konkurencji**, zmuszającej wytwórców towarów i usług do uwzględniania potrzeb konsumentów (w efekcie to konsumenci decydują o tym, które produkty oraz w jakiej ilości pojawią się na rynku).

Dzięki tym filarom w gospodarce rynkowej konsumenci zazwyczaj mają duży wybór produktów i usług. Mechanizm konkurencji powoduje, że to producent lub sprzedawca

poszukuje klienta i zachęca go do zakupu. W tym celu np. obniża cenę i stosuje różne działania promocyjne. Mechanizm konkurencji powoduje też stałą pracę przedsiębiorstw nad podnoszeniem jakości i ulepszaniem funkcjonalności produktów. Dlatego tak często są wypuszczane na rynek nowe, atrakcyjniejsze i udoskonalone technicznie modele dóbr powszechnego użytku, np. smartfonów czy samochodów.

Warto zapamiętać!

Gospodarka rynkowa – system ekonomiczny, w którym decyzje dotyczące produkcji i konsumpcji są podejmowane przez producentów i konsumentów na podstawie działania mechanizmu rynkowego.

Mechanizm rynkowy – ogół wzajemnych zależności między podażą, popytem a ceną towarów i usług.

Popyt – zależność między ceną dobra a jego ilością, którą skłonni są zakupić nabywcy. Ilość towarów i usług, którą klienci są gotowi kupić przy określonym poziomie ceny w danym miejscu i czasie, to **wielkość popytu**.

Podaż – zależność między ceną dobra a jego ilością oferowaną na rynku przez producentów. Ilość towarów i usług oferowana do sprzedaży przy określonym poziomie ceny w danym miejscu i czasie to **wielkość podaży**.

Podstawowe cechy gospodarki nakazowo-rozdziałczej i gospodarki rynkowej

Gospodarka nakazowo-rozdziałcza	Gospodarka rynkowa
dominacja własności państwowej	dominacja własności prywatnej
administracyjne ustalanie cen	zmienne ceny kształtowane przez popyt i podaż
centralizacja planowania i zarządzania gospodarką	procesy gospodarcze regulowane przez mechanizm rynkowy
niemal całkowity brak konkurencji	funkcjonowanie podmiotów gospodarki regulowane przez konkurencję
nakazowo-rozdziałczy charakter	zdecentralizowana organizacja gospodarki
brak komercyjnych instytucji finansowych	duża różnorodność komercyjnych instytucji finansowych
ograniczenie w zakresie prowadzenia prywatnej działalności gospodarczej do drobnego rzemiosła, handlu i indywidualnych gospodarstw rolnych	swoboda prowadzenia prywatnej działalności gospodarczej o różnych formach i różnej wielkości

► Podmioty gospodarki rynkowej

W gospodarce rynkowej występują podmioty, które podejmują samodzielne decyzje lub realizują powierzone im zadania. Do głównych typów **podmiotów gospodarki rynkowej** należą: gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa i państwo ze swoimi instytucjami.

Gospodarstwa domowe są dobrowolnym związkiem ludzi wspólnie zamieszkujących i podejmujących decyzje finansowe. Gospodarstwa te mogą być jedno- lub wieloosobowe i zazwyczaj opierają się na więziach rodzinnych.

Przedsiębiorstwa to niezależne jednostki gospodarcze, wyodrębnione pod względem organizacyjnym, prawnym i ekonomicznym, których celem jest osiąganie zysku. Należą do nich zarówno jednoosobowe zakłady fryzjerskie, jak i gospodarstwa rolne, hotele czy banki.

Państwo jest reprezentowane przez rząd oraz różne wyspecjalizowane instytucje i agendy, np. ministerstwa i urzędy.

Do podmiotów gospodarki rynkowej należy zaliczyć także **instytucje samorządowe** (gminne, powiatowe, wojewódzkie), w tym szkoły i uczelnie, oraz **podmioty ekonomii społecznej**, m.in. stowarzyszenia i fundacje.

► Zależności między podmiotami gospodarki

Między podmiotami gospodarki występują ścisłe zależności, określane jako ruch okrężny w gospodarce. Gospodarstwa domowe przez swoich dorosłych członków świadczą pracę na rzecz przedsiębiorstw i instytucji.



Dla przedsiębiorstw gospodarstwa domowe są źródłem zasobów siły roboczej i jednocześnie nabywcą wytwarzanych przez nie dóbr i usług.

Otrzymują za to wynagrodzenie, które jest przeznaczone m.in. na konsumpcję (zakup produktów), więc przedsiębiorstwa i instytucje uzyskują przychody. Z wynagrodzeń i przychodów przedsiębiorstw są płacone podatki, z których instytucje państwowe i samorządowe świadczą usługi publiczne oraz udzielają wsparcia słabiej sytuowanym gospodarstwom domowym.

Można powiedzieć, że podmioty te są sobie wzajemnie potrzebne. Od dobrej kondycji przedsiębiorstw zależy kondycja państwa i gospodarstw domowych. Z kolei bez gospodarstw domowych nie mogą funkcjonować przedsiębiorstwa. Oba tym podmiotom potrzebne jest sprawne państwo, które może stwarzać np. przyjazne warunki do działalności gospodarczej. Ważne jest więc, aby wszystkie te relacje zachodziły prawidłowo. Dużą w tym rolę państwa, które tworzy prawo i odpowiada za jakość usług publicznych.

Ćwiczenia

1. Scharakteryzuj różnice między gospodarką rynkową a gospodarką nakazowo-rozdziałczą. Wyjaśnij, która z zalet gospodarki rynkowej jest według Ciebie najistotniejsza dla przeciętnego człowieka.
2. Uzasadnij twierdzenie, że własność prywatna w większym stopniu przyczynia się do efektywności ekonomicznej działalności gospodarczej niż własność państwowa.
3. Gdy wejdiesz w dorosłość, stworzysz nowe gospodarstwo domowe. Wyjaśnij, dlaczego będzie ono ważnym podmiotem gospodarki rynkowej.
4. Podaj nazwę co najmniej jednego państwa, w którym są realizowane założenia gospodarki nakazowo-rozdziałczej. Skorzystaj z dostępnych źródeł informacji.

2 Rynek w gospodarce

Na tej lekcji dowiesz się: czym jest rynek, jakie są jego funkcje i rodzaje • jakie wyróżnia się podstawowe struktury rynkowe • czym skutkuje ograniczona konkurencja na rynku.

Rynek kojarzy się nam z dużym, otoczonym budynkami placem, na którym stoi ratusz. Znajdziemy go niemal w każdym mieście. Zabytkowa zabudowa, muzea, stoiska z pamiątkami oraz restauracje powodują, że obecnie mieszkańcy miast i turyści przybywają tam głównie w celach rekreacyjnych. Czy to pojęcie ma jednak tylko takie znaczenie?

► Znaczenie rynku dawniej i dziś

Dawniej na rynku gromadzili się sprzedawcy i nabywcy z różnych regionów kraju i świata. Jednak z czasem pojęcie rynku rozszerzyło swój zakres i nie oznacza już tylko placu jako fizycznej przestrzeni. Obecnie **rynek** to również ogół transakcji kupna i sprzedaży, a także warunków, w których te transakcje przebiegają.

Czy wiesz, że...

Krakowski Rynek Główny o powierzchni ponad 40 tys. m² jest największym powstałym w średniowieczu placem miejskim w Europie. W tamtych czasach pełnił ważne funkcje handlowe.



Sprzedawcy i nabywcy coraz częściej spotykają się za pośrednictwem internetu, m.in. na portalach aukcyjnych. Dokonują tam transakcji po uzgodnionej cenie, którą obie strony uważają za satysfakcjonującą.

► Funkcje rynku w gospodarce

Rynek pełni wiele funkcji w gospodarce każdego państwa. Najważniejsze spośród nich pokazano na schemacie. Są to funkcje:

- informacyjna,
- równowagi,
- akceptacji towarów i usług,
- alokacyjna.

Ważniejsze funkcje rynku

FUNKCJE RYNKU			
informacyjna	równowagi	akceptacji towarów i usług	alokacyjna
dostarczanie producentom (sprzedawcom) i nabywcom (klientom) podstawowych informacji o popycie, podaży oraz cenie produktu	wyrównywanie poziomów i struktury podaży oraz popytu towarów i usług dzięki informacjom o parametrach rynku dostarczanych producentom i nabywcom	weryfikacja przydatności wytworzonych towarów i świadczonych usług przez udzielenie bądź odmowę akceptacji ze strony nabywców (brak akceptacji oznacza konieczność wycofania produktów z rynku)	przemieszczanie się zasobów pracy, środków produkcji i kapitałów do tych rodzajów działalności gospodarczej, które przynoszą największy zysk, czyli są najbardziej efektywne



Szczególne znaczenie dla każdego człowieka ma rynek pracy. Przedmiotem transakcji jest na nim praca, nabywcą – pracodawca, a sprzedającym – pracownik.



Giełda papierów wartościowych to przykład rynku kapitałowego, na którym inwestorzy kupują i sprzedają papiery wartościowe z udziałem pośredników – maklerów.

► Rodzaje rynków

Istnieją różne rodzaje rynków. Najczęściej wyróżnia się je na podstawie dwóch kryteriów, którymi są:

- zasięg przestrzenny (geograficzny),
- przedmiot wymiany.

Ze względu na zasięg przestrzenny wyróżnia się rynki:

- **lokalny**, obejmujący niewielki obszar, np. miasta,
- **regionalny**, rozciągający się na większym terenie, np. powiatu czy województwa,
- **krajowy**, obejmujący obszar państwa,
- **międzynarodowy**, rozciągający się na terytorium co najmniej dwóch państw,
- **globalny**, obejmujący obszar całego świata.

Według przedmiotu wymiany rynek dzieli się na:

- **rynek dóbr i usług konsumpcyjnych**, na którym przedmiotem kupna i sprzedaży są produkty zaspokajające potrzeby konsumentów;

- **rynek czynników produkcji**, na którym przedmiotem wymiany są towary wykorzystywane do produkcji innych towarów i świadczenia usług, a także ziemia, praca oraz wiedza, innowacje i informacja;
- **rynek finansowy**, na którym dokonywane są transakcje w formie pieniężnej. W zależności od rodzaju transakcji wyróżnia się:
 - rynek pieniężny (krótkoterminowe operacje środkami pieniężnymi),
 - rynek kapitałowy (średnio- i długoterminowe inwestycje kapitałowe oraz obrót papierami wartościowymi),
 - rynek walutowy (obróć środkami płatniczymi innych państw).

Rynek dzieli się także według kryterium wielkości transakcji na **rynek hurtowy** (sprzedaż dużych ilości) i **rynek detaliczny** (sprzedaż małych ilości). Z kolei biorąc pod uwagę legalność transakcji, można wyodrębnić **rynek legalny** i **rynek nielegalny**.

Klasyfikacja rynku według przedmiotu wymiany



Kryterium podziału rynku może być również brak równowagi rynkowej. Wyróżnia się wówczas:

- **rynek producenta** (rynek sprzedawcy) – mówi się o nim w sytuacji nadwyżki popytu nad podażą. Wtedy producent (sprzedawca) ma uprzywilejowaną pozycję. Nabywcy kupią wszystkie oferowane przez niego towary i usługi – bez względu na ich jakość, cenę czy inne cechy,
- **rynek konsumenta** (rynek nabywcy) – występuje podczas względnie trwałej nadwyżki rynkowej, tzn. kiedy podaż jest większa od popytu. Daje to nabywcy uprzywilejowaną pozycję.

► Konkurencja i struktury rynkowe

Nieodłącznym elementem rynku jest **konkurencja**. Dzięki niej lub w wyniku umowy producentów (sprzedawców) kształtują się **struktury rynkowe** pojedynczych produktów lub ich grup. Wyróżnia się cztery główne modele struktur rynkowych (wybrane ich cechy zamieszczono w poniższej tabeli):

- monopol,
- oligopol,
- konkurencję monopolistyczną,
- konkurencję doskonałą.

Monopol występuje wówczas, gdy na rynku działa tylko jeden producent (sprzedawca). Ponieważ ustala on i kontroluje poziom



Na rynku konsumenta to producenci (sprzedawcy) zabiegają o nabywców i konkurują między sobą. Dzięki temu konsument może wybrać najlepszy spośród oferowanych produktów.

cen oferowanych przez siebie produktów, nazywa się go **dawcą ceny** (ang. *price maker*). Wejście innych producentów na całkowicie zmonopolizowany rynek jest niemal niemożliwe.

Oligopol to sytuacja, w której pewna niewielka grupa producentów ma znaczny udział w rynku. Mogą oni oferować zarówno produkty jednorodne (np. surowce), jak i zróżnicowane (np. samochody). Ceny są dyktowane przez największe przedsiębiorstwo oligopolu, tzw. **lidera cenowego**, lub ustalane w wyniku porozumienia między producentami – często nielegalnego i tajnego, które ma charakter **zmowy**. Wejście na rynek oligopolistyczny jest trudne, głównie ze względu na bariery ekonomiczne.

Ważniejsze cechy struktur rynkowych

Struktury rynkowe	Liczba firm na danym rynku	Wpływ producenta na cenę	Zróżnicowanie produktów	Bariery wejścia na rynek
Monopol	jedna wielka	bardzo duży	brak	bardzo duże
Oligopol	kilka dużych	duży, zwłaszcza lidera cenowego	zależne od typu wyrobu	duże
Konkurencja monopolistyczna	wiele	ograniczony przez dostępność zamienników	duże	niewielkie
Konkurencja doskonała	dużo niezależnych	brak (cenę określa rynek)	brak (wyroby są jednorodne)	brak

Konkurencja monopolistyczna charakteryzuje rynek, na który wielu producentów dostarcza podobne, choć nie takie same produkty (np. proszki do prania, buty, mleko). Dzięki różnorodności mogą oni odrębnie ustalać ceny (pod warunkiem, że nie będą zbyt odchodzić od cen podobnych produktów na rynku). Główną formą rywalizacji między producentami jest tu **konkurencja niecenowa**. Współzawodnictwo opiera się więc na innych kwestiach niż cena, m.in. na popularyzacji marki (głównie przez reklamę) oraz prowadzeniu aktywnej promocji sprzedaży (np. przez konkursy). Duże nakłady finansowe przeznaczane na reklamę i promocję utrudniają nowym producentom wejście na rynek.

Konkurencja doskonała cechuje rynek, na którym występuje wielu sprzedających i kupujących, a oferowane produkty są homogeniczne, czyli postrzegane jako takie same (np. jabłka). Dzięki temu ceny są ustalane przez rynek, a nie przez sprzedawców. W tej sytuacji mówi się, że sprzedający są **biorcami ceny** (ang. *price taker*). W warunkach konkurencji doskonałej nie ma barier wejścia nowych producentów na rynek.

Czy wiesz, że...

Na rynku konkurencji monopolistycznej producenci często nadają wyrobom charakterystyczne cechy (związane np. z jakością, trwałością lub wyglądem) czy też rozwijają obsługę posprzedażową (taką jak dostawa, instalacja czy naprawa produktu). Wyrabiają w konsumentach przeświadczenie, że kupują wyjątkowy produkt.



Konkurencja doskonała w praktyce nie występuje. Zbliżoną do niej sytuację można jednak zaobserwować np. w handlu ziemniakami na targowisku.

► Negatywne skutki ograniczonej konkurencji

Ograniczona konkurencja, szczególnie monopol lub oligopol, jest bardzo niekorzystna dla konsumenta. Oznacza wysokie ceny, często też mniejszy wybór towarów i usług, a czasem ich niską jakość. Ponieważ klient musi zakupić dane dobro, to producent czy sprzedawca nie stara się, aby zaspokoić jego potrzeby i doskonalić swoją ofertę. Ponadto przedsiębiorstwa monopolistyczne lub oligopolne próbują nie dopuścić nowych przedsiębiorców do rynku, by nie tracić swojej pozycji i wysokich zysków. Ograniczona konkurencja powoduje też niedorozwój rynku danego dobra. Dlatego w rozwiniętych państwach świata (także na poziomie Unii Europejskiej) funkcjonują **urzędy antymonopolowe**, które starają się przeciwdziałać tworzeniu takich struktur. W Polsce powstał w tym celu **Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów** (UOKiK).

Ćwiczenia

1. Omów rolę rynku w gospodarce. Która z jego funkcji wydaje Ci się najważniejsza z punktu widzenia konsumenta, którym jesteś? Uzasadnij odpowiedź.
2. Wyjaśnij różnicę między rynkiem producenta a rynkiem konsumenta.
3. Podaj trzy przykłady oligopolu.
4. Uzasadnij, dlaczego warto wspierać konkurencję i walczyć z próbami jej ograniczania.
5. Wyjaśnij, dlaczego w krajach o rozwiniętych gospodarkach rynkowych zarówno doskonała konkurencja, jak i monopol w praktyce nie istnieją.

3. Popyt, podaż i cena

Na tej lekcji dowiesz się: czym jest popyt, a czym podaż • jak są ustalane ceny • jakie zależności występują między popytem, podażą i ceną.

Dla większości z nas zasadniczy wpływ na wybór towarów ma cena. Gdy uznamy, że dany produkt jest zbyt drogi – nie zdecydujemy się na jego zakup. Natomiast jeśli jego cena będzie dla nas atrakcyjna – kupimy go i to nieraz w większej ilości. W ten sposób kształtujemy popyt i pośrednio podaż, a tym samym wpływamy na cenę produktów.

► Popyt i jego miara

Popyt to zależność między ceną dobra a jego ilością, którą skłonni są zakupić nabywcy. Miarą popytu jest **wielkość popytu**, czyli ilość towarów i usług, którą klienci są gotowi zakupić przy określonym poziomie ceny w danym miejscu i czasie. Wielkość popytu jest odwrotnie proporcjonalna do ceny. Oznacza to, że wraz ze wzrostem ceny maleje ilość zakupionych towarów i usług. Tę zależność określa się jako **prawo popytu**. Jej graficznym odwzorowaniem jest **krzywa popytu**, której przykład znajduje się na stronie 32.

Czy wiesz, że...

Istnieją dwa przypadki zaprzeczające prawu popytu. Jeden z nich opisuje paradoks Veblena. Zjawisko to dotyczy zapotrzebowania na dobra prestiżowe, takie jak sportowe samochody, zaspokajające potrzebę demonstrowania statusu materialnego nabywcy. Popyt na te produkty zwiększa się wraz ze wzrostem ich cen. Drugi przypadek opisuje paradoks Giffena. Dotyczy on osób o bardzo niskich dochodach i dwóch rodzajów dóbr zaspokajających tę samą potrzebę – tańszych (np. chleb) oraz droższych (np. mięso). W sytuacji gdy zdrożeją wszystkie te dobra, często wzrasta popyt na tańsze dobra, gdyż ich cena i tak pozostaje niższa od cen drugiej grupy dóbr, na których zakup nie mogą pozwolić sobie osoby gorzej sytuowane.

Warto zapamiętać!

Prawo popytu – popyt na dany towar lub usługę maleje wraz ze wzrostem ich ceny (pod warunkiem, że inne czynniki pozostają niezmiennie).

Cena – wartość rynkowa towaru lub usługi wyrażona w pieniądzu.

► Pozacenowe czynniki kształtujące wielkość popytu

Wielkość popytu jest kształtowana nie tylko przez cenę, lecz także przez wiele czynników pozacenowych, takich jak:

- wysokość dochodów nabywców (wraz ze wzrostem dochodów zwiększa się popyt),
- moda, gust oraz preferencje konsumentów (np. ubrania w modnych fasonach lub kolorach będą się sprzedawać najlepiej),
- liczba ludności (im większa liczba konsumentów, tym większy może być popyt na dany towar lub usługę) i jej struktura według np. płci, wieku czy wykształcenia.



Na wielkość popytu na niektóre towary wpływają m.in. pora roku czy pogoda w danym dniu. Na przykład w upalne letnie dni ludzie kupują więcej lodów.

Wielkość popytu zależy również od cen dóbr komplementarnych i substytucyjnych. **Dobra komplementarne** to dobra uzupełniające się, czyli takie, które zaspokajają określone potrzeby konsumentów tylko wtedy, gdy funkcjonują łącznie (np. samochód i paliwo). Wzrost ceny i zmniejszenie popytu na jedno z takich dóbr powoduje zmniejszenie popytu także na drugie dobro. Na przykład gdy samochody drożeją, maleje zapotrzebowanie na paliwo. Natomiast **dobra substytucyjne** to dobra się zastępujące. Wzrost ceny jednego z substytutów powoduje zwiększenie popytu na drugi substytut, który w tej sytuacji staje się relatywnie tańszy. Na przykład podniesienie cen masła powoduje wzrost popytu na margarynę.

► Podaż i jego miara

Podaż to zależność między ceną dobra a jego ilością oferowaną na rynku przez producentów. Miarą podaży jest **wielkość podaży**, czyli ilość towarów lub usług oferowanych na sprzedaż przy określonym poziomie ceny w danym miejscu i czasie. Wielkość podaży jest wprost proporcjonalna do ceny. Oznacza to, że wraz ze wzrostem ceny wzrasta też ilość produktów dostarczanych na rynek. Taką prawidłowość określa się jako **prawo podaży**. Graficznym obrazem tej zależności jest **krzywa podaży** (jej przykład znajduje się na stronie 32).

► Pozacenowe czynniki kształtujące wielkość podaży

Najważniejszymi pozacenowymi czynnikami kształtującymi wielkość podaży są:

- koszty produkcji (m.in. koszty surowców i pracy),
- liczba producentów (sprzedawców) danego towaru lub usługi,
- czynniki klimatyczne w wypadku niektórych działalności (np. w rolnictwie),
- polityka rządu (np. w zakresie opodatkowania danych dóbr).

Warto zapamiętać!

Prawo podaży – podaż danego towaru lub usługi zwiększa się wraz ze wzrostem ceny (pod warunkiem, że inne czynniki pozostają niezmiennie).

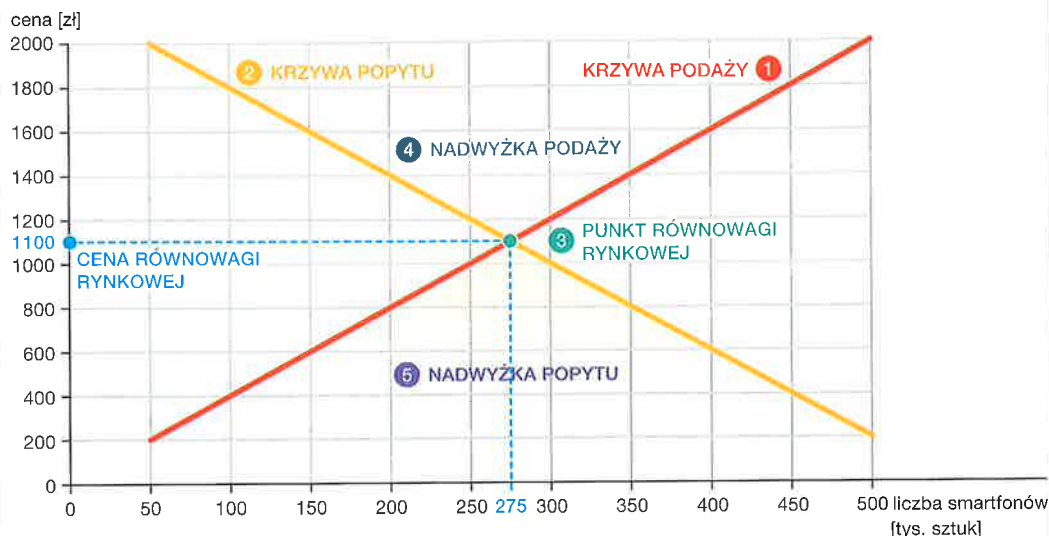
► Jak są ustalane ceny?

Ceny towarów i usług kształtują się w wyniku wzajemnego oddziaływania popytu i podaży. Gdy wielkość podaży jest wyższa od wielkości popytu, występuje **nadwyżka rynkowa**. W tej sytuacji konkurencja między producentami (sprzedającymi) powoduje spadek ceny, który pociąga za sobą wzrost wielkości popytu i spadek wielkości podaży. W przeciwnym razie, gdy wielkość popytu przewyższa wielkość podaży, występuje **nie-dobór rynkowy**. Konkurencja, w tym wypadku między konsumentami (kupującymi), prowadzi do wzrostu cen, który powoduje spadek wielkości popytu i wzrost wielkości podaży. Rezultatem nieustannych procesów dostosowawczych jest **cena równowagi rynkowej**, przy której wielkość popytu równa się wielkości podaży (uproszczony sposób osiągnięcia ceny równowagi rynkowej na teoretycznym rynku smartfonów przedstawiono na następnej stronie).



Podaż artykułów rolno-spożywczych w dużej mierze zależy od wielkości zbiorów. Na przykład urodzaj jabłek zwiększa ich podaż, a nieurodzaj ją ogranicza.

Równowaga, nadwyżka i niedobór na rynku smartfonów*



- 1 **Krzywa podaży** (ang. *supply – podaź*) przedstawia zależność między ceną a wielkością podaży na dany model smartfona. Przebieg krzywej podaży wskazuje na to, że wraz ze wzrostem ceny smartfona rośnie wielkość jego podaży i odwrotnie – spadek ceny powoduje zmniejszenie wielkości podaży. Na przykład wzrost ceny z 1000 zł do 1400 zł prowadzi do zwiększenia wielkości podaży na smartfony średniej klasy z 250 tys. do 350 tys. sztuk.
- 2 **Krzywa popytu** (ang. *demand – popyt*) przedstawia zależność między ceną a wielkością popytu na dany model smartfona. Przebieg krzywej popytu wskazuje na to, że wraz ze wzrostem ceny zmniejsza się wielkość popytu na ten produkt i odwrotnie – spadek ceny powoduje wzrost wielkości popytu. Na przykład zwiększenie ceny z 1000 zł do 1400 zł powoduje zmniejszenie wielkości popytu z 300 tys. do 200 tys. sztuk, a spadek ceny z 1400 zł do 1000 zł prowadzi do wzrostu wielkości popytu z 200 tys. do 300 tys. sztuk.
- 3 **Punkt równowagi rynkowej** to punkt przecięcia się krzywej popytu z krzywą podaży. Wyznacza cenę równowagi rynkowej, przy której popyt na dany produkt równoważy jego podaż. Cena równowagi rynkowej tego modelu smartfona wynosi 1100 zł. Oznacza to, że konsumenci (nabywcy) kupią taką liczbę smartfonów (łącznie 275 tys. sztuk), jaką chcą kupić za daną cenę (czyli 1100 zł), a producenci (sprzedawcy) zaoferują taką liczbę smartfonów, jaką są skłonni sprzedawać za tę cenę.
- 4 **Nadwyżka rynkowa** (nadwyżka podaży) występuje przy przewadze wielkości podaży nad wielkością popytu. Pojawia się wtedy, gdy cena danego modelu smartfona jest wyższa od ceny równowagi. Na przykład przy cenie 1400 zł konsumenci kupiliby 200 tys. smartfonów, mimo że producenci (sprzedawcy) oferują aż 350 tys. W efekcie producenci (sprzedawcy) obniżają cenę smartfona, co prowadzi do wzrostu wielkości popytu i spadku wielkości podaży.
- 5 **Niedobór rynkowy** (nadwyżka popytu) oznacza przewagę wielkości popytu nad wielkością podaży. Pojawia się wtedy, gdy cena danego modelu smartfona jest niższa od ceny równowagi. Na przykład przy cenie 600 zł konsumenci kupiliby 400 tys. smartfonów, mimo że producenci (sprzedawcy) oferują jedynie 150 tys. W takiej sytuacji producenci (sprzedawcy) podwyższają cenę tak długo, aż zmniejszającą się wielkość popytu i rosnącą wielkość podaży doprowadzą do ustalenia ceny równowagi.

* Przyjęto, że pozacenowe czynniki określające wielkość popytu i podaży są stałe, a krzywe wyznaczają zależność między ceną towaru a jego ilością.

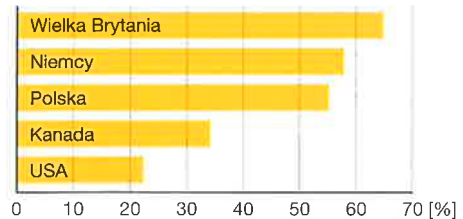


Cena paliwa, czyli prawo popytu i podaży w praktyce

Cena paliwa na stacjach benzynowych, szczególnie w krajach europejskich, jest bardzo wysoka. Wpływa na to wzrastające zapotrzebowanie na paliwo. Ale czy tylko zwiększony popyt oddziałuje na jego cenę? Okazuje się, że nie. Możemy wskazać jeszcze dwie inne przyczyny wysokiej ceny paliwa.

Po pierwsze – podatki

Cena paliwa w znacznej mierze wynika z polityki podatkowej państwa. W wielu wysoko rozwiniętych krajach, zwłaszcza europejskich (w tym w Polsce), udział różnego rodzaju podatków w cenie paliwa często przekracza 50%, a nawet 60%.



▲ Udział podatków w cenie paliwa w wybranych krajach w 2017 r.

Po drugie – OPEC

Na cenę paliwa wpływa także OPEC (ang. *Organization of the Petroleum Exporting Countries*) –

Organizacja Krajów Eksportujących

Ropę Naftową, która ma

charakter kartelu. Przez

ograniczanie wielkości

podażi ropy naftowej,

czyli wielkości jej

wydobycia, organizacja

stara się nie dopuścić do

spadku ceny

na światowych rynkach.

Działania te w dużej mierze

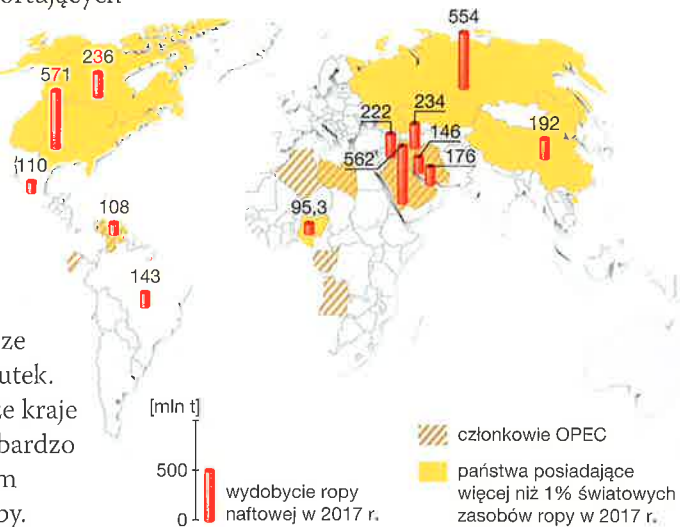
przynoszą oczekiwany skutek.

Wynika to m.in. z faktu, że kraje

zrzeszone w OPEC mają bardzo

duże udziały w światowym

wydobyciu i eksporcie ropy.



Ćwiczenia

1. Wymień pozacenowe czynniki kształtujące wielkość popytu i podaży. Który z nich wydaje Ci się najistotniejszy w przypadku owoców i warzyw?
2. Uzasadnij twierdzenie, że konsument w gospodarce rynkowej ma wpływ na ceny towarów i usług.
3. Ustal cenę równowagi rynkowej soku owocowego sprzedawanego w sklepiku znajdującym się w Twojej szkole. W tym celu określ, ile kartoników soków są skłonni kupić uczniowie przy różnych cenach (wielkość popytu) oraz ile soków po tych cenach są skłonni sprzedać prowadzący sklepik (wielkość podaży). Sprawdź, czy soki sprzedaje się po cenie równowagi rynkowej.

4. Konsument, czyli „król rynku”

Na tej lekcji dowiesz się: kim jest konsument • jakie są prawa konsumenta • jakie organizacje mogą pomóc konsumentowi w rozwiązywaniu sporów z przedsiębiorcami, od których nabył towar lub usługę • jak napisać zgłoszenie reklamacyjne.

W gospodarce rynkowej konsument jest „królem”, który rządzi rynkiem. To on wpływa na rodzaj oraz ilość dostępnych na rynku towarów i usług. Dlatego w warunkach konkurencji producenci i sprzedawcy zabiegają o konsumenta. Jednak nie zawsze ich działania są uczciwe i legalne. Powoduje to, że król rynku potrzebuje ochrony prawnej.

► Konsument, czyli kto?

W świetle polskiego prawa **konsument** to osoba, która nabywa od przedsiębiorcy towary lub usługi w celach niezwiązanych bezpośrednio z jej działalnością gospodarczą lub zawodową. Konsumentem jest więc każdy, kto np. kupi komputer, aby wykorzystywać go do nauki czy wyszukiwania informacji w internecie. Natomiast nie można nazwać konsumentem osoby, która kupiła sprzęt

komputerowy na potrzeby firmy (działalność gospodarcza) czy też po to, by np. pisać artykuły do gazety, za które otrzyma wynagrodzenie (działalność zawodowa).

► Dlaczego chroni się konsumentów?

Konsumentom niezbędna jest ochrona prawna, ponieważ w kontaktach z producentami i sprzedawcami zazwyczaj znajdują się oni w mniej korzystnym położeniu. Najczęściej wynika to z niedostatecznej wiedzy konsumentów o produkcie czy przysługujących im prawach, a także z utrudnionego dostępu do wymiaru sprawiedliwości. Dlatego konsumentom w Polsce ochronę gwarantuje **konstytucja**, a w sposób bardziej szczegółowy – inne ustawy, przede wszystkim **ustawa o prawach konsumenta** (podstawowe prawa konsumenta zamieszczono w poniższej tabeli).

Podstawowe prawa konsumenta

Prawo do informacji	• Konsumentom powinni uzyskać dokładne informacje o kupowanym towarze lub usłudze oraz niebezpieczeństwach związanych z korzystaniem z nich. • Konsumentom mają prawo znać pełne warunki sprzedaży i związane z nią przepisy prawne.
Prawo do bezpieczeństwa i ochrony zdrowia	• Oferowane produkty nie mogą zagrażać zdrowiu i życiu konsumentów. • W wypadku wystąpienia niebezpieczeństwa przedsiębiorcy powinni jak najszybciej poinformować o nim konsumentów, a wadliwe produkty wycofać z rynku.
Prawo do ochrony interesu ekonomicznego	• Konsumentom mają prawo do ochrony przed działaniami przedsiębiorców, którzy mogą naruszać ich interesy ekonomiczne, m.in. przez narzucanie niekorzystnych warunków umów.
Prawo do zrzeszania się i reprezentacji	• Konsumentom powinni mieć możliwość zrzeszania się i prezentowania swojego stanowiska we wszystkich sprawach, które ich dotyczą oraz prawo do reprezentacji swoich interesów przez organizacje konsumenckie czy też organy administracji państwowej.
Prawo do efektywnego systemu dochodzenia roszczeń	• Procedury dochodzenia roszczeń wobec przedsiębiorców naruszających interesy konsumentów powinny być łatwo dostępne, szybkie i tanie. • Konsumentom powinna być zapewniona fachowa pomoc w egzekwowaniu swoich praw.

► Kto chroni konsumentów?

Na mocy prawa konsumentów chronią konkretne instytucje, w tym:

- **Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK)**, który dba o zbiorowe prawa konsumentów m.in. przez nadzór nad bezpieczeństwem produktów oraz zapobieganie praktykom monopolistycznym. Wybrane działania UOKiK – formalnie ujęte jako kompetencje prezesa tego urzędu – zmieszczono poniżej;
- **Inspekcja Handlowa (IH)**, zajmująca się kontrolą jakości towarów, rzetelności miar i wag oraz poziomu obsługi konsumentów.

Czy wiesz, że...

Jednym z zadań UOKiK jest przeciwdziałanie znikom cenowym, czyli porozumieniom między przedsiębiorcami o cenie sprzedaży towarów lub usług. Zmowy traktuje się jako najpoważniejsze i najgroźniejsze działania ograniczające konkurencję. Dlatego, by im przeciwdziałać, na uczestników zmw są nakładane wysokie kary finansowe. Najwyższą w historii karę (w wysokości 339 mln zł) UOKiK nałożył w 2013 r. na sześciu spośród siedmiu producentów cementu, którzy co najmniej w latach 1998–2006 ustalali między sobą ceny (w tym m.in. wysokość podwyżek, terminy i kolejność ich wprowadzania) i udziały na polskim rynku produkcji i sprzedaży cementu.



Przykład

Wybrane kompetencje Prezesa UOKiK

Kompetencje Prezesa UOKiK w zakresie ochrony konkurencji:

- prowadzenie postępowań antymonopolowych w sprawach praktyk ograniczających konkurencję – nadużywania pozycji dominującej na rynku oraz niedozwolonych porozumień (karteli). Mogą się one zakończyć nakazem zaniechania kwestionowanych działań oraz nałożeniem kary pieniężnej,
- Prezesowi UOKiK przysługuje także prawo kontroli koncentracji w celu niedopuszczenia do sytuacji, w której w wyniku łączenia się przedsiębiorców powstanie podmiot dominujący na rynku.

Uprawnienia w dziedzinie ochrony konsumentów:

- prowadzenie postępowań w sprawach praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów. Mogą się one zakończyć nakazem zaniechania kwestionowanych działań, nakazem usunięcia trwających skutków naruszenia, a także nałożeniem kary pieniężnej. [...]
- prowadzenie postępowań w sprawach o uznanie postanowień wzorca umowy za niedozwolone – to znaczy kształtujących interesy konsumentów w sposób sprzeczny z prawem lub dobrymi obyczajami,
- podawanie do publicznej wiadomości, w tym na stronie internetowej Urzędu, ostrzeżeń konsumenckich w sytuacji, gdy istnieje szczególnie uzasadnione podejrzenie, że przedsiębiorca dopuszcza się praktyki naruszającej zbiorowe interesy konsumentów, która może spowodować znaczne straty lub niekorzystne skutki dla szerokiego kręgu konsumentów oraz bezpłatnych komunikatów dotyczących zachowań i zjawisk, które mogą istotnie zagrażać interesom konsumentów,
- wyrażanie istotnego poglądu w sprawie – UOKiK może wyrazić swój pogląd w sprawie dotyczącej ochrony konsumentów przed sądem powszechnym, jeśli przemawia za tym interes publiczny,
- korzystanie z instytucji tajemniczego klienta, która pozwala na uzyskanie dowodów w prowadzonym postępowaniu,
- prowadzenie postępowań w sprawach ogólnego bezpieczeństwa produktów – służących ochronie zdrowia i życia konsumentów. W ich wyniku Prezes UOKiK może nakazać między innymi wycofanie z rynku wyrobu stwarzającego zagrożenie oraz [...] nałożyć karę pieniężną [...],
- monitorowanie systemu nadzoru rynku, który służy zapewnieniu, że w obrocie znajdują się wyłącznie produkty bezpieczne i spełniające zasadnicze wymagania [...],
- zarządzanie systemem monitorowania i kontrolowania jakości paliw ciekłych.

Źródło: https://www.uokik.gov.pl/kompetencje_prezesa_uokik.php.

Pomoc mogą świadczyć również miejsca lub powiatowi **rzecznicy konsumentów**, którzy – w przeciwieństwie do UOKiK – zajmują się sprawami indywidualnymi. Ich głównym zadaniem jest udzielanie bezpłatnych porad prawnych dotyczących problemów konsumentów. W uzasadnionych przypadkach mogą także pełnić funkcję mediatorów w sporze konsumenckim lub wniesić powództwo sądowe przeciwko nieuczciwemu przedsiębiorcy.

Ponadto dla rynków o szczególnej specyfice ustanowiono odrębne instytucje konsumenckie. Ich wykaz znajduje się w poniższej tabeli.

Ochroną konsumentów zajmują się również instytucje pozarządowe, np. **Federacja Konsumentów** oraz **Stowarzyszenie Konsumentów Polskich**. Ich działalność obejmuje m.in.: udzielanie bezpłatnych porad prawnych, upowszechnianie wiedzy dotyczącej praw konsumenckich i pomoc w prowadzeniu sporu sądowego z nieuczciwym sprzedawcą.

► Pozasądowe rozwiązywanie sporów

Większość z wymienionych instytucji prokonsumenckich ma uprawnienia do pozasądowego (polubownego) rozwiązywania sporów pomiędzy konsumentami a przedsiębiorcami. Procedura ta jest szybsza, mniej sformalizowana niż proces sądowy i zazwyczaj bezpłatna (albo podlega niskiej opłacie). W osiągnięciu porozumienia pomagają **mediatorzy** lub **arbitrzy**, którzy są niezależnymi ekspertami, starającymi się bezstronnie patrzeć na sprawę. Postępowanie można wszcząć, kiedy spór pomiędzy konsumentem a przedsiębiorcą nie został zakończony oraz gdy obydwie strony wyrażają na to zgodę. W celu rozpoczęcia postępowania należy złożyć wniosek napisany samodzielnie lub według wzoru opublikowanego przez daną instytucję. Ważne jest w nim dokładne wskazanie stron sporu (dane konsumenta i przedsiębiorcy) oraz określenie żądania, czyli informacji o tym, jakiego rozstrzygnięcia się oczekuje.

★ Warto zajrzeć!

<https://www.uokik.gov.pl/konsumentci.php>
<http://www.federacja-konsumentow.org.pl/>

★ Warto zajrzeć!

https://www.uokik.gov.pl/pozasadowe_rozwiazywanie_sporow_konsumentckich.php

Wybrane instytucje konsumenckie

Instytucja	Adresat pomocy	Kontakt
Rzecznik Finansowy	konsumenci – klienci podmiotów rynku finansowego (np. banków, zakładów ubezpieczeń)	https://rf.gov.pl/
Centrum Informacji Konsumentckiej przy Urzędzie Komunikacji Elektronicznej	konsumenci korzystający z usług telekomunikacyjnych (np. operatorów sieci komórkowej, dostawców internetu) i pocztowych	https://cik.uke.gov.pl/
Punkt Informacyjny dla Odbiorców Energii i Paliw Gazowych Urzędu Regulacji Energetyki	konsumenci będący w sporach z dostawcami energii i gazu	https://ure.gov.pl/
Komisja Ochrony Praw Pasażerów Urzędu Lotnictwa Cywilnego	konsumenci – klienci linii lotniczych	http://www.ulc.gov.pl/pl/prawa-pasazera/
Rzecznik Praw Pasażera Kolei	konsumenci – pasażerowie kolei	https://www.utk.gov.pl/
Rzecznik Praw Pacjenta	pacjenci (konsumenci – klienci usług w zakresie ochrony zdrowia)	http://www.rpp.gov.pl/
Europejskiej Centrum Konsumentckie	konsumenci kupujący w krajach Unii Europejskiej, Norwegii i Islandii	https://konsument.gov.pl/

► Reklamacja, czyli konsument korzysta ze swoich praw

Jednym z podstawowych praw przysługujących konsumentom jest prawo do **reklamacji**. Na jego mocy konsument zawiadamia producenta lub sprzedawcę o wystąpieniu wady towaru albo o nieprawidłowym wykonaniu usługi. Prawo to przysługuje konsumentowi także przy zakupach przez internet oraz po obniżonych cenach, np. podczas sezonowej wyprzedaży. Jednak jeśli cenę obniżono z powodu wadliwości towaru (w chwili zakupu był on niepełnowartościowy), nie można reklamować usterek, które zdecydowały o obniżeniu ceny.

► Gwarancja

Przy umowie kupna-sprzedaży, dotyczącej zazwyczaj towarów o dużej wartości lub skomplikowanych technicznie (np. sprzętu AGD), producenci lub sprzedawcy zwykle dobrowolnie udzielają gwarancji na produkt. Polega ona na naprawie lub wymianie danej rzeczy w razie wystąpienia usterki w okresie objętym gwarancją (z wyjątkiem sytuacji, w której uszkodzenie nastąpiło w wyniku nieprawidłowego użytkowania danej rzeczy).

► Co wybrać – reklamację czy gwarancję?

Przy wyborze trybu dochodzenia odpowiedzialności od producenta czy sprzedawcy należy wziąć pod uwagę, że reklamacja, przysługująca ustawowo, zapewnia z góry określone uprawnienia. Pozwala też bardzo dokładnie przewidzieć postępowanie sprzedawcy z wadliwym towarem. Wybór gwarancji, której zakres ustala producent (sprzedawca), może okazać się mniej korzystny. Gwarant będzie starał się ograniczyć swoją odpowiedzialność, na co nie pozwoliłaby mu reklamacja. Gwarancja okazuje się przydatna, kiedy wygasła już możliwość złożenia reklamacji. Więcej różnic między reklamacją a gwarancją zamieszczono w tabeli.

Warto zapamiętać!

Reklamacja – zawiadomienie przez kupującego producenta lub sprzedawcy o wystąpieniu wady towaru albo o nieprawidłowym wykonaniu usługi.

Gwarancja – dobrowolna odpowiedzialność sprzedawcy lub producenta za wady fizyczne towaru, polegająca na naprawie lub wymianie danej rzeczy, jeśli jej wady ujawnią się w określonym terminie.

Różnice między reklamacją a gwarancją

Reklamacja	Gwarancja
Obowiązuje z mocy prawa.	Nie ma obowiązku jej udzielania.
Obowiązuje bez względu na to, czy produkt ma gwarancję.	Udziela jej producent, importer, hurtownik lub sprzedawca, czyli gwarant.
Odpowiedzialność ponosi sprzedawca.	Odpowiedzialność ponosi gwarant.
Obowiązuje przez dwa lata od daty zakupu produktu (w przypadku nieruchomości przez pięć lat).	Okres objęcia gwarancją zależy od gwaranta (domyślnie wynosi dwa lata, jeśli w karcie gwarancyjnej nie określono inaczej).
Nie ulega przedłużeniu (ale w przypadku wymiany na nowy towar przysługuje kolejna dwuletnia gwarancja).	Okres gwarancji rozpoczyna się na nowo po każdej naprawie ważnej części lub dostarczeniu nowego produktu pozbawionego wad.
Sposoby reklamacji: • zwrot pieniędzy za wadliwy produkt, • obniżenie ceny, • wymiana na produkt nienuszkodzony, • naprawa produktu.	Sposoby reklamacji: • wymiana na produkt nienuszkodzony, • naprawa produktu (w przypadku częstych napraw możliwa jego wymiana na produkt wolny od wad).
Sposób reklamacji wybiera konsument.	Sposób reklamacji wybiera gwarant.

Jak złożyć reklamację towaru?

1

Określenie prawa do reklamacji

- Prawo do reklamacji przysługuje zawsze wtedy, gdy występuje wada towaru.
- Reklamację możesz złożyć w ciągu dwóch lat od chwili zakupu. Jeśli kupisz używaną rzecz, termin może zostać skrócony do roku, a w przypadku nieruchomości jest wydłużony do pięciu lat.
- Produkt możesz reklamować w dowolnym terminie od wykrycia wady. Jednak zalecane jest zgłaszanie reklamacji bez zbędnej zwłoki.

2

Wybór formy złożenia reklamacji

- Polskie prawo nie przewiduje jednego obowiązującego sposobu składania reklamacji.
- Najlepiej złóż reklamację w formie pisemnej i zachowaj jej kopię (ma to znaczenie np. w razie sporu sądowego).

3

Zamieszczenie podstawowych informacji

- W protokole reklamacyjnym zawrzyj następujące informacje:
 - dane teleadresowe Twoje i sprzedawcy,
 - datę złożenia lub sporządzenia reklamacji,
 - nazwę reklamowanego produktu oraz opis jego wad.

4

Wybór sposobu reklamacji

- Masz prawo zażądać usunięcia wady, wymiany na nowy, wolny od wad towar lub obniżenia ceny. To Ty wybierasz żądanie, ale jego realizacja zależy od możliwości praktycznych (np. nie można wymienić towaru, jeśli już się go nie wytwarza, albo naprawić go, gdy nie produkuje się części zamiennych).
- Możesz też od razu zażądać zwrotu pieniędzy (odstąpić od umowy). Przy czym sprzedawca jeden raz może się na to nie zgodzić, jeżeli niezwłocznie usunie wadę lub wymieni towar. Przy drugiej reklamacji, gdy wada jest istotna (niekoniecznie ta sama), Twoje żądanie zwrotu pieniędzy musi zostać spełnione.
- Pamiętaj, że koszty wymiany lub naprawy ponosi sprzedawca. Obejmuje to koszty robocizny i materiałów, a czasem także dojazdu do miejsca naprawy lub demontażu i dostarczenia rzeczy oraz ponownego zamontowania i uruchomienia (np. zmywarki do zabudowy).

5

Przedstawienie dowodu zakupu

- Do reklamacji dołącz dowód zakupu. Może to być kopia paragonu, wydruk z terminalu kart płatniczych lub wyciąg z karty kredytowej.

6

Złożenie reklamacji i odebranie potwierdzenia jej przyjęcia

- Złóż reklamację osobiście u sprzedawcy (wówczas poproś o potwierdzenie jej przyjęcia na kserokopii z pieczęcią sklepu, datą i podpisem sprzedawcy) lub wyślij ją na adres sklepu listem poleconym za potwierdzeniem odbioru.

7

Odpowiedź sprzedawcy

- Sprzedawca musi ustosunkować się do Twoich żądań w ciągu 14 dni kalendarzowych, liczonych od dnia następującego po złożeniu reklamacji lub jej wpłynięciu.
- Niedotrzymanie tego terminu odbierane jest jako uznanie reklamacji.
- Prawo nie określa okresu, w którym towar musi zostać naprawiony lub wymieniony na nowy. Niemniej powinno to nastąpić niezwłocznie.
- Jeśli nie uda Ci się porozumieć ze sprzedawcą w kwestii terminu, możesz wezwać go do naprawy lub wymiany towaru, kierując do niego pismo, w którym wyznaczysz datę dopełnienia tego obowiązku.

ZGŁOSZENIE REKLAMACJI TOWARU NR 86/2018

Sporządzony w dniu 5.10.2018 w związku ze zgłoszeniem reklamacji nr 86
Imię i nazwisko nabywcy: Agata Radosna
Adres zamieszkania*: 05-077 Warszawa, ul. Wesota 517
Numer telefonu*: 500 22 33 44 Data wydania towaru: 3.09.2018
Numer dowodu zakupu: 1234/2018 z dnia 3.09.2018
Rodzaj towaru: plecak Typ: miejski
Cena: 79.90 zł Rok produkcji: 2018 Inne cechy: -
Producent: Backpack 4Ever
Dokładny opis wady towaru: niewłaściwe zszywanie szelek i ucha do przenoszenia plecaka spowodowało, że te elementy oderwały się.
Wada została stwierdzona w dniu 17.09.2018

Żądanie nabywcy wysuwane na podstawie Ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. –

Kodeks cywilny (art. 561 § 1):

- ☐ wymiana towaru na nowy;
☐ nieodpłatna naprawa towaru;
☐ obniżenie ceny towaru o kwotę - (słownie: -) zł.

Proszę o zwrot podanej kwoty na konto
/ przekazem pocztowym na mój adres*;

- ☒ odstąpienie od umowy.
Proszę o zwrot ceny towaru na konto 14 1160 2202 0000 0003 6638 2259
/ przekazem pocztowym na mój adres*.

Piotr Nowak

podpis sprzedawcy

Agata Radosna

podpis nabywcy

Decyzja sprzedawcy: Reklamacja została uznana. Zgodnie z uprawnieniami wynikającymi z Kodeksu cywilnego towar został niezwłocznie naprawiony.

Uzasadnienie: Towar został naprawiony, gdyż wada go nie dyskwalifikowała, tzn. nie wykluczała dalszego użytkowania. Wada była zbyt drobna, aby kwalifikować go do wymiany na nowy towar. Wynikała z omyłkowego zastosowania zbyt słabych nici w procesie produkcji. Szelki i ucho zostały poprawnie przyszyte.

14.10.2018 Piotr Nowak

data i podpis sprzedawcy

Agata Radosna

podpis nabywcy

* Uwaga! Gwiazdką oznaczono opcje do wyboru. Podanie adresu i numeru telefonu nie jest konieczne, ale w takim wypadku nabywca powinien osobiście odebrać odpowiedź od sprzedawcy.

Jak bezpiecznie kupować przez internet?

Podczas zakupów przez internet można stać się ofiarą oszustwa. Aby zminimalizować to ryzyko, należy przestrzegać kilku zasad:

- weryfikować wiarygodność sprzedawcy (np. szukać o nim opinii, sprawdzać, czy na stronie internetowej znajdują się jego dane kontaktowe),
- czytać uważnie regulamin sklepu, warunki zakupu i dostawy oraz ewentualnego zwrotu towaru,
- podawać dane osobowe tylko wtedy, gdy jest to konieczne,
- w trakcie transakcji upewniać się, że połączenie jest bezpieczne (świadczą o tym symbol zamkniętej kłódki i oznaczenie protokołu https, które są widoczne w pasku adresu strony internetowej),
- zachowywać wszelką korespondencję ze sprzedawcą.



► Zakupy w sieci

W ostatnich latach rozpowszechniły się zakupy za pośrednictwem internetu. Głównymi powodami skłaniającymi konsumentów do nabywania towarów tą drogą są z reguły niższe ceny niż w tradycyjnych sklepach, a także wygoda (możliwość dokonywania zakupów bez wychodzenia z domu). Przez internet kupuje się przede wszystkim odzież, obuwie, książki oraz elektronikę, w tym sprzęt RTV i AGD. Zakupy w sieci mają wiele zalet, ale wiążą się też z ryzykiem. Dlatego warto znać przysługujące e-konsumentom prawa oraz przestrzegać podstawowych zasad, aby nie stać się ofiarą oszustwa. Przykłady takich zasad wymieniono powyżej.

► Prawa e-konsumenta

Osoba dokonująca zakupów na odległość, w tym także przez internet, ma większe prawa niż kupujący w tradycyjnych sklepach, np.:

- e-konsument może zrezygnować z zakupu towaru lub usługi bez podania przyczyny w ciągu 14 dni od otrzymania towaru lub zamówionej usługi;
- sprzedawca w ciągu 14 dni musi oddać pieniądze z tytułu zwrotu towaru lub usługi.

Od tych reguł są pewne wyjątki. Nie można zwrócić produktów spersonalizowanych, np. kalendarza ze zdjęciami rodzinnymi, oraz produktów spożywczych z krótką datą przydatności do spożycia ani rozpakowanych płyt CD/DVD, np. z programami komputerowymi.

Ćwiczenia

1. Na podstawie tekstu z podręcznika i znalezionych innych tekstów źródłowych scharakteryzuj kompetencje UOKiK.
2. Podaj nazwy instytucji zajmujących się ochroną konsumentów w miejscu Twojego zamieszkania lub najbliższej okolicy. Wypisz ich dane kontaktowe oraz zakres pomocy, którą oferują.
3. Wyobraź sobie, że od momentu zakupu w Twoim nowym smartfonie kupionym przez internet nie działa gniazdo słuchawkowe. Do tego pechowo tuż po zakupie smartfon upadł Ci na podłogę i masz pęknięty ekran. Nie minęło jeszcze 14 dni od daty zakupu, ale telefonu już używasz. Czy możesz reklamować ten smartfon u sprzedawcy? Czego możesz się domagać? Jeśli uznasz, że masz prawo do reklamacji, przygotuj pismo reklamacyjne.

5. Rola państwa w gospodarce

Na tej lekcji dowiesz się: jakie są ekonomiczne funkcje państwa • dlaczego państwo w pewnym zakresie ingeruje w procesy gospodarcze • jakimi metodami państwo przeciwdziała występowaniu zjawisk kryzysowych.

Wśród ekonomistów trwa nieustanny, zapoczątkowany już w XVIII w. spór o to, jaką rolę powinno odgrywać państwo w gospodarce. Z jednej strony liberałowie postulują ograniczenie roli państwa do minimum, z drugiej – etatysty głoszą konieczność silnej ingerencji rządu w życie gospodarcze kraju. Jedni i drudzy wskazują przy tym na korzyści społeczno-gospodarcze postulowanego przez siebie rozwiązania. Panuje jednak powszechna zgoda co do tego, że państwo powinno dbać o bezpieczeństwo obywateli oraz stanowić i egzekwować prawa. Ale jak głęboko ma ingerować w procesy gospodarcze?

► Funkcje ekonomiczne państwa

Nie ulega wątpliwości, że państwo odgrywa ważną rolę w gospodarce. Pełni wtedy jedno ze swoich podstawowych funkcji, czyli **funkcje ekonomiczne**. Mają one na celu przede wszystkim korygowanie występujących niedoskonałości (zawodności) rynku, czyli pro-

blemów, których rynek nie rozwiązuje wcale bądź rozwiązuje je źle. Do głównych funkcji ekonomicznych państwa (ich opis zamieszczono w poniższej tabeli) należą:

- funkcja alokacyjna,
- funkcja redystrybucyjna,
- funkcja stabilizacyjna.

Czy wiesz, że...

Czasem wyróżnia się także funkcję adaptacyjną państwa. Polega ona na dostosowaniu wewnętrznych procesów gospodarczych do uwarunkowań zewnętrznych. Występuje np. w sytuacji wchodzenia do wspólnego jednolitego rynku czy zmian gospodarczo-politycznych w stosunkach międzynarodowych.

Warto zapamiętać!

Alokacja – rozdysponowanie czynników produkcji i różnego typu zasobów do poszczególnych dziedzin działalności gospodarczej i społecznej, konkretnych zadań lub przedsięwzięć.

Główne funkcje ekonomiczne państwa

FUNKCJE		
alokacyjna	redystrybucyjna	stabilizacyjna
• Polega na podejmowaniu działań sprzyjających optymalnej alokacji (rozdysponowaniu) zasobów gospodarczych. • Funkcja ta przejawia się m.in. w uzupełnianiu lub korygowaniu mechanizmu rynkowego, np. przez nakładanie podatków czy dostarczanie określonej podaży dóbr publicznych.	• Polega przede wszystkim na próbach niwelowania zbyt dużych, nieakceptowanych społecznie różnic dochodowych i majątkowych. • Funkcja ta przejawia się m.in. w ustalaniu wysokości podatków i różnego rodzaju świadczeń pieniężnych, np. dodatków rodzinnych.	• Polega na podejmowaniu działań stabilizujących gospodarkę, m.in. osiągnięciu i utrzymaniu w dłuższym okresie wysokiego tempa wzrostu gospodarczego czy zmniejszeniu bezrobocia.

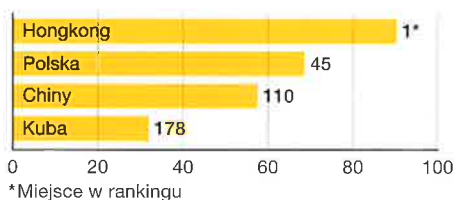
► Dlaczego państwo ingeruje w gospodarkę?

Aby państwo efektywnie pełniło funkcje ekonomiczne, czyli głównie eliminowało niedoskonałości rynku, w pewnych sytuacjach niezbędny jest **interwencjonizm państwowy**. Do najważniejszych przyczyn takich ingerencji należy zaliczyć występowanie:

- **monopoli** (przyjmuje się, że bez ingerencji z zewnątrz całkowicie wolny rynek wcześniej czy później doprowadzi do powstania monopoli i zaniku konkurencji),
- **asymetryczności informacji**, czyli sytuacji, w której dwie strony transakcji rynkowej nie mają jednakowej wiedzy o danym produkcie, co może prowadzić do błędnych decyzji,
- **negatywnych efektów zewnętrznych**, czyli przeniesienia części kosztów wynikających z działalności jednego podmiotu na inne podmioty bez odpowiedniej rekompensaty,
- **dóbr publicznych**, które z jednej strony są powszechnie pożądane, a z drugiej – nie ma chętnych do ich finansowania.

Czy wiesz, że...

Poziom interwencjonizmu państwowego można zmierzyć wskaźnikiem wolności gospodarczej (IEF, ang. *Index of Economic Freedom*). Jest on tworzony na podstawie analizy 50 zmiennych wpływających na wolność gospodarczą, takich jak obciążenia podatkowe, swoboda prowadzenia działalności gospodarczej czy ograniczenia rynku pracy. Wskaźnik przyjmuje wartość od 0 do 100 punktów. Im jest wyższy, tym niższy zakres ingerencji państwa w gospodarkę.



Wskaźnik wolności gospodarczej w wybranych krajach w 2018 r.



Bez pomocy finansowej państwa nierentowne połączenia kolejowe, choć ważne dla społeczności lokalnych, zostałyby zlikwidowane przez przewoźników.

► Jak państwo ingeruje w gospodarkę?

Państwo ingeruje w gospodarkę przez politykę gospodarczą. Do głównych celów polityki gospodarczej należy zaliczyć:

- stymulowanie rozwoju gospodarczego,
- ochronę obywateli przed zagrożeniami związanymi z bezrobociem oraz pracodawców przed brakiem rąk do pracy w sytuacji niskiego bezrobocia,
- utrzymywanie stabilnego poziomu cen,
- utrzymywanie stabilnego kursu walut,
- przeciwdziałanie nierównomiernemu rozwojowi gospodarczemu regionów kraju.

Warto zapamiętać!

Interwencjonizm państwowy – zespół działań podejmowanych przez państwo, by zmienić niekorzystne z jego punktu widzenia procesy gospodarcze, np. organizowanie robót publicznych w celu ograniczenia bezrobocia. Dawniej miał też formę bezpośrednich inwestycji, np. w budowę zakładów przemysłowych takich jak stocznie.

Dobra publiczne – dobra ogólnodostępne, z których korzystania nie można nikogo wykluczyć, np. obrona narodowa, oświata, dostępność do infrastruktury transportowej.

Polityka gospodarcza – całokształt działań państwa, których celem jest wpływanie na gospodarkę.

Ważnym zadaniem jest także wspieranie konkurencji dzięki zwalczaniu struktur i praktyk monopolistycznych oraz eliminowanie barier wejścia na rynek dla innych przedsiębiorstw.

Politykę gospodarczą można podzielić na:

- **politykę makroekonomiczną**, dążącą do równowagi gospodarki jako całości oraz utrzymania lub osiągnięcia wysokiego tempa wzrostu gospodarczego,
- **politykę mikroekonomiczną**, rozwiązującą konkretne problemy gospodarcze w skali poszczególnych sektorów gospodarki (np. rolnictwa) lub pojedynczych przedsiębiorstw (np. kopalni węgla kamiennego).

Polityka fiskalna i monetarna

W ramach działań makroekonomicznych najważniejszą rolę odgrywają polityka fiskalna (budżetowa) i polityka monetarna (pieniężna).

Polityka fiskalna polega na określaniu poziomu podatków płaconych przez społeczeństwo, a także wydatków państwa. Może być ona:

- **restrykcyjna** (wysokie podatki, niskie wydatki państwa),
- **ekspansywna** (wspierająca wzrost gospodarczy przez niskie stawki podatkowe i wysokie wydatki budżetowe).



Gdy bezrobocie jest niskie, firmy mają trudności z pozyskaniem pracowników. Interwencjonizm państwowy polega wówczas m.in. na ułatwianiu zatrudniania osób z zagranicy.

Głównym celem polityki fiskalnej jest finansowanie niezbędnych wydatków państwa, w tym zapewnianie obywatelom dostępu do dóbr publicznych. Narzędzia tej polityki, oprócz natychmiastowych skutków, dają także długofalowy, nie zawsze korzystny efekt. Na przykład wydatki publiczne, zwłaszcza wydatki socjalne, przyczyniają się do ukształtowania instytucji **państwa opiekuńczego**. Społeczeństwo chętnie akceptuje wzrost nakładów na takie wydatki, ale już próby ich ograniczania często spotykają się z protestami społecznymi.

Główne narzędzia (instrumenty) oddziaływania państwa na gospodarkę

W ramach polityki fiskalnej (budżetowej)	W ramach polityki monetarnej (pieniężnej)	W ramach polityki zatrudnienia	Przez bezpośrednią kontrolę nad określonymi dziedzinami gospodarowania
• ograniczanie bądź zwiększanie wydatków państwa • zwiększanie bądź ograniczanie deficytu budżetowego • zmiana zakresu opodatkowania i wysokości stawek podatkowych	• kierowanie podażą pieniądza przez bank centralny, głównie przez ustalanie podstawowych stóp procentowych	• ustalanie płacy minimalnej za pracę • określanie wysokości zasiłku dla bezrobotnych • udzielanie pożyczek przedsiębiorstwom tworzącym nowe miejsca pracy	• regulacja cen (np. energii czy gazu) • udzielanie zezwoleń i koncesji na prowadzenie danej działalności gospodarczej

Polityka monetarna polega na określaniu przez bank centralny (w Polsce przez Narodowy Bank Polski i Radę Polityki Pieniężnej) stopy wzrostu podaży pieniądza. Może mieć charakter łagodny lub twardy.

Charakter łagodny (ekspansywny) polityki monetarnej zwiększa podaż pieniądza w celu pobudzenia popytu i wzrostu zatrudnienia. Natomiast **charakter twardy** (restrykcyjny) zmniejsza podaż pieniądza w celu ograniczenia popytu i wzrostu inflacji. Ten pierwszy typ określany jest jako polityka taniego pieniądza, a ten drugi – drogiego pieniądza, gdyż podniesienie stóp procentowych powoduje podwyższenie kosztów pozyskania kredytu.

Polityka monetarna ma więc za zadanie zapewnić odpowiednią ilość pieniędzy na rynku. Jeśli jest ich zbyt dużo, to popyt na towary i usługi przewyższa ich podaż, co prowadzi do pojawienia się **inflacji**. Jeśli jednak pieniędzy jest zbyt mało, to spada popyt i wzrasta ryzyko stagnacji lub recesji gospodarczej oraz pojawienia się **deflacji** (odwrotności inflacji).

Warto zapamiętać!

Inflacja – zjawisko wzrostu ogólnego poziomu cen towarów i usług w gospodarce.



Do ożywienia koniunktury gospodarczej przyczyniają się inwestycje państwowe, takie jak budowa dróg. Dzięki nim zwiększa się produkcja potrzebnych dóbr i usług, a zmniejsza – bezrobocie.

► Przeciwdziałanie zjawiskom kryzysowym

Dzięki działaniom prowadzonym w ramach polityki fiskalnej i polityki monetarnej państwo próbuje ograniczać występowanie zjawisk kryzysowych w gospodarce. Intensyfikacji podlegają wówczas próby ożywienia koniunktury, takie jak:

- obniżanie stóp procentowych w celu spadku kosztów kredytów i wzrostu konsumpcji, a w efekcie pobudzenia gospodarki,
- obniżanie podatków lub zwiększanie strumienia zamówień publicznych w celu ożywienia popytu,
- udzielanie dotacji lub niskooprocentowanych pożyczek na założenie działalności gospodarczej w celu zmniejszenia liczby osób bez pracy.

Władze podejmują także działania, by nie dopuścić do upadku dużych instytucji finansowych (np. banków) i strategicznych przedsiębiorstw. Wynika to z obawy o wywołanie lawiny bankructw powiązanych z nimi podmiotów. Dlatego państwo w takich sytuacjach m.in. udziela pożyczek na preferencyjnych warunkach, umarza lub odracza zobowiązania podatkowe. Część ekonomistów krytykuje takie podejście. Uważają oni bowiem, że w ten sposób ratuje się nierentowne i mało konkurencyjne przedsiębiorstwa.



Ożywieniu koniunktury gospodarczej sprzyja obniżenie podatków. Dzięki temu przedsiębiorstwa i obywatele mają więcej pieniędzy, które mogą przeznaczyć m.in. na konsumpcję, np. zakup sprzętu RTV.

O tym się mówi!

Interwencjonizm państwowy – niezbędny w czasie kryzysu?

Od lat toczy się zawzięta dyskusja na temat zakresu interwencji państwa w gospodarkę. Jak dalece powinno ono wtrącać się w procesy rynkowe? A może czekać, aż wszystkie problemy rozwiąże „niewidzialna ręka rynku”? Szczególnie mocno dyskusja ta rozgorzała w czasie ostatniego światowego kryzysu finansowego.

Pomoc finansowa państwa o wartości setek miliardów dolarów, udzielona m.in. prywatnym bankom, wywołała w USA falę protestów.



1 W wielu krajach do ratowania banków trzeba było angażować pieniądze budżetowe. W trudnych czasach nie da się rozdzielić sektora finansowego od zarządzania gospodarką. [...] [Kryzys – red.] przypomniał, że jak na rynku i w sektorze finansowym jest prawdziwa trwoga, to państwo i podatnicy są ostatnią deską ratunku. Gdybyśmy chcieli pozwolić wyłącznie siłom rynkowym rozwiązać takie napięcia w systemie, to spirala upadłości musiałaby przerodzić recesję w co najmniej wielką depresję, a skutki ostatniej takiej depresji z lat 30. ubiegłego wieku są dobrze opisane w podręcznikach historii.

Przeciwko każdej formie państwa. Rozmowę z prof. J.H. de Soto Ballesterem przeprowadził R. Lorent, http://www.mojeopinie.pl/przeciwko_kazdej_formie_panstwa_wywiad_z_profesorem_de_soto,3,1257597067.

2 Histeryczną reakcją na kryzys jest zawsze postulat „więcej regulacji”, wiążący się ze złudną nadzieją, że kryzysu można uniknąć, która to nadzieja trwa aż do następnego kryzysu, przynoszącego ze sobą kolejne regulacje i tak dalej. [...]

Kiedy odkrywa się, że banki są niewypłacalne, nie ma innego wyboru niż ratowanie ich, ponieważ w przeciwnym wypadku rozpadnie się cały system bankowy i monetarny. [...] Ale jest to jedyne, co należy robić. [...] Jeśli państwo nie interweniuje, rynek jest znacznie bardziej skuteczny i szybki w wykrywaniu błędów inwestycyjnych i masowym przenoszeniu czynników produkcji z miejsc, w których być nie powinny, do inwestycji przynoszących zyski. [...]

P. Kuczyński, Subiektywna ocena podatku liniowego, <http://kuczynski.blogbank.pl/2007/04/16/subiektywna-ocena-podatku-liniowego/>.

? Przedstaw argumenty za i przeciw interwencji państwa w okresie kryzysu, polegającej na wsparciu dużych banków, którym grozi upadek.

Ćwiczenia

1. Wyjaśnij na przykładach, na czym polega interwencjonizm państwowy.
2. Scharakteryzuj jedno z poznanych narzędzi oddziaływania państwa na gospodarkę.
3. Dopasuj charakter polityki monetarnej (łagodny lub twardy) do dwóch sytuacji, w jakich znajduje się gospodarka państwa: okres kryzysu (spowolnienia gospodarczego) oraz okres szybkiego wzrostu gospodarczego.

6. Wzrost i rozwój gospodarczy państwa

Na tej lekcji dowiesz się: czym różni się wzrost gospodarczy od rozwoju gospodarczego

- jakie są wskaźniki obrazujące wzrost i rozwój gospodarczy
- jak zachowuje się gospodarka w kolejnych fazach cyklu gospodarczego.

W celu uzyskania informacji o stanie gospodarki i zachodzących w niej procesach przeprowadza się szereg obliczeń, przedstawianych następnie w postaci różnorodnych wskaźników i mierników ekonomicznych. Na ich podstawie ekonomiści określają m.in. poziom wzrostu i rozwoju gospodarczego państwa. Jaka jest między nimi różnica i czy mają one realny wpływ na nasze życie?

► Różnica między wzrostem a rozwojem gospodarczym

Przez **wzrost gospodarczy** należy rozumieć proces zwiększania produkcji towarów oraz ilości świadczonych usług, np. w państwie. Obejmuje on zatem **zmiany ilościowe** (mieralne). Utrzymywanie się przez dłuższy czas wzrostu gospodarczego stanowi jeden z ważniejszych czynników prowadzących do **rozwoju gospodarczego**. Pojęcie to jest szerzej rozumiane – oprócz zmian ilościowych obejmuje także **zmiany jakościowe** (np. postęp technologiczny).

► Mierniki wzrostu gospodarczego

Najpopularniejszym miernikiem wzrostu gospodarczego jest **produkt krajowy brutto**, czyli **PKB** (przykłady innych mierników zamieszczono w tabeli). Mierzy on wartość towarów i usług, jaką wytworzyła gospodarka kraju w jednym roku. Dzięki porównaniu wartości tego miernika w kolejnych latach można ocenić **dynamikę PKB** (procentową zmianę w stosunku do wybranego roku), a tym samym – **tempo wzrostu gospodarczego**. Należy jednak pamiętać, że wzrost wartości PKB nie musi oznaczać wzrostu ilości wytworzonych produktów. Na wzrost wartości PKB wpływa bowiem także wzrost cen. Aby brać pod uwagę tylko wzrost produkcji, wylicza się PKB w **cenach stałych** (wartość PKB w kolejnym roku wycenia się tak, jakby ceny się nie zmieniły). Pomiar ten pozwala poznać **realny wzrost PKB**. W odróżnieniu od **nominalnego wzrostu PKB** eliminuje on wpływ zmian cen na PKB. Dlatego jest lepszą miarą aktywności gospodarczej.

Wybrane mierniki wzrostu gospodarczego

Nazwa wskaźnika	Definicja
Produkt krajowy brutto (PKB)	Suma wartości wytworzonych towarów oraz świadczonych usług na terenie danego kraju, niezależnie od własności czynników produkcji (krajowej bądź zagranicznej).
Produkt narodowy brutto (PNB)	Wartość wytworzonych towarów oraz świadczonych usług na terenie danego kraju, skorygowana o saldo dochodów uzyskanych przez podmioty krajowe za granicą i podmioty zagraniczne w kraju.
Produkt narodowy netto (PNN)	Wartość PNB pomniejszona o amortyzację, czyli wartość zużycia środków trwałych, np. maszyn do produkcji.
Dochód narodowy (DN)	Wartość PNN pomniejszona o wartość podatków pośrednich (VAT, akcyzę).

► Wskaźniki rozwoju gospodarczego

Do oceny poziomu rozwoju gospodarczego państwa oraz poziomu życia (stopy życiowej) zamieszkującej go ludności wykorzystuje się szereg wskaźników (ich opisy zamieszczono w poniższej tabeli). Najczęściej oblicza się wartość PKB przypadającą na jedną osobę, a uzyskany wskaźnik – **PKB per capita**, wyrażony w dolarach amerykańskich (USD) – to powszechnie stosowana miara w porównaniach międzynarodowych. Wadą tego wskaźnika jest nieuwzględnianie lokalnego poziomu cen: za 1 USD w jednym kraju można kupić 1 kg jabłek, w drugim – 2 kg, a w innym – 5 kg. W poszczególnych krajach różnie kształtuje się więc **siła nabywcza** dolara (czy innej waluty). Stąd też w porównaniach międzynarodowych często stosuje się **PKB per capita według parytetu siły nabywczej**.

Warto zapamiętać!

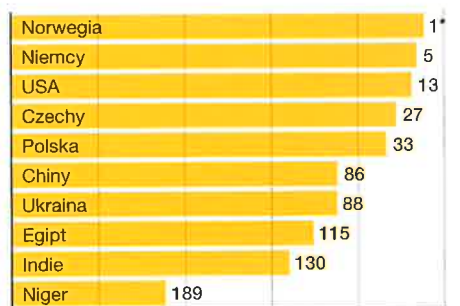
Wzrost gospodarczy – zwiększenie ilości produkowanych w ciągu roku towarów i świadczonych usług.

Rozwój gospodarczy – długotrwały, wywołany wzrostem gospodarczym proces przemian zachodzących w gospodarce. Prowadzi do zmian w strukturze gospodarki i poziomie życia obywateli.

Siła nabywcza waluty – ilość towarów i usług, jaką można kupić za określoną liczbę jednostek danej waluty.

Czy wiesz, że...

Jednym z najbardziej syntetycznych (wieloaspektowych) wskaźników wykorzystywanych do określenia poziomu życia w danym państwie jest wskaźnik rozwoju społecznego HDI (ang. *Human Development Index*). Uwzględnia on: wartość dochodu narodowego per capita według parytetu siły nabywczej, średnią długość życia, średnią liczbę lat edukacji mieszkańców w wieku 25 lat i starszych oraz oczekiwaną liczbę lat edukacji dla dzieci rozpoczynających proces kształcenia. Wartość wskaźnika HDI może wynosić od 0 do 1. Kraje, w których przekracza on 0,8, są zaliczane do krajów o wysokim poziomie rozwoju społecznego. Natomiast te, w których wynosi mniej niż 0,55 – do krajów o niskim poziomie rozwoju społecznego.



0,0 0,2 0,4 0,6 0,8 1,0

*Miejsce w rankingu

Wskaźnik HDI w wybranych krajach w 2018 r.

Warto zajrzeć!
<http://hdr.undp.org>

Wybrane wskaźniki rozwoju gospodarczego

Skrót wskaźnika	Pełna nazwa wskaźnika	Definicja
PKB per capita	produkt krajowy brutto w przeliczeniu na jednego mieszkańca	wartość PKB podzielona przez liczbę mieszkańców danego kraju
DN per capita	dochód narodowy w przeliczeniu na jednego mieszkańca	wartość dochodu narodowego podzielona przez liczbę mieszkańców danego kraju
PKB per capita według parytetu siły nabywczej	produkt krajowy brutto w przeliczeniu na jednego mieszkańca według parytetu siły nabywczej	wartość PKB per capita z uwzględnieniem siły nabywczej waluty, czyli ilości towarów i usług, które mieszkańiec danego państwa może kupić na rynku międzynarodowym za przypadającą na niego część PKB
–	wskaźnik zatrudnienia	wskaźnik określający, jaki odsetek ludności w wieku produkcyjnym (od 15. do 64. roku życia) pracuje zawodowo

► Cykl koniunkturalny

Cykl koniunkturalny to okresowe zmiany poziomu aktywności gospodarczej. Zmiany te występują, ponieważ procesy gospodarcze nie przebiegają w sposób zrównoważony i harmonijny. Tempo wzrostu gospodarczego (wyrażonego statystycznie np. przyrostem PKB) podlega okresowym wahaniom. Są lata, kiedy tempo to jest wysokie, oraz takie, kiedy jest bardzo niskie lub spada.

Ze względu na czas trwania wyróżnia się:

- cykle Kitchina (krótkie, 3–5 lat),
- cykle Juglara (średnie, 8–10 lat),
- cykle Kondratiewa (długie, 50–60 lat).

► Fazy cyklu koniunkturalnego

Klasyczny cykl koniunkturalny (zilustrowany na stronie 49) składa się z czterech faz:

- fazy recesji (kryzysu),
- fazy depresji,
- fazy ożywienia,
- fazy rozkwitu (hossy).

Współczesny cykl koniunkturalny jest dwufazowy i składa się z **fazy spadku** (recesji) oraz **fazy wzrostu** (ekspansji). Wiąże się to przede wszystkim ze zmianą przebiegu współczesnych cykli, polegającą na skróceniu i spłyceniu fazy spadkowej. Do złagodzenia przebiegu cyklu przyczyniły się m.in.:

- wieloletnie oddziaływanie państw w zakresie stabilizacji procesów gospodarczych,
- procesy globalizacji,
- posiadanie wiarygodniejszych informacji,
- rozwój sektora usług o relatywnie dużej odporności na spadki koniunktury.

Warto zapamiętać!

Cykl koniunkturalny (cykl gospodarczy) – okresowe wahania podstawowych mierników gospodarczych w górę lub w dół od głównego, długo-okresowego trendu.

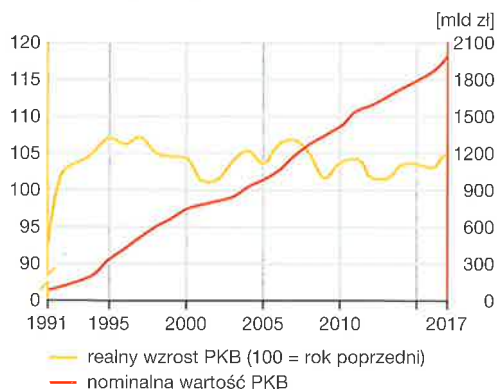
Trend – tendencja zmian danego zjawiska w czasie. Określa dominujący kierunek zmian z pominięciem wahań o przejściowym charakterze.



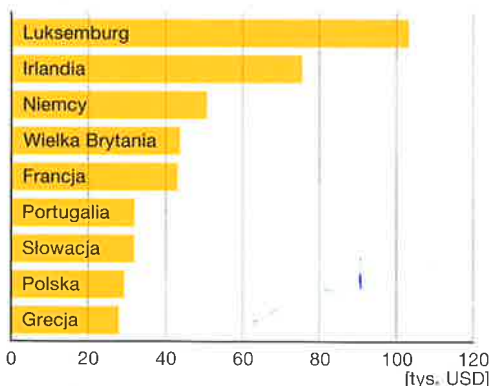
Wokół nas

Wzrost gospodarczy Polski

Od 1992 r. występuje w naszym kraju stały wzrost PKB. Pomimo tego wartość PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca jest dużo niższa niż w wysoko rozwiniętych państwach. W 2017 r. wartość polskiego PKB per capita według parytetu siły nabywczej stanowiła ok. 70% średniej dla Unii Europejskiej.



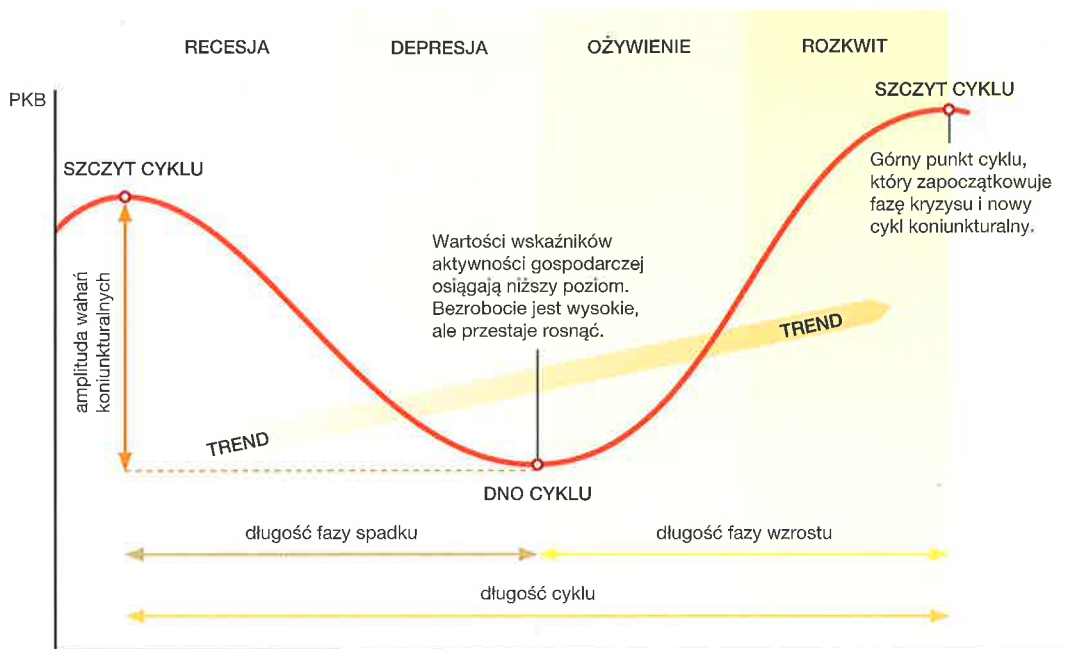
PKB realny i nominalny w Polsce w latach 1991–2017.



PKB per capita według parytetu siły nabywczej w wybranych krajach w 2017 r.

Przebieg klasycznego cyklu koniunkturalnego

W klasycznym cyklu koniunkturalnym między poszczególnymi fazami występuje związek przyczynowo-skutkowy. Oznacza to, że mechanizmy i procesy zachodzące w jednej fazie cyklu wpływają na mechanizmy i procesy w jego kolejnej fazie.



czas

Następuje spadek produkcji, poziomu inwestycji i popytu konsumpcyjnego, a w efekcie – spadek wartości PKB. Spada zatrudnienie (a więc wzrasta bezrobocie).

Wartości wskaźników aktywności gospodarczej (produkcji, poziomu inwestycji i popytu konsumpcyjnego oraz zatrudnienia) nadal spadają. Punktem zwrotnym jest dno cyklu.

Wzrasta ogólny poziom aktywności gospodarczej (rośnie wartość produkcji, poziomu inwestycji i popytu konsumpcyjnego oraz zatrudnienia).

Produkcja, poziom inwestycji i popytu konsumpcyjnego oraz zatrudnienie są wyższe niż przed kryzysem. Bezrobocie ma najniższą wartość. Punktem zwrotnym jest szczyt cyklu.

? Jakie tendencje wykazuje PKB w okresie ożywienia cyklu koniunkturalnego i dlaczego punkty określone jako szczyt i dno cyklu są punktami wyjątkowymi?

Ćwiczenia

1. Wyjaśnij różnicę między wzrostem a rozwojem gospodarczym.
2. Scharakteryzuj po dwa mierniki wzrostu gospodarczego i wskaźniki rozwoju gospodarczego.
3. Określ, w jakiej fazie cyklu koniunkturalnego znajduje się obecnie polska gospodarka. Uzasadnij swoją opinię.
4. Na podstawie dostępnych źródeł wyjaśnij, czym jest wskaźnik rozwoju społecznego HDI. W jaki sposób się go oblicza i interpretuje?

7. Budżet państwa

Na tej lekcji dowiesz się: czym jest budżet państwa • jakie zasady stosuje się przy jego konstrukcji • jakie są główne źródła dochodów i kierunki wydatków państwa • jak deficyt budżetowy i dług publiczny wpływają na funkcjonowanie gospodarki.

Przed kancelarią premiera i sejmem często dochodzi do protestów różnych grup społecznych, żądających np. zwiększenia nakładów budżetowych na ochronę zdrowia, szkolnictwo czy służby mundurowe. Jednak spełnienie wszystkich postulatów nie jest możliwe. Od wielu lat wydatki budżetu państwa przewyższają bowiem jego dochody.

► Czym jest budżet państwa?

Budżet państwa to plan zawierający roczne zestawienie dochodów i wydatków państwa. Konstruuje go władza wykonawcza (rząd) z zachowaniem zasad budżetowych (najważniejsze z nich przedstawiono na poniższym schemacie). Następnie budżet zostaje zatwierdzony przez władzę ustawodawczą. W Polsce uchwała go parlament jako ustawę budżetową. Po podpisaniu przez prezydenta budżet upoważnia rząd do gromadzenia dochodów budżetowych i dokonywania wydatków.

► Funkcje budżetu państwa

Budżet pełni wiele funkcji, które są ściśle związane z rolą państwa w życiu gospodarczym i społecznym. Do najważniejszych funkcji ekonomicznych budżetu zalicza się:

- **funkcję fiskalną** (gromadzenie dochodów umożliwiające m.in. realizację przez państwo określonych zadań),
- **funkcję redystrybucyjną** (państwo zmniejsza m.in. nadmierne zróżnicowanie dochodów poszczególnych grup społecznych i tworzy warunki bezpieczeństwa socjalnego dla najuboższych),
- **funkcję stymulacyjną** (państwo wykorzystuje dochody i wydatki budżetowe do pobudzającego lub hamującego oddziaływania na określone zjawiska oraz procesy gospodarcze i społeczne).

✦ Warto zajrzeć!
<https://www.finance.mf.gov.pl/budzet-panstwa/informacje-podstawowe>

Najważniejsze zasady budżetowe

ZASADY BUDŻETOWE				
rocznego okresu budżetowego	jedności i zupełności	jawności	szczegółowości	zrównoważenia budżetu
Plan dochodów i wydatków budżetowych obejmuje okres jednego roku (w Polsce okres ten trwa od 1 stycznia do 31 grudnia).	Budżet jest jedynym planem obejmującym wszystkie wydatki i dochody państwa. Pozwala to na pełną orientację w całości gospodarki finansowej państwa.	Budżet powinien zostać przedstawiony opinii publicznej. Dzięki temu wszystkie wydatki rządu są jawne i mogą być poddawane bieżącej kontroli.	Rząd musi określić wszystkie źródła dochodów i cele wydatków. W trakcie roku budżetowego nie można ich zmieniać.	Wydatki państwa powinny być w pełni finansowane z jego dochodów. W Polsce i w większości krajów świata ta zasada nie jest od wielu lat przestrzegana.

► Dochody budżetu państwa

Podstawowym źródłem dochodów budżetowych w Polsce są **podatki**. W 2018 r. stanowiły one ok. 90% wszystkich wpływów. Pozostała część pochodziła m.in.:

- z wpłat z zysku firm państwowych,
- z dywidend z tytułu akcji i udziałów w spółkach Skarbu Państwa,
- z opłat administracyjnych i celných.

Strukturę dochodów budżetu państwa przedstawia wykres poniżej.

► Wydatki budżetu państwa

W Polsce z budżetu państwa są finansowane głównie wydatki na **system ubezpieczeń społecznych** (m.in. wypłaty emerytur). Stanowią one ponad 20% wszystkich wydatków. Od 2016 r. dużą część wydatków (ok. 10%) trafia do rodzin. Są to przede wszystkim wydatki na program „Rodzina 500+”, ale też inne świadczenia i zasiłki rodzinne. Znaczny udział w budżecie mają także środki przeznaczone na zapewnienie bezpieczeństwa wewnętrznego i zewnętrznego. Strukturę wydatków budżetu państwa przedstawia wykres powyżej.

Warto zapamiętać!

Podatek – obowiązkowe, bezwzrotne świadczenie o charakterze powszechnym, pobierane przez państwo lub inny organ władzy publicznej (np. gminę).



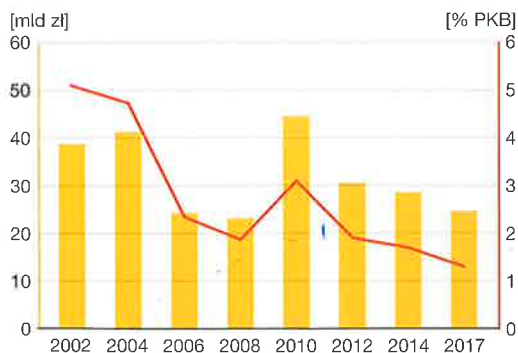
Struktura dochodów budżetu państwa w 2018 r.



Wydatki budżetu państwa według działów w 2018 r.

► Nadwyżka budżetowa i deficyt budżetowy

Gdy wydatki państwa w danym roku budżetowym są mniejsze niż jego dochody, pojawia się **nadwyżka budżetowa**. W Polsce znacznie częściej występuje jednak przewaga wydatków nad dochodami, czyli **deficyt budżetowy**. Źródłem finansowania deficytu mogą być m.in.: emisja rządowych papierów wartościowych (np. obligacji skarbowych), podwyżki podatków, prywatyzacja majątku państwowego czy pożyczki u innych rządów i instytucji zagranicznych. Polska, podobnie jak pozostałe państwa Unii Europejskiej, jest zobowiązana do unikania nadmiernego deficytu, tj. przekraczającego 3% PKB. Jednak nie zawsze się to udaje, o czym świadczą dane przedstawione na poniższym wykresie.



Wartość deficytu budżetowego oraz jego relacja do PKB w Polsce w wybranych latach.

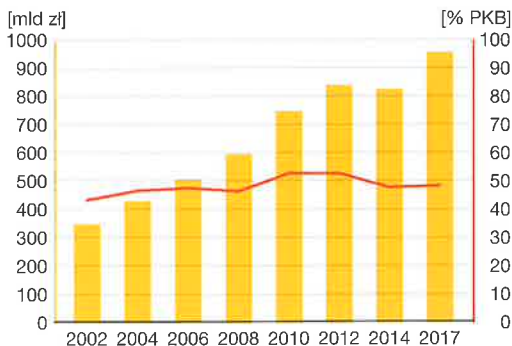
► Dług publiczny

Zaciąganie przez państwo pożyczek na pokrycie deficytu budżetowego prowadzi do powstania i powiększania długu publicznego. W Polsce w 2017 r. osiągnął on wartość niemal 962 mld zł, czyli 48,5% wartości PKB (dane za inne lata przedstawiono na wykresie obok). Przyjmuje się, że aby była zapewniona stabilizacja finansowa państwa, dług publiczny nie powinien przekraczać 60% wartości PKB.

► Znaczenie deficytu budżetowego i długu publicznego dla gospodarki

Krótkotrwały i niewielki deficyt może być korzystny dla gospodarki. Zwiększając popyt, prowadzi bowiem do wzrostu dochodu. Jednak przy długim okresie występowania deficytu wysokie są już koszty obsługi długu publicznego. W Polsce, podobnie jak w wielu innych krajach, deficyt oraz dług publiczny stały się z tego względu poważnym problemem zarówno gospodarczym, jak i politycznym. Ich wpływ na funkcjonowanie gospodarki państwa może przejawiać się m.in.:

- **podniesieniem stóp procentowych**, ponieważ gdy rząd pożycza pieniądze, wywołuje wzrost popytu na kredyt i tym samym wzrost jego oprocentowania (także kredytu dla firm czy osób prywatnych),
- **potrzebą podniesienia podatków** (w celu sfinansowania kosztów obsługi długu publicznego), co m.in. ogranicza konsumpcję, zniechęca do aktywności zawodowej i przedsiębiorczości, a w konsekwencji niekorzystnie wpływa na tempo rozwoju gospodarczego,



Wartość państwowego długu publicznego oraz jego relacja do PKB w Polsce w wybranych latach.

- **koniecznością spłaty odsetek od długu**, zabierającą sporą część budżetu i powodującą trudności w jego zrównoważeniu. Dlatego konieczne jest podejmowanie działań na rzecz ograniczania deficytu i długu publicznego. Służy temu m.in.:
- ograniczanie wydatków i pobudzanie wzrostu gospodarczego, który powinien skutkować wzrostem wpływów podatkowych, szczególnie z podatku VAT.
- uszczelnianie systemu podatkowego, czyli przeciwdziałanie oszustwom podatkowym i unikaniu płacenia podatków.

Warto zapamiętać!

Dług publiczny (dług państwowy) – zobowiązania finansowe obciążające państwo z tytułu zaciągniętych pożyczek, współcześnie głównie w postaci emisji obligacji skarbowych.

Obligacja skarbowa – rodzaj papieru wartościowego, będący dokumentem potwierdzającym, że nabywca obligacji udzielił pożyczki jej emitentowi, czyli skarbowi państwa.

Ćwiczenia

1. Omów zasady konstrukcji budżetu państwa.
2. Zaproponuj i uzasadnij działania, jakie może podjąć rząd, by zwiększyć dochody budżetowe.
3. Oceń strukturę wydatków budżetu naszego państwa. Zaproponuj zmiany w tej strukturze i uzasadnij konieczność ich przeprowadzenia.
4. Przedstaw argumenty przemawiające za tym, że wysoki, długotrwały deficyt budżetowy i dług publiczny są niekorzystne dla gospodarki i społeczeństwa.

Podsumowanie



- **Gospodarka rynkowa** to system ekonomiczny, w którym decyzje dotyczące produkcji i konsumpcji są podejmowane przez producentów i konsumentów na podstawie działania mechanizmu rynkowego.
- Do **podmiotów gospodarki rynkowej** zalicza się: **gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa oraz państwo z jego instytucjami**, a także **instytucje samorządowe i podmioty ekonomii społecznej** (m.in. stowarzyszenia, fundacje).
- **Rynek** to ogół transakcji kupna i sprzedaży oraz warunków, w których one przebiegają.
- Ze względu na przedmiot wymiany wyróżnia się: **rynek dóbr i usług konsumpcyjnych, rynek czynników produkcji oraz rynek finansowy**.
- Główne modele struktur rynkowych to: **monopol, oligopol, konkurencję monopolistyczną oraz konkurencję doskonałą**.
- Miarą **popytu** jest **wielkość popytu**, czyli ilość towarów i usług, którą klienci są gotowi zakupić przy określonym poziomie ceny w danym miejscu. Wielkość popytu jest odwrotnie proporcjonalna do ceny.
- Miarą **podaży** jest **wielkość podaży**, czyli ilość towarów lub usług oferowanych na sprzedaż przy określonym poziomie ceny w danym miejscu i czasie. Wielkość podaży jest wprost proporcjonalna do ceny.
- **Cena** – wartość rynkowa towaru lub usługi wyrażona w pieniądzu.
- **Punkt równowagi rynkowej** wyznacza **cenę równowagi rynkowej**, przy której wielkość popytu na dany produkt równoważy jego wielkość podaż.
- **Konsument** to osoba, która nabywa od przedsiębiorcy towary lub usługi w celach niezwiązanych ze swoją działalnością gospodarczą lub zawodową.
- Na mocy prawa konsumentów w Polsce chronią m.in. **Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK)** oraz **Inspekcja Handlowa (IH)**. Ochroną konsumentów zajmują się także miejscy lub powiatowi rzecznicy konsumentów oraz instytucje pozarządowe, np. Federacja Konsumentów. Ponadto dla rynków o szczególnej specyfice ustanowiono odrębne instytucje konsumenckie, np. **Rzecznika Finansowego** i **Rzecznika Praw Pacjenta**.
- **Reklamacja** – zawiadomienie przez kupującego producenta lub sprzedawcy o wystąpieniu wady towaru albo o nieprawidłowym wykonaniu usługi.
- **Gwarancja** – dobrowolna odpowiedzialność producenta lub sprzedawcy za wady fizyczne towaru, polegająca na naprawie lub wymianie danej rzeczy, jeśli jej wady ujawnią się w określonym terminie.
- **Polityka gospodarcza** obejmuje całokształt działań państwa, których celem jest wpływ na gospodarkę. Można ją podzielić na **politykę makroekonomiczną i politykę mikroekonomiczną**.
- **Interwencjonizm państwowy** polega na podejmowaniu przez państwo działań mających na celu zmianę niekorzystnych z punktu widzenia państwa procesów gospodarczych, takich jak występowanie monopolu.
- **Przeciwdziałanie zjawiskom kryzysowym w gospodarce** polega głównie na podejmowaniu przez państwo prób ożywienia koniunktury, m.in. dzięki obniżeniu podatków.
- Utrzymywanie się przez dłuższy czas **wzrostu gospodarczego** prowadzi do **rozwoju gospodarczego**, który oprócz zmian ilościowych obejmuje także zmiany jakościowe dokonujące się w gospodarce.
- Najpopularniejszym miernikiem wzrostu gospodarczego jest **produkt krajowy brutto (PKB)**, natomiast najpopularniejszymi miernikami rozwoju gospodarczego są **PKB per capita** oraz **PKB per capita według parytetu siły nabywczej**.
- **Cykl koniunkturalny** to okresowe wahania podstawowych mierników gospodarczych (produkcji, zatrudnienia i cen) od głównego, długookresowego trendu.
- **Budżet państwa** jest planem zawierającym roczne zestawienie dochodów i wydatków państwa.
- Podstawowym źródłem dochodów budżetowych w Polsce są **podatki**.

Sprawdź, czy potrafisz!

WYKONAJ W ZESZYCIE



- 1 Wskaż cechy gospodarki rynkowej. (0–2 p.)

dominacja własności prywatnej, niemal całkowity brak konkurencji, zmienne ceny ustalane przez rynek, brak komercyjnych instytucji finansowych

- 2 Wybierz poprawne dokończenie zdania. (0–1 p.)

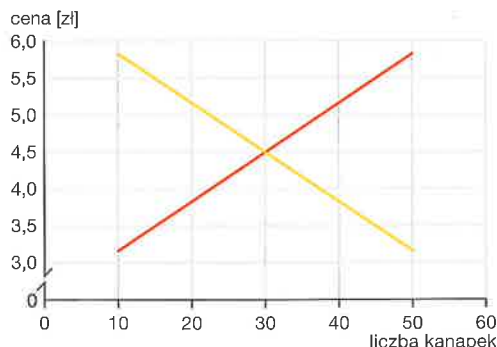
Na rynku oligopolistycznym wpływ producenta na cenę jest:

- A. bardzo duży.
- B. ograniczony przez dostępność zamienników.
- C. duży (zwłaszcza wpływ lidera cenowego).
- D. niewielki.

- 3 Wybierz poprawne uzupełnienia zdań. (0–2 p.)

- A. Wraz ze wzrostem cen **maleje** / **rośnie** ilość produktów, którą chcą nabyć kupujący.
- B. Gdy wielkość podaży jest wyższa od popytu, występuje **niedobór rynkowy** / **nadwyżka rynkowa**.

- 4 Na podstawie wykresu przedstawiającego wielkość popytu na kanapki i ich podaży w szkolnym sklepiku podaj informacje, których brakuje w poniższym zdaniu. (0–3 p.)



Cena równowagi rynkowej kanapek wynosi zł, przy wielkości popytu wynoszącej i wielkości podaży równej .

- 5 Wskaż cechy pozasądowego rozwiązywania sporów konsumenckich. (0–2 p.)

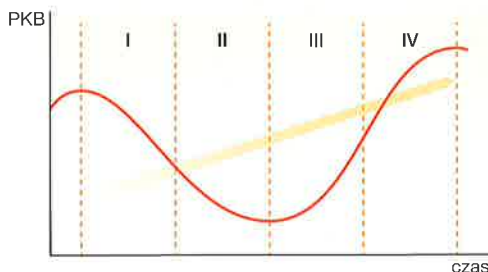
jest bardziej skomplikowane niż sprawa w sądzie, pociąga za sobą mniej formalności niż proces sądowy, wymaga zgody obu stron sporu, trwa dłużej niż sprawa w sądzie

- 6 Przyporządkuj wymienionym rodzajom polityki (A–C) instrumenty (narzędzia) oddziaływania państwa na gospodarkę (1–4). (0–3 p.)

- A. Polityka fiskalna (budżetowa).
 - B. Polityka pieniężna.
 - C. Polityka zatrudnienia (ryнку pracy).
1. Ustalanie płacy minimalnej za pracę.
 2. Ustalanie wysokości stawek podatkowych.
 3. Ustalanie stóp procentowych przez bank centralny.
 4. Regulowanie cen, np. energii.

A. – B. – C. –

- 7 Podaj nazwy faz klasycznego cyklu koniunkturalnego, które zaznaczono na wykresie cyframi I–IV. (0–4 p.)



- 8 Wyjaśnij, w jakich okolicznościach w budżecie państwa pojawia się tzw. nadwyżka budżetowa, a w jakich deficyt budżetowy. (0–2 p.)

Sprawdź w kluczu odpowiedzi, które zadania udało Ci się poprawnie rozwiązać. Oblicz uzyskany procent ogólnej liczby punktów.



3

Finanse

1. Pieniądz
2. Instytucje rynku finansowego
3. Bank centralny
4. Usługi finansowe – konta, karty i lokaty
5. Usługi finansowe – kredyty i pożyczki
6. Formy oszczędzania i inwestowania
7. Inwestowanie w fundusze
8. Inwestowanie na giełdzie

1. Pieniądz

Na tej lekcji dowiesz się: czym jest pieniądz • jakie są formy pieniądza i jak ewoluowały • jakie są funkcje pieniądza • w jaki sposób pieniądz krąży w gospodarce.

Obecnie życie bez pieniędzy wydaje się nam niemożliwe. Jednak kiedyś pieniądz nie był znany. Pojawił się dopiero wraz z rozwojem cywilizacyjnym jako wygodny środek wymiany. Na przestrzeni wieków zmieniał też swoją formę.

► Od barteru po pieniądz elektroniczny

Pierwotnie proces wymiany odbywał się na zasadzie **barteru** (zamiany towaru na towar). Ponieważ barter wiązał się z licznymi niedogodnościami, zaczęto wykorzystywać tzw. **placidła**, czyli towary pożądane i powszechnie akceptowane jako forma zapłaty za dobra i usługi (np. zboże, skóry, sól czy muszle). Stopniowo **pieniądz towarowy** był wypierany przez **pieniądz kruszcowy**. Początkowo używano bryłek metali, np. złota, które ważono przy zawieraniu każdej transakcji. Z czasem powstały pierwsze **monety**, na których kupcy (a następnie wyłącznie

władcy) wybijali symbole gwarantujące wagę i jakość kruszczu. Zwiastunem znanej dziś papierowej formy pieniądza były **kwity depozytowe**, funkcjonujące już w średniowieczu. Kiedy kwity się rozpowszechniły, bankierzy zaczęli emitować banknoty, które nie miały pokrycia w kruszczu. Od XIX w. pieniądz mogły emitować już jedynie duże banki, które uzyskały status **banków centralnych**. Po II wojnie światowej zaczął dominować **pieniądz papierowy**, obecnie niemający pokrycia w złocie. Wraz z rozwojem technologii pojawił się **pieniądz elektroniczny**. Ewolucję form pieniądza przedstawiono na poniższym schemacie.

Warto zapamiętać!

Pieniądz – powszechnie stosowany i akceptowany ekwiwalent towarów i usług, trwale wyrażający ich wartość oraz bezpośrednio na nie wymienny.

Ewolucja form pieniądza



Pieniądz towarowy

Jako pieniądz występowały dobra, takie jak zboże, skóry, sól czy muszle. Większość z nich była jednak niewygodna w użyciu, dlatego zostały one z czasem wyparte przez pieniądz kruszcowy.



Pieniądz kruszcowy

Funkcję pieniądza pełniły kruszce (metale, głównie szlachetne). Początkowo miał on postać bryłek o różnej wadze. Z czasem przyjął formę monet o określonych wymiarach, opatrzonych znakiem władcy.



Pieniądz papierowy

Jego wartość nominalna nie zależy (jak w przypadku pieniądza kruszcowego) od wartości materiału, z którego został wykonany. Obecnie ma postać banknotów i jest emitowany przez bank centralny danego państwa.



Pieniądz elektroniczny

Ma postać elektronicznych zapisów w urządzeniach technicznych, na rachunkach bankowych i z góry opłaconych kartach. Uruchomienie zasobu tego typu pieniędzy następuje np. poprzez użycie karty płatniczej.

► Właściwości pieniądza

Forma pieniądza podlegała ewolucji, by jego właściwości, zwane **cechami pieniądza**, coraz lepiej zaspokajały potrzeby ludzi. Mimo że mianem pieniądza można nazwać wszystko, co powszechnie zaakceptuje się jako formę płatności, to ze względów praktycznych pieniądz powinien być:

- stabilny,
- poręczny,
- trwały,
- jednolity,
- podzielny,
- rozpoznawalny.

► Funkcje pieniądza

Pieniądz – bez względu na formę, w której występuje – pełni cztery podstawowe funkcje:

- **miernika wartości** – pozwala wyrazić wartość towarów i usług, a zatem także porównywać ich wartości w czasie i przestrzeni (na różnych rynkach),
- **środką wymiany** – można go wymienić na towar lub usługę, ogranicza tym samym funkcjonowanie barteru w gospodarce,
- **środką tezauryzacji** (czyli gromadzenia i przechowywania majątku) – umożliwia gromadzenie bogactwa w sposób o wiele wygodniejszy niż przechowywanie np. dzieł sztuki czy sztabek złota,
- **środką płatniczego** – ma powszechne zastosowanie w regulacji zobowiązań (np. opłat za telefon), dzięki czemu jest możliwe odraczanie płatności w czasie.

► Ile wart jest pieniądz?

Pieniądz jest wart tyle, ile w danym czasie można za niego kupić towarów i usług. Wartość pieniądza mierzy się jego **siłą nabywczą**. Kiedy rosną ceny, zmniejsza się ilość towarów i usług, które można nabyć za daną kwotę – maleje siła nabywczą pieniądza. Gdy ceny spadają, dzieje się odwrotnie. Wartość pieniądza (danej waluty) określa się również w stosunku do innych walut.

Cechy pieniądza

Stabilność

Wartość pieniądza nie powinna podlegać dużym wahaniom w czasie.



Poręczność

Pieniądz powinien być łatwy w użytkowaniu, przenoszeniu i przechowywaniu.

Trwałość

Materiał, z którego jest wykonany pieniądz, powinien być odporny na zużywanie się.



Jednolitość

Pieniądze (monety lub banknoty) o takich samych nominałach powinny mieć jednakową wartość.

Podzielność

Pieniądz powinien być podzielny na mniejsze jednostki, np. złotówki – na grosze.

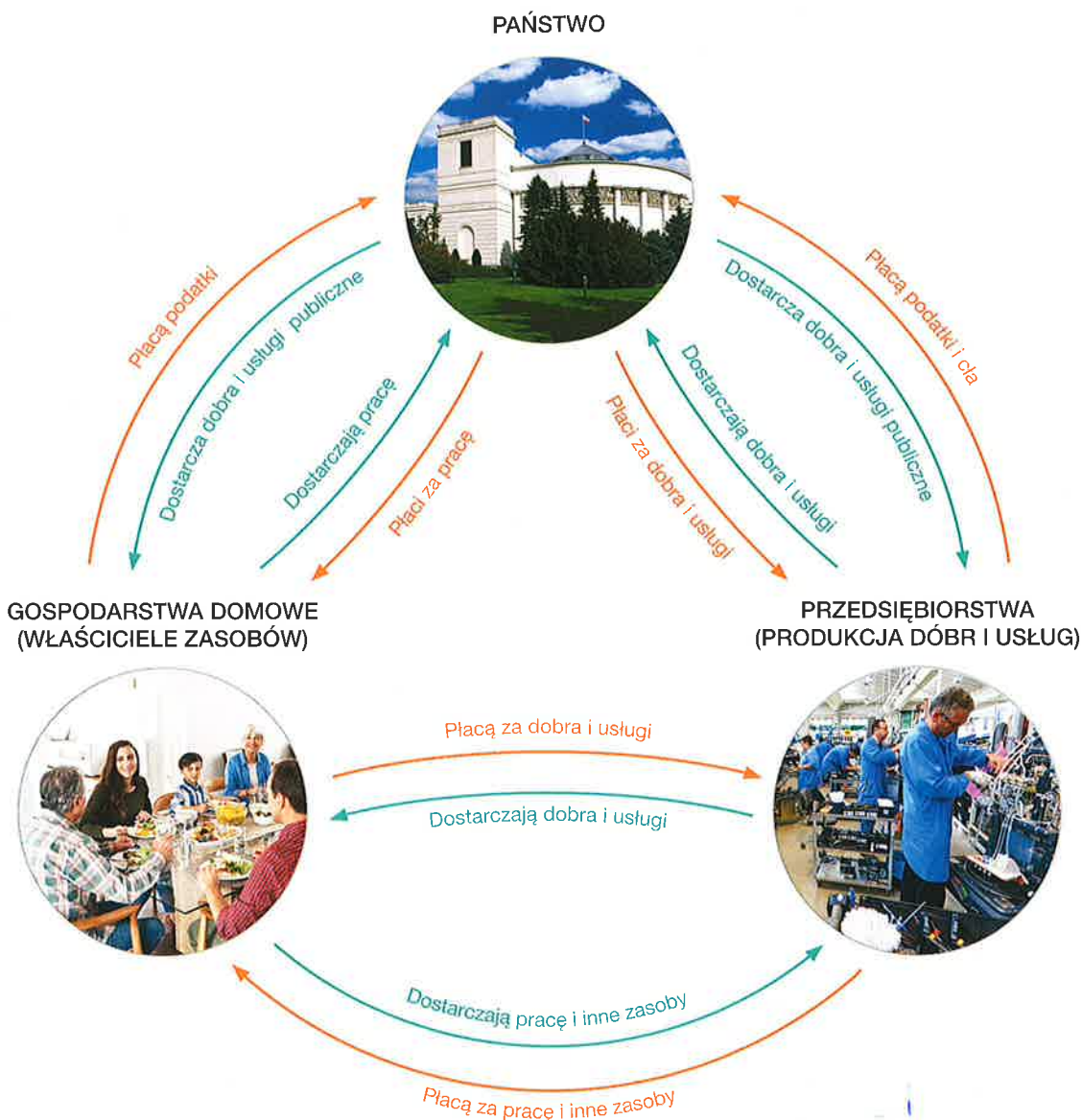


Rozpoznawalność

Pieniądze powinny być łatwo rozpoznawalne oraz trudne do podrobienia, a w postaci elektronicznej – odpowiednio zabezpieczone.

Obieg pieniądza w gospodarce

Pieniądz jako środek wymiany znajduje się cały czas w obiegu między poszczególnymi podmiotami gospodarki. Strumień pieniądza w tym obiegu płynie w przeciwną stronę niż strumień dóbr i usług.



- strumień pieniądza
- ← strumień dóbr i usług

? Dlaczego przepływ strumienia pieniądza jest zawsze odwrotny do przepływu strumienia dóbr i usług?



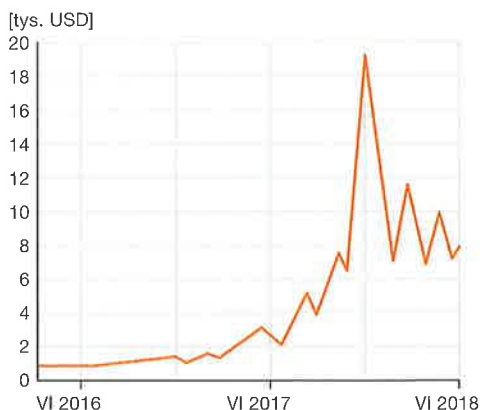
Kryptowaluty

Wielu z nas kryptowaluty mogą błędnie kojarzyć się z pieniądzem elektronicznym ze względu na wirtualną formę, w której występują. Jednak nie nazwiemy ich ani pieniądzem elektronicznym, ani prawdziwymi walutami. Czym więc są?

Czym są kryptowaluty?

Kryptowaluty to cyfrowe środki płatnicze o umownej wartości przyjętej przez grupę osób, która się nimi posługuje. W przeciwieństwie do tradycyjnych walut, takich jak polski złoty, nie są emitowane ani gwarantowane przez żaden bank centralny i nie występują w fizycznej postaci. Do tworzenia nowych jednostek walutowych (tzw. wykopywania) oraz wykonywania i zabezpieczania transakcji używa się specjalnego oprogramowania komputerowego i kryptografii. Innym sposobem pozyskania kryptowalut jest ich zakup za pieniądze na giełdach internetowych.

O popularności kryptowalut świadczą m.in. bankomaty bitcoinów. Za ich pomocą możemy kupić i sprzedać kryptowalutę lub wypłacić jej równoważność w realnej walucie, np. w złotówkach. ▼



▲ Zmiana wartości bitcoina na giełdzie Bitstamp między czerwcem 2016 r. a czerwcem 2018 r.

Inwestowanie w kryptowaluty

Mimo funkcjonowania oficjalnych giełd inwestowanie w kryptowaluty ma głównie charakter spekulacyjny ze względu na ogromną zmienność ich kursów. Dlatego wiele banków odmawia klientom pośredniczenia w takich transakcjach i odradza inwestycje w kryptowaluty. Również NBP i KNF wydały ostrzeżenie przed ryzykiem związanym z kryptowalutami.

Najpopularniejsze kryptowaluty

Bitcoin (BTC) to najbardziej znana kryptowaluta. Jego popularność wynika m.in. z możliwości łatwej wymiany na oficjalne waluty w niektórych punktach handlowych, kantorach czy bankach. Wśród kryptowalut duże znaczenie mają też ethereum, ripple oraz litecoin.



► Inflacja i jej przyczyny

Zjawisko wzrostu ogólnego poziomu cen towarów i usług w gospodarce nazywa się **inflacją**. W zależności od przyczyn jej wystąpienia wyróżnia się:

- **inflację popytową**, wiążącą się z nadmierną ilością pieniądza w obiegu, która prowadzi do wzrostu popytu na towary i usługi do poziomu przewyższającego możliwości jego zaspokojenia (w efekcie następuje wzrost cen). Przyczyną zwiększenia popytu może być:
 - zwiększenie wydatków państwa (inflacja budżetowa),
 - duża podaż pieniądza kredytowego (inflacja kredytowa),
 - wzrost płac (inflacja płacowa);
- **inflację kosztową** (podażową), związaną ze wzrostem kosztów produkcji, powodującym wzrost cen towarów i usług, który ogranicza popyt na nie. W rezultacie przedsiębiorstwa ograniczają produkcję i sprzedaż – następuje spadek podaży.

Czy wiesz, że...

Przeciwieństwem inflacji jest deflacja. Przejawia się ona spadkiem ogólnego poziomu cen. Zjawisko to występuje niezwykle rzadko. Obserwuje się je szczególnie w okresach dekonunktury. Do deflacji doszło np. w Japonii w latach 1999–2006 i 2009–2013, a także w Polsce w latach 2015–2016 (pierwszy raz od 1971 r.).

► Spirala inflacyjna

Inflacja popytowa i inflacja podażowa występują zazwyczaj równocześnie. Uaktywnia się wtedy mechanizm tzw. **spirali inflacyjnej**, który polega na wzajemnym wspomaganiu się ruchów cen, kosztów i dochodów. Wzrost cen powoduje wzrost kosztów, a następnie – dochodów. Z kolei wzrost dochodów pociąga za sobą dalszy wzrost cen. W rezultacie ceny, koszty i dochody windują się wzajemnie na coraz wyższy poziom.

► Stopa inflacji

Miarą nasilenia inflacji jest **stopa inflacji** (na schemacie poniżej przedstawiono typy inflacji w zależności od stopy inflacji). Najczęściej stosowanym wskaźnikiem do mierzenia stopy inflacji jest **indeks cen towarów i usług konsumpcyjnych CPI** (ang. *Consumer Price Index*). W Polsce oblicza go Główny Urząd Statystyczny (GUS), który np. co miesiąc porównuje ceny z tzw. **koszyka konsumpcyjnego**. Koszyk zawiera artykuły i usługi nabywane przez przeciętne gospodarstwo domowe.

Warto zapamiętać!

Stopa inflacji – miara nasilenia inflacji, wyrażająca w procentach wzrost przeciętnego poziomu cen w badanym okresie w stosunku do analogicznego okresu w przeszłości (najczęściej porównań dokonuje się w skali roku).

Typy inflacji w zależności od stopy inflacji



Inflacja pełzająca

Do kilku procent rocznie. Całkowicie poddaje się kontroli i nie powoduje zakłóceń w procesach gospodarczych.



Inflacja krocząca

Od kilku do kilkunastu procent rocznie. Powoduje niepewność działalności przedsiębiorstw na rynku. Może wymknąć się spod kontroli.



Inflacja galopująca

Powyżej 20% w skali roku. Powoduje istotne zakłócenia w procesach gospodarczych. Hamuje rozwój gospodarki.



Hiperinflacja

Z reguły ponad 150% rocznie. Uniemożliwia racjonalne gospodarowanie oraz planowanie jakichkolwiek działań gospodarczych.



Hiperinflacja

Hiperinflacja zostaje zwykle wywołana przez całkowite załamanie systemu finansowego kraju oraz ogromny deficyt budżetowy, pokrywany przez dodruk pieniędzy. W Polsce mieliśmy z nią do czynienia dwukrotnie w ciągu ostatnich stu lat. Po raz pierwszy tuż po odzyskaniu niepodległości – w latach 1923–1924. Po raz drugi – w latach 1989–1990. Roczna stopa inflacji wynosiła wówczas 600%. Dla porównania najwyższą hiperinflację w historii odnotowano na Węgrzech w lipcu 1946 r., kiedy miesięczna stopa inflacji wyniosła 13 kwadrylionów (trzyście i 24 zera) procent.



Podczas hiperinflacji ceny towarów i usług szybko rosną. Na przykład w Polsce w styczniu 1990 r. ceny mięsa wzrosły w ciągu tygodnia o 100%, elektryczności i gazu o 400%, a węgla aż o 600%.

? Dlaczego hiperinflacja jest korzystna dla kredytobiorców?

► Skutki inflacji

Do najważniejszych negatywnych skutków społeczno-ekonomicznych inflacji zalicza się:

- **spadek siły nabywczej pieniądza** – zmniejsza się ilość towarów i usług, które można nabyć za daną kwotę,
- **„ucieczkę” od pieniądza** – spadająca siła nabywcza pieniądza skłania ludzi do pozbywania się gotówki i poszukiwania innych form oszczędności,
- **osłabienie aktywności gospodarczej** – niepewność dotycząca dalszych zmian cen powoduje, że część przedsiębiorstw rezygnuje ze zwiększania aktywności gospodarczej.

► Sposoby przeciwdziałania inflacji

Ze względu na skutki, jakie niesie za sobą inflacja, państwo stara się ją ograniczać. Kiedy poziom inflacji z roku na rok się zmniejsza, dochodzi do **dezinflacji**. Działania na rzecz obniżenia inflacji polegają m.in. na:

- prowadzeniu odpowiedniej polityki państwa w zakresie kształtowania dochodów społeczeństwa,
- ograniczaniu deficytu budżetowego (polityka fiskalna),
- kontroli emisji pieniądza przez bank centralny (polityka pieniężna),
- ograniczaniu kreacji pieniądza kredytowego przez banki (polityka pieniężna).

Ćwiczenia

1. Wyjaśnij, czym jest barter. Opisz, w jakich sytuacjach może być stosowany współcześnie.
2. Omów, w jaki sposób następuje przepływ pieniądza między gospodarstwami domowymi a państwem.
3. Scharakteryzuj rodzaje inflacji ze względu na przyczyny jej powstania oraz wielkość stopy inflacji.
4. Skorzystaj z dostępnych źródeł informacji i podaj zagrożenia, z jakimi wiąże się inwestowanie w kryptowaluty.

2. Instytucje rynku finansowego

Na tej lekcji dowiesz się: jakie są najważniejsze instytucje rynku finansowego w Polsce i czym się zajmują • jakie jest znaczenie instytucji rynku finansowego w funkcjonowaniu gospodarki i przedsiębiorstw oraz w życiu ludzi.

Jesteśmy otoczeni różnymi instytucjami, z których wiele to instytucje finansowe. Z częścią z nich stykamy się na co dzień. Z innymi nie mamy bezpośredniego kontaktu i możemy nawet nie wiedzieć, że istnieją, a jednak istotnie wpływają one na nasze życie.

► Podział instytucji finansowych

Instytucje finansowe to podmioty gospodarcze, których głównym celem jest świadczenie różnego rodzaju usług finansowych. Zasadniczo instytucje te dzielą się na:

- **instytucje bankowe:** bank centralny, banki komercyjne, banki spółdzielcze, Bankowy Fundusz Gwarancyjny (BFG).
- **instytucje pozabankowe,** m.in.: zakłady ubezpieczeń, Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny (UFG), giełda papierów wartościowych, towarzystwa funduszy inwestycyjnych (TFI), podmioty świadczące usługi płatnicze.

Jednak współcześnie granice między tymi grupami się zacierają. Na przykład spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe (SKOK-i) swoją działalnością bardziej przypominają banki niż inne instytucje pozabankowe. Natomiast Komisja Nadzoru Finansowego i Rzecznik Finansowy obejmują działaniem zarówno instytucje bankowe, jak i pozabankowe.

Instytucje finansowe dzieli się także według **sektorów** i **rodzajów rynku finansowego**. Podział ten zamieszczono poniżej.

Warto zapamiętać!

Rynek finansowy – rynek, na którym są dokonywane transakcje w formie finansowej. Polega to głównie na udostępnianiu kapitału przez inwestorów posiadających wolne środki pieniężne innym podmiotom gospodarczym w celu uzyskania w przyszłości określonego dochodu.

Podział instytucji rynku finansowego w Polsce

INSTYTUCJE RYNKU FINANSOWEGO

sektor SKOK-ów

- spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe

sektor bankowy

- bank centralny – NBP
- banki państwowe
- banki komercyjne
- banki spółdzielcze
- przedstawicielstwa banków zagranicznych

rynek kapitałowy

- GPW w Warszawie
- Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych
- domy maklerskie
- emitenci akcji i obligacji
- TFI

Komisja Nadzoru Finansowego

Rzecznik Finansowy

Bankowy Fundusz Gwarancyjny

► Międzysektorowe instytucje rynku finansowego

Szczególną rolę na rynku finansowym spełniają dwie instytucje: Komisja Nadzoru Finansowego oraz Rzecznik Finansowy. Zasięgiem działania obejmują one praktycznie każdy segment rynku finansowego.

Komisja Nadzoru Finansowego (KNF) jest podstawowym organem kontroli funkcjonowania wszystkich podmiotów rynku finansowego. Do zadań KNF, które są realizowane przez **Urząd Komisji Nadzoru Finansowego (UKNF)**, należy ponadto:

- dbanie o prawidłowe funkcjonowanie rynku finansowego i jego rozwój,
- udział w przygotowywaniu projektów aktów prawnych w zakresie nadzoru nad rynkiem finansowym,
- stwarzanie możliwości polubownego rozstrzygnięcia sporów między uczestnikami rynku finansowego.

Zadaniem **Rzecznika Finansowego** jest ochrona i wspieranie klientów usług finansowych w sporach z instytucjami rynku finansowego. Jego pomoc obejmuje różne sposoby działania: od poradnictwa, przez interwencje w instytucjach finansowych i postępowania polubowne, aż po wsparcie w trakcie postępowania sądowego.

► SKOK-i

Spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe (SKOK-i) to instytucje finansowe, których celem jest przyjmowanie **depozytów** od członków i udzielanie im kredytów na korzystnych warunkach. SKOK-i świadczą także inne usługi, np. prowadzą konta osobiste, a więc działają podobnie do banków spółdzielczych. Dlatego w 2013 r. zostały objęte ochroną BFG.

Poszczególne SKOK-i są zrzeszone w **Krajowej Spółdzielczej Kasie Oszczędnościowo-Kredytowej (Kasie Krajowej)**, która obok KNF pełni funkcję organu kontrolnego nad SKOK-ami.

Warto zapamiętać!

Depozyt – złożenie pieniędzy na rachunek banku lub SKOK-u, który nimi dysponuje w zamian za oprocentowanie tej kwoty.

Czy wiesz, że...

W 2017 r. SKOK-i w Polsce liczyły ponad 1,7 mln członków. Członkostwo wiąże się z wpłaceniem wpisowego, wykupieniem udziału oraz wniesieniem wkładu. W niektórych kasach należy jeszcze zadeklarować składkę na określone stowarzyszenie. W przypadku wystąpienia z kasy część tych kosztów jest zwracana.

rynek ubezpieczeniowy

- zakłady ubezpieczeń
- zakłady ubezpieczeń pośrednich (reasekuracji)
- oddziały zagranicznych zakładów ubezpieczeń
- UFG

rynek emerytalny

- otwarte fundusze emerytalne (FE) zarządzane przez towarzystwa funduszy emerytalnych (TFE)
- dobrowolne i pracownicze FE zarządzane przez TFE

rynek usług płatniczych

- podmioty świadczące usługi płatnicze (instytucje płatnicze, instytucje pieniądza elektronicznego, biura usług płatniczych)

► Podmioty sektora bankowego

Według polskiego prawa **bank** to instytucja finansowa działająca na podstawie zezwoleń do wykonywania określonych czynności bankowych, m.in. przyjmowania wkładów pieniężnych, zakładania i prowadzenia rachunków bankowych czy udzielania kredytów. Wszystkie banki funkcjonujące w Polsce tworzą system bankowy kraju. Nadrzędną rolę w tym systemie odgrywa bank centralny, czyli **Narodowy Bank Polski** (NBP), którego działalność została szerzej opisana w następnej lekcji. Pozostałe banki można podzielić na:

- **banki komercyjne**, które dążą do maksymalizacji zysków,
- **banki spółdzielcze**, których głównym celem nie jest zysk, ale zaspokajanie potrzeb członków spółdzielni.

Czasem funkcjonują także **banki państwowe** w formie przedsiębiorstw państwowych. Wykonują specjalne usługi bankowe na rzecz państwa, np. w zakresie wielkich programów rządowych i realizacji polityki rozwoju gospodarczego. Obecnie jedynym bankiem państwowym w polskim systemie bankowym jest **Bank Gospodarstwa Krajowego**. Jego misją jest wspieranie rozwoju społeczno-gospodarczego Polski oraz sektora publicznego w realizacji jego zadań.

Różnorodność wykonywanych operacji oraz potrzeb klientów sprawiła, że klasyfikacji banków dokonuje się także ze względu

na ich dominującą działalność. Podział ten przedstawia poniższa tabela. Jednak obecnie coraz trudniej jest zakwalifikować bank do któregoś z typów. Większość banków ma bowiem charakter uniwersalny.

W skład polskiego systemu bankowego wchodzi również **Bankowy Fundusz Gwarancyjny** (BFG). W wypadku upadłości banków krajowych i SKOK-ów instytucja ta gwarantuje zwrot zgromadzonych w nich depozytów do równowartości w złotych 100 tys. euro.

Czy wiesz, że...

W latach 1995–2017 z BFG wypłacono blisko 3 mld zł ponad 350 tys. uprawnionych deponentów banków (czyli osobom składającym depozyty), a w latach 2014–2017 ponad 4,3 mld zł blisko 250 tys. deponentów SKOK-ów. Gdyby nie BFG, osoby te nie odzyskałyby nawet niewielkiej części swoich oszczędności.



W następstwie upadłości SKOK-u w Wolominie BFG wypłacił środki gwarantowane ponad 45 tys. deponentów tej kasy w łącznej wysokości ponad 2,2 mld zł.

Podział banków ze względu na dominującą działalność

Banki uniwersalne	Banki wyspecjalizowane			
	hipoteczne	inwestycyjne	depozytowe	samochodowe
Wykonują wszystkie podstawowe czynności bankowe (czasem skupiają się na wybranych dziedzinach).	Koncentrują się na udzielaniu kredytów zabezpieczonych hipoteką na nieruchomości (dom lub mieszkanie).	Specjalizują się w finansowaniu długoterminowych inwestycji. Obsługują głównie przedsiębiorstwa i nieliczną grupę zamożnych ludzi.	Specjalizują się w przyjmowaniu depozytów na dłuższe terminy. Zazwyczaj mają liczną rzeszę klientów.	Specjalizują się w udzielaniu kredytów na zakup nowego lub używanego samochodu. Tworzą je koncerny motoryzacyjne.

► Giełda papierów wartościowych

Giełda papierów wartościowych to rodzaj giełdy, na której przedmiotem obrotu są papiery wartościowe. Należą do nich przede wszystkim akcje i obligacje, emitowane przez uprawnione podmioty, które nazywa się **emitentami**. Prawo dokonywania transakcji mają tylko licencjonowani pośrednicy, czyli maklerzy giełdowi. Pracują oni w **domach** lub **biurach maklerskich**. Za ich pośrednictwem każdy człowiek może inwestować na giełdzie.

Jedyną w Polsce giełdą papierów wartościowych jest **Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW)**.

► Towarzystwa funduszy inwestycyjnych

Towarzystwa funduszy inwestycyjnych (TFI) to instytucje zarządzające środkami finansowymi powierzonymi im przez indywidualnych inwestorów i zgromadzonymi w funduszu inwestycyjnym. Status TFI może uzyskać wyłącznie spółka akcyjna z siedzibą w Polsce po uzyskaniu specjalnej zgody Komisji Nadzoru Finansowego. Zakres działalności towarzystw ogranicza się głównie do tworzenia funduszy i zarządzania zgromadzonymi środkami pieniężnymi.



Poszkodowani mogą uzyskać pieniądze z UFG wyłącznie za szkody spowodowane przez posiadaczy pojazdów lub rolników, którzy nie posiadają obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej.

► Instytucje ubezpieczeniowe

Do instytucji ubezpieczeniowych należą przede wszystkim **zakłady ubezpieczeń** (towarzystwa ubezpieczeniowe). Są to podmioty, które w zamian za opłaconą składkę ubezpieczeniową zobowiązują się spełnić określone świadczenie w razie zajścia przewidzianego w umowie wypadku ubezpieczeniowego. Do instytucji ubezpieczeniowych zalicza się także **Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny (UFG)**, który powołano, by chronić poszkodowanych, tzn. osoby, które nie mogą otrzymać pieniędzy za szkody powstałe nie z ich winy, ponieważ sprawca zdarzenia nie jest znany lub nie ma obowiązkowego ubezpieczenia.

► Podmioty świadczące usługi płatnicze

W polskim systemie prawnym przyjęto zasadę, że usługi płatnicze mogą być wykonywane jedynie przez tzw. **dostawców usług płatniczych**. Ich działalność polega m.in. na przyjmowaniu wpłat i dokonywaniu wypłat gotówki z rachunku płatniczego oraz wykonywaniu transakcji płatniczych, w tym przelewów i przekazów pieniężnych. Oprócz banków mogą być to m.in. **instytucje płatnicze** lub **biura usług płatniczych**.



Dzięki współpracy instytucji płatniczych z firmami handlowymi można m.in. dokonywać przy kasie sklepu stałych opłat za media bez konieczności posiadania rachunku bankowego.



Dzięki bankom i udzielanym przez nie kredytom jest możliwe finansowanie kosztów realizacji planów, np. budowy domu, na które samodzielnie trzeba by zbierać pieniądze przez wiele lat.



Emisja akcji na giełdzie papierów wartościowych umożliwia przedsiębiorstwom zdobycie funduszy na inwestycje. W ten sposób np. Grupa Lotos pozyskała w 2014 r. 1 mld zł z emisji 55 mln akcji.

► Rola instytucji finansowych

Obecnie instytucje finansowe są niezbędne do sprawnego funkcjonowania pojedynczych ludzi, przedsiębiorstw i całej gospodarki. Banki i SKOK-i gromadzą kapitał, handlują nim i pośredniczą między wierzycielami a dłużnikami. Udzielają kredytów na działalność gospodarczą, inwestycje i konsumpcję. Wraz z innymi instytucjami świadczącymi usługi płatnicze pośredniczą również w operacjach finansowych, dzięki czemu umożliwiają dokonywanie transakcji handlowych. W efekcie banki pełnią ważne funkcje rozliczeniowe w skali krajowej i międzynarodowej.

Równie ważne są instytucje rynku kapitałowego (np. giełda papierów wartościowych).

Pozwalają one na pozyskanie kapitału przez emitentów papierów wartościowych oraz bezpieczne lokowanie kapitału przez inwestorów. Ryzyko błędnych inwestycji zmniejszają towarzystwa funduszy inwestycyjnych, ponieważ umożliwiają powierzanie pieniędzy specjalistom.

Trudno też wyobrazić sobie życie bez podmiotów sektora ubezpieczeniowego. Chronią one inne podmioty gospodarki rynkowej przed negatywnymi skutkami różnych zdarzeń losowych. Natomiast instytucje takie jak Komisja Nadzoru Finansowego, Rzecznik Finansowy czy Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny i Bankowy Fundusz Gwarancyjny zapewniają klientom usług finansowych respektowanie ich praw i większą ochronę środków finansowych.

Ćwiczenia

1. Na podstawie rozmów z rodzicami lub innymi bliskimi ustal, z jakimi instytucjami finansowymi Twoja rodzina miała kontakt w ostatnim czasie. Z którą instytucją kontakty były najbardziej intensywnie i dlaczego?
2. Przedstaw argumenty uzasadniające hipotezę, że banki są niezbędnymi podmiotami w funkcjonowaniu współczesnej gospodarki.
3. Na podstawie tekstu podręcznika i dostępnych materiałów źródłowych wskaż różnice między bankami a SKOK-ami.
4. Na podstawie materiałów źródłowych ze stron internetowych wskaż różnice między zakresem działania Komisji Nadzoru Finansowego i Rzecznika Finansowego.

3. Bank centralny

Na tej lekcji dowiesz się: jaka jest rola banku centralnego w gospodarce • jakie funkcje i zadania ma bank centralny • na czym polega prowadzenie polityki pieniężnej.

Dzieci często mówią, że pieniądze biorą się z bankomatu. Dorośli wiedzą, że muszą na nie zarobić. Otrzymują je od swoich pracodawców lub klientów, a ci od swoich klientów itd. Ale kto znajduje się na początku tej drogi? Wprowadzaniem określonej ilości pieniędzy, czyli banknotów i monet, do obiegu w danym państwie zajmuje się wyłącznie bank centralny. Polskim bankiem centralnym jest Narodowy Bank Polski z siedzibą w Warszawie. Jednak jego funkcja nie ogranicza się tylko do emisji złotego.



W RPP oprócz prezesa NBP zasiada jeszcze dziewięciu członków, powoływanych na sześć lat w równej liczbie (po trzech członków) przez prezydenta, sejm i senat.

► Rola banku centralnego w gospodarce

Głównym celem funkcjonowania NBP jest utrzymanie stabilności systemu finansowego Polski (dzięki ograniczaniu inflacji i emisji pieniądza lub przeciwdziałaniu zbyt dużej deflacji). Ponadto bank centralny przez stabilizowanie kursu złotego w stosunku do innych walut na rynku krajowym zapewnia jego stabilność na rynku światowym.

Warto zapamiętać!

Bank centralny – podstawowa instytucja systemu bankowego każdego kraju. W Polsce jest nim Narodowy Bank Polski (NBP).

► Funkcje banku centralnego

NBP jako bank centralny pełni trzy podstawowe funkcje. Jest:

- bankiem emisyjnym,
- bankiem państwa,
- bankiem innych banków.

Charakterystykę tych funkcji zamieszczono w poniższej tabeli.

► Polityka pieniężna banku centralnego

Dzięki swoim uprawnieniom NBP realizuje politykę pieniężną państwa. Jej założenia opracowuje **Rada Polityki Pieniężnej (RPP)**. Na jej czele stoi prezes NBP.

Funkcje banku centralnego

Bank emisyjny	Bank państwa	Bank banków
Bank centralny ma wyłączne prawo emitowania znaków pieniężnych (banknotów i monet) będących prawnym środkiem płatniczym w danym kraju.	Bank centralny świadczy państwu usługi finansowe, m.in. prowadzi obsługę bankową budżetu państwa oraz prowadzi rachunki bankowe rządu i instytucji państwowych.	Bank centralny pełni funkcje regulacyjne w stosunku do innych banków. Dzięki temu ma zapewniać bezpieczeństwo zgromadzonych w bankach depozytów oraz stabilność sektora bankowego.

NBP ze swoim organem – RPP – dba o to, aby wielkość podaży pieniądza odpowiadała potrzebom gospodarki narodowej. Dokonuje tego za pomocą rozmaitych narzędzi (ich opis zamieszczono w tabeli poniżej):

- **zmiany stóp procentowych**, które określają cenę (wyrażoną w procentach), za jaką NBP udziela kredytu bankom lub po jakiej sprzedaje papiery wartościowe,
- **operacji otwartego rynku**, polegających na sprzedaży lub zakupie przez bank centralny papierów wartościowych,
- **zmiany stopy rezerwy obowiązkowej**, będącej częścią (wyrażoną w procentach) ogólnej sumy wkładów, którą banki muszą trzymać w banku centralnym. Od 2010 r. wynosi ona w Polsce 3,5%, co oznacza, że bank, który przyjmie 1 mln zł wkładów, będzie musiał złożyć w NBP rezerwę w wysokości 35 tys. zł.

Decyzje Rady Polityki Pieniężnej o wysokości stóp procentowych są fundamentalne dla ograniczania inflacji. Mają też zapobiegać nadmiernej deflacji, która może być sygnałem stagnacji lub recesji gospodarczej. Dlatego RPP wyznacza tzw. **cel inflacyjny**, czyli taki przedział wielkości inflacji, który uważa się za korzystny dla stabilności systemu finansowego oraz rozwoju gospodarczego. Od początku 2004 r. ciągły cel inflacyjny

wynosi 2,5% z możliwością odchylenia do 1 punktu procentowego w górę lub w dół. Oznacza to, że NBP nie podejmie interwencji, jeśli wartość rocznej stopy inflacji znajdzie się w przedziale między 1,5% a 3,5%. NBP utrzymuje poziom stóp procentowych spójny z realizowanym celem inflacyjnym. Ma to wpływ na oprocentowanie kredytów i depozytów w bankach komercyjnych, a co za tym idzie, na wysokość udzielanych kredytów, wielkość popytu w gospodarce i stopę inflacji.

► Rodzaje polityki pieniężnej

Bank centralny może prowadzić:

- **politykę ekspansywną** (miękką), polegającą na zwiększaniu podaży pieniądza. Prowadzi ona do wzrostu popytu na produkty, a to z kolei skłania producentów (sprzedawców) do podnoszenia cen. Polityka ekspansywna jest realizowana przez obniżanie stóp procentowych;
- **politykę restrykcyjną** (twardą), polegającą na zmniejszaniu podaży pieniądza. Powoduje ona spadek popytu na produkty, a w efekcie zniechęca producentów (sprzedawców) do podnoszenia cen. Polityka restrykcyjna jest realizowana przede wszystkim przez podnoszenie stóp procentowych.

Podstawowe narzędzia polityki pieniężnej prowadzonej przez NBP

NARZĘDZIA POLITYKI PIENIĘŻNEJ

stopy procentowe

- Podniesienie stóp procentowych prowadzi m.in. do wzrostu oprocentowania kredytów udzielanych przez banki osobom fizycznym i przedsiębiorstwom. Powoduje to spadek podaży pieniądza.
- Obniżenie stóp procentowych skutkuje wzrostem podaży pieniądza.

operacje otwartego rynku

- Sprzedaż papierów wartościowych przez NBP prowadzi do zmniejszenia ilości pieniądza w obiegu, czyli do spadku jego podaży.
- Skup papierów wartościowych przez bank centralny zwiększa podaż pieniądza na rynku.

rezerwa obowiązkowa

- Zwiększenie stopy rezerwy obowiązkowej zmniejsza ilość pieniędzy, jaką inne banki mogą przeznaczyć na udzielanie kredytów i pożyczek. Tym samym zmniejsza podaż pieniądza na rynku.
- Zmniejszenie poziomu rezerwy obowiązkowej zwiększa podaż pieniądza.



Centrum Pieniądza NBP im. Sławomira S. Skrzypka to specjalne muzeum edukacyjne, w którym przedstawiono m.in. historię pieniądza oraz ewolucję systemu bankowego i bankowości centralnej.

► Inne zadania banku centralnego

Oprócz polityki pieniężnej NBP prowadzi działania na rzecz **stabilności krajowego systemu finansowego**. Stabilność oznacza, że cały system prawidłowo wypełnia swoje podstawowe funkcje. Może on więc działać bez zakłóceń niezależnie od problemów pojedynczych instytucji, np. bankructwa któregoś z banków. NBP dba też o **rozwój systemu płatniczego**. Dlatego organizuje rozliczenia pieniężne w gospodarce – zarówno między osobami fizycznymi, jak i podmiotami gospodarczymi, a także podejmuje związane z tym działania regulacyjne.

Zadaniem NBP jest również **zarządzanie rezerwami dewizowymi** (zasobami walut obcych) Polski. Ma to na celu wzmocnienie wiarygodności finansowej kraju przez obniżenie kosztów obsługi zadłużenia na rynkach międzynarodowych i ograniczenie ryzyka gwałtownego odpływu kapitału za granicę. Zarządzanie rezerwami może być

Czy wiesz, że...

W przypadku wejścia danego kraju (np. w przyszłości Polski) do strefy euro większość zadań związanych z polityką pieniężną banku centralnego przejmie Europejski Bank Centralny we Frankfurcie nad Menem. Nie oznacza to, że likwiduje się krajowe banki centralne, tylko zmienia się ich funkcję. Odtąd nie prowadzą one samodzielnie polityki pieniężnej, ale mają udział w decydowaniu o polityce pieniężnej całej strefy euro.



też elementem wsparcia stabilności rynków finansowych, szczególnie sektora bankowego.

Ważnym zadaniem NBP jest **edukacja ekonomiczna społeczeństwa i działalność informacyjna**. Realizuje się je m.in. przez udostępnianie informacji na stronie internetowej banku oraz przez działalność Portalu Edukacji Ekonomicznej. Portal zawiera szereg ciekawych materiałów, także dla uczniów i nauczycieli. Przejawem działalności edukacyjnej NBP jest również Centrum Pieniądza im. Sławomira S. Skrzypka.

Warto zajrzeć!
<https://www.nbp.pl/>
<https://www.nbportal.pl/>

Ćwiczenia

1. Uzasadnij, dlaczego bank centralny jest określany jako „bank banków”.
2. Wyjaśnij różnice między dwoma podstawowymi rodzajami polityki pieniężnej banku centralnego. Wskaż podstawowe narzędzia jej prowadzenia.
3. Wykaż związek między wysokością stóp procentowych ustalanych przez RPP, wysokością oprocentowania kredytów i depozytów oraz wielkością popytu na rynku.
4. Odszukaj informacje o projektach edukacyjnych skierowanych do młodzieży, oferowanych lub wspieranych przez NBP.

4. Usługi finansowe – konta, karty i lokaty

Na tej lekcji dowiesz się: jakie usługi finansowe oferują banki i SKOK-i • jak bezpiecznie korzystać z bankowości elektronicznej • jak wybrać lokatę i wyliczyć od niej odsetki.

Banki i SKOK-i na stałe zagościły w naszym codziennym życiu. Zakładamy w nich konta osobiste, gromadzimy swoje oszczędności i korzystamy z kart płatniczych. Jednak instytucje te mają w ofercie więcej usług.

► Rodzaje usług oferowanych przez banki i SKOK-i

Do głównych usług bankowych, oferowanych także przez SKOK-i, należą:

- zakładanie i prowadzenie rachunków,
- przyjmowanie depozytów,
- wydawanie i obsługa kart płatniczych,
- udzielanie kredytów i pożyczek.

► Rachunki w bankach i SKOK-ach

Najpopularniejszą usługą świadconą przez banki i SKOK-i jest prowadzenie różnego typu rachunków, określanych w bankach jako **rachunki bankowe**. Służą one do przechowywania i gromadzenia środków pieniężnych oraz do bezgotówkowych rozliczeń finansowych.

Podstawowe rodzaje rachunków to:

- rachunki bieżące (ich rodzaje przedstawiono w tabeli poniżej),
- rachunki oszczędnościowe,
- rachunki lokat terminowych (lokaty).

► Konto osobiste

Konto osobiste, nazywane też **rachunkiem oszczędnościowo-rozliczeniowym** (ROR), jest rachunkiem bieżącym osób fizycznych, na który mogą być przekazywane np. wynagrodzenia. ROR-y oferują liczne udogodnienia, które dotyczą zwłaszcza:

- bezpiecznego gromadzenia środków finansowych,
- wypłacania pieniędzy niemal w każdym miejscu i o każdej porze,
- przeprowadzania rozliczeń, gotówkowych i bezgotówkowych, np. wykonywania przelewów w celu opłacenia rachunków,
- zadłużania się do kwoty określonej w ramach **limitu debetowego**.

Rodzaje rachunków bieżących

Konta osobiste		
standardowe	studenckie	młodzieżowe
• Przeznaczone dla osób, które chcą korzystać jedynie z podstawowych usług. • Nie trzeba spełniać żadnych szczególnych warunków, żeby je założyć. • Prowadzenie i utrzymanie konta zazwyczaj wymaga stałych miesięcznych wpływów.	• Przeznaczone dla studentów. • Prowadzenie konta zazwyczaj jest bezpłatne. • Konta te nie wymagają regularnych wpłat. • Gama usług towarzyszących kontom bywa uboższa niż w przypadku standardowych kont. • Banki lub SKOK-i często oferują bonusy, np. w postaci zniżek w wybranych sklepach (przy płatności kartą studencką).	• Przeznaczone dla osób niepełnoletnich (13–18 lat). • Do założenia konta potrzebna jest zgoda rodziców lub prawnych opiekunów. • Prowadzenie konta na ogół jest bezpłatne. • Konta te mogą mieć ograniczoną swobodę korzystania ze zgromadzonych na nich środków.

Warto zapamiętać!

Limit debetowy (limit kredytowy) – kwota na rachunku osobistym lub firmowym, do jakiej może zadłużać się właściciel konta (jeśli jego bieżące wpływy nie pokrywają wydatków). Korzystanie z limitu jest możliwe tylko po podpisaniu odpowiedniej umowy z bankiem lub SKOK-iem.

Środki zgromadzone na koncie z reguły są nisko oprocentowane lub w ogóle nieoprocentowane. Powoduje to, że przetrzymywanie przez dłuższy czas większych kwot na koncie nie jest opłacalne. W związku z inflacją tracą one bowiem na wartości. Dlatego część banków i SKOK-ów oferuje **konta oszczędnościowe**, często połączone z kontem głównym. Zazwyczaj są one lepiej oprocentowane i umożliwiają wypłatę środków w każdej chwili bez utraty odsetek (częste wypłaty wiążą się jednak z poniesieniem opłaty).

► Rodzaje kont osobistych

Banki i SKOK-i oferują obecnie wiele rodzajów kont osobistych, dostosowanych do potrzeb określonych grup klientów. W ofercie można więc znaleźć zarówno konta standardowe, dla klientów o niewielkich potrzebach w zakresie usług bankowych, jak i konta VIP – dla zamożnych, mających większe potrzeby i bardziej wymagających klientów.

► Konto firmowe

Konto firmowe to bieżący rachunek służący do rozliczeń w ramach prowadzonej działalności gospodarczej. Choć przepisy prawa nie nakładają na przedsiębiorców bezpośredniego obowiązku posiadania konta, to jednak określają transakcje, które muszą być rozliczane bezgotówkowo. Należą do nich m.in. transakcje o jednorazowej wartości przekraczającej 15 tys. zł.

► Lokaty terminowe

Lokaty terminowe (oferowane przez banki są nazywane lokatami bankowymi) to środki finansowe powierzone przez klienta bankowi lub SKOK-owi na określony czas, np. miesiąc lub rok. W zamian za otrzymanie środków instytucja finansowa zobowiązuje się, że po upływie zadeklarowanego w umowie terminu wypłaci właścicielowi lokaty zdeponowaną kwotę powiększoną o naliczone odsetki. Wysokość wypłaconej kwoty zależy od oprocentowania lokat oraz częstotliwości **kapitalizowania odsetek**.

Warto zapamiętać!

Kapitalizacja odsetek – okresowe (np. miesięczne, kwartalne lub roczne) naliczanie odsetek od środków złożonych na koncie lub lokacie terminowej i dopisywanie ich do podstawowej, wpłaconej na początku kwoty.

Konta osobiste		Konta firmowe
konta VIP	oszczędnościowe	
• Przeznaczone dla najzamożniejszych klientów. • Za prowadzenie kont VIP pobierane są wysokie opłaty lub wymagane duże wpływy na konto. • Większość standardowych usług, np. przelew internetowy czy wypłata gotówki w obcym bankomacie, jest zwolniona z opłat. • Zazwyczaj właściciele kont otrzymują też liczne przywileje, np. bezpłatny pakiet ubezpieczeń.	• Łączą w sobie najlepsze cechy standardowych kont oraz lokat terminowych (zapewniają swobodny dostęp do zgromadzonych na koncie pieniędzy, a także dość wysokie oprocentowanie). • Założenie oraz prowadzenie konta jest bezpłatne. • Zbyt częste wypłaty gotówki (dokonywane częściej niż raz w miesiącu) wiążą się z ponoszeniem opłaty.	• Ich oferta jest zorientowana głównie na potrzeby firm. • Konta te przypominają swoją funkcjonalnością tradycyjne konta bankowe. • Cechuje je poszerzona, wyspecjalizowana funkcjonalność – można za ich pośrednictwem opłacać m.in. podatki czy też odprowadzać składki do ZUS-u.

▶ Rodzaje lokat terminowych

W ofercie banków i SKOK-ów znajduje się wiele rodzajów lokat terminowych. Krótki opis najważniejszych spośród nich zamieszczono w tabeli poniżej. Są to:

- lokaty terminowe (zwykłe),
- lokaty rentierskie,
- lokaty progresywne (dynamiczne),
- lokaty strukturyzowane (inwestycyjne),
- lokata nocna (*overnight*).

▶ Karty płatnicze i ich rodzaje

Karta płatnicza to specjalna plastikowa karta z paskiem magnetycznym lub mikroprocesorem. Służy do dokonywania płatności za nabywane towary i usługi oraz pełni funkcję karty bankomatowej.

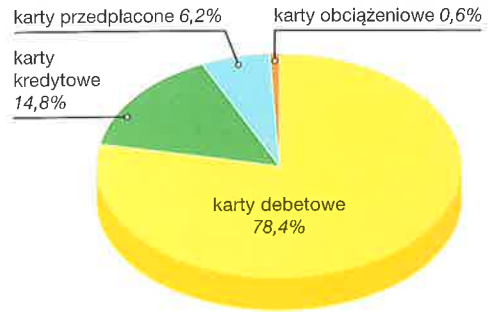
Do podstawowych rodzajów kart płatniczych należą (strukturę wydanych kart płatniczych w Polsce przedstawiono na wykresie na następnej stronie):

- **karty debetowe** – są wydawane przez banki lub SKOK-i i przypisane do rachunku właściciela karty. Można nimi płacić za towar lub usługę, jak również wypłacać gotówkę z bankomatu do wysokości środków zgromadzonych na koncie, powiększonej o dopuszczalny debet;
- **karty kredytowe** – są wydawane przez banki, SKOK-i lub inne organizacje, np. sieci handlowe. Nie muszą być powiązane z rachunkiem właściciela karty. Za ich pomocą można dokonywać płatności lub wypłacać gotówkę z bankomatu do wysokości kredytu przyznanego posiadaczowi karty przez instytucję wydającą;
- **karty obciążeniowe** – łączą cechy karty kredytowej (limit zadłużenia można wykorzystać w dowolnym momencie) oraz debetowej – mają powiązanie z rachunkiem właściciela karty, z którego regularnie pobierane są środki na spłatę zadłużenia;

Wybrane rodzaje lokat terminowych

Lokaty terminowe (zwykłe)	• Zakładane na określony czas, najczęściej z kapitalizacją odsetek po ukończeniu okresu umowy lub z roczną kapitalizacją w przypadku dłuższych umów. • W razie wycofania wkładu przed upływem określonego w umowie terminu następuje utrata części lub całości odsetek.
Lokaty rentierskie	• Zazwyczaj lokaty długoterminowe. • Odsetki od depozytu nie są kapitalizowane, lecz wypłacane właścicielowi lokaty lub wskazanej przez niego osobie (rentierowi) w ustalonych odstępach czasu (np. co miesiąc).
Lokaty progresywne (dynamiczne)	• Oprocentowanie rośnie z każdym miesiącem przetrzymywania środków w banku lub SKOK-u. • Istnieje możliwość wycofania wkładu w dowolnym momencie wraz z należnymi odsetkami, proporcjonalnymi do okresu utrzymania lokaty.
Lokaty strukturyzowane (inwestycyjne)	• Zazwyczaj lokaty długoterminowe, łączące cechy tradycyjnej lokaty terminowej z inwestycją w papiery wartościowe. • Zdeponowany kapitał zostaje podzielony na dwie części. Zwykle większość części środków jest inwestowana w bezpieczne papiery wartościowe, a pozostała część – w ryzykowne instrumenty finansowe, najczęściej na giełdzie. • Gdy inwestycja okazuje się nierentowna, takie lokaty zazwyczaj gwarantują tylko zwrot kwoty pierwotnie wpłaconego kapitału. Niektóre lokaty strukturyzowane zapewniają zwrot tylko 80–90% wpłaty klienta, więc mogą przynieść straty.
Lokata nocna (<i>overnight</i>)	• Zakładana na podstawie dyspozycji klienta (głównie przedsiębiorcy), według której wolne środki na rachunku ponad określony limit trafiają automatycznie na lokatę na noc. • Pod koniec dnia bank przelewa środki na konto lokaty, a następnego dnia rano zwraca je przedsiębiorcy wraz z odsetkami.

- **karty przedpłacone (*prepaid*)** – ich użycie wymaga wcześniejszego zasilenia środkami pieniężnymi rachunku płatniczego przypisanego do danej karty. Dokonywanie płatności kartą *prepaid* jest możliwe do wysokości środków zgromadzonych na rachunku. W niektórych krajach karta może być wykorzystywana jako karta na okaziciela, w Polsce muszą być one imienne. Do jej otrzymania nie jest potrzebne posiadanie rachunku osobistego w instytucji wydającej kartę.



Struktura wydanych kart płatniczych w Polsce (stan na 31 marca 2018 r.).

► Bankowość elektroniczna

W ostatnim czasie dynamicznie rozwija się w Polsce **bankowość elektroniczna** (zasady bezpiecznego korzystania z niej zamieszczono poniżej). Jest to rodzaj usługi świadczonej przez bank lub SKOK, polegającej na możliwości zarządzania rachunkiem z wykorzystaniem specjalnej aplikacji lub przeglądarki

internetowej. Pozwala ona na sprawdzanie stanu konta i przeprowadzonych na nim operacji, w tym wykonywanie przelewów i zarządzanie kartami. Często występuje także możliwość zakładania lokat oraz zaciągania pożyczek bądź kredytów. Dostęp do bankowości elektronicznej jest możliwy przez całą dobę.

Jak bezpiecznie korzystać z bankowości elektronicznej?

Konto internetowe, chociaż prowadzone w świecie wirtualnym, jest realnie narażone na rabunek. Aby chronić swoje pieniądze i bezpiecznie korzystać z bankowości internetowej, należy przestrzegać kilku zasad.

Twórz trudne hasła

Posługuj się odpowiednio długimi i nieoczywistymi hasłami dostępu. Zmieniaj je okresowo.

Chroń dane

Nigdy nie podawaj danych do logowania do konta e-mailowo czy telefonicznie. Nie zapisuj ich na kartce i nie noś w portfelu.

Zabezpieczaj urządzenia

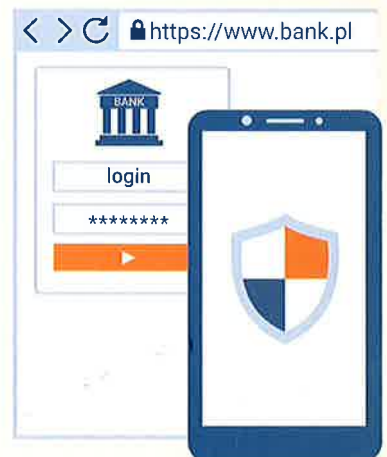
Komputer, telefon lub tablet, z którego logujesz się do konta, powinien mieć zainstalowany skuteczny program antywirusowy.

Unikaj publicznych komputerów i sieci

Podczas logowania nie korzystaj z ogólnodostępnych komputerów w miejscach publicznych. Unikaj też otwartych sieci Wi-Fi.

Sprawdź bezpieczeństwo strony

Strona, na którą się logujesz, jest bezpieczna tylko wówczas, jej adres poprzedza symbol kłódki i oznaczenie protokołu https.



Jak wybrać najlepszą lokatę?

1 Okres trwania lokaty

- Przed założeniem tradycyjnej lokaty terminowej określ, na jaki czas chcesz powierzyć bankowi swoje oszczędności. Długość trwania lokaty wpływa bowiem na wielkość jej oprocentowania (zazwyczaj jest ono wyższe dla lokat o dłuższych terminach).
- W wypadku zerwania lokaty przed czasem możesz stracić część lub całość odsetek.

2 Wysokość kwoty lokaty

- Wysokość minimalnej kwoty potrzebnej do założenia lokaty terminowej zazwyczaj jest niewielka i wynosi kilkaset złotych.
- Im wyższą kwotę zdeponujesz na lokacie, tym wyższe będzie oprocentowanie lokaty.

3 Wysokość oprocentowania

- Im wyższe oprocentowanie lokaty, tym lepiej. Zazwyczaj banki i SKOK-i podają oprocentowanie w stosunku rocznym (zatem trzeba je odnieść proporcjonalnie do czasu trwania lokaty).
- Zwróć też uwagę na to, aby oprocentowanie lokaty było wyższe niż poziom inflacji. W przeciwnym wypadku zamiast zarabiać – stracisz.

4 E-lokaty

- Zwróć uwagę na lokaty internetowe (e-lokaty). Ich charakterystyczną cechą jest nieco wyższe oprocentowanie niż w wypadku tradycyjnych lokat terminowych, zakładanych w oddziale banku lub SKOK-u.

5 Rodzaj oprocentowania

- Lokaty terminowe mają stałe (dla lokat krótkoterminowych, czyli najczęściej do jednego roku) lub zmienne oprocentowanie (dla depozytów długoterminowych, czyli z reguły powyżej jednego roku).
- Oprocentowanie stałe obowiązuje niezmiennie przez cały okres trwania lokaty. Z kolei zmienna stopa procentowa jest zależna od zmian stóp procentowych NBP i może ulec zmianie.
- Jeśli oczekujesz, że stopy procentowe będą rosły, to wybierz oprocentowanie zmienne. Jeśli zaś zależy Ci na pewnym zysku – wybierz stopę stałą.

6 Częstotliwość kapitalizacji odsetek

- Im częstsza kapitalizacja odsetek, tym lepiej (bardziej korzystna jest kapitalizacja co miesiąc niż co kwartał). Liczy się bowiem tzw. procent składany – kwota początkowa powiększona o wypracowane przez dany okres odsetki stanowi w kolejnym cyklu rozliczeniowym podstawę do naliczania nowych odsetek.

7 Opodatkowanie zysku

- Pamiętaj, że zysk zostanie obciążony podatkiem od zysków kapitałowych wynoszącym 19%.
- Podatek pobierany jest w chwili wypłacania odsetek za zdeponowane oszczędności.

8 Dodatkowe warunki

- Upewnij się, czy nie ma dodatkowych opłat związanych z założeniem oraz prowadzeniem lokaty.
- Dowiedz się, czy nie musisz mieć także konta osobistego lub innego produktu z tego samego banku, by założyć lokatę.
- Zapoznaj się też z warunkami przedterminowego zerwania umowy (czy oprócz całościowej lub częściowej utraty odsetek nie grozi ono zapłatą kary).



Obliczanie należnych odsetek od lokaty terminowej z uwzględnieniem kapitalizacji

Oblicz wysokość odsetek od rocznej lokaty w wysokości 10 000 zł, o stałej stopie procentowej wynoszącej 4% z: a) kwartalną kapitalizacją odsetek i b) naliczeniem odsetek po roku.

- 1 Aby obliczyć należne odsetki od lokaty terminowej przy kapitalizacji częstszej niż rok, należy skorzystać z następującego wzoru:

$$WP_n = WO (1 + r : m)^{n \cdot m},$$

gdzie:

WP_n – wartość przyszła zdeponowanej kwoty po n okresach,

WO – wartość obecna zdeponowanej kwoty,

r – roczna stopa procentowa,

n – liczba okresów rocznych,

m – liczba równych podokresów kapitalizacji występujących w okresie rocznym.

- 2 Wypisz dane i wykonaj obliczenia:

a) kapitalizacja kwartalna (cztery razy w roku):

$$WP_1 = 10\,000 (1 + 0,04 : 4)^{1 \cdot 4} = 10\,406,04 \text{ zł (przyrost o 406,04 zł)}$$

b) kapitalizacja roczna (na zakończenie lokaty):

$$WP_1 = 10\,000 (1 + 0,04 : 1)^{1 \cdot 1} = 10\,400,00 \text{ zł (przyrost o 400,00 zł)}$$

- Odpowiedź:

Wysokość odsetek od rocznej lokaty terminowej w wysokości 10 000 zł, o stałej stopie procentowej równej 4% z kwartalną kapitalizacją wynosi 406,04 zł, a z roczną kapitalizacją – 400 zł.

Obliczanie realnej stopy procentowej

Ze względu na występowanie inflacji realna stopa procentowa lokat może być niższa od nominalnej, co oznacza niższe realne zyski.

Podobna sytuacja występuje w przypadku kredytów i oznacza realne oszczędności.

Oblicz realną stopę procentową lokaty zdeponowanej na rok z kapitalizacją na koniec roku, o nominalnej stopie procentowej wynoszącej 4% (w stosunku rocznym). Wartość rocznej stopy inflacji wynosi 2%.

- 1 Aby obliczyć realną stopę procentową, należy skorzystać z następującego wzoru:

$$RS = (i - Si) : (100 + Si) \cdot 100\%,$$

gdzie:

RS – realna stopa procentowa, i – roczna stopa procentowa, Si – roczna stopa inflacji.

- 2 Wypisz dane i wykonaj obliczenia:

$$RS = ((4 - 2) : (100 + 2)) \cdot 100\%$$

$$RS = 1,96\%$$

- Odpowiedź:

Realna stopa oprocentowania lokaty rocznej przy oprocentowaniu nominalnym 4% i przy inflacji rocznej 2% wynosi 1,96%. Oznacza to o ponad połowę mniejsze realne zyski z lokaty, niż gdyby nie było inflacji.

Ćwiczenia

- Po rozmowie z rodzicami lub innymi bliskimi wymień rodzaje usług bankowych, z których korzysta Twoja rodzina.
- Porównaj oferty rocznych lokat terminowych co najmniej trzech banków i SKOK-ów. Która oferta wydaje Ci się najkorzystniejsza? Uzasadnij swój wybór.
- Wyjaśnij, czym będziesz się kierować przy wyborze konta osobistego w banku lub SKOK-u.

5. Usługi finansowe – kredyty i pożyczki

Na tej lekcji dowiesz się: czym jest kredyt i jakie są jego rodzaje • jakie różnice występują między kredytem a pożyczką • co wpływa na koszty kredytu lub pożyczki • jak czytać umowę pożyczki.

Kredyt i pożyczka to wygodne formy zdobywania środków finansowych, gdy nie mamy wystarczająco dużo pieniędzy na zakup danego towaru lub usługi. Zanim podejmiemy decyzję o zaciągnięciu kredytu czy pożyczki, powinniśmy jednak dobrze wiedzieć, czym charakteryzują się te produkty finansowe.

► Kredyt

Zgodnie z polskim prawem **działalność kredytowa** jest zastrzeżona wyłącznie dla banków i spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych (SKOK-ów). Dlatego kredyty są najważniejszym typem usług oferowanych przez te instytucje (kredytodawców). Kredytodawcy odstępują danej osobie lub firmie (kredytobiorcom) określoną sumę pieniędzy pod warunkiem jej zwrotu wraz z należną prowizją i odsetkami.

► Kryteria podziału kredytów

Kredyty można podzielić ze względu na różne kryteria, takie jak:

- **okres kredytowania**, na:
 - kredyty krótkoterminowe (do roku),
 - kredyty średnioterminowe (od roku do trzech lat),
 - kredyty długoterminowe (powyżej trzech lat);
- **waluta kredytu**, na:
 - kredyty złotowe (udzielane, wypłacane oraz zwracane tylko w polskiej walucie),
 - kredyty dewizowe (udzielane w walucie innych krajów, często spłacane w złotych po kursie z dnia spłaty);
- **przeznaczenie kredytu**, na:
 - kredyty dla ludności,
 - kredyty gospodarcze,
 - kredyty hipoteczne.

Podział kredytów według przeznaczenia

Kredyty dla ludności (osób fizycznych)			
kredyt konsumpcyjny	kredyt odnawialny	kredyt studencki	kredyt konsolidacyjny
• Udzielany na sfinansowanie zakupu różnych dóbr konsumpcyjnych. • Zabezpieczeniem kredytu są najczęściej dochody kredytobiorcy lub poręczenie innych osób, tzw. żyrantów. • Do tego typu kredytów należą kredyty: – gotówkowe, – ratalne, na zakup np. sprzętu AGD lub samochodu.	• To linia kredytowa na koncie osobistym, która umożliwia wielokrotne zadłużanie się do wyznaczonego limitu. • Kredytobiorca sam decyduje o tym, kiedy skorzysta z pożyczki i ureguje zobowiązania. • Każda spłata zadłużenia zwiększa automatycznie kwotę dostępnego kredytu.	• Przeznaczony na pokrycie kosztów związanych z nauką na wyższych uczelniach. • Wypłacany w miesięcznych transzach (przez 10 miesięcy roku akademickiego). • Spłata kredytu rozpoczyna się dwa lata po ukończeniu studiów i trwa co najmniej dwa razy dłużej niż okres jego pobierania.	• Przeznaczony na spłatę kilku zaciągniętych wcześniej kredytów. • Może obniżyć koszty spłaty długu (dzięki niższemu oprocentowaniu). • W zamian za niższe comiesięczne zobowiązania wobec banku należy liczyć się z wydłużeniem okresu płatności rat i wyższymi całkowitymi kosztami kredytu.

► Kredyt konsumencki

Wiele z wymienionych rodzajów kredytów mieści się w szerszej kategorii – **kredycie konsumenckim**. Jest nim każdy kredyt zaciągnięty na cele niezwiązane bezpośrednio z prowadzeniem działalności gospodarczej, którego kwota wynosi mniej niż 255 550 zł, a okres spłaty trwa minimum trzy miesiące. Obejmuje on też kredyty dewizowe oraz pożyczki udzielane przez SKOK-i i instytucje parabankowe. Zgodnie z przepisami prawa umowa kredytu konsumenckiego zapewnia kredytobiorcom (w tym przypadku wyłącznie konsumentom) m.in.:

- **prawo do pełnej informacji na temat kredytu** (umowa kredytowa powinna zostać sporządzona na piśmie i zawierać wszelkie warunki przyznawania kredytu),
- **prawo do odstąpienia od umowy** (w ciągu 14 dni od daty podpisania umowy),
- **ograniczenie całkowitych kosztów kredytu** (obowiązują ustawowe limity pozaodsetkowych kosztów kredytu, np. prowizji oraz wysokości opłat z tytułu zaległości w spłacie, takich jak opłaty windykacyjne),
- **prawo do wcześniejszej spłaty** (bez konieczności uprzedniego zawiadomienia o tym kredytodawcy).



Umowę kredytu na zakup towarów konsumpcyjnych łatwo zawrzeć na stoiskach kredytowych w centrach handlowych. Jednak pośpiech z reguły nie sprzyja uważnemu czytaniu warunków umowy.

► Co oznacza skrót RRSO?

Skrót RRSO oznacza **rzeczywistą roczną stopę oprocentowania**. Jest to wskaźnik określający całkowite koszty kredytu lub pożyczki ponoszone przez konsumenta. Informację o wysokości tego wskaźnika musi zawierać każda umowa kredytu konsumenckiego. RRSO oblicza się według ustalonego wzoru i wyraża jako procent całkowitej kwoty kredytu lub pożyczki w stosunku rocznym. Wskaźnik uwzględnia, oprócz oprocentowania, także inne koszty, takie jak prowizje. Dzięki RRSO konsumentom łatwiej porównuje się różne oferty kredytów i pożyczek.

Kredyty gospodarcze (dla przedsiębiorców)			Kredyty hipoteczne (na zakup nieruchomości)
kredyt obrotowy	kredyt inwestycyjny	faktoring	
• Przeznaczony głównie na bieżącą działalność przedsiębiorstwa, np. zakup towarów lub usług niezbędnych do jego funkcjonowania. • Kwota kredytu zależy m.in. od: – stabilności finansowej firmy, – częstotliwości i wartości obrotów na koncie firmowym.	• Przeznaczony wyłącznie na finansowanie rozwoju przedsiębiorstwa, np. zakup maszyn wykorzystywanych w działalności gospodarczej. • Bank może zażądać biznesplanu lub prognozy efektów finansowych inwestycji. • Zabezpieczeniem kredytu może być np. hipoteka.	• Przeznaczony do krótkoterminowego finansowania dostaw towarów. • Może być udzielany także przez firmy faktoringowe (według prawa bankowego nie jest kredytem). • Od kredytobiorcy wymaga się m.in. kopii dokumentów dotyczących zawieranych transakcji.	• Kredyt długoterminowy (okres spłaty wynosi nawet do 35 lat). • Może zostać zaciągnięty przez osobę prywatną lub firmę. • W razie niespłacenia kredytu bank ma prawo sprzedaży nieruchomości budowanej lub kupionej za pożyczone pieniądze.

► Kto może otrzymać kredyt?

Udzielanie kredytów to dla banku lub SKOK-u znaczne ryzyko. Aby je ograniczyć, przeprowadza się analizę **zdolności kredytowej**, czyli oblicza maksymalną miesięczną ratę, którą dana osoba jest w stanie spłacać. Wysokość tej raty ma wpływ na wielkość przyznawanego kredytu. W wyliczeniach brane są pod uwagę m.in. dochody kredytobiorcy, liczba osób pozostających na jego utrzymaniu, stałe miesięczne opłaty, a także inne zobowiązania. Przyjmuje się, że wszystkie obciążenia kredytowe kredytobiorcy (łącznie z ratą kredytu, o który się stara) nie powinny przekraczać połowy jego dochodów. Ważna jest też historia spłaty wcześniejszych kredytów, będąca wyznacznikiem wiarygodności kredytobiorcy. Można ją sprawdzić przez **Biuro Informacji Kredytowej (BIK)**.

Warto zapamiętać!

Biuro Informacji Kredytowej (BIK) – instytucja gromadząca informacje o przeszłości kredytowej osób starających się o kredyt.



Przyjmowanie różnych kryteriów oceny zdolności kredytowej sprawia, że decyzje o przyznaniu kredytu oraz jego wielkości różnią się między poszczególnymi bankami i SKOK-ami.

► Pożyczka a kredyt

Słowa „kredyt” i „pożyczka” są na ogół stosowane zamiennie. Jednak oznaczają one różne umowy, które niosą ze sobą inne konsekwencje prawne i ekonomiczne. Podstawową różnicą między pożyczką a kredytem są regulujące je przepisy prawa. Zasady dotyczące pożyczki, której może udzielić każda osoba (fizyczna lub prawna), określa *Kodeks cywilny*, a dotyczące kredytu – *Prawo bankowe*.

Różnice między pożyczką a kredytem

Pożyczka	Kredyt
Umowę pożyczki reguluje <i>Kodeks cywilny</i> .	Umowę kredytu reguluje <i>Prawo bankowe</i> .
Udzielającym może być osoba fizyczna lub osoba prawna (np. bank, SKOK, firma pożyczkowa).	Udzielającym może być tylko bank lub SKOK.
Umowę można zawrzeć w formie pisemnej bądź ustnej (gdy kwota pożyczki przekracza 1000 zł, umowa powinna zostać sporządzona w formie umożliwiającej zapoznanie się z jej treścią, np. e-mailowej, SMS-owej).	Umowa musi zostać zawarta w formie pisemnej.
Przedmiotem umowy mogą być pieniądze lub rzeczy oznaczone co do gatunku (czyli takie, które można liczyć, mierzyć i ważyć).	Przedmiotem umowy są wyłącznie pieniądze (przekazane w gotówce lub w formie bezgotówkowej).
Pożyczkobiorca staje się właścicielem przedmiotu umowy i może nim swobodnie dysponować (chyba że umowa stanowi inaczej).	Przedmiot umowy nie staje się własnością kredytobiorcy. Bank zobowiązuje się jedynie oddać określoną kwotę do czasowej dyspozycji kredytobiorcy.
Cel pożyczki jest dowolny.	Cel kredytu jest zazwyczaj określony w umowie.
Umowa pożyczki może być odpłatna lub nieodpłatna.	Umowa kredytu jest zawsze odpłatna.

► Koszty kredytu lub pożyczki

Każdy z banków i SKOK-ów ma w ofercie co najmniej kilka opcji kredytowych. Do tego kilkadziesiąt instytucji pozabankowych udziela pożyczek. Dlatego konsumenci mogą mieć problem z wyborem właściwej oferty. Aby podjąć dobrą decyzję, należy zwrócić uwagę na koszty kredytu lub pożyczki, na które składają się:

- **stopa procentowa** (w przypadku zmiennej – sposób wyliczania oprocentowania kredytu),
- **długość okresu promocyjnego oprocentowania** (jeśli takie występuje, później z reguły oprocentowanie wzrasta),
- **opłaty i prowizje** (np. za rozpatrzenie wniosku, ubezpieczenie kredytu lub pożyczki itp.).

Szczególnie trzeba przyrzeć się RRSO. W przypadku pożyczek krótkoterminowych (tzw. chwilówek branych na kilka tygodni bądź miesięcy) udzielanych przez banki,

a zwłaszcza pozabankowe instytucje pożyczkowe RRSO może być bardzo wysokie i wynosić nawet kilkaset procent.

Przy podejmowaniu decyzji o wzięciu kredytu należy także uwzględnić wymagany przez bank sposób jego zabezpieczenia, np. **zastaw hipoteczny**. Jeśli osiąga się dochody w obcej walucie, warto sprawdzić, czy można wziąć kredyt dewizowy. Jednak przy rozpatrywaniu tego typu kredytu należy sprawdzić wysokość **spreadu walutowego**.

Warto zapamiętać!

Zastaw hipoteczny (hipoteka) – dobra kredytobiorcy (np. mieszkanie, grunt), do których prawo własności ma bank do momentu, gdy kredytobiorca spłaci cały zaciągnięty na nie kredyt wraz z odsetkami.

Spread walutowy – różnica między kursem kupna a kursem sprzedaży danej waluty.



Policz to!

Obliczanie odsetek od kredytu

Oblicz wysokość odsetek od kredytu na kwotę 2000 zł. Kredyt został zaciągnięty na trzy miesiące, a jego oprocentowanie wynosi 10%.

- 1 Aby obliczyć należne odsetki od kredytu za kolejne okresy wyznaczone datami ich płatności, należy skorzystać z następującego wzoru:

$$I_t = P \cdot i \cdot \frac{t}{360}$$

gdzie:

I_t – odsetki od kredytu należne po t dniach,
 P – kwota zaciągniętego kredytu,
 i – roczna stopa procentowa (1 rok = 360 dni),
 t – okres między kolejnymi płatnościami odsetek.

- 2 Wypisz dane potrzebne do obliczeń:

$P = 2000$ zł
 $i = 0,1$
 $t = 90$

- 3 Wykonaj obliczenia:

$$I_t = 2000 \text{ zł} \cdot 0,1 \cdot \frac{90}{360}$$

$$I_t = 50 \text{ zł}$$

- Odpowiedź:

Wysokość odsetek od kredytu w wysokości 2000 zł zaciągniętego na trzy miesiące wynosi 50 zł.

Wzór ten ma zastosowanie tylko wówczas, gdy oprocentowanie kredytu jest naliczane jednokrotnie, na koniec analizowanego okresu.

Do bardziej skomplikowanych obliczeń można wykorzystać kalkulatory odsetek dostępne w internecie lub odpowiednią formułę w arkuszu kalkulacyjnym.

Jak czytać i analizować umowę pożyczki?

1	Opinia o pożyczkodawcy	• Przed podpisaniem umowy poszukaj na portalach i forach internetowych informacji, jak inni klienci oceniają instytucję pożyczającą Ci pieniądze, zwłaszcza gdy mają kłopoty ze spłatą rat pożyczki.
2	Dane stron umowy	• Sprawdź, czy dane pożyczkobiorcy i pożyczkodawcy są poprawne.
3	Kwota i okres pożyczki	• Sprawdź, czy kwota pożyczki i okres jej spłaty się zgadzają. • Zwróć uwagę, że okres pożyczki najczęściej podaje się w miesiącach, rzadziej w latach, tygodniach lub dniach. Łatwo więc o pomyłkę.
4	Opłaty (w tym prowizja)	• Zwróć szczególną uwagę na zapisy dotyczące wysokości prowizji i innych opłat. Z reguły wlicza się je do kwoty pożyczki. Kwota wypłaconych Ci środków będzie więc niższa niż kwota udzielonej pożyczki.
5	Taryfa opłat i prowizji	• Umowy zawierają z reguły odwołania do taryfy opłat i prowizji za różnego typu czynności związane z pożyczką. Uważnie przyjrzyj się zapisom dotyczącym taryfy, a dowiesz się, za co możesz zapłacić w przyszłości. • Pamiętaj, że taryfa opłat i prowizji może się zmienić.
6	Wypłata kwoty pożyczki	• Sprawdź, czy sposób wypłaty pożyczki jest zgodny z ustaleniami. • W przypadku wypłaty na konto sprawdź, czy poprawnie zapisano numer Twojego rachunku bankowego. • Pamiętaj, że bank może wstrzymać wypłatę pożyczki, jeśli dowie się, że podane przez Ciebie oświadczenie o stanie majątkowym jest nieprawdziwe.
7	Kwota do spłaty i RRSO	• Sprawdź, czy zapisy umowy są zgodne z wcześniejszymi ustaleniami dotyczącymi warunków całkowitej kwoty do zapłaty, całkowitych kosztów pożyczki, a także wysokości RRSO. • Zwróć uwagę, że kwota do zapłaty może być mniejsza, jeśli część opłat (np. przygotowawczych) zostanie wniesiona wcześniej i nie zostanie pokryta z kwoty pożyczki.
8	Stopa procentowa	• Pamiętaj, że przy stałej stopie procentowej oprocentowanie nie może się zmienić. • W przypadku zmiennej stopy procentowej zwróć uwagę, w jakiej sytuacji może się ona zmienić oraz w jaki sposób pożyczkodawca będzie informował o zmianie oprocentowania i nowym harmonogramie spłat.
9	Zasady spłaty	• Szczegóły spłat są określone w harmonogramie spłat, który każdy pożyczkobiorca powinien otrzymać wraz z umową. • Zwróć uwagę, że wszelkie spłaty pożyczki w pierwszej kolejności zalicza się na poczet różnych opłat i prowizji, a dopiero później – na poczet bieżącego zadłużenia.
10	Dodatkowe postanowienia i podpis	• Przeczytaj w dalszych częściach umowy informacje o postępowaniu w przypadku braku spłaty zadłużenia oraz zapisy dotyczące możliwości odstąpienia od umowy zgodnie z ustawą o kredycie konsumenckim. • Zapoznaj się także z zapisami dotyczącymi sposobu reklamacji oraz rozstrzygania sporów. • Jeżeli nie masz żadnych wątpliwości – podpisz umowę.

Umowa pożyczki gotówkowej nr _____

(wyciąg z ważniejszych punktów)

2 W dniu _____ pomiędzy _____
(nazwa banku) spółką akcyjną z siedzibą w _____
przy ul. _____,
zarejestrowaną w Sądzie _____
pod nr. KRS 0000000000, NIP: 000-000-00-00,
REGON: 000000000, kapitał zakładowy
000 000 000 zł, zwaną dalej „Bankiem”,
a Panem(-nią) _____
(PESEL) _____
(adres zamieszkania) _____

zwanym(-ną/-nymi) dalej „Pożyczkobiorcą”, została
zawarta niniejsza umowa pożyczki, zwana dalej
„umową”, o następującej treści:

§ 1.

- 3 1. Bank udziela Pożyczkobiorcy pożyczki gotówkowej w kwocie _____ zł (słownie złotych: _____),
będącej całkowitą kwotą kredytu na okres _____
miesięcy, zwanej dalej „pożyczką”.
2. Na całkowitą kwotę pożyczki składa się część
pożyczki przekazywana do dyspozycji Pożyczkobiorcy
oraz opłata przygotowawcza i prowizja za
udzielenie pożyczki.

§ 2.

4 Od Pożyczkobiorcy jest pobierana (z kwoty wypłacanej pożyczki):

- a) opłata przygotowawcza, za rozpatrzenie wniosku
o udzielenie pożyczki, przygotowanie i zawarcie
umowy pożyczki, w wysokości _____ zł,
b) prowizja za udzielenie pożyczki w wysokości
_____ zł.

§ 3.

- 5 1. Za czynności wykonane na zlecenie Pożyczkobiorcy Bank pobiera prowizję i opłaty bankowe przewidziane w „Taryfie prowizji i opłat bankowych”, zwanej dalej „Taryfą”, które mogą ulegać zmianom w zależności od:
a) zmiany poziomu inflacji w wysokości podawanej przez Główny Urząd Statystyczny,
b) zmiany kosztów obsługi pożyczki, w szczególności zmiany cen połączeń telekomunikacyjnych, usług pocztowych rozliczeń międzybankowych oraz w wyniku wprowadzenia nowych przepisów prawnych.
2. Wyciąg z Taryfy, aktualny na dzień zawarcia umowy, stanowi integralną część umowy.
3. Informacje o zmianach Taryfy są przysyłane w formie elektronicznej na adres poczty e-mail oraz w formie papierowej na adres podany w niniejszej umowie lub ostatni podany przez Pożyczkobiorcę adres korespondencyjny.

§ 4.

- 6 1. Wypłata pożyczki nastąpi w dniu zawarcia umowy jednorazowo przelewem na rachunek bankowy o nr.: _____, wskazany przez Pożyczkobiorcę we wniosku o udzielenie pożyczki.
2. Wypłata pożyczki nastąpi pod warunkiem, że przed wypłatą pożyczki Bank nie uzyska informacji mogących mieć negatywny wpływ na podjętą decyzję kredytową, w szczególności dotyczących podanych przez Pożyczkobiorcę danych finansowych o wysokości dochodów i zobowiązań.

§ 5.

- 7 1. Całkowita kwota do zapłaty przez Pożyczkobiorcę wynosi _____ zł.
2. Całkowity koszt pożyczki, wraz z odsetkami, opłatami i prowizjami, który Pożyczkobiorca jest zobowiązany ponieść w związku z umową, wynosi _____ zł.
3. Rzeczywista roczna stopa oprocentowania (RRSO) wynosi _____ %.

§ 6.

- 8 1. Pożyczka jest oprocentowana według zmiennej stopy procentowej, obowiązującej w Banku, która w dniu przekazania umowy Pożyczkobiorcy wynosi _____ % w stosunku rocznym.
2. Zmiana wysokości oprocentowania może nastąpić w przypadku zaistnienia jednej lub dwóch niżej wymienionych okoliczności:
a) zmiany którejkolwiek ze stóp procentowych NBP,
b) zmiany stopy rezerwy obowiązkowej banków, ustalanych przez Radę Polityki Pieniężnej,
3. Bank zawiadamia Pożyczkobiorcę o zmianie oprocentowania pożyczki, przysyłając listem zwykłym nowy plan spłaty.
4. Odsetki są liczone od aktualnego stanu zadłużenia, za faktyczny okres wykorzystania pożyczki.

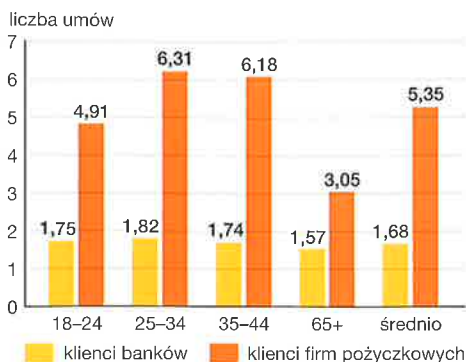
§ 7.

- 9 1. Pożyczkobiorca jest zobowiązany do spłaty pożyczki wraz z odsetkami w ratach spłacanych w _____ okresach miesięcznych liczonych od dnia wypłaty pożyczki. Szczegóły dotyczące wysokości i terminów spłat podane są w planie spłaty, który stanowi integralną część umowy.
2. Spłaty rat będą dokonywane na rachunek bankowy pożyczki nr _____, prowadzony przez Bank.
3. Wpłaty z tytułu spłaty pożyczki zaliczane są na poczet należności w kolejności: określone w umowie i Taryfie prowizje i opłaty, odsetki od zadłużenia przeterminowanego, zadłużenie przeterminowane, odsetki bieżące, bieżące zadłużenie.

„Pożyczka bez BIK-u”

W reklamach często słyszymy hasło „pożyczka bez BIK-u”. Takiej pożyczki udziela się bez sprawdzania historii kredytowej pożyczkobiorcy w BIK-u. Zazwyczaj jest ona krótkoterminowa, zaciągana na niewielką kwotę, a całkowite koszty jej spłaty są bardzo wysokie. Pozabankowe instytucje pożyczkowe udzielają jej osobom, które mają lub miały problemy ze spłatą swoich zobowiązań, a banki czy SKOK-i odmawiają im kolejnych pożyczek. Przyjmowanie przez firmy pożyczkowe łagodnych zasad udzielania pożyczek sprawia, że ich klienci zadłużają się częściej niż klienci banków, co potwierdzają dane przedstawione na wykresie. Jednak takie osoby, gdy decydują się na kolejną pożyczkę, ryzykują, że wpadną w tzw. spiralę zadłużenia, czyli zaciąganie pożyczek na spłatę poprzednich zobowiązań.

Łatwiej uzyskać pożyczkę w pozabankowych instytucjach pożyczkowych niż w bankach czy SKOK-ach, ale koszt takiej pożyczki jest z reguły znacznie wyższy. ►



▲ Średnia liczba umów pożyczkowych lub kredytowych na kwotę do 10 tys. zł, podpisanych przez jedną osobę w latach 2016–2017 według wybranych grup wiekowych.



Ćwiczenia

1. Podaj różnice między kredytem a pożyczką.
2. Wymień uprawnienia kredytobiorcy wynikające z zaciągnięcia kredytu konsumenckiego.
3. Porównaj oferty pożyczek gotówkowych czterech wybranych instytucji finansowych: banku komercyjnego, banku spółdzielczego, SKOK-u oraz pozabankowej instytucji pożyczkowej. Wybierz najlepszą według Ciebie ofertę. Uzasadnij swój wybór.
4. Wyjaśnij, dlaczego branie szybkich „pożyczek bez BIK-u” na spłatę poprzednich zobowiązań może pogłębić problemy finansowe pożyczkobiorcy.

6. Formy oszczędzania i inwestowania

Na tej lekcji dowiesz się: czym jest oszczędzanie i inwestowanie oraz jakie są ich formy • w jakie rodzaje papierów wartościowych można zainwestować • jaka jest zależność między długością inwestycji, ryzykiem i zyskiem • dlaczego ważne jest korzystanie z wiarygodnych informacji finansowych.

Gdy nie wydajemy wszystkich zarobionych pieniędzy, w naszym budżecie, podobnie jak w budżecie państwa, powstaje tzw. nadwyżka finansowa, czyli mamy oszczędności. Sporo osób przechowuje je w domu, o czym mówi się, że trzyma je w skarpecie. Takie działanie nie jest jednak korzystne, ponieważ na skutek inflacji pieniądze tracą na wartości. Aby temu zapobiec, najlepiej nie tylko oszczędzać, lecz także inwestować zaoszczędzone środki.

► Czym jest oszczędzanie, a czym inwestowanie?

Oszczędzanie w ujęciu finansowym to gromadzenie nadwyżek środków pieniężnych w celu wykorzystania ich w przyszłości. Natomiast **inwestowanie** to lokowanie wolnych środków pieniężnych w sposób zapewniający w przyszłości osiągnięcie zysków. Ważną różnicą między oszczędzaniem a inwestowaniem jest poziom ryzyka. Przy oszczędzaniu istnieje względnie niewielkie ryzyko. Przy inwestowaniu ryzyko straty zysków, a nawet części lub całości zainwestowanego kapitału jest już większe.

► Jakie są formy oszczędzania?

Podstawowymi formami oszczędzania są:

- **konta osobiste** (ROR-y),
- **konta oszczędnościowe**,
- **lokaty terminowe**.

► Podział inwestycji

Inwestycje można podzielić ze względu na różne kryteria, takie jak:

- przedmiot inwestycji (podział według tego kryterium przedstawiono na schemacie poniżej), na:
 - **inwestycje rzeczowe**, w których przedmiot inwestycji ma charakter materialny,
 - **inwestycje finansowe**, w których przedmiot inwestycji jest niematerialny, określą się go jako **instrument finansowy**;

Warto zapamiętać!

Instrument finansowy – zobowiązanie pieniężne jednego podmiotu względem innego w postaci papieru wartościowego lub zapisu księgowego niebędącego papierem wartościowym (m.in. jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych).

Podział inwestycji według przedmiotu inwestycji



- podmiot inwestowania, na:
 - **inwestycje prywatne** – dokonywane przez podmioty prywatne, czyli instytucje oraz inwestorów indywidualnych,
 - **inwestycje komunalne** – dokonywane przez samorządy terytorialne,
 - **inwestycje państwowe** – dokonywane przez rząd.

Ponadto inwestycje finansowe w akcje bądź udziały przedsiębiorstw można podzielić według celu inwestycji na:

- **inwestycje bezpośrednie**, mające na celu uzyskanie kontroli nad działalnością przedsiębiorstwa, w które się inwestuje,
- **inwestycje portfelowe**, których celem jest osiągnięcie zysku z inwestycji.

► Inwestycje finansowe

Inwestycje finansowe dokonywane na rynku kapitałowym dotyczą przede wszystkim papierów wartościowych, które dzieli się na:

- **papiery wartościowe dłużne**, potwierdzające wielkość zadłużenia danego podmiotu wystawiającego te papiery, np. obligacje,
- **papiery wartościowe własnościowe**, będące uznaniem prawa własności, np. akcje.

► Obligacje i ich rodzaje

Obligacje są papierami wartościowymi, których **emitent** (wystawca obligacji) jest dłużnikiem **obligatariusza** (posiadacza obligacji) i zobowiązuje się do ich wykupu wraz z odsetkami. Obligacja stanowi zatem potwierdzenie zawarcia umowy pożyczki, podlegającej zwrotowi w ustalonym terminie. Ze względu na emitenta obligacji wyróżnia się:

- **obligacje skarbowe** – emituje je Skarb Państwa. Jest to najpowszechniejszy typ obligacji występujących na rynku kapitałowym. Rodzaje obligacji oferowanych przez Skarb Państwa zamieszczono w poniższej tabeli;
- **obligacje komunalne** (samorządowe) – ich emitentami są jednostki samorządu terytorialnego: gminy, powiaty;
- **obligacje przedsiębiorstw** (korporacyjne).

Warto zapamiętać!

Papiery wartościowe – dokumenty będące potwierdzeniem określonych praw majątkowych przysługujących ich posiadaczowi, np. akcje i obligacje. Współcześnie najczęściej nie mają formy papierowej, a jedynie występują w postaci zapisów elektronicznych w specjalnych systemach (depozytach elektronicznych).

Rodzaje obligacji skarbowych w Polsce

Rodzaj obligacji	Symbol	Oprocentowanie	Wypłata odsetek
Trzymiesięczne	OTS	stałe	po trzech miesiącach
Dwuletnie	DOS	stałe	roczna kapitalizacja odsetek, wypłata w dniu wykupu
Trzyletnie	TOZ	zmiennie, aktualizowane co sześć miesięcy	co sześć miesięcy
Czteroletnie	COI	zmiennie, uzależnione od rocznej stopy inflacji	co rok
Dziesięcioletnie	EDO	zmiennie, uzależnione od rocznej stopy inflacji	roczna kapitalizacja odsetek, wypłata w dniu wykupu
Sześcioletnie rodzinne	ROS	zmiennie, uzależnione od rocznej stopy inflacji	roczna kapitalizacja odsetek, wypłata w dniu wykupu
Dwunastoletnie rodzinne	ROD	zmiennie, uzależnione od rocznej stopy inflacji	roczna kapitalizacja odsetek, wypłata w dniu wykupu



Przykładem spółki dzielącej się zyskiem z akcjonariuszami jest KGHM Polska Miedź SA. W rekordowym 2012 r. wartość dywidendy wyniosła aż 5,7 mld zł (28,3 zł na jedną akcję).

► Akcje i ich rodzaje

Najczęściej spotykany rodzaj papierów wartościowych własnościowych to **akcje**. Są one potwierdzeniem uczestnictwa ich właściciela w kapitale spółki akcyjnej, czyli praw majątkowych akcjonariusza oraz praw korporacyjnych (prawa głosu na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy i prawa do **dywidendy**). W tabeli zamieszczono klasyfikację akcji biorącą pod uwagę:

- sposób przenoszenia własności,
- uprawnienia ich właścicieli.

Rodzaje akcji

PODZIAŁ WEDŁUG SPOSOBU PRZENOSZENIA WŁASNOŚCI		PODZIAŁ WEDŁUG UPRAWNIEN WŁAŚCICIELI AKCJI	
akcje imienne	akcje na okaziciela	akcje zwykłe	akcje uprzywilejowane
• Powinny zawierać imię i nazwisko nabywcy akcji. • Rejestruje się je w księdze akcji imiennych spółki. • Z posiadaniem tego rodzaju akcji łączą się ograniczenia, np. ich zbycie (przenoszenie praw własności) wymaga oświadczenia woli posiadacza oraz wpisania nowego właściciela do księgi akcyjnej.	• Nie wymagają składania pisemnych oświadczeń o przekazaniu praw na ich nabywcę. • Zbywanie akcji odbywa się przez wręczenie dokumentu lub odpowiednie przeksięgowania na rachunkach inwestycyjnych posiadacza i nabywcy. • W Polsce przedmiotem obrotu giełdowego jest tylko ten rodzaj akcji.	• Są podstawą obrotu giełdowego. Ich nabywcom przysługuje m.in.: – prawo do głosu na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy, – prawo do dywidendy, czyli udziału w zyskach spółki, – prawo poboru (zakupu akcji nowej emisji), – prawo do udziału w majątku spółki w razie jej likwidacji.	• Z ich posiadaniem wiąże się dodatkowe uprawnienia. Dotyczą one np.: – wysokości wypłacanej na jedną akcję dywidendy, – liczby głosów przypadających na jedną akcję na zgromadzeniu akcjonariuszy. • W Polsce akcje uprzywilejowane muszą być imienne.

► Emisja akcji

Emisja akcji wiąże się z zasadami powoływania spółki akcyjnej. Jednym z warunków jej utworzenia jest wniesienie do kapitału zakładowego co najmniej 100 tys. zł oraz notarialne potwierdzenie objęcia pierwszych akcji o tej wartości przez założycieli (ewentualnie inne osoby). Spółka akcyjna może dokonać emisji:

- **prywatnej** (subskrypcji prywatnej) – przeznaczanej tylko dla określonego adresata,
- **zamkniętej** – przeznaczanej dla określonego kręgu inwestorów,
- **otwartej** – przeznaczanej dla potencjalnych inwestorów spoza tego kręgu,
- **publicznej** – przeznaczanej dla dużej liczby drobnych inwestorów.

Warto zapamiętać!

Emisja akcji – wprowadzenie przez podmioty gospodarcze akcji do obiegu na rynku kapitałowym.

Dywidenda – część zysku spółki akcyjnej przeznaczona do podziału między akcjonariuszy, inaczej nazywana dochodem z akcji.

► Jedna akcja a różne rodzaje cen

Każda akcja ma określoną **wartość nominalną**, czyli ustaloną z góry wartość, która – pomnożona przez ustaloną liczbę emitowanych akcji – określa wartość kapitału zakładowego spółki akcyjnej. Spółki oferują nabywcom swoje akcje po **cenie emisyjnej**, tj. cenie, po jakiej spółka emituje akcje, czyli oferuje je inwestorom w tzw. **obrocie pierwotnym**. Zwykle cena emisyjna jest wyższa od wartości nominalnej akcji. Natomiast cena, po jakiej inwestorzy dokonują obrotu akcjami między sobą w tzw. **obrocie wtórnym**, np. na giełdzie papierów wartościowych, to **cena transakcyjna**. Z kolei średnia cena transakcyjna to **cena rynkowa**. Jest ona uzależniona od wielu zmiennych czynników, m.in. koniunktury na giełdzie. Stąd też cena transakcyjna podlega częstym zmianom i z reguły jest inna niż wartość nominalna oraz cena emisyjna akcji. Dlatego inwestycja

w akcje może przynieść straty lub zyski, wynikające z różnicy między ceną zakupu i sprzedaży akcji oraz z wypłaty dywidendy.

► Zależność między czasem a zyskiem z inwestycji

Między czasem inwestycji a zyskami występuje pewna zależność. Zasadniczo w przypadku **dłuższej inwestycji w instrumenty finansowe można spodziewać się większych zysków** (wady i zalety wybranych instrumentów finansowych zamieszczono w poniższej tabeli). Na przykład lokaty terminowe czy obligacje skarbowe na dłuższy okres są wyżej oprocentowane niż te krótkookresowe. Wynika to z faktu, że instytucja finansowa przyjmująca lokatę (bank lub SKOK) albo emitent obligacji w przypadku dłuższego okresu mogą lepiej zaplanować takie wykorzystanie zgromadzonych środków, które przyniesie im większe korzyści.

Zalety i wady wybranych instrumentów finansowych

Instrument finansowy	Zalety	Wady
Lokaty terminowe	• Inwestor nie musi mieć specjalistycznej wiedzy o finansach. • Zakładanie lokat (szczególnie lokat internetowych) jest szybkie i łatwe. • Przy zakładaniu lokaty o stałym oprocentowaniu stopa zwrotu inwestycji jest z góry znana. • Zapewniają bezpieczeństwo (depozyty do równowartości w złotych kwoty 100 tys. euro są w 100% gwarantowane przez BFG).	• W wypadku przedterminowego zerwania lokaty trzeba liczyć się z utratą części lub całości odsetek. • Założenie niektórych lokat może wiązać się z konkretnymi wymogami, np. koniecznością otwarcia wraz z lokatą konta osobistego (zwłaszcza jeśli jest się klientem innego banku).
Obligacje skarbowe	• Zapewniają bezpieczeństwo (zwrot zainwestowanych pieniędzy wraz z odsetkami jest gwarantowany przez państwo). • Łatwo je zakupić (m.in. przez internet, telefon, w oddziałach banku PKO BP). • Mają wysoki stopień płynności (dają możliwość szybkiej sprzedaży). • W określonych wypadkach można zakupić obligacje z dyskontem, czyli po cenie emisyjnej niższej od wartości nominalnej.	• Oferują niską stopę wzrostu, czyli niewielki osiągnięty zysk (bardzo często porównywalny do zysku osiąganego na lokatach). • Przedterminowy wykup obligacji powoduje zmniejszenie wartości naliczonych odsetek o dodatkową opłatę (zazwyczaj 1 zł za jedną obligację).
Akcje	• Umożliwiają wysokie zyski. • Są źródłem dochodów bieżących, osiągniętych w okresie ich posiadania (dywidenda), i dochodu wynikającego z nadwyżki ceny sprzedaży nad ceną zakupu.	• Mogą przynosić wysokie straty (jeżeli cena sprzedaży jest niższa od ceny zakupu). • W wypadku samodzielnego inwestowania trzeba mieć dużą wiedzę o rynku finansowym.

► Zależność między ryzykiem a zyskiem z inwestycji

Innego typu zależność występuje między ryzykiem a zyskiem. Zasadniczo **im większych zysków można się spodziewać z inwestycji w dany instrument finansowy, tym większe ryzyko trzeba podjąć**. Dlatego zyski z obligacji skarbowych, choć pewniejsze (gdyż mało prawdopodobne, aby wysokorozwinięte państwo zbankrutowało), są niższe niż z obligacji korporacyjnych (w wypadku których istnieje ryzyko bankructwa firmy i jej niewypłacalności). Przedsiębiorstwa muszą zaoferować wyższe oprocentowanie, aby przekonać dużymi zyskami do zakupu swoich obligacji, a nie bardziej pewnych obligacji skarbowych. Inwestycje w akcje cechuje duża zmienność ceny w czasie, dlatego w krótkich okresach mogą one przynosić straty. Przyjmuje się jednak, że w dłuższym okresie inwestycja w akcje solidnych firm powinna przynosić zyski, dodatkowo płynące z wypłat dywidendy.

► Wiarygodność informacji

Przy podejmowaniu decyzji finansowych, oprócz poznania cech instrumentu finansowego, w który chce się zainwestować, ważne jest korzystanie z **wiarygodnych źródeł informacji**. Przede wszystkim należy sprawdzić instytucję finansową, której powierza się pieniądze: czy działa zgodnie z prawem, czy może jest na **liście ostrzeżeń publicznych KNF**. W przypadku inwestycji w akcje powinno się dokładnie przyjrzeć sytuacji spółek, w których akcje chce się zainwestować. Nie należy opierać się na plotkach

znalezionych w internecie ani na tym, co robią inni (można wtedy popełnić błąd w tzw. owczym pędzie). Wiarygodne są **reporty dla inwestorów** przygotowywane przez spółki zgodnie z wymogami prawnymi oraz **rekomendacje** uznanych analityków giełdowych. Warto też poszukać informacji z innych źródeł, np. portali czy czasopism branżowych, w których publikowane są analizy danego rynku. W przypadku oceny sytuacji gospodarczej czy przewidywań wobec inflacji należy kierować się sprawdzonymi danymi np. Głównego Urzędu Statystycznego.

Czy wiesz, że...

Jak ważne jest korzystanie z wiarygodnych informacji, pokazała tzw. afera Amber Gold. Straty blisko 20 tys. inwestorów wyniosły ok. 500 mln zł. Wiele osób, skuszonych obietnicami wysokich zysków i prestiżowym wyglądem oddziałów firmy, powierzyło jej pieniądze. Inwestorzy nie sprawdzili lub zignorowali, że KNF zamieściła ostrzeżenia przed nią na swojej stronie internetowej. Można tam było przeczytać, że Amber Gold nie jest bankiem (choć prowadzi działalność bankową bez zezwolenia) i nie jest objęta system gwarancji depozytów ani nadzorem KNF.



Ćwiczenia

1. Wskaż różnice między inwestycjami rzeczowymi a inwestycjami finansowymi.
2. Oceń różnice w stopniu ryzyka inwestycji w akcje, obligacje i lokatę terminową.
3. Przedstaw argumenty wskazujące na większy sens oszczędzania i inwestowania środków na emeryturę już od początku kariery zawodowej niż na kilka lat przed końcem okresu pracy zawodowej.

7. Inwestowanie w fundusze

Na tej lekcji dowiesz się: na czym polega istota działania funduszy inwestycyjnych • jakie są rodzaje funduszy • jaką rolę fundusze odgrywają w gospodarce • jakie są potencjalne zyski, a jakie jest ryzyko strat w zależności od rodzaju funduszu.

Samodzielne inwestowanie w instrumenty finansowe takie jak akcje spółek, a nawet w obligacje skarbowe może sprawiać trudności. Większość z nas nie ma na ten temat wystarczającej wiedzy. Zamiast poznawać tajniki inwestowania na giełdzie czy np. handlu nieruchomościami lub surowcami możemy powierzyć zadanie obrotu naszymi pieniędzmi profesjonalnym podmiotom. Podmioty te – ze środków pochodzących od wielu inwestorów – tworzą fundusze, a następnie inwestują zebrany kapitał w wybrane instrumenty.

► Fundusze inwestycyjne a towarzystwa funduszy inwestycyjnych

Fundusz inwestycyjny (inaczej **powierniczy**) to forma zbiorowego inwestowania w różnego typu instrumenty finansowe, w tym przede wszystkim w papiery wartościowe. Fundusz ma własną osobowość prawną, a zarządza nim wyspecjalizowany podmiot – **towarzystwo funduszy inwestycyjnych** (TFI). Taka konstrukcja prawna pozwala na oddzielenie środków finansowych uzbieranych od inwestorów od środków

finansowych podmiotu zarządzającego. Kapitał klientów zostaje więc w całości zainwestowany. Tym samym nie ma niebezpieczeństwa, że TFI przejmą część środków funduszu na własną działalność, np. opłacenie pracowników czy kupno biurowca. TFI zarabiają na prowizjach pobieranych od inwestowanej kwoty – najczęściej w momencie wejścia w inwestycję (a czasem także przy wyjściu).

► Fundusze inwestycyjne otwarte i zamknięte

Fundusze inwestycyjne ze względu na formę uczestnictwa dzielą się na:

- **fundusze inwestycyjne otwarte,**
- **fundusze inwestycyjne zamknięte.**

Opis tych rodzajów funduszy przedstawiono na schemacie poniżej.

Warto zapamiętać!

Jednostka uczestnictwa – tytuł prawny do udziału w aktywach netto otwartego funduszu inwestycyjnego.

Certyfikat inwestycyjny – papier wartościowy emitowany przez fundusze inwestycyjne zamknięte.

Podział funduszy inwestycyjnych według formy uczestnictwa

FUNDUSZE INWESTYCYJNE	
otwarte	zamknięte
• Najpopularniejszy typ funduszy, gdyż ich członkiem można zostać w dowolnym terminie. W wybranym momencie można z nich także zrezygnować. • W zamian za dokonanie wpłaty inwestorzy otrzymują tytuły uczestnictwa nazywane jednostkami uczestnictwa.	• Ich członkami mogą zostać inwestorzy po nabyciu certyfikatów inwestycyjnych, których liczba jest ograniczona. • Certyfikaty inwestycyjne można kupować i sprzedawać w ściśle określonych terminach. Oznacza to, że liczba uczestników funduszu zamkniętego nie zmienia się w dowolny sposób – tak jak w wypadku funduszu otwartego.

► Podział funduszy według zawartości portfela

Podziału funduszy inwestycyjnych dokonuje się także według zawartości portfela, czyli rodzajów instrumentów finansowych, w które fundusze inwestują. Na tej podstawie wyróżnia się fundusze:

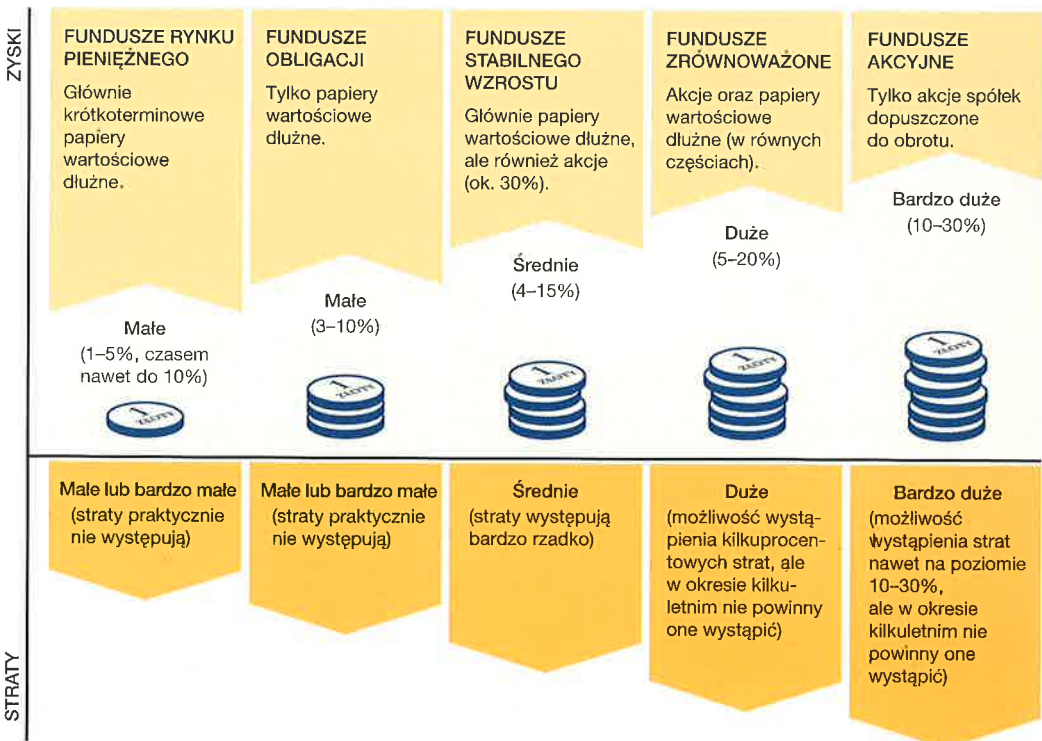
- **pieniężne** (głównie w papiery wartościowe dłużne rynku pieniężnego),
- **dłużne** (głównie w obligacje),
- **mieszane** (zarówno w akcje, jak i w obligacje),
- **akcji** (głównie w akcje).

► Istota inwestowania w fundusze

Zadaniem funduszu jest zapewnienie jak największego wzrostu wartości jednostek lub certyfikatów, gdy kurs papierów wartościowych na giełdzie rośnie, i minimalizowanie

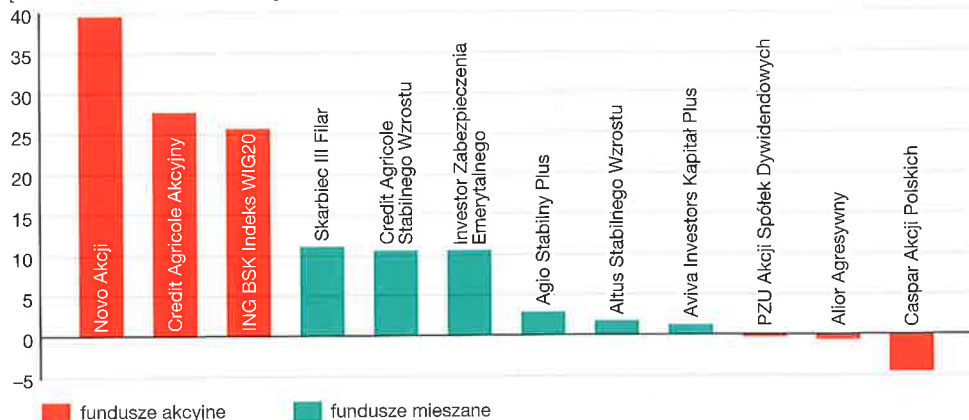
spadku ich wartości, gdy kurs maleje. Zarządzaniem oszczędnościami ulokowanymi w funduszu inwestycyjnym zajmują się specjaliści. Inwestor natomiast decyduje o tym, w jaki sposób mają być zainwestowane jego pieniądze – w zakup akcji, papierów wartościowych dłużnych czy ewentualnie innych instrumentów pieniężnych. Wybór instrumentów jest bardzo ważny, ponieważ wpływa na potencjalny zysk, jaki fundusz ma szansę wypracować, oraz na ryzyko wiążące się z inwestycją w ten fundusz (zależność tę przedstawia poniższa ilustracja oraz wykres na stronie 90 ukazujący wartości rocznych zysków i strat wybranych polskich funduszy inwestycyjnych). Dlatego przy wyborze funduszu inwestor powinien dokładnie sprawdzić, w co i w jaki sposób dany fundusz inwestuje.

Potencjalne zyski roczne oraz ryzyko wystąpienia strat w zależności od rodzaju funduszu



Najlepsze i najgorsze wyniki polskich funduszy w 2017 r. z kategorii funduszy mieszanych i akcyjnych

[zmiana wartości funduszu w %]



? Dlaczego fundusze akcji znajdują się na skrajnych pozycjach na wykresie (z lewej i prawej strony)?

► Jakie są zalety inwestowania w fundusze...

Inwestowanie w fundusze ma szereg zalet. Do najważniejszych należy zaliczyć:

- łatwość inwestowania (nie jest wymagana duża wiedza o rynku kapitałowym, ponieważ zarządzanie pieniędzmi powierza się specjalistom, którzy na bieżąco śledzą wydarzenia rynkowe i starają się jak najlepiej zarządzać powierzonymi pieniędzmi),
- możliwość inwestowania niewielkich kwot,
- elastyczność formy oszczędzania (możliwość wyboru funduszu według swoich preferencji),
- w przypadku funduszy otwartych: możliwość rozpoczęcia inwestycji (nabycia jednostki uczestnictwa) w dowolnym czasie,
- szybki dostęp do oszczędności (można zrezygnować z inwestycji w dowolnej chwili w przypadku funduszu otwartego, w przypadku funduszu zamkniętego rezygnacja jest trudniejsza, ale nie niemożliwa).



Warto zajrzeć!

https://www.knf.gov.pl/podmioty/Podmioty_rynk_u_kapitaLOWego/TFI_i_FI

► ...a jakie wady?

Inwestowanie w fundusze ma też swoje wady, przede wszystkim:

- duże ryzyko strat w wypadku funduszy inwestujących w akcje oraz w przypadku inwestycji krótkoterminowych, zwłaszcza w fundusze akcyjne i zrównoważone,
- wysokie koszty zarządzania funduszami (odliczane od wartości jednostki) oraz koszty obsługi inwestora (np. opłaty przy wykupie jednostek lub certyfikatów).

► Rola funduszy w gospodarce

Fundusze inwestycyjne są jednym z głównych pośredników w przemieszczaniu kapitału finansowego. Umożliwiają transfer środków od osób fizycznych i podmiotów gospodarczych mających nadwyżki finansowe do podmiotów gospodarczych mających okresowe braki kapitału. Fundusze obracają ogromnymi środkami, które mogą inwestować według ściśle określonych reguł prawnych. Mają także stabilizujący wpływ na rozwój rynku kapitałowego, a tym samym na całą gospodarkę.

Jak wybrać formę inwestycji?

Podjmując decyzję o inwestowaniu swoich oszczędności, należy odpowiedzieć sobie na cztery podstawowe pytania.

1

**Jaką kwotę
zamierzam
przeznaczyć
na inwestycję?**

- Określenie możliwości inwestycyjnych jest bardzo ważne, ponieważ wielkość kapitału decyduje o tym, na jakie instrumenty finansowe możesz sobie pozwolić.
- Jeśli dysponujesz kwotą rzędu 500–1000 zł, to prawdopodobnie najkorzystniejsze byłoby dla Ciebie założenie lokaty terminowej. Natomiast jeśli dysponujesz większym kapitałem, możesz wybrać inną formę inwestycji, np. zakup obligacji skarbowych czy jednostek uczestnictwa.
- Jeśli inwestujesz niewielkie kwoty, musisz się liczyć z płaceniem wyższych prowizji za zakup czy sprzedaż niektórych instrumentów finansowych, np. jednostek uczestnictwa (obowiązuje zasada, że im większą kwotę zainwestujesz, tym niższą prowizję zapłacisz).

2

**Jak długo
ma trwać
inwestycja?**

- Wybór instrumentu finansowego powinien być uzależniony od przewidywanego czasu inwestycji.
- Jeśli wiesz, że nie będziesz korzystać ze swoich oszczędności przez długi czas, to możesz sobie pozwolić na inwestycję długoterminową (powyżej pięciu lat) i wybór bardziej ryzykownych instrumentów finansowych, np. funduszy akcyjnych lub akcji. W krótszym czasie mogą one nie dawać zysków (a nawet okresowo przynosić straty), za to w dłuższej perspektywie powinny przynieść dość wysokie zyski.
- Jeśli masz zamiar skorzystać z inwestowanych pieniędzy w przeciągu kilku miesięcy, wybierz inwestycję krótkoterminową, która przyniesie jakikolwiek, nawet niewielki zysk, np. konto oszczędnościowe lub lokatę terminową.

3

**Jakie ryzyko
jestem w stanie
zaakceptować?**

- Jeśli inwestujesz w instrumenty finansowe, musisz pamiętać, że im wyższy zysk chcesz osiągnąć, tym wyższe ryzyko musisz ponieść.
- Jeśli usatysfakcjonuje Cię niewielki zysk i nie chcesz ponosić dużego ryzyka, wybierz lokatę terminową lub obligacje skarbowe. W przeciwnym razie zainwestuj w akcje lub akcyjne fundusze inwestycyjne.
- Ryzyko inwestycyjne możesz zminimalizować przez dywersyfikację portfela inwestycyjnego.

4

**Jak płynne
mają być moje
oszczędności?**

- Przez płynność inwestycji rozumie się możliwość zamiany w krótkim okresie przedmiotu inwestycji na gotówkę. Jest to istotne wtedy, gdy zaistnieje konieczność odzyskania zainwestowanych środków przed upływem założonego terminu.
- Jeśli przewidujesz, że zechcesz wcześniej odzyskać pieniądze – wybierz inwestycje o wysokiej płynności, np. obligacje skarbowe, akcje spółek giełdowych lub jednostki uczestnictwa.

Warto zapamiętać

Portfel inwestycyjny – zbiór aktywów finansowych stanowiących formy lokowania majątku. W jego skład mogą wchodzić papiery wartościowe, gotówka oraz aktywa rzeczowe: nieruchomości, dzieła sztuki itp.

Dywersyfikacja portfela inwestycyjnego – działanie inwestora mające na celu zróżnicowanie składu portfela inwestycyjnego (dzięki zakupowi różnego rodzaju aktywów finansowych) w celu zmniejszenia ryzyka.

Wysokość potencjalnych zysków w zależności od długości trwania inwestycji oraz wybranej formy inwestycji

Ania, Agata, Janek i Tomek zainwestowali po 1000 zł w te same instrumenty finansowe: fundusz akcji, fundusz zrównoważony i fundusz obligacji oraz w obligacje i lokatę bankową. Ania zrobiła to trzy lata wcześniej, Agata – dwa lata, Janek – rok, a Tomek – dwa miesiące wcześniej.

Stopa zwrotu instrumentów finansowych w lipcu 2018 r.

Okres inwestowania	2 miesiące (Tomek)	1 rok (Janek)	2 lata (Agata)	3 lata (Ania)
Fundusz akcji	-5,5	+6,8	+17,4	+48,7
Fundusz zrównoważony	-2,2	+4,2	+7,5	+16,4
Fundusz obligacji	+0,6	+1,8	+4,5	+5,5
Obligacje skarbowe (10 szt. po 100 zł)	2% w stosunku rocznym (sprzedaż na rynku wtórnym po 100,60 zł za obligację)	2,5% w stosunku rocznym	3% w stosunku rocznym	3,5% w stosunku rocznym
Lokata bankowa	2%	2,5% w stosunku rocznym (kapitalizacja roczna)		

Kwota inwestycji powiększona o zyski (z pominięciem prowizji w przypadku funduszy i ewentualnego podatku od zysków kapitałowych) po wybranym okresie

Okres inwestowania	2 miesiące (Tomek)	1 rok (Janek)	2 lata (Agata)	3 lata (Ania)
Fundusz akcji	945,00	1068,00	1174,00	1487,00
Fundusz zrównoważony	978,00	1042,00	1075,00	1164,00
Fundusz obligacji	1006,00	1018,00	1045,00	1055,00
Obligacje skarbowe (10 szt. po 100 zł)	1006,00	1025,00	1060,90	1108,72
Lokata bankowa	1003,33	1025,00	1050,63	1076,89

Z analizy danych liczbowych zamieszczonych w tabelach wynika, że:

- im dłuższy okres inwestycji, tym większa jej stopa zwrotu,
- dzięki kapitalizacji corocznej odsetek zyski z obligacji i lokat przy inwestycji dwu- i trzyletniej są wyższe niż dwukrotność lub odpowiednio trzykrotność zysku z lokaty czy obligacji rocznej,
- krótkoterminowe inwestycje w akcje mogą skończyć się stratą finansową,
- obligacje i lokaty o tym samym oprocentowaniu w skali roku dają ten sam zysk.

Ćwiczenia

1. Wskaż różnice między funduszami inwestycyjnymi otwartymi i zamkniętymi.
2. Wyjaśnij, na czym polega bezpieczeństwo środków zainwestowanych w fundusze. Zastanów się, czy jest w praktyce możliwe, aby wartość jednostek funduszu otwartego spadła do 0.
3. Wyobraź sobie, że Twoja rodzina dysponuje 200 tys. zł. Chce ułatwić Ci start w dorosłość (gdy skończysz studia za ok. siedem lat). Oceń, w co powinna zainwestować, by przekazać Ci jak najwyższy kapitał.

8. Inwestowanie na giełdzie

Na tej lekcji dowiesz się: jaka jest struktura rynku kapitałowego w Polsce • na czym polega mechanizm funkcjonowania giełdy na przykładzie GPW w Warszawie • jakie są podstawowe wskaźniki giełdowe na GPW • jakie znaczenie mają wskaźniki giełdowe przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych.

Hossa, bessa, zielone i czerwone kolory zmieniających się wskaźników giełdowych – giełda fascynuje językiem, symbolami i dynamiką. Najbardziej jednak urzeka wizją pieniędzy, które można na niej zarobić. Niemniej jest to bardzo ryzykowny sposób pomnażania kapitału.

► GPW jako instytucja rynku kapitałowego

Transakcje kupna-sprzedaży papierów wartościowych na polskim rynku kapitałowym odbywają się głównie na **Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW)**. Jednak w obrocie nimi uczestniczą także inne instytucje (strukturę rynku kapitałowego w Polsce przedstawia poniższy schemat):

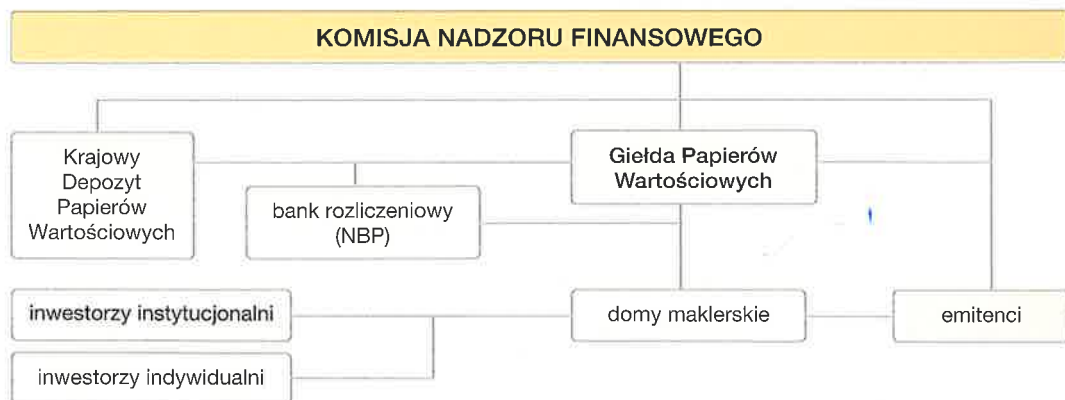
- **Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych (KDPW)**, dokonujący rozliczeń transakcji, realizujący zobowiązania emitentów wobec właścicieli papierów wartościowych i przechowujący instrumenty finansowe,



W Polsce funkcjonuje ponad 50 domów maklerskich (wyspecjalizowanych przedsiębiorstw) oraz biur maklerskich (jednostek organizacyjnych banków).

- **Narodowy Bank Polski (NBP)** – bank rozliczeniowy, w którym KDPW dokonuje rozliczeń pieniężnych,
- **Komisja Nadzoru Finansowego (KNF)**, sprawująca nadzór nad rynkiem kapitałowym w Polsce,
- **domy i biura maklerskie**, czyli wyspecjalizowane instytucje pośredniczące w transakcjach na rynku kapitałowym.

GPW jako instytucja rynku kapitałowego



► Rynek pierwotny a rynek wtórny

W ramach rynku kapitałowego wyróżniamy:

- **rynek pierwotny**, na którym nabycie papierów wartościowych nowej emisji oferuje ich emitent. W ten sposób przedsiębiorstwa pozyskują środki finansowe, które mogą przeznaczyć na swój rozwój;
- **rynek wtórny**, na którym odbywa się obrót papierów wartościowych między inwestorami. Transakcje kupna i sprzedaży papierów wartościowych najczęściej dokonuje się za pośrednictwem giełdy.

► Rynki na GPW

Na GPW mogą być notowane wyłącznie instrumenty finansowe dopuszczone do obrotu giełdowego przez Zarząd Giełdy. Gdy spółka przejdzie wymaganą procedurę, zostaje dopuszczona do jednego z rynków giełdowych:

- **rynku podstawowego**, na który trafiają akcje spółek spełniające szereg rygorystycznych wymagań – mają np. odpowiednią wartość i rozproszenie (znaczna część akcji jest w posiadaniu wielu inwestorów),

a ich emitenci ogłaszali roczne sprawozdania finansowe przez ostatnie trzy lata,

- **rynku równoległego**, na który trafiają akcje mniejszych spółek, niespełniających kryteriów rynku podstawowego.
- Poza rynkiem regulowanym (podstawowym i równoległym) na GPW działają także:
- **NewConnect**, będący rynkiem dla młodych firm, które chcą wykorzystać możliwości giełdy, ale nie są w stanie spełnić wymogów dopuszczenia ani na rynek podstawowy, ani na rynek równoległy,
 - **Catalyst**, będący rynkiem instrumentów dłużnych, m.in. obligacji komunalnych i korporacyjnych.

Czy wiesz, że...

Każda firma (spółka akcyjna), która chce wejść na giełdę, musi przygotować i udostępnić przyszłym inwestorom prospekt emisyjny. Jest to zbiór szczegółowych informacji na temat przedsiębiorstwa, w tym o kondycji finansowej, partnerach handlowych, strategii rozwoju oraz celach i rodzajach emitowanych akcji.

Cedula giełdy papierów wartościowych

52 tyg.		Spółka	Kod	Kurs	
max.	min.			poprzedni	otwarcia
1	2	3	4	5	6
140,75	101,65	PEKAO	PEO	111,75	112,4
126,75	82,56	KGHM	KGH	87,18	88,5
6,36	4,26	ORANGE POLSKA	OPL	4,43	4,44

1 Najwyższa odnotowana cena akcji z ostatnich 52 tygodni.

2 Najniższa odnotowana cena akcji z ostatnich 52 tygodni.

3 Skrócona nazwa spółki.

4 Kod spółki.

5 Cena zamknięcia z poprzedniej sesji.

6 Cena akcji podczas otwarcia.

7 Kurs maksymalny w czasie notowań.

8 Kurs minimalny w czasie notowań.

9 Cena zamknięcia sesji.

10 Procentowa zmiana ceny na zamknięciu w stosunku do zamknięcia sesji z dnia poprzedniego.

11 Liczba akcji kupionych i sprzedanych podczas sesji.

► Mechanizm funkcjonowania GPW

Główne zadanie GPW to organizacja obrotu instrumentami finansowymi. Obrót ten jest przeprowadzany podczas sesji giełdowych, odbywających się od poniedziałku do piątku w godzinach 9.00–17.05. Zgodnie z zasadami rynku **kursy** (ceny), po jakich zawiera się transakcje, są kształtowane przez popyt i podaż. Jeśli chętnych do zakupu danego rodzaju papierów wartościowych jest mało – kurs spada, jeśli chętnych jest dużo – kurs rośnie. Kursy ustala się więc na podstawie złożonych przez inwestorów zleceń kupna i sprzedaży. Wszystkie zlecenia trafiają do systemu komputerowego giełdy, który automatycznie kojarzy je ze sobą według ściśle określonych reguł. Ustalone w ten sposób dane transakcyjne są wyświetlane na bieżąco na tablicach giełdy (ponadto można je śledzić m.in. za pomocą specjalnych aplikacji czy w serwisach transakcyjnych). Dodatkowo, po zakończeniu każdej sesji giełdowej (rozliczeniu transakcji kupna-sprzedaży), jest publikowana **ceduła giełdowa**, której przykład zamieszczono poniżej.



Papiery wartościowe istnieją jedynie w formie zapisu elektronicznego. Dlatego transakcje nimi na giełdzie odbywają się za pomocą skomplikowanego systemu informatycznego.

Warto zapamiętać!

Cedula giełdowa – oficjalny wykaz kursów akcji oraz innych papierów wartościowych, a także kursów walut i cen towarów będących przedmiotem transakcji zawieranych na giełdzie papierów wartościowych lub giełdzie towarowej.

✦ Warto zajrzeć!
<https://www.gpw.pl>

Przykład

Kurs			Zmiana (w %)	Obrót		Wskaźnik		Wartość rynkowa (w mln zł)
najwyższy	najniższy	zamknięcia		Wolumen (w szt.)	Wartość (w tys. zł)	C/Z	Dyw.	
7	8	9	10	11	12	13	14	15
112,7	107,8	107,8	–3,53	3 941 287	426 722,80	11,2	7,3	28 294,27
90,6	88,5	89,5	2,66	3 796 857	339 863,47	15,9	–	17 900,00
4,53	4,39	4,45	0,45	13 507 224	60 170,66	x	–	5 839,99

12 Wartość obrotu akcjami podczas sesji.

13 Wartość wskaźnika C/Z (cena rynkowa / zysk na akcję). Wskaźnik ten pokazuje, ile jednostek pieniężnych inwestorzy są gotowi zapłacić za jednostkę zysku wypracowanego przez daną spółkę za ostatni rok. W danym wypadku wskaźnik ten wynosi 11,2, co oznacza, że za 1 zł zysku spółki inwestorzy są gotowi zapłacić 11,2 zł. Zgodnie z ogólną interpretacją, przyjmuje się, że akcje są tym tańsze, im niższa jest wartość tego wskaźnika.

14 Wartość wskaźnika Dyw. (dywidendy na akcję) określa, jaki procent aktualnej ceny jednej akcji stanowiła ostatnio wypłaconą dywidenda. Wielkość wskaźnika pokazuje, jaką sumę otrzyma akcjonariusz jako udział w zysku przedsiębiorstwa za każdą posiadaną przez niego akcję. Im wyższa wartość wskaźnika, tym inwestycja jest korzystniejsza.

15 Wartość rynkowa spółki.

► Systemy notowań na GPW

Określanie kursów instrumentów finansowych na GPW odbywa się w ramach dwóch różnych systemów notowań:

- **systemu notowań jednolitych**, opierającego się na tzw. fixingu, czyli wyznaczaniu ceny instrumentu finansowego na podstawie zleceń złożonych przed rozpoczęciem notowań. W systemie tym cena zostaje ustalona dwa razy dziennie (za każdym razem jest wyznaczana jedna cena, po której są realizowane transakcje);
- **systemu notowań ciągłych**, w którym na bieżąco ustala się ceny instrumentu finansowego, zależnie od napływających zleceń. Jest to dominujący system notowań na GPW.

► Indeksy giełdowe

Analiza wielu wskaźników funkcjonowania poszczególnych firm jest bardzo trudna i czasochłonna, dlatego GPW podaje tzw. **indeksy giełdowe**. Są to wskaźniki koniunktury, czyli ułatwiające śledzenie zmian na giełdzie. Dzięki nim inwestorzy mogą nie tylko ocenić

bieżącą sytuację na rynku giełdowym, lecz także prognozować trendy dla grupy spółek lub dla całego rynku. GPW publikuje kilkanaście indeksów (opisy wybranych indeksów zamieszczono w poniższej tabeli). Są to m.in.:

- indeksy całego rynku – WIG (Warszawski Indeks Giełdowy) i WIG-Poland (spółek polskich),
- indeksy dużych, średnich i małych przedsiębiorstw – WIG20, WIG30, mWIG40, sWIG80,
- subindeksy sektorowe, np. WIG-informatyka, WIG-budownictwo, WIG-media,
- indeks RESPECT, obejmujący firmy odpowiedzialne społecznie.

Czy wiesz, że...

Największą pod względem kapitalizacji giełdą na świecie jest Nowojorska Giełda Papierów Wartościowych. Wylicza się na niej jeden z najbardziej znanych indeksów giełdowych – Dow Jones Industrial Average. Indeks ten jest publikowany od 1886 r. Oblicza się go na podstawie wartości 30 największych spółek.

Wybrane indeksy giełdowe

Indeks	Opis
WIG	• Obejmuje zmiany cen akcji spółek notowanych w systemie notowań ciągłych. • Jego wartość jest mierzona w punktach (podobnie jak wszystkich innych indeksów). • Przy jego obliczaniu uwzględnia się wielkość poszczególnych firm, czyli ich udział w kapitalizacji (wartości notowanych na giełdzie akcji) wszystkich spółek.
WIG-Poland	• Zasady jego obliczania są podobne do indeksu WIG. • Uwzględnia tylko polskie spółki.
WIG20 i WIG30	• Tworzą go pakiety akcji odpowiednio 20 lub 30 największych i odznaczających się największą płynnością spółek na giełdzie. • Przy ich obliczaniu uwzględnia się wartość rynkową spółek oraz płynność handlu, czyli liczbę transakcji kupna-sprzedaży akcji zawieranych przeciętnie w ciągu dnia. • WIG20 i WIG30 są uważane za najbardziej miarodajne wskaźniki koniunktury na GPW.
mWIG40	• Indeks 40 spółek średniej wielkości niezaliczanych do WIG20 i sWIG80 oraz niebędących spółkami zagranicznymi, których wartość rynkowa w dniu rankingu przekroczyła 1 mld euro. • Określa się go z zastosowaniem tych samych kryteriów co w przypadku WIG20 i WIG30.
sWIG80	• Indeks 80 spółek małej wielkości niezaliczanych do WIG20 i mWIG40 oraz niebędących spółkami zagranicznymi, których wartość rynkowa w dniu rankingu przekroczyła 100 mln euro. • Określa się go z zastosowaniem tych samych kryteriów co w przypadku WIG20 i WIG30.
NCIndex	• Obejmuje wszystkie spółki notowane na GPW na rynku NewConnect. • Przy jego obliczaniu uwzględnia się ceny zawartych w nim akcji oraz dochody z dywidend i praw poboru.

► Rola giełdy w gospodarce

Giełda jest podstawowym podmiotem gospodarki, odgrywającym znaczącą rolę w życiu gospodarczym. Stanowi jeden ze sposobów finansowania działalności gospodarczej. Na przykład umożliwia spółkom pozyskanie środków na inwestycje w nowe technologie. Giełda to również źródło dochodów od kapitału zainwestowanego w instrumenty finansowe (np. zysk z różnic cen papierów wartościowych znajdujących się w obrocie). Jest także swego rodzaju barometrem przyszłego stanu gospodarki. Panująca na giełdzie **hossa** zwiastuje poprawę stanu gospodarki (m.in. wzrost PKB), natomiast **bessa** zapowiada osłabienie stanu gospodarki.

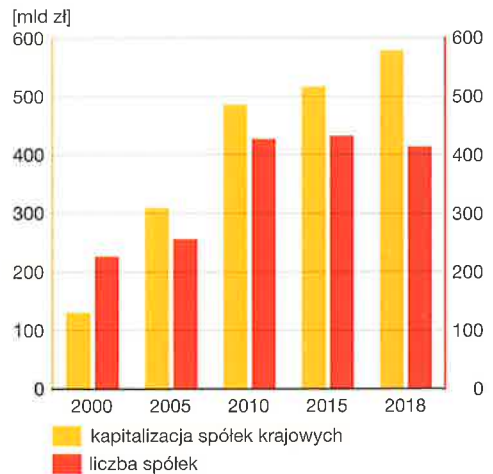
Warto zapamiętać!

Hossa – długotrwały wzrost kursów na giełdzie papierów wartościowych (a także cen towarów lub kursów walut). Symbolem hossy jest byk.

Bessa – odwrotność hossy, czyli długotrwały spadek kursów na giełdzie papierów wartościowych. Symbolem bessy jest niedźwiedź.

Czy wiesz, że...

Na pierwszej sesji GPW – w kwietniu 1991 r. – handlowano akcjami pięciu spółek. W grudniu 2018 r. było ich już 853, w tym na rynku regulowanym – 466, a na rynku NewConnect – 387. W efekcie GPW stała się największą pod względem kapitalizacji giełdą w Europie Środkowo-Wschodniej.



Liczba i kapitalizacja spółek krajowych notowanych na GPW w Warszawie w wybranych latach (na koniec roku).



Wokół nas

Byki i niedźwiedzie na giełdzie

Wśród osób inwestujących na giełdzie można wskazać różne grupy. Jedną z nich są inwestorzy długoterminowi, czyli kupujący akcje po to, aby w dłuższym okresie uczestniczyć w podziale zysków spółki. Drugą grupę stanowią inwestorzy krótkoterminowi, zwani graczami. Są to osoby, które dążą do osiągnięcia zysku przez kupno i sprzedaż akcji. W tej grupie wyróżnia się tzw. byki i niedźwiedzie. Pierwsi pragną osiągnąć zyski dzięki trafnemu prognozowaniu wzrostu cen akcji, drudzy – dzięki przewidywaniu spadku ich cen.



Oczekując, że cena akcji w przyszłości wzrośnie, byki kupują je po bieżącym kursie (w trendzie wzrostowym kursu). Po wzroście kursu odsprzedają akcje po wyższej cenie. Powstała w ten sposób różnica stanowi zysk.

Jak zacząć inwestować na giełdzie?

1

Wybór domu/biura maklerskiego

- Rachunek papierów wartościowych (inaczej rachunek inwestycyjny), można otworzyć tylko w domu maklerskim lub w biurze maklerskim.
- Wybierając dom/biuro kieruj się przede wszystkim kosztami związanymi z prowadzeniem rachunku i wysokością prowizji od kupna i sprzedaży papierów wartościowych.
- Ważna jest też lokalizacja. W miarę możliwości wybierz dom/biuro z siedzibą blisko swojego miejsca zamieszkania. Dzięki temu łatwo założysz rachunek, a dodatkowo jako początkujący inwestor możesz liczyć na szybką pomoc specjalistów.

2

Założenie rachunku inwestycyjnego

- Choć istnieje możliwość zakładania rachunku inwestycyjnego przez internet, to najlepiej założyć go bezpośrednio w placówce wybranego domu/biura maklerskiego. Tam należy wypełnić formularz osobowy i podpisać dwie umowy.
- Pierwsza z umów dotyczy otwarcia rachunku papierów wartościowych (do przechowywania Twoich instrumentów finansowych) i rachunku pieniężnego (do przechowywania Twoich pieniędzy).
- Druga umowa dotyczy świadczenia usług brokerskich.
- Do zawarcia umów potrzebny jest dowód tożsamości.

3

Wybór instrumentów finansowych

- Podjęcie racjonalnej decyzji o wyborze instrumentów finansowych powinno zostać poprzedzone szeregiem analiz. W przypadku spółek giełdowych możesz zastosować:
 - analizę fundamentalną – bazującą na informacjach (głównie finansowych) o funkcjonowaniu wybranej spółki w otoczeniu makro-ekonomicznym,
 - analizę techniczną – skupiającą się na analizie przebiegu kursu akcji w przeszłości i przewidywaniu na tej podstawie kształtowania się kursu akcji w przyszłości.
- Dzięki tym metodom nie pozbędziesz się ryzyka inwestycyjnego (ryzyka poniesienia strat). Traktuj je jako sposób na uporządkowanie informacji, który umożliwi Ci podjęcie racjonalnej decyzji.

4

Złożenie zlecenia

- Dyspozycję możesz złożyć osobiście (w placówce domu/biura maklerskiego) lub zdalnie (przez telefon bądź internet).
- Spośród wielu rodzajów zleceń na początek możesz wybrać któreś z prostszych, czyli np.:
 - zlecenie z limitem ceny, w którym określisz najwyższą cenę, po jakiej jesteś w stanie kupić dany instrument finansowy, lub najniższą cenę, po jakiej masz zamiar go sprzedać,
 - zlecenie po aktualnej cenie rynkowej.

Ćwiczenia

1. Wyjaśnij różnice między rynkiem pierwotnym a rynkiem wtórnym. W jakiej sytuacji na GPW można mówić o rynku pierwotnym akcji danej spółki?
2. Uzasadnij dużą rolę giełdy w gospodarce.
3. Wybierz trzy interesujące Cię spółki notowane na GPW. Sprawdź ich notowania, a następnie obserwuj przez tydzień zmiany kursów ich akcji. Zinterpretuj zmiany wartości akcji po tygodniu.

Podsumowanie



- Proces wymiany towarów i usług pierwotnie odbywał się na zasadzie **barteru** (zamiany towaru na towar).
- **Płacidła** to towary powszechnie poszukiwane (np. zboże, zwierzęta, skóry, sól czy muszle), które były zapłatą za inne towary bądź usługi.
- **Pieniądz** z czasem zmieniał swoją formę – od towarowego, przez kruszcowy, aż do papierowego oraz elektronicznego.
- Główne **cechy pieniądza** to: stabilność, poręczność, trwałość, jednolitość, podzielność i rozpoznawalność.
- Pieniądz pełni cztery **podstawowe funkcje**: miernika wartości, środka wymiany, środka tezauryzacji oraz środka płatniczego.
- Pieniądz jest wart tyle, ile w danym czasie można za niego kupić towarów i usług. Wartość pieniądza mierzy się jego **siłą nabywczą**. Kiedy rosną ceny, maleje siła nabywcza pieniądza. Gdy ceny spadają – siła nabywcza wzrasta.
- **Inflacja** to zjawisko wzrostu ogólnego poziomu cen towarów i usług. Ze względu na przyczyny jej powstania wyróżnia się **inflację popytową** oraz **inflację kosztową**.
- Inflacja popytowa i inflacja podażowa zazwyczaj występują równocześnie. Działa wtedy mechanizm tzw. **spiralii inflacyjnej**, polegający na wzajemnym wspomaganiu się ruchów cen, kosztów i dochodów.
- Miarą nasilenia inflacji jest **stopa inflacji**, która wyraża w procentach wzrost przeciętnego poziomu cen w badanym okresie w stosunku do analogicznego okresu w przeszłości (najczęściej porównań dokonuje się w skali roku).
- Stopę inflacji mierzy się za pomocą różnych wskaźników. Jednym z nich jest **indeks cen towarów i usług konsumpcyjnych CPI** (ang. *Consumer Price Index*). W Polsce oblicza go Główny Urząd Statystyczny.
- W zależności od stopy inflacji wyróżnia się **inflację pełzającą**, **inflację kroczącą**, **inflację galopującą** oraz **hiperinflację**.
- **Negatywnymi skutkami inflacji** są m.in. spadek siły nabywczej pieniądza i osłabienie aktywności gospodarczej.
- **Sposoby przeciwdziałania inflacji** to m.in. ograniczanie deficytu budżetowego (polityka fiskalna), a także kontrola emisji pieniądza przez bank centralny oraz kreacji pieniądza kredytowego przez banki komercyjne (polityka monetarna).
- **Instytucje finansowe** to podmioty gospodarcze, których głównym celem jest świadczenie różnego rodzaju usług finansowych. Zasadniczo dzielą się na instytucje bankowe i instytucje pozabankowe.
- Do międzysektorowych instytucji rynku finansowego należą **Komisja Nadzoru Finansowego (KNF)** i **Rzecznik Finansowy**. Zasięgiem działania obejmują one praktycznie każdy segment rynku finansowego.
- **Spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe (SKOK-i)** to instytucje finansowe działające podobnie do banków spółdzielczych (są spółdzielniami prowadzącymi działalność bankową). Są objęte ochroną **Bankowego Funduszu Gwarancyjnego (BFG)**, a kontrolę nad nimi sprawuje, obok KNF, **Kasa Krajowa**.
- **Bank centralny** (w Polsce jest nim Narodowy Bank Polski) pełni trzy podstawowe funkcje – jest jednocześnie **bankiem emisyjnym**, **bankiem państwa** oraz **bankiem innych banków**.
- Założenia polityki pieniężnej (monetarnej) opracowuje **Rada Polityki Pieniężnej (RPP)**, której przewodniczy prezes NBP.
- Podstawowymi **narzędziami polityki pieniężnej** prowadzonej przez NBP są: stopy procentowe, operacje otwartego rynku i stopa rezerwy obowiązkowej.
- Bank centralny może prowadzić dwa rodzaje polityki pieniężnej: **politykę ekspansywną** (miękką), polegającą na zwiększaniu podaży pieniądza, oraz **politykę restrykcyjną** (twardą), polegającą na zmniejszaniu podaży pieniądza.
- Do zadań banku centralnego (NBP), oprócz prowadzenia polityki pieniężnej, należą też m.in. zarządzanie rezerwami dewizowymi, prowadzenie działań na rzecz **stabilności krajowego systemu finansowego** oraz dbanie o **rozwój systemu płatniczego**.

- Konto osobiste to inaczej **rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy (ROR)**.
- **Limit debetowy** (limit kredytowy) to kwota, do jakiej może się zadłużyć posiadacz konta w danym banku.
- Jedną z najpopularniejszych form pomnażania oszczędności są **lokaty terminowe**.
- **Kapitalizacja odsetek** to okresowe (np. kwartalne) naliczanie odsetek od środków złożonych na koncie lub lokacie terminowej i dopisywanie ich do podstawowej, wpłaconej na początku kwoty.
- Podstawowymi **rodzajami kart płatniczych** są karty debetowe, karty kredytowe i karty przedpłacone (*prepaid*).
- **Bankowość elektroniczna** to rodzaj usługi świadczonej przez bank lub SKOK, polegającej na możliwości zarządzania rachunkiem z wykorzystaniem specjalnej aplikacji lub przeglądarki internetowej.
- Zgodnie z polskim prawem **działalność kredytowa** jest zastrzeżona wyłącznie dla banków i SKOK-ów.
- Podstawowe różnice między **pożyczką** a **kredytem** są regulowane przepisami prawa. Zasady dotyczące pożyczki, której może udzielić każda osoba (fizyczna lub prawna), określa *Kodeks cywilny*, a dotyczące kredytu – *Prawo bankowe*.
- **Rzeczywista roczna stopa oprocentowania (RRSO)** to wskaźnik informujący o całkowitych kosztach kredytu lub pożyczki, ponoszonych przez konsumenta.
- **Biuro Informacji Kredytowej (BIK)** jest instytucją gromadzącą informacje o przeszłości kredytowej osób starających się o kredyt.
- **Zdolność kredytowa** to maksymalna miesięczna kwota raty, którą jest w stanie spłacać osoba ubiegająca się o kredyt. Analizę zdolności kredytowej przeprowadza bank lub SKOK.
- Do podstawowych **form oszczędzania** należą: **konta osobiste (ROR-y)**, **konta oszczędnościowe**, **lokaty terminowe**.
- **Papiery wartościowe** są dokumentami potwierdzającymi określone prawa majątkowe, które przysługują ich posiadaczowi, np. akcje.
- Ze względu na sposób przenoszenia własności wyróżnia się **akcje imienne** oraz **akcje na okaziciela**.
- Ze względu na uprawnienia właścicieli akcji wyróżnia się **akcje zwykłe** oraz **akcje uprzywilejowane**.
- **Cena nominalna akcji** jest wynikiem podziału wartości majątku spółki przez ustaloną liczbę emitowanych akcji.
- **Cena rynkowa akcji** to rzeczywista cena, po której akcje są sprzedawane (np. na giełdzie papierów wartościowych).
- **Fundusze inwestycyjne** to instytucje finansowe zarządzające pieniędzmi powierzonymi im przez indywidualnych inwestorów. Ze względu na formę uczestnictwa wyróżnia się fundusze otwarte i zamknięte.
- **Jednostka uczestnictwa** to tytuł prawny do udziału w aktywach netto otwartego funduszu inwestycyjnego.
- **Certyfikat inwestycyjny** jest papierem wartościowym emitowanym przez zamknięte fundusze inwestycyjne.
- W ramach rynku kapitałowego można wyróżnić: **rynek pierwotny**, na którym nabycie papierów wartościowych nowej emisji oferuje ich emitent, oraz **rynek wtórny**, na którym (zazwyczaj za pośrednictwem giełdy) odbywa się obrót papierami wartościowymi.
- Na **Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW)** funkcjonują dwa rynki giełdowe. Są to: **rynek podstawowy** (na który trafiają akcje spółek spełniających rygorystyczne wymagania) i **rynek równoległy** (odbywa się na nim obrót akcjami spółek, które nie są w stanie spełnić kryteriów rynku równoległego).
- Na GPW obowiązują dwa systemy notowań kursów instrumentów finansowych: **system notowań jednolitych**, opierający się na tzw. **fixingu**, oraz **system notowań ciągłych**, w którym na bieżąco są ustalane ceny instrumentów finansowych.
- Do najważniejszych **indeksów giełdowych** na GPW zalicza się m.in. WIG oraz WIG20 i WIG30.
- **Hossa** to długotrwały wzrost kursów na giełdzie papierów wartościowych (a także cen towarów lub kursów walut).
- **Bessa** to odwrotność hossy, czyli długotrwały spadek kursów na giełdzie papierów wartościowych.

Sprawdź, czy potrafisz!

WYKONAJ W ZESZYTCIE



- 1** Przyporządkuj wymienionym funkcjom pieniądza (A–C) właściwe opisy (1–4). (0–3 p.)

A. Środek wymiany.
B. Miernik wartości.
C. Środek płatniczy.

1. Umożliwia gromadzenie bogactwa w wygodniej formie.
2. Ma powszechne zastosowanie w regulacji zobowiązań (np. opłat), dzięki czemu jest możliwe odraczanie płatności w czasie.
3. Uczestniczy w transakcjach wymiany na towar, ograniczając tym samym funkcjonowanie barteru w gospodarce.
4. Umożliwia porównanie wartości towarów i usług w czasie i przestrzeni (na różnych rynkach).

A. – ☐ B. – ☐ C. – ☐

- 2** Wybierz poprawne uzupełnienia zdań. (0–2 p.)

- A. Inflację wiążącą się z nadmierną ilością pieniądza w obiegu, która prowadzi do wzrostu popytu na towary i usługi do poziomu przewyższającego możliwości jego zaspokojenia, nazywamy inflacją **popytową / kroczącą**.
B. Inflację związaną ze wzrostem kosztów produkcji, powodującym wzrost cen towarów i usług, a zarazem spadek produkcji i podaży, nazywamy inflacją **budżetową / podażową**.

- 3** Wskaż stwierdzenia prawdziwe i stwierdzenia fałszywe. (0–4 p.)

- A. Komisja Nadzoru Finansowego (KNF) jest podstawowym organem kontroli funkcjonowania wszystkich podmiotów rynku finansowego w Polsce.
B. Narodowy Bank Polski (NBP) jako bank centralny ma wyłączne prawo emitowania znaków pieniężnych w Polsce.
C. Podniesienie podstawowych stóp procentowych przez bank centralny powoduje wzrost podaży pieniądza.
D. SKOK-i nie są objęte ochroną Bankowego Funduszu Gwarancyjnego (BFG).

- 4** Uszereguj podane typy inflacji od najmniejszej do największej wartości stopy inflacji. (0–2 p.)

A. Galopująca.
B. Hiperinflacja.
C. Krocząca.
D. Pełzająca.

☐ – ☐ – ☐ – ☐

- 5** Wskaż usługi oferowane przez banki i SKOK-i. (0–2 p.)

zakładanie i prowadzenie kont osobistych i firmowych, inwestowanie w imieniu klientów ich środków na giełdzie lub w fundusze inwestycyjne, przyjmowanie depozytów w postaci lokat terminowych, ubezpieczanie majątku

- 6** Podaj przynajmniej trzy ważne zasady bezpiecznego korzystania z bankowości elektronicznej. (0–3 p.)

- 7** Wskaż cechy kredytu konsumenckiego. (0–2 p.)

gwarantuje prawo do odstąpienia od umowy (w ciągu 14 dni od daty jej podpisania), maksymalna kwota kredytu to 5 tys. zł, musi być oferowany łącznie z ubezpieczeniem na wypadek braku możliwości spłaty przez kredytobiorcę, musi zawierać pełne informacje o kosztach – w tym o rzeczywistej rocznej stopie oprocentowania (RRSO)

- 8** Przerysuj tabelę do zeszytu. Następnie wpisz w odpowiednich rubrykach cechy pożyczki i kredytu. (0–2 p.)

umowa regulowana przez Kodeks cywilny, umowa regulowana przez Prawo bankowe, udzielającymi mogą być tylko bank lub SKOK, przeznaczenie na dowolny cel, przedmiotem umowy są wyłącznie pieniądze, umowa może być odpłatna lub nieodpłatna

Pożyczka	Kredyt
☐	☐

- 9** Przeczytaj tabelę do zeszytu. Następnie wpisz w odpowiednich rubrykach podane przykłady inwestycji rzeczowych i inwestycji finansowych. (0–2 p.)

*akcje, domy i mieszkania, dzieła sztuki,
jednostki uczestnictwa funduszy
inwestycyjnych, obligacje, waluty, ziemia,
złoto i inne metale szlachetne*

Inwestycje rzeczowe	Inwestycje finansowe
?	?

- 10** Wskaż stwierdzenia prawdziwe i stwierdzenia fałszywe. (0–4 p.)

- Fundusze inwestycyjne zarządzają towarzystwami funduszy inwestycyjnych (TFI).
- Tytuł uczestnictwa w funduszu inwestycyjnym otwartym jest nazywany jednostką uczestnictwa.
- Inwestycja w fundusze inwestycyjne akcyjne może przynieść większe zyski niż inwestycja w fundusze rynku pieniężnego, ale jest obciążona większym ryzykiem.
- Fundusze inwestycyjne otwarte są przeznaczone tylko dla zamożnych inwestorów ze względu na wysokie minimalne kwoty inwestycji.

- 11** Wybierz poprawne dokończenie zdania. (0–1 p.)

Przykładem papieru wartościowego dłużnego jest

- obligacja skarbową.
- akcja.
- dywidenda.
- lokata terminowa.

- 12** Wybierz poprawne dokończenie zdania. (0–1 p.)

W obrocie pierwotnym spółki oferują nabywcom swoje akcje po cenie

- transakcyjnej.
- rynkowej.
- nominalnej.
- emisyjnej.

- 13** Przyporządkuj opisom umieszczonym w tabeli nazwy indeksów giełdowych na GPW wybrane spośród podanych poniżej. (0–3 p.)

WIG, WIG-PL, WIG30, mWIG40,
sWIG80, NCIndex

Nazwa indeksu	Opis indeksu giełdowego
?	Obejmuje zmiany cen akcji wszystkich spółek notowanych w systemie notowań ciągłych.
?	Indeks uwzględniający zmiany cen akcji wszystkich polskich spółek.
?	Obejmuje wszystkie spółki notowane na GPW na rynku NewConnect.

- 14** Przyporządkuj podanym hasłom (A–C) właściwe opisy (1–4). (0–3 p.)

- Cedula giełdowa.
- NewConnect.
- Rynek pierwotny.

- Długotrwały wzrost kursów na giełdzie papierów wartościowych.
- Oficjalny wykaz kursów akcji oraz innych papierów wartościowych będących przedmiotem transakcji zawieranych na giełdzie papierów wartościowych.
- Rynek, na którym nabycie papierów wartościowych nowej emisji oferuje ich emitent.
- Rynek dla młodych firm, które chcą wykorzystać możliwości giełdy, ale nie są w stanie spełnić wymogów dopuszczenia ani na rynek podstawowy, ani na rynek równoległy.

- A. – ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 B. – ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 C. – ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4

Sprawdź w kluczu odpowiedzi, które zadania udało Ci się poprawnie rozwiązać. Oblicz uzyskany procent ogólnej liczby punktów.



4 Podatki i ubezpieczenia

1. Podatki
2. Roczne rozliczenie podatku dochodowego
3. Ubezpieczenia majątkowe
4. Ubezpieczenia osobowe
5. Jak uzyskać odszkodowanie lub świadczenie z ubezpieczenia?

1. Podatki

Na tej lekcji dowiesz się: czym są podatki • jakie rodzaje podatków wyróżnia się w Polsce • jaki jest wpływ podatków na gospodarkę, przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe • czym różnią się dwie koncepcje podatku dochodowego – progresywna i liniowa.

Kiedy pracujemy, prowadzimy własną firmę czy kupujemy towary lub usługi, płacimy różnego rodzaju podatki. O ich nieuchronności już w XVIII w. mówił Benjamin Franklin. Bardzo celnie stwierdził, że na tym świecie pewne są tylko dwie rzeczy: śmierć i podatki.

► Czym są podatki i kto je płaci?

Podatki to obowiązkowe, bezzwrotne świadczenia pieniężne pobierane przez państwo lub inne uprawnione do tego instytucje publiczne. Obowiązek ich płacenia spoczywa na podatnikach, którymi są:

- **osoby fizyczne**,
- **osoby prawne**,
- **jednostki organizacyjne**, które nie mają osobowości prawnej, ale mają zdolność prawną i we własnym imieniu prowadzą działalność gospodarczą.

Warto zapamiętać!

Osoba fizyczna – w rozumieniu prawa każdy człowiek, który po urodzeniu nabywa tzw. zdolność prawną, czyli posiada zdolność do bycia podmiotem praw i obowiązków z zakresu prawa cywilnego. Osoba fizyczna po ukończeniu 13. roku życia nabywa niepełną, a po osiągnięciu pełnoletniości pełną zdolność do czynności prawnych.

Osoba prawna – wyodrębniona jednostka organizacyjna, która na mocy odpowiednich przepisów ma osobowość prawną, czyli posiada zdolność prawną i zdolność do czynności prawnych.

Zdolność do czynności prawnych – możliwość samodzielnego zaciągania zobowiązań i nabywania praw wynikających z prawa cywilnego, tj. zdolność do kształtowania swojej sytuacji prawnej co do praw i obowiązków.



Oprócz podatków obywatel musi w pewnych sytuacjach ponosić różnego typu opłaty, które choć nie są nazywane podatkami, to mają ich charakter. Przykładem takich opłat są opłaty skarbowe w urzędach administracji publicznej.

► Rodzaje podatków

Podatki dzieli się, biorąc pod uwagę różne kryteria, takie jak:

- **możliwość przeniesienia ciężaru płacenia podatku na inny podmiot opodatkowania, na:**
 - **podatki bezpośrednie** – są obliczane i pobierane od dochodu lub posiadanego majątku podatnika,
 - **podatki pośrednie** – ciężar ich płacenia można przerzucić na inny podmiot. Podatnik płaci je w chwili dokonywania zakupów (są zawarte w cenie produktów);
- **przedmiot opodatkowania, na:**
 - **podatki dochodowe** – są obliczane od dochodów,
 - **podatki od obrotu i konsumpcji** – zależą od wysokości wydatków konsumpcyjnych,
 - **podatki majątkowe** – są obliczane na podstawie majątku podatnika;

- organ, do którego budżetu wpływają podatki, na:

- **podatki centralne** – wpływające do budżetu państwa,
- **podatki lokalne** – zasilające budżety jednostek samorządu terytorialnego.

Podatki można również klasyfikować na:

- **podatki progresywne** – o rosnącej stawce podatkowej. Wraz ze wzrostem dochodów rośnie udział podatku w całkowitym dochodzie podatnika. Przykładem tego typu podatku w Polsce jest **podatek dochodowy od osób fizycznych** (PIT, ang. *Personal Income Tax* – podatek od dochodów osobistych);
- **podatki proporcjonalne** – o stałej stawce podatkowej. Udział podatku w dochodzie podatnika jest taki sam, niezależnie od wielkości osiąganych dochodów. Przykładem tego typu podatku w Polsce jest **podatek dochodowy od osób prawnych** (CIT, ang. *Corporate Income Tax*);
- **podatki regresywne** – o malejącej wraz ze wzrostem dochodów stawce podatkowej.

Klasyfikację podatków w Polsce przedstawiono na poniższym schemacie. Natomiast charakterystykę wybranych ich rodzajów zamieszczono w tabeli na stronie 106.

Warto zajrzeć!
<https://www.podatki.gov.pl/>

Warto zapamiętać!

Podmiot podatku (podatnik) – osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna niemająca osobowości prawnej, podlegająca obowiązkowi podatkowemu.

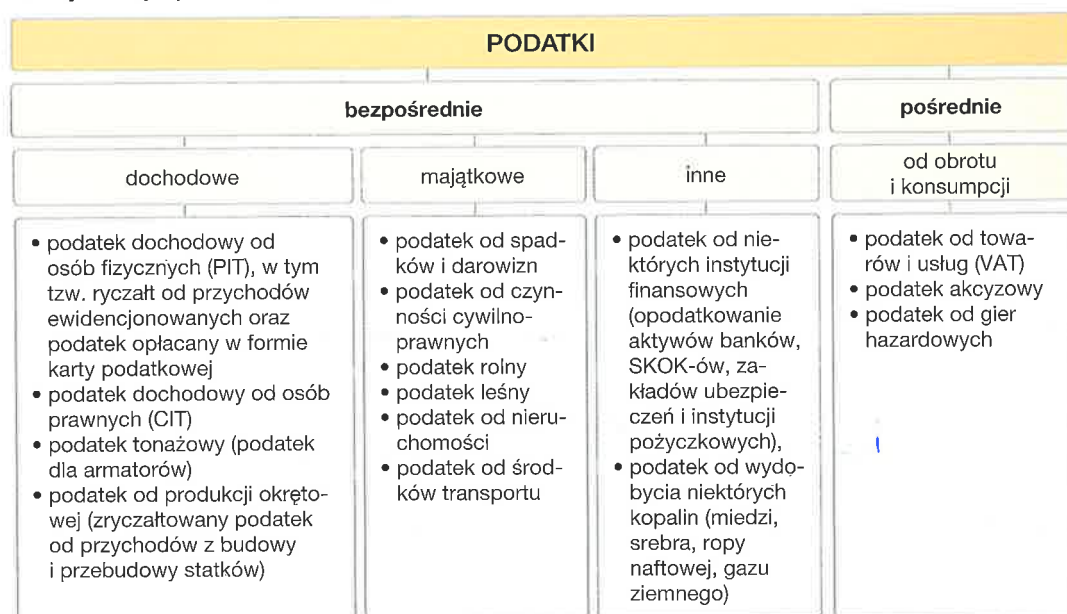
Obowiązek podatkowy – powinność zapłacenia podatku w związku z zaistniałym zdarzeniem (np. uzyskaniem dochodu).

Przedmiot opodatkowania – sytuacja lub zdarzenie, których wystąpienie rodzi obowiązek podatkowy.

Stawka podatkowa – ustalona wielkość (kwotowa lub procentowa), według której od podstawy opodatkowania oblicza się wysokość podatku.

Podstawa opodatkowania – wartość, od której nalicza się podatek według stawki podatkowej.

Klasyfikacja podatków w Polsce



Charakterystyka ważniejszych podatków bezpośrednich i pośrednich

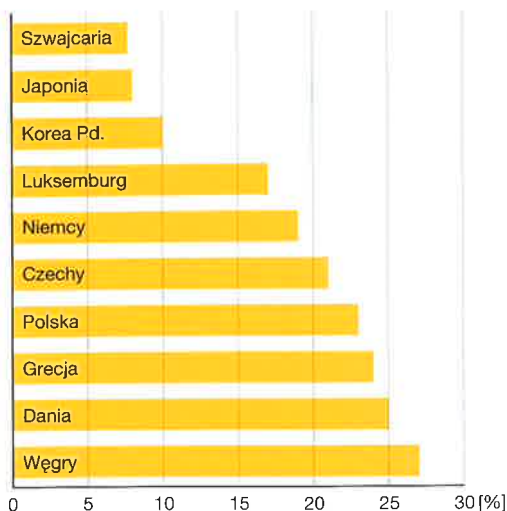
Ważniejsze podatki bezpośrednie	
Podatek dochodowy od osób fizycznych (PIT)	Opodatkowanie dochodów uzyskanych przez osoby fizyczne, w tym prowadzące działalność gospodarczą, wybierające opodatkowanie przy zastosowaniu progresywnej skali podatkowej (18% lub 32%).
Podatek dochodowy liniowy od osób fizycznych (opcja podatkowa)	Opodatkowanie dochodów uzyskanych przez osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą i wybierające opodatkowanie według jednolitej stawki podatku (19%). Podatkiem tym objęte są także dochody z kapitałów pieniężnych, m.in. z odpłatnego zbycia papierów wartościowych czy odsetek z lokat, oraz dochody uzyskane z odpłatnego zbycia nieruchomości.
Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych	- Podstawę opodatkowania stanowi przychód bez pomniejszania go o koszty jego uzyskania. - Mogą go opłacać podatnicy, którzy rozpoczną prowadzenie działalności i wybiorą tę formę opodatkowania. Jeżeli prowadzili już działalność w poprzednim roku – uzyskane z niej przychody nie mogły przekroczyć równowartości 250 tys. euro. - Wysokość stawek ryczałtu (2%, 3%, 5,5%; 8,5%; 12,5%; 17%, 20%) jest uzależniona od rodzaju działalności. - Ryczałtem można również opodatkować przychody z tytułu najmu i dzierżawy (np. mieszkania). W tym przypadku obowiązuje stawka ryczałtu 8,5% lub 12,5% w zależności od wysokości przychodów.
Karta podatkowa	- Najprostsza forma opodatkowania działalności gospodarczej prowadzonej na niewielką skalę przez osoby fizyczne, np. fryzjerów, kosmetyczki. - Wysokość podatku jest ustalana według ustawowych składek miesięcznych, niezależnie od wysokości przychodu. - Wysokość miesięcznych składek jest uzależniona m.in. od rodzaju i zakresu prowadzonej działalności, liczby zatrudnionych pracowników oraz liczby mieszkańców miejscowości, w której jest prowadzona działalność.
Podatek dochodowy od osób prawnych (CIT)	- Podstawą naliczania podatku jest przychód pomniejszony o koszty jego uzyskania. - Stawka podatku wynosi 19% dla przedsiębiorców będących osobami prawnymi oraz jednostek organizacyjnych niemających osobowości prawnej, niezależnie od wysokości ich dochodu, lub 15% w przypadku tzw. małych podatników oraz podatników rozpoczynających działalność (tylko w roku podatkowym, w którym rozpoczęli działalność).
Ważniejsze podatki pośrednie	
Podatek od towarów i usług (VAT)	- Jest obliczany od wartości netto towarów lub usług. - Stawki podatku VAT w Polsce (czasowo podniesione – docelowa wysokość stawek: 22%, 7%, 5%, 0%): – 23% – podstawowa wysokość stawki podatkowej, – 8% – stawka ulgowa stosowana przy opodatkowaniu niektórych towarów (np. artykułów dziecięcych i produktów spożywczych), – 5% – stawka ulgowa stosowana przy opodatkowaniu produktów rolnictwa, – 0% – stawka stosowana przy opodatkowaniu niektórych usług (np. transportu międzynarodowego), przy wewnątrzwspólnotowej dostawie towarów (pomiędzy krajami Unii Europejskiej) oraz przy eksporcie towarów i usług poza terytorium UE.
Podatek akcyzowy	- Jest nakładany na niektóre artykuły spożywcze (np. alkohol, papierosy), energię elektryczną, paliwa (silnikowe i opałowe), a także inne towary, dawniej uważane za luksusowe (np. samochody). - Wlicza się go w cenę produktu wprowadzanego do obrotu. - Stawki podatku są zróżnicowane, ustalone kwotowo lub procentowo, a ich wysokość reguluje ustawa o podatku akcyzowym.

► VAT – najważniejszy podatek

Najważniejszą rolę w polskim systemie podatkowym odgrywa podatek od towarów i usług VAT (ang. *Value Added Tax* – podatek od wartości dodanej). To dlatego, że jego udział we wpływach do budżetu państwa wynosi najwięcej. Ponadto VAT jest podatkiem:

- **powszechnym**, ponieważ obowiązek jego odprowadzania spoczywa na każdym, kto produkuje lub sprzedaje towary i usługi (kosztami podatku obciążeni są kupujący);
- **wielofazowym i obrotowym**, gdyż jest płacony w każdej fazie produkcji i sprzedaży (sposób naliczania podatku VAT przedstawiono w tabeli poniżej).

VAT nakłada się na towary i usługi na terytorium danego państwa (także pochodzące z importu), natomiast towary przeznaczone na eksport podlegają opodatkowaniu w kraju importera. Stawki podatku VAT na świecie są zróżnicowane (przykłady stawek w wybranych państwach przedstawiono na wykresie).



Stawki podstawowe podatku VAT w wybranych krajach w 2018 r.

Czy wiesz, że...

Podatek VAT został po raz pierwszy wprowadzony w 1954 r. we Francji. Od 1967 r. jest on powszechnie obowiązującym podatkiem w państwach Unii Europejskiej.



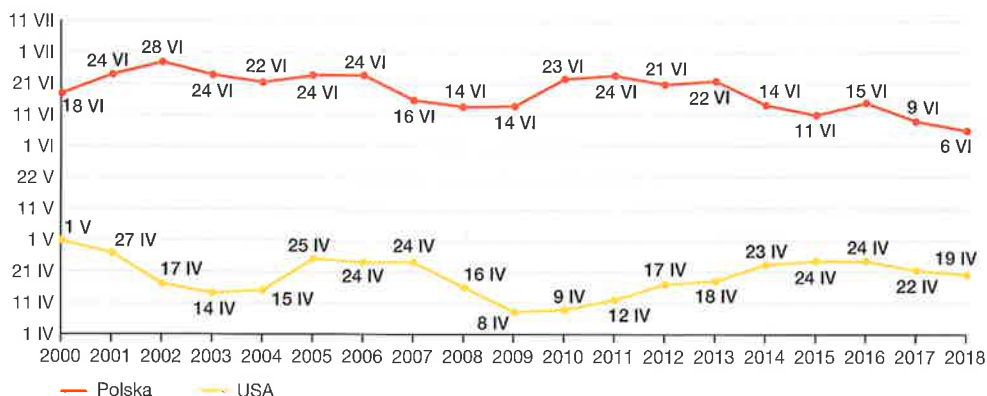
Policz to!

Etapy naliczania i rozliczania podatku VAT w poszczególnych fazach produkcji i sprzedaży towaru

Fazy produkcji i sprzedaży towaru	Cena sprzedaży bez VAT = cena netto (w zł)	VAT należny od odbiorcy – 23% (w zł)	Należność od odbiorcy netto + VAT = cena brutto (w zł)	VAT naliczany przez dostawcę (w zł)	VAT odprowadzany do urzędu skarbowego (w zł)
1 Produkcja tkanin bawełnianych	200	46	246	–	$46 - 0 = 46$
2 Produkcja płaszczy	300	69	369	46	$69 - 46 = 23$
3 Sprzedaż hurtowa płaszczy	400	92	492	69	$92 - 69 = 23$
4 Sprzedaż detaliczna płaszczy	600	138	738	92	$138 - 92 = 46$
Ogółem	x	345	x	207	138

Dzień wolności podatkowej

Miernikiem tego, jak bardzo obciąża się nas podatkami, jest tzw. dzień wolności podatkowej. Od tego dnia przeciętny pracujący obywatel symbolicznie przestaje płacić podatki państwu, a zaczyna pracować na siebie. Termin, w jakim wypada ten dzień, daje wyobrażenie o wysokości wszystkich podatków płaconych w danym kraju.



Daty, w których przypadał dzień wolności podatkowej w Polsce oraz w Stanach Zjednoczonych w latach 2000–2018.

► Dlaczego płaci się podatki?

Najważniejszym celem pobierania podatków jest zapewnienie źródeł finansowania wydatków publicznych. Dzięki podatkom państwo wypełnia swoje powinności wobec obywateli, np. zapewnia bezpieczeństwo i rozwija infrastrukturę (drogową, kolejową), a na poziomie samorządów lokalnych dba choćby o oświatę czy transport miejski. Działania te wpływają na funkcjonowanie gospodarki, przedsiębiorstw i gospodarstw domowych.

Bardzo istotna jest przy tym wysokość stawek podatkowych. Jeśli są one zbyt wysokie, to hamują rozwój gospodarczy. Przedsiębiorcy są mniej skłonni do inwestycji i rozwijania swojego biznesu. Część z nich może też uciekać w tzw. **szarą strefę**, czyli unikać opodatkowania. Jeśli podatki są nie-

wygórowane, to sprzyjają zakładaniu, rozwijaniu i unowocześnianiu firm. Zachęcają obywateli do podejmowania pracy, czasem też dodatkowej. Przyspiesza to rozwój gospodarczy i często jeszcze zwiększa wpływy podatkowe, które z kolei umożliwiają realizację celów społecznych. Na przykład dzięki podatkom gospodarstwa domowe korzystają z wielu darmowych usług: edukacyjnych, zdrowotnych, transportu publicznego czy usług w zakresie kultury. Ponadto część wpływów podatkowych jest przeznaczana na wsparcie najuboższych rodzin.

Czy wiesz, że...

Istnieją na świecie miejsca, gdzie nie ma obowiązku płacenia podatku dochodowego od osób fizycznych. Nazywa się je rajami podatkowymi. Są to m.in. Bahrajn, Katar czy Andora.

Podatek liniowy czy progresywny?

Od lat toczy się dyskusja na temat tego, czy należy wprowadzić podatek dochodowy proporcjonalny (liniowy) – z jedną stawką podatkową – w miejsce podatku opartego na skali podatkowej (progresywnego). Tą drogą poszły takie kraje europejskie jak Bułgaria, Estonia, Litwa, Rumunia czy Węgry (przy czym Czechy, Łotwa i Słowacja po wprowadzeniu tego podatku się z niego wycofały). Również w Polsce podjęto w tym kierunku pewne decyzje. Wprowadzono m.in. liniową opcję podatkową dla osób prowadzących działalność gospodarczą.

1 [...] należy jednak spojrzeć na to, co robią sąsiedzi Polski w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. [...] Prawie wszystkie państwa [...] regionu [...] zdecydowały się na podatek liniowy, jako na najlepsze i najprostsze rozwiązanie dla gospodarek [...].

[...] Po pierwsze, podatek liniowy jest neutralny – nie deformuje decyzji ekonomicznych podatnika co do wyboru form działalności, zatrudnienia. [...] Po drugie, jest to podatek prosty i „przyjazny” dla podatnika. [...] Po trzecie, niebagatelnym plusem [...] jest jego administracyjna oszczędność. [...] Po czwarte, wydaje się, że dynamika wzrostu gospodarczego w tych państwach europejskich, które wprowadziły podatek liniowy, jest wyższa aniżeli w państwach, gdzie obowiązuje podatek progresywny. [...]

J. Fiszer, *Wiecej prawdy o podatku liniowym*, <http://gf24.pl/2664/wiecej-prawdy-o-podatku-liniowym>.

2 Zdaję sobie sprawę, że olbrzymia większość lepiej sytuowanych i wykształconych Polaków jest za wprowadzeniem podatku liniowego. [...] Nie ulega wątpliwości, że [...] ma swoje plusy. [...] Problem w tym, że ludzie [...] nie zagłębiają się w szczegóły. [...]

Można argumentować, że podatek liniowy zwiększy ilość pieniędzy w kieszeni podatników, które będą mogli zainwestować, albo przeznaczyć na konsumpcję, poprawiając koniunkturę i przyczyniając się do rozwoju gospodarczego kraju. Problem w tym, że dziewięćdziesiąt procent konsumentów zyska bardzo niewiele, a ja uważam, że praktycznie nic. Trzeba przecież wyrównać jakiś ubytki w budżecie wynikające z wprowadzenia podatku liniowego, podnosząc różne typy podatków pośrednich, a na tym oczywiście najbardziej stracą mniej zarabiający. [...]

P. Kuczyński, *Subiektywna ocena podatku liniowego*, <http://kuczynski.blogbank.pl/2007/04/16/subiektywna-ocena-podatku-liniowego>.

? Jakie mogły być powody wycofania się z podatku liniowego niektórych państw Europy Środkowo-Wschodniej?

Ćwiczenia

1. Scharakteryzuj po dwa przykłady podatków bezpośrednich i pośrednich.
2. Wyobraź sobie, że chcesz prowadzić jednoosobową działalność gospodarczą polegającą na projektowaniu witryn internetowych dla przedsiębiorstw i różnego typu instytucji. Jaką formę podatku dochodowego od tej działalności wybierzesz? Uzasadnij swój wybór.
3. Przedstaw trzy przykłady wpływu podatków na życie Twojej rodziny.
4. Omów mechanizm funkcjonowania podatku VAT.

2. Roczne rozliczenie podatku dochodowego

Na tej lekcji dowiesz się: kto i co podlega opodatkowaniu podatkiem dochodowym • jakie są ogólne zasady dotyczące rocznego rozliczenia podatku dochodowego.

Każdy, kto uzyskuje dochody, co roku ma obowiązek dokonać rozliczenia z urzędem skarbowym, czyli złożyć roczne zeznanie podatkowe. Rozliczenie podatku dochodowego dotyczy więc tak samo pracowników i przedsiębiorców jak emerytów i rencistów.

► Kto płaci podatek PIT?

Podatek PIT płacą **osoby fizyczne**, które w danym roku podatkowym osiągnęły dochód (w 2018 r. musiał być on wyższy od 8000 zł). Cięży na nich jeden z dwóch obowiązków podatkowych:

- **nieograniczony obowiązek podatkowy** – podlegają mu osoby zamieszkujące terytorium Polski, czyli przebywające w naszym kraju dłużej niż 183 dni w roku podatkowym (od 1 stycznia do 31 grudnia), albo posiadające w Polsce centrum interesów osobistych lub gospodarczych. Podatek oblicza się od całości uzyskanych dochodów – bez względu na to, czy część z nich została uzyskana za granicą.
- **ograniczony obowiązek podatkowy** – dotyczy osób fizycznych niemieszkających w Polsce. Osoby te podlegają obowiązkowi podatkowemu tylko od dochodów osiągniętych na terytorium Polski.

Warto zapamiętać!

Dochód – różnica między przychodem a kosztami uzyskania przychodu.

Przychód – środki finansowe otrzymane przez podatnika lub postawione do jego dyspozycji.

Koszty uzyskania przychodu – wydatki poniesione w celu osiągnięcia przychodu.

► Od czego płaci się podatek PIT?

Podatkiem PIT obciążony jest **dochód**, uzyskiwany z jednego lub kilku źródeł **przychodów**. Zdecydowana większość podatników PIT w Polsce (ok. 63%) uzyskuje przychody z wynagrodzeń z pracy najemnej.

► Sposób obliczania podatku PIT

Wysokość podatku jest obliczana według **skali podatkowej** obowiązującej w danym roku. Od 2009 r. obowiązują w Polsce dwie stawki podatkowe – 18% i 32% (podstawę opodatkowania dla każdej stawki podatkowej zamieszczono w tabeli poniżej). Od podatku obliczonego według odpowiedniej stawki następnie odejmuje się kwotę zmniejszającą podatek, której wartość jest uzależniona od wysokości uzyskanego rocznego dochodu. Przedstawiono to w tabeli na następnej stronie.

Skala podatku PIT obowiązująca w 2018 r.

Podstawa obliczenia podatku (dochód)	Wysokość podatku
do 85 528 zł	18% minus kwota zmniejszająca podatek
powyżej 85 528 zł	15 395,04 zł plus (32% od kwoty przekraczającej 85 528 zł) minus kwota zmniejszająca podatek

Kwota zmniejszająca podatek odliczana w rocznym obliczeniu podatku*

Podstawa obliczenia podatku (dochód)	Kwota zmniejszająca podatek
do 8 000 zł	1 440 zł
od 8 000 zł do 13 000 zł	$1\,440\text{ zł} - [883,98\text{ zł} \cdot (\text{podstawa obliczenia podatku} - 8\,000\text{ zł}) : 5\,000\text{ zł}]$
od 13 000 zł do 85 528 zł	556,02 zł
od 85 528 zł do 127 000 zł	$556,02\text{ zł} - [556,02\text{ zł} \cdot (\text{podstawa obliczenia podatku} - 85\,528\text{ zł}) : 41\,472\text{ zł}]$
powyżej 127 000 zł	brak kwoty zmniejszającej podatek

*Na etapie obliczania zaliczek na podatek w ciągu roku podatkowego stosuje się jednolitą kwotę zmniejszającą podatek w wysokości 556,02 zł (do podstawy obliczenia podatku nieprzekraczającej 85 528 zł, ponieważ powyżej tej wysokości dochodu kwota zmniejszająca podatek nie występuje). Kwota ta w rocznym obliczeniu podatku podlega korekcie według sposobu przedstawionego w tabeli.

Do obliczenia wysokości podatku PIT stosuje się także jednolitą stawkę podatku (19%). Są nią opodatkowane dochody:

- z pozarolniczej działalności gospodarczej lub działów specjalnych produkcji rolnej (dotyczy podatników, którzy wybrali tzw. liniową opcję podatkową),
- uzyskane z odpłatnego zbycia papierów wartościowych lub pochodnych instrumentów finansowych, czyli od dochodów kapitałowych (tzw. podatek Belki),
- uzyskane z odpłatnego zbycia nieruchomości i praw majątkowych (jeśli sprzedaż nastąpiła przed upływem pięciu lat od ich nabycia lub wybudowania).

Dochodów tych, podobnie jak dochodów opodatkowanych w formie ryczałtu, nie łączy się z dochodami z innych źródeł, opodatkowanymi według skali podatkowej.

► Dochody niepodlegające opodatkowaniu

Pewne kategorie dochodów nie podlegają opodatkowaniu podatkiem PIT. Ich lista jest długa i obejmuje m.in. dochody:

- z różnego typu świadczeń społecznych (np. programu „Rodzina 500+”),
- ze stypendiów dla uczniów, studentów i doktorantów,
- z działalności rolniczej (z wyjątkiem przychodów z działów specjalnych produkcji rolnej),
- z gospodarki leśnej,
- z zapomóg otrzymanych w przypadku indywidualnych zdarzeń losowych, klęsk żywiołowych, choroby lub śmierci (do określonej wysokości),
- od spadków i darowizn (podlegających innym przepisom podatkowym).

Czy wiesz, że...

W 2017 r. w Polsce 97% podatników płacących podatek PIT na zasadach ogólnych, tj. według skali podatkowej, osiągnęło dochody mieszczące się w pierwszym przedziale skali.



Różnego rodzaju stypendia (np. naukowe, socjalne) otrzymywane przez uczniów i studentów do kwoty 3800 zł rocznie nie podlegają opodatkowaniu.

► Kwota wolna od podatku

Kwota wolna od podatku to limit rocznego dochodu niepowodującego obowiązku zapłaty podatku dochodowego. Od 2018 r. kwota ta wynosi 8000 zł. Warto jednak pamiętać, że nawet jeśli uzyskany w roku podatkowym dochód nie powoduje obowiązku podatkowego, to i tak należy złożyć zeznanie podatkowe.

► Ulgi podatkowe

Podczas rozliczania podatku dochodowego od osób fizycznych można skorzystać z **ulgi podatkowych**. Od dochodu (przed obliczeniem podatku) odlicza się np. darowizny na cele pożytku publicznego (w tym charytatywne) i kultu religijnego. Natomiast od podatku można odliczyć m.in. **ulgę prorodzinną** z tytułu wychowywania dzieci.

► Czym jest wspólne opodatkowanie?

Wspólne opodatkowanie jest rodzajem ulgi podatkowej. Przysługuje ono **osobom samotnie wychowującym dzieci**, tj. bez wsparcia drugiego z rodziców (kiedy jedno z rodziców lub opiekun prawny jest np. wdową, wdowcem). W określonych sytuacjach wspólne opodatkowanie dotyczy także małżonków. Sposób wspólnego rozliczenia podatku PIT przez małżonków przedstawiono poniżej.

Warto zapamiętać!

Ulga podatkowa – możliwość obniżenia podstawy opodatkowania (odliczenia od dochodu) lub wysokości podatku (odliczenia od podatku).

Zaliczka na podatek dochodowy – kwota od uzyskanego przez podatnika dochodu, naliczona przez płatnika i wpłacana przez niego do urzędu skarbowego.

Płatnik podatku – osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, zobowiązana do obliczenia i pobrania od podatnika podatku i wpłacenia go we właściwym terminie organowi podatkowemu.

► Rodzaje podstawowych formularzy podatkowych

Do rocznego rozliczenia podatku dochodowego służą dwa podstawowe formularze: **PIT-36** i **PIT-37** oraz załączniki do nich: **PIT/O** oraz **PIT/D**. Najpopularniejszy jest PIT-37 (jego opis, jak i innych podstawowych formularzy zamieszczono w tabeli na następnej stronie), składany przez ok. 81% podatników. Obejmuje on większość kategorii przychodów. Może się jednak zdarzyć, że podatnik w danym roku uzyskiwał przychody z kilku różnego rodzaju źródeł, opodatkowanych według odmiennych zasad. Wtedy musi złożyć więcej niż jedno zeznanie.

Przykład

Wspólne opodatkowanie małżonków podatkiem PIT

Jedno z małżonków uzyskało w 2018 r. dochody w wysokości 124 tys. zł. Podatek dochodowy (zgodnie ze skalą podatkową) od 124 tys. zł wynosi:

$15\,395,04\text{ zł} + 12\,311,04\text{ zł}$ (tj. 32% powyżej 85 528 zł) = 27 706,08 zł.

Przy wspólnym opodatkowaniu małżonków, kiedy jedno z nich nie pracuje, podatek dochodowy oblicza się następująco:

$124\,000\text{ zł} : 2$ (osoby) = 62 000 zł. Podatek dochodowy od 62 000 zł wynosi:

$10\,603,98\text{ zł}$ (18% od 62 000 zł – 556,02 zł) $\cdot 2$ (osoby) = 21 207,96 zł.

Dzięki wspólnemu opodatkowaniu małżonkowie zapłacili o 6498,12 zł (27 706,08 zł – 21 207,96 zł) mniej podatku dochodowego niż w przypadku opodatkowania jednego z nich.

 W jakich sytuacjach wspólne opodatkowanie dochodów małżonków jest najkorzystniejsze?

Podstawowe formularze rocznych rozliczeń podatku PIT

PIT-28	Formularz przeznaczony dla podatników uzyskujących przychody z działalności gospodarczej lub najmu, którzy wybrali możliwość opodatkowania w postaci ryczaftu.
PIT-36	Podstawowy formularz rozliczenia podatku PIT na zasadach ogólnych dla osób uzyskujących przychody z różnych źródeł, w tym z pozarolniczej działalności gospodarczej i najmu.
PIT-36L	Formularz dla podatników, którzy prowadzili pozarolniczą działalność gospodarczą i wybrali tzw. liniową opcję podatkową (czyli podatek 19%).
PIT-37	Podstawowy formularz rozliczenia podatku PIT na zasadach ogólnych dla osób uzyskujących przychody z różnych źródeł, wyłącznie w Polsce, nieprowadzących pozarolniczej działalności gospodarczej i nieuzyskujących dochodów z najmu.
PIT-38	Formularz dla podatników, którzy w roku podatkowym uzyskali przychody z tytułu odpłatnego zbycia papierów wartościowych (np. akcji, obligacji) lub innych instrumentów finansowych czy też udziałów w spółkach.
PIT-39	Formularz dla podatników, którzy w roku podatkowym uzyskali przychody z tytułu odpłatnego zbycia nieruchomości i praw majątkowych przed upływem pięciu lat od ich nabycia lub wybudowania.

► Rozliczenie podatku przez urząd skarbowy

Urząd skarbowy może pomóc podatnikowi rozliczyć podatek. W samodzielnym wypełnieniu formularza pomagają zarówno pracownicy w placówkach, jak i konsultanci z infolinii. Ponadto podatnik może:

- skorzystać ze **wstępnie wypełnionego zeznania podatkowego PIT-37**. Usługa ta polega na elektronicznym pobraniu propozycji rozliczenia rocznego PIT-37 przygotowanej przez administrację podatkową na podstawie informacji pochodzących z formularzy PIT-11, PIT-8C i PIT-R otrzymanych od płatników. Opcja jest dostępna także dla PIT-38 na podstawie informacji PIT-8C.
- złożyć przez internet wniosek o rozliczenie PIT-37 przez urząd skarbowy na for-

mularzu **PIT-WZ**. Usługa ta polega na wypełnieniu zeznania przez urzędników na podstawie dokumentów od płatników i samego podatnika (w zakresie np. wybranych ulg czy sposobu rozliczenia, np. ze współmałżonkiem).

► Do kiedy składa się zeznanie podatkowe?

Zeznanie podatkowe o wysokości dochodu osiągniętego w roku poprzednim należy złożyć do **30 kwietnia** roku następnego (w przypadku ryczaftu – do końca stycznia). Urząd skarbowy może wezwać podatnika do wyjaśnienia wszelkich wątpliwości. Ponadto przez pięć lat ma prawo skontrolować prawidłowość deklaracji, w tym odpisów podatkowych z tytułu ulg (tak długo należy więc przechowywać odpowiednie dokumenty).

Ćwiczenia

1. Wyjaśnij, czym jest kwota wolna od podatku i sens jej stosowania w skali podatkowej. Zastanów się, dlaczego wzrosła w ostatnich latach.
2. Rozważ, czy należy stosować ulgę podatkową z tytułu darowizn na cele pożytku publicznego i ulgę prorodzinną z tytułu wychowywania dzieci. Przedstaw argumenty za i przeciw.
3. Określ, jakie formularze wybierzesz dla: a) Janka zatrudnionego w dwóch zakładach pracy na umowę o pracę; b) Ani pracującej okazjonalnie na umowę-zlecenie; c) Tomka, który prowadzi własną działalność gospodarczą i uzyskuje dochody z gry na giełdzie papierów wartościowych; d) Agaty, która sprzedała z zyskiem mieszkanie kupione dwa lata wcześniej.

3. Ubezpieczenia majątkowe

Na tej lekcji dowiesz się: czym jest ubezpieczenie • jakie są rodzaje ubezpieczeń majątkowych i od czego zależy wysokość składki ubezpieczeniowej w tego typu ubezpieczeniach • jak wybrać najlepsze ubezpieczenie AC.

Co dzień jesteśmy narażeni na różne zdarzenia losowe, np. kradzież, wypadek samochodowy lub zalanie mieszkania. Nie możemy ich przewidzieć, a mają zbyt poważne skutki, by ich ciężar spoczął na jednej osobie, szczególnie poszkodowanej. Aby zrekompensować ewentualne straty będące wynikiem zdarzeń losowych, powinniśmy się przed nimi ubezpieczyć.

► Czym jest ubezpieczenie?

Ubezpieczenie to umowa, dzięki której otrzymuje się od **ubezpieczyciela** gwarancję wypłacenia świadczenia pieniężnego (odszkodowania) w razie wystąpienia wypadku, od którego się ubezpieczyło, czyli **wypadku ubezpieczeniowego**. Odszkodowanie jest wypłacane z funduszu tworzonego ze składek ubezpieczeniowych. Wysokość składek zależy od ryzyka wystąpienia danego zdarzenia oraz jego specyfiki.

Warto zapamiętać!

Ubezpieczyciel – instytucja ubezpieczeniowa (zwana zakładem lub towarzystwem ubezpieczeń), która w zamian za opłatą przez ubezpieczającego składkę zobowiązuje się spełnić dane świadczenie w razie wystąpienia zdarzenia określonego w umowie.

Ubezpieczający – osoba fizyczna, prawna lub jednostka organizacyjna, która nie ma osobowości prawnej i opłaca składkę ubezpieczeniową w zamian za objęcie ochroną.

Ubezpieczony – osoba, której życie, zdrowie lub majątek są objęte ochroną.

Wypadek ubezpieczeniowy – zdarzenie losowe o cechach określonych w umowie, które może wystąpić w czasie trwania ochrony.



Do obowiązkowych ubezpieczeń należy m.in. ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych, znane jako OC komunikacyjne.

► Podział ubezpieczeń

Ubezpieczenia można podzielić na podstawie różnych kryteriów, takich jak:

- przedmiot ubezpieczenia, na:
 - **ubezpieczenia majątkowe** – dotyczą mienia lub odpowiedzialności cywilnej ubezpieczonego za szkody wyrządzone osobom trzecim,
 - **ubezpieczenia osobowe** – dotyczą człowieka (jego zdrowia i życia),
 - **ubezpieczenia typu *assistance*** – dotyczą człowieka oraz jego mienia (mają cechy ubezpieczenia osobowego i majątkowego);
- stopień swobody w zakresie nawiązania stosunku ubezpieczeń, na:
 - **ubezpieczenia obowiązkowe** – przystąpienie do nich wynika z przymusu prawnego (obowiązujących przepisów prawa),
 - **ubezpieczenia dobrowolne** – przystąpienie do nich wynika z woli ubezpieczającego.

Podział ubezpieczeń według powyższych kryteriów przedstawiono na stronie 115.

Ubezpieczenia można także podzielić na:

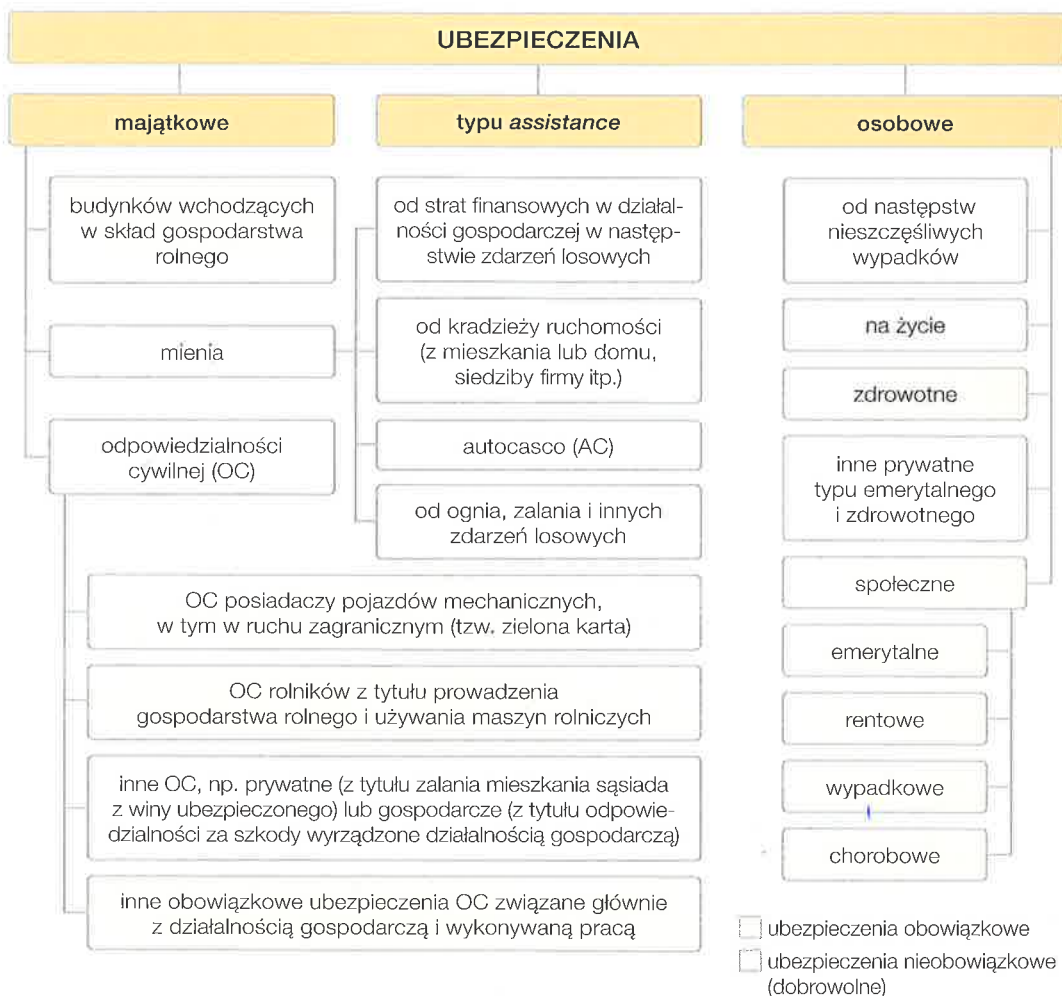
- **ubezpieczenia publiczne** – państwowe ubezpieczenia obowiązkowe, które wchodzą w skład przymusowego **systemu zabezpieczenia społecznego**, obejmującego m.in. obowiązkowe ubezpieczenia zdrowotne i społeczne (emerytalne, rentowe, wypadkowe, chorobowe);
- **ubezpieczenia prywatne** – tworzone na podstawie umowy między ubezpieczycielem a ubezpieczającym. Mogą być one całkowicie dobrowolne lub w przypadku wykonywania pewnych czynności (np. kierowania pojazdami) – obowiązkowe.

► Ubezpieczenia prywatne majątkowe

Do ubezpieczeń prywatnych majątkowych (wybrane ich przykłady opisano na następnej stronie) zalicza się:

- **ubezpieczenia mienia** obejmujące ochroną ubezpieczeniową majątek ubezpieczonego (np. mieszkanie),
- **ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej (OC)** polegające na przejęciu przez ubezpieczyciela odpowiedzialności za szkody na osobie (np. uszkodzenie ciała) lub w mieniu (np. zniszczenie składników majątku), wyrządzone osobom trzecim przez ubezpieczonego.

Wybrane rodzaje ubezpieczeń



Wybrane rodzaje ubezpieczeń majątkowych

Bogata oferta prywatnych ubezpieczeń majątkowych pozwala ochronić przed skutkami różnych zdarzeń losowych niemal każdy aspekt codziennego życia człowieka.



Ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej

Rodzaj ubezpieczeń, z którego wypłacane są odszkodowania za szkody wyrządzone przez ubezpieczonego osobom trzecim. Do ubezpieczeń OC zalicza się nie tylko obowiązkowe OC komunikacyjne, lecz także OC za błędy popełnione w pracy zawodowej oraz OC w życiu prywatnym.

◀ OC w życiu prywatnym gwarantuje, że narciarz, który spowodował wypadek na stoku i wyrządził komuś krzywdę, nie poniesie z własnej kieszeni np. kosztów zniszczonego sprzętu czy rehabilitacji poszkodowanego.

Ubezpieczenia działalności gospodarczej

Zakres ubezpieczeń oferowanych firmom jest bardzo szeroki. Ubezpieczenie może obejmować zarówno nieruchomości (np. magazyny), jak i majątek ruchomy (np. maszyny). Firmę można też ubezpieczyć od różnego typu konsekwencji finansowych, np. strat wynikających z podpisania umowy z nierzetelnym kontrahentem.

Ubezpieczenie majątku przedsiębiorstwa pozwala na rekompensatę strat związanych np. z pożarem magazynu firmy zapelnionego towarami. ▶



Ubezpieczenia casco

Ubezpieczenia środków transportu na wypadek uszkodzenia lub kradzieży (np. ubezpieczenie autocasco, czyli samochodu). Ubezpieczenie to umożliwia wypłacenie odszkodowania, np. właścicielowi za zniszczony samochód, nawet jeśli uszkodzenia te wynikły z jego winy.

◀ Z ubezpieczenia autocasco pokrywane są m.in. koszty naprawy samochodu, powstałe np. na skutek przewrócenia się drzewa.

Ubezpieczenia domów lub mieszkań

Ogólne określenie kompleksowego ubezpieczenia majątkowego, w którym ubezpieczyciel gwarantuje ubezpieczonemu pokrycie szkód w mieniu (samej nieruchomości oraz rzeczach w niej przechowywanych, czyli ruchomościach domowych, np. sprzęcie RTV), powstałych w wyniku zdarzeń określonych w umowie.

Ubezpieczenia mieszkaniowe chronią m.in. od skutków powodzi. ▶



► Od kiedy rozpoczyna się ochrona ubezpieczeniowa?

Ochrona ubezpieczeniowa zazwyczaj rozpoczyna się od dnia następującego po dniu zawarcia umowy z ubezpieczycielem. Za moment zawarcia umowy uważa się dostarczenie ubezpieczającemu dokumentu potwierdzającego jej zawarcie. W praktyce dokumentem tym najczęściej jest **polisa ubezpieczeniowa**.

► Polisa ubezpieczeniowa a OWU

Polisa ubezpieczeniowa zawiera z reguły jedynie dane personalne stron umowy i podstawowe warunki ubezpieczenia (np. sumę i okres obowiązywania ubezpieczenia). Wszystkie szczegółowe warunki umowy są określone w **ogólnych warunkach ubezpieczenia** (OWU lub **o.w.u.**). Dokument ten definiuje pojęcia używane w polisie ubezpieczeniowej. Określa także prawa i obowiązki ubezpieczyciela oraz ubezpieczonego (przykłady obowiązków zamieszczono w tabeli poniżej).

► Suma ubezpieczenia a wysokość składki

Suma ubezpieczenia (suma gwarancyjna w ubezpieczeniach OC) stanowi górną granicę odpowiedzialności ubezpieczyciela.

Inaczej mówiąc, jest to maksymalna wysokość odszkodowania, jaka może zostać wypłacona ubezpieczającemu.

Najczęściej suma ubezpieczenia w ubezpieczeniach majątkowych jest ustalana na podstawie **wartości ubezpieczeniowej** (wartości przedmiotu ubezpieczenia, której nie może przewyższać). W efekcie suma ubezpieczenia stanowi z reguły podstawę do obliczenia **składki ubezpieczeniowej**. Wysokość składki zależy bowiem w głównej mierze od wartości przedmiotu ubezpieczenia, np. domu lub samochodu, i rośnie wraz ze wzrostem wartości tego przedmiotu. Ponadto na wysokość składki ubezpieczeniowej mają wpływ:

- **zakres ochrony ubezpieczeniowej** (im szerszy, tym wyższa składka),
- **prawdopodobieństwo wystąpienia wypadku ubezpieczeniowego** (im wyższe, tym wyższa składka).

Czy wiesz, że...

W celu zmniejszenia wysokości składki ubezpieczeniowej w ubezpieczeniach komunikacyjnych AC zazwyczaj stosuje się tzw. udział własny. Jest to ustalona w umowie ubezpieczenia procentowa lub kwotowa część wartości szkody, którą w przypadku wystąpienia zdarzenia losowego będzie musiał pokryć ubezpieczający (np. 10% kosztów naprawy samochodu).

Ważniejsze obowiązki ubezpieczonego i ubezpieczyciela

OBOWIĄZKI	
ubezpieczonego	ubezpieczyciela
• zapłata składki ubezpieczeniowej w terminie wynikającym z umowy • podanie wszystkich okoliczności istotnych dla oceny ryzyka • obowiązek zawiadomienia o zaistniałym zdarzeniu losowym (wypadku ubezpieczeniowym) w odpowiednim (wynikającym z umowy) terminie • podjęcie działań na rzecz ograniczenia skutków wypadku ubezpieczeniowego • przedstawienie zakładowi ubezpieczeń odpowiedniej dokumentacji wypadku i umożliwienie zbadania okoliczności wystąpienia szkody oraz jej rozmiaru	• potwierdzenie umowy i dostarczenie odpowiedniego dokumentu poświadczającego jej zawarcie na piśmie (np. polisy ubezpieczeniowej) • dostarczenie ogólnych warunków ubezpieczenia (OWU) jako integralnej części umowy • realizacja podstawowego obowiązku, czyli wypłaty odszkodowania (przy ubezpieczeniu majątkowym) lub sumy pieniężnej, renty czy innego świadczenia (przy ubezpieczeniu osobowym), jeśli wystąpił wypadek ubezpieczeniowy

Jak wybrać najlepszą ofertę ubezpieczenia AC?

1 Wybór zakresu ochrony

- Przy wyborze AC kieruj się nie tylko wysokością składek, lecz także zakresem ochrony.
- Pamiętaj, że dobre, czyli pełne, ubezpieczenie AC powinno obejmować przynajmniej takie sytuacje jak:
 - uszkodzenie pojazdu wskutek zdarzenia drogowego lub w wyniku wystąpienia innych czynników, np. pożaru, powodzi czy wandalizmu,
 - kradzież pojazdu lub jego elementów, np. kół lub wycieraczek.

2 Dane samochodu i jego właściciela

- Przygotuj dane swojego samochodu. Większość z nich (np. model, rok produkcji) znajduje się w dowodzie rejestracyjnym. Niemniej do przygotowania dla Ciebie oferty ubezpieczeniowej będą potrzebne także m.in. aktualny przebieg pojazdu, lista wyposażenia dodatkowego oraz informacje o latach bezszkodowej jazdy.
- Jeśli jesteś współwłaścicielem samochodu lub ubezpieczasz samochód kogoś innego, musisz znać także dane drugiej osoby.
- Nie ukrywaj żadnych informacji – w razie zdarzenia może to być podstawą do odmowy wypłaty odszkodowania lub jego obniżenia.

3 Kalkulacja składki

- Zawsze porównuj oferty kilku towarzystw ubezpieczeniowych. Dzięki temu wybierzesz tę, która spełnia Twoje oczekiwania względem zakresu ochrony i wysokości składki ubezpieczeniowej.
- Kalkulacji składki przy interesującym Cię zakresie ochrony dokonasz:
 - u przedstawiciela danego ubezpieczyciela,
 - w agencji ubezpieczeniowej,
 - na stronach internetowych poszczególnych ubezpieczycieli lub z wykorzystaniem specjalnych porównywarek internetowych ubezpieczeń komunikacyjnych.

4 Wybór i akceptacja warunków

- Jeśli po przeprowadzonej kalkulacji uznasz, że składka jest dla Ciebie za wysoka, sprawdź, czy da się obniżyć ją np. przez:
 - zakup przez internet (z reguły jest to najtańsza możliwość),
 - jednoczesne wykupienie ubezpieczenia AC i OC (zazwyczaj ubezpieczyciele oferują duże zniżki na zakup pakietu ubezpieczeń),
 - negocjacje (zapytaj o specjalne zniżki, np. za zakup innego rodzaju ubezpieczenia, np. domu).
- Jeśli nadal składka wydaje Ci się zbyt wysoka, możesz zmniejszyć zakres ochrony.

5 Zapoznanie się z OWU i polisą

- Zanim podpiszesz umowę, przeczytaj OWU i dane zawarte w polisie.
- Jeśli masz wątpliwości co do zapisów OWU, poproś o ich wyjaśnienie.
- Pamiętaj, że jeśli podpiszesz umowę bez zapoznania się z OWU, poświadczysz nieprawdę, a w przypadku wystąpienia zdarzenia losowego możesz rozczarować się zakresem działań ubezpieczyciela.

Ćwiczenia

1. Omów różnice między ubezpieczeniami majątkowymi a osobowymi.
2. Wymień czynniki wpływające na wysokość składki ubezpieczeniowej w ubezpieczeniach majątkowych.
3. Wyjaśnij, dlaczego należy dokładnie zapoznać się z OWU przed podpisaniem jakiegokolwiek umowy ubezpieczeniowej.

4. Ubezpieczenia osobowe

Na tej lekcji dowiesz się: czym są ubezpieczenia osobowe • jakie wyróżnia się rodzaje ubezpieczeń osobowych • jak czytać OWU w przypadku ubezpieczeń osobowych.

Na różnych etapach życia stykamy się z wieloma rodzajami ubezpieczeń. Już wiemy, że można ubezpieczyć majątek. Jednak ochroną ubezpieczeniową obejmuje się także osobę, a ściślej – jej zdrowie i życie. Pozwala to uchronić się np. od następstw nieszczęśliwych wypadków. Tego rodzaju ubezpieczenia określa się jako ubezpieczenia osobowe.

► Czym są ubezpieczenia osobowe?

Ubezpieczenia osobowe są rodzajem ubezpieczeń, które dotyczą człowieka. Dzięki nim ubezpieczony otrzymuje od ubezpieczyciela gwarancję wypłacenia świadczenia pieniężnego w razie wystąpienia zdarzenia, od którego się ubezpieczył, np. uszkodzenia ciała, pogorszenia zdrowia lub śmierci. W przypadku śmierci ubezpieczonego świadczenie pieniężne otrzymuje **uposażony**, czyli jedna lub więcej osób wskazanych w umowie ubezpieczenia (najczęściej jest to najbliższa rodzina).



Osoby uprawiające sporty ekstremalne, w których ryzyko uszkodzenia ciała czy śmierci jest duże, muszą liczyć się ze znacznąwyżką składek ubezpieczeniowych (sięgającą nawet 300%).

Tak jak w przypadku ubezpieczeń majątkowych świadczenie zostaje wypłacone z funduszu tworzonego ze **składek ubezpieczeniowych**. Wysokość składek zależy od ryzyka wystąpienia danego zdarzenia, przy czym w ubezpieczeniach osobowych największe znaczenie ma wiek i stan zdrowia ubezpieczonego, a także jego sposób życia i zachowania.

Wśród ubezpieczeń osobowych wyróżnia się **ubezpieczenia prywatne osobowe**, a także **ubezpieczenia osobowe publiczne** obejmujące ubezpieczenia **zdrowotne** i **społeczne**.

► Ubezpieczenia prywatne osobowe

Do ubezpieczeń prywatnych osobowych (wybrane ich przykłady opisano na stronie 120) zalicza się:

- **ubezpieczenia na życie**, będące najczęściej formą zabezpieczenia finansowego najbliższych na wypadek śmierci ubezpieczonego,
- **ubezpieczenia od następstw nieszczęśliwych wypadków**, zapewniające pomoc finansową, gdy uszkodzenie ciała, pogorszenie zdrowia lub śmierć powstały wskutek nieszczęśliwego wypadku,
- **inne ubezpieczenia typu emerytalnego lub zdrowotnego**, mające na celu uzyskanie dodatkowych świadczeń, poza gwarantowanymi w ramach ubezpieczeń publicznych.

Warto zapamiętać!

Ubezpieczenia zdrowotne i społeczne – to grupa obowiązkowych ubezpieczeń osobowych, wchodzących w skład przymusowego, publicznego systemu zabezpieczenia społecznego.

Wybrane rodzaje ubezpieczeń osobowych

Ubezpieczenia na życie są jednym z najczęściej wybieranych przez Polaków produktów ochronnych. Jednak na rynku ubezpieczeń oferowane są także inne rodzaje prywatnych ubezpieczeń osobowych.



Ubezpieczenia na życie

Rodzaj ubezpieczeń występujący w trzech formach: ochronnej (na wypadek śmierci), oszczędnościowej (służącej gromadzeniu oszczędności w celu zwiększenia przyszłej emerytury) oraz ochronno-oszczędnościowej (łączącej funkcję ochronną z oszczędnościową).

◀ Ubezpieczenie na życie w formie ochronnej zapewnia rodzinie wypłatę świadczenia w razie śmierci ubezpieczonego.

Ubezpieczenia od choroby (zdrowotne prywatne)

Rodzaj ubezpieczeń pozwalający uzyskać dodatkowe świadczenia (oprócz gwarantowanych przez służbę zdrowia w ramach publicznego ubezpieczenia zdrowotnego) w przypadku choroby.

Z prywatnego ubezpieczenia zdrowotnego wypłacane są dodatkowe świadczenia pieniężne, np. z tytułu pobytu w szpitalu. ▶



Ubezpieczenia posagowe (zaopatrzenia dzieci)

Sposób na gromadzenie oszczędności dla dzieci na dorosłe życie (czyli zbieranie „posagu” przez fundatora takiej polisy). Z reguły świadczenie jest wypłacane po uzyskaniu pełnoletniości dziecka (najczęściej między 18. a 25. rokiem życia).

◀ Ubezpieczenie posagowe pozwala uzyskać dodatkowe środki w momencie wkraczania w dorosłość, np. na opłacenie kosztów związanych ze studiami.

Ubezpieczenia od następstw nieszczęśliwych wypadków (NNW)

Ubezpieczenia obejmujące ochronę z tytułu uszkodzenia ciała, pogorszenia zdrowia lub śmierci w wyniku nieszczęśliwego wypadku (np. wypadku samochodowego). W razie uszkodzenia ciała umówioną kwotę otrzymuje ubezpieczony, natomiast w razie śmierci – wskazane przez niego osoby (np. najbliższa rodzina).

Ubezpieczenie NNW zapewnia ubezpieczonemu wypłatę świadczenia np. w sytuacji urazu nogi po upadku z roweru. ▶



► Ubezpieczenia osobowe publiczne

Ubezpieczenia osobowe publiczne obejmują:

- **ubezpieczenia zdrowotne;**
- **ubezpieczenia społeczne**, w tym:
 - emerytalne,
 - rentowe,
 - chorobowe,
 - wypadkowe.

Krótką charakterystykę rodzajów ubezpieczeń społecznych przedstawiono w tabeli.

► Ubezpieczenia zdrowotne

Ubezpieczenia zdrowotne są finansowane z obowiązkowych składek płaconych przez pracowników i przedsiębiorców. Składka na ubezpieczenie wynosi 9% wynagrodzenia pracownika (podstawa wymiaru składki), przy czym 7,75% podstawy wymiaru tej składki można odliczyć od podatku dochodowego. Środki ze składki zdrowotnej służą do zapewnienia powszechnej, w znacznej mierze bezpłatnej służby zdrowia. Dzięki temu można m.in. korzystać z opieki lekarskiej i leczenia szpitalnego w zakresie tzw. **świadczeń gwarantowanych**.

► Ubezpieczenia społeczne

System ubezpieczeń społecznych obejmuje pracowników etatowych oraz inne osoby, np. prowadzące pozarolniczą działalność gospodarczą czy zatrudnione w formie niektórych umów cywilnoprawnych. Osoby prowadzące działalność gospodarczą ubezpieczają się indywidualnie i są zobowiązane do płacenia składek na własne ubezpieczenie. Wysokość tych składek jest zróżnicowana i zmienna.

Oprócz składek na ubezpieczenia **emerytalne, rentowe, chorobowe i wypadkowe** (finansowane ze środków pracownika lub pracodawcy, ale wpłacane na konto Zakładu Ubezpieczeń Społecznych przez pracodawcę) pracodawca jest zobowiązany odprowadzać 0,1% podstawy wymiaru składki na **Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych**. Z tego funduszu są wypłacane świadczenia w wypadku upadłości lub niewypłacalności zakładu pracy. Ponadto pracodawca odprowadza 2,45% podstawy wymiaru składki na **Fundusz Pracy** (z którego finansuje się m.in. zasiłki dla bezrobotnych i działania na rzecz ich aktywizacji na rynku pracy).

Ubezpieczenia społeczne

Emerytalne	• Polegają na comiesięcznej wypłacie określonej kwoty osobom, które osiągnęły wiek emerytalny. Dla kobiet jest to 60 lat, a dla mężczyzn 65 lat. Występują jednak odstępstwa od tej zasady. Na przykład zatrudnieni do 2013 r. pracownicy służb mundurowych mogą przejść na emeryturę już po 15 latach pracy, a zatrudniani obecnie – po 25 latach pracy i osiągnięciu wieku 55 lat. • Składkę w wysokości 19,52% podstawy wymiaru pokrywają po połowie (tj. po 9,76%) pracodawca i pracownik. • W ramach składki emerytalnej (w zależności od wyboru przyszłego emeryta): – 16,6% otrzymuje ZUS, czyli pierwszy filar (z czego 4,38% wpływa na specjalne subkonto), natomiast 2,92% trafia do drugiego filaru, czyli Otwartego Funduszu Emerytalnego (OFE), – całość składki (19,52%) trafia do ZUS-u, z czego 7,3% na specjalne subkonto.
Rentowe	• Polegają na comiesięcznej wypłacie określonej kwoty osobom niezdolnym do pracy w okresie wyznaczonym przez specjalną komisję. Mogą być także wypłacane rodzinie w razie śmierci ubezpieczonego, który był jedynym żywicielem rodziny. • Składkę w wysokości 8% podstawy wymiaru pokrywają pracownik (1,5%) i pracodawca (6,5%).
Chorobowe	• Polegają na wypłacie danej kwoty (zasiłku) w razie chorób oraz za urlopy macierzyńskie. • Składkę w wysokości 2,45% podstawy wymiaru pokrywa pracownik.
Wypadkowe	• Polegają na wypłacie określonej kwoty w postaci odszkodowań i zasiłków z tytułu wypadków przy pracy i chorób zawodowych. • Składkę w wysokości od 0,40% do 3,60% (w zależności od rodzaju zagrożeń występujących w miejscu pracy oraz ich skutków) pokrywa pracodawca.

Jak czytać OWU ubezpieczeń osobowych?

1

Podstawowe definicje

- Zapoznaj się z podstawowymi definicjami w OWU. Niektóre pojęcia, jak „polis” czy „ubezpieczony”, są oczywiste. W przypadku innych definicji (np. nieszczęśliwego wypadku) może się okazać, że odbiegają one od potocznego rozumienia określonego pojęcia.
- Pamiętaj też, że definicje tych samych zdarzeń ubezpieczeniowych mogą być przez różnych ubezpieczycieli podawane nieco inaczej.

2

Przedmiot i zakres ubezpieczenia

- Zapisy odnoszące się do przedmiotu i zakresu ubezpieczenia to jedna z najważniejszych części OWU. Wyjaśniają one, w jakich przypadkach zadziała ochrona ubezpieczeniowa oraz kto jest nią objęty. Po przeczytaniu tych zapisów będziesz mieć pewność, że wybrany zakres ochrony ubezpieczeniowej odpowiada Twoim potrzebom.

3

Ograniczenia i wyłączenia odpowiedzialności

- Koniecznie zapoznaj się z listą ograniczeń lub wyłączeń odpowiedzialności ubezpieczyciela. Mają one duży wpływ na zakres ubezpieczenia, a więc na to, w jakich sytuacjach ubezpieczyciel wypłaci Ci świadczenie, a w jakich jest uprawniony do jego obniżenia, a nawet niewypłacenia. Na przykład podstawą odmowy przyznania Ci świadczenia może być zażywanie lekarstwa nieprzepisanego Ci przez lekarza.

4

Zawarcie i rozwiązanie umowy

- Zwróć uwagę na zapisy OWU dotyczące zasad zawarcia umowy. Mogą wymagać spełnienia kryterium wiekowego lub poddania się badaniom medycznym.
- Sprawdź, czy podano przesłanki i terminy wypowiedzenia umowy przez Ciebie lub ubezpieczyciela, odstąpienia od umowy albo inny tryb jej rozwiązania.
- Pamiętaj, masz możliwość odstąpienia od umowy ubezpieczenia w okresie 30 dni od dnia jej zawarcia (jeżeli umowa ubezpieczenia jest zawierana na okres dłuższy niż sześć miesięcy).

5

Czas trwania umowy

- Zwróć uwagę, na jaki okres jest zawierana umowa ubezpieczenia oraz od kiedy zakład ubezpieczeń ponosi odpowiedzialność z tytułu umowy.
- Z reguły umowa ubezpieczenia zaczyna obowiązywać następnego dnia po jej zawarciu, często z zastrzeżeniem o konieczności wpłaty pierwszej składki na dzień przed rozpoczęciem ochrony. Oznacza to, że pomimo określonych w polisie dat rozpoczęcia ochrony nie podlegasz jej, jeśli nie zapłacisz pierwszej składki.

6

Wysokość sumy ubezpieczenia i składki

- Istotną częścią OWU jest określenie, w jaki sposób została wyliczona składka, ewentualnie czy podlega indeksacji (zmianie) i jaka jest częstotliwość jej opłacania (pamiętaj, że niezapłacenie składki lub jej raty w terminie spowoduje rozwiązanie umowy).
- W OWU nie podaje się wysokości składki, ponieważ zależy ona od sumy ubezpieczenia ustalonej pomiędzy ubezpieczycielem a ubezpieczającym. Tę informację znajdziesz w polisie.

7

Wypłata świadczenia

- OWU precyzyjnie określają zasady wypłaty świadczeń. Należy się z nimi dokładnie zapoznać, ponieważ z reguły ubezpieczyciel od ich przestrzegania uzależnia przyjęcie odpowiedzialności, np. od zgłoszenia o zdarzeniu w odpowiednim terminie.
- Ubezpieczyciel ma obowiązek wypłacić Ci świadczenie w ciągu 30 dni od zgłoszenia. Może jednak zastrzec w OWU, że w uzasadnionych przypadkach wypłata nastąpi później (niemniej termin oraz powody jego wydłużenia powinny być w miarę precyzyjnie określone).

Ogólne warunki ubezpieczenia

(wyciąg z ważniejszych punktów)

§ 1. Definicje

Nieszczęśliwy wypadek – przypadkowe, nagle zdarzenie wywołane wyłącznie przyczyną zewnętrzną, niezależne od woli ani stanu zdrowia Ubezpieczonego; za nieszczęśliwy wypadek nie uznaje się zawału serca, udaru mózgu i innych chorób, nawet występujących nagle.

§ 2. Przedmiot i zakres ubezpieczenia

Przedmiotem ubezpieczenia są następstwa nieszczęśliwych wypadków doznane przez Ubezpieczonego, a także zdrowie Ubezpieczonego.

Zakres ubezpieczenia obejmuje:

- a) śmierć Ubezpieczonego spowodowaną nieszczęśliwym wypadkiem zaistniałym w okresie udzielania ochrony ubezpieczeniowej;
- b) uszczerbek lub uszkodzenie ciała spowodowane nieszczęśliwym wypadkiem zaistniałym w okresie udzielania ochrony ubezpieczeniowej, określone w tabeli świadczeń z tytułu uszczerbków lub uszkodzeń ciała;
- c) zwrot kosztów leczenia i rehabilitacji poniesionych w celu leczenia obrażeń spowodowanych nieszczęśliwym wypadkiem.

§ 3. Ograniczenia i wyłączenia odpowiedzialności

ABC Życie SA jest zwolnione z pokrycia kosztów udostępnianych Ubezpieczonemu świadczeń zdrowotnych wymienionych w załączniku nr 1 do niniejszych OWU, jeżeli potrzeba ich wykonania wynika z:

- a) niestosowania się do zaleceń lekarskich;
- b) obrażeń lub skutków chorobowych związanych z usiłowaniem popełnienia samobójstwa lub świadomego spowodowania rozstroju zdrowia;
- c) pozostawania pod wpływem alkoholu, substancji psychotropowych oraz środków odurzających, zażycia środków farmakologicznych niezgodnie z zaleceniami lekarskimi lub niezapisanych przez lekarza.

§ 4. Zawarcie i rozwiązanie umowy ubezpieczenia

1. Umowa może zostać zawarta na rzecz Ubezpieczonego, który w dniu podpisania wniosku o zawarcie umowy ubezpieczenia ma ukończone 18 lat i nie ma ukończonych 71 lat.
2. ABC Życie SA może zaakceptować ryzyko, jeśli przez Ubezpieczonego zostaną spełnione wszystkie niżej wymienione warunki:
 - a) złożenie oświadczenia o stanie zdrowia oraz podanie znanych sobie okoliczności, o które ABC Życie SA zapytuje przed zawarciem umowy,
 - b) poddanie się badaniom medycznym wskazanym przez ABC Życie SA, jeżeli są one wymagane.
3. Ubezpieczający ma prawo odstąpić od umowy do 30. dnia (włącznie) od daty wystawienia polisy.
4. Ubezpieczający może wypowiedzieć umowę ubezpieczenia w każdym czasie, składając w ABC Życie SA odpowiednie oświadczenie. Umowa ulega rozwiązaniu z dniem, w którym złożono oświadczenie o wypowiedzeniu.

5. Umowa ubezpieczenia, poza sytuacjami określonymi w ust. 3–4, ulega rozwiązaniu również w każdej z niżej wymienionych sytuacji:

- a) wskutek nieopłacenia składki w terminie 90 dni od daty jej wymagalności,
- b) z dniem śmierci Ubezpieczonego,
- c) z upływem okresu, na jaki została zawarta.

§ 5. Czas trwania umowy ubezpieczenia

1. Umowa może być zawarta na czas określony, nie krótszy niż 1 rok i nieprzekraczający dnia, w którym Ubezpieczony ukończy 71 lat.
2. Umowę uważa się za zawartą w dniu wskazanym w polisie jako dzień rozpoczęcia ochrony ubezpieczeniowej.
3. Ochrona ubezpieczeniowa rozpoczyna się w dniu wskazanym w polisie jako dzień rozpoczęcia ochrony ubezpieczeniowej, nie wcześniej jednak niż od dnia następnego po dniu zapłacenia składki.
4. Ochrona ubezpieczeniowa wygasa w dniu rozwiązania umowy.

§ 6. Wysokość sumy ubezpieczenia i składki

1. Sumą ubezpieczenia jest kwota stanowiąca podstawę ustalania wysokości świadczeń.
2. Wysokość sumy ubezpieczenia określona jest we wniosku o zawarcie umowy i potwierdzona polisą.
3. Składka może być opłacana regularnie lub została opłaconą jednorazowo.
4. Kwota składki oraz częstotliwość jej opłacania są określone w polisie.
5. Wysokość składki jest ustalana przez ABC Życie SA w zależności od wysokości sumy ubezpieczenia, częstotliwości oraz trybu opłacania składek i poziomu ochrony ubezpieczeniowej według taryf obowiązujących w dniu zawarcia umowy ubezpieczenia, zależnych od wieku Ubezpieczonego oraz okresu ubezpieczenia. Składka może być podwyższona w wyniku oceny ryzyka ubezpieczeniowego z uwagi na następujące czynniki:
 - a) czynniki medyczne związane ze stanem zdrowia Ubezpieczonego,
 - b) uprawiane przez Ubezpieczonego sporty lub hobby,
 - c) wykonywany przez Ubezpieczonego zawód,
 - d) tryb życia Ubezpieczonego.

§ 7. Wypłata świadczenia

1. W razie zajścia zdarzenia ubezpieczeniowego Ubezpieczający, Ubezpieczony, Uposażony lub inne osoby uprawnione do otrzymania świadczenia są zobowiązane do niezwłocznego powiadomienia ABC Życie SA o tym zdarzeniu, najpóźniej w ciągu 30 dni od dnia jego zaistnienia.
2. Uposażony lub inne osoby do tego uprawnione zobowiązane są wypełnić druk zgłoszenia roszczenia.
3. ABC Życie SA wypłaca świadczenie w ciągu 30 dni, licząc od daty zawiadomienia o zdarzeniu ubezpieczeniowym.



Ubezpieczenia osobowe na dostątną emeryturę

O naszą przyszłą emeryturę powinniśmy zadbać już na początku kariery zawodowej i zacząć inwestować w ramach tzw. trzeciego filaru ubezpieczeń społecznych. Stanowią go różnego rodzaju dobrowolne formy oszczędzania na rzecz przyszłej emerytury.

Gdzie można lokować oszczędności?

Oszczędności na przyszłą emeryturę mogą być lokowane m.in. w specjalne produkty zapewniające preferencje dla oszczędzających i ulgi podatkowe. Dzięki temu można więcej zaoszczędzić. Tymi produktami są:

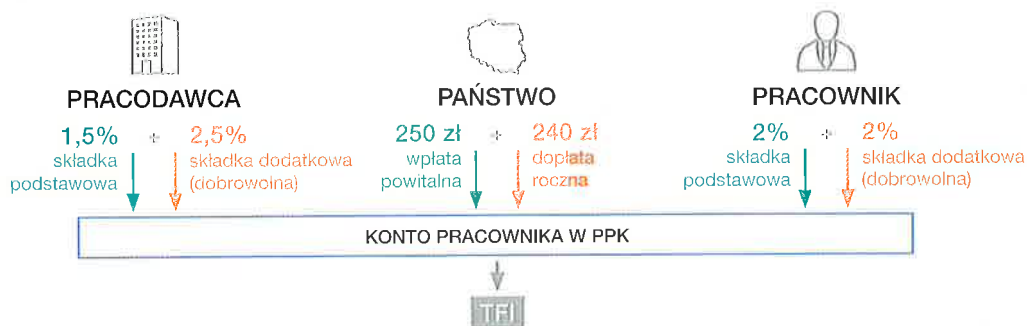
- indywidualne konta emerytalne (IKE),
- indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego (IKZE),
- pracownicze programy emerytalne (PPE),
- pracownicze plany kapitałowe (PPK).



▲ Na dostątną emeryturę trzeba oszczędzać i inwestować środki już od wczesnych lat pracy zawodowej.

Pracownicze plany kapitałowe (PPK)

PPK to program dodatkowego oszczędzania na emeryturę działający od 2019 r. Istotą PPK jest fakt, że do kwoty odkładanej przez pracownika dopłacają pracodawca oraz państwo (tak jak przedstawiono to na schemacie). Składki trafiają na konto pracownika w PPK, które jest w pełni prywatne. Podlegają dziedziczeniu i są na bieżąco inwestowane przez TFI. Z udziału w PPK można zrezygnować w dowolnym momencie w przyszłości.



Ćwiczenia

1. Scharakteryzuj dwa rodzaje ubezpieczeń osobowych, wskazując m.in. na ich cel, czyli zakres ochrony.
2. Wyjaśnij różnice między ubezpieczycielem, ubezpieczającym, ubezpieczonym a uposażonym.
3. Odszukaj w internecie przykładowe OWU ubezpieczenia na życie. Znajdź w nim zapisy dotyczące wyłączeń odpowiedzialności ubezpieczyciela. Oceń, czy w związku z zakresem tych wyłączeń ubezpieczenie byłoby korzystne dla ubezpieczającego.

5. Jak uzyskać odszkodowanie lub świadczenie z ubezpieczenia?

Na tej lekcji dowiesz się: czym są odszkodowanie i świadczenie ubezpieczeniowe • na czym polega proces likwidacji szkody i jakie są jego etapy • jak napisać reklamację do ubezpieczyciela oraz skargę do Rzecznika Finansowego.

Z poprzednich lekcji wiemy, czym są ubezpieczenia oraz jak, od czego i na jakich warunkach możemy się ubezpieczyć. Jeśli doszłoby do przykrego zdarzenia losowego, od którego się ubezpieczyliśmy, powinniśmy też wiedzieć, jak uzyskać gwarantowaną przez ubezpieczyciela pomoc. Co zatem powinniśmy zrobić, by poniesione straty zostały pokryte przez ubezpieczyciela?

► Wypłata odszkodowania lub świadczenia

Niezwłoczne **zgłoszenie szkody** do ubezpieczyciela jest pierwszym krokiem do otrzymania **wypłaty odszkodowania** lub **świadczenia** w przypadku wystąpienia zdarzenia objętego ochroną ubezpieczeniową. Czas zgłoszenia szkody jest określony w OWU i zwykle wynosi od trzech do siedmiu dni od jej wystąpienia. Kolejne etapy procesu **likwidacji szkody** obejmują m.in.:

- przyjęcie zgłoszenia szkody przez ubezpieczyciela,
- ustalenie danych dotyczących ubezpieczenia (m.in. przedmiotu i zakresu ochrony),
- ustalenie okoliczności zdarzenia (wypadku) i odpowiedzialności za szkodę,
- określenie rozmiarów szkody,
- ustalenie wielkości odszkodowania i podjęcie decyzji odszkodowawczej (uznanie odpowiedzialności ubezpieczyciela lub odmowa wypłaty),
- wypłatę odszkodowania (świadczenia) w przypadku uznania odpowiedzialności ubezpieczyciela.

Warto zapamiętać!

Odszkodowanie (ubezpieczeniowe) – kwota, którą ubezpieczyciel wypłaca za szkody majątkowe.

Świadczenie (ubezpieczeniowe) – kwota, którą ubezpieczyciel wypłaca za szkody osobowe.

Likwidacja szkody – postępowanie prowadzone przez ubezpieczyciela w celu ustalenia przyczyn szkody i odpowiedzialności za szkodę, a także określenia wysokości należnego odszkodowania lub świadczenia uprawnionej osobie.

► Roszczenia z umowy ubezpieczenia

Jeśli ubezpieczony nie zgadza się z wysokością odszkodowania, może napisać **reklamację**, czyli odwołanie od decyzji ubezpieczyciela, a w przypadku negatywnej odpowiedzi – dochodzić swoich praw na drodze sądowej. Jeśli uważa, że zakład ubezpieczeń niesłusznie nie wypłacił mu odszkodowania i nie uznał reklamacji albo naruszył jego prawa lub interesy, może też złożyć skargę do **Rzecznika Finansowego**.

Czasem poszkodowany nie otrzymuje pieniędzy za szkody powstałe nie z jego winy, ponieważ sprawca zdarzenia nie był ubezpieczony, mimo że miał taki obowiązek. Bywa też tak, że nie można ustalić danych sprawcy. W takich wypadkach należy zwrócić się do **Ubezpieczeniowego Funduszu Gwarancyjnego (UFG)**.

✚ Warto zajrzeć!
<https://rf.gov.pl/>
<https://www.ufg.pl>

Jak napisać reklamację do ubezpieczyciela?

Jeśli nie zgadzasz się z otrzymaną decyzją ubezpieczyciela, zamiast kierować sprawę do sądu, w pierwszej kolejności zakwestionuj decyzję ubezpieczyciela w pisemnym odwołaniu (reklamacji) i wystąp z wnioskiem o ponowne rozpatrzenie sprawy. Jeżeli ubezpieczyciel przychyli się do Twojego wniosku, unikniesz długotrwałego i kosztownego procesu sądowego.

1 Określenie prawa do reklamacji

- Masz prawo do odwołania się, czyli złożenia reklamacji, od każdej decyzji ubezpieczyciela.
- Możesz odwołać się w ciągu trzech lat od dnia, kiedy jako poszkodowany dowiedziałeś się o szkodzie. Od tej zasady istnieją jednak wyjątki – np., jeśli szkoda jest skutkiem przestępstwa, na złożenie odwołania masz 20 lat od dnia popełnienia przestępstwa.

2 Zamieszczenie podstawowych danych

- W piśmie podaj swoje dane osobowe jako ubezpieczonego (warto zamieścić także telefon kontaktowy) oraz nazwę i adres towarzystwa ubezpieczeniowego, do którego kierujesz reklamację.
- Podaj numer polisy i numer szkody (nadany przez zakład ubezpieczeń po jej zgłoszeniu).

3 Przedstawienie żądania reklamacyjnego

- Przeanalizuj umowę ubezpieczeniową (polisę i OWU). Pamiętaj, że Twoja reklamacja nie może dotyczyć kwestii wykraczających poza ustalenia zawarte w umowie.
- Opisz w skrócie decyzję ubezpieczyciela, od której się odwołujesz, i przedstaw swoje żądanie reklamacyjne, czyli to, co chcesz uzyskać.

4 Uzasadnienie

- Na poparcie swoich żądań koniecznie przedstaw racjonalne i prawdziwe argumenty. Nie spodziewaj się pozytywnego rozpatrzenia reklamacji, jeśli oprzesz się wyłącznie na własnym przekonaniu o niesłuszności decyzji ubezpieczyciela i napiszesz np. „wycena szkody jest za niska, domagam się dopłaty”.
- Jeśli to możliwe, dołącz do pisma dokumenty potwierdzające Twoje argumenty, np. faktury, opinię niezależnego rzeczoznawcy itp.

5 Złożenie reklamacji

- Podpisz się pod treścią reklamacji.
- Reklamację możesz złożyć:
 - ustnie – telefonicznie lub podczas wizyty w oddziale ubezpieczyciela (domagaj się pisemnego potwierdzenia przyjęcia reklamacji),
 - drogą elektroniczną (jeśli ubezpieczyciel dopuszcza taką formę złożenia odwołania),
 - pisemnie – osobiście w wybranej placówce ubezpieczyciela (pobierz potwierdzenie odbioru) lub pocztą tradycyjną (nadaj przesyłkę poleconą).

6 Odpowiedź ubezpieczyciela

- Pamiętaj, że ubezpieczyciel ma obowiązek odpowiedzieć Ci w ciągu 30 dni od otrzymania reklamacji. Gdy sprawa jest skomplikowana, może rozpatrywać odwołanie przez 60 dni, ale musi Cię o tym poinformować.
- Jeżeli ubezpieczyciel nie powiadomi Cię o przedłużeniu terminu rozpatrywania reklamacji lub nie odpowie na nią, to przyjmuje się, że sprawa została rozpatrzona na Twoją korzyść.

Reklamacja

Tomasz Kowalski
ul. Samochodowa 14
32-080 Pięknę Miasto
Telefon: 555 22 22 22

Pięknę Miasto, 15.05.2018 r.

Towarzystwo Ubezpieczeniowe
„Bezpieczna Przysiań”
ul. Finansowa 15
00-555 Warszawa

Reklamacja – odwołanie od decyzji o przyznaniu odszkodowania

(dotyczy polisy nr 234-0001/AC/2018, nr szkody 123/2018)

W związku z decyzją z dnia 27 kwietnia 2018 r. Towarzystwa Ubezpieczeniowego „Bezpieczna Przysiań” o zakończeniu likwidacji szkody o nr. 123/2018 i ustaleniu wysokości odszkodowania na kwotę 28 500 zł (dwadzieścia osiem tysięcy pięćset złotych) wnoszę o ponowne rozpatrzenie mojej sprawy. Według mnie wartość rynkowa pojazdu wskazana w decyzji o przyznaniu odszkodowania z tytułu tzw. szkody całkowitej została bardzo zaniżona. Potwierdza to przeprowadzona przez niezależnego rzeczoznawcę samochodowego wycena wartości pojazdu sprzed szkody na kwotę 33 000 zł (trzydzieści trzy tysiące złotych). W związku z powyższym wnoszę o podwyższenie kwoty odszkodowania o 4 500 zł (cztery tysiące pięćset złotych), zgodnie z wyceną niezależnego rzeczoznawcy, którą dołączam do niniejszego odwołania.

Uzasadnienie

Zwracam uwagę, iż w chwili zawarcia umowy ubezpieczenia z dnia 5 stycznia 2018 r. pojazd był wyceniany na kwotę 34 000 zł (trzydzieści cztery tysiące złotych). Wartość ta została określona przez agenta ubezpieczeniowego Towarzystwa na podstawie stosownych cenników pojazdów używanych i potwierdzona w polisie ubezpieczeniowej nr 234-0001/AC/2018. Informuję, że od daty zawarcia umowy ubezpieczenia nie wystąpiły żadne zdarzenia mogące stanowić podstawę do znacznego obniżenia wskazanej w umowie wartości samochodu. Ponadto dokonana przez Towarzystwo wycena dla celów wypłaty odszkodowania jest zupełnie niezrozumiała, jeśli porówna się ceny rynkowe pojazdów w podobnym stanie. Powodem utraty wartości pojazdu mógł być jedynie wzrost przebiegu samochodu. Jednak od zawarcia umowy do wystąpienia szkody, a więc w ciągu niewiele ponad trzech miesięcy, pokonał on tylko 1 550 km. Dlatego według mnie zmiana wartości pojazdu w sposób rażący przekracza wskaźniki utraty wartości pojazdu przyjęte na rynku. Tym samym kwota wskazana w decyzji Towarzystwa z dnia 27 kwietnia 2018 r. w zakresie oceny wartości przedmiotu ubezpieczenia nie ma oparcia w rzeczywistości, co potwierdza załączona wycena niezależnego rzeczoznawcy.

W związku z powyższym wnoszę powyższą reklamację. W przypadku nieuwzględnienia mojego wniosku będę zmuszony skierować sprawę do Rzecznika Finansowego lub na drogę postępowania sądowego.

Załącznik:

Kopia wyceny niezależnego rzeczoznawcy samochodowego

5

Z poważaniem
Tomasz Kowalski

Jak napisać skargę do Rzecznika Finansowego?

1

Określenie prawa do pomocy Rzecznika Finansowego

- Pamiętaj, że Rzecznik Finansowy może podjąć działania w Twoim imieniu (jako klienta instytucji finansowej, np. ubezpieczyciela) tylko wtedy, gdy podmiot rynku finansowego nie uwzględnił Twoich roszczeń w trybie rozpatrywania reklamacji.
- Zanim złożysz wniosek o interwencję, czyli skargę do Rzecznika Finansowego, upewnij się, że została wyczerpana droga reklamacyjna lub instytucja finansowa nie dotrzymała 30-dniowego terminu odpowiedzi na **reklamację** i mimo wezwań nadal nie przesyła swojej odpowiedzi. W innym wypadku Rzecznik Finansowy nie rozpatrzy Twojego wniosku.

2

Zamieszczenie podstawowych danych

- Nie musisz składać wniosku na żadnym specjalnym formularzu, ale wniosek powinien mieć formę pisemną. Możesz skorzystać ze wzoru, który Rzecznik Finansowy udostępnił na swojej stronie internetowej.
- Wpisz we wniosku swoje dane (imię i nazwisko, adres zamieszkania lub adres do korespondencji, numer telefonu).

3

Wybór trybu postępowania

- Wybierz jeden z trybów postępowania Rzecznika Finansowego:
 - poreklamacyjne postępowanie interwencyjne (jest bezpłatne, Rzecznik w Twoim imieniu próbuje skłonić ubezpieczyciela do zmiany decyzji i uznania reklamacji, jeśli są ku temu argumenty),
 - poreklamacyjne postępowanie polubowne (opłata wynosi 50 zł, Rzecznik stara się doprowadzić do ugody, nie reprezentuje żadnej ze stron).
- Jeśli jesteś już w sporze sądowym z instytucją finansową, możesz wystąpić do Rzecznika Finansowego z wnioskiem o wydanie tzw. istotnego poglądu w sprawie, który może zostać wzięty pod uwagę przez sąd.

4

Uzasadnienie

- Skrótowo przedstaw we wniosku stan sprawy i podjęte działania oraz wykaż, że droga reklamacyjna została wyczerpana.
- Wskaż swoje zarzuty wobec stanowiska podmiotu rynku finansowego.
- Podaj argumenty potwierdzające Twoje roszczenia.
- Jeśli to możliwe, dołącz do wniosku kserokopie istotnych dokumentów, np. reklamacji, odpowiedzi na reklamację, druku polisy, OWU, wyceny szkody itp. (nie załączaj oryginałów).
- Nie zapomnij się podpisać.

5

Doręczenie wniosku

- Wniosek możesz dostarczyć osobiście lub pocztą tradycyjną (najlepiej listem poleconym).
- Możesz też złożyć wniosek elektronicznie na adres: biuro@rf.gov.pl. Wtedy jest wymagany podpis elektroniczny lub skan oryginalnie podpisanego pisma i wszystkich załączników.

Warto zapamiętać!

Istotny pogląd – to opinia o charakterze pomocniczym. Sąd nie musi podzielić stanowiska Rzecznika Finansowego w danej sprawie, ale powinien w orzeczeniu ustosunkować się do jego argumentów.

Wniosek

Anna Nowak
ul. Piękna 42
33-255 Leśne Górk
Telefon: 522 33 44 55

Kraków, 21.05.2018 r.

Rzecznik Finansowy
Al. Jerozolimskie 87
02-001 Warszawa

Wniosek o zbadanie sprawy

Działając w imieniu własnym, uprzejmie proszę o zbadanie przez Rzecznika Finansowego sprawy nieuwzględnienia przez podmiot ubezpieczający, tj. Towarzystwo Ubezpieczeń „All-in-risk” Polska SA (zwane dalej „Ubezpieczycielem”), zgłoszonej szkody (nr 241-0001974), a także odwołania od odmowy wypłaty odszkodowania. W mojej ocenie są podstawy do odmiennej decyzji, tj. wypłacenia odszkodowania przez Ubezpieczyciela.

Uzasadnienie

Powierzyłam Ubezpieczycielowi ubezpieczenie mojego domu. Zdecydowałam się na zawarcie najdroższej polisy o nazwie „Maksimum” (Polisa Ubezpieczenia Domów nr 080-241-0502-2809), by gwarantowała mi pomoc we wszystkich zdarzeniach określanych przez ogólne warunki ubezpieczenia. Było dla mnie oczywiste, że zakres ubezpieczenia „Maksimum” jest najszerszy z możliwych.

W marcu 2017 r. zauważyłam duże zniszczenia tarasu mojego domu. Wysłałam Ubezpieczycielowi zgłoszenie szkody, w którym jako laik stwierdziłam, że zniszczenie, polegające m.in. na odklejeniu się płytek, jest wynikiem pęknięcia mrozowego. Przedstawiłam też wycenę wartości szkody sporządzoną przez firmę, której miałam zlecić remont. Jednak likwidator Ubezpieczyciela zapisał w protokole informację, że szkoda to „zapewne skutek działania wody oraz śniegu, cyklicznego zamarzania i odmarzania”. W odmownej decyzji z kwietnia 2017 r. Ubezpieczyciel stwierdził, iż płytki zostały uszkodzone w wyniku zamarzania wody pochodzącej z topniejącego śniegu, co według niego nie stanowi zapisanego w umowie ryzyka – ani określonego jako „pęknięcie mrozowe”, ani jako „uszkodzenie lub zniszczenie przedmiotu ubezpieczenia spowodowane przez niszczące działanie ciężaru śniegu lub lodu na elementy budynku”.

W odpowiedzi na moją reklamację Ubezpieczyciel zmienił interpretację sytuacji. Określił, iż przyczyną uszkodzenia było naprzemienne zamarzanie i topnienie zalegającego śniegu. Wskazał na zapisane w OWU definicje ryzyka „śnieg i lód” oraz „pęknięcie mrozowe”, których według niego umowa nie obejmuje. W mojej ocenie Ubezpieczyciel pojmuje te definicje zbyt wąsko, niezgodnie z normą językową i doświadczeniem życiowym. Moim zdaniem nie ma wątpliwości, że uszkodzenie domu nastąpiło wskutek działania śniegu, lodu i mrozu.

Dlatego uprzejmie proszę o zbadanie sprawy i ocenę postępowania Ubezpieczyciela. Pragnę przede wszystkim otrzymać opinię Rzecznika na temat cytowanej przez mnie definicji ryzyka. Proszę o interwencję w mojej sprawie.

Z poważaniem

Anna Nowak

Załączniki:

- 1) Kopia polisy ubezpieczenia wraz z fragmentem OWU
- 2) Kopia protokołu szkody
- 3) Kopia zgłoszenia szkody do Ubezpieczyciela
- 4) Kopia decyzji Ubezpieczyciela o odmowie wypłaty odszkodowania
- 5) Kopia odwołania od decyzji Ubezpieczyciela
- 6) Kopia negatywnej odpowiedzi Ubezpieczyciela na reklamację

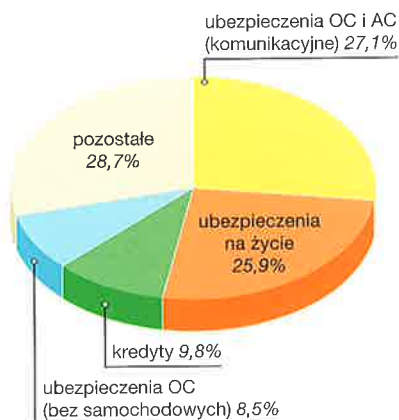
Rzecznik Finansowy

Do Rzecznika Finansowego wpływa od niezadowolonych klientów coraz więcej skarg na towarzystwa ubezpieczeniowe, banki czy firmy pożyczkowe. Dzieje się tak, ponieważ w Polsce tylko nieco ponad połowa reklamacji trafiająca do podmiotów rynku finansowego jest rozpatrywana pozytywnie.

Jak pomaga Rzecznik Finansowy?

Rzecznik Finansowy oprócz rozpatrywania skarg i wniosków związanych z niesłusznym, zdaniem klientów, odrzuceniem reklamacji wspiera klientów m.in. przez:

- wydawanie tzw. istotnych poglądów w sprawie,
- prowadzenie mediacji,
- zawiadamianie właściwych organów nadzoru finansowego o dostrzeżonych nieprawidłowościach w działaniu podmiotów rynku finansowego.



▲ Struktura wniosków kierowanych do Rzecznika Finansowego w 2017 r. według tematów.

W jakich sprawach interweniuje Rzecznik Finansowy?

Każdego roku Rzecznik Finansowy podejmuje indywidualne interwencje kilkanaście tysięcy razy (w 2017 r. – 15 tys.). Dotyczą one głównie ubezpieczeń komunikacyjnych, ubezpieczeń na życie oraz kredytów i pożyczek.

◀ Klienci we wnioskach do Rzecznika Finansowego bardzo często skarżą się na zaniżanie przez ubezpieczycieli procentowego uszczerbku na zdrowiu, a tym samym zbyt niską kwotę przyznanego świadczenia.



Ćwiczenia

1. Przedstaw najważniejsze zasady składania reklamacji do zakładu ubezpieczeń i skargi do Rzecznika Finansowego.
2. Napisz reklamację do zakładu ubezpieczeń, który nie uwzględnił zgłoszonej przez Ciebie szkody polegającej na kradzieży roweru pozostawionego przy szkole, i przekonywał, że Twoje zabezpieczenie przed kradzieżą w postaci łańcucha i kłódki było niewystarczające.

Podsumowanie



- **Podatki** to obowiązkowe, bezzwrotne świadczenia pieniężne o charakterze powszechnym, pobierane przez państwo lub inne uprawnione do tego instytucje publiczne, np. jednostki samorządu terytorialnego.
- **Obowiązek podatkowy** to powinność zapłacenia podatku w związku z zaistniałym zdarzeniem (np. uzyskaniem dochodu).
- Najczęściej podatki dzieli się na: **podatki bezpośrednie** (obliczane i pobierane bezpośrednio od dochodu lub posiadanego majątku danego podatnika) oraz **podatki pośrednie** (zawarte w cenie towaru lub usługi).
- **Stawka podatkowa** to ustalona wielkość (kwotowa lub procentowa), według której od podstawy opodatkowania oblicza się wysokość podatków.
- **Podstawa opodatkowania** to wartość, od której nalicza się podatek według obowiązującej stawki podatkowej.
- **PIT** (ang. *Personal Income Tax*) – podatek dochodowy od osób fizycznych. W Polsce należy do podatków progresywnych, charakteryzujących się rosnącą stawką podatkową.
- **CIT** (ang. *Corporate Income Tax*) – podatek dochodowy od osób prawnych. W Polsce należy do podatków proporcjonalnych, o stałej stawce podatkowej.
- **VAT** (ang. *Value Added Tax* – podatek od wartości dodanej) – podatek od towarów i usług. Należy do podatków obrotowych. Jest podatkiem powszechnym (płaci go każdy, kto zajmuje się sprzedażą towarów i usług) oraz wielofazowym (jest płacony w każdej fazie produkcji i sprzedaży).
- **Kwota wolna od podatku** to limit rocznego dochodu, który nie powoduje obowiązku zapłaty podatku dochodowego.
- **Wspólne opodatkowanie** jest rodzajem ulgi podatkowej przysługującej małżonkom oraz osobom samotnie wychowującym dzieci.
- **Termin** składania zeznania podatkowego o wysokości dochodu osiągniętego w roku poprzednim upływa **30 kwietnia** roku następnego.
- **Ubezpieczenie** jest umową, dzięki której otrzymuje się od ubezpieczyciela gwarancję wypłacenia świadczenia pieniężnego (odszkodowania) w razie wystąpienia zdarzenia, na którego wypadek się ubezpieczyło.
- Ze względu na przedmiot ubezpieczenia wyróżnia się ubezpieczenia **osobowe**, ubezpieczenia **majątkowe** oraz ubezpieczenia typu **assistance**.
- **Ubezpieczenia osobowe publiczne** obejmują ubezpieczenia zdrowotne i ubezpieczenia społeczne (emerytalne, rentowe, wypadkowe i chorobowe).
- **Polisa ubezpieczeniowa** to dokument potwierdzający zawarcie umowy ubezpieczenia.
- **Ogólne warunki ubezpieczenia (OWU** lub **o.w.u.**) są dokumentem definiującym pojęcia używane w polisie ubezpieczeniowej. Określa także standardowe prawa i obowiązki ubezpieczyciela oraz ubezpieczonego.
- **Wysokość składki ubezpieczeniowej** w ubezpieczeniach majątkowych zależy m.in. od: wartości przedmiotu ubezpieczenia, zakresu ochrony ubezpieczeniowej i prawdopodobieństwa wystąpienia wypadku ubezpieczeniowego. Natomiast w ubezpieczeniach osobowych największe znaczenie ma wiek i stan zdrowia ubezpieczonego, a także jego sposób życia i zachowania.
- **Szkoda** – uszczerbek na dobrach prawnie chronionych (np. zdrowiu, mieniu), którego poszkodowany doznał wbrew swojej woli.
- **Likwidacja szkody** to postępowanie prowadzone przez ubezpieczyciela w celu ustalenia przyczyn szkody oraz odpowiedzialności za szkodę, a także określenia wysokości należnego odszkodowania lub świadczenia uprawnionej osobie.
- **Rzecznik Finansowy** jest instytucją powołaną w celu wspierania klientów w sporach z podmiotami rynku finansowego.
- **Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny (UFG)** jest instytucją powołaną w celu ochrony poszkodowanych, tzn. osób, które nie mogą otrzymać pieniędzy za szkody powstałe nie z ich winy, ponieważ sprawca zdarzenia nie był ubezpieczony.

Sprawdź, czy potrafisz!

WYKONAJ W ZESZYCIE



- 1** Przerysuj tabelę do zeszytu. Następnie wpisz w odpowiednich rubrykach podane nazwy podatków. (0–2 p.)

*PIT, VAT, CIT, podatek od nieruchomości,
podatek akcyzowy, podatek rolny*

Podatki bezpośrednie	Podatki pośrednie
?	?

- 2** Wskaż ulgi podatkowe w podatku dochodowym od osób fizycznych (PIT). (0–2 p.)

- A. Darowizny na cele charytatywne.
- B. Wydatki na zakup podręczników szkolnych dla dzieci.
- C. Wydatki na abonament radiowo-telewizyjny.
- D. Ulga z tytułu wychowywania dzieci.

- 3** Przerysuj tabelę do zeszytu. Następnie wpisz we właściwych rubrykach kwotę VAT wpłacaną do urzędu skarbowego przez uczestnika poszczegółnej fazy obrotu. Załóż, że we wszystkich fazach występuje podstawowa stawka w wysokości 23%. (0–4 p.)

Fazy	Cena sprzedaży bez VAT (netto w zł)	Należny VAT (w zł)
Sprzedaż papieru przez papiernię	200	46
Sprzedaż zeszytów szkolnych przez producenta	800	?
Sprzedaż hurtowa zeszytów	1000	?
Sprzedaż detaliczna zeszytów	1400	?
Ogółem	x	?

- 4** Przerysuj tabelę do zeszytu. Następnie wpisz w odpowiednich rubrykach podane rodzaje ubezpieczeń. (0–2 p.)

ubezpieczenie zdrowotne, OC samochodu, AC samochodu, OC w życiu prywatnym, ubezpieczenie wypadkowe, ubezpieczenie na życie, ubezpieczenie od następstw nieszczęśliwych wypadków, ubezpieczenie budynków gospodarstwa rolnego

Ubezpieczenia majątkowe	Ubezpieczenia osobowe
?	?

- 5** Wskaż poprawne dokończenie zdania. (0–1 p.)

Osoby fizyczne, które są w indywidualnym sporze z ubezpieczycielem w sprawie wypłaty odszkodowania, mogą uzyskać pomoc od

- A. Rzecznika Ubezpieczonych.
- B. Zakładu Ubezpieczeń Społecznych.
- C. Rzecznika Finansowego.
- D. Komisji Nadzoru Finansowego.

- 6** Wskaż stwierdzenia prawdziwe i fałszywe. (0–4 p.)

- A. Polisa ubezpieczeniowa jest kwotą ubezpieczenia, do której wysokości odpowiedzialność za szkody ponosi ubezpieczyciel.
- B. Ubezpieczony to inaczej ubezpieczający, czyli klient zakładu ubezpieczeń.
- C. Ubezpieczenia zdrowotne są finansowane z obowiązkowych składek płaconych przez pracowników i przedsiębiorców.
- D. Wypadek ubezpieczeniowy to objęte ochroną zdarzenie przyszłe, które nie wiadomo, czy wystąpi, lub – w przypadku ubezpieczeń na życie – nie da się przewidzieć czasu jego wystąpienia.

Sprawdź w kluczu odpowiedzi, które zadania udało Ci się poprawnie rozwiązać. Oblicz uzyskany procent ogólnej liczby punktów.



5 Praca

1. Rynek pracy
2. Poszukiwanie pracy
3. Jak przygotować dokumenty aplikacyjne?
4. Rozmowa kwalifikacyjna
5. Zatrudnienie
6. Prawa i obowiązki pracownika oraz pracodawcy
7. Etyka w pracy i ochrona praw pracowniczych

1. Rynek pracy

Na tej lekcji dowiesz się: czym jest rynek pracy • jakie główne wskaźniki charakteryzują rynek pracy • jakie są motywy aktywności zawodowej człowieka • jakie czynniki wpływają na wielkość popytu i podaży pracy • jakie są przyczyny nierównowagi na rynku pracy.

Na rynku pracy spotykają się osoby oferujące pracę i osoby jej poszukujące. Podobnie jak na rynku dóbr i usług konsumpcyjnych relacje między popytem a podażą określają zapotrzebowanie na towar, którym w tym przypadku jest praca.

► Czym jest praca?

Praca to świadome działania człowieka podejmowane w celu zaspokajania swoich potrzeb. Dzięki pracy nie tylko zaspokajają się potrzeby materialne, lecz także kształtuje własną osobowość oraz wzbogaca wewnętrznie dzięki kontaktom z innymi.

► Co skłania człowieka do pracy?

Bodźce skłaniające człowieka do aktywności zawodowej można podzielić na dwie grupy:

- **bodźce wewnętrzne** – wiążą się z chęcią zaspokajania potrzeb fizycznych, intelektualnych i duchowych. Pozwalają na to sama możliwość wykonywania pracy lub uzyskane dochody;
- **bodźce zewnętrzne** – wiążą się z presją społeczną, czyli oczekiwaniem ze strony rodziny lub społeczeństwa spełniania określonych ról społecznych przez pracę. Najistotniejsze motywy aktywności zawodowej człowieka wymieniono poniżej.

Warto zapamiętać!

Praca – celowe wytwarzanie przez człowieka dóbr materialnych lub intelektualnych, służące zaspokajaniu ludzkich potrzeb.

Aktywność zawodowa – uczestnictwo w życiu społecznym oraz procesie pracy.

Motywy aktywności zawodowej człowieka

Do podjęcia pracy skłania ludzi przede wszystkim chęć uzyskania korzyści materialnych, czyli zapewnienia sobie i swoim bliskim bezpieczeństwa socjalnego i podnoszenia statusu materialnego. Niemniej kierują nimi również inne motywy, do których należy zaliczyć:

- **ideały**, czyli chęć pracy dla dobra rodziny, społeczeństwa oraz rozwoju ludzkości,
- **potrzebę osiągnięć, samorealizacji** oraz **wszechstronnego rozwoju**, które zapewnia praca zgodna z zainteresowaniami,
- **potrzebę uznania, posiadania władzy i prestiżu**, które daje zajmowanie wysokiej pozycji w hierarchii społecznej.



► Podmioty rynku pracy

Podmiotami rynku pracy, na którym kupuje się i sprzedaje pracę, są:

- **pracodawcy** (przedsiębiorstwa, instytucje, osoby fizyczne), dysponujący wolnymi miejscami pracy (zgłaszają popyt na pracę),
- **pracownicy** (pracobiorcy), oferujący swoją wiedzę i umiejętności (tworzą podaż na pracę).

W wyniku zetknięcia podaży pracy z popytem na nią kształtuje się cena pracy, czyli **płaca**.

► Popyt na pracę i podaż pracy

Popyt na pracę to liczba osób, jaką pracodawcy są gotowi zatrudnić przy danej płacy. Im wyższa jest stawka płacy, tym mniejsze zgłaszane zapotrzebowanie na pracowników. I odwrotnie – im niższe wynagrodzenia, tym popyt ten jest większy.

Podaż pracy to liczba osób, które w danym momencie chcą pracować za określoną płacę. Wraz ze wzrostem wynagrodzenia zwiększa się podaż pracy, czyli więcej osób jest skłonnych do jej podjęcia. Z kolei im niższa płaca, tym mniejsza jest podaż pracy.

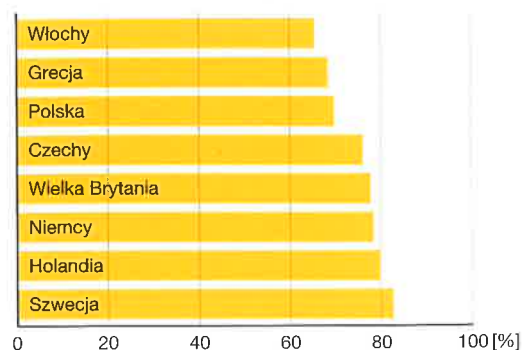
Wielkość popytu i wielkość podaży pracy są kształtowane także przez inne niż poziom płac czynniki, których przykłady przedstawiono na poniższym schemacie.

► Zasoby siły roboczej

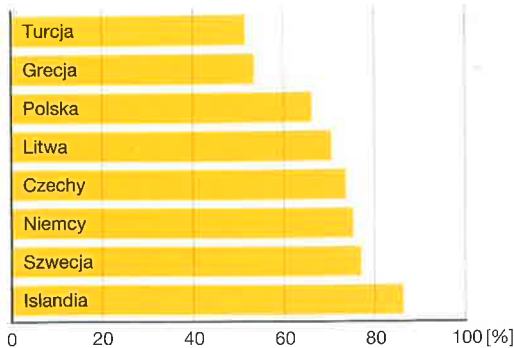
Wielkość podaży pracy w gospodarce danego obszaru (np. państwa) zależy od zasobów siły roboczej. Do siły roboczej, nazywanej też **aktywnymi zawodowo**, zalicza się osoby zatrudnione (pracujące), a także **bezrobotnych** – osoby w **wieku produkcyjnym**, które chcą i mogą pracować, ale nie znajdują zatrudnienia mimo aktywnych poszukiwań pracy.

Czynniki wpływające na wielkość popytu na pracę i wielkość jej podaży





Wskaźnik aktywności zawodowej w wybranych państwach w 2017 r.



Wskaźnik zatrudnienia ludności w wieku 15 lat i więcej w wybranych państwach w 2017 r.

► Współczynnik aktywności zawodowej

Poziom aktywności zawodowej społeczeństwa najczęściej mierzy się za pomocą **współczynnika aktywności zawodowej**. Wyraża on stosunek liczby osób aktywnych zawodowo do liczby osób w wieku produkcyjnym. Jest podawany w procentach. Im wyższa wartość tego współczynnika, tym większa część ludności w wieku produkcyjnym chce pracować zawodowo. Jego wartość w Polsce na tle wybranych państw ilustruje wykres po lewej stronie.

W analizach rynku pracy wykorzystuje się także **wskaźnik zatrudnienia** (jego wartości w wybranych państwach przedstawiono na wykresie po prawej). Wyraża on procentowy udział ludności pracującej w ogólnej liczbie ludności danej kategorii, np. wiekowej.

► Nierównowaga na rynku pracy

Podstawowym kryterium oceny rynku pracy jest relacja podaży (liczby osób poszukujących pracy) do popytu (liczby ofert). Zwykle istnieje przewaga jednego z tych elementów, czyli **nierównowaga na rynku pracy**. Najważniejsze przyczyny jej występowania podano w tabeli poniżej.

Gdy na rynku brakuje ludzi do pracy, wówczas wśród pracodawców uruchamia się mechanizm konkurencyjności. Z kolei w przypadku niedoboru miejsc pracy to pracownicy zaczynają ze sobą konkurować. Sytuację, gdy liczba poszukujących pracy przewyższa liczbę jej ofert, określa się mianem **bezrobocia**. Zjawisko to mierzy się za pomocą **stopy bezrobocia**. Przedstawia ona procentowy udział bezrobotnych w ogólnej liczbie ludności aktywnej zawodowo.

Przyczyny nierównowagi na rynku pracy

Różnice strukturalne	Mówi się o nich, gdy panuje bezrobocie w danej grupie zawodowej, np. wśród górników, ale firmy chcą zatrudniać specjalistów w innych sektorach gospodarki, np. informatyków.
Sytuacja gospodarcza	Jeśli w gospodarce występuje recesja i spada popyt na produkty, to firmy ograniczają produkcję i zwalniają pracowników.
Sezonowość ofert pracy	Wiąże się z okresami w roku, kiedy można prowadzić daną działalność (np. sezon turystyczny).
Zwolnienia grupowe	Są związane m.in. z likwidacją zakładów pracy, ograniczaniem w nich produkcji lub jej unowocześnianiem.
Różnice przestrzenne (regionalne)	Występują, gdy w jednych regionach są niedobory miejsc pracy, a w innych – nadwyżki.



Dwie metody pomiaru bezrobocia w Polsce

W Polsce pomiaru bezrobocia dokonuje się za pomocą dwóch metod. Przyjęcie odmiennych definicji osoby bezrobotnej sprawia, że uzyskane wyniki, czyli liczba i struktura bezrobotnych, się różnią.

Bezrobocie rejestrowane

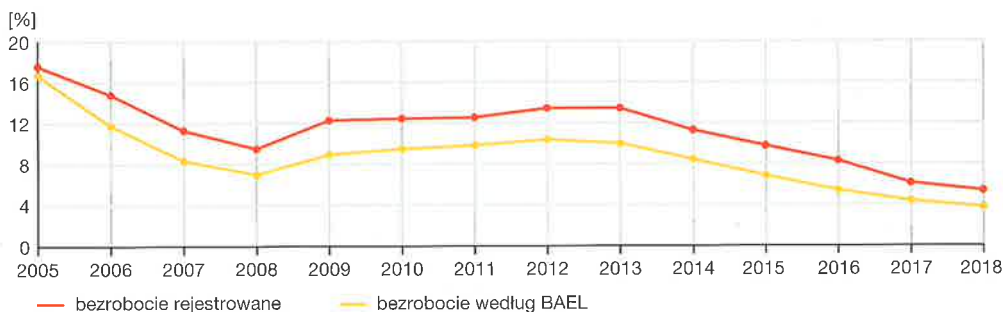
Pierwsza metoda polega na zbieraniu danych z urzędów pracy na temat osób, które w danym momencie są zarejestrowane jako osoby bezrobotne. W ten sposób oblicza się stopę bezrobocia rejestrowanego.

Bezrobocie według BAEL

Druga metoda opiera się na regularnych badaniach ankietowych i jest określana jako Badanie Aktywności Ekonomicznej Ludności (BAEL). W tym wypadku za bezrobotne uznaje się tylko osoby w wieku 15–74 lat, aktualnie niepracujące, ale aktywnie poszukujące pracy i gotowe do jej podjęcia w ciągu dwóch tygodni. Na podstawie zebranych danych jest obliczana stopa bezrobocia według BAEL.



▲ BAEL jest badaniem ankietowym przeprowadzanym co kwartał przez GUS na wybranej losowo próbie ok. 30 tys. gospodarstw domowych.



▲ Porównanie wartości stopy bezrobocia rejestrowanego i stopy bezrobocia według BAEL w latach 2005–2018.

? Która metoda pomiaru bezrobocia w Polsce jest Twoim zdaniem bardziej wiarygodna?

Ćwiczenia

1. Podaj motywy aktywności zawodowej człowieka.
2. Wymień i omów przyczyny nierównowagi na rynku pracy.
3. Omów skutki nadmiernego popytu na rynku pracy.

2. Poszukiwanie pracy

Na tej lekcji dowiesz się: czym jest aktywne poszukiwanie pracy • jakie są etapy poszukiwania pracy • jak można zdobyć pierwsze doświadczenie zawodowe • które sposoby poszukiwania pracy są najskuteczniejsze.

Rozpoczynając poszukiwanie pracy możemy nie zdawać sobie sprawy z tego, ile czasu oraz wysiłku ono wymaga. Aby znaleźć satysfakcjonującą pracę, powinniśmy działać aktywnie, konsekwentnie i na wielu polach.

► Aktywne poszukiwanie pracy

Aktywne poszukiwanie pracy to podejmowanie różnego rodzaju działań, by znaleźć zatrudnienie. Do działań tych należą przede wszystkim:

- rozpoznanie rynku pracy,
- realne określenie własnych predyspozycji i możliwości zawodowych,
- poszukiwanie potencjalnych pracodawców,
- nawiązanie kontaktu z pracodawcami i odpowiednie zaprezentowanie się.

► Rozpoznanie rynku pracy

Przygotowania do poszukiwania przyszłej pracy należy podjąć możliwie jak najwcześniej. Jeszcze zanim dokona się wyboru szkoły ponadpodstawowej lub kierunku studiów,

warto jak najwięcej dowiedzieć się o rynku pracy – lokalnym, krajowym i zagranicznym. Przydatne będzie zdobycie informacji na temat **zawodów deficytowych** oraz **nadwyżkowych**, wymagań stawianym kandydatom przez pracodawców czy też wysokości wynagrodzenia na danym stanowisku. Informacje te można uzyskać dzięki np.:

- opracowaniom i raportom publikowanym przez **wojewódzkie urzędy pracy** (WUP),
- ofertom pracy udostępnianym m.in. w **powiatowych urzędach pracy** (PUP), agencjach pośrednictwa pracy lub w prasie i w internecie, np. na oficjalnych stronach przedsiębiorstw.

W rozeznaniu się na lokalnym rynku pracy pomagają także **gminne centra informacji** (GCI) znajdujące się w wielu mniejszych miastach i na obszarach wiejskich. Z kolei informacje o rynku krajowym i europejskim najłatwiej uzyskać w instytucjach publicznych służb zatrudnienia, a więc powiatowych oraz wojewódzkich urzędach pracy.



Dzięki rozmowie z potencjalnymi pracodawcami podczas targów pracy można zapoznać się z wymaganiami stawianymi przyszłym pracownikom.



GCI udostępnia nie tylko informacje o wolnych miejscach pracy na terenie danej gminy czy województwa, lecz także o kursach i szkoleniach zawodowych.

► Określenie własnych predyspozycji oraz możliwości zawodowych

Wybierając kierunek dalszego kształcenia czy zawodu, nie warto kierować się tylko potrzebami rynku pracy, które często mają charakter tymczasowy. Ważniejsza jest realna ocena własnych predyspozycji i możliwości zawodowych. Wpływają na nie m.in.: zainteresowania, cechy osobowości, talenty, ale też ograniczenia, np. zdrowotne.

Po dokonaniu takiej oceny należy skonfrontować swoje predyspozycje i możliwości zawodowe z wymaganiami pracodawców. Najczęściej oczekują oni od kandydatów:

- odpowiedniego wykształcenia,
- znajomości języka obcego,
- odpowiednich kwalifikacji i doświadczenia zawodowego.

Oprócz wymienionych **kompetencji twardych** (wymaganych przy wykonywaniu danego zawodu) pracodawcy oczekują od przyszłych pracowników również wykazania się **kompetencjami miękkimi**, których przykłady zamieszczono poniżej.

Analiza predyspozycji i możliwości zawodowych w konfrontacji z wymogami pracodawców i przeprowadzoną wcześniej analizą rynku pracy pozwala (w zależności od etapu życia) m.in.:

- zmodyfikować ścieżkę edukacji i planowanej kariery zawodowej,
- zawęzić obszar poszukiwań pracy do określonej branży, stanowiska, profilu przedsiębiorstwa czy instytucji,
- uzupełnić kwalifikacje zawodowe, np. dzięki kursom,
- zdobyć doświadczenie zawodowe, m.in. przez wolontariat, praktyki lub staż.

Obecnie proces kształcenia wybiega daleko poza edukację szkolną. Człowiek uczy się więc przez całe życie. Zmusza go do tego nieustannie zmieniająca się gospodarka, w której nie można już wykonywać jednej pracy do emerytury. Dlatego trzeba ciągle zdobywać doświadczenie (które dla pracodawców często znaczy więcej niż formalna edukacja), a także doksztalać się i zyskiwać nowe umiejętności.

Kompetencje miękkie

Wykazywanie się kompetencjami miękkimi to szczególny atut, na który zwracają uwagę pracodawcy. Ich posiadanie wiąże się z umiejętnością współpracy z ludźmi oraz radzenia sobie z trudnościami. Do kompetencji miękkich zalicza się m.in.:

- umiejętność skutecznego komunikowania się,
- zdolność do współpracy i kierowania zespołem,
- asertywność i pewność siebie,
- kreatywność i wychodzenie z inicjatywą,
- myślenie logiczne i analityczne,
- etyczne postępowanie,
- odpowiedzialność,
- zdyscyplinowanie i sumienność,
- radzenie sobie ze stresem,
- chęć nauki i rozwoju.



Sposoby zdobycia doświadczenia zawodowego

Pracodawcy często oczekują doświadczenia zawodowego od osób, które dopiero stawiają pierwsze kroki na rynku pracy. Dlatego warto zyskać doświadczenie jeszcze podczas nauki w szkole. Obecnie nie musi ono wiązać się wyłącznie z podjęciem ściśle rozumianej pracy zawodowej.

Wolontariat

Popularnym sposobem zdobycia doświadczenia zawodowego jest wolontariat, którego ideą jest dobrowolne wykonywanie bezpłatnej pracy na rzecz innych. Wolontariusz nie otrzymuje wynagrodzenia, ale czerpie ze swojej pracy wiele korzyści. Poznaje siebie i swoje predyspozycje, nawiązuje nowe kontakty oraz zdobywa wiele cennych umiejętności, których oczekują pracodawcy.

Wolontariat, oprócz możliwości zdobycia pierwszego doświadczenia zawodowego, może być pomocny w wyborze kierunku dalszego kształcenia. ►



Praktyki zawodowe i staże

Praktyki zawodowe (z reguły bez wynagrodzenia) i staże (zazwyczaj płatne) stanowią okazję do podnoszenia kwalifikacji i zdobycia nowych, konkretnych umiejętności. Pozwalają także spróbować swoich sił w pracy, którą planuje się wykonywać w przyszłości. Dla niektórych jest to sprawdzian, czy rzeczywiście chcą robić w życiu to, co zakładali.

◄ Pracodawcy często oferują stałą posadę osobom, które podczas praktyk lub stażu wykazały się inicjatywą i udowodniły swój potencjał.

Praca wakacyjna

Praca podjęta podczas szkolnych wakacji daje możliwość zdobycia niepowtarzalnych doświadczeń. Nawet podczas wykonywania najprostszych prac rozwija się wiele cech charakteru, jak odpowiedzialność czy sumienność. Ponadto kształtuje się umiejętności związane z poszukiwaniem pracy, np. z rozmową z pracodawcą, które można wykorzystać w przyszłości.

Prace podejmowane w młodym wieku są dla pracodawcy dowodem aktywności i pracowitości kandydata na pracownika. ►



► Poszukiwanie potencjalnych pracodawców

Wśród osób poszukujących pracy najpopularniejszym sposobem dowiadywania się o wolnych posadach jest przeglądanie ogłoszeń zamieszczonych w mediach (przykład takiego ogłoszenia przedstawiono poniżej). Jednak z przeprowadzonych wśród pracodawców badań wynika, że ten sposób poszukiwania kandydatów nie jest często stosowany (co ilustruje schemat obok). Pracodawcy chcą oszczędzić pieniądze (np. uniknąć kosztów zamieszczania ogłoszeń), a przede wszystkim czas. Weryfikacja wielu zgłoszeń wymaga bowiem dużego nakładu sił. Dlatego pracodawcy – szczególnie mniejsze firmy – najczęściej szukają pracowników przez prywatne kontakty.

JAK PRACODAWCY ZNAJDUJĄ PRACOWNIKÓW

5. Sieć kontaktów osobistych	1. Sieć kontaktów, referencje innych pracodawców
4. Bezpośredni kontakt z pracodawcą	2. Analiza ofert bezpośrednio złożonych w firmie
3. Agencje doradztwa personalnego	3. Urzędy pracy i agencje pośrednictwa pracy
2. Urzędy pracy i agencje pośrednictwa pracy	4. Ogłoszenia w mediach
1. Ogłoszenia w mediach	5. Agencje doradztwa personalnego

JAK WIĘKSZOŚĆ LUDZI POSZUKUJE PRACY

Porównanie sposobów poszukiwania pracy przez przyszłych pracowników ze sposobami poszukiwania kandydatów do pracy przez pracodawców.

❓ Dlaczego większość ludzi szuka pracy, wykorzystując ogłoszenia w mediach?

📄 Przykład

Wiarygodna oferta pracy zamieszczona w portalu internetowym

PRO-FASHION SP. Z O.O.

w związku z planowanym otwarciem w Krakowie nowego sklepu z odzieżą młodzieżową poszukuje do pracy osoby na stanowisko:

sprzedawca – doradca klienta (nr ref. KS/19)

Oczekiwania:

- doświadczenie w sprzedaży i indywidualnej obsłudze klienta (mile widziane)
- łatwość nawiązywania kontaktów
- zaangażowanie w pracę
- wysoka kultura osobista

Zakres obowiązków:

- profesjonalna obsługa klienta
- doradztwo w zakresie oferowanych przez nas produktów
- dbanie o estetyczny wygląd salonu

Oferujemy:

- stabilne zatrudnienie na podstawie umowy o pracę
- atrakcyjne wynagrodzenie i świadczenia dodatkowe
- możliwość rozwoju zawodowego



Oferty zawierające CV ze zdjęciem i list motywacyjny (wraz z numerem referencyjnym) prosimy przesyłać drogą e-mailową na rekrutacja@pro-fashion.pl lub na adres: PRO-FASHION Sp. z o.o., Dział Rekrutacji, ul. Modna 25, 00-360 Warszawa.

Do aplikacji prosimy dołączyć klauzulę: „Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych na potrzeby procesu rekrutacji (zgodnie z Ustawą z dnia 10 maja 2018 r. o ochronie danych osobowych, Dz. U. 2018, poz. 1000)”.

Sposoby szukania pracy

Można wymienić wiele – mniej lub bardziej skutecznych – metod szukania zatrudnienia. Podczas poszukiwania pracy należy korzystać jednocześnie z kilku z nich.

Sieć kontaktów osobistych

Pomoc krewnych, przyjaciół czy znajomych to jeden z najskuteczniejszych sposobów poszukiwania pracy. Mogą oni poinformować o wolnym miejscu pracy lub planach rekrutacyjnych w swojej firmie, a także poprzeć kandydaturę kogoś zaufanego.



Bezpośredni kontakt z pracodawcą

Zgłoszenie się do potencjalnego pracodawcy, uprzedzające ogłoszenie o rekrutacji, jest dość czasochłonne. Może jednak okazać się efektywne, zwłaszcza w małych firmach, które często nie publikują informacji o wolnych etatach.

Urzędy pracy i agencje pośrednictwa pracy

Korzystanie z ich usług, choć popularne, należy do najmniej skutecznych sposobów znajdowania zatrudnienia. Pomimo tego nie należy pomijać tych instytucji, zwłaszcza gdy szuka się ofert na lokalnym rynku pracy (urząd pracy) lub za granicą (agencje).



Ogłoszenia w mediach

Są najpopularniejszą metodą wykorzystywaną przez poszukujących pracy. Jednak nie zawsze okazuje się skuteczna. Wpływa na to m.in. bardzo duża konkurencja wśród kandydatów.

Agencje doradztwa personalnego

Z tego typu agencjami zazwyczaj kontaktują się firmy szukające określonych specjalistów. Dlatego dla osób o specjalistycznej wiedzy i wysokich umiejętnościach oraz dużym doświadczeniu zawodowym usługi agencji mogą okazać się bardzo przydatne.



Ćwiczenia

1. Przeanalizuj zamieszczone w internecie lub prasie lokalnej oferty pracy na rynku lokalnym. Wypisz pięć najbardziej poszukiwanych zawodów oraz pięć najczęstszych wymagań wobec kandydatów.
2. Oceń przydatność i efektywność wymienionych w podręczniku metod poszukiwania pracy z punktu widzenia własnej ścieżki rozwoju zawodowego.

3. Jak przygotować dokumenty aplikacyjne?

Na tej lekcji dowiesz się: czym są CV i list motywacyjny • jak poprawnie sporządzić CV i list motywacyjny • jakich błędów należy unikać podczas sporządzania dokumentów aplikacyjnych.

Stworzenie listy potencjalnych pracodawców to początek procesu poszukiwania pracy. Aby ją zdobyć, trzeba zrobić kolejny krok. Jest nim dostarczenie potencjalnemu pracodawcy naszych dokumentów aplikacyjnych.

► Dokumenty aplikacyjne

Podstawowymi dokumentami aplikacyjnymi, czyli niezbędnymi podczas ubiegania się o pracę, są:

- **życiorys zawodowy** (*curriculum vitae*, w skrócie CV), zawierający przede wszystkim najważniejsze informacje o wykształceniu oraz dotychczasowym przebiegu zatrudnienia i zdobytym doświadczeniu zawodowym kandydata do pracy;
- **list motywacyjny**, stanowiący rozwinięcie i uzupełnienie życiorysu. Kandydat podkreśla w nim swoje zalety, predyspozycje oraz kwalifikacje do zajęcia danego stanowiska. Podaje też korzyści, które mogłoby przynieść przedsiębiorstwu jego zatrudnienie.

Można powiedzieć, że wymienione dokumenty są swoistą wizytówką kandydata na pracownika, który nie miał jeszcze okazji zaprezentować się osobiście. Na ich podstawie pracodawca dokona wstępnej selekcji chętnych. Zdarza się, zwłaszcza na pierwszym etapie rekrutacji w dużych przedsiębiorstwach, że osoby rekrutujące jednemu dokumentowi mogą poświęcić zaledwie kilkanaście sekund. W tym czasie decydują, czy warto lepiej zapoznać się z aplikacją. Dlatego dokumenty aplikacyjne należy przygotować starannie i z zachowaniem zasad, które opisano w dalszej części lekcji.

► Europass CV

Aby ułatwić kontakt między pracodawcami a kandydatami na pracowników na terenie Europy, z inicjatywy Komisji Europejskiej zostało stworzone **Europass CV**. Jest to jednolity wzorzec dokumentu, pozwalający przedstawić swoje umiejętności i kompetencje w sposób zrozumiały dla europejskich pracodawców. Do wypełnionego dokumentu nie trzeba dodawać listu motywacyjnego, ponieważ Europass CV to życiorys i list motywacyjny w jednym. System jednolitych wzorców dokumentów Europass obejmuje także inne dokumenty, do których należą:

- Europass – Paszport Językowy,
- Europass – Suplement do Dyplomu Potwierdzającego Kwalifikacje Zawodowe,
- Europass – Suplement do Dyplomu,
- Europass – Mobilność.

Warto zajrzeć!

<http://europass.cedefop.europa.eu>



Osoby, które chcą pracować za granicą, powinny wypełnić formularz Europass CV. Mogą też skorzystać z pomocy doradców EURES (Europejskich Służb Zatrudnienia), którzy świadczą usługi w urzędach pracy.

Jak napisać CV?

1 Dane personalne i osobowe

- Aplikacja musi zawierać podstawowe dane personalne: imię i nazwisko, datę urodzenia, adres zamieszkania oraz numer telefonu i adres e-mailowy. Błędnie wpisane dane nie pozwolą pracodawcy się z Tobą skontaktować.
- Postaraj się, aby Twój adres e-mailowy był jak najbardziej formalny. Powinien zawierać Twoje imię i nazwisko.
- Jeśli decydujesz się na dodanie zdjęcia, pamiętaj, że ono również musi mieć oficjalny charakter.

2 Wykształcenie

- W tej części zawrzyj informacje o ukończonych szkołach i kierunkach studiów. Podaj okres nauki, pełną nazwę szkoły lub uczelni (wydział, kierunek) oraz uzyskane tytuły zawodowe (technik, licencjat, magister) i naukowe.
- Pamiętaj, że ukończone szkoły lub kierunki studiów należy wymienić w odwrotnej kolejności chronologicznej.

3 Doświadczenie zawodowe

- Dla większości pracodawców informacje zawarte w tej części CV są najważniejsze. Na ich podstawie podejmują oni decyzję o tym, kto zostanie zaproszony na rozmowę kwalifikacyjną.
- Skup się na doświadczeniach istotnych z punktu widzenia oferty, na którą odpowiadasz.
- Musisz podać daty rozpoczęcia i zakończenia pracy, wolontariatu, praktyk lub stażu; pełną nazwę firmy lub instytucji; zajmowane stanowisko; opis obowiązków.
- Doświadczenie zawodowe, jeśli jest silnym atutem, może być umieszczone przed wykształceniem.

4 Szkolenia i inne doświadczenie

- Wymień kursy, szkolenia czy też inne zdobyte doświadczenia istotne z punktu widzenia stanowiska, o które się ubiegasz.
- Zbyt duża liczba i różnorodność wymienionych kursów może wywołać u osoby rekrutującej wrażenie niesprecyzowania Twoich zainteresowań lub chaotyczności wyborów.

5 Umiejętności

- W tej części przedstaw informacje o językach, którymi się posługujesz, wraz z określeniem stopnia ich znajomości w mowie i piśmie. Jeśli posiadasz potwierdzające te umiejętności certyfikaty lub dyplomy – zamieść dopisek o nich.
- Podczas rozmowy kwalifikacyjnej Twój stopień znajomości języka obcego może zostać sprawdzony. Nie podawaj więc fałszywych informacji w CV.
- Zamieść tu również informacje o dodatkowych umiejętnościach i kwalifikacjach, np. o posiadanym prawie jazdy czy umiejętności obsługi komputera (napisz o znajomości konkretnych programów).

6 Zainteresowania

- Nie lekceważ tej części CV. Zamieszczone tu informacje o Twoim hobby i zainteresowaniach mogą zwrócić uwagę osoby rekrutującej: ukazać Cię jako aktywną osobę lub świadczyć o Twoich cechach.

7 Zgoda na przetwarzanie danych osobowych

- Pamiętaj o zamieszczeniu podpisanej klauzuli o zgodzie na przetwarzanie danych osobowych (jej brak spowoduje, że potencjalny pracodawca nie będzie mógł wykorzystać Twojego CV).

Curriculum vitae

1

Imię i nazwisko: Agata Kowalska
Data urodzenia: 1.04.1998 r.
Miejsce zameldowania: ul. Pławienka 418, 38-350 Bobowa
Miejsce zamieszkania: ul. Akademicka 5/35, 30-084 Kraków
Telefon: 555 998 877
E-mail: agata.kowalska@interia.pl

2

WYKSZTAŁCENIE:

od 2018 Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Zarządzania, kierunek: finanse i rachunkowość, studia I stopnia
2014–2018 Zespół Szkół Zawodowych im. Stanisława Wyspiańskiego w Bobowej – technikum, uzyskany zawód: technik ekonomista

3

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE:

VI–IX 2018 praca w restauracji Hacjenda – kelnerka
VI 2017 – IV 2018 praca w Fundacji „Serce Nadziei” – wolontariat – pozyskiwanie środków na działalność statutową, pomoc w pracach biurowych
I–VI 2017 praca w Banku Spółdzielczym w Grybowie (oddział w Bobowej) – praktyki szkolne – pomoc w pracach biurowych

4

INNE DOŚWIADCZENIA:

2008–2011 opieka nad młodszym rodzeństwem i dziećmi sąsiadów podczas wakacji i w weekendy

5

UMIEJĘTNOŚCI:

- język angielski – znajomość na poziomie dobrym (CAE)
- język francuski – znajomość na poziomie podstawowym
- obsługa komputera – Excel, Word, Power Point
- obsługa urządzeń biurowych – ksero, faks
- prawo jazdy kat. B

6

ZAINTERESOWANIA:

narciarstwo, koronkarstwo, dekoracja wnętrz

7

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych na potrzeby procesu rekrutacji (zgodnie z Ustawą z dnia 10 maja 2018 r. o ochronie danych osobowych, Dz. U. 2018, poz. 1000).

Agata Kowalska

Jak napisać list motywacyjny?

1 Dane personalne

- W tej części umieść następujące dane:
 - miejscowość i datę sporządzenia listu – w prawym górnym rogu,
 - dane personalne (imię i nazwisko, adres zamieszkania, numer telefonu oraz adres e-mailowy) – w lewym górnym rogu.

2 Dane adresata listu

- Skieruj swój list do konkretnej osoby, wymienionej z imienia i nazwiska.
- Jeśli w ofercie pracy nie podano nazwiska osoby odpowiedzialnej za rekrutację – spróbuj uzyskać jej dane telefonicznie lub poszukać ich na stronie internetowej firmy.
- Wyśitek włożony w poszukiwanie powinien się opłacić – spersonalizowany list jest zawsze dobrze widziany.
- Podaj również nazwę i adres firmy. W wypadku gdy rekrutacją zajmuje się firma zewnętrzna, wystarczy podać jej nazwę i adres.

3 Zwrot grzecznościowy

- Zwracając się do adresata, użyj zwrotu grzecznościowego „Szanowna Pani” lub „Szanowny Panie”. Jeśli adresat nie jest Ci znany, wybierz formę „Szanowni Państwo”.
- W dalszej części listu każdorazowo stosuj wielką literę.
- Niedopuszczalne jest używanie innej formy niż grzecznościowa.

4 Określenie stanowiska, na które się aplikuje

- W tej części listu określ źródło, z którego pochodzą informacje o ofercie pracy (np. ogłoszenie zamieszczone w portalu rekrutacyjnym lub na stronie internetowej firmy).
- Pamiętaj o podaniu numeru referencyjnego ogłoszenia.
- Podaj też, o jakie stanowisko się ubiegasz.

5 Uzasadnienie złożenia aplikacji na dane stanowisko

- Jest to najważniejsza część listu motywacyjnego.
- Wykaż, dlaczego ubiegasz się akurat o to stanowisko. Podkreśl swoje pozytywne cechy i posiadane umiejętności. Omów, kiedy zostały nabyte i jak są lub były wykorzystywane.

6 Zapewnienie o korzyściach dla firmy

- Wyjaśnij, jakie korzyści uzyska firma, jeśli zatrudni właśnie Ciebie.
- Na tę część listu motywacyjnego zwróć szczególną uwagę, ponieważ jest ważna z punktu widzenia pracodawcy.

7 Deklaracja chęci spotkania oraz ustalenie formy kontaktu

- W tej partii listu wyraż chęć ponownego kontaktu (telefonicznego lub e-mailowego – zależnie od preferencji osoby rekrutującej) oraz spotkania na rozmowie kwalifikacyjnej.
- Pokreśl, że jesteś osobą dyspozycyjną.
- Nie próbuj wyznaczać terminu lub godziny ewentualnego spotkania. O tym decyduje rekrutujący.

8 Zakończenie

- Ostatnia część listu motywacyjnego powinna zawierać:
 - zwrot grzecznościowy: „z poważaniem” lub „z wyrazami szacunku”,
 - podpis,
 - klauzulę o przetwarzaniu danych osobowych (jeśli nie została umieszczona w CV).

List motywacyjny

Kraków, 14.11.2018 r.

1 Agata Kowalska
ul. Akademicka 5/35
30-084 Kraków
Telefon: 555 998 877
E-mail: agata.kowalska@interia.pl

2 Olga Morawska
Dział Rekrutacji PRO-FASHION Sp. z o.o.
ul. Modna 25
00-360 Warszawa

3 Szanowna Pani,

4 w odpowiedzi na ogłoszenie zamieszczone na Państwa stronie internetowej (nr ref. KS/19)
zgłaszam swoją kandydaturę na stanowisko sprzedawcy.

5 Wydaje mi się, że pomimo niedużego doświadczenia zawodowego świetnie spraw-
dzę się w wykonywaniu przewidzianych przez Państwa obowiązków. Dzięki wolontaria-
towi w organizacji pozarządowej oraz pracy w restauracji wiem już wiele o profesjonalnej
obsłudze klienta. Ponadto jako technik ekonomista mam pełne przygotowanie teoretyczne
do obejmowania stanowisk związanych ze sprzedażą.

6 Pragnę podkreślić, że jestem osobą pracowitą i odpowiedzialną, o czym świadczy po-
wierzenie mi od kilku lat opieki nad dziećmi podczas wakacji. Moim dodatkowym atutem
jest zainteresowanie dekoracją wnętrz, dzięki któremu będę mogła odpowiednio zadbać
o estetykę sklepu i zająć się atrakcyjnym eksponowaniem towarów.

Zależy mi na tym, aby związać swoją karierę zawodową z handlem. Bardzo interesuje
mnie marketing i chciałabym rozwijać się w tym kierunku nie tylko dzięki studiom, lecz także
poza uczelnią.

7 W razie pojawienia się pytań związanych z nadesłanymi dokumentami bardzo proszę
o kontakt telefoniczny. Pragnę podkreślić, że chociaż jestem studentką Uniwersytetu Eko-
nomicznego, mój rozkład zajęć pozwala mi na podjęcie pracy w sklepie w wymiarze do
½ etatu. Jestem pewna, że uda się ustalić takie godziny pracy, które nie będą kolidowały
z moimi obowiązkami na uczelni.

8

Z poważaniem
Agata Kowalska

Błędy w dokumentach aplikacyjnych

Błędy popełnione przy sporządzaniu CV i listów motywacyjnych mogą spowodować odrzucenie danej kandydatury i sprawić, że kandydat nie zostanie dopuszczony do dalszego etapu procesu rekrutacyjnego. W poniższych tabelach zamieszczono najczęstsze błędy osób ubiegających się o pracę.

Błędy popełniane w CV

formalne i graficzne

- złożenie samego listu motywacyjnego, bez CV
- życiorys opisowy zamiast skrótowego
- brak zdjęcia, jeśli jest wymagane, lub zdjęcie nieformalne
- brak zgody na przetwarzanie danych osobowych
- niekompletność danych personalnych, zwłaszcza brak numeru telefonu
- nieoficjalny adres e-mail (np. agatka@amorek.pl)
- zła kolejność chronologiczna w opisie wykształcenia i doświadczenia zawodowego
- zbyt duża objętość dokumentu
- forma odręczna (chyba że jest wymagana)
- chaotyczna treść (brak wyraźnej struktury)
- wszelkiego rodzaju błędy językowe (interpunkcyjne, ortograficzne, stylistyczne, literówki itp.)

merytoryczne

- podanie fałszywych lub nieprecyzyjnych informacji dotyczących np. stopnia znajomości języka obcego
- niepodawanie doświadczenia w pracy w ramach wolontariatu lub pracy bez umowy (jeśli doświadczenie w niej zdobyte może być atutem)
- akcentowanie elementów niezwiązanych z przyszłą pracą (hobby, wykształcenie niekierunkowe, miejsca pracy nieistotne z punktu widzenia danego pracodawcy)
- nieprecyzyjne informacje, np. pominięcie stopnia znajomości wymienionego języka obcego
- brak podpisu (nie zawsze jest wymagany, ale lepiej jest go złożyć pod formułą o przetwarzaniu danych osobowych)

Błędy popełniane w listach motywacyjnych

- złożenie samego CV, bez listu motywacyjnego
- powielanie informacji zamieszczonych w CV
- cytowanie sformułowań z oferty pracy
- jednozdaniowe podanie („Proszę o przyjęcie mnie do pracy...”) zamiast obszerniejszego listu motywacyjnego
- pomyłki w danych adresata listu, np. literówka w nazwisku
- niestaranna forma
- braki lub niejasności w danych adresowych
- przesadne akcentowanie swojego braku doświadczenia zawodowego
- zbytne podkreślanie wykształcenia i traktowanie go jako głównego atutu
- wyliczanie swoich umiejętności bez odniesień do konkretnych doświadczeń
- bezkrytyczne przypisywanie sobie cech osobowych, których się nie posiada, a jedynie uznaje się, że oczekuje ich pracodawca
- wymyślanie własnych zainteresowań zgodnie z wyobrażeniami o oczekiwaniach pracodawcy
- wszelkiego rodzaju błędy językowe (interpunkcyjne, ortograficzne, stylistyczne, literówki itp.)

Ćwiczenia

1. Wymień elementy, które powinny zawierać dobrze przygotowane dokumenty aplikacyjne (CV oraz list motywacyjny).
2. Przygotuj własne CV i list motywacyjny w odpowiedzi na wybrane, znalezione przez siebie ogłoszenie o pracy.
3. Pobierz ze strony internetowej www.europass.cedefop.europa.eu/pl formularz Europass CV w języku polskim, a następnie go wypełnij.

4. Rozmowa kwalifikacyjna

Na tej lekcji dowiesz się: czym jest rozmowa kwalifikacyjna i jak przebiega • jak przygotować się do rozmowy kwalifikacyjnej i co należy robić, aby wywrzeć dobre wrażenie • jakich pytań można się spodziewać i jakie błędy popełniają kandydaci.

W niemal każdej firmie przychodzi moment, w którym trzeba zatrudnić pracownika. Wtedy pracodawca rozpoczyna proces rekrutacyjny. W pierwszej kolejności osoba rekrutująca dokonuje selekcji dokumentów aplikacyjnych kandydatów. Następnie wybrane osoby zostają zaproszone na rozmowę kwalifikacyjną.

► Czym jest rozmowa kwalifikacyjna?

Rozmowa kwalifikacyjna, nazywana też *interview*, jest rozmową przeprowadzaną przez osobę rekrutującą (najczęściej pracodawcę) z kandydatem do pracy. Dla obu stanowi jeden z najważniejszych etapów rekrutacji. Pracodawca musi bowiem w dość krótkim czasie zorientować się, czy dany kandydat jest tym właściwym. Z kolei kandydatowi rozmowa daje możliwość podtrzymania korzystnego wrażenia, jakie wcześniej wywarły jego dokumenty aplikacyjne. Dlatego, aby nie zmarnować swej szansy, powinien dobrze przygotować się do rozmowy kwalifikacyjnej.



Symulowanie rozmowy kwalifikacyjnej w gronie znajomych może pomóc oswoić się z trudną sytuacją. Dzięki temu podczas prawdziwej rozmowy z pracodawcą będzie łatwiej wywrzeć na nim korzystne wrażenie.

► Najważniejsze: pierwsze wrażenie

W bezpośredniej rozmowie, także w rozmowie kwalifikacyjnej, ważnym czynnikiem jest tzw. **pierwsze wrażenie**. W wielu wypadkach to właśnie ono decyduje o tym, czy kandydat dostanie pracę, o którą się stara. Na wywarcie odpowiedniego pierwszego wrażenia ma wpływ zwłaszcza wygląd zewnętrzny. Strój powinien być dobrany według zasady „im wyższe stanowisko, tym bardziej elegancki ubiór”.

Czy wiesz, że...

Jedną z reguł związanych z pierwszym wrażeniem jest reguła nazwana 4x20. Mówi ona o tym, że na pierwsze wrażenie, jakie się wywiera, składają się: pierwsze 20 sekund spotkania, pierwsze 20 wykonanych kroków (oceniana jest postawa i ruchy ciała), pierwsze 20 wypowiedzianych słów (uwagę zwraca się na ton głosu i sposób formułowania wypowiedzi) oraz 20 cm twarzy, które przyciągną uwagę (ocenianie podlegają mimika i wyraz twarzy).



Sposób postrzegania kandydata na rozmowie kwalifikacyjnej zależy nie tylko od jego stroju, lecz także od fryzury, zapachu, makijażu czy też dodatków trzymanyh w ręku, np. torebki.

► Przebieg rozmowy kwalifikacyjnej

Na spotkanie kandydat powinien przyjść ok. 5 minut przed wyznaczoną godziną. **Spóźnienie się jest niedopuszczalne.** Na powitanie rekrutujący pierwszy wyciąga rękę, a następnie wskazuje kandydatowi miejsce do siedzenia. Na początku rozmowa ma zazwyczaj dość luźny charakter. Potem rekruter kolejno zadaje kandydatowi różne pytania. Może też prosić go o rozwiązanie zadań sprawdzających kompetencje miękkie lub twarde. W trakcie rozmowy kandydat powinien dokładnie słuchać, o czym mówi rekruter, a na postawione pytania odpowiadać jasno i zwięźle. Rozmowa kwalifikacyjna może zakończyć się:

- propozycją pracy,
- propozycją kolejnego spotkania,
- zapowiedzią przemyślenia możliwości zatrudnienia,
- odmową.

► Eksponowanie swoich zalet

Dla kandydata na pracownika rozmowa kwalifikacyjna jest przede wszystkim próbą przedstawienia swoich zalet. Nie chodzi o kłamstwa czy wymyślanie cech i doświadczenia, których się nie ma, ale o świadome kreowanie swojego wizerunku. Kandydat powinien eksponować te cechy, które są pożądane przez pracodawcę, takie jak pracowitość, punktualność czy umiejętność pracy zespołowej. Warto też podkreślać dotychczasowe doświadczenie i wyjątkowe kwalifikacje lub umiejętności, które mogą być przydatne w danej pracy. Jeśli kandydat nie zostanie wprost zapytany o swoje wady, powinien unikać rozmowy o nich. Niemniej temat wad jest często podejmowany przez rekruterów. Kandydat powinien więc umieć przedstawić wadę, która w odpowiednich okolicznościach może być uznana za zaletę, lub wadę, którą już niemal wyeliminował.

Jak zaprezentować się na rozmowie kwalifikacyjnej?

Aby wywrzeć odpowiednie wrażenie na osobie rekrutującej, warto pamiętać o przestrzeganiu kilku zasad. Należy przede wszystkim:

- pamiętać o zasadach komunikacji niewerbalnej (np. o podtrzymywaniu kontaktu wzrokowego),
- unikać wydawania ocen, mówić spokojnie i bez zbędnych emocji,
- akcentować posiadanie własnego zdania,
- nie wchodzić w słowo rozmówcy,
- nie wyrażać negatywnych opinii o poprzedniej pracy czy byłych przełożonych,
- nie podawać niesprawdzonych informacji,
- udzielać konkretnych odpowiedzi na zadawane pytania, bez zbędnego odbiegania od tematu,
- prezentować postawę człowieka ambitnego, który wie, w jakim kierunku ma rozwijać się jego kariera,
- na pytanie o wysokość przyszłej pensji podać swoje realne oczekiwania, przystające do przewidywanych możliwości firmy,
- nie zaniżać własnej oceny, a więc podkreślać wszystko to, co jest godne uwagi, np. odpowiednie wykształcenie, doświadczenie, kwalifikacje i osiągnięcia w poprzedniej pracy.



Jak przygotować się do rozmowy kwalifikacyjnej?

Właściwe przygotowanie do rozmowy kwalifikacyjnej daje możliwość świadomego zaprezentowania się, a tym samym wywarcia odpowiedniego wrażenia na rozmówcy. Przygotowanie to powinno obejmować kilka ważnych etapów.

1

Ponowna analiza swojego CV i listu motywacyjnego

- Zanalizuj informacje podane w CV pod kątem przygotowania dowodów na ich poparcie.
- Opracuj odpowiedzi na niewygodne pytania, np. dotyczące powodu braku doświadczenia zawodowego, przyczyn długiej przerwy między kolejnymi pracami, powodów nieukończenia wybranego kierunku studiów itp.
- Przemyśl zagadnienia, dzięki którym możesz uzupełnić informacje podane w CV (pominięte lub skrócone, np. z braku miejsca).
- Zgromadź i uporządkuj dokumenty, które zabierzesz na rozmowę (poświadczające kwalifikacje i doświadczenia zawodowe oraz referencje).

2

Powtórna analiza wiadomości na temat danego stanowiska

- Przypomnij sobie wymagania i oczekiwania pracodawcy zamieszczone w ogłoszeniu o pracę. Zanalizuj własne kompetencje w odniesieniu do każdego z oczekiwań pracodawcy.
- Zastanów się nad ewentualnymi pytaniami, które możesz usłyszeć, lub zadaniami, które możesz otrzymać do rozwiązania.
- Zbierz (np. przez internet) informacje o tym, czym dokładnie zajmują się osoby na stanowisku, na które aplikujesz, oraz z jakimi problemami muszą umieć sobie radzić.
- Spróbuj ustalić, ile wynosi przeciętne wynagrodzenie na podobnym stanowisku.

3

Zebranie i uporządkowanie pogłębionych informacji o potencjalnym pracodawcy

- Część wiadomości o firmie, do której aplikujesz, powinna zostać zebrana już na etapie przygotowywania dokumentów aplikacyjnych.
- Na tym etapie zdobądź bardziej szczegółowe informacje (przez internet, archiwa prasowe, znajomych pracowników itp.) na temat m.in.:
 - branży i profilu działalności firmy,
 - długości funkcjonowania firmy i pozycji, jaką zajmuje na rynku,
 - grupy odbiorców, do której są kierowane produkty firmy,
 - szczególnych wydarzeń, w jakich uczestniczyła firma, np. wprowadzenia na rynek innowacyjnego produktu.

4

Techniczne przygotowanie się do rozmowy

- Ustal dokładny adres i sprawdź sposoby dojazdu, tak aby dotrzeć na miejsce kilka minut przed wyznaczoną godziną spotkania. Uwzględnij możliwość wystąpienia nieprzewidzianych okoliczności.
- Przygotuj potrzebne dokumenty i sprawdź ich kompletność.
- Zadbaj o odpowiedni strój.
- Wyśpij się i zrelaksuj – dzięki temu zminimalizujesz stres związany z rozmową.

Najczęstsze pytania podczas rozmowy o pracę

► Dlaczego chce pan(i) pracować w naszej firmie / na tym stanowisku?

Cel pytania

Typowe pytanie zadawane, by sprawdzić, co kandydat wie o firmie i czy naprawdę zdaje sobie sprawę z tego, na czym polega praca na danym stanowisku.

Warianty pytania

- *Co pan(i) sądzi na temat funkcjonowania naszej firmy?*
- *Dlaczego interesuje pana(-nią) praca na tym stanowisku?*

Co mówić?	Czego nie mówić?
• Mam wykształcenie oraz kwalifikacje odpowiednie do pracy na tym stanowisku. Zatrudnienie mnie przyniesie korzyść firmie, gdyż zyska ona ambitnego, rzetelnego pracownika, ja natomiast otrzymam możliwość rozwoju.	• Dopiero co ukończyłem(-łam) studia i chcę zdobyć jakiekolwiek doświadczenie zawodowe, żeby móc szukać lepszej pracy. • Ponieważ szukam jakiegokolwiek zajęcia, żeby nie siedzieć w domu.

► Jaka jest pana(-ni) największa wada?

Cel pytania

Pytanie ma na celu sprawdzenie tego, czy kandydat dostrzega swoje słabe strony i co robi, by sobie z nimi lepiej radzić. W odpowiedzi najlepiej wymienić te wady, które z punktu widzenia efektywności pracy na danym stanowisku mają niewielkie znaczenie. Po podaniu wady kandydat powinien od razu podać, jak próbuje sobie z nią radzić.

Warianty pytania

- *Proszę omówić najtrudniejsze momenty w pana(-ni) życiu. Jakie były ich przyczyny?*
- *Jakie najważniejsze błędy popełnił(-ła) pan(i) w poprzedniej pracy?*

Co mówić?	Czego nie mówić?
• Zawsze bałem(-łam) się przemawiać przed większą grupą ludzi, ale od niedawna chodzę na kurs rozwijający umiejętności w tym zakresie i już widzę jego pozytywne efekty.	• Prawda jest taka, że nie umiem zrealizować do końca żadnego zadania. • Jestem perfekcyjny(-na). • Na stażu doprowadziłem(-łam) do zerwania umowy z klientem. To wina przełożonego, który nie powinien zlecać mi tak odpowiedzialnych zadań.

► Jakie są pana(-ni) oczekiwania finansowe?

Cel pytania

Jest to jedno z najtrudniejszych pytań. Pojawia się z reguły pod koniec rozmowy. Można spróbować odpowiedzieć wymijająco, ale pracodawca zapewne będzie nalegać na podanie konkretnej kwoty. Dlatego najrozsądniej jest sprawdzić, jakie są średnie zarobki osób na danym stanowisku. Warto ustalić satysfakcjonujący poziom płac i przekazać informację o nim rozmówcy. Należy starać się nie przesadzić z wysokością podawanej kwoty, ale też jej zbyt nie zaniżyć. Może to bowiem dyskwalifikować kandydata.

Co mówić?	Czego nie mówić?
• Oczekuję 5 tys. zł. Jest to średnia stawka zarobków na rynku osób z podobnymi do moich kwalifikacjami oraz doświadczeniem. • Usatysfakcjonuje mnie 2700–2800 zł. Jestem przekonany(-na), że dojdziemy w tej kwestii do porozumienia.	• Chciałbym(-łabym) dostać tyle, żeby móc szybko odłożyć na samochód, bo nie zamierzam tu dojeżdżać autobusem. • Mój kolega zarabia na podobnym stanowisku 5 tys., więc myślę, że i ja powinienem(-nnam) tyle dostać. Jeśli nie więcej.

▶ Najczęściej popełniane błędy podczas rozmowy kwalifikacyjnej

Podczas rozmowy kwalifikacyjnej kandydaci mogą łatwo popełnić błędy, które zmniejszają ich szanse na otrzymanie pracy. Zazwyczaj tracą w oczach potencjalnego pracodawcy przez:

- spóźnienie,
- zbyt ekstrawagancki lub niechlujny wygląd (np. niewyprasowane lub zniszczone ubrania, brudne buty itp.),
- brak wiedzy o firmie,
- krytykowanie poprzedniego pracodawcy (niezależnie od tego, czy dał do tego powody),
- przekazywanie poufnych danych o poprzedniej firmie,
- kłamstwo o poprzedniej pracy, wykształceniu itp.,
- odpowiadanie pytaniem na pytanie, z wyjątkiem niektórych pytań (podchwytliwych lub nieetycznych),
- zbytnią poufałość,
- używanie niewłaściwych zwrotów grzecznościowych i brak kultury osobistej (np. żucie gumy, odbieranie połączeń telefonicznych),
- niewłaściwą mowę ciała, m.in. zbytnią gestykulację, wzruszanie ramionami, trzymanie rąk w kieszeniach, patrzenie w podłogę lub rozglądanie się po pomieszczeniu i unikanie kontaktu wzrokowego,
- nadużywanie frazesów i gestów wyuczonych na potrzeby rozmowy kwalifikacyjnej,
- chaotyczne odpowiedzi i potoczny lub wulgarny język.

Błędy podczas *interview*

Nieodpowiedni ubiór

To jeden z najczęściej popełnianych błędów. Strój powinien być przede wszystkim schludny oraz dobrany do stanowiska, o które ubiega się kandydat. Błędem jest np. zbyt nonszalancki strój.



Spóźnienie

Spóźniając się, kandydat okazuje rozmówcy brak szacunku i przedstawia się jako osoba nieorganizowana. Jeśli przychodzi zbyt wcześnie, także daje wyraz braku taktu, a do tego może sprawić kłopot rekruterowi.



Niewłaściwa mowa ciała

Pracodawca ocenia nie tylko wypowiedzi kandydata, lecz także jego mowę ciała. Dlatego należy unikać niedbalego siedzenia, robienia niezadowolonej miny czy patrzenia w podłogę. Może to zostać odczytane jako przejaw lekceważenia.



Ćwiczenia

1. Przygotuj odpowiedź na jedno z typowych pytań zadawanych podczas rozmowy kwalifikacyjnej.
2. Odegraj wraz z wybraną osobą przebieg rozmowy kwalifikacyjnej. W tym celu wykorzystaj ogłoszenie o pracę zamieszczone na stronie 141 oraz dokumenty aplikacyjne ze stron 145 i 147 podręcznika.
3. Przedstaw błąd, który Twoim zdaniem jest najważniejszym, jaki popełniają kandydaci podczas rozmów kwalifikacyjnych. Omów, jak można się go ustrzec.

5. Zatrudnienie

Na tej lekcji dowiesz się: jakie są formy zatrudnienia i rodzaje umów o pracę oraz sposoby rozwiązywania stosunku pracy • czym jest płaca i jakie wyróżnia się systemy płac • jak obliczyć płacę netto i całkowite koszty płacy.

Kiedy już przejdziemy przez proces rekrutacji i zdobędziemy wymarzoną pracę, pozostaje nam jeszcze wybór formy zatrudnienia. Jest to bardzo ważna kwestia, ponieważ warunkuje określone prawa i obowiązki tak pracownika, jak pracodawcy. Dlatego przed podjęciem pracy powinniśmy znać skutki, jakie niesie za sobą wybór poszczególnych umów i form zatrudnienia.

► Podstawy prawne zatrudnienia

Pracownicy są najczęściej zatrudniani na mocy przepisów prawa pracy. Głównym ich źródłem jest **Kodeks pracy**. Oprócz podstawowych zasad prawa pracy, których najważniejsze przykłady wymieniono poniżej, zawiera uregulowania istotnych kwestii wynikających ze stosunku pracy.

Dotyczą one m.in.:

- wysokości wynagrodzeń za pracę,
- obowiązków pracownika i pracodawcy,
- czasu pracy,
- urlopów pracowniczych oraz bezpieczeństwa i higieny pracy (BHP),
- sposobów rozpatrywania sporów między pracownikiem a pracodawcą.

Poza kodeksem pracy także inne akty prawne mogą stanowić źródło prawa pracy, np. *Kodeks cywilny*.

Warto zapamiętać!

Kodeks pracy – akt prawny regulujący prawa i obowiązki wszystkich pracowników objętych stosunkiem pracy oraz określający minimum obowiązków pracodawców.

Podstawowe zasady prawa pracy

Wśród wielu zasad prawa pracy zawartych w *Kodeksie pracy* można wyróżnić kilka najważniejszych. Są to:

Zasada wolności pracy

Każdy ma prawo do swobodnego wyboru pracy.

Zasada swobody nawiązania stosunku pracy

Stosunek pracy jest wynikiem zgodnego oświadczenia woli pracodawcy i pracownika.

Zasada równego traktowania pracowników

Pracownicy mają równe prawa z tytułu wypełniania takich samych obowiązków (dotyczy to w szczególności równego traktowania kobiet i mężczyzn).



Zakaz dyskryminacji

Niedopuszczalna jest jakakolwiek dyskryminacja pracowników m.in. ze względu na płeć, wiek, religię, rasę, narodowość, przekonania polityczne, przynależność związkową lub z powodu niepełnosprawności.

Prawo do godziwego wynagrodzenia

Powinno ono odpowiadać zarówno ilości, jak i jakości świadczonej pracy, a także kwalifikacjom pracownika.

► Podział form zatrudnienia

Konsekwencją występowania w Polsce różnych podstaw prawnych zatrudnienia (m.in. *Kodeks pracy*, *Kodeks cywilny*) jest podział form zatrudnienia na dwie grupy (w sposób przedstawiony w tabeli poniżej). Świadczenie pracy może bowiem wynikać z:

- nawiązania stosunku pracy,
- zawarcia umowy cywilnoprawnej.

► Stosunek pracy i formy jego nawiązania

Stosunek pracy jest podstawową formą prawną, w której ramach zatrudnia się pracowników. Nawiązanie stosunku pracy między pracownikiem a pracodawcą jest najczęściej wynikiem zawarcia **umowy o pracę**. Ponadto stosunek pracy może zostać nawiązany w wyniku:

- **powołania**, na mocy którego powierza się danej osobie określone stanowisko kierownicze lub inne samodzielne, m.in. w administracji publicznej (np. zastępca prezydenta miasta),
- **mianowania**, stosowanego w przypadkach uzasadnionych szczególnym charakterem pracy, określonych odrębnymi przepisami prawnymi (np. sędzia, nauczyciel),
- **wyboru**, z którego wynika obowiązek świadczenia pracy w charakterze pracownika (np. prezydent miasta),
- **zawarcia spółdzielczej umowy o pracę** między spółdzielnią pracy a jej członkiem.

Warto zapamiętać!

Stosunek pracy – relacja prawna pomiędzy pracownikiem a pracodawcą, w której ramach pracownik zobowiązuje się do wykonywania określonego rodzaju pracy na rzecz pracodawcy i pod jego kierownictwem oraz w miejscu i czasie przez niego wyznaczonym. Pracodawca natomiast ma obowiązek wypłacenia pracownikowi odpowiedniego wynagrodzenia.

► Umowa o pracę

Umowa o pracę jest najczęściej spotykaną w praktyce podstawą świadczenia pracy. Zgodnie z nią pracodawca zatrudnia pracownika na określonym w umowie stanowisku, w danym czasie i za konkretne wynagrodzenie. Każda umowa o pracę powinna być zawarta w formie pisemnej. Jeśli pracodawca nie dopełnił tego obowiązku, musi przedstawić pracownikowi jej ustalenia na piśmie najpóźniej w dniu rozpoczęcia pracy. Niezbędnymi elementami umowy są:

- data zawarcia umowy,
- strony umowy: imię i nazwisko pracownika oraz nazwa pracodawcy,
- rodzaj umowy (np. na okres próbny),
- okres zatrudnienia (w przypadku umów terminowych),
- rodzaj umówionej pracy (stanowisko),
- wymiar czasu pracy (np. pełny etat),
- kwotę wynagrodzenia,
- data rozpoczęcia pracy,
- miejsce wykonywania pracy.

Podział form zatrudnienia

FORMY ZATRUDNIENIA	
wynikające z nawiązania stosunku pracy	wynikające z zawarcia umowy cywilnoprawnej
• umowa o pracę • powołanie • wybór • mianowanie • spółdzielcza umowa o pracę	• umowa-zlecenie • umowa o dzieło • kontrakt menedżerski • umowa agencyjna • wolontariat • staż • praktyka absolwencka

► Rodzaje umów o pracę

Przepisy *Kodeksu pracy* określają trzy rodzaje umów o pracę, jakie mogą być zawierane z pracownikami (ich opis zamieszczono w tabeli poniżej). Umowa o pracę może więc zostać zawarta:

- na okres próbny,
- na czas nieokreślony,
- na czas określony.

► Formy rozwiązania umowy o pracę

Kodeks pracy przewiduje następujące formy rozwiązania umowy o pracę:

- **za porozumieniem stron** – najkorzystniejsza forma z punktu widzenia pracodawcy i pracownika. Strony nie mają w stosunku do siebie żadnych zobowiązań;
- **za wypowiedzeniem przez jedną ze stron** – długość wypowiedzenia zależy od rodzaju zawartej umowy, czasu jej trwania oraz okresu zatrudnienia u pracodawcy;
- **bez wypowiedzenia** – takie rozwiązanie umowy jest możliwe, jeśli pracownik poważnie naruszył obowiązki pracownicze (np. dopuścił się kradzieży). Pracownik również może zwolnić się bez wypowiedzenia, np. gdy dana praca szkodzi jego zdrowiu i zostało to potwierdzone przez lekarza;
- **z upływem czasu**, na jaki była zawarta umowa o pracę;
- **z dniem ukończenia pracy**, na której wykonanie umowa była zawarta.

► Czym jest świadectwo pracy?

Świadectwo pracy jest jednym z najważniejszych dokumentów stwierdzających zatrudnienie pracownika u danego pracodawcy. Określa m.in. okres zatrudnienia i wysokość wynagrodzenia. Jest niezbędne przy podejmowaniu kolejnego stosunku pracy oraz do ustalenia świadczeń rentowych lub emerytalnych. Świadectwo pracy wydaje się pracownikowi w związku z rozwiązaniem umowy o pracę, które powinno nastąpić w formie pisemnej. Przekazanie tego dokumentu musi nastąpić najpóźniej ostatniego dnia pracy. Jeśli z przyczyn obiektywnych nie jest to możliwe, pracodawca musi doręczyć dokument nie później niż w ciągu siedmiu dni od dnia ustania stosunku pracy.

► Inne formy rozwiązania stosunku pracy

Stosunek pracy nawiązany na innej podstawie niż umowa o pracę można rozwiązać w różny sposób w zależności od formy zatrudnienia:

- powołanie – przez **odwołanie**,
- wybór – w następstwie **wygaśnięcia mandatu**,
- mianowanie – dopuszcza się kilka sposobów rozwiązania, m.in. **za porozumieniem stron**,
- spółdzielczą umowę o pracę – możliwe jest kilka sposobów jej rozwiązania, m.in. przez **wykluczenie członka ze spółdzielni**.

Rodzaje umów o pracę

UMOWA O PRACĘ	
bezterminowa (bez określonej daty końcowej)	terminowa (z określoną datą końcową)
na czas nieokreślony (jest zawierana bez określenia terminu jej rozwiązania)	na okres próbny (zawierana na okres nie dłuższy niż trzy miesiące)
	na czas określony (zawierana na określony, zazwyczaj krótki czas, po upływie 33 miesięcy ulega przekształceniu w umowę na czas nieokreślony)

► Umowy cywilnoprawne

Pracownik może być zatrudniony na podstawie **umów cywilnoprawnych**, w których wypadku obowiązują jedynie przepisy *Kodeksu cywilnego*. Do umów tego rodzaju zalicza się:

- **umowę-zlecenie**, zawieraną na wykonanie określonej pracy (liczy się staranne wykonanie zlecenia, nie zaś określony efekt);
- **umowę o dzieło**, zawieraną na wykonanie określonego dzieła (ważny jest rezultat);
- **kontrakt menedżerski**, na którego podstawie zatrudnia się kadrę zarządzającą w firmach. Najczęściej przyjmuje formę umowy-zlecenia lub mieszaną, w której są zawarte zobowiązania do starannego dzia-

łania (jak w umowie-zleceniu) oraz osiągnięcie określonych efektów (tak jak w umowie o dzieło), a także elementy typowej umowy o pracę;

- **umowę agencyjną**, na której podstawie przyjmujący zlecenie (agent) zobowiązuje się do stałego pośredniczenia przy zawieraniu z klientami umów na rzecz dającego zlecenie (zleceniodawcy) albo do zawierania ich w imieniu zleceniodawcy. Zleceniodawca zobowiązuje się do zapłaty umówionego wynagrodzenia (prowizji).

Różnice między najpopularniejszymi formami zatrudnienia zamieszczono w poniższej tabeli.

Różnice między najpopularniejszymi formami zatrudnienia

Umowa o pracę	Umowa-zlecenie	Umowa o dzieło
• zatrudnienie na podstawie <i>Kodeksu pracy</i>	• zatrudnienie na podstawie <i>Kodeksu cywilnego</i>	• zatrudnienie na podstawie <i>Kodeksu cywilnego</i>
• zobowiązanie do wykonywania pracy w określonym miejscu i czasie pod kierownictwem pracodawcy lub osoby przez niego wskazanej (kierownika) • zawsze za wynagrodzeniem	• zobowiązanie wykonywania danej czynności bez podporządkowania wobec zlecającego • z reguły za wynagrodzeniem	• zobowiązanie wykonywania danego dzieła bez podporządkowania wobec zamawiającego dzieła
• wykonywanie pracy na ryzyko pracodawcy	• brak odpowiedzialności zleceniobiorcy za wynik pracy, ale odpowiedzialność za staranność jej wykonania • wykonywanie pracy na własne ryzyko zleceniobiorcy	• odpowiedzialność przyjmującego zamówienie za doprowadzenia w przyszłości do konkretnego indywidualnie oznaczonego rezultatu, czyli dzieła • wykonywanie pracy na własne ryzyko wykonawcy dzieła
• różne formy umowy o pracę, zgodnie z przepisami <i>Kodeksu pracy</i>	• swoboda kształtowania umowy, na podstawie ogólnych przepisów <i>Kodeksu cywilnego</i>	• swoboda kształtowania umowy, na podstawie ogólnych przepisów <i>Kodeksu cywilnego</i>
• konieczność zapłaty pełnych składek ZUS (w części pracodawcy i pracownika) • rozliczenie według skali podatkowej z ryczałtowymi, niskimi kosztami uzyskania przychodów (z wyjątkiem umów o pracę, do których mogą mieć zastosowanie 50-procentowe autorskie koszty uzyskania przychodów)	• w rozliczeniach podatkowych zryczałtowane koszty uzyskania przychodów (20% lub 50% w wypadku praw autorskich) • brak składek ZUS w określonych sytuacjach (np. w wypadku umów ze studentami do 26. roku życia)	• w rozliczeniach podatkowych zryczałtowane koszty uzyskania przychodów (20% lub 50% w wypadku praw autorskich) • brak składek ZUS (z wyjątkiem umów o dzieło z własnym pracodawcą)
• pełne przywileje pracownicze wynikające z <i>Kodeksu pracy</i>, m.in. prawo do urlopu wypoczynkowego	• brak przywilejów pracowniczych wynikających z <i>Kodeksu pracy</i>	• brak przywilejów pracowniczych wynikających z <i>Kodeksu pracy</i>

► Płaca

Płaca to cykliczne (zazwyczaj raz w miesiącu) wynagrodzenie wypłacane pracownikowi z tytułu zatrudnienia. Wyróżnia się płace:

- **minimalną** – będącą najniższą płacą gwarantowaną pracownikom przez prawo (w Polsce jej wysokość określa rząd w drodze rozporządzenia),
- **netto** – wynagrodzenie po potrąceniu podatków i składek na ZUS (sposób jego obliczania zamieszczono na następnej stronie),
- **brutto** – wynagrodzenie łącznie z podatkami i składkami na ZUS.

► Funkcje płacy

Płaca pełni dwie podstawowe funkcje:

- **dochodową**, która polega na zaspokajaniu potrzeb życiowych pracownika oraz członków jego gospodarstwa domowego;
- **motywacyjną**, dzięki której pracownik wie lub oczekuje, że za wydajniejszą pracę otrzyma wyższe wynagrodzenie. Dzięki temu sam jest zainteresowany lepszą organizacją pracy i motywuje do większego wysiłku swoich współpracowników.

► System płac i jego rodzaje

System płac to metoda określania wysokości wynagrodzenia. Wysokość zarobków powinna być związana z rodzajem, ilością i jakością

pracy oraz kwalifikacjami niezbędnymi do jej wykonywania. Dlatego system płac zależy od typu i organizacji pracy w przedsiębiorstwie oraz celu, jaki chce osiągnąć pracodawca (np. maksymalizowanie wielkości produkcji czy wysoka jakość wyrobów). Do najczęściej stosowanych systemów płac należą:

- **system czasowy** – uzależnia wysokość zarobków pracownika od liczby przepracowanych godzin i od stawki indywidualnego zaszeregowania. Płaca jest ustalana w złotych za godzinę, np. 20 zł za 1 godzinę pracy;
- **system akordowy** – uzależnia wysokość zarobków pracownika od wielkości wykonanej produkcji (czynności) w danym czasie, np. w ciągu dnia;
- **system premiowy** – jest uzupełnieniem systemu czasowego i akordowego. Pracodawca przez wyznaczenie określonej premii motywuje pracownika do lepszych efektów pracy. Przy czym premia może być uznaniowa lub obliczana na podstawie specjalnych wskaźników (np. prowizje od obrotów).

W zależności od obowiązującego w danym przedsiębiorstwie systemu płac wyróżnia się kilka rodzajów form wynagrodzenia. Najczęściej spotykane spośród nich zamieszczono w tabeli poniżej.

Formy wynagradzania wynikające z systemu płac

Forma wynagradzania	Opis
Ryczałtowa	płaca określona w postaci danej kwoty (stałej lub zmiennej) za wykonanie czynności lub dzieła
Prowizyjna	płaca uzależniona od efektów pracy, wyrażona w procentach od ustalonej wartości wykonanej pracy (np. 2% od wartości sprzedaży powyżej 10 tys. zł)
Akordowa	płaca obliczana od ilości lub wartości wykonanej produkcji
Czasowa	płaca uzależniona od liczby przepracowanych godzin i stawki indywidualnego zaszeregowania, wyrażona jako kwota miesięczna (np. 2400 zł netto za miesiąc pracy na całym etacie)
Czasowo-premialna	płaca złożona z dwóch elementów: płacy umownej za czas pracy (np. 1500 zł netto) oraz premii regulaminowej lub uznaniowej za efekty pracy
Czasowo-prowizyjna	płaca złożona z dwóch elementów: płacy umownej za czas pracy (np. 1500 zł netto) oraz udziału w wartości efektów pracy (np. 0,01% wartości sprzedaży)

► Koszty płacy

Płaca brutto to nie jedyny koszt płacy ponoszony przez pracodawcę w związku z zatrudnieniem pracownika na podstawie umowy o pracę. **Całkowite koszty płacy** obejmują także finansowane przez pracodawcę obowiązkowe składki na:

- **ZUS** (na ubezpieczenia emerytalne, rentowe i wypadkowe),
- **Fundusz Pracy**, z którego wypłaca się zasiłki dla bezrobotnych,

- **Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych (FGŚP)**, z którego wypłaca się minimalne świadczenia w razie niewypłacalności firmy.

Sposób obliczania całkowitych kosztów płacy przy minimalnym wynagrodzeniu obowiązującym w 2019 r. przedstawiono poniżej.

✦ Warto zajrzeć!
<http://www.fgsp.gov.pl/>
<http://www.zus.pl/>

 **Policz to!**

Obliczanie płacy netto

Obliczanie płacy netto polega na odjęciu od płacy brutto składek ZUS opłacanych przez pracownika oraz podatku dochodowego. Na przykład w 2019 r. dla minimalnej płacy brutto wynoszącej 2250 zł obliczenia są następujące:

● Płaca brutto	2250,00
① minus składka ZUS (13,71%, tj. składki emerytalne 9,76% plus chorobowe 2,45% plus rentowe 1,5%)	308,48
● Płaca po odliczeniu składek na ZUS (podstawa obliczenia składki na ubezpieczenie zdrowotne)	1941,52
② minus składka na ubezpieczenie zdrowotne (9%)	174,74
③ minus zaliczka na podatek dochodowy (18%, z uwzględnieniem ulgi podatkowej)	133,00
● Płaca netto – do wypłaty	1633,78

Obliczanie całkowitych kosztów płacy

Obliczanie całkowitych kosztów płacy polega na dodaniu do płacy brutto składek ZUS opłacanych przez pracodawcę oraz składek na FGŚP i Fundusz Pracy. Na przykład w 2019 r. dla minimalnej płacy brutto wynoszącej 2250 zł obliczenia są następujące:

● Płaca brutto	2250,00
① plus składka ZUS (18,06%, tj. składki emerytalne 9,76% plus rentowe 6,5% plus wypadkowe 1,8%)	406,35
② plus składka na FGŚP (0,1%)	2,25
③ plus składka na Fundusz Pracy (2,45%)	55,13
● Całkowite koszty płacy (płaca brutto plus suma składek finansowanych przez pracodawcę)	2713,73

 Jaką część całkowitych kosztów płacy stanowi płaca netto?

O tym się mówi!

Czy płaca minimalna ma sens?

Płaca minimalna to kwota, poniżej której nie można opłacać pracownika zatrudnionego w ramach umowy o pracę na pełny etat. Zapewnia ona poziom życia powyżej minimum socjalnego. Oprócz wymiaru społecznego ma także wymiar ekonomiczny – wpływa na politykę płac, która ma odzwierciedlenie w kosztach pracy i konkurencyjności firm. Zwolennicy płacy na jak najwyższym poziomie odwołują się do praw pracowniczych. Przeciwnicy natomiast zwracają uwagę na negatywne skutki, jakie może przynieść, np. wzrost bezrobocia. Wokół płacy minimalnej toczy się więc zawzięta dyskusja.

1 Dzięki staraniom ministrów zwiększono pensję minimalną do kwoty 1500 zł brutto. Związkowcy krytykują tę decyzję. Jan Guz, szef OPZZ, mówi: Nie można być zadowolonym z przyjętej przez rząd podwyżki płacy minimalnej. Mówimy tu o 1500 zł brutto, a ja chcę, żebyśmy mogli rozmawiać o stawce netto, bo przecież z niej żyje pracownik! Na rękę otrzyma on 1100 zł, za które nie sposób sobie wyobrazić przeżycia. [...] [...] Rząd nie zwraca też uwagi, że płaca minimalna, oprócz ekonomicznego, ma również wymiar społeczny, czyli ten, kto pracuje, musi się za to wynagrodzenie utrzymać. Jeśli rosną koszty życia, musi też rosnąć płaca minimalna, tak żeby po godzinach pracownik nie biegł do drugiej pracy, żeby miał czas na wypoczynek i przede wszystkim – oprócz siebie mógł utrzymać rodzinę. A obecnie praca i zarobki 15 proc. społeczeństwa wcale nie chronią ich przed ubóstwem. [...]

Rząd podniósł płacę minimalną. Związkowcy: To dreptanie w miejscu, <https://www.rp.pl/artykul/902142-Rzad-podniosl-place-minimalne>-Zwiazkowcy--To-dreptanie-w-miejscu.html.

2 Z ekonomicznego punktu widzenia nie ma ona [płaca minimalna – red.] sensu żadnego. Ma natomiast przyczyny społeczno-polityczne. Przy czym ze społecznego punktu widzenia też jest ona bez sensu. Bo z ogólnospołecznego punktu widzenia dla społeczeństwa wartość mają takie rozwiązania instytucjonalne, które przyczyniają się do rozwoju gospodarczego, a przynajmniej go nie hamują. A „płaca minimalna” źle wpływa na rynek pracy. [...] Człowiek może być bezrobotny nie dlatego, że [...] „nie ma dla niego pracy”. Praca jest zawsze. Co najwyżej nie za taką cenę, jaką ustalili politycy. [...] Dlatego w krajach, gdzie nie ma „płacy minimalnej” – jak Szwajcaria czy Hong Kong, bezrobocie zawsze pozostawało na minimalnym poziomie 1,5%, podczas gdy w Niemczech dochodziło do 10%. W UE płace minimalne są wyższe niż w USA, więc i bezrobocie jest wyższe, a tempo powstawania nowych miejsc pracy odwrotnie – jest niższe.

R. Gwiazdowski, Płaca minimalna, <http://blog.gwiazdowski.pl/index.php?subcontent=1&id=139>.

? Wyobraź sobie, że płaca minimalna w Polsce wynosi 7 tys. zł brutto miesięcznie. Jakie mogą być zachowania pracodawców i pracowników na rynku pracy i konsekwencje gospodarcze takiej sytuacji?

Ćwiczenia

1. Podaj różnice między umową o pracę a umowami cywilnoprawnymi.
2. Omów konsekwencje zatrudnienia na czas określony i czas nieokreślony dla pracownika i dla pracodawcy.
3. Przedstaw sposoby rozwiązania stosunku pracy.
4. Porównaj dwie najbardziej popularne formy wynagradzania: czasową i czasowo-premiową. Wymień ich zalety i wady z punktu widzenia pracodawcy i pracownika.

6. Prawa i obowiązki pracownika oraz pracodawcy

Na tej lekcji dowiesz się: jakie są prawa i obowiązki pracownika • jak czytać zapisy *Kodeksu pracy* dotyczące urlopów • jakie są podstawowe zasady BHP i organizacji pracy.

Prawo pracy dość szczegółowo określa prawa i obowiązki pracownika oraz pracodawcy. Obowiązki pracownika wynikają z praw pracodawcy, natomiast to, co jest obowiązkiem pracodawcy, jest prawem pracownika. Przestrzeganie wzajemnych praw daje pewność, że stosunki służbowe będą dobrze się układać. Jednak aby tak się działo, obie strony muszą być tych praw świadome.

► Jakie obowiązki ma pracownik?

Podstawowym obowiązkiem pracownika jest sumienne wykonywanie swojej pracy oraz stosowanie się do poleceń przełożonych, pod warunkiem, że są one zgodne z umową oraz przepisami prawa. Ponadto pracownik ma szereg innych obowiązków (ich przykłady wymieniono na schemacie poniżej). Są to przede wszystkim obowiązki wynikające z:

- czasu pracy,
- przepisów bezpieczeństwa i higieny pracy (BHP) i przeciwpożarowych.



Obowiązkiem pracownika jest m.in. przestrzeganie przepisów BHP (np. wymogu noszenia odzieży ochronnej). Od tego może zależeć jego zdrowie, a nawet życie.

Pracownik powinien przestrzegać również **regulaminu pracy**. Są w nim określone szczegóły wykonywania pracy u danego pracodawcy. Z praw pracodawcy wynika także, że pracownik nie powinien przekazywać osobom z zewnątrz informacji o przedsiębiorstwie, pracownikach czy procesie produkcji. Nie powinien także prowadzić działań konkurencyjnych wobec pracodawcy.

Ważniejsze obowiązki pracownika

OBOWIĄZKI	
wynikające z czasu pracy	wynikające z przepisów BHP i przeciwpożarowych
• konieczność przestrzegania obowiązującego w firmie czasu pracy i niezwłocznego powiadomienia pracodawcy o przyczynie ewentualnej nieobecności • potwierdzanie obecności w firmie zgodnie z panującymi w niej zasadami • czas pracy nieprzekraczający 8 godzin na dobę i przeciętnie 40 godzin w przeciętnie pięciodniowym tygodniu pracy w przyjętym okresie rozliczeniowym (nie dłuższym niż cztery miesiące, a w wyjątkowych wypadkach – 12 miesięcy)	• znajomość przepisów BHP i przeciwpożarowych oraz branie udziału w szkoleniach i egzaminach dotyczących tych przepisów • wykonywanie pracy zgodnie z przepisami BHP (m.in. dbanie o porządek w miejscu pracy, stan maszyn oraz stosowanie odpowiedniej odzieży, obuwia itd.) • wykonywanie okresowych badań lekarskich (jest to warunek dopuszczenia do pracy)

Wybrane zasady BHP i organizacji pracy na danym stanowisku

Zasady BHP i organizacji pracy zależą od konkretnego stanowiska. Poza ogólnymi regulami bezpieczeństwa pracy znacząco wpływa na nie specyfika zawodu i miejsce jego wykonywania. Na przykład dla zawodowego kierowcy samochodu ciężarowego zasady te są następujące.

Warunki dopuszczenia do pracy

Każde stanowisko pracy ma określone przez pracodawcę warunki, które musi spełnić pracownik, aby mógł wykonywać pracę. Dla kierowcy samochodu ciężarowego są to np.: ukończone 18 lat, posiadanie prawa jazdy kategorii C oraz przeszkolenie w zakresie BHP i bezpieczeństwa przeciwpożarowego.

Kierowcami samochodów ciężarowych coraz częściej zostają kobiety. Obowiązują je nieco inne niż mężczyźni zasady dotyczące przepisów BHP w zakresie tzw. norm dźwigania. ►



Zaplanowanie czasu pracy

Podstawową zasadą organizacji pracy jest planowanie czasu pracy. W tym wypadku pracodawca musi tak zaplanować trasę przejazdu, czas załadunku i wyładunku, aby kierowca mógł wykonać zlecone czynności zgodnie z przepisami prawa, np. bez przekraczania dopuszczalnych prędkości na drodze.

◄ Zakres wykonywanych danego dnia czynności, np. długość przejechanej trasy, powinien być tak zaplanowany, aby nie przekraczał czasu pracy pracownika.



Czynności wymagane przed rozpoczęciem pracy

Przed rozpoczęciem pracy każdy pracownik powinien sprawdzić stanowisko pracy, by móc bezpiecznie wykonywać swoje zadania. Na przykład kierowca przed uruchomieniem pojazdu powinien dokończyć jego oględzin, czyli sprawdzić m.in. stan opon i śrub mocujących koła oraz kompletność oświetlenia.

Zauważone usterki kierowca powinien zgłosić przełożonemu, aby można było je bezzwłocznie usunąć. ►



Przestrzeganie zasad bezpiecznego wykonywania pracy

Do podstawowych zasad BHP dla kierowcy samochodu ciężarowego należą m.in. przestrzeganie zasad bezpiecznej jazdy (w tym ograniczeń czasu pracy) i bezwzględne stosowanie się do przepisów *Kodeksu drogowego*.

◄ Zgodnie z zasadami BHP, jeśli kierowca ma uprawnienia, do załadunku i wyładunku ciężkich przedmiotów powinien używać pomocniczych urządzeń dźwignicowych, np. wózków widłowych.



▶ Ważniejsze prawa pracownika

Do podstawowych praw pracownika należą:

- **prawo do terminowego otrzymywania wynagrodzenia za pracę,**
- **prawo do odpoczynku** (11-godzinnego odpoczynku podczas doby, 35-godzinnego w tygodniu) oraz przynajmniej jednej 15-minutowej przerwy w wypadku pracy powyżej sześciu godzin,
- **prawo do płatnego urlopu wypoczynkowego** (informacje o jego wymiarze oraz innych przysługujących pracownikowi rodzajach urlopu zamieszczono na stronach 164–165),
- **prawo do bezpiecznych warunków pracy,**
- **prawo do korzystania z systemu zabezpieczeń społecznych** (wynika z obowiązku ubezpieczenia zdrowotnego i społecznego przez pracodawcę),
- **prawo do świadczeń socjalnych** (np. zasiłku chorobowego czy macierzyńskiego).

▶ Dodatkowe prawa młodocianych

Pracodawca może zatrudnić **pracowników młodocianych** (według *Kodeksu pracy* to osoby w wieku 15–18 lat), którzy będą przygotowywać się do zawodu lub wykonywać lekkie prace, nieutrudniające im wypełniania obowiązku szkolnego.

Młodocianemu pracownikowi przysługuje zatem m.in.:

- **prawo do urlopu** (po sześciu miesiącach – 12 dni roboczych, po roku – 26 dni), którego udziela się tylko w czasie ferii i wakacji,
- **ograniczona liczba godzin pracy** – w wieku do 16 lat – do sześciu godzin, a powyżej 16. roku życia – do ośmiu godzin na dobę. Przy czym tygodniowy wymiar czasu pracy w czasie trwania zajęć szkolnych nie może przekraczać 12 godzin w tygodniu. Młodociany nie może ponadto wykonywać pracy w godzinach nadliczbowych i nocą.

▶ Prawa rodziców małych dzieci

Kobiety w ciąży oraz rodzice małych dzieci podlegają specjalnej ochronie wynikającej z prawa pracy. Ochrona ta zapewnia m.in.:

- **zakaz wypowiedzenia umowy o pracę** kobiecie w ciąży oraz na urlopie macierzyńskim,
- **prawo do dodatkowej przerwy na karmienie** dziecka w sposób naturalny (piersią),
- **prawo do podstawowego urlopu macierzyńskiego oraz nieobowiązkowego urlopu rodzicielskiego,**
- **prawo do wolnych i płatnych dwóch dni roboczych rocznie z tytułu wychowania** dzieci do 14. roku życia.



Niektórzy pracodawcy obejmują pracowników dodatkowymi świadczeniami socjalnymi, takimi jak wstęp do klubów fitness. W interesie pracodawcy leży bowiem dbanie o zdrowie pracowników.



Ojcu dziecka przysługuje m.in. urlop ojcowski w wymiarze dwóch tygodni. Można z niego skorzystać przed ukończeniem przez dziecko drugiego roku życia.

Jak czytać zapisy *Kodeksu pracy* odnoszące się do urlopu?

Jako pracownik prędzej czy później poprosisz swojego pracodawcę o urlop. Warto więc wiedzieć, o jaki urlop możesz wnioskować oraz ile dni urlopu przysługuje Ci zgodnie z obecnymi przepisami *Kodeksu pracy*.

1 Urlop wypoczynkowy jako podstawowe prawo pracownika

- Artykuł 152 wyraźnie wskazuje, że urlop wypoczynkowy jest podstawowym prawem pracownika.
- Nie możesz się go zrzec. Wprowadzono taki przepis, by zapobiec ewentualnemu wymuszaniu przez pracodawcę zrzekania się urlopu.

2 Prawo do urlopu już po pierwszym miesiącu pracy

- Artykuł 153 mówi, że jeśli rozpoczniesz swoją pierwszą pracę po 18. roku życia, będziesz mieć możliwość pobrania urlopu już po upływie pierwszego miesiąca pracy, proporcjonalnie do wymiaru rocznego.
- Jeśli jesteś pracownikiem młodocianym, prawo do urlopu w wymiarze 12 dni uzyskasz po sześciu miesiącach pracy.

3 Wymiar (długość) urlopu

- Artykuł 154 precyzyjnie określa na przysługujący Ci wymiar urlopu. Do osiągnięcia 10-letniego stażu pracy długość Twojego urlopu będzie wynosiła 20 dni. Osoby pracujące co najmniej 10 lat mają o sześć dni więcej urlopu.
- W przypadku zatrudnienia na część etatu długość Twojego urlopu będzie ustalona proporcjonalnie do Twojego wymiaru czasu pracy.

4 Ukończenie szkoły a wymiar urlopu

- Na mocy artykułu 155 paragrafu 1 do okresów zatrudnienia wlicza się także okres uczęszczania do szkoły średniej i wyższej. Dzięki temu szybciej możesz dojść do dłuższego wymiaru urlopu. Kilka lat zostanie Ci już uznane na podstawie okresu nauki. Konieczne jest oczywiście ukończenie danej szkoły.

5 Urlop na żądanie

- Do czterech dni urlopu możesz zażądać w ostatniej chwili, nawet w dniu rozpoczęcia urlopu.
- To prawo pracownika często powoduje jednak dezorganizację pracy w przypadku niektórych stanowisk i kłopot dla pracodawcy. Dlatego dla dobrych relacji z pracodawcą nie nadużywaj tego uprawnienia i korzystaj z niego jedynie w sytuacjach nadzwyczajnych.

6 Urlop bezpłatny

- *Kodeks pracy* dopuszcza udzielenie urlopu bezpłatnego na czas określony w porozumieniu między Tobą, jako pracownikiem, a pracodawcą.

7 Urlopy macierzyńskie, rodzicielskie i wychowawcze

- *Kodeks pracy* przewiduje specjalne urlopy związane z **rodzicielstwem** dla matki i ojca dziecka. Długość tych urlopów zależy od liczby dzieci urodzonych przy jednym porodzie. W przypadku urodzenia jednego dziecka wynosi rok, na który składają się: 20 tygodni urlopu macierzyńskiego i 32 tygodnie urlopu rodzicielskiego.

Kodeks pracy

(wyciąg z ważniejszych punktów według stanu prawnego na 1 stycznia 2019 r.)

Art. 152.

§ 1. Pracownikowi przysługuje prawo do corocznego, nieprzerwanego, płatnego urlopu wypoczynkowego, zwanego dalej „urlopem”.
§ 2. Pracownik nie może zrzec się prawa do urlopu.

Art. 153.

§ 1. Pracownik podejmujący pracę po raz pierwszy, w roku kalendarzowym, w którym podjął pracę, uzyskuje prawo do urlopu z upływem każdego miesiąca pracy, w wymiarze $\frac{1}{2}$ wymiaru urlopu przysługującego mu po przepracowaniu roku.
§ 2. Prawo do kolejnych urlopów pracownik nabywa w każdym następnym roku kalendarzowym.

Art. 154.

§ 1. Wymiar urlopu wynosi:
1) 20 dni – jeżeli pracownik jest zatrudniony krócej niż 10 lat;
2) 26 dni – jeżeli pracownik jest zatrudniony co najmniej 10 lat.
§ 2. Wymiar urlopu dla pracownika zatrudnionego w niepełnym wymiarze czasu pracy ustala się proporcjonalnie do wymiaru czasu pracy tego pracownika, biorąc za podstawę wymiar urlopu określony w § 1; niepełny dzień urlopu zaokrągla się w górę do pełnego dnia.
§ 3. Wymiar urlopu w danym roku kalendarzowym, ustalony na podstawie § 1 i 2, nie może przekroczyć wymiaru określonego w § 1.

Art. 155.

§ 1. Do okresu pracy, od którego zależy wymiar urlopu, wlicza się z tytułu ukończenia:
1) zasadniczej lub innej równorzędnej szkoły zawodowej – przewidziany programem nauczania czas trwania nauki, nie więcej jednak niż 3 lata,
2) średniej szkoły zawodowej – przewidziany programem nauczania czas trwania nauki, nie więcej jednak niż 5 lat,
3) średniej szkoły zawodowej dla absolwentów zasadniczych (równorzędnych) szkół zawodowych – 5 lat,
4) średniej szkoły ogólnokształcącej – 4 lata,
5) szkoły policealnej – 6 lat,
6) szkoły wyższej – 8 lat.
Okresy nauki, o których mowa w pkt 1–6, nie podlegają sumowaniu.

Art. 167.

Pracodawca jest obowiązany udzielić na żądanie pracownika i w terminie przez niego wskazanym nie więcej niż 4 dni urlopu w każdym roku kalendarzowym. Pracownik zgłasza żądanie udzielenia urlopu najpóźniej w dniu rozpoczęcia urlopu.

Art. 174.

§ 1. Na pisemny wniosek pracownika pracodawca może udzielić mu urlopu bezpłatnego.
§ 2. Okresu urlopu bezpłatnego nie wlicza się do okresu pracy, od którego zależą uprawnienia pracownicze.
§ 3. Przy udzielaniu urlopu bezpłatnego, dłuższego niż 3 miesiące, strony mogą przewidzieć dopuszczalność odwołania pracownika z urlopu z ważnych przyczyn.

Art. 180.

§ 1. Pracownicy przysługuje urlop macierzyński w wymiarze:
1) 20 tygodni – w przypadku urodzenia jednego dziecka przy jednym porodzie;
2) 31 tygodni – w przypadku urodzenia dwojga dzieci przy jednym porodzie;
3) 33 tygodni – w przypadku urodzenia trojga dzieci przy jednym porodzie;
4) 35 tygodni – w przypadku urodzenia czworga dzieci przy jednym porodzie;
5) 37 tygodni – w przypadku urodzenia pięciorga i więcej dzieci przy jednym porodzie.

Art. 182.

§ 1. Po wykorzystaniu urlopu macierzyńskiego albo zasiłku macierzyńskiego za okres odpowiadający okresowi urlopu macierzyńskiego pracownik ma prawo do urlopu rodzicielskiego w wymiarze do:
1) 32 tygodni – w przypadku, o którym mowa w art. 180 § 1 pkt 1;
2) 34 tygodni – w przypadkach, o których mowa w art. 180 § 1 pkt 2–5.
§ 2. Urlop w wymiarze, o którym mowa w § 1, przysługuje łącznie obojgu rodzicom dziecka.
§ 3. Z urlopu rodzicielskiego mogą jednocześnie korzystać oboje rodzice dziecka. W takim przypadku łączny wymiar urlopu rodzicielskiego nie może przekraczać wymiaru, o którym mowa w § 1. [...]

Art. 182.

§ 1. Urlop rodzicielski jest udzielany jednorazowo albo w częściach nie później niż do zakończenia roku kalendarzowego, w którym dziecko kończy 6. rok życia. [...]

Art. 186.

§ 1. Pracownik zatrudniony co najmniej 6 miesięcy ma prawo do urlopu wychowawczego w celu sprawowania osobistej opieki nad dzieckiem. Do sześciomiesięcznego okresu zatrudnienia wlicza się poprzednie okresy zatrudnienia.
§ 2. Wymiar urlopu wychowawczego wynosi do 36 miesięcy. Urlop jest udzielany na okres nie dłuższy niż do zakończenia roku kalendarzowego, w którym dziecko kończy 6. rok życia.

► Obowiązki pracodawcy

Pracodawca ma pełną swobodę przy doborze pracowników. Jednak warunki zatrudnienia oraz pracy podlegają większym ograniczeniom. *Kodeks pracy* zobowiązuje pracodawcę m.in. do:

- **zawarcia umowy o pracę na piśmie** przed dopuszczeniem pracownika do pracy,
- **poinformowania pracownika o warunkach zatrudnienia** i przysługujących mu prawach do siedmiu dni od zawarcia umowy,
- **zapoznania pracowników z ich obowiązkami**,
- **organizowania pracy z uwzględnieniem kwalifikacji pracowników i przepisów BHP**,
- **terminowego wypłacania wynagrodzeń**.

► Prawa pracodawcy

Pracodawca ma prawo do zatrudniania pracowników zgodnie z ustalonymi przez siebie kryteriami, zwalniania ich, ustalania warunków pracy i płacy, awansowania oraz przyznawania nagród i wyróżnień. W razie niewywiązywania się pracownika z powierzonych zadań pracodawca może stosować sankcje, takie jak:

- **odpowiedzialność porządkowa** – kara upomnienia, kara nagany;
- **odpowiedzialność materialna** – do wysokości rzeczywistych strat powstałych z winy pracownika, w wysokości nie wyższej niż trzykrotność wynagrodzenia (chyba że szkoda nastąpiła w wyniku umyślnego działania);



Jednym z obowiązków pracodawcy jest dostosowanie środowiska pracy osoby niepełnosprawnej do jej potrzeb, np. poszerzenie przejść między pomieszczeniami.

- **odpowiedzialność karna** – zgłoszenie popełnienia czynu przestępczego (np. kradzieży mienia). Ustalenie kary należy do policji i sądu.

► Specyfika zatrudnienia osób niepełnosprawnych

Pracodawca zatrudniający osoby niepełnosprawne może liczyć na specjalne wsparcie państwa w postaci m.in.:

- zwrotu kosztów wyposażania ich stanowiska pracy,
- dofinansowania ich wynagrodzenia lub częściowej refundacji składek ZUS.

Niepełnosprawni mają też w pracy dodatkowe prawa (ich zakres zależy od stopnia niepełnosprawności). Dotyczą one m.in.:

- zmniejszonego wymiaru czasu pracy,
- zakazu pracy w nocy oraz w godzinach nadliczbowych,
- większych uprawnień urlopowych.

Ćwiczenia

1. Wszystkie podstawowe obowiązki pracownika są ważne. Spróbuj jednak wybrać ten obowiązek, który wydaje Ci się najistotniejszy dla efektywności funkcjonowania firmy. Uzasadnij swój wybór.
2. Podaj przykłady sytuacji, w której zwracanie uwagi na płeć kandydata do pracy podczas rekrutacji jest uzasadnione i nie może być traktowane jako forma dyskryminacji. Czy wiele jest takich okoliczności?
3. Uzasadnij twierdzenie, że zatrudnianie osób z niepełnosprawnościami korzystnie wpływa na efektywność pracy pozostałych osób w przedsiębiorstwie.
4. Odszukaj informacje o zasadach organizacji pracy i BHP na innym stanowisku niż zawodowy kierowca samochodu ciężarowego. Podaj przykłady tych zasad.

7. Etyka w pracy i ochrona praw pracowniczych

Na tej lekcji dowiesz się: na czym polegają zasady etyczne • jakie są przejawy nieetycznego zachowania w miejscu pracy • jaka jest rola Państwowej Inspekcji Pracy oraz związków zawodowych w ochronie praw pracowniczych.

Codziennie mamy do czynienia z sytuacjami, w których zastanawiamy się, jak postąpić, by to było słuszne. Pomagają nam w tym zasady, których uczymy się od innych, czyli etyka. W zgodzie z nią staramy się zachowywać w domu, w szkole czy względem przyjaciół. A jak powinniśmy się zachowywać w miejscu pracy, aby nasze postępowanie było etyczne?

► Etyczne, czyli jakie?

Za etyczne uznaje się postępowanie zgodne z obowiązującymi w danym społeczeństwie:

- **regułami moralnymi**, opierającymi się na powszechnie akceptowanych wartościach (wynikających z tradycji i kultury),
- **normami prawnymi** o charakterze nakazów i zakazów, które ustalają też odpowiedzialność za ich nieprzestrzeganie.

Każdy człowiek powinien wiedzieć, jakimi wartościami etycznymi się kierować, a także stosować te wartości we wszystkich obszarach swojego życia, np. w szkole.

► Na czym polega etyka w pracy?

Etyka w pracy polega głównie na przestrzeganiu w miejscu pracy najbardziej podstawowych zasad o uniwersalnym charakterze, takich jak uczciwość, prawdomówność, sprawiedliwość, poszanowanie godności drugiego człowieka, cudzej pracy i własności. Określa się je jako **zasady moralne**. Powinni się do nich stosować zarówno pracodawcy, jak i pracownicy, niezależnie od stanowiska.

► Jaki jest etyczny pracodawca?

Etyczny pracodawca kieruje się zasadami moralnymi (ich przykłady zamieszczono poniżej). Darzy pracowników szacunkiem, dba o dobrą atmosferę w pracy i stara się inspirować innych do wykonywania zadań najlepiej, jak potrafią. Przecistawia się wszelkim formom nieuczciwości, niesprawiedliwości i dyskryminacji w miejscu pracy. Ponadto nie uważa, by cele finansowe usprawiedliwiały nieetyczne środki ich osiągnięcia.

Etyczny pracodawca

Etyczny pracodawca czy menedżer kieruje się w pracy takimi wartościami jak:

- uczciwość,
- prawdomówność,
- lojalność,
- skromność i pokora,
- pracowitość oraz ciągłe zdobywanie wiedzy i umiejętności,
- odwaga w podejmowaniu decyzji i branie odpowiedzialności za nie,
- wiara w ludzi, ich potencjał i możliwości.



► Nieetyczne zachowania pracodawcy

Do najczęstszych nieetycznych zachowań pracodawców w miejscu pracy należą:

- zatrudnianie pracowników „na czarno”, czyli bez umowy,
- nieregulowanie zobowiązań wobec pracowników, np. niewypłacanie wynagrodzeń,
- oszukiwanie pracowników i niedotrzymywanie obietnic, np. podwyżki czy awansu,
- nadużywanie stanowiska, np. pokazanie swojej wyższości,
- brak szacunku, poniżanie pracowników i wulgarność,
- dyskryminacja ze względu na płeć, wygląd, pochodzenie etniczne, wyznanie, przekonania polityczne, przynależność związkową itd.,
- molestowanie seksualne,
- mobbing,
- gorsze traktowanie kobiet w ciąży lub młodych rodziców w związku z koniecznością zapewnienia im zgodnie z prawem pracy przywilejów związanych z rodzicielstwem,

- celowe pomijanie lub umniejszanie sukcesów pracowników i ich wkładu w sukces firmy, a także przypisywanie sobie wyników pracy innych,
- narażanie pracowników na niebezpieczeństwo utraty zdrowia lub życia przez nieprzestrzeganie przepisów BHP.

Większość z tych nieetycznych zachowań jest także niezgodna z prawem pracy lub innymi przepisami. Często grozi za nie odpowiedzialność karna.

► Czym jest mobbing?

Pod pojęciem mobbingu rozumie się systematyczne, czyli uporczywe i długotrwałe, nękanie psychiczne. Wywołuje ono u pracownika zaniżoną ocenę przydatności zawodowej. Ma na celu poniżenie, ośmieszenie bądź wykluczenie z zespołu pracowniczego czy grupy koleżeńskej danej osoby. Zazwyczaj dotyczy nękania podwładnego przez przełożonego, choć czasem występuje także między pracownikami na równorzędnych stanowiskach. Przejawy mobbingu przedstawiono poniżej.

Przejawy mobbingu

Mobbing to przykład wrogich zachowań i szykan w miejscu pracy. Do najczęstszych przejawów mobbingu należą:

- ograniczanie przez przełożonego możliwości wypowiadania się pracownika,
- przerywanie wypowiedzi,
- ciągłe krytykowanie wykonywanej pracy i pomniejszanie kompetencji,
- zmuszanie do pracy po godzinach,
- unikanie przez przełożonego rozmów z pracownikiem,
- zabranianie kolegom i koleżankom rozmów z pracownikiem,



- ignorowanie,
- zniesławianie, czyli rozpowszechnianie o pracowniku złych i fałszywych informacji,
- rozsiewanie plotek na temat pracownika i jego życia prywatnego,
- ośmieszanie, przedrzeźnianie,
- zlecanie zadań bez znaczenia,
- grożenie przemocą fizyczną.

► Skutki mobbingu

Mobbing jest zjawiskiem, które przynosi wiele negatywnych skutków o charakterze materialnym i niematerialnym zarówno dla ofiar, jak i dla przedsiębiorstw. Dla osoby dotkniętej mobbingiem skutkami mogą być m.in.:

- izolacja od społeczeństwa,
- lęk i depresja,
- pogorszenie stanu zdrowia,
- obniżenie samooceny,
- pogorszenie stosunków rodzinnych.

Natomiast dla przedsiębiorstw mobbing niesie skutki takie jak:

- zwiększona ilość zwolnień lekarskich osoby pokrzywdzonej,
- zmniejszenie wydajności pracownika,
- duża rotacja kadry i związane z tym koszty naboru oraz przeszkolenia nowych pracowników,
- negatywny wizerunek przedsiębiorstwa.

Czy wiesz, że...

Przeciwieństwem mobbingu jest tzw. loving, czyli sytuacja, w której zachowania danej osoby wobec współpracowników lub podwładnych są zbyt przyjacielskie i pobłażliwe, a także gdy codzienne czynności podwładnych urastają do rangi ich sukcesów zawodowych. Tego typu sytuacje również wpływają negatywnie na relacje międzyludzkie i funkcjonowanie firmy.



Osoba dotknięta mobbingiem w miejscu pracy przenosi negatywne emocje także na grunt osobisty. Zjawisko to wpływa zatem nie tylko na sferę zawodową, lecz także prywatną człowieka.

► Sposoby przeciwdziałania mobbingowi

Do przeciwdziałania mobbingowi zobowiązują pracodawcę przepisy *Kodeksu pracy*. Ponadto jednym ze skutecznych sposobów zapobiegania temu zjawisku może być odpowiednie zarządzanie i organizacja pracy w przedsiębiorstwie, a zwłaszcza:

- budowanie odpowiednich relacji interpersonalnych w miejscu pracy i promowanie pożądanych postaw,
- dążenie do wyeliminowania autokratycznego i liberalnego stylu zarządzania, które mogą sprzyjać mobbingowi,
- uświadamianie podwładnym istoty mobbingu i zagrożeń, jakie on stwarza (niektóre osoby mogą nie zdawać sobie sprawy, że ich działania zakrawają na znęcanie się, poniżanie czy zastraszanie),
- wdrażanie w przedsiębiorstwie procedur antymobbingowych, które jasno określają przebieg postępowania w przypadku mobbingu,
- informowanie pracowników o obowiązujących w przedsiębiorstwie procedurach antymobbingowych,
- reagowanie na przejawy mobbingu,
- zobowiązanie pracowników do informowania o jakichkolwiek przejawach mobbingu.



Mobbing w pracy jest poważnym problemem. Z różnych szacunków wynika, że w Polsce nawet co piąty pracownik był szykanowany przez swoich przełożonych bądź współpracowników.

Molestowanie seksualne

Jednym z wyjątkowo drastycznych przykładów nieetycznych zachowań w pracy jest molestowanie seksualne. Tak nazywamy wszelkie działania (w tym gesty czy wypowiedzi) o podłożu seksualnym, wykonywane wbrew woli ofiary i godzące w jej godność. Sprawcą molestowania może być zarówno przełożony, jak i współpracownik, niezależnie od płci. Wiele firm, zwłaszcza dużych, deklaruje, że wdrożyło procedury postępowania w przypadkach molestowania. Jednak ofiary często nie zgłaszają nadużyć, ponieważ boją się reakcji przełożonego i współpracowników. Dlatego tak ważne jest, by przedsiębiorstwa odpowiednio reagowały na przypadki molestowania i przeciwdziałały ich występowaniu. Jednocześnie pamiętajmy, że fałszywe oskarżenie o molestowanie, mające na celu nadszarpnięcia czyjejś reputacji w pracy, również jest nieetyczne i niezgodne z prawem.

Odsetek odpowiedzi twierdzących udzielanych przez zatrudnionych na pytanie: „Czy w Pana(-ni) miejscu pracy zdarzają się następujące sytuacje?” ►

WYNIKI ANKIETY CBOS (2018 R.)



2%

Ktoś ze współpracowników otrzymał pracę, awansował lub uzyskał inną korzyść za utrzymywanie stosunków seksualnych z przełożonym.



3%

Przełożony wykonuje wobec podwładnych niestosowne gesty, pozwalające sobie na zachowania o podtekście seksualnym (np. obejmowanie).



7%

Współpracownicy wykonują wobec innych niestosowne gesty, pozwalające sobie na zachowania o podtekście seksualnym (np. obejmowanie).



21%

Współpracownicy robią nieodpowiednie, naruszające godność uwagi o podtekście seksualnym (np. opowiadają niestosowne żarty).

Problem molestowania seksualnego w pracy dotyczy zarówno kobiet, jak i mężczyzn. Choć statystycznie to kobiety częściej są ofiarami molestowania. ▼



► Nieetyczne zachowania pracownika

Nieetyczne zachowanie może dotyczyć nie tylko pracodawcy względem pracownika, lecz także pracownika względem pracodawcy. Wtedy wiąże się m.in. z:

- nierzetelną, niesumienną pracą (np. wykonywaniem czynności niezwiązanych z pracą),
- ujawnianiem konkurencji lub osobom postronnym poufnych informacji o firmie,
- wykorzystywaniem bez zezwolenia majątku przedsiębiorstwa do prywatnych celów (np. samochodu służbowego, laptopa, telefonu służbowego itp.),
- oszustwami finansowymi (np. sprzedażą towaru poza ewidencją i zawłaszczaniem pieniędzy).

Naruszanie zasad etycznych przez pracowników negatywnie wpływa na funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Na skutek nierzetelnej pracy przedsiębiorstwu grozi utrata zaufania

klientów i współpracowników, trudności w wywiązywaniu się z podjętych zobowiązań (a w efekcie – rezygnacja z kontraktów), podwyższenie kosztów funkcjonowania firmy itd. Nieetyczne postępowanie pracowników ma więc wpływ na wyniki ekonomiczne przedsiębiorstwa.

► Jaki jest etyczny pracownik?

Etyczny pracownik to taki, który respektuje zasady **kodeksu etycznego** przedsiębiorstwa. Kodeks może przyjąć formę dokumentu albo pewnych powszechnie znanych, niepisanych reguł. Zachowania etycznego pracownika przedstawiono poniżej.

Warto zapamiętać!

Kodeks etyczny – dokument zawierający wykaz zachowań uznawanych w danym przedsiębiorstwie za właściwe oraz sankcji przewidzianych za niestosowanie się do podanych reguł.

Etyczny pracownik

Zachowanie pracownika przestrzegającego zasad kodeksu etycznego przedsiębiorstwa polega na:

- unikaniu sporów i konfliktów destrukcyjnie wpływających na współpracę,
- byciu lojalnym, życzliwym i uprzejmym dla współpracowników,
- odnoszeniu się z szacunkiem do współpracowników, przełożonych i klientów,
- tolerowaniu poglądów i przekonań innych ludzi,
- nieujawnianiu osobom postronnym poufnych informacji dotyczących firmy,
- sumiennym wywiązywaniu się ze swoich obowiązków,
- reagowaniu na przejawy nieetycznego postępowania innych pracowników przedsiębiorstwa,
- braniu odpowiedzialności za podejmowane decyzje i swoje postępowanie,
- dbaniu o dobre imię przedsiębiorstwa i jego pracowników.



► Państwowa Inspekcja Pracy

Państwowa Inspekcja Pracy (w skrócie **PIP**) jest organem stojącym na straży prawa pracy – w tym BHP – w Polsce. Stara się ograniczać zagrożenia wypadkami przy pracy oraz dbać o poszanowanie praw pracowniczych. Bada również legalność zatrudnienia. Dlatego **inspektorzy pracy** dokonują okresowych inspekcji w zakładach pracy, podczas których sprawdzają np. przestrzeganie czasu pracy, terminowość wypłacania wynagrodzeń czy bezpieczeństwo pomieszczeń.

Rola PIP jest ważna także dlatego, że każdy pracownik może złożyć do niej skargę, jeśli stwierdzi, że w jego miejscu pracy nastąpiło naruszenie praw pracowniczych. Zgłoszenie powinno zawierać dokładny opis sprawy i ewentualnie prośbę o interwencję. Można je złożyć w dowolnej formie (np. pisemnie, telefonicznie lub osobiście). Czasem jednak interwencja inspektora pracy okazuje się niewystarczająca i trzeba wystąpić na drogę sądową.

Czy wiesz, że...

W polskim systemie wymiaru sprawiedliwości funkcjonują sądy pracy (jako odrębne jednostki organizacyjne sądów poszczególnych szczebli). Rozpoznają one sprawy z zakresu prawa pracy. Pracownik wnoszący sprawę do sądu pracy jest z reguły zwolniony z opłat sądowych. Wyjątek stanowią spory o wysokie odszkodowania.

Warto zajrzeć!
<https://www.pip.gov.pl/pl/>



Gdy inspektor pracy wykryje łamanie prawa pracy lub przepisów BHP, może nałożyć na przedsiębiorcę karę pieniężną albo wymusić na nim zmianę zachowania w zakresie przestrzegania praw pracowniczych.

► Związki zawodowe

Ochroną praw pracowniczych zajmują się także **związki zawodowe**. Są to organizacje zrzeszające pracowników, których reprezentują i których praw bronią. Do powołania związku zawodowego w Polsce wystarczy 10 pracowników. Trzeba jednak zarejestrować go w Krajowym Rejestrze Sądowym. Związek w przedsiębiorstwie współtworzy akty prawa wewnętrznego i jest stroną porozumień z pracodawcą, np. co do wprowadzenia regulaminu pracy. Kontroluje przestrzeganie przepisów prawa pracy i BHP. Uczestniczy w rozwiązywaniu sporów indywidualnych i zbiorowych z pracodawcą.

Największe związki zawodowe mają prawo uczestniczyć w stanowieniu prawa pracy i konsultacjach rozwiązań prawnych, np. ustalaniu tzw. płacy minimalnej.

Ćwiczenia

1. Wyjaśnij, jak powinien postępować pracodawca przestrzegający zasad etyki w pracy. Która z tych zasad wydaje Ci się najważniejsza? Uzasadnij swój wybór.
2. Na przykład na podstawie rozmów z rodzicami lub starszym rodzeństwem oceń, czy zasady etyczne w miejscach pracy w Polsce są powszechnie przestrzegane. Jeśli nie, podaj przyczyny takiego stanu. Jeśli tak – określ ich znaczenie dla rozwoju przedsiębiorstwa.
3. Wyjaśnij, na czym polega mobbing w miejscu pracy. Uzasadnij twierdzenie, że jest to bardzo rażący przejaw nieetycznego zachowania w pracy.
4. Zastanów się, co zrobisz, jeśli będziesz świadkiem molestowania seksualnego swojego współpracownika. Kogo powinno się powiadomić w takiej sytuacji?
5. Przedstaw rolę PIP i związków zawodowych w ochronie praw pracowniczych.

Podsumowanie



- **Praca** to celowe wytwarzanie przez człowieka dóbr materialnych lub intelektualnych, służące zaspokajaniu ludzkich potrzeb.
- **Popyt** na pracę to liczba osób, którą pracodawcy są gotowi zatrudnić przy danej stawce płacy. Im wyższy jest poziom tej stawki, tym niższa wielkość zgłaszanego zapotrzebowania na pracowników.
- **Podaż pracy** to liczba osób, które chcą pracować przy określonej stawce płacy. Im wyższe wynagrodzenie, tym więcej jest osób chętnych do pracy.
- Do **aktywnych zawodowo** zalicza się osoby zatrudnione (pracujące), a także bezrobotnych, czyli osoby w wieku produkcyjnym, które chcą i mogą pracować, ale nie znajdują zatrudnienia mimo aktywnych poszukiwań pracy.
- **Współczynnik aktywności zawodowej** to stosunek liczby osób aktywnych zawodowo do liczby osób w wieku produkcyjnym (wyrażony w procentach).
- **Wskaźnik zatrudnienia** służy do wyrażania procentowego udziału ludności pracującej w ogólnej liczbie ludności danej kategorii, wyróżnianej m.in. ze względu na wiek czy miejsce zamieszkania.
- **Bezrobocie** występuje wtedy, gdy liczba osób poszukujących pracy przewyższa liczbę wolnych stanowisk.
- Miarą bezrobocia jest **stopa bezrobocia**. Przedstawia ona procentowy udział bezrobotnych w ogólnej liczbie ludności aktywnej zawodowo (pracujących oraz bezrobotnych).
- **Aktywne poszukiwanie pracy** to podejmowanie różnego rodzaju działań mających na celu znalezienie zatrudnienia.
- Najpopularniejszymi **sposobami zdobycia doświadczenia zawodowego** są: wolontariat, praktyki i staże oraz praca wakacyjna.
- **Życiorys zawodowy** (*curriculum vitae*, w skrócie **CV**) zawiera najważniejsze informacje o wykształceniu i doświadczeniu zawodowym.
- **List motywacyjny** stanowi rozwinięcie i uzupełnienie życiorysu. Przedstawia się w nim motywację ubiegania się o dane stanowisko.
- **Rozmowa kwalifikacyjna** – rozmowa przeprowadzana przez osobę rekrutującą (najczęściej pracodawcę) z kandydatem do pracy. Jej celem jest ustalenie dopasowania danego kandydata do wolnego stanowiska, sprawdzenie jego kompetencji i oczekiwań dotyczących przyszłej pracy.
- **Kodeks pracy** – akt prawny regulujący prawa i obowiązki wszystkich pracowników objętych stosunkiem pracy oraz określający minimum obowiązków pracodawców.
- Nawiązanie **stosunku pracy** najczęściej jest wynikiem zawarcia umowy o pracę, a rzadziej także: powołania, mianowania, wyboru lub zawarcia spółdzielczej umowy o pracę.
- **Umowa o pracę** jest najczęściej spotykaną w praktyce podstawą świadczenia pracy.
- Umowa o pracę może zostać zawarta: **na okres próbny, na czas nieokreślony lub na czas określony**.
- **Umowami cywilnoprawnymi** są umowa-zlecenie, umowa o dzieło, kontrakt menedżerski i umowa agencyjna. Zatrudnienie na ich podstawie reguluje **Kodeks cywilny**.
- **Płaca** to cykliczne (zazwyczaj raz w miesiącu) wynagrodzenie wypłacane pracownikowi z tytułu zatrudnienia.
- **Płaca brutto** – wynagrodzenie łącznie z podatkami i składkami na ZUS.
- **Płaca netto** – wynagrodzenie po potrąceniu podatków i składek na ZUS.
- **Mobbing** to systematyczne nękanie psychiczne (zazwyczaj podwładnego przez przełożonego), mające na celu wykluczenie danej osoby z zespołu pracowniczego lub grupy koleżeńskiej.
- **Kodeks etyczny** – dokument zawierający wykaz zachowań uznawanych w danym przedsiębiorstwie za właściwe oraz sankcji przewidzianych za niestosowanie się do podanych reguł.
- **Obowiązki pracownika** wynikają z praw pracodawcy, natomiast to, co jest obowiązkiem pracodawcy, jest prawem pracownika.
- **Państwowa Inspekcja Pracy (PIP)** to organ stojący na straży prawa pracy – w tym BHP – w Polsce.

Sprawdź, czy potrafisz!

WYKONAJ W ZESZYCIE



- 1 Wybierz poprawne uzupełnienia zdań. (0–2 p.)

- A. Liczba osób, jaką pracodawcy są gotowi zatrudnić przy danej płacy, to **popyt na pracę / podaź pracy**.
B. Wraz ze wzrostem wynagrodzenia zwiększa się **podaź pracy / popyt na pracę**.

- 2 Oblicz współczynnik aktywności zawodowej w państwie X na podstawie zamieszczonych w tabeli danych. (0–3 p.)

Charakterystyka rynku pracy	Wartości
Liczba osób w wieku produkcyjnym	10 mln
Liczba zatrudnionych	7,5 mln
Liczba bezrobotnych	1,2 mln
Współczynnik aktywności zawodowej	?

- 3 Wskaż stwierdzenia prawdziwe i stwierdzenia fałszywe. (0–4 p.)

- A. *Kodeks pracy* jest najważniejszym źródłem praw i obowiązków pracodawcy.
B. Płaca netto to wynagrodzenie po potrąceniu podatków i składek na ZUS.
C. Umowa o pracę zawarta na czas określony po upływie czterech lat ulega przekształceniu w umowę na czas nieokreślony.
D. Stosunek pracy nawiązany na podstawie powołania może zostać rozwiązany przez odwołanie.

- 4 Przerysuj tabelę do zeszytu. Następnie wpisz w odpowiednich rubrykach cechy umowy o pracę oraz umowy o dzieło. (0–2 p.)

*zatrudnienie na podstawie Kodeksu pracy,
wykonywanie pracy na własne ryzyko,
wykonywanie pracy na ryzyko pracodawcy,
zatrudnienie na podstawie Kodeksu cywilnego*

Umowa o pracę	Umowa o dzieło
?	?

- 5 Wskaż stwierdzenia prawdziwe i stwierdzenia fałszywe. (0–4 p.)

- A. Podstawowym obowiązkiem pracownika jest świadczenie pracy w określonym czasie i wykonywanie jej zgodnie z przepisami BHP.
B. Podstawowy tygodniowy czas pracy w Polsce wynosi 30 godzin i należy do najkrótszych w Europie.
C. Podstawowym prawem pracownika jest terminowe otrzymywanie wynagrodzenia za pracę.
D. Młodocianym w rozumieniu *Kodeksu pracy* jest osoba między 16. rokiem życia a pełnoletnością.

- 6 Przerysuj tabelę do zeszytu. Następnie wpisz w odpowiednich rubrykach przykłady etycznego i nieetycznego zachowania w pracy. (0–2 p.)

celowe pomijanie lub umniejszanie sukcesów pracowników; lojalność wobec współpracowników i przełożonych; mobbing; molestowanie seksualne; prawdomówność; szacunek dla pracy i dokonani innych osób; uczciwość; zatrudnianie „na czarno”

Zachowania etyczne w pracy	Zachowania nieetyczne w pracy
?	?

- 7 Wybierz poprawne dokończenie zdania. (0–1 p.)

Podstawowym organem państwowym stojącym na straży praw pracowniczych w Polsce jest

- A. Państwowa Inspekcja Pracy.
B. Rzecznik Finansowy.
C. związek zawodowy.
D. Komisja Nadzoru Finansowego.

Sprawdź w kluczu odpowiedzi, które zadania udało Ci się poprawnie rozwiązać. Oblicz uzyskany procent ogólnej liczby punktów.



6

Przedsiębiorstwo

1. Cele i rodzaje działalności gospodarczej
2. Biznesplan
3. Formy organizacyjno-prawne działalności gospodarczej
4. Zakładanie przedsiębiorstwa
5. Analiza otoczenia
6. Zarządzanie przedsiębiorstwem
7. Marketing
8. Efekty finansowe działalności przedsiębiorstwa
9. Księgowość przedsiębiorstwa
10. Etyka w biznesie
11. Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw

1. Cele i rodzaje działalności gospodarczej

Na tej lekcji dowiesz się: jakie są ekonomiczne i społeczne cele działalności gospodarczej
• jakie wyróżnia się rodzaje działalności gospodarczej • czym są innowacyjne modele biznesu
• jak klasyfikuje się przedsiębiorstwa ze względu na wielkość zatrudnienia i formę własności.

Zasadnicze różnice między działalnością gospodarczą a pozostałymi formami aktywności człowieka dotyczą celu tej aktywności. W przypadku działalności gospodarczej jest to głównie cel ekonomiczny polegający na osiąganiu zysku. Jednak czy przedsiębiorcy dążą wyłącznie do pomnażania zysków?

► Ekonomiczne cele działalności gospodarczej

Głównym ekonomicznym celem prowadzenia działalności gospodarczej (gospodarowania) jest **osiąganie maksymalnych korzyści finansowych** powstałych w wyniku produkcji towarów czy świadczenia usług. Inne ekonomiczne cele gospodarowania to m.in.:

- poszerzanie rynku zbytu,
- ugruntowanie pozycji na rynku oraz podniesienie konkurencyjności przedsiębiorstwa,
- maksymalizacja wartości rynkowej przedsiębiorstwa, czyli ceny jej sprzedaży.

► Społeczne cele działalności gospodarczej

Współcześnie przedsiębiorcy zwracają uwagę nie tylko na ekonomiczne, lecz także na społeczne cele działalności gospodarczej (ich przykłady zamieszczono na następnej stronie). Jest to postawa zgodna z koncepcją **społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw/biznesu (CSR, ang. Corporate Social Responsibility)**. Takie podejście powoduje, że działania na rzecz społeczeństwa są traktowane nie jako koszty, ale inwestycje prowadzące do osiągnięcia zysku. Cele społeczne i ekonomiczne wiążą się ze sobą i wzajemnie uzupełniają. Osiąganiu celów ekonomicznych sprzyja realizacja celów społecznych, a cele społeczne często przyczyniają się do lepszej pozycji przedsiębiorstwa na rynku i wyższych zysków. Dlatego firmy systematycznie doskonalą swoje działania w zakresie CSR. Jest to trend świetnie widoczny także w Polsce.



Przejawem działań firmy zgodnych z koncepcją CSR jest niepodjęcie współpracy z przedsiębiorstwami łamiącymi prawa pracownicze, m.in. zatrudniającymi dzieci.



Dobra kondycja finansowa przedsiębiorstwa sprzyja realizacji społecznych celów gospodarowania, w tym działaniom na rzecz lokalnej społeczności, m.in. finansowaniu młodzieżowych klubów sportowych.

Społeczne cele gospodarowania

Dobre relacje z pracownikami

Oznaczają np. przejrzystość zasad współpracy, wsparcie w rozwoju zawodowym czy dodatkowe świadczenia dla pracowników i ich rodzin.

Dobre relacje z partnerami biznesowymi

Uzyskuje się je m.in. dzięki wiarygodnej polityce informacyjnej, rzetelnemu wykonywaniu kontraktów czy terminowemu regulowaniu zobowiązań.

Edukacja dzieci i młodzieży

Zakłada m.in. przyjmowanie uczniów na praktyki lub staże albo fundowanie stypendiów.



Dbłość o ochronę środowiska

Przejawia się np. w dobrowolnym zmniejszaniu emisji zanieczyszczeń poniżej norm określonych przez prawo czy wprowadzaniu energooszczędnych technologii.

Dbłość o prawa człowieka i prawa pracownicze

Oznacza m.in. podejmowanie współpracy z kontrahentami przestrzegającymi praw pracowniczych (np. niezatrudnianymi dziećmi, płacącymi za nadgodziny).

Uwzględnianie interesów lokalnych społeczności

Polega na wspieraniu inicjatyw społecznych, np. finansowaniu wydarzeń kulturalnych.

► Rodzaje działalności gospodarczej

Do podstawowych rodzajów pozarolniczej działalności gospodarczej należą:

- **działalność przemysłowa** – wydobywanie lub przetwarzanie zasobów naturalnych (np. węgla kamiennego) w celu pośredniego lub bezpośredniego zaspokajania potrzeb konsumentów,
- **działalność budowlana** – wznoszenie budynków, remontowanie ich i konserwacja,
- **działalność usługowa** – zaspokajanie szeroko rozumianych potrzeb konsumentów (np. nauczanie, ochrona zdrowia), w tym także **działalność handlowa** – specjalny rodzaj usług, polegający na pośredniczeniu między sprzedającym a kupującym, czyli na wymianie wyprodukowanych dóbr, w handlu nazywanych **towarami**.

Podstawą do klasyfikowania działalności gospodarczej (według rodzaju) w statystyce, rachunkowości, sprawozdawczości i rejestrach urzędowych jest **Polska Klasyfikacja Działalności (PKD)**, czyli usystematyzowany wykaz wszystkich rodzajów działalności społeczno-gospodarczej. Na stronie 178 zamieszczono tabelę z podziałem na **sekcje**, czyli główne rodzaje działalności gospodarczej, oraz przedstawiono sposób określania rodzaju działalności zgodnie z systemem kodów PKD.

Warto zapamiętać!

Działalność gospodarcza – to według *Ustawy z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców* zorganizowana działalność zarobkowa, wykonywana we własnym imieniu i w sposób ciągły. Zgodnie z tą ustawą podejmowanie, wykonywanie i zakończenie działalności gospodarczej jest wolne dla każdego na równych prawach.

★ Warto zajrzeć!
<http://https://www.biznes.gov.pl/pl/klasyfikacja-pkd>

Sekcje w Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD)

Sekcja	Rodzaj działalności
A	Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo
B	Górnictwo i wydobywanie
C	Przetwórstwo przemysłowe
D	Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych
E	Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją
F	Budownictwo
G	Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle
H	Transport i gospodarka magazynowa
I	Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi
J	Informacja i komunikacja
K	Działalność finansowa i ubezpieczeniowa
L	Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości
M	Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna
N	Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca
O	Administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe zabezpieczenia społeczne
P	Edukacja
Q	Opieka zdrowotna i pomoc społeczna
R	Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją
S	Pozostała działalność usługowa
T	Gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników; gospodarstwa domowe produkujące wyroby i świadczące usługi na własne potrzeby
U	Organizacje i zespoły eksterytorialne

 Przykład

Określanie rodzaju działalności gospodarczej według PKD

Każdy przedsiębiorca jest zobowiązany określić rodzaj wykonywanej działalności zgodnie z systemem kodów PKD. Kody te są niezbędne już w momencie zakładania firmy i towarzyszą przedsiębiorcy także na dalszych etapach jej prowadzenia. PKD składa się z pięciu poziomów. Poziom pierwszy, czyli podział na sekcje, wyróżnia 21 rodzajów działalności gospodarczej. Każda z sekcji dzieli się następnie na działy, grupy, klasy i podklasy.

Przedsiębiorstwo zajmuje się produkcją światłowodów do transmisji danych i transmisji obrazów.

Według PKD działalność ta ma następujący kod: C 27.31.Z, w którym:

C – to jednoliterowy symbol sekcji (przetwórstwo przemysłowe),

27 – to dwucyfrowy kod numeryczny działu (produkcja urządzeń elektrycznych),

27.3 – to trzycyfrowy kod numeryczny grupy (produkcja izolowanych przewodów i kabli oraz sprzętu instalacyjnego),

27.31 – to czterocyfrowy kod numeryczny klasy (produkcja kabli światłowodowych),

27.31.Z – to pięciznakowy kod alfanumeryczny podklasy (produkcja kabli światłowodowych).

W powyższym przykładzie podklasa jest tożsama z klasą.

► Przedsiębiorca jako podmiot działalności gospodarczej

Według polskiego prawa przedsiębiorcą może być:

- **osoba fizyczna**, tj. każdy człowiek mający tzw. zdolność prawną nabywaną w chwili narodzin oraz **zdolność do czynności prawnych** po uzyskaniu pełnoletności,
- **osoba prawna**, czyli jednostka organizacyjna, która na mocy odpowiednich przepisów ma **osobowość prawną**,
- **jednostka organizacyjna**, która nie ma osobowości prawnej, ale ma zdolność prawną i zdolność do czynności prawnych oraz prowadzi we własnym imieniu działalność gospodarczą.

Przedsiębiorcy mogą tworzyć różne rodzaje przedsiębiorstw. Poza rodzajem prowadzonej działalności gospodarczej różnią się one między sobą **formą własności** i **rozmiarem działalności gospodarczej**, a także formą organizacyjno-prawną (wszystkie formy przedsiębiorstw opisano w dalszej części podręcznika).

Czy wiesz, że...

W Polsce przedsiębiorca ma swobodę działalności gospodarczej. Może więc podejmować wszelkie działania, o ile są zgodne z prawem, zasadami uczciwej konkurencji, dobrymi obyczajami i nie godzą w interesy innych przedsiębiorców i konsumentów.

Warto zajrzeć!
<https://www.biznes.gov.pl/pl>

Warto zapamiętać!

Zdolność prawna – zdolność do bycia podmiotem praw i obowiązków z zakresu prawa cywilnego.

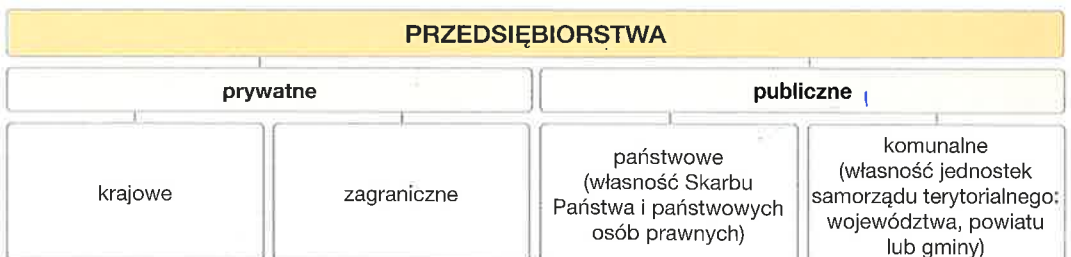
Zdolność do czynności prawnych – możliwość samodzielnego zaciągania zobowiązań i nabywania praw wynikających z prawa cywilnego, tj. zdolność do kształtowania swojej sytuacji prawnej co do praw i obowiązków.

Osobowość prawna – zdolność prawna i zdolność do czynności prawnych umożliwiające zawieranie umów, podejmowanie zobowiązań, występowanie przed sądem jako strona, a także wykonywanie innych działań związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej.

► Podział przedsiębiorstw według formy własności

Ze względu na formę własności przedsiębiorstwa najogólniej dzieli się na **prywatne** i **publiczne** (jak przedstawiono to na poniższym schemacie). Dominującą rolę w krajach o utrwalonej gospodarce rynkowej odgrywają przedsiębiorstwa prywatne (krajowe oraz zagraniczne). W praktyce gospodarczej występują ponadto przedsiębiorstwa o **własności mieszanej**. Mogą to być np. przedsiębiorstwa krajowe z udziałem kapitału zagranicznego lub – szczególnie w krajach, które przeszły transformację gospodarczą (np. w Polsce) – przedsiębiorstwa publiczno-prywatne. W procesie prywatyzacji przedsiębiorstw publicznych część udziałów (akcji) została zachowana przez państwo lub jednostkę samorządu terytorialnego.

Podział przedsiębiorstw ze względu na formę własności



W gospodarce funkcjonują także przedsiębiorstwa zaliczane do **podmiotów przedsiębiorczości społecznej**, przede wszystkim spółdzielnie. Z reguły są one zakładane przez osoby prywatne, czasem jednak przez państwowe lub samorządowe osoby prawne. Dlatego podmioty przedsiębiorczości społecznej mogą być prywatne, publiczne lub mieszane.

► Podział przedsiębiorstw według wielkości

Kolejny podział przedsiębiorstw uwzględnia rozmiar działalności gospodarczej.

Przyjęta w Polsce klasyfikacja na przedsiębiorstwa **mikro**, **małe**, **średnie** i **duże**, którą prezentuje tabela obok, jest zgodna ze standardami europejskimi oraz oparta na kryteriach ilościowych i ekonomicznych.

Podział podmiotów gospodarczych ze względu na ich wielkość ma szczególne znaczenie dla sektora **MŚP** (małych i średnich przedsiębiorstw), obejmującego także **mikroprzedsiębiorstwa**. Państwo oraz inne instytucje wspierają niewielkie firmy, ponieważ ich szanse na rozwój są mniejsze niż dużych przedsiębiorstw, a rola w aktywizacji rynku

Klasyfikacja wielkościowa przedsiębiorców* w Polsce

Kryterium	Mikro- przed- siębiorca	Mały przed- siębiorca	Średni przed- siębiorca
Zatrudnienie (osoby)	< 10	< 50	< 250
Obroty netto ze sprzedaży oraz operacji finansowych (mln euro**)	< 2	< 10	< 50
Suma aktywów (mln euro**)	< 2	< 10	< 43

* Sformułowanie zgodne z *Ustawą o swobodzie działalności gospodarczej*, potocznie używa się określenia „przedsiębiorstwo”.

** Wielkości wyrażone w euro przelicza się na złote według średniego kursu ogłaszanego przez NBP w ostatnim dniu roku obrotowego wybranego do określenia statusu przedsiębiorcy.

pracy i ograniczaniu bezrobocia jest ogromna. Wsparcie to ma nie tylko charakter doradczy, szkoleniowy oraz informacyjny, lecz także finansowy (m.in. udzielanie preferencyjnych kredytów). Na straży praw mikro- oraz małych i średnich przedsiębiorców stoi **Rzecznik Małych i Średnich Przedsiębiorców**.



Wokół nas

Mikroprzedsiębiorstwa

Poszczególne mikroprzedsiębiorstwa oddziałują na otoczenie rynkowe tylko w niewielkim stopniu. Jednak ich wspólny wpływ na polską gospodarkę jest ogromny. Stanowią one bowiem niemal 96% aktywnie działających przedsiębiorstw w naszym kraju, pracuje w nich ok. 3,7 mln osób (ok. 40% wszystkich pracujących), a ich udział w tworzeniu PKB wynosi prawie 30%.



Choć większość mikroprzedsiębiorstw działa w handlu i naprawach, to w tej grupie dynamicznie wzrasta udział firm oferujących innowacyjne usługi technologiczne dla ludności i przedsiębiorstw.

❓ Jakie czynniki decydują o konkurencyjności rynkowej mikroprzedsiębiorstw?

► Innowacyjne modele biznesu

Każde przedsiębiorstwo ma własny **model biznesu**. Jest to zespół elementów składających się na działalność firmy, np. grupa klientów, kanały sprzedaży i obsługa klientów oraz struktura przychodów i wydatków. Kiedyś przedsiębiorstwa z tej samej branży zwykle miały taki sam model biznesu. Jeśli ktoś zakładał bank lub sklep, to działał według podobnego schematu jak inni. Dziś naśladownictwo często nie przynosi już sukcesu. Dlatego pojawili się przedsiębiorcy, którzy nieszablonowo podeszli do działalności w swojej branży i wymyślili coś, czego nie zrobił nikt przed nimi. Takie modele biznesowe nazywa się **innowacyjnymi**. Są one tym efektywniejsze, im bardziej znaczące są zastosowane w nich innowacje.

► Start-upy

Wśród podmiotów działających zgodnie z innowacyjnymi modelami biznesu wyróżnia się **start-upy**. Nie ma jednej definicji tego pojęcia. Dawniej określano tak przedsiębiorstwa we wczesnej fazie rozwoju. Obecnie coraz częściej akcentuje się innowacyjność ich działalności. Dlatego wiele start-upów reprezentuje sektory technologii informacyjno-komunikacyjnych. Start-upy wyróżnia też skalowalność, czyli szansa szybkiego powiększenia skali przedsięwzięcia. Jednocześnie cechują je wyższe niż w przypadku tradycyjnej działalności ryzyko, ale i większa możliwość uzyskania dużych zysków w krótszym czasie. Tworzeniu start-upu towarzyszy wysoka niepewność, więc przewidywanie wielkości sprzedaży i przychodów oraz niezbędnych

zasobów i kosztów jest niezwykle trudne. W efekcie start-upowcy często odchodzą od tradycyjnego pisania biznesplanów na rzecz modelowania biznesowego, czyli tworzenia modeli biznesu.

Czy wiesz, że...

Niektóre przedsiębiorstwa metodą prób i błędów testują innowacyjne rozwiązania w modelu biznesowym. Później działają zgodnie z tym, które sprawdzi się najlepiej. Na przykład firma produkująca segwaye, czyli dwukołowe pojazdy jednoosobowe, nie umiała przekonać ludzi do traktowania ich jako powszechnego środka transportu. Zmieniła więc segment klientów. Skierowała swój produkt głównie do firm organizujących zwiedzanie miast lub pilnujących porządku w dużych centrach handlowych. Tym samym przemodelowała swój biznes i osiągnęła sukces.



Warto zapamiętać!

Model biznesu to pomysł na zarabianie pieniędzy przez przedsiębiorstwo. Przyjmuje postać zwięzłego opisu funkcjonowania firmy w otoczeniu rynkowym.

Ćwiczenia

1. Wymień przykłady podejmowanych przez przedsiębiorstwa działań zgodnych z koncepcją CSR.
2. Skorzystaj z dostępnych źródeł informacji i podaj nazwy podklas według PKD dla rodzajów działalności gospodarczej o następujących kodach: C 30.12.Z oraz J 59.14.Z.
3. Odszukaj dwa przykłady start-upów w swoim otoczeniu (województwie, w którym mieszkasz). Określ profil ich działalności. Uzasadnij, że wybrane przez Ciebie przedsiębiorstwa są start-upami.

2. Biznesplan

Na tej lekcji dowiesz się: czym jest biznesplan oraz jaką ma strukturę • jakie są zasady sporządzania biznesplanu i w jakich sytuacjach się go opracowuje • jak napisać biznesplan własnej firmy lub innego przedsięwzięcia o charakterze społeczno-ekonomicznym.

Podstawą sukcesu działalności gospodarczej jest pomysł na biznes i dobry plan jego realizacji. Nasze szanse na osiągnięcie zamierzonych celów wzrosną, jeśli przed podjęciem decyzji o otwarciu bądź rozwoju firmy sporządzimy rzetelny biznesplan. Dokument ten pomoże odkryć słabości naszego przedsięwzięcia oraz uwydatnić jego mocne strony. Później będzie też cenną wskazówką, jakie kroki podejmować w najważniejszych obszarach funkcjonowania firmy. Biznesplan warto zatem sporządzić dla wszystkich przedsięwzięć niezależnie od ich charakteru (zawodowego lub osobistego) czy wielkości. Podstawą każdego sukcesu jest bowiem dobre planowanie.



Kiedy ubiegasz się o dofinansowanie na założenie własnej firmy, pomoc w pisaniu biznesplanu możesz uzyskać m.in. na szkoleniach w wojewódzkich urzędach pracy (WUP-ach).

► Czym jest biznesplan?

Biznesplan jest dokumentem zawierającym cele działania firmy lub organizacji oraz sposoby ich osiągania. Uwzględnia uwarunkowania finansowe, marketingowe, kadrowe i technologiczne. Pełni dwie podstawowe funkcje:

- **wewnętrzna** – stanowi niezbędne narzędzie do skutecznego zarządzania firmą,
- **zewnętrzna** – jest podstawowym dokumentem wykorzystywanym do pozyskiwania zewnętrznych źródeł finansowania przedsięwzięć.

Warto zapamiętać!

Biznesplan – dokument szczegółowo prezentujący planowane przedsięwzięcie o charakterze społeczno-ekonomicznym. Jego zadaniem jest wskazanie celów danego przedsięwzięcia oraz sposobów ich osiągania.

► Kiedy opracowuje się biznesplan?

Przygotowanie biznesplanu jest niezbędne przy takich przedsięwzięciach jak:

- zakładanie firmy,
- określanie celów biznesowych, planowanie i organizowanie bieżącej pracy w firmie (aby była efektywna i spójna we wszystkich działach),
- łączenie (fuzja) lub podział przedsiębiorstw,
- pozyskiwanie kapitału, np. nowych inwestorów (wspólników przedsięwzięcia) lub kredytów czy pożyczek,
- ubieganie się o dofinansowanie z różnego typu funduszy, np. unijnych lub będących w dyspozycji urzędów pracy,¹
- restrukturyzacja lub zmiana profilu działalności przedsiębiorstwa,
- wkraczanie w nowy obszar działalności, np. przez wprowadzenie na rynek nowego produktu lub usługi.

Plan biznesowy sporządzają także instytucje non-profit, takie jak fundacje czy stowarzyszenia, aby skutecznie osiągać swoje cele w wyznaczonym czasie. Biznesplan opracowuje się więc dla niemal każdego przedsięwzięcia o charakterze społeczno-ekonomicznym. Niezależnie od przeznaczenia stosuje się podstawowe zasady jego sporządzania, które wymieniono poniżej.

► Czy istnieje jeden wzór biznesplanu?

Nie ma jednego wzoru biznesplanu. Konstrukcja biznesplanu zależy bowiem od jego przeznaczenia oraz od profilu działalności firmy lub organizacji. Inny będzie biznesplan małej firmy usługowej, inny przedsiębiorstwa produkcyjnego, a jeszcze inny – wielkiej korporacji planującej ekspansję na rynki zagraniczne. Niektóre instytucje, np. banki, mają własne szablony tego dokumentu,

do których muszą dostosować się ich klienci. Specjalne wzory obowiązują też z reguły w projektach finansowanych ze środków unijnych, w których otrzymuje się dofinansowanie na założenie lub rozwój przedsiębiorstwa. Jednak w każdym biznesplanie można wyróżnić stałe elementy (szczegółowo opisane na stronach 184 i 185). Są to:

- streszczenie,
- ogólna charakterystyka przedsiębiorstwa lub innej organizacji,
- analiza rynku,
- plan marketingowy,
- struktura organizacyjna,
- plan zatrudnienia,
- plan finansowy działalności.

Przedstawiane na kolejnych lekcjach elementy struktury biznesplanu pozwalają sporządzić plan biznesowy projektowanego przedsiębiorstwa lub innego przedsięwzięcia o charakterze społeczno-ekonomicznym.

Zasady sporządzania biznesplanu

Dobry biznesplan nie jest jeszcze gwarancją sukcesu. Jednak gdy zostanie źle przygotowany, może definitywnie przekreślić np. szanse otrzymania kredytu na rozwój działalności czy pozyskania inwestora. Dlatego przy sporządzaniu tego dokumentu warto przestrzegać pewnych zasad.

Aby stworzyć dobry biznesplan, należy:

- opracować przejrzystą i kompletną strukturę,
- wyznaczyć ściśle określone ramy czasowe przedsięwzięcia,
- postawić precyzyjny cel biznesu, wskazujący na szanse jego powodzenia w warunkach rynkowych,
- posługiwać się rzetelnymi i wiarygodnymi danymi,
- nadać przejrzystą formę graficzną,
- zadbać o poprawność językową zapisów.



Jak napisać biznesplan?

1 Streszczenie

- By osiągnąć swój cel, już na początku musisz zainteresować swoim pomysłem potencjalnych inwestorów lub instytucje, do których zwracasz się z prośbą o dofinansowanie.
- W streszczeniu zawrzyj:
 - cel dokumentu,
 - krótką charakterystykę firmy,
 - opis przedsięwzięcia (oferowanych produktów lub usług) podkreślający korzyści dla klienta oraz konkurencyjność firmy,
 - opis potrzeb finansowych związanych z inwestycją,
 - prognozę zysku z inwestycji.
- Napisanie streszczenia będzie łatwiejsze po zakończeniu prac nad pozostałymi częściami dokumentu (wtedy zamieścisz w nim wszystkie najważniejsze informacje i wnioski).

2 Ogólna charakterystyka przedsiębiorstwa

- W tej części umieść podstawowe informacje o firmie oraz o jej właścicielach, takie jak:
 - nazwa i znak firmowy (logo),
 - misja firmy (tj. cel powołania i określenie jej roli w otoczeniu),
 - wizja firmy (nakreślenie jej obrazu w przyszłości),
 - podstawowe cele działalności,
 - forma organizacyjno-prawna (najlepiej z uzasadnieniem jej wyboru),
 - właściciele (doświadczenie, kwalifikacje) i struktura własnościowa przedsiębiorstwa, tj. udział właścicieli w kapitale (nie zapomnij, że dla inwestorów i banków jest bardzo ważne, komu powierzają pieniądze),
 - przedmiot działalności (profil i zakres działania firmy),
 - lokalizacja (siedziba firmy i miejsce produkcji lub świadczenia usług),
 - obszar działania.

3 Analiza strategiczna

- Jest to element, w którym musisz przedstawić strategię działania firmy. W pierwszej kolejności przeprowadź analizę SWOT.
- W tej części opisz także:
 - warianty strategii rozwoju (np. poszerzenie oferty o nowe produkty lub usługi, współpraca z innymi przedsiębiorstwami),
 - strategię pozyskania inwestorów lub funduszy na realizację założonych celów.
- Analizę możesz uzupełnić po dokładnym zbadaniu rynku, którego wyniki zamieścisz w następnej części.

4 Analiza rynku i plan marketingowy

- To jedna z najważniejszych części biznesplanu. Polega na przedstawieniu wyników badań na temat zmian w procesach rynkowych (cen, działań konkurentów itp.), potrzebnych do ustalania strategii działalności.
- W tym elemencie zawrzyj:
 - opis rynku (wielkość, perspektywy rozwoju),
 - charakterystykę podmiotów działających w branży, w tym głównych konkurentów i ich ofertę,
 - opis grupy docelowej – odbiorców (klientów), ich potrzeb i preferencji,
 - charakterystykę produkowanych towarów lub świadczonych usług,
 - założenia polityki cenowej,
 - opis kanałów dystrybucji i metod sprzedaży oraz wykorzystywanych narzędzi promocji, w tym reklamy.

5

Plan techniczny

- W planie technicznym musisz wykazać, że przedsiębiorstwo jest w stanie produkować dane wyroby lub świadczyć określone usługi.
- Podaj tu informacje dotyczące:
 - wielkości nakładów inwestycyjnych, czyli takich, które trzeba ponieść, aby rozpocząć planowaną działalność (np. koszty zakupu maszyn),
 - źródeł finansowania inwestycji (np. wysokość kredytów bankowych i warunki ich uzyskania),
 - planowanego poziomu produkcji i sprzedaży towarów lub usług,
 - zaopatrzenia w materiały i surowce potrzebne do prowadzenia działalności oraz współpracy z dostawcami.
- Pamiętaj, że Twoje założenia muszą odzwierciedlać rzeczywistą sytuację na rynku. Sformułuj je na podstawie danych statystycznych, parametrów technicznych oraz informacji uzyskanych z branżowych stron internetowych i czasopiśmie.

6

Struktura organizacyjna i plan zatrudnienia

- Strukturę organizacyjną firmy najlepiej przedstawić w formie schematu ukazującego zakres odpowiedzialności za poszczególne działania.
- W tej części zamieść też:
 - charakterystykę kadry zarządzającej,
 - plan kadrowy (metody doboru pracowników, ich liczba, kompetencje i zakres obowiązków),
 - opis metod zarządzania personelem, w tym stosowane systemy płac i narzędzia motywacyjne.

7

Plan finansowy działalności

- Plan finansowy to jeden z najważniejszych i najtrudniejszych elementów biznesplanu, stanowiący podsumowanie przychodów i kosztów działalności.
- W tej części przedstaw:
 - przewidywane przychody (według grup produktów lub usług),
 - planowane koszty (według rodzaju),
 - zakładany wynik finansowy (zysk).
- Pamiętaj, że plan finansowy trzeba przygotować rzetelnie, gdyż to na jego podstawie najczęściej podejmuje się decyzję o rozpoczęciu lub zaniechaniu działalności.

8

Podsumowanie – analiza szans powodzenia i oszacowanie ryzyka

- W tej części opisz:
 - czynniki wpływające na ogólne powodzenie przedsięwzięcia,
 - bariery w realizacji pomysłu,
 - podstawowe ryzyko podejmowanej działalności.
- Na końcu możesz zamieścić wykaz załączonych dodatkowych dokumentów, jeśli wymaga ich bank lub instytucja udzielająca dofinansowania.

Ćwiczenia

1. Przedstaw argumenty za koniecznością sporządzania biznesplanu przed założeniem przedsiębiorstwa i jego przydatnością w firmie niezależnie od etapu jej rozwoju.
2. Scharakteryzuj podstawowe zasady sporządzania biznesplanu i jego poszczególne elementy.
3. Sporządź biznesplan firmy, którą możesz założyć w miejscu swojego zamieszkania lub w najbliższej okolicy. Zadanie wykonaj metodą projektową: opracuj poszczególne elementy struktury biznesplanu podczas kolejnych lekcji.

3. Formy organizacyjno-prawne działalności gospodarczej

Na tej lekcji dowiesz się: jakie są formy organizacyjno-prawne działalności gospodarczej i czym się charakteryzują.

Pierwszą czynnością formalną, którą powinniśmy wykonać, jeśli chcemy prowadzić własną firmę, jest rejestracja działalności gospodarczej. Wymaga to od nas wyboru formy organizacyjno-prawnej. Wybór ten powinien być przemyślany, ponieważ wpływa m.in. na koszty administracyjne prowadzenia działalności, w tym koszty rejestracji i zróżnicowanie odpowiedzialności majątkowej wspólników.

► Jednoosobowe firmy osób fizycznych

Jednoosobowe firmy osób fizycznych to najprostsza i najbardziej rozpowszechniona forma organizacyjno-prawna przedsiębiorstw w Polsce. Prowadzenie jednoosobowych firm jest najkorzystniejsze przy działalności na mniejszą skalę.

- Na popularność tej formy wpływają m.in.:
- niewielkie wymogi formalne podczas rejestracji, w tym brak opłaty za wpis do ewidencji działalności gospodarczej,
 - nieskomplikowane rozliczenia księgowe,
 - możliwość korzystania z preferencyjnych bądź uproszczonych form opodatkowania dochodów,
 - niezależność decyzyjna właściciela,
 - możliwość szybkiej zmiany profilu działalności.

Głównymi wadami tej formy działalności są utrudniony dostęp do środków finansowych z powodu niewielkiej zdolności kredytowej oraz nieograniczona osobista odpowiedzialność majątkowa przedsiębiorcy za zobowiązania firmy.



W 2017 r. w Polsce były zarejestrowane ok. 3 mln jednoosobowych firm. Najwięcej z nich prowadziło działalność związaną z handlem i naprawami.

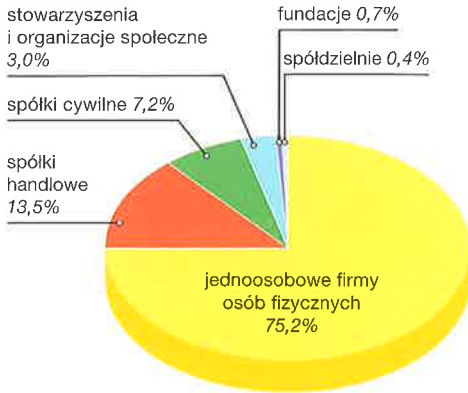
Do form organizacyjno-prawnych przedsiębiorstw zalicza się także:

- przedsiębiorstwa państwowe (funkcjonujące w ograniczonym zakresie),
- spółki,
- podmioty przedsiębiorczości społecznej.

Strukturę podmiotów gospodarki narodowej w Polsce według form organizacyjno-prawnych przedstawiono na wykresie na następnej stronie.

► Przedsiębiorstwa państwowe

Przedsiębiorstwa państwowe obecnie rzadko występują w Polsce i są pozostałością po poprzednim systemie gospodarczym. Podlegają prywatyzacji, której często towarzyszy przekształcenie w jednoosobową spółkę Skarbu Państwa. Nowych przedsiębiorstw państwowych już się nie zakłada.



Struktura podmiotów gospodarki narodowej w Polsce w 2017 r. (bez przedsiębiorstw państwowych).



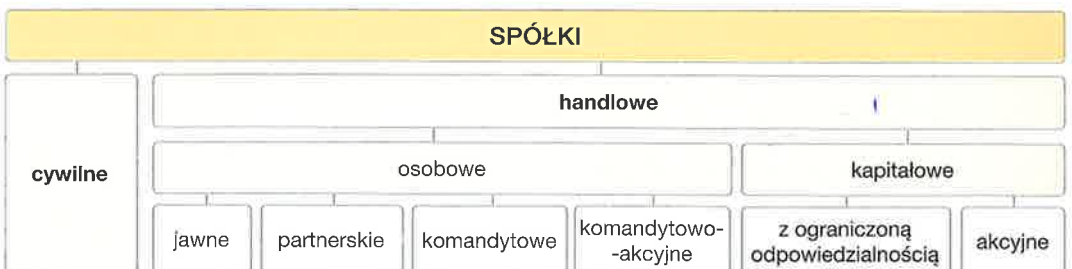
W spółkach cywilnych wszyscy wspólnicy odpowiadają za zobowiązania całym swoim majątkiem, dlatego każda istotna decyzja jest podejmowana wspólnie.

► Spółki

Spółki to związki co najmniej dwóch osób, które zamierzają wspólnie realizować przedsięwzięcia gospodarcze dzięki kapitałowi wniesionemu w formie pieniężnej lub niepieniężnej (**aportowi**). W Polsce spółki dzieli się na **cywilne** i **handlowe** oraz na **osobowe** i **kapitałowe** (podział ten przedstawiono na schemacie poniżej). Pierwszy podział determinują przepisy prawne, którym podlega dany typ spółki. Funkcjonowanie spółek cywilnych reguluje *Kodeks cywilny*, a spółek handlowych – *Kodeks spółek handlowych*. Z kolei w drugim przypadku kryterium podziału jest **substrat**, czyli to, co legło u podstaw powstania spółki. Spółkę osobową tworzy się, by współpracować z określoną osobą (wspólnikiem), a kapitałową – by połączyć swój kapitał z kapitałem innych osób.

Powód założenia spółki jest bardzo ważny, ponieważ decyduje o jej cechach. Spółki kapitałowe mają osobowość prawną. Mogą być zakładane przez jedną lub więcej osób. Za swoje zobowiązania spółki kapitałowe odpowiadają własnym majątkiem, z wyłączeniem osobistej odpowiedzialności wspólników. Umowa tych spółek powinna zostać sporządzona w formie aktu notarialnego. Natomiast spółki osobowe, do których założenia trzeba dwóch wspólników, nie mają osobowości prawnej. Charakteryzuje je nieograniczona osobista odpowiedzialność co najmniej jednego wspólnika za zobowiązania spółki. Do zawiązania najprostszych spółek osobowych, takich jak spółka cywilna, jawna czy partnerska, wystarczy zwykła umowa pisemna. W wypadku spółki komandytowej i komandytowo-akcyjnej potrzebny jest akt notarialny.

Podział spółek



Rodzaje spółek

Rodzaj spółki	Minimalna wysokość kapitału zakładowego	Organy spółki	Reprezentacja spółki	Odpowiedzialność za zobowiązania
Cywilna (s.c.)	• nie jest wymagana prawem	• brak	• każdy wspólnik	• wspólnicy odpowiadają solidarnie całym swoim majątkiem (zarówno majątkiem spółki, jak i osobistym)
Jawna (sp.j.)	• nie jest określona prawem	• brak	• każdy wspólnik (umowa może przewidywać inaczej)	• każdy wspólnik odpowiada bez ograniczeń całym swoim majątkiem solidarnie z pozostałymi wspólnikami oraz ze spółką
Partnerska (sp.p.)	• nie jest określona prawem	• brak (umowa może przewidywać zarząd)	• każdy partner (umowa może przewidywać inaczej)	• partner nie ponosi odpowiedzialności za zobowiązania spółki powstałe w związku z wykonywaniem przez pozostałych partnerów wolnego zawodu w spółce
Komandytowa (sp.k.)	• nie jest określona prawem	• brak	• każdy komplementariusz (umowa może przewidywać inaczej)	• co najmniej jeden wspólnik (komplementariusz) odpowiada bez ograniczeń za zobowiązania spółki, a odpowiedzialność co najmniej jednego wspólnika (komandytariusza) jest ograniczona do wysokości sumy komandytowej, która została określona w umowie
Komandytowo-akcyjna (SKA)	• 50 000 zł	• walne zgromadzenie • rada nadzorcza jest obowiązkowa, jeżeli liczba akcjonariuszy przekracza 25 osób	• każdy komplementariusz (umowa może przewidywać inaczej)	• co najmniej jeden wspólnik (komplementariusz) odpowiada bez ograniczeń za zobowiązania spółki, a co najmniej jeden wspólnik (akcjonariusz) nie odpowiada za zobowiązania spółki
Z ograniczoną odpowiedzialnością (z o.o.)	• 5 000 zł; jeden udział to minimum 50 zł	• zgromadzenie wspólników i zarząd • rada nadzorcza lub komisja rewizyjna są obowiązkowe, gdy kapitał zakładowy przewyższa 500 000 zł, a wspólników jest więcej niż 25	• zarząd	• spółka odpowiada za zobowiązania całym swoim majątkiem bez ograniczeń • wspólnicy nie są odpowiedzialni za zobowiązania spółki, ponoszą ryzyko do wartości wniesionego wkładu
Akcyjna (SA)	• 100 000 zł; wartość jednej akcji nie może być niższa niż 1 gr	• walne zgromadzenie • rada nadzorcza • zarząd	• zarząd	• spółka odpowiada za zobowiązania całym swoim majątkiem bez ograniczeń • akcjonariusze nie odpowiadają za zobowiązania spółki, ponoszą ryzyko do wartości posiadanych akcji spółki

Związki spółek

Niekiedy przedsiębiorstwa łączą się w duże związki spółek o globalnym zasięgu i kapitale zakładowym przewyższającym budżety niektórych państw.

Do związków spółek zalicza się:

- **holdingi** – duże przedsiębiorstwa (najczęściej spółki akcyjne) mające kontrolę nad innymi spółkami w wyniku skupu ich akcji;
- **koncerny** – prawne i kapitałowe połączenia przedsiębiorstw o różnej osobowości prawnej i różnym profilu działalności, podlegające wspólnemu zarządowi;
- **korporacje** – prawne połączenia wielu spółek (zazwyczaj akcyjnych), często o zasięgu między-narodowym, tworzące jedno duże przedsiębiorstwo;
- **kartele, trusty, syndykaty** (zwane monopolami lub oligopolami) – organizacje lub porozumienia gospodarcze przedsiębiorstw określonej branży zakładane w celu jej opanowania, likwidacji konkurencji i dyktowania warunków sprzedaży. W większości państw ich tworzenie jest zabronione.



► Podmioty przedsiębiorczości społecznej

Przedsiębiorstwa społeczne to podmioty prowadzące działalność gospodarczą w celach społecznych. Ich zyski są przeznaczane na realizację tych celów i rozwój, a nie na dalsze zwiększanie dochodów. Przedsiębiorstwo społeczne, oprócz kryteriów ekonomicznych (np. ponoszenie ryzyka ekonomicznego, zatrudnianie personelu itd.), powinno spełniać kryteria społeczne, takie jak:

- oddolny charakter inicjatywy gospodarczej,
- wyraźna orientacja na społecznie użyteczny cel przedsięwzięcia,
- oparty na regułach demokratycznych system zarządzania oraz możliwie wspólnotowy charakter działania,
- ograniczona dystrybucja zysków.

Do podmiotów przedsiębiorczości społecznej zalicza się przede wszystkim:

- spółdzielnie,
- fundacje,
- stowarzyszenia.

Spółdzielnie są dobrowolnymi zrzeszeniami minimum 10 osób fizycznych lub trzech osób prawnych prowadzących działalność gospodarczą, społeczną, wychowawczą, kulturalną lub oświatową we własnym interesie. Wyróżnia się spółdzielnie **wytwórcze** (np. rolnicze), spółdzielnie **użytkowników** (np. mieszkaniowe) oraz spółdzielnie **socjalne** (zapewniające pomoc w integracji ze społeczeństwem i w podjęciu pracy). Spółdzielnię socjalną może założyć minimum pięć osób (np. osoby bezrobotne, z niepełnosprawnościami czy zwalniane z zakładów karnych).

Fundacje to organizacje mające osobowość prawną, ustanowione dla realizacji tzw. celów pożytku publicznego, takich jak ochrona zdrowia.

Stowarzyszenia to **dobrowolne**, samorządne, trwałe zrzeszenia **ludzi** o dowolnych celach niezarobkowych. Podobnie jak fundacje uzyskują osobowość prawną przez wpis do rejestru sądowego oraz mogą prowadzić działalność gospodarczą, z której zysk przeznaczają na realizację celów niezarobkowych.

O tym się mówi!

Państwo a fuzje i przejęcia przedsiębiorstw

Koncentracje przedsiębiorstw w wyniku fuzji (łączenia się) i przejęć mniejszych firm przez większe są naturalnym zjawiskiem gospodarczym. W większości państw świata obowiązuje jednak prawo konkurencji i funkcjonują urzędy, których zadaniem jest niedopuszczenie do nadmiernej koncentracji. Czy państwo powinno ingerować w ten przejaw swobody działalności gospodarczej?

1 Koncentracje w gospodarce stanowią jednak zjawisko przede wszystkim pozytywne. Nabywanie innych przedsiębiorców, nawet konkurentów, prowadzi do lepszej alokacji kapitału oraz wzmacnia pozytywne procesy globalizacyjne, prowadząc między innymi do zwiększenia postępu technicznego i standaryzacji, poszerzenia dostępu konsumentów do produkowanych dóbr itp. Koncentracje stanowią jeden ze środków przeciwdziałania sytuacjom kryzysowym, mogących występować w skali jednego przedsiębiorstwa, całej branży, a także gospodarki w skali makroekonomicznej. Dlatego ingerencja organu antymonopolowego w zjawisko koncentracji gospodarczych, u podstaw których leżą podstawowe zasady swobody zawierania umów i korzystania z prawa własności, powinna stanowić proces ostrożny i przemyślany, aby ryzyko wydania błędnej decyzji zostało zminimalizowane.

J. Sroczyński, *Kiedy koncentracje mogą zagrozić konkurencji* [w:] *Zmiany w polityce konkurencji na przestrzeni ostatnich dwóch dekad*, pod red. M. Krasnodębskiej-Tomkiel, Warszawa 2010.

2 Trzeba jednak podkreślić, że [...] koncentracje mogą mieć negatywny wpływ na stan konkurencji na rynku. Właśnie z tego powodu wyspecjalizowane organy władzy publicznej, tj. organy ochrony konkurencji uprawnione są do badania rynkowych skutków fuzji i przejęć, a nawet blokowania transakcji mogących w sposób trwały zakłócić konkurencję. [...]

Jednym z najgroźniejszych skutków koncentracji rynkowej może być osiągnięcie za jej pomocą przez przedsiębiorców pozycji dominującej. Pozycja ta polega na uzyskaniu przez przedsiębiorcę takiej przewagi rynkowej, że może on działać w znacznym stopniu niezależnie od konkurentów, kontrahentów czy wreszcie konsumentów. [...] Przedsiębiorca posiadający pozycję dominującą nie musi się obawiać, że w wypadku podwyższenia cen jego klienci masowo zaczną nabywać produkty lub usługi u jego konkurentów. [...]

Wpływ fuzji i przejęć na pozycję konsumentów na rynku, biuletyn „Prawo konkurencji na co dzień” 2007, nr 4.

? Jakie są skutki ingerencji państwa w fuzje i przejęcia przedsiębiorstw dla konsumentów i dla samych przedsiębiorstw?

Cwiczenia

1. Podaj po trzy przykłady co najmniej trzech typów spółek funkcjonujących w Twoim otoczeniu.
2. Wyjaśnij różnicę między spółkami osobowymi a spółkami kapitałowymi.
3. Ustal, która forma organizacyjno-prawna byłaby najkorzystniejsza dla początkującego przedsiębiorcy planującego otworzyć sklep internetowy z artykułami szkolnymi. Uzasadnij swój wybór.

4. Zakładanie przedsiębiorstwa

Na tej lekcji dowiesz się: jakie są źródła finansowania przedsiębiorstwa • jakie procedury obowiązują w związku z zakładaniem przedsiębiorstwa oraz jego likwidacją.

Prowadzenie własnego przedsiębiorstwa daje szansę na samorealizację, niezależność i większe dochody w porównaniu z pracą najemną. Nie należy bać się formalności, choć założenie przedsiębiorstwa wymaga poznania przepisów prawa dotyczących jego rejestracji. Za to przede wszystkim trzeba mieć pomysł na biznes i znaleźć źródła jego finansowania.

► Pomysł na biznes

Wpaść na dobry pomysł własnego biznesu to tyle, co zrobić pierwszy i najważniejszy krok do założenia przedsiębiorstwa. W tej koncepcji warto uwzględnić swoje zainteresowania, umiejętności i doświadczenia. Trzeba też uważnie obserwować otaczającą rzeczywistość, np. potrzeby konsumentów. Ważna jest również analiza rynku, na którym przedsiębiorstwo ma funkcjonować. W tym przypadku może pomóc odpowiedź na przynajmniej jedno z trzech pytań: „jak dostarczyć na rynek lepszy produkt od już istniejących?”, „jak dostarczyć ten sam produkt co inne przedsiębiorstwa, lecz taniej?” lub „jak sprzedać istniejący produkt w nowy sposób?”.



Pomysłem na własną działalność może być franczyza, czyli prowadzenie firmy pod cudzym szyldem w zamian za ustalone opłaty. W ten sposób działa m.in. wiele sklepów z odzieżą danej marki.

► Skąd wziąć pieniądze na start?

Założenie przedsiębiorstwa lub rozpoczęcie innego przedsięwzięcia o charakterze społeczno-gospodarczym wymaga pewnych środków finansowych na start. Źródłami ich pozyskania mogą być:

- posiadane oszczędności,
- sprzedaż majątku osobistego, np. samochodu,
- pożyczki lub darowizny od członków rodziny,
- kredyty z banku lub SKOK-u,
- środki z programu rządowego „**Wsparcie w starcie**” przeznaczone dla absolwentów szkół lub uczelni oraz osób bezrobotnych,
- jednorazowe bezzwrotne dotacje z urzędu pracy (dla osób bezrobotnych),
- dotacje ze środków unijnych,
- środki finansowe z **Polskiego Funduszu Rozwoju** (dla młodych firm),
- **fundusze kapitału zaangażowanego**, inaczej kapitału podwyższonego ryzyka (ang. *venture capital*),
- finansowanie przez tzw. **anioła biznesu** (ang. *business angel*).

Czy wiesz, że...

Jedną z możliwości pozyskania funduszy na realizację przedsięwzięcia społeczno-gospodarczego jest *crowdfunding*. Tak określa się finansowanie społecznościowe polegające na zbiórce środków przez internet. W ten sposób można starać się o wsparcie właściwie każdego przedsięwzięcia, jeśli jest ono zgodne z prawem. Najczęściej tak fundowane są gry, akcesoria dla podróżników oraz gadzety elektroniczne. Przykładem udanego przedsięwzięcia crowdfundingowego jest produkcja urządzenia wykorzystującego technologię wirtualnej rzeczywistości (ang. *virtual reality*) – Oculus. Na jego realizację zebrano ponad 2,4 mln dolarów.

Wybrane źródła finansowania przedsiębiorstwa

Początkujący przedsiębiorcy zawsze w pierwszej kolejności angażują w rozwój przedsiębiorstwa środki własne, np. oszczędności. Jednak często potrzeby przekraczają ich możliwości. Jest to moment, kiedy muszą sięgnąć po inne źródła finansowania.



Anioły biznesu

Anioły biznesu to osoby prywatne, które inwestują kapitał w dobrze rokujące przedsiębiorstwa, głównie będące we wczesnej fazie rozwoju. Poza pomocą finansową, za którą z reguły otrzymują mniejszościowy pakiet udziałów, służą firmom pomocą merytoryczną, tj. dzielą się wiedzą, doświadczeniem i kontaktami.

◀ Anioły biznesu z reguły inwestują po kilku w jedno przedsięwzięcie. Preferują dofinansowywanie start-upów związanych z technologiami informacyjno-komunikacyjnymi.

Fundusze *venture capital*

Fundusze *venture capital* oferują pomoc małym, ale już prężnie funkcjonującym przedsiębiorstwom, które potrzebują wyższego (niż uzyskałyby od aniołów biznesu) dofinansowania swoich innowacyjnych projektów. W zamian stają się współwłaścicielami firm (otrzymują większość udziałów).

Zazwyczaj fundusze *venture capital* gwarantują sobie wpływ na strategiczne decyzje w przedsiębiorstwie. Często oznacza to oddanie inwestorowi kontroli nad firmą. ▶



Kredyty z banku lub SKOK-u

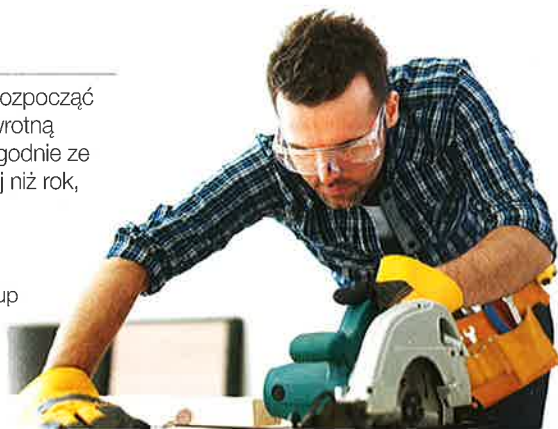
Środki finansowe z banku lub SKOK-u to jedno z najczęstszych źródeł finansowania przedsiębiorstwa. Jednak ich uzyskanie może być trudne. Wiąże się bowiem ze spełnieniem wielu warunków, np. zabezpieczenia kredytu czy małego ryzyka niepowodzenia przedsięwzięcia. Dodatkowo kwota kredytu w przypadku początkujących przedsiębiorców z reguły jest niewielka.

◀ Przed podpisaniem umowy kredytowej należy ją dokładnie przeczytać i zwrócić uwagę na ewentualne dodatkowe koszty związane z kredytem, np. usługi wirtualnego biura księgowego.

Powiatowe urzędy pracy

W powiatowych urzędach pracy osoby bezrobotne chcące rozpocząć działalność gospodarczą mogą liczyć na jednorazową bezzwrotną dotację. Jeśli jednak przedsiębiorca wykorzysta dotację niezgodnie ze złożonym wnioskiem lub będzie prowadzić działalność krócej niż rok, musi zwrócić otrzymaną kwotę wraz z odsetkami.

Dotacja z PUP-ów jest wypłacana z góry. Oznacza to, że nie ma konieczności ponoszenia pierwszych wydatków, np. na zakup potrzebnych narzędzi, z własnej kieszeni. ▶



► Rejestracja działalności gospodarczej

Po wyborze profilu działalności i formy organizacyjno-prawnej przedsiębiorstwa (dostosowanej do charakteru własności i rozmiaru prowadzonej działalności) należy dokonać **rejestracji działalności gospodarczej**. Przedsiębiorca dokonuje tego w **Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej** – CEIDG (osoby fizyczne, wspólnicy spółki cywilnej) bądź w **Krajowym Rejestrze Sądowym** – KRS (osoby prawne, inne jednostki organizacyjne). W przypadku CEIDG oraz wpisu do Krajowego Rejestru Sądowego spółki z ograniczoną odpowiedzialnością; spółki jawnej i spółki komandytowej rejestracja może odbyć się elektronicznie.

Czy wiesz, że...

Drobną działalność zarobkową od 2018 r. można wykonywać bez rejestracji działalności gospodarczej. Według *Prawa przedsiębiorców* działalnością gospodarczą nie jest bowiem działalność wykonywana przez osobę fizyczną, której przychód z tej działalności w żadnym miesiącu nie przekracza 50% kwoty minimalnego wynagrodzenia (1125 zł w 2019 r.) i która w okresie ostatnich 60 miesięcy nie wykonywała działalności gospodarczej.

► Inkubatory przedsiębiorczości

Osoby, które mają problemy z formalnościami związanymi z rozpoczęciem działalności gospodarczej mogą liczyć na pomoc tzw. **inkubatorów przedsiębiorczości**. Są to instytucje, których głównym celem jest szeroko rozumiana pomoc dla nowych firm. Przyszli przedsiębiorcy w zamian za niewielkie opłaty (ok. 200–300 zł miesięcznie) mogą liczyć m.in. na kompleksową obsługę administracyjno-biurową, porady prawne oraz wsparcie w pozyskiwaniu środków finansowych. Z reguły taka pomoc trwa od dwóch do pięciu lat. Studentom i absolwentom uczelni wyższych pomagają specjalne akademickie inkubatory biznesu.



Inkubatory, jak np. Gdański Inkubator Przedsiębiorczości, zazwyczaj mają do dyspozycji dużą powierzchnię biurową, którą wynajmują nowo powstającym przedsiębiorstwom na preferencyjnych warunkach.

Czy wiesz, że...

Inkubatory przedsiębiorczości mogą używać młodym przedsiębiorcom własnej osobowości prawnej. Dzięki temu można realizować swój pomysł na biznes bez rejestrowania przedsiębiorstwa. Nie trzeba też odprowadzać składek ZUS i podatku dochodowego z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej. Znacznie obniża to koszty prowadzenia firmy, szczególnie w pierwszych latach działalności.

► Akceleratory biznesu

Dla już istniejących przedsiębiorstw, które mają konkretny pomysł na biznes i znajdują się jeszcze w tzw. fazie załazkowej, może być przydatny **akcelerator biznesu**. W tym wypadku pomoc jest z reguły krótsza niż w inkubatorach przedsiębiorczości, ale bardziej intensywna i raczej nastawiona na innowacyjne pomysły. Dlatego kieruje się ją głównie do start-upów. Dodatkowo, oprócz wsparcia administracyjno-biurowego, a często też materialnego, przedsiębiorca otrzymuje pomoc merytoryczną przy wprowadzaniu produktu lub usługi na rynek. Akceleratory są więc przeznaczone dla osób na dalszym etapie tworzenia biznesu niż w przypadku inkubatorów.

Warto zajrzeć!
<https://www.startup.pfr.pl/pl/>

Jak założyć jednoosobowe przedsiębiorstwo?

Jeśli wpadniesz na pomysł na biznes, przeanalizujesz już wszystkie „za” i „przeciw” i zdecydujesz się na podjęcie własnej działalności gospodarczej, musisz dokonać jej rejestracji. Najłatwiej i najszybciej zostać przedsiębiorcą jednoosobowym. W tym wypadku działalność zarejestrujesz w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej. Musisz złożyć tam zintegrowany wniosek o wpis do ewidencji działalności gospodarczej. W pewnych wypadkach dopełnienie formalności związanych z założeniem firmy będzie wymagało odwiedzenia kilku innych urzędów.

Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej

- Jako osoba fizyczna złożysz wniosek CEIDG-1 przez stronę internetową www.ceidg.gov.pl.
- Wniosek CEIDG-1 jest jednocześnie:
 - wnioskiem o wpis do Krajowego Rejestru Urzędowego Podmiotów Gospodarki Narodowej REGON,
 - zgłoszeniem identyfikacyjnym albo aktualizacyjnym (numer NIP nadawany przez urząd skarbowy),
 - zgłoszeniem płatnika składek ubezpieczeniowych do ZUS-u lub KRUS-u,
 - oświadczeniem o wyborze formy opodatkowania.
- Jeśli zamierzasz być od razu płatnikiem podatku VAT, możesz jednocześnie złożyć zgłoszenie rejestracyjne VAT-R.

Punkt usługowy

- Aby podjąć dalsze działania związane z uruchomieniem działalności gospodarczej, musisz wyrobić pieczętkę. Na przykład niektóre banki wymagają jej do założenia rachunku bankowego.
- Pieczętka firmowa będzie przydatna do udokumentowania transakcji zawieranych między Twoją firmą a jej kontrahentami, potwierdzania dokumentów urzędowych czy zatwierdzania operacji bankowych.
- Na pieczętkach najczęściej umieszcza się:
 - nazwę firmy,
 - dane teleadresowe,
 - numer NIP.

Bank

- Przepisy prawa nie nakładają na przedsiębiorców bezpośredniego obowiązku posiadania konta firmowego. Wymieniają jednak transakcje, które mogą być przeprowadzane jedynie za jego pośrednictwem. Są to:
 - wszystkie transakcje, których jednorazowa wartość przekracza 15 tys. zł,
 - transakcje, w których stroną jest inny przedsiębiorca,
 - przelewy z tytułu podatków i składek na ZUS.

1

Zgłoszenie rozpoczęcia indywidualnej działalności gospodarczej



2

Wyrobienie pieczętki firmowej



3

Założenie konta firmowego





 Który z elementów procedury rejestracji działalności gospodarczej jest najbardziej skomplikowany? Do kogo zwrócisz się o pomoc w tej kwestii?

Urząd skarbowy

- Jeśli chcesz lub musisz zostać płatnikiem podatku VAT, złóż zgłoszenie rejestracyjne **VAT-R** (jeśli nie zostało to przez Ciebie wykonane podczas rejestracji działalności gospodarczej). Musisz się zarejestrować przed dokonaniem pierwszej czynności podlegającej opodatkowaniu podatkiem VAT.
- Urząd potwierdzi Twoje zgłoszenie przez wydanie w tej sprawie decyzji administracyjnej (**VAT-5**).

Zakład Ubezpieczeń Społecznych

- W terminie siedmiu dni od rozpoczęcia działalności gospodarczej musisz dokonać zgłoszenia do odpowiednich ubezpieczeń społecznych.
- Jeżeli ubezpieczenie będzie przysługiwać Ci jedynie z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej, złóż formularz **ZUS ZUA**.
- Musisz też zgłosić wszystkich pracowników do ubezpieczenia (w ciągu siedmiu dni od chwili ich zatrudnienia).

Organ koncesyjny

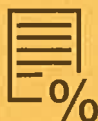
- Działalność gospodarczą możesz podjąć już w dniu złożenia wniosku do CEIDG.
- Tej zasady nie stosuje się, jeśli prowadzenie danej działalności gospodarczej wymaga uzyskania **koncesji, zezwolenia albo wpisu do rejestru działalności regulowanej**. Obowiązki te dotyczą ponad 80 różnych rodzajów działalności gospodarczej, np. świadczenia usług turystycznych.

Urząd skarbowy i poczta

- Przy niektórych rodzajach działalności, jeśli zamierzasz sprzedawać towary lub usługi konsumentom, musisz zakupić **kasę fiskalną** i zarejestrować ją w urzędzie skarbowym.
- Jeśli na potrzeby działalności gospodarczej wykorzystujesz **odbiornik radiowy lub telewizyjny**, musisz go zarejestrować i opłacić **abonament**. Rejestracji dokonasz na poczcie lub przez internet.

4

Rejestracja VAT



5

Zgłoszenie do ubezpieczeń społecznych



6

Uzyskanie koncesji lub zezwolenia (w określonych wypadkach)



7

Rejestracja kasy fiskalnej i odbiornika radiowego lub telewizyjnego



„Piczowanie”, czyli zdobywanie anioła biznesu

By przekonać do inwestycji aniołów biznesu, start-upowcy często muszą przedstawić im prezentację swojego pomysłu. Określa się ją jako „piczowanie” (ang. *pitch* – zdobywać). Jest to słowo pochodzące od *elevator pitch*, czyli krótkiej prezentacji w windzie. Wzięło się stąd, że młodzi ludzie próbowali porozmawiać z dużymi przedsiębiorcami, ale zdawali sobie sprawę z ich braku czasu. Dlatego podczas jednej jazdy windą w biurowcu starali się przekonać inwestorów do wsparcia swojego pomysłu lub choćby umówienia się na spotkanie.



Współcześnie dofinansowanie od aniołów biznesu zdobywa się najczęściej podczas specjalnie organizowanych sesji prezentacji przedsięwzięć.

► Od czego zależą sukces i niepowodzenie przedsiębiorstwa?

Sukces firmy w dużym stopniu zależy od dobrego pomysłu, wytrwałej pracy właścicieli i pracowników, a nieraz od odrobiny szczęścia. Nie można jednak zapominać o innych ważnych czynnikach warunkujących sprawne funkcjonowanie przedsiębiorstwa i osiąganie zysków, np.:

- umiejętności rozwiązywania problemów i skutecznego zarządzania ludźmi opartego na koncepcji przywództwa,
- zdolności oszacowania ryzyka,
- efektywnym wykorzystywaniu środków produkcji,
- innowacyjności,
- szybkości i elastyczności działania,
- umiejętności wykorzystywania szans rynkowych.

Nie wszyscy przedsiębiorcy radzą sobie z wyzwaniami, które wiążą się z prowadzeniem działalności gospodarczej. Niepowodzenie przedsiębiorstwa może wynikać z wielu przyczyn, zarówno tkwiących wewnątrz firmy, jak i wynikających z jej otoczenia.

Najczęściej porażka firmy wynika z takich powodów jak:

- niewłaściwe zarządzanie,
- zły dobór pracowników,
- niewystarczający kapitał na start lub kapitał obrotowy,
- kryzys bądź dekonunktura gospodarcza,
- duża zmienność kursów walut,
- presja konkurencyjna ze strony innych przedsiębiorstw.

► Likwidacja działalności gospodarczej

Niektórzy po osiągnięciu sukcesu rynkowego przedsiębiorstwa, którego są właścicielami, decydują się na jego sprzedaż. Jeszcze inni zamykają firmę, ponieważ nie przynosi ona spodziewanych zysków lub staje się niewypłacalna. W obu sytuacjach zachodzi konieczność **likwidacji działalności gospodarczej**. W wypadku osób prawnych prowadzi ona do utraty osobowości prawnej. Likwidacja może nastąpić przez:

- ogłoszenie upadłości,
- zakończenie działalności gospodarczej.

Podstawą **ogłoszenia upadłości** na wniosek dłużnika jest niewypłacalność przedsiębiorstwa, czyli niewykonywanie zobowiązań, a w wypadku osoby prawnej – istnienie zobowiązań przekraczających wartość majątku, nawet jeśli są spłacane na bieżąco.

Oprócz **dłużnika** wniosek o ogłoszenie upadłości może zgłosić też **wierzyciel**. Powinien on uprawdopodobnić swoją wierzytelność (np. przedstawić kopie niezapłaconych faktur). W przeciwnym razie taki wniosek traktuje się jako złożony w złej wierze (np. w celu podważenia wiarygodności firmy) i nakłada na wnioskodawcę karę wynikającą z *Kodeksu karnego*. Wniosek o upadłość składa się do wydziału gospodarczego sądu rejonowego.

Po podjęciu decyzji o **zakończeniu działalności gospodarczej** przedsiębiorca (jednoosobowa firma lub wspólnik spółki cywilnej) musi oprócz sporządzenia spisu z natury (czyli spisu majątku) i rozliczenia podatku dochodowego oraz VAT-u wypełnić **wniosek CEIDG-1**. Jest on jednocześnie wnioskiem o wykreślenie działalności z CEIDG, urzędu skarbowego, urzędu statystycznego oraz ZUS-u lub KRUS-u. Przedsiębiorca musi złożyć powyższy wniosek w terminie siedmiu dni od dnia zaprzestania wykonywania działalności gospodarczej. W przypadku spółek handlowych należy wyrejestrować przedsiębiorstwo z Krajowego Rejestru Sądowego.

Warto zajrzeć!
<https://www.ceidg.gov.pl>



Aby zakończyć działalność gospodarczą, nie wystarczy zaprzestać sprzedaży towarów lub świadczenia usług. Niezbędne jest również dopełnienie wszystkich formalności.

Przedsiębiorca może zawiesić działalność także czasowo, np. gdy prowadzi sezonowy biznes lub tymczasowo nie uzyskuje przychodów umożliwiających uzyskanie satysfakcjonujących zysków. W trakcie **czasowego zawieszenia działalności gospodarczej** nie jest m.in. zobowiązany do płacenia składek na ubezpieczenie społeczne. W przypadku indywidualnej działalności gospodarczej jej zawieszenie także składa się na formularzu CEIDG-1.

Czy wiesz, że...

Syndyk to osoba wyznaczona przez sąd do zarządzania masą upadłości, czyli majątkiem podmiotu gospodarczego lub instytucji, które zostały postawione w stan upadłości w celu zaspokojenia roszczeń wierzycieli (przeprowadzenia postępowania upadłościowego). Syndyk ustala listę wierzycieli oraz dokonuje podziału sumy uzyskanej z likwidacji aktywów.

Ćwiczenia

1. Zaproponuj źródło finansowania na start następujących działalności:
 - a) usługi projektowania stron internetowych wykonywane w domu przez jednoosobowego przedsiębiorcę,
 - b) handel odzieżą młodzieżową pod logo określonej marki (franczyza) w centrum handlowym,
 - c) produkcja urządzeń elektronicznych do sterowania procesami przemysłowymi,
 - d) produkcja gier edukacyjnych dla dzieci.
2. Znajdź inkubator przedsiębiorczości zlokalizowany najbliżej miejsca Twojego zamieszkania. Pozyskaj podstawowe informacje o wsparciu, jakiego może udzielić początkującemu przedsiębiorcy.
3. Przedstaw możliwe konsekwencje zaprzestania działalności gospodarczej bez jej formalnego wyrejestrowania lub czasowego zawieszenia.

5. Analiza otoczenia

Na tej lekcji dowiesz się: co składa się na otoczenie przedsiębiorstwa • jak dokonać analizy rynku, na którym działa przedsiębiorstwo • czym jest analiza SWOT • na co zwrócić uwagę przy wyborze lokalizacji przedsięwzięcia.

Każde przedsiębiorstwo działa w otoczeniu, które może pozytywnie lub negatywnie wpływać na jego działalność i uzyskiwane wyniki finansowe. Konieczne jest więc poznanie tego otoczenia przed rozpoczęciem działalności. Musimy dokonać analizy rynku, na którym ma działać przedsiębiorstwo – nie tylko pod kątem konkurencji, lecz przede wszystkich potencjalnych klientów. W przeciwnym razie możemy wpaść w niepotrzebne kłopoty. To tak jakby wyjeżdżać na dłuższy czas do jakiegoś egzotycznego kraju i nie sprawdzić informacji o panujących tam warunkach życia.



Dla niektórych działalności istotne znaczenie ma dostęp do infrastruktury jako elementu otoczenia. Przykładami takiej działalności są duże centra handlowe, które często buduje się przy węzłach autostradowych.

► Otoczenie przedsiębiorstwa

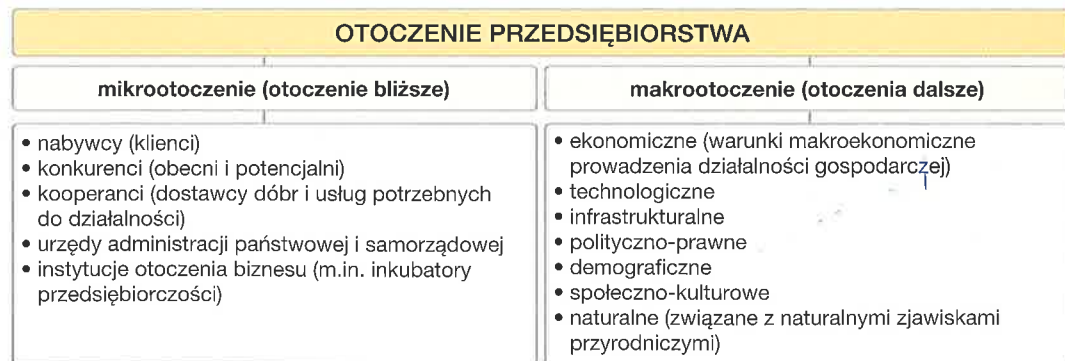
Po wyborze pomysłu na biznes lub inne przedsięwzięcie, czyli określeniu profilu działalności firmy, należy dokonać analizy otoczenia przedsiębiorstwa. Otoczenie przedsiębiorstwa można podzielić na:

- mikrootoczenie,
- makrootoczenie.

Mikrootoczenie obejmuje podmioty pozostające w bezpośrednim kontakcie z danym przedsiębiorstwem, a przez to mające wpływ

na jego działalność. Mikrootoczenie jest zatem inne dla każdego przedsiębiorstwa. Natomiast na **makrootoczenie** składają się różnego typu warunki prowadzenia działalności gospodarczej, na które przedsiębiorstwo nie ma wpływu. Otoczenie dalsze jest zatem podobne dla wszystkich firm działających na określonym rynku. Przykłady elementów mikro- i makrootoczenia przedsiębiorstwa wymieniono na schemacie poniżej.

Elementy otoczenia przedsiębiorstwa



► Analiza rynku

W analizie otoczenia przedsiębiorstwa niezwykle ważną rolę odgrywa poznanie **ryнку**, na którym będzie prowadzona działalność gospodarcza. Jest to podstawowy element biznesplanu, dzięki któremu później można projektować działania marketingowe (zostaną one szerzej przedstawione w jednej z kolejnych lekcji). W analizie rynku (której przykład zamieszczono poniżej) należy przede wszystkim wskazać i scharakteryzować:

- **konkurencyjne przedsiębiorstwa**, dzięki odpowiedzi na pytania:
 - „ile podmiotów na rynku oferuje ten sam produkt lub usługę?”,
 - „jaka jest wielkość tych podmiotów i ich pozycja na rynku?”,
 - „jakie oferują produkty lub usługi?”,
 - „jakie są mocne i słabe strony oferty konkurentów?”;
- **grupę docelową**, czyli odbiorców (potencjalnych klientów), do których kierowana jest oferta przedsiębiorstwa. W tym celu

należy odpowiedzieć, np. w oparciu o przeprowadzone badania ankietowe, m.in. na następujące pytania na temat odbiorców:

- „jakie mogą mieć potrzeby i jak można je zaspokoić?”,
- „kim są i ile mają lat?”,
- „gdzie mieszkają, uczą się i pracują oraz ilu zamieszkuje obszar przyszłej działalności przedsiębiorstwa?”,
- „jaki jest ich status materialny?”.

Warto zapamiętać!

Analiza rynku – badanie zmian w procesach rynkowych (cen, podaży, popytu, działań konkurentów, gustów klientów, mody itp.) potrzebne przedsiębiorcy do ustalania strategii działalności.

Rynek potencjalny – producenci i konsumenci zainteresowani określonymi usługami bądź produktami. Jest określany na podstawie badań, w których konsumenci wyrażają zainteresowanie lub brak zainteresowania towarami lub usługami mającymi pojawić się w sprzedaży.

Przykład

Analiza rynku dla stołówki zlokalizowanej przy szkołach średnich

Przeprowadzenie prostej analizy rynku dla stołówki oferującej obiady w godzinach wczesnopopołudniowych należy rozpocząć od oszacowania liczby zainteresowanych konsumentów. Można przyjąć, że klientami będą głównie uczniowie z trzech pobliskich szkół średnich i okoliczni mieszkańcy. Jeżeli co 10. z nich odpowie „tak” na pytanie: „Czy jesteś zainteresowany jedzeniem obiadów w stołówce?”, można przyjąć, że 10% ogólnej liczby konsumentów będzie stanowić potencjalny rynek.

Jednak samo zainteresowanie danym produktem nie wystarczy, by w pełni zdefiniować rynek. Potencjalni klienci muszą jeszcze mieć wystarczające środki finansowe, aby móc nabyć produkt. Powinni więc twierdząc odpowiedzieć na pytanie: „Czy możesz pozwolić sobie na jedzenie obiadów w stołówce?”. Im wyższa cena obiadów, tym mniej będzie odpowiedzi „tak”. Wobec tego warto zadać dodatkowe pytanie: „Jaką sumę możesz przeznaczyć na codzienny obiad?”. Dzięki temu można określić prawdopodobne przedziały cenowe, które są akceptowalne dla przedsiębiorcy i klientów.

Badając rynek, warto też zadać inne pytania o preferencje klientów, np. dotyczące dogodnych godzin otwarcia lub skład menu. Może okazać się, że uczniowie preferują kotlety schabowe z kapustą, a uczennice sałatki z grillowanym kurczakiem, przy czym większość potencjalnych klientów woli rosół i zupę pomidorową od grzybowej. Dzięki odpowiedziom powinno udać się skomponować zestawy obiadowe, które będą bardziej odpowiadały klientom.

Podczas analizy rynku należy również ustalić, jakie są relacje wielkości popytu w stosunku do wielkości podaży na konkretne produkty i usługi. Warto przy tym pamiętać, że na sytuację rynkową wpływają m.in. przyzwyczajenia konsumentów, ich styl życia, preferencje, moda i reklama. Może to przekładać się na wielkość popytu na produkty lub usługi oferowane przez firmę w dłuższym okresie.

Dzięki dobrej analizie rynku – konkurentów i potencjalnych klientów – można dokonać szczegółowej charakterystyki sprzedawanych towarów lub świadczonych usług. W biznesplanie należy podać argumenty wskazujące na to, że oferta firmy ma szansę zostać zauważona i doceniona przez klientów.

► Analiza SWOT

Jedną z metod oceny otoczenia przedsiębiorstwa i jego potencjału wewnętrznego jest **analiza SWOT** (jej przykład zamieszczono poniżej). Pozwala ona na zidentyfikowanie mocnych (*strengths*) i słabych (*weaknesses*) stron przedsiębiorstwa oraz jego szans (*opportunities*) i zagrożeń (*threats*). Ogólne założenie analizy SWOT to wykorzystywanie szans dzięki mocnym stronom oraz unikanie zagrożeń i pokonywanie słabości. Przeprowadzając analizę, należy pamiętać, by odróżniać silne strony od szans, a słabe strony – od zagrożeń. Silne i słabe strony przedsiębiorstwa są czynnikami wewnętrznymi, a szanse i zagrożenia wynikają z otoczenia zewnętrznego.



Przykład

Analiza strategiczna – analiza SWOT klubu fitness zlokalizowanego w mieście liczącym poniżej 15 tys. mieszkańców

Czynniki wewnętrzne	
mocne strony	słabe strony
- wykwalifikowany personel gwarantujący wysoki poziom usług - nowoczesny sprzęt - dostosowanie cen do możliwości klientów - lokalizacja w centrum miasta (blisko dworca autobusowego i szkół średnich)	- brak własnego lokalu – konieczność wynajmu - małe doświadczenie właścicieli w prowadzeniu biznesu - krótki okres funkcjonowania na rynku - ograniczone środki na działania marketingowe
Czynniki zewnętrzne	
szanse	zagrożenia
- niemal monopolistyczna pozycja na lokalnym rynku ze względu na brak konkurencji - duży potencjalny popyt na tego typu usługi (potwierdzony badaniami rynkowymi) - zwiększająca się popularność zdrowego stylu życia - systematyczny wzrost płac i tym samym zamożności potencjalnych klientów - możliwość wykupienia wynajmowanego obiektu - możliwość rozszerzenia działalności o nowe usługi (np. zajęcia dla kobiet w ciąży) - powstanie filii uczelni wyższej i napływ studentów - możliwość pozyskania dodatkowych środków na rozwój z funduszy europejskich	- pojawienie się konkurencji o dużych możliwościach inwestowania - wzrost cen wynajmu lokalu wynikający z braku możliwości podpisania długoterminowej umowy najmu ze stałym czynszem - niestabilność przepisów prawnych w zakresie podatków - duży wzrost kosztów mediów - niż demograficzny i emigracja młodych ludzi do dużych miast, mające odzwierciedlenie w spadku liczby klientów z grupy 15–35 lat



W przypadku handlu artykułami powszechnego użytku, np. odzieżą, bardzo ważna jest lokalizacja sklepu. Czasem dużą rolę odgrywają niewielkie odległości. Na przykład lokalizacja przy głównej ulicy handlowej w danym mieście daje szansę na o wiele większe przychody niż przy przecznicy zaledwie 100–200 m obok.

▶ Analiza rynku a wybór lokalizacji działalności

W niektórych branżach kluczową sprawą jest wybór zarówno siedziby kierownictwa, jak i miejsca prowadzenia działalności gospodarczej. Przedsiębiorca świadczący usługi na odległość i kontaktujący się z klientami kanałami elektronicznymi może nie przywiązywać większej wagi do lokalizacji firmy. Zapewne powinien zastanowić się, czy jeśli prowadzi sklep internetowy, to dogodny dojazd będą do niego mieli dostawcy towarów lub konsumenci chcący skorzystać z możliwości odbioru osobistego. Niemniej w tym wypadku przedsiębiorstwo nie musi być zlokalizowane przy ruchliwej ulicy, pełnej potencjalnych klientów.

Inaczej przedstawia się sytuacja w przypadku właściciela punktu ksero. Dla niego miejsce prowadzenia działalności gospodarczej

ma ogromne znaczenie. Dogodne byłoby np. położenie w kampusie wyższej uczelni, gdzie przedsiębiorstwo odpowiadałoby na codzienne potrzeby setek studentów przygotowujących się do zajęć.

Dlatego, jeśli to możliwe, należy uzależnić wybór miejsca działalności od wyników analizy rynku. Oczywiście czasem wybór siedziby jest podyktowany innymi czynnikami, jak np. posiadanie własnego lokalu. Jeśli jednak lokal ma być wynajmowany, to należy kierować się nie tylko ceną, lecz także bliskością potencjalnych klientów i odległością od konkurencji. Dlatego choć lokalizację siedziby określa się na początku biznesplanu (w charakterystyce przedsiębiorstwa), to po analizie rynku warto wrócić do tego tematu i zastanowić się, czy wybrane miejsce jest najlepsze z możliwych z punktu widzenia otoczenia przedsiębiorstwa.

Ćwiczenia

1. Zakwalifikuj podane elementy otoczenia do mikro- i makrootoczenia: dostawcy mediów, klienci, infrastruktura transportu drogowego, lotnisko, akty prawne dotyczące prowadzenia działalności.
2. Wyobraź sobie, że chcesz założyć serwis rowerowy w swojej okolicy. Wykonaj krótką analizę rynku pod kątem konkurencji i potencjalnych klientów.
3. Przeprowadź analizę SWOT dla małego sklepu, w którym często robisz zakupy. W razie trudności w identyfikacji mocnych i słabych stron zwróć się do właściciela z odpowiednimi pytaniami.
4. Wskaż na planie miejscowości, w której mieszkasz, najlepszą lokalizację dla: sklepu spożywczego, warsztatu samochodowego, składu budowlanego, producenta bram garażowych. Uzasadnij swój wybór.

6. Zarządzanie przedsiębiorstwem

Na tej lekcji dowiesz się: jak przebiega proces zarządzania • na czym polega organizacja pracy • jak należy dobierać pracowników • jakie są zasady skutecznego zarządzania ludźmi opartego na koncepcji przywództwa.

Przedsiębiorca w firmie jednoosobowej jest równocześnie szefem i podwładnym. Pod pewnymi względami ma więc dogodną sytuację. Jeśli jednak zatrudni choć jednego pracownika, będą tworzyć zespół. Wówczas niezbędne okaże się nabycie nowych umiejętności: zarządzania i organizowania pracy, a przede wszystkim działania w zespole.

► Zarządzanie

Zarządzanie to ogół działań, które zmierzają do efektywnego wykorzystania posiadanych zasobów siły roboczej (określanych często jako zasoby ludzkie bądź kapitał ludzki), dostępnych środków materialnych i finansowych oraz informacji. Działania składające się na proces zarządzania, którego przebieg przedstawiono na schemacie, nazywa się **funkcjami zarządzania**.

Do działań tych zalicza się:

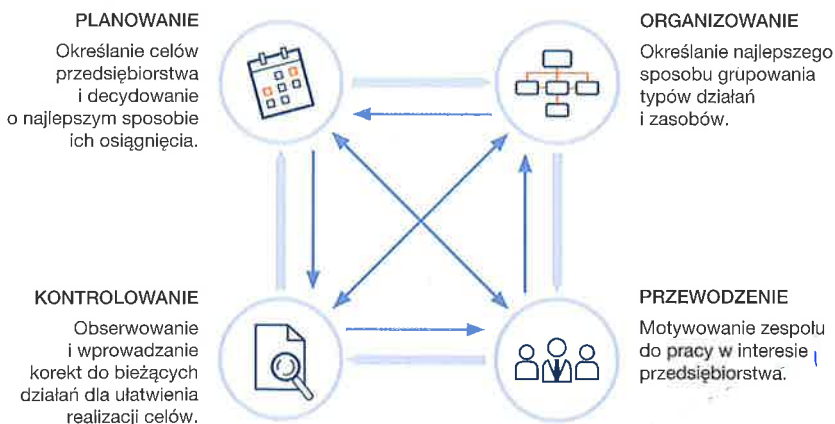
- planowanie i podejmowanie decyzji,
- organizowanie,
- przewodzenie, czyli kierowanie ludźmi,
- kontrolowanie.

► Planowanie

Planowanie to formułowanie celów przedsiębiorstwa, określanie sposobów ich osiągnięcia oraz uruchomienie niezbędnych do tego zasobów (ludzkich, rzeczowych, finansowych i informacyjnych). W tej fazie zarządzania jest także ustalana kolejność realizacji planowanych działań. W efekcie powstaje plan działalności przedsiębiorstwa. Ze względu na okres, jaki obejmuje, wyróżnia się:

- plan długookresowy (strategiczny),
- plan średniookresowy (taktyczny),
- plan krótkookresowy (operacyjny).

Przebieg procesu zarządzania



— wykonywanie funkcji w teorii

— występujące w praktyce zależności między funkcjami

W przypadku planowania odnoszącego się do zasobów ludzkich należy wziąć pod uwagę optymalne wykorzystanie zdolności i umiejętności poszczególnych pracowników. Polega to na przydzieleniu im określonych zadań w zależności od predyspozycji zawodowych. W przypadku zasobów rzeczowych i finansowych należy szczególną uwagę zwrócić na zasadę racjonalnego gospodarowania tymi zasobami i oszczędnościami. Trzeba dobrać odpowiednią ilość środków i materiałów pozwalających na rzetelne wykonanie działań, ale ustrzec się marnotrawstwa.

► Organizowanie

Plan działalności przedsiębiorstwa pomaga ukształtować strukturę organizacyjną, która zapewni realizację przyjętych zamierzeń. Jest on punktem wyjścia dla działań podejmowanych na etapie organizowania pracy. Do działań tych zalicza się:

- dokonywanie podziału pracy,
- delegowanie (przekazywanie uprawnień),



Dobra organizacja pracy zespołu opiera się na efektywnym podziale zadań (m.in. według kompetencji pracowników) i precyzyjnym informowaniu o nich.

- zapewnianie pracownikom informacji oraz warunków niezbędnych do wypełniania powierzonych im zadań,
- pozyskiwanie i odpowiednie rozmieszczanie (określane jako alokacja) zasobów ludzkich, rzeczowych, finansowych i informacyjnych.

Podczas organizacji pracy w przedsiębiorstwie powinno się kierować zasadami, które wymieniono poniżej.

Zasady organizacji pracy w przedsiębiorstwie

Aby umiejętnie zarządzać przedsiębiorstwem, należy odpowiednio organizować pracę zespołu. Ważne jest przy tym respektowanie kilku nadrzędnych zasad:

- podziału pracy,
- koncentracji pracy,
- powtarzalności czynności jednej osoby,
- koordynacji pracy w miejscu i czasie oraz odpowiedniego doboru ludzi, narzędzi i materiałów,
- optymalnego wykorzystania maszyn i urządzeń oraz nakładów pracy,
- intensyfikacji pracy,
- odpowiedniego wyposażenia technicznego stanowisk pracy i właściwej organizacji, prowadzących do jak największej wydajności,
- kompleksowego działania,
- całościowego postrzeganie procesu pracy,
- ciągłości i równomiernego tempa pracy,
- przydziału pracy według predyspozycji pracowników.



► Dobór pracowników i struktura organizacyjna

Kluczową kwestią w tworzeniu struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa, która stanowi podstawowy element biznesplanu, jest właściwy dobór pracowników. Od kandydatów oczekuje się określonego wykształcenia, ale również ważne są: chęć rozwoju, otwartość na wyzwania i zmiany oraz sposób planowania przyszłości. Liczy się też kultura osobista.

Do innych ważnych kryteriów, które należy brać pod uwagę przy wyborze pracowników, należą:

- referencje z poprzedniego miejsca pracy,
- dodatkowe uprawnienia i kwalifikacje,
- staż pracy na podobnym stanowisku i zdobyte wtedy doświadczenie zawodowe,
- kompetencje społeczne w zakresie komunikacji interpersonalnej i pracy zespołowej,
- kompetencje osobiste związane m.in. ze zdolnością samodzielnego myślenia

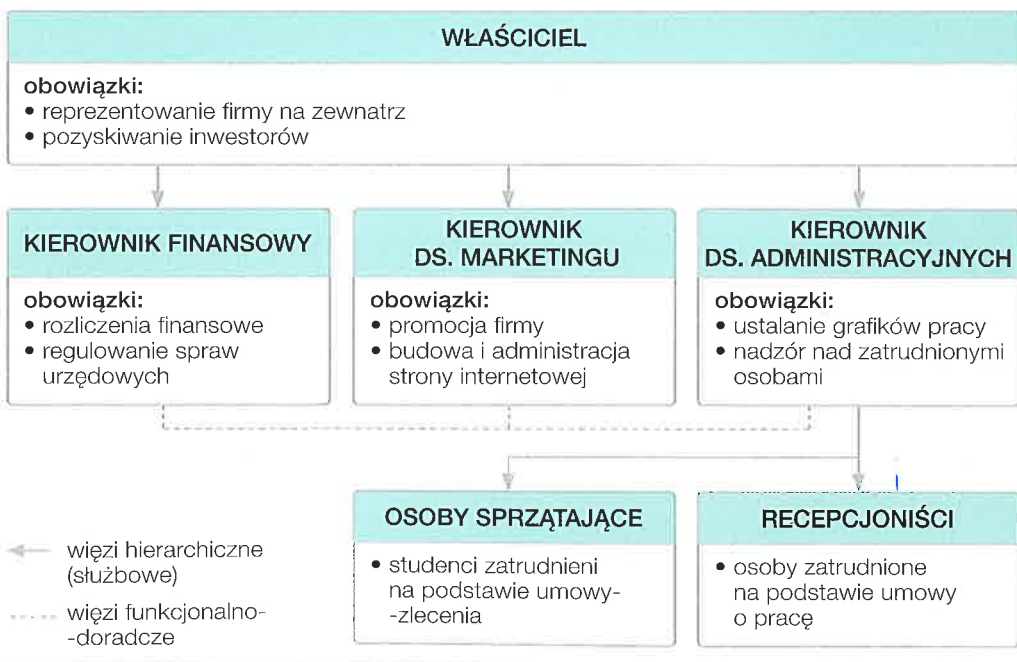
i podejmowania decyzji, przedsiębiorczością (w tym silną motywacją do pracy i chęcią zdobywania wiedzy i umiejętności) oraz odpowiednią organizacją pracy własnej,

- znajomość języków obcych.

Dobrym sposobem scharakteryzowania **struktury organizacyjnej** firmy dla celów biznesplanu jest zilustrowanie jej na schemacie ukazującym zakres odpowiedzialności za poszczególne działania, tak jak to przedstawiono w poniższym przykładzie. Na potrzeby biznesplanu podaje się oprócz schematu także planowaną liczbę pracowników, kryteria ich doboru, przydzielane zadania oraz wysokość płac na poszczególnych stanowiskach. Następnie należy przedstawić metody zarządzania przedsiębiorstwem. Warto przy tym pamiętać, że powszechnie uznaje się, że współcześnie najlepsze efekty daje zarządzanie oparte na koncepcji przywództwa.

Przykład

Struktura organizacyjna małego hostelu



► Na czym polega przewodzenie?

Przewodzenie, czyli kierowanie ludźmi, polega na podejmowaniu takich działań, by pracownicy współpracowali ze sobą w interesie przedsiębiorstwa. Najważniejszą rolę w tym procesie odgrywa **kierownik** (dyrektor, menedżer), powołany na stanowisko w wyniku awansu, bądź **lider**, z reguły wyłoniony przez zespół w sposób niesformalizowany. Wybierają oni jeden ze **stylów kierowania**:

- **autokratyczny** – kierownik podejmuje decyzje bez konsultacji z podwładnymi oraz nie wyjaśnia im celu działań,
- **demokratyczny** (partycypacyjny) – kierownik konsultuje decyzje z podwładnymi i daje im większą samodzielność w działaniu,
- **liberalny** – kierownik pozostawia podwładnym swobodę w podejmowaniu decyzji.

Współcześnie w odniesieniu do zasobów ludzkich (inaczej: HR, ang. *human resources*) najczęściej stosuje się **zarządzanie oparte na koncepcji przywództwa**, w którym

kierownik lub lider powinien stać się przywódcą (jego cechy zamieszczono na ilustracji poniżej). Ten model polega głównie na inspirowaniu i motywowaniu pracowników do działania, na zaufaniu i wierze w ich potencjał. Kontrolę oraz stosowanie kar wobec pracowników ogranicza się do minimum. Zastępuje je samodyscyplina wykonawców, czyli członków zespołu. Mają oni tak dobierane zadania, aby najoptymalniejszy wykorzystywać ich potencjał. Dzięki temu kierownik – przywódca nie musi się angażować we wszystkie działania i ich kontrolować. Ma zatem więcej czasu na myślenie strategiczne (o długofalowych celach przedsiębiorstwa). Takie podejście do zarządzania wymaga jednak zrozumienia idei także przez członków zespołu.

Warto zapamiętać!

Styl kierowania – sposób postępowania kierownika w stosunku do podwładnych.

Cechy dobrego przywódcy (kierownika lub lidera) zespołu

Każde przedsiębiorstwo potrzebuje osoby, która będzie kompetentnie kierowała zespołem. Jaki zatem jest idealny kierownik działający zgodnie z koncepcją przywództwa?

- Motywuje pracowników i samego siebie do działania.
- Konsekwentnie dąży do osiągnięcia wyznaczonych celów.
- Jest optymistycznie nastawiony do pracy i do ludzi.
- Łatwo nawiązuje kontakty.
- Ufa ludziom i wierzy w nich.
- Postępuje uczciwie i sprawiedliwie.
- Rozwiązuje konflikty zgodnie z zasadą „wygrana-wygrana”, czyli tak, aby obie strony były zadowolone z rozwiązania.
- Szanuje podwładnych (członków zespołu).
- Chętnie pomaga innym.
- Jasno formułuje myśli.
- Jest pewny siebie.
- Umiejętnie gospodaruje czasem.
- Ciągłe się doskonalenie i doskonalenie swoich umiejętności.



► Jak motywować pracowników?

Istnieją trzy podstawowe sposoby motywowania pracowników:

- **przymus** (nakazy, zakazy itp.),
- **zachęta** (przejawiająca się np. w postaci przyznania podwyżki, dania awansu),
- **perswazja** (wywieranie wpływu za pomocą racjonalnej argumentacji lub oddziaływania na emocje).

Najskuteczniejsze okazuje się łączenie tych sposobów i dostosowywanie ich do sytuacji oraz podwładnych. W przypadku zarządzania opartego na przywództwie przymus zostaje zredukowany do minimum. Autorytet lidera i umiejętne przewodzenie z reguły wystarczają do zaangażowania ludzi.

► Praca zespołowa

W każdym przedsiębiorstwie istotne znaczenie ma praca zespołowa. Jej efektywność zależy w dużej mierze od kierownika (lidera), jego umiejętności budowania zespołu oraz kierowania nim. Dobrze dobrany zespół i uzupełniające się kompetencje jego członków, a także odpowiedni podział zadań uruchamiają tzw. **efekt synergii**, dzięki któremu zadania wykonywane są efektywniej.

► Zasady pracy zespołowej

Zespół dobrze współpracuje, jeśli są przestrzegane takie zasady jak:

- demokratyczne ustalanie celów,
- wspólne uzgadnianie oczekiwanych rezultatów działań i metod ich mierzenia,
- właściwy dobór ról w zespole, dopasowany do możliwości poszczególnych członków (uwzględniający ich predyspozycje, zdolności i zainteresowania),
- przestrzeganie uzgodnionych norm pracy zespołowej oraz norm czasowych,
- kreatywność i inicjatywa w zgłaszaniu pomysłów dotyczących pracy zespołu,
- otwartość, szczerość i lojalność wobec członków grupy oraz tolerancja dla poglądów innych.

Warto zapamiętać!

Motywowanie – oddziaływanie na ludzi, dzięki któremu wykonują oni pracę w określony sposób i osiągają efekty założone przez kierownika (lidera).

Efekt synergii – uzyskanie wielokrotnionych korzyści dzięki umiejętnemu połączeniu części składowych całości. Przyjmuje się, że praca zespołowa dzięki synergii jest efektywniejsza niż suma efektów pracy indywidualnej.

Zarządzanie przez cele

Jednym ze sposobów motywowania ludzi jest zarządzanie przez cele. Według tej koncepcji przełożony i podwładny powinni w atmosferze zaufania i lojalności ustalać wspólne cele do realizacji. Najlepiej, by były one umiarkowane, trudne i konkretne. Pracownik musi je akceptować, aby mógł w pełni zaangażować się w ich osiągnięcie. Dzięki temu cele te są realistyczne, a pracownik chętnie je realizuje. Osiągnięcie celów przynosi mu satysfakcję, ponieważ czuje się ich współtwórcą.

Wokół nas



Zarządzanie przez cele to także wspólne ustalanie sposobu określenia, w jakim stopniu założony cel został wykonany, a następnie wspólne ocenianie uzyskanych wyników.



Sukces to zasługa nie tylko lidera zespołu. W równym stopniu na jego osiągnięcie wpływa praca wykonawcy.

Praca zespołowa powinna opierać się również na zasadzie optymalnej liczby członków zespołu. Polega ona na doborze odpowiedniej liczby osób do konkretnych zadań. Liczba ta nie powinna być ani zbyt duża (zakłóca to współpracę), ani zbyt mała (wtedy nie ma możliwości wywiązania się z obowiązków). Najefektywniejsze dla niezbyt skomplikowanych i mało czasochłonnych zadań jest stworzenie zespołów kilkusobowych.

► Cechy wykonawcy

W zespole ważny jest nie tylko lider, lecz także każdy z członków, czyli **wykonawców**. Wykonawca wdraża w życie koncepcje i plany opracowane przez grupę. Cechuje go systematyczność, nastawiona na efekty praca. Dobry wykonawca powinien:

- być obowiązkowy, pracowity i zdyscyplinowany,
- zachowywać się przewidywalnie,
- być stanowczy i opanowany,
- mieć zdolności organizacyjne.

► Kontrolowanie

Kontrolowanie wykonanych działań polega na dopilnowywaniu tego, aby działania były realizowane zgodnie z planem. Jeśli po porównaniu osiągniętego stanu ze stanem zakładanym okaże się, że znacząco się od siebie różnią, wtedy konieczne jest wprowadzenie korekt. Zarządzając zgodnie z koncepcją przywództwa, nie szuka się winnych niepowodzenia w realizacji danego celu i nie dąży do ukarania pracowników, ale do znalezienia przyczyny zaistniałej sytuacji i wyciągnięcia wniosków na przyszłość.

Czy wiesz, że...

Zasady zarządzania stosuje się nie tylko w przedsiębiorstwach, lecz także w innych instytucjach, m.in. urzędach czy organizacjach pozarządowych (np. niosących pomoc ubogim). Szczęólnego znaczenia nabiera wówczas umiejętność zarządzania oparta na koncepcji przywództwa. Z reguły w tych instytucjach możliwości motywowania współpracowników awansem czy premiami są bowiem ograniczone.



Ćwiczenia

1. Wyjaśnij, na czym polega wybrany przez Ciebie jeden z czterech podstawowych elementów procesu zarządzania.
2. Zweryfikuj hipotezę, że tradycyjne kierowanie ludźmi nie przynosi tak dobrych efektów jak kierowanie oparte na koncepcji przywództwa.
3. Uzasadnij, dlaczego motywowanie środkami przymusu rzadko przynosi dobre rezultaty.
4. Wybierz najważniejszą według Ciebie cechę lidera i cechę wykonawcy. Uzasadnij swój wybór.

7. Marketing

Na tej lekcji dowiesz się: czym jest marketing • jakie są główne instrumenty marketingu, szczególnie w zakresie promocji.

Sprzedanie dóbr jest w gospodarce rynkowej równie ważne jak ich wyprodukowanie. Dla tego przedsiębiorstwa prześcigają się w pomysłach na dotarcie z produktem lub usługą do kupujących. W osiągnięciu tego celu pomagają specjaliści od marketingu.

► Czym jest marketing?

Marketing definiuje się jako działania, które w pierwszej kolejności polegają na rozpoznawaniu i kształtowaniu potrzeb odbiorców. Następnie przedsiębiorstwo określa, które z nich może zaspokoić. Na tej podstawie projektuje produkty. Na końcu stara się sprzedać je w jak największej cenie i ilości. Działania te pozwalają na osiągnięcie możliwie najwyższych zysków.

Głównymi celami marketingu są:

- kształtowanie produkcji i polityki cen dzięki analizie rynkowych zachowań klientów przeprowadzonej na podstawie badań marketingowych,

- poprawa jakości produktów i usług,
- dopasowanie kanałów dystrybucji towarów i usług do preferencji klientów,
- zwiększenie sprzedaży towarów i usług,
- kreowanie i pobudzanie nowych potrzeb klientów oraz zaspokajanie już istniejących potrzeb.

Określenie działań służących realizacji tych celów, a więc działań marketingowych, jest jednym z podstawowych elementów każdego biznesplanu.

► Marketing mix

Działania marketingowe przeprowadza się za pomocą **marketing mix**. Jest to zbiór instrumentów marketingowych, który tworzą cztery elementy (ich charakterystykę zamieszczono na ilustracji poniżej). Często – od angielskich określeń – nazywa się je 4P. Są to: *product* – **produkt**, *price* – **cena**, *place* – **miejsce**, czyli **dystrybucja**, i *promotion* – **promocja**.

Elementy *marketing mix*

Promocja – obejmuje wszelkie działania, których celem jest zainteresowanie potencjalnych klientów produktem, a następnie skłonienie ich do jego zakupu.

Dystrybucja – obejmuje planowanie, organizowanie i kontrolę dostarczania produktów na rynek, tak aby odpowiadało to konsumentom, a producentom zapewniało jak najwyższy zysk.

Produkt – najważniejszy przedmiot działań marketingu. Jego brak sprawia, że podejmowanie jakichkolwiek działań marketingowych jest pozbawione sensu. Produkt określany jest m.in. przez swoją jakość, wygląd i markę.

Cena – odgrywa decydującą rolę przy podejmowaniu decyzji o zakupie danego produktu. Musi być ona adekwatna do jego jakości, a zarazem pokrywać koszty produkcji. Cena musi być również konkurencyjna w stosunku do cen podobnych produktów na rynku.



Skuteczne połączenie tych elementów, a więc posiadanie odpowiedniego produktu (właściwie promowanego i sprzedawanego po odpowiedniej cenie oraz we właściwym miejscu i czasie), jest zasadniczym warunkiem osiągnięcia sukcesu przez przedsiębiorstwo.

► Promocja, czyli komunikowanie się z odbiorcami

Szczególne znaczenie w *marketing mix* ma promocja, która jest systemem komunikowania się przedsiębiorstwa z odbiorcami. Polega ona na informowaniu o właściwościach towarów lub usług (głównie ukazywaniu ich zalet) w celu skłonienia klientów do zakupu. Jednocześnie sprzyja rozpowszechnianiu znajomości produktu (lub samej marki). Do działań promocyjnych zalicza się:

- reklamę,
- sprzedaż osobistą,
- promocję sprzedaży,
- działania *public relations*.

Nadrzędnym celem promocji jest doprowadzenie do sprzedaży danego towaru lub usługi. Do celów szczegółowych należy natomiast zaliczyć:

- wprowadzenie na rynek nowego produktu,
- pozyskiwanie nowych nabywców,
- podtrzymanie dotychczasowej sprzedaży,
- zwiększanie wydajności sprzedaży,
- uzyskiwanie przewagi konkurencyjnej.



Na billboardach oprócz reklam komercyjnych (promujących dany produkt) pojawiają się także reklamy społeczne, propagujące idee pozytywne dla społeczeństwa.

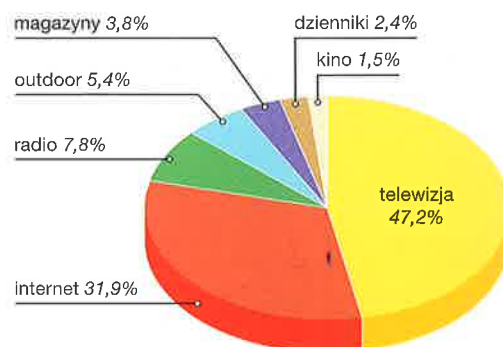
► Reklama

Reklama jest głównym elementem promocji i tym samym ważną częścią marketingu. Polega na przekazywaniu klientom informacji o produkcie, a także na kształtowaniu ich potrzeb i sterowaniu wielkością popytu. Reklama wykorzystuje różne środki przekazu, czyli **media reklamowe** (udział poszczególnych mediów w rynku reklamowym w Polsce można zobaczyć na wykresie poniżej).

Podstawowym celem działań reklamowych jest przyciągnięcie uwagi potencjalnego nabywcy oraz wzbudzenie w nim chęci zakupu reklamowanych produktów i wskazanie sposobów ich nabycia. W zależności od szczegółowych celów wyróżnia się reklamę:

- **wprowadzającą** (nowy produkt na rynek),
- **informacyjną** (zwracającą uwagę na korzyści, jakie z zakupu odniesie klient),
- **utrwalającą** (przypominającą o produkcie),
- **konkurencyjną** (przekonującą do zakupu produktu danej firmy zamiast produktu konkurencji),
- **prestiżową** (służącą do podkreślenia szczególnego znaczenia produktu bądź całej firmy na rynku).

Niektóre reklamy na długo zostają w pamięci odbiorców dzięki chwytliwym **sloganom** (hasłom reklamowym). Ze względu na duże znaczenie sloganu warto pomyśleć o nim już na etapie biznesplanu.



Udział poszczególnych mediów w rynku reklamowym (według wartości wydatków) w Polsce w 2017 r.

Narzędzia promocji

Działania promocyjne stosuje się głównie po to, by poinformować klientów, że na rynku pojawił się dany produkt, gdzie i w jakiej cenie można go nabyć oraz w jakich odmianach występuje. Do tego celu wykorzystuje się poniższe narzędzia promocji.

Reklama

Kieruje się ją do szerokiego grona odbiorców (klientów) m.in. przez: środki masowego przekazu (np. radio i telewizję), internet (e-mailing, bannery itp.), wydawnictwa reklamowe (foldery, katalogi, prospekty itp.) czy billboardy i plakaty.

Duże sieci handlowe informują o swojej ofercie w gazetkach promocyjnych, dostarczanych klientom do skrzynek pocztowych. ►



Public relations (PR)

Są to wielostronne kontakty firmy z otoczeniem (klientami, dostawcami, akcjonariuszami, opinią publiczną) oraz ogół działań związanych z pobudzaniem i utrzymywaniem zainteresowania przedsiębiorstwem (instytucją), wywoływaniem pozytywnego nastawienia i pozyskaniem zaufania do danej firmy. Działania te obejmują m.in.: wywiady w środkach masowego przekazu, sponsoring czy finansowane akcje charytatywne.

◀ Jednym z częściej wykorzystywanych działań PR są spotkania z liderami opinii publicznej, np. dziennikarzami, artystami czy sportowcami. Dzięki swojej popularności liderzy opinii często pełnią funkcję ambasadorów marki.



Promocje sprzedaży

Objęmuje krótkookresowe działania przedsiębiorstwa wykorzystujące bodźce ekonomiczne w celu pobudzenia sprzedaży produktu lub usługi, takie jak: obniżki cen (rabaty, przeceny), upominki (w tym np. premie od zakupu), loterie i programy lojalnościowe dla klientów (np. karty stałego klienta).

Przykładem promocji sprzedaży są posezonne wyprzedaże. Podczas nich firmy kuszą klientów dużymi obniżkami cen produktów. ►



Sprzedaż osobista

Polega na bezpośredniej rozmowie sprzedawcy z klientem. Może przybrać formę np. telesprzedaży, prezentacji na targach lub wystawach czy też sprzedaży za pośrednictwem przedstawicieli firmy, np. konsultantów.

◀ Sprzedaż osobista sprawdza się zwłaszcza wtedy, gdy produkt wymaga demonstracji działania i przeprowadzenia próby przez klienta, np. podczas zakupu samochodu w salonie.



► Oddziaływanie reklamy na konsumenta

Stosowanie reklam przez przedsiębiorstwa przynosi wiele korzyści nie tylko firmie, lecz także konsumentowi. Dzięki reklamie zapoznaje się on z konkretnymi markami lub z samym produktem. Ponadto za sprawą konkurencji ma możliwość wyboru spośród zróżnicowanej oferty rynkowej. Wpływa to na udoskonalanie towarów i usług oraz obniżanie ich cen.

Negatywne oddziaływanie reklamy, zwłaszcza perswazyjnej, przejawia się w podejmowaniu przez konsumenta nieracjonalnych decyzji. Kupuje on produkt, którego nie potrzebuje i którego nie zamierzał kupić, lub zostaje nakłoniony do zapłacenia za niego wyższej ceny. Dlatego ważne jest, aby odróżniać rzetelne reklamy od **reklam perswazyjnych**, które wykorzystują techniki manipulacji. Tego typu reklamy zdarzają się bowiem coraz częściej. Nie są nastawione na przekazy-

wanie istotnych informacji o produkcie, lecz na oddziaływanie na klienta, zwłaszcza przez pobudzanie jego emocji.

Przy projektowaniu działań reklamowych w przedsiębiorstwie warto jednak unikać elementów manipulacyjnych, bo gdy zostaną odkryte, mogą spowodować, że stali klienci odwrócą się od firmy. Ponadto za wprowadzenie w błąd klientów grożą przedsiębiorcy kary ze strony instytucji chroniących konsumentów (w Polsce – Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów).

Czy wiesz, że...

W produkcjach filmowych i rozrywkowych programach telewizyjnych często stosowana jest technika reklamy określana jako lokowanie produktu (ang. *product placement*). Polega ona na umieszczeniu w filmie produktu w taki sposób, aby przemówić do podświadomości odbiorcy i zachęcić go do używania produktu, ale nie budzić jednoznacznych skojarzeń z reklamą. Tę formę reklamy najczęściej stosuje się do promowania samochodów, napojów i kosmetyków.



Wokół nas

Druga strona reklamy

Na negatywne oddziaływanie reklam są narażone szczególnie dzieci. Jak wykazują badania, dzieci nie zawsze potrafią odróżnić prawdę od fikcji. Bezkrytycznie przyjmują przekazywane w reklamach informacje i biorą je za rzeczywistość. Naukowcy zwracają też uwagę na rosnące zagrożenie prawidłowego rozwoju słownictwa u najmłodszych odbiorców reklam. Dzieci przejmują używane w reklamach zwroty i wyrażenia, a później posługują się nimi w codziennej mowie. Dlatego prawo nie tylko zabrania kierowania do dzieci reklam alkoholu czy papierosów, lecz także reklam działających na podświadomość, jak również nadużywania w nich autorytetu rodziców albo nauczycieli.



Nieposiadanie reklamowanej zabawki może wzbudzić w dziecku stres, poczucie niższości, frustracji albo nawet odrzucenia przez rodziców, jeśli nie chcą spełnić jego zachcianki.

► Czym jest marka firmy i jak ją kreować?

Wymyślone przez specjalistów od marketingu hasło: „Odróżnij się albo zgin” dobrze wyjaśnia, czym powinna być marka firmy. Na **markę firmy** składają się: nazwa, znak firmowy (logo) oraz wszelkie związane z nią elementy graficzne. Cechy te mają wyróżnić konkretną firmę wśród konkurencji. Dlatego szczególną wagę należy przywiązywać do kreowania marki już na etapie przygotowywania biznesplanu. Aby spełniała swoją funkcję, marka musi: być łatwo zapamiętywalna i oryginalna, wywoływać pozytywne skojarzenia i sugerować korzyści, jakie odniesie klient, gdy kupi dany produkt. Wykreowanie pozytywnego wizerunku marki zwykle jest czasochłonne i wymaga od przedsiębiorcy dużych nakładów finansowych, głównie na reklamę. Jednak ta inwestycja jest opłacalna, ponieważ kiedy klienci przywiążą się do marki, to pozostają jej wierni na długie lata.

► Barwy firmowe

Dla kreowania wizerunku marki bardzo ważny jest wybór znaku firmowego i kolorystyki. Decydując się na dane barwy firmowe, należy kierować się tym, czy budzą odpowiednie skojarzenia. Kolor czerwony kojarzy się z odwagą, pasją i pobudza do działania. Dlatego jest idealny dla klubów sportowych, siłowni czy sklepów z odzieżą młodzieżową. Zielony daje poczucie harmonii, wzbudza zaufanie i wywołuje wrażenie profesjonalizmu. Jest zatem najlepszy np. dla przedsiębiorstw handlowych czy banków. Niebieski

kojarzy się z nowoczesnością, dlatego często wybierają go firmy oferujące produkty zaawansowane technologicznie. Współcześnie jednak wiele firm reprezentujących innowacyjne modele biznesowe celowo łamie te kanyony, aby pokazać inny od tradycyjnego sposób działania na rynku. Dlatego warto już na etapie projektowania firmy przeprowadzić badania, jak klienci reagują na określone kolory firmowe i uwzględnić to w biznesplanie.

Czy wiesz, że...

Ekonomiści próbują ocenić wartość rynkową różnych marek. Wykorzystują do tego trzy wskaźniki: wyniki finansowe przedsiębiorstwa, rolę marki (jej wpływ na wzrost sprzedaży oferowanych przez nią produktów) oraz siłę marki (czyli gwarancję powodzenia i zysku firmy).

Najwyżej wyceniane marki na świecie w 2017 r.

Miejsce w rankingu	Nazwa marki	Wartość (w mld USD)
1	Google	109,4
2	Apple	107,1
3	Amazon	106,4
4	AT&T	87,0
5	Microsoft	76,3
6	Samsung	66,2
7	Verizon	65,9
8	Walmart	62,5
9	Facebook	61,9
10	ICBC	47,8

Ćwiczenia

1. Scharakteryzuj jeden z elementów *marketing mix*.
2. Zaproponuj działania promocyjne przedsiębiorstwa, które zamierzasz założyć lub dla którego przygotowujesz biznesplan.
3. Wybierz kolory wnętrza sklepu z zabawkami. Uzasadnij swój wybór.
4. Opisz kampanię reklamową, która w ostatnim czasie wywarła na Tobie największe wrażenie. W opisie uwzględnij m.in. cel kampanii oraz wykorzystane media reklamowe.

8. Efekty finansowe działalności przedsiębiorstwa

Na tej lekcji dowiesz się: czym są przychody, koszty i wynik finansowy działalności przedsiębiorstwa • jak się liczy próg rentowności.

Każda działalność gospodarcza powinna przynosić zyski. Podobnie jest w przypadku innych przedsięwzięć, np. kulturalnych. Dobrze byłoby, aby przynajmniej nie przynosiły strat. Żeby przedsiębiorstwa lub instytucje osiągały dodatni wynik finansowy, należy nimi odpowiednio zarządzać. Niezbędne do tego są różnego rodzaju informacje. Najważniejsze z nich dotyczą potencjalnych zysków lub strat. Jak je obliczyć, dowiemy się na tej lekcji.

► Przychód

Na przychód przedsiębiorstwa, tak jak innego podmiotu gospodarki narodowej, składają się wszelkie wpływy w postaci pieniężnej lub rzeczowej. W przedsiębiorstwie obejmują one przede wszystkim **przychody ze sprzedaży dóbr lub usług** oraz przychody z różnych operacji finansowych, np. ze środków zgromadzonych na rachunkach bankowych. Przychód po odjęciu **kosztów uzyskania przychodu** to **wynik finansowy działalności**, czyli **zysk** lub **strata**.

► Koszty i ich rodzaje

Każde przedsiębiorstwo prowadzące działalność gospodarczą ponosi koszty. Dzieli się je na:

- **koszty stałe** – niezależne od wielkości produkcji, np. koszty wynajęcia lokalu,
- **koszty zmienne** – zmieniające się wraz ze zmianą rozmiarów produkcji i wielkości firmy, np. koszty energii i paliw zużywanych do produkcji.

Koszty dzieli się również według rodzajów (w sposób przedstawiony w tabeli). Na tej postawie wyróżnia się koszty związane m.in. z amortyzacją czy zużyciem materiałów i energii (mediów). Dzięki temu można porównywać koszty przedsiębiorstw różnych branż.

Warto zapamiętać!

Koszty uzyskania przychodu – nakłady finansowe związane z uzyskaniem przychodu, które odlicza się od przychodu w celach podatkowych. Należą do nich np. koszty surowców.

Amortyzacja – księgowe ujęcie zużycia środków trwałych (np. maszyn do produkcji) w danym czasie. Kwota ta jest dopisywana do kosztów produkcji.

Ważniejsze rodzaje kosztów w przedsiębiorstwie (w układzie rodzajowym)

Zużycie materiałów i energii (media)	np.: koszty surowców do produkcji, zużycie opakowań, materiały biurowe, energia elektryczna, woda, gaz
Usługi obce (innych przedsiębiorstw)	np.: usługi telekomunikacyjne (telefon, internet), informatyczne, poligraficzne, bankowe, transportowe, budowlane, sprzątanía i ochrony mienia
Podatki i opłaty	np.: podatek od nieruchomości, podatek od środków transportu, opłaty skarbowe
Wynagrodzenia i ubezpieczenia społeczne	np.: koszty wynagrodzenia brutto, świadczenia w naturze, szkolenia pracowników, składki z tytułu ubezpieczeń społecznych
Amortyzacja i inne koszty	np.: zużycie środków trwałych, zużycie wartości niematerialnych i prawnych, koszty ubezpieczeń majątkowych

Aby skalkulować cenę produktu finalnego (gotowego wyrobu lub usługi), właściciel przedsiębiorstwa posługuje się sumą kosztów stałych oraz zmiennych, czyli **kosztem całkowitym**.

Koszt całkowity podzielony przez wielkość produkcji (liczbę wyrobów gotowych) to **całkowity koszt jednostkowy**, który jest podstawą kalkulacji ceny sprzedaży.

► Wynik finansowy działalności

W warunkach gospodarki rynkowej celem działalności zdecydowanej większości podmiotów gospodarczych jest osiągnięcie satysfakcjonującego wyniku finansowego, czyli **wypracowanie zysku**. Przedsiębiorstwo osiągnie go, jeśli różnica między przychodami a kosztem ich uzyskania będzie dodatnia. W przeciwnym razie firma poniesie stratę. Po potrąceniu z **zysku brutto** podatku dochodowego oraz innych przewidywanych przepisami obciążeń do dyspozycji przedsiębiorcy pozostaje **zysk netto**. Przykład struktury wyniku finansowego przedsiębiorstwa przedstawiono poniżej.

Czy wiesz, że...

Wynik finansowy może być sporządzany według dwóch wariantów. Wariant kalkulacyjny uwzględnia podział kosztów sprzedanych towarów i produktów na: wartość sprzedanych towarów i materiałów, koszty wytworzenia sprzedanych produktów, koszty sprzedaży oraz koszty ogólnego zarządu. Natomiast wariant porównawczy przedstawia koszty działalności operacyjnej według rodzajów.

► Plan finansowy działalności

W celu podsumowania przychodów i kosztów działalności oraz przedstawienia planowanych inwestycji na potrzeby biznesplanu opracowuje się **plan finansowy działalności**. Należy opisać w nim działania, które mają przynieść nie tylko zwrot poniesionych wydatków, lecz także dochody, tak aby wystąpiły zyski. Ważna w nim jest tabela, w której sumuje się poszczególne kategorie przychodów oraz kosztów. Plan finansowy musi być rzetelnie przygotowany, gdyż to na jego podstawie zazwyczaj podejmowane są decyzje o rozpoczęciu lub zaniechaniu działalności.

Przykład

Struktura wyniku finansowego przedsiębiorstw

Przychody ze sprzedaży towarów i usług – koszty sprzedaży towarów i usług	
	= wynik ze sprzedaży
+ pozostałe przychody operacyjne – pozostałe koszty operacyjne	
= wynik z pozostałej działalności operacyjnej	= wynik z działalności operacyjnej
+ przychody finansowe – koszty finansowe	
= wynik z działalności finansowej	= wynik z działalności gospodarczej
+ zyski nadzwyczajne – straty nadzwyczajne	
= wynik z operacji nadzwyczajnych	= wynik brutto
– obowiązkowe obciążenie wyniku finansowego (np. podatek)	
	= wynik netto

► Kto musi sporządzać sprawozdania finansowe?

Większe przedsiębiorstwa, które są zobowiązane do prowadzenia tzw. pełnej rachunkowości, muszą sporządzać sprawozdania finansowe według zasad zawartych w przepisach prawa. Sprawozdawczość finansowa informuje o stanie działalności gospodarczej za pomocą ściśle określonych elementów sprawozdań finansowych, do których należą przede wszystkim:

- bilans,
- rachunek zysków i strat,
- rachunek przepływów pieniężnych.

► Rachunek zysków i strat

Wynik finansowy przedsiębiorstwa w danym czasie jest określany w **rachunku zysków i strat**. Stanowi jedną z podstawowych części składowych sprawozdania finansowego przedsiębiorstwa. Jego sporządzenie polega na porównaniu przychodów z kosztami.

► Wskaźniki analizy finansowej

Na obliczanie bilansu oraz rachunku zysków i strat pozwalają różnego rodzaju wskaźniki przydatne w ocenie działalności przedsiębiorstwa. W ocenie efektów finansowych często wykorzystuje się wskaźniki analizy finansowej, do których zalicza się **wskaźniki rentowności** (zyskowności). Ich przykłady zamieszczono w tabeli poniżej.

► Próg rentowności

W rachunku ekonomicznym przedsiębiorstwa ważny jest **próg rentowności** (nazywany też progiem opłacalności przedsięwzięcia). Określa on wartość sprzedaży, przy której następuje jej zrównanie z poniesionymi na ten cel kosztami (stałymi i zmiennymi). Próg rentowności dzieli wynik finansowy przedsiębiorstwa na stratę (sprzedaż poniżej progu rentowności) i zysk (sprzedaż powyżej progu rentowności). Można go wyrazić w sposób ilościowy i wartościowy. Przykładowy sposób określania progu rentowności według obu tych sposobów przedstawiono na następnej stronie.

Warto zapamiętać!

Bilans – zestawienie aktywów i pasywów przedsiębiorstwa na dany dzień, wyrażone w pieniądzu.

Aktywa – wszystkie środki gospodarcze posiadane w danym momencie przez podmiot gospodarczy (czyli jego majątek trwały, np. maszyny i urządzenia, oraz obrotowy).

Pasywa – zobowiązania podmiotu gospodarczego wobec właścicieli i wierzycieli, będące źródłem finansowania jego majątku.

Rentowność – zdolność kapitału do wytworzenia dochodu. Jest ona mierzona różnymi wskaźnikami. Liczy się ją jako stosunek wyniku finansowego przedsiębiorstwa do ogółu kosztów uzyskania przychodu. Inne określenia rentowności to: dochodowość, opłacalność i zyskowność.

Wybrane wskaźniki rentowności

Nazwa wskaźnika	Wzór	Interpretacja wskaźnika
ROS – wskaźnik rentowności sprzedaży (marży zysku)	$ROS = \frac{\text{zysk netto}}{\text{sprzedaż netto}}$	Określa, ile zysku generuje przedsiębiorstwo z 1 zł przychodu netto.
ROA – wskaźnik rentowności aktywów (zyskowności majątku)	$ROA = \frac{\text{zysk netto}}{\text{aktywa}}$	Określa, ile zysku netto przyniosły aktywa o wartości 1 zł.
ROE – wskaźnik rentowności kapitału	$ROE = \frac{\text{zysk netto}}{\text{kapitał własny}} \cdot 100\%$	Określa, ile zysku generuje firma z 1 zł kapitału własnego, czyli majątku przedsiębiorstwa.

Określanie progu rentowności

Określ wielkość produkcji oraz wartość sprzedaży w przedsiębiorstwie ABC, przy której przychody ze sprzedaży produktu w cenie 120 zł (przy koszcie zmiennym jednostkowym wynoszącym 40 zł) zrównoważą się z kosztami stałymi (łącznie) w wysokości 48 tys. zł.

- 1 Aby określić wielkość produkcji, przy której przychody ze sprzedaży zrównoważą się z kosztami, należy skorzystać z następującego wzoru:

$$Q = KS : (C - KZJ),$$

gdzie:

Q – wielkość progowa sprzedaży (próg rentowności),

KS – koszty stałe (łącznie),

C – cena produktu,

KZJ – koszt zmienny jednostkowy.

- 2 Wypisz dane potrzebne do obliczeń:

$$KS = 48\,000 \text{ zł}$$

$$C = 120 \text{ zł}$$

$$KZJ = 40 \text{ zł}$$

- 3 Wykonaj obliczenia:

$$Q = 48\,000 \text{ zł} : (120 \text{ zł} - 40 \text{ zł}) = 600 \text{ sztuk}$$

- Odpowiedź:

Otrzymany wynik oznacza, że przedsiębiorstwo musi wyprodukować i sprzedać 600 sztuk danego towaru, aby pokryć koszty poniesione na jego produkcję.

- 1 Aby określić wartość sprzedaży, przy której nastąpi jej zrównanie z kosztami, należy skorzystać z następującego wzoru:

$$Sp = KS : (C - KZJ) \cdot C,$$

gdzie:

Sp – sprzedaż w punkcie równowagi (próg rentowności),

KS – koszty stałe (łącznie),

C – cena produktu,

KZJ – koszt zmienny jednostkowy.

- 2 Wykonaj obliczenia:

$$Sp = 48\,000 \text{ zł} : (120 \text{ zł} - 40 \text{ zł}) \cdot 120 \text{ zł} = 72\,000 \text{ zł}$$

- Odpowiedź:

Otrzymany wynik oznacza, że przedsiębiorstwo musi uzyskać przychód w wysokości 72 000 zł, aby pokryć koszty poniesione na produkcję.

Ćwiczenia

1. Podaj główne źródła przychodów i po dwa przykłady kosztów stałych oraz zmiennych następujących przedsiębiorstw: sklep ze sprzętem RTV i AGD, kino, prywatne przedszkole, wypożyczalnia samochodów.
2. Wyjaśnij, kiedy przedsiębiorstwo osiąga zyski, a kiedy ponosi straty. Wymień konsekwencje przyniesienia strat przez dłuższy czas.
3. Zdefiniuj, co oznacza pojęcie „próg rentowności”. Dlaczego obliczanie progu rentowności jest tak ważne?
4. Uzasadnij, że kreowanie marki firmy jest ważne w każdej działalności i stanowi jeden z elementów przewagi konkurencyjnej.

9. Księgowość przedsiębiorstwa

Na tej lekcji dowiesz się: czym jest rachunkowość • jakie są podstawowe zasady księgowości i dowody księgowe • jakimi podatkami może być objęty przedsiębiorca.

Każde przedsiębiorstwo musi na bieżąco dokumentować wszelką swoją działalność, zwłaszcza finansową, czyli prowadzić księgowość. Dokumentacja nie tylko jest ważnym źródłem informacji o firmie, lecz także umożliwia kontrolę jej działalności i zarządzanie nią.

▶ Na czym polega rachunkowość w przedsiębiorstwie?

Rachunkowość w przedsiębiorstwie polega na systematycznym ewidencjonowaniu zdarzeń gospodarczych w sposób chronologiczny. Ma na celu rzetelną i wiarygodną rejestrację sytuacji majątkowej i finansowej podmiotu gospodarczego. Rachunkowość obejmuje:

- prowadzenie ksiąg rachunkowych,
- inwentaryzację stanu aktywów i pasywów oraz ich wycenę,
- ustalanie wyniku finansowego,
- sporządzanie sprawozdań finansowych,
- gromadzenie i przechowywanie dokumentacji.

▶ Funkcje rachunkowości

W firmie rachunkowość pełni funkcje:

- **informacyjną** – dostarcza informacji potrzebnych do zarządzania finansami przedsiębiorstwa,
- **kontrolną** – umożliwia wykrycie niedoborów w majątku firmy powstałych na skutek np. kradzieży lub złego zarządzania,
- **analityczną** – pozwala na weryfikację wyników finansowych firmy.

▶ Księgowość

Głównym działem rachunkowości jest **księgowość**. Obejmuje ona ewidencję (zgodnie z niżej wymienionymi zasadami) wszystkich operacji gospodarczych, które powodują zmiany w stanie majątku i środków finansowych firmy. Pozwala więc na ustalenie wyników finansowych przedsiębiorstwa. Przede wszystkim jednak prowadzenie księgowości jest wymagane przez przepisy o rachunkowości, a także przepisy podatkowe.

Podstawowe zasady księgowości

Księgowość jest niezbędna m.in. do oceny stanu finansów przedsiębiorstwa oraz do rozliczeń podatkowych. Dlatego w księgowości przedsiębiorca musi:

- rzetelnie prowadzić ewidencję księgową,
- chronologicznie zapisywać wszelkie operacje gospodarcze,
- sprawdzać prawidłowość zapisów księgowych, które powinny być oparte na poprawnie wystawionych dowodach księgowych,
- dokonywać w wyznaczonych terminach odpowiednich zapisów w księgach i uzgadniać księgi ze sobą.



► Podstawowe dokumenty księgowe przedsiębiorstwa

W księgowości obowiązuje zasada, że każde zdarzenie gospodarcze wpływające na zmianę majątku firmy (np. zakup maszyn) oraz każda zmiana źródła finansowania przedsiębiorstwa (np. zaciągnięcie kredytu) muszą być **zewidencjonowane** (odnotowane). Potwierdzeniem zdarzeń gospodarczych w przedsiębiorstwie są **dowody księgowe**, czyli dowody transakcji finansowych (ich klasyfikację i przykłady zamieszczono w tabeli poniżej). Dowody księgowe stanowią jedyną podstawę ewidencji i należy nimi udokumentować każde zdarzenie gospodarcze.

Dowód księgowy powinien spełniać konkretne wymogi, tzn. zawierać:

- określenie rodzaju dowodu i jego numer identyfikacyjny,
- datę sporządzenia,
- opis operacji, jej wartość i wielkość,
- datę przeprowadzenia operacji,

Szczególnym rodzajem dowodu księgowego jest **faktura**. Powinna ona dodatkowo zawierać nazwy, adresy i numery NIP sprzedającego oraz kupującego. Pieczątki (jeśli faktura jest drukowana) i podpisy nie są konieczne.



Druki dotyczące ruchu składników majątku najczęściej wykorzystuje się w magazynach. Na przykład po dostawie danego towaru magazynier wypisuje dokument PZ (przyjęcia materiałów z zewnątrz).

► Rodzaje księgowości

Każde przedsiębiorstwo musi prowadzić księgowość, ale jej rodzaje mogą być różne. W zależności od formy organizacyjno-prawnej przedsiębiorstwa, przyjętej formy opodatkowania podatkiem dochodowym oraz osiągniętych przychodów przedsiębiorstwo może prowadzić:

- **księgowość (rachunkowość) pełną**,
- **księgowość uproszczoną**, nazywaną też księgowością podatkową.

Klasyfikacja dowodów księgowych

Kryterium	Typ dowodów księgowych i opis
Wystawca	• wewnętrzne (dla własnych potrzeb firmy, np. lista płac) • zewnętrzne (wystawione przez inne podmioty gospodarcze)
Adresat	• wewnętrzne (dla struktur organizacyjnych podmiotu wystawiającego) • zewnętrzne (dla innych podmiotów gospodarczych)
Podstawa wystawienia	• pierwotne – dowody księgowe sporządzone na podstawie zaistniałych zdarzeń gospodarczych • wtórne – dowody księgowe sporządzone na podstawie dowodów pierwotnych
Rodzaj operacji	• dowody operacji pieniężnych (np. KP – kasa przyjmie, KW – kasa wyda, чеки, weksle, polecenia przelewu, raporty kasowe, wyciągi bankowe)
Ruch składników majątku	• np. protokoły zniszczenia i przyjęcia materiałów, w tym PZ – przyjęcie materiałów z zewnątrz, RW (rozchód wewnętrzny) – pobranie materiałów, WZ – wydanie materiałów na zewnątrz
Wynagrodzenie	• np.: karty urlopowe, listy płac, delegacje, deklaracje rozliczeń ZUS

► Księgowość (rachunkowość) pełna

Księgowość (rachunkowość) pełna jest najbardziej skomplikowaną i sformalizowaną formą ewidencji księgowej. Wymaga prowadzenia **ksiąg rachunkowych**. Do prowadzenia pełnej księgowości są zobowiązane:

- spółki kapitałowe oraz inne osoby prawne, z wyjątkiem Skarbu Państwa i NBP,
- jednoosobowe firmy osób fizycznych, spółki cywilne osób fizycznych, spółki jawne osób fizycznych oraz spółki partnerskie, jeżeli ich przychody netto ze sprzedaży produktów i operacji finansowych za poprzedni rok obrotowy wyniosły więcej niż równowartość (w złotych) kwoty 2 mln euro.

► Księgowość uproszczona

Księgowość uproszczona to podstawowa forma księgowości (porównanie zalet i wad pełnej i uproszczonej księgowości przedstawiono w tabeli poniżej). Jej celem jest przede wszystkim ustalenie podstawy opodatkowania podatkiem dochodowym. Mogą ją prowadzić jednoosobowe firmy osób fizycznych, spółki cywilne osób fizycznych, spółki jawne osób fizycznych oraz spółki partnerskie. Warunkiem jest, by wysokość osiągniętych przez nie przychodów za poprzedni rok obrotowy nie przekroczyła równowartości (w złotych) kwoty 2 mln euro.

Do form uproszczonej księgowości zalicza się:

- kartę podatkową,
- ryczałt ewidencjonowany,
- podatkową księgę przychodów i rozchodów.

► Co oznacza skrót PKPiR?

Skrót PKPiR oznacza **podatkową księgę przychodów i rozchodów**. Jest ona dowodem księgowym pozwalającym na określenie zobowiązań podatkowych przedsiębiorstwa. Ze względu na możliwość odliczenia rzeczywiste poniesionych kosztów uzyskania przychodu (podatek płaci się od przychodu pomniejszonego o koszty) jest jedną z najpopularniejszych form prowadzenia księgowości uproszczonej. Do prowadzenia PKPiR są zobligowani przedsiębiorcy rozliczający się z podatku PIT na tzw. zasadach ogólnych, czyli według skali podatkowej lub liniowo.

► Formy opodatkowania firm

Dla przedsiębiorstw przewidziane są następujące formy opodatkowania podatkiem dochodowym (zalety i wady tych form przedstawiono w tabeli na następnej stronie):

- skala podatkowa,
- podatek liniowy,
- ryczałt ewidencjonowany,
- karta podatkowa,
- CIT.

Zalety i wady księgowości (rachunkowości) pełnej oraz uproszczonej

Księgowość (rachunkowość) pełna	
zalety	wady
• możliwość bieżącej analizy wszystkich zaistniałych zdarzeń gospodarczych • możliwość kontroli sytuacji finansowej w firmie • możliwość dokonywania analiz finansowych (przychodowych w podejmowaniu decyzji)	• duży stopień skomplikowania i sformalizowania • wysokie koszty związane z prowadzeniem ksiąg (konieczność zatrudnienia księgowego lub zlecenie tego zadania biurowi rachunkowemu)
Księgowość uproszczona	
zalety	wady
• niskie koszty • możliwość samodzielnego prowadzenia księgowości przez przedsiębiorcę	• wymaganie od przedsiębiorcy aktualnej wiedzy o przepisach podatkowych (w przypadku samodzielnego prowadzenia księgowości) • nieprzedstawianie pełnego obrazu finansów firmy

Zalety i wady form opodatkowania przedsiębiorstw podatkiem dochodowym

Forma opodatkowania	Stawka podatku	Zalety
Podatek PIT na zasadach ogólnych	18% i 32% (+4% daniny solidarnościowej na rzecz osób niepełnosprawnych od dochodów przekraczających 1 mln zł rocznie)	- możliwość odliczenia kosztów uzyskania przychodów - możliwość odliczenia wszystkich dostępnych ulg podatkowych w rocznym zeznaniu PIT-36 - korzystna forma opodatkowania w przypadku niższych dochodów (niepowodujących wejścia do drugiego przedziału skali podatkowej)
Podatek PIT – liniowa opcja podatkowa	19% (+4% daniny solidarnościowej na rzecz osób niepełnosprawnych od dochodów ponad 1 mln zł rocznie)	- możliwość odliczenia kosztów uzyskania przychodów - korzystna forma opodatkowania w przypadku wysokich dochodów (tylko powyżej 85,5 tys. zł przy założeniu, że podatnik nie korzysta z ulg), które powodują wejście do drugiego przedziału skali podatkowej przy wyborze opodatkowania na zasadach ogólnych
Podatek CIT	9% (w przypadku małych podatników o przychodach do równowartości 1,2 mln euro), 19%	- możliwość odliczania kosztów uzyskania przychodów - możliwość korzystania z ulg w związku z prowadzeniem działalności badawczo-rozwojowej i darowizn na cele pożytku publicznego - stosunkowo niska, liniowa stawka opodatkowania (19%), niższa od drugiego progu podatku PIT (32%) - korzystna forma opodatkowania dla małych firm (obroty poniżej 1,2 mln euro) oraz podatników rozpoczynających działalność (w roku podatkowym, w którym rozpoczęli działalność), ze względu na możliwość płacenia niższej stawki, wynoszącej 9% podstawy opodatkowania
Ryczałt ewidencjonowany	wysokość stawek (2%, 3%, 5,5%, 8,5%, 12,5%, 17%, 20%) jest uzależniona od rodzaju działalności	- brak konieczności księgowania kosztów - prorowadzenie prostej ewidencji przychodów dla celów podatkowych - możliwość nieprowadzenia ewidencji przychodów (tylko w przypadku prowadzenia ewidencji VAT, która pozwoli wyodrębnić z obrotów wielkość przychodów dla celów ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych) - korzystna forma opodatkowania dla przedsiębiorstw o niskich kosztach uzyskania przychodu
Karta podatkowa	stawki zróżnicowane w zależności od profilu działalności oraz liczby mieszkańców miejscowości, w której prowadzona jest działalność	- zwolnienie z obowiązku prowadzenia ksiąg rachunkowych, składania zeznań podatkowych, deklaracji o wysokości uzyskanego dochodu oraz wpłacania zaliczek na podatek dochodowy - korzystna forma opodatkowania dla małych, jednoosobowych przedsiębiorstw, które nie mają dużych kosztów uzyskania przychodów

Wady

- konieczność prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów (dość skomplikowanej formy rozliczeń, wymagającej orientacji w przepisach – zwłaszcza w kwestii kosztów)
- forma opodatkowania przeznaczona tylko dla osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą oraz spółek cywilnych, jawnych i partnerskich
- konieczność prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów
- stawka podatkowa wyższa niż w przypadku podatku PIT płaconego według skali podatkowej
- brak możliwości odliczenia niektórych ulg podatkowych (np. internetowej i rodzinnej) w rocznym zeznaniu PIT-36L
- forma opodatkowania przeznaczona tylko dla osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą oraz spółek cywilnych, jawnych i partnerskich
- konieczność prowadzenia ksiąg rachunkowych, co jest bardziej skomplikowane od uproszczonych form księgowości
- obowiązkowy dla niektórych przedsiębiorstw (np. spółek kapitałowych i spółki komandytowo-akcyjnej)
- konieczność płacenia przez właścicieli podatku osobistego (PIT) od wypłacanych zysków firmy (dywidendy)
- brak możliwości odliczenia kosztów uzyskania przychodów
- brak możliwości odliczenia niektórych ulg podatkowych w zeznaniu rocznym PIT-28
- ograniczenie możliwości korzystania z tej formy opodatkowania w przypadku prowadzenia niektórych działalności (np. aptek, kantorów, lombardów)
- zróżnicowanie stawek podatkowych w zależności od profilu działalności (nie zawsze korzystne)
- obowiązek posiadania i przechowywać dowodów zakupu towarów pomimo braku możliwości rozliczenia kosztów uzyskania przychodów
- forma opodatkowania przeznaczona tylko dla niektórych (wskazanych w ustawie) działalności; brak możliwości objęcia tą formą innych działalności
- brak możliwości odliczenia rzeczywistych kosztów
- brak możliwości odliczenia ulg podatkowych w zeznaniu rocznym PIT (nie składa się go)
- konieczność zapłaty podatku nawet w przypadku bardzo niskich obrotów (przychodów)

► Inne podatki, którymi może być objęty przedsiębiorca

Przedsiębiorcy poza podatkiem dochodowym (PIT lub CIT) mogą być objęci innymi rodzajami podatków. Na przykład armatorzy eksploatujący morskie statki handlowe w żegludze międzynarodowej mogą być objęci **podatkiem tonażowym**.

Przedsiębiorcy są zobowiązani także do płacenia **podatków pośrednich**, czyli **VAT-u i akcyzy** (jeśli prowadzą obrót wyrobami akcyzowymi), oraz **podatku od gier** (jeśli prowadzą działalność hazardową). W określonych sytuacjach przedsiębiorcy muszą płacić także inne podatki, w tym przede wszystkim podatki lokalne:

- **od nieruchomości, rolny i leśny** (jeśli posiadają nieruchomości, np. budynki, ziemię rolną czy las),
- **od środków transportu** (jeśli posiadają samochody ciężarowe, przyczepy i naczepy),
- **od czynności cywilno-prawnych** (np. umowy spółki).

Przedsiębiorcy opłacają także podatki od niektórych rodzajów działalności, tj.:

- **podatek od wydobycia niektórych kopalin** (miedzi, srebra, ropy naftowej lub gazu ziemnego),
- **podatek od niektórych instytucji finansowych** (m.in. banków, SKOK-ów, towarzystw ubezpieczeń).

Ćwiczenia

1. Wyjaśnij, dlaczego przedsiębiorstwo nie może funkcjonować bez księgowości.
2. Podaj różnice między księgowością (rachunkowością) pełną a księgowością uproszczoną.
3. Wyjaśnij, czym jest, do czego służy i co powinien zawierać dowód księgowy.
4. Wyobraź sobie, że prowadzisz sklep spożywczo-przemysłowy – jednoosobową działalność gospodarczą we własnym budynku. Jakie podatki musisz w takim razie płacić? Jaką formę opodatkowania przedsiębiorstw podatkiem dochodowym wybierzesz?

10. Etyka w biznesie

Na tej lekcji dowiesz się: na czym polegają etyczne i nieetyczne działania w biznesie • jakie są skutki funkcjonowania szarej strefy w gospodarce.

Wszyscy – przedsiębiorstwa i instytucje, pracodawcy oraz pracownicy – powinni kierować się w swoich działaniach przepisami prawa i pewnymi normami etycznymi. Mimo to nie zawsze są one respektowane. Dlatego często słyszymy o korupcji, malwersacjach finansowych lub łamaniu praw pracowników. Jednak czy opłaca się być nieetycznym w biznesie?

► Etyka w biznesie

Etyka w biznesie dotyczy relacji między przedsiębiorstwami a ich klientami, partnerami handlowymi, konkurencyjnymi firmami, a także pracownikami. Relacje te powinny opierać się na obowiązującym prawie oraz być podporządkowane podstawowym wartościom etycznym, takim jak: własność, wolność, sprawiedliwość, uczciwość i odpowiedzialność (ich opisy przedstawiono w tabeli poniżej).

► Etyka zawodowa

Dodatkowo wykonawców określonego zawodu obowiązuje tzw. **etyka zawodowa**. Jest to zespół norm postępowania (moralnych i prawnych), które wynikają ze specyfiki zawodu, np. lekarza lub prawnika. Część z tych osób, jak adwokaci czy notariusze, ma swoją działalność gospodarczą, ale etyka zawodowa dotyczy także tych, którzy pracują w firmach innych osób. Może się więc łączyć z etyką przedsiębiorcy i pracownika, w zależności od tego, w jakiej funkcji występuje osoba wykonująca dany zawód.

► Jak rozpoznać etyczne przedsiębiorstwo?

Przedsiębiorstwo, które przestrzega podstawowych zasad etycznych w relacjach z pracownikami, klientami i innymi podmiotami, można rozpoznać po podejmowanych przez nie działaniach.

Podstawowe wartości etyczne w biznesie

Własność	• Jest fundamentem gospodarki rynkowej. • Prawo własności legalizuje dążenie ludzi do gromadzenia i użytkowania dóbr oraz ich pomnażania.
Wolność	• Oznacza np. brak przeszkód w prowadzeniu działalności gospodarczej (w ramach obowiązującego prawa). • Jest to również prawo m.in. do gromadzenia dóbr materialnych czy zaspokajania potrzeb.
Sprawiedliwość	• Oznacza przyznanie człowiekowi należnych mu praw, czyli tego, co przysługuje mu z tytułu jego pracy lub zasług.
Uczciwość	• Jedna z najważniejszych zasad etycznych. • Wobec kontrahentów i klientów oznacza m.in. produkowanie i sprzedawanie towarów dobrej jakości, wobec odbiorców reklam – m.in. podawanie rzetelnych informacji, w stosunku do pracowników – np. terminowe wypłacanie pensji, natomiast wobec państwa – m.in. płacenie podatków.
Odpowiedzialność	• To świadome podejmowanie decyzji, z uwzględnieniem ich konsekwencji. • W warunkach pełnej demokracji oraz gospodarki rynkowej każdy odpowiada indywidualnie za skutki swojej działalności gospodarczej.

Polegają one m.in. na:

- zapewnieniu pracownikom bezpieczeństwa w pracy (np. stosowaniu zasad BHP i trosce o bezpieczeństwo pracowników nawet w większym stopniu, niż wymaga prawo),
- wypłacaniu pracownikom godziwych wynagrodzeń,
- zapewnianiu odpowiednich relacji między przełożonymi a pracownikami,
- przekazywaniu w reklamach rzetelnych informacji o przedsiębiorstwie i oferowanych przez nie produktach,
- terminowym regulowaniu zobowiązań wobec pracowników i kontrahentów.

Działania te procentują – zapewniają lojalność dostawców, klientów i pracowników oraz pozytywny wizerunek przedsiębiorstwa. To natomiast przekłada się na wymierne zyski przedsiębiorstwa. Klienci chętniej kupują produkty takiej firmy, dostawcy są bardziej skłonni do udzielania jej rabatów, a praca w atmosferze wzajemnej akceptacji, zaufania i lojalności pozytywnie wpływa na wydajność pracowników.

Aby działalność całego przedsiębiorstwa była etyczna, etyczne musi być także postę-

powanie zatrudnionych w nim osób. Dlatego w przedsiębiorstwach coraz częściej obowiązują pracowników pewne standardy etyczne w relacjach z pracodawcą i ze współpracownikami. Z reguły zasady te są ujęte w **kodeksie etycznym** firmy.

► Co zawiera kodeks etyczny?

Kodeks etyczny jest dokumentem zawierającym wykaz zachowań uznawanych w danym przedsiębiorstwie za właściwe oraz sankcji przewidzianych za niestosowanie się do podanych reguł. Reguły te dotyczą stosunków z klientami, kontrahentami, konkurencją, pracownikami, akcjonariuszami lub udziałowcami czy władzą publiczną, a także przestrzegania prawa dotyczącego zamówień publicznych oraz wpływu działalności przedsiębiorstwa na środowisko przyrodnicze.

Czy wiesz, że...

Jednym z przykładów etycznych działań przedsiębiorstwa jest tzw. *outplacement*. Polega na wspieraniu zwolnionych pracowników, np. w formie szkoleń, pomocy prawnej lub konsultacji z doradcą zawodowym podczas poszukiwania przez nich nowych możliwości zatrudnienia.



Wokół nas

Przedsiębiorstwa Fair Play

Od 1998 r. działa w Polsce Program Promocji Kultury Przedsiębiorczości „Przedsiębiorstwo Fair Play”. Ma on na celu promowanie rzetelnych i postępujących etycznie firm. Przedsiębiorstwa, które spełniają odpowiednie wymogi, otrzymują certyfikat rzetelności. Jest on potwierdzeniem przyjęcia najwyższych standardów etycznych w działalności gospodarczej. Zdobyć certyfikat to nie tylko uzyskanie prestiżu oraz pozytywnego wizerunku firmy, lecz także szansa na korzyści finansowe.



Do 2018 r. przyznano ponad 9 tys. certyfikatów „Przedsiębiorstwo Fair Play”.

► Nieetyczne zachowania w biznesie

Do najczęstszych nieetycznych, a zarazem niezgodnych z prawem zachowań stosowanych przez przedsiębiorstwa (pracodawców) w działalności gospodarczej należą:

- kreatywna księgowość,
- osiąganie dochodów z nieujawnionych bądź nielegalnych źródeł, np. działalność w tzw. **szarej strefie**,
- nieregulowanie zobowiązań, np. niewypłacanie wynagrodzeń pracownikom,
- unikanie płacenia podatków i innych zobowiązań wobec państwa, np. składek na ubezpieczenie społeczne,
- mobbing i brak szacunku dla godności osobistej pracowników,
- ukrywanie szkodliwego działania produktów,
- zanieczyszczanie środowiska przyrodniczego.

W biznesie krajowym zachowania nieetyczne często są związane z korupcją lub fałszowaniem faktur, sprawozdań finansowych czy deklaracji podatkowych. Natomiast w biznesie międzynarodowym wiążą się głównie z handlem (np. przemylem czy nadużywaniem siły finansowej firm w kontaktach biznesowych z małymi przedsiębiorstwami z biedniejszych państw), kopiowaniem opatentowanego produktu, łamaniem praw

autorskich czy stosowaniem **cen dumpingowych** (poniżej kosztów wytwarzania), by wyeliminować inne przedsiębiorstwa z rynku. Do zachowań nieetycznych należą też tzw. **czarny PR**, czyli rozpowszechnianie o konkurencji nieprawdziwych informacji w celu podważenia ich reputacji, oraz zmowy handlowe (np. cenowe) mające na celu eliminację konkurencji lub utrzymywanie wysokich cen na produkty.

Czy wiesz, że...

Jedną z inicjatyw na rzecz ograniczenia nieetycznych zachowań w biznesie, głównie w handlu międzynarodowym z biedniejszymi państwami Afryki, Azji czy Ameryki Południowej, jest ruch sprawiedliwego handlu (ang. *fair trade*). Należą do niego przedsiębiorstwa, które m.in. oferują uczciwą cenę producentom oraz sprawiedliwe płace i bezpieczne warunki pracy pracownikom (nie wykorzystują też pracy dzieci). Ich relacje handlowe są przejrzyste, uczciwe i oparte na szacunku. W ruch sprawiedliwego handlu mogą włączyć się także konsumenci – kupując produkty ze znakiem „Fairtrade” (jednym z certyfikatów sprawiedliwego handlu).



Jednym z przykładów nieetycznego i niezgodnego z prawem działania niektórych firm jest składowanie odpadów w niedozwolonych miejscach.



Przykładem zmyślnych układów cenowych są nielegalne porozumienia między korporacjami taksówkarzy, wykryte przez UOKiK m.in. w Gdańsku. Korporacje wspólnie ustalały np. ceny za kilometr jazdy.

► Korupcja i jej rodzaje

Groźnym przejawem nieprzestrzegania zasad etycznych w biznesie oraz działalności publicznej i zawodowej jest **korupcja**. Obejmuje ona wszelkie działania polegające na wykorzystywaniu władzy do osiągnięcia prywatnych korzyści, w tym także próby skorumpowania polityków, by podejmowali korzystne dla danego przedsiębiorcy decyzje. Korupcja przyjmuje różne formy (ich przykłady opisano w tabeli poniżej), m.in.:

- łapownictwo,
- płatną protekcję,
- handel wpływami,
- wykorzystywanie środków publicznych dla korzyści osobistych.

► Jakie zjawiska sprzyjają korupcji?

Do zjawisk sprzyjających korupcji należą:

- niska kultura polityczna (przyszwalenie, by politykami lub urzędnikami zostawali nieuczciwi ludzie, tolerowanie przejawów korupcji),
- nieprzejrzyste i skomplikowane prawo, szczególnie prawo podatkowe,
- źle działający aparat sprawiedliwości,
- duża kontrola polityków nad gospodarką,
- niskie dochody funkcjonariuszy publicznych, np. osób pracujących w administracji rządowej,
- niejasne zasady finansowania partii politycznych.



W procedurze korupcyjnej zawsze uczestniczą dwie strony – dawca i biorca. Należy pamiętać, że i jeden, i drugi popełnia przestępstwo.

► Skutki korupcji odczuwają wszyscy

Korupcja w codziennych sytuacjach ma daleko idące skutki, które są odczuwalne przez wszystkich: państwo, obywateli i przedsiębiorstwa. Zagroza zamożności państwa i każdego obywatela, ponieważ prowadzi do podejmowania złych decyzji ekonomicznych (których celem jest dobro wybranych osób, a nie całego społeczeństwa). Tym samym przyczynia się do spowolnienia rozwoju społeczno-gospodarczego. Ponadto korupcja narusza zasadę uczciwej konkurencji. Przez to prowadzi do zwiększania kosztów prowadzenia działalności gospodarczej i marnotrawienia środków publicznych, które zamiast być inwestowane, trafiają do kieszeni urzędników.

Wybrane formy korupcji

Łapownictwo	• przyjęcie pieniędzy lub kosztownych prezentów w zamian za podjęcie określonej decyzji (np. zawarcie kontraktu z daną firmą, a nie z konkurencją) • wyróżnia się łapownictwo bierne (przyjęcie łapówki) i łapownictwo czynne (wręczenie łapówki)
Płatna protekcja	• pośredniczenie w korzystnym załatwieniu sprawy, dzięki powoływaniu się na posiadane znajomości i wpływy, w zamian za korzyści majątkowe lub osobiste
Handel wpływami	• np. finansowanie partii lub kampanii wyborczej w zamian za poparcie polityczne
Wykorzystywanie środków publicznych dla korzyści osobistych	• np. kradzież lub defraudacja publicznych pieniędzy

► Kto przeciwdziała korupcji?

Ważną rolę w przeciwdziałaniu korupcji odgrywają organy państwowe. Ustanawiają prawo, stoją na jego straży oraz zobowiązują urzędników administracji państwowej do przestrzegania określonych zasad (np. zakazu wykonywania pracy na rzecz przedsiębiorstw mających kontrakty rządowe). W zwalczaniu korupcji istotne znaczenie ma także postawa każdego obywatela, w tym przedsiębiorcy, który nie godzi się na praktyki załatwiania spraw przez oferowanie urzędnikom korzyści, np. majątkowych.

► Szara strefa

Mianem szarej strefy (inaczej: gospodarki nieformalnej) nazywa się tę część działalności gospodarczej, która odbywa się w sposób niezarejestrowany i często nielegalny, bez opłacania należnych podatków i opłat na rzecz państwa. W szarej strefie działają np. przedsiębiorcy zatrudniający pracowników „na czarno”, czyli bez żadnej umowy.

► Przyczyny rozwoju szarej strefy

Do głównych przyczyn rozwoju szarej strefy należy zaliczyć:

- duże koszty prowadzenia działalności gospodarczej z powodu wysokich podatków czy innych opłat (np. składek ZUS),

- nadmiar regulacji odnoszący się do prowadzenia biznesu, np. objęcie wielu działalności koncesjami lub pozwoleniami,
- skomplikowany system prawny, w tym podatkowy.

► Skutki funkcjonowania szarej strefy

Szara strefa wywiera ujemny wpływ na budżet państwa (obniża jego dochód) oraz całą gospodarkę. Negatywnie oddziałuje np. na konkurencyjność gospodarki, ponieważ stawia podmioty z szarej strefy w uprzywilejowanej sytuacji. Często przedsiębiorstwa działające w szarej strefie stają się bowiem bardziej konkurencyjne od firm działających w pełni legalnie. Wynika to z faktu, że unikają opodatkowania, a to z kolei umożliwia im oferowanie klientom towarów i usług po niższych cenach.

Negatywne skutki funkcjonowania szarej strefy odczuwają też pracownicy, którzy znajdują w niej zatrudnienie. Osoby te z reguły nie mają żadnych praw pracowniczych, w tym prawa do urlopu, oraz nie są objęte ubezpieczeniem zdrowotnym ani społecznym. Zatrudnienie w szarej strefie oznacza również pozbawianie prawa do emerytury za okres przepracowany nielegalnie. Bardzo często osoby pracujące w szarej strefie nie mają jednak innej możliwości zarobkowania.



Do szarej strefy zalicza się m.in. sytuacje, w których legalnie zatrudniony pracownik część swojego wynagrodzenia otrzymuje nieoficjalnie. Proceder ten często dotyczy osób pracujących w gastronomii.



Osoby pracujące w szarej strefie z reguły są zatrudnione „na czarno”. Jeśli ulegną wypadkowi przy pracy, nie mają prawa do bezpłatnego leczenia ani do odszkodowania.



Szara strefa w Polsce

Szara strefa występuje we wszystkich gospodarkach świata. Jednak w Polsce, ze względu na swoje rozmiary, stanowi poważny problem gospodarczy, z którym od lat państwo próbuje walczyć.

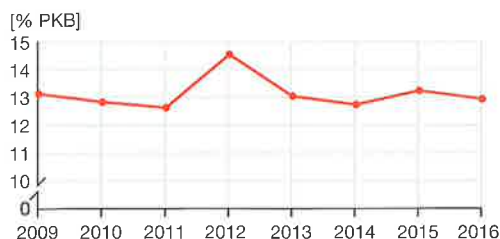
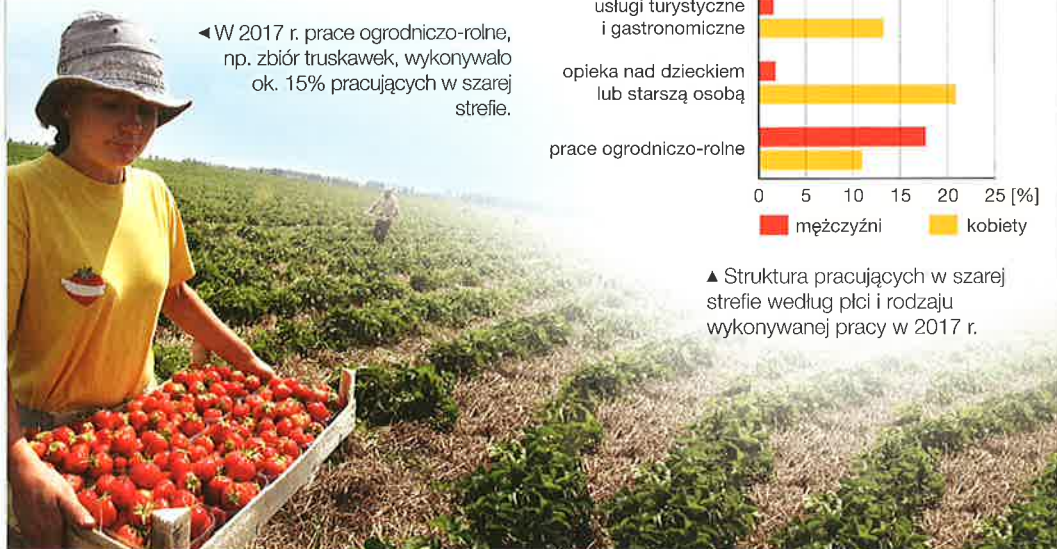
Rozmiary szarej strefy

GUS oszacował wielkość szarej strefy w Polsce w 2016 r. na ok. 13,2% PKB. Choć udział ten jest mniejszy niż jeszcze kilka lat temu, to wciąż należy do jednych z najwyższych w Europie.

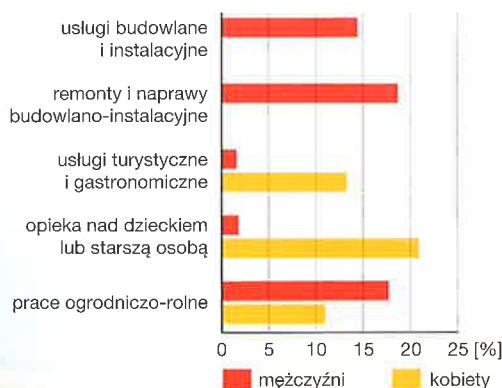
Rodzaje pracy w szarej strefie

W 2017 r. pracę w szarej strefie wykonywało (przynajmniej raz) ok. 880 tys. osób, tj. 5,4% ogólnej liczby pracujących. Najczęstszym rodzajem prac były prace ogrodniczo-rolne.

◀ W 2017 r. prace ogrodniczo-rolne, np. zbiór truskawek, wykonywało ok. 15% pracujących w szarej strefie.



▲ Udział szarej strefy w PKB w Polsce w latach 2009–2016.



▲ Struktura pracujących w szarej strefie według płci i rodzaju wykonywanej pracy w 2017 r.

Ćwiczenia

1. Wyjaśnij, jak powinien postępować przedsiębiorca, który chce przestrzegać zasad etycznych.
2. Oceń, czy Twoim zdaniem zasady etyczne w biznesie są w Polsce powszechnie przestrzegane. Jeśli nie, podaj przyczyny tej sytuacji. Jeśli tak, określ jej skutki dla rozwoju firm.
3. Podaj przykłady zachowań nieetycznych przedsiębiorcy w relacjach z klientem.
4. Wyjaśnij, na czym polega korupcja. Jak się zachowasz, jeśli ktoś zasugeruje Ci konieczność wręczenia łapówki za załatwienie ważnej dla Ciebie sprawy?
5. Wyjaśnij, na czym polegają skutki działania szarej strefy.

11. Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw

Na tej lekcji dowiesz się: na czym polega społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw

- jak osiągnąć sukces w biznesie zgodnie z prawem i etyką biznesu oraz będąc odpowiedzialnym społecznie.

Jeszcze kilkadziesiąt lat temu, a w Polsce nawet kilkanaście, naturalne wydawało się, że każde przedsiębiorstwo dąży przede wszystkim do maksymalizacji zysku. Także gdy wiązało się to z obniżaniem kosztów przez wypłacanie jak najniższych wynagrodzeń czy negatywnym oddziaływaniem na środowisko przyrodnicze. Obecnie pogoń za zyskiem dla wielu firm nie odbywa się już za wszelką cenę. Coraz częściej działają one bowiem zgodnie z koncepcją społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw. Na czym polega ta koncepcja?

► Istota społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw

Istotą społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw/biznesu (CSR, ang. *Corporate Social Responsibility*) jest dobrowolne podejmowanie przez przedsiębiorstwo działań, które

nie tylko przynoszą zyski, lecz także uwzględniają interes społeczny i kwestię ochrony środowiska przyrodniczego. Najważniejszy cel przedsiębiorstwa stanowi więc osiągnięcie równowagi między efektywnością jego funkcjonowania (zyskami) a interesem społecznym. Przejawem takiego podejścia jest przejrzyste i etyczne postępowanie przedsiębiorstwa, które:

- przyczynia się do rozwoju społeczno-gospodarczego, w tym dobrobytu i zdrowia społeczeństwa,
- uwzględnia oczekiwania **interesariuszy**,
- jest zgodne z obowiązującym prawem.

Warto zapamiętać!

Interesariusze – w szerokim ujęciu są to wszystkie firmy, instytucje, grupy społeczne lub jednostki, które mogą wpływać na działanie przedsiębiorstwa albo są pod wpływem jego działań.

Narzędzia realizacji społecznej odpowiedzialności biznesu

Społeczna odpowiedzialność biznesu zakłada dobrowolne działanie na rzecz szeroko rozumianego otoczenia. Cel ten realizuje się za pomocą takich narzędzi jak:

- przeprowadzanie kampanii społecznych,
- tworzenie programów etycznych dla pracowników,
- ograniczanie emisji odpadów i zanieczyszczeń oraz zużycia energii,
- prowadzenie inwestycji społecznie odpowiedzialnych,
- prowadzenie inwestycji w rozwój lokalny,
- wspieranie wolontariatu pracowniczego.



► Dlaczego przedsiębiorstwa są odpowiedzialne społecznie?

Przedsiębiorstwa podejmują działania z zakresu społecznej odpowiedzialności, gdyż działania te są ważne z punktu widzenia społeczności lokalnych lub nawet całej ludzkości, czyli ich klientów. Firmy chcą więc być częścią globalnego ruchu społecznego, starającego się podnieść jakość życia na świecie. Ponadto zdają sobie sprawę, że ukie-
runkowanie tylko na maksymalizację zysku, nieliczące się z dobrem interesariuszy, jest źle widziane przez otoczenie. W dłuższej perspektywie może powodować straty, gdyż klienci odwracają się od firm nieodpowiedzialnych społecznie.

► Korzyści ze społecznej odpowiedzialności dla otoczenia

Stosowanie zasad społecznej odpowiedzialności przynosi korzyści:

- dla społeczności (zewnętrzne),
- dla przedsiębiorstwa (wewnętrzne).

Ważniejsze korzyści dla społeczności, czyli interesariuszy, obejmują m.in.:

- bardziej zrównoważony rozwój gospodarczy,
- większą dbałość o czystość środowiska,

- etyczne postępowanie w relacjach z pracownikami, klientami, kontrahentami i konkurencją,
- lepsze miejsca pracy – większe prawa pracowników,
- realizację wielu lokalnych i ponadlokalnych inicjatyw społecznych dzięki zaangażowaniu w nie przedsiębiorstw.

► Korzyści ze społecznej odpowiedzialności dla firmy

Przedsiębiorstwo również czerpie korzyści z działania zgodnie z koncepcją społecznej odpowiedzialności. Mogą być to np.:

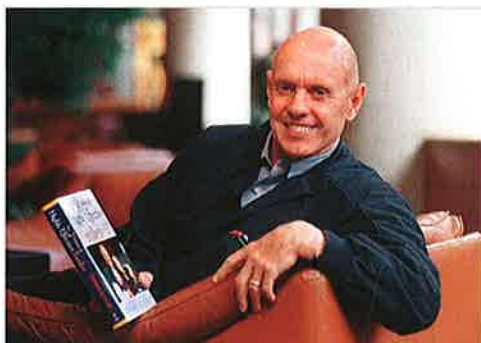
- wzrost zainteresowania inwestorów (szczególnie istotny w przypadku spółek notowanych na giełdzie), gdyż dla wielu inwestorów wiarygodność finansowa przedsiębiorstwa jest uzależniona od jej wiarygodności społecznej,
- zwiększanie lojalności klientów i innych interesariuszy,
- poprawa relacji ze społecznością lokalną i władzami samorządowymi,
- budowanie pozytywnego wizerunku przedsiębiorstwa wśród pracowników,
- wzrost konkurencyjności.



Wokół nas

Sukces zawodowy w biznesie można osiągać etycznie

Przykładem osoby, która osiągnęła sukces w biznesie, postępując zgodnie z zasadami etyki, jest Stephen R. Covey (ur. 1932, zm. 2012), autor bestsellerowych książek na temat przywództwa i rozwoju osobistego (m.in. *Zasady skutecznego przywództwa*). W swoich publikacjach Covey podkreślał, że umiejętności przywódcze wiążą się z etycznym postępowaniem, a współpraca musi opierać się na zaufaniu i lojalności. W takim duchu starał się prowadzić własną firmę (będącą jedną z najbardziej wpływowych na świecie firm szkolących menedżerów).



W 1996 r. amerykański tygodnik „Time” umieścił Stephena R. Covey’a na liście najbardziej wpływowych ludzi Ameryki.

Przedsiębiorstwa odpowiedzialne społecznie

Każdego roku stowarzyszenie Forum Odpowiedzialnego Biznesu publikuje raport z przykładami dobrych praktyk (realizowanych projektów) w różnych obszarach odpowiedzialności społecznej. Pokazuje on firmy, które osiągają sukces w biznesie, a jednocześnie starają się być odpowiedzialne i etyczne w swoich działaniach.

„Dobre składniki”

Projektowi „Dobre składniki” przyświeca idea dbałości o zdrowie i bezpieczeństwo konsumentów. Realizuje go jeden z producentów słodyczy – firma Wawel. Celem programu jest produkcja słodyczy na bazie naturalnych składników, bez ulepszaczy. Dlatego m.in. firma nawiązała współpracę z wybitnymi specjalistami w zakresie jakości żywności.



▲ Z pomocą specjalistów producent rozwija receptury wykorzystujące zdrowe i dobrej jakości składniki.

„Kierunek Bałtyk”

To projekt Grupy Kapitałowej LOTOS, Fundacji Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego oraz Stacji Morskiej Instytutu Oceanografii Uniwersytetu Gdańskiego w Helu. Podmioty te wspólnie działają na rzecz ochrony środowiska, edukacji ekologicznej oraz promocji walorów przyrodniczych Morza Bałtyckiego i jego wybrzeża.

Wspólne działania mają pomóc w zahamowaniu procesu wymierania najbardziej zagrożonych gatunków fauny żyjącej w Morzu Bałtyckim, m.in. fok szarych. ▼



Ćwiczenia

1. Przedstaw przykłady korzyści, jakie odnosi firma odpowiedzialna społecznie. Spróbuj wykazać, że działania odpowiedzialne społecznie nie wynikają tylko z dbania o wizerunek firmy, lecz także z prawdziwej troski o różne grupy interesariuszy.
2. Odszukaj przykłady praktyk z zakresu społecznej odpowiedzialności, które dotyczą dbałości o środowisko oraz przeciwdziałania ubóstwu. Postaraj się wskazać firmy z okolic swojego zamieszkania. Wyjaśnij, na czym polegają ich działania.
3. Uzasadnij stwierdzenie, że „pierwszego miliona wcale nie trzeba ukaść”, aby osiągnąć sukces w biznesie.

Podsumowanie



- Głównym ekonomicznym **celem prowadzenia działalności gospodarczej** jest **osiągnięcie maksymalnych korzyści finansowych**.
- Przedsiębiorcy coraz częściej zwracają uwagę nie tylko na ekonomiczne, lecz także na **społeczne cele działalności gospodarczej**, takie jak: dobre relacje z pracownikami, dbałość o ochronę środowiska czy też uwzględnianie interesów lokalnych społeczności.
- **Polska Klasyfikacja Działalności (PKD)** jest usystematyzowanym wykazem wszystkich rodzajów działalności gospodarczej.
- Ze względu na **formę własności** przedsiębiorstwa dzieli się na prywatne i publiczne. W praktyce gospodarczej występują też przedsiębiorstwa o własności mieszanej.
- Klasyfikacja wielkościowa przedsiębiorstw dzieli je na **mikro, małe, średnie i duże** przedsiębiorstwa.
- **Model biznesu** to pomysł na zarabianie pieniędzy przez przedsiębiorstwo. Przyjmuje postać zwięzłego opisu funkcjonowania firmy w otoczeniu rynkowym.
- Jednym z przykładów podmiotów działających zgodnie z innowacyjnymi modelami biznesu są **start-upy**.
- **Biznesplan** to dokument, który szczegółowo prezentuje planowane przedsięwzięcie o charakterze społeczno-ekonomicznym. Zadaniem biznesplanu jest wskazanie celów danego przedsięwzięcia oraz sposobów ich osiągnięcia.
- **Jednoosobowe firmy osób fizycznych** to najbardziej rozpowszechniona forma organizacyjno-prawna przedsiębiorstw w Polsce. Do tego typu form zalicza się także: przedsiębiorstwa państwowe, spółki i podmioty przedsiębiorczości społecznej.
- Funkcjonowanie **spółek cywilnych** regulują przepisy *Kodeksu cywilnego*, natomiast funkcjonowanie **spółek handlowych** – przepisy *Kodeksu spółek handlowych*.
- **Spółki kapitałowe** mają osobowość prawną i za swoje zobowiązania odpowiadają własnym majątkiem, z wyłączeniem osobistej odpowiedzialności wspólników.
- **Spółki osobowe** nie mają osobowości prawnej, dlatego też odznaczają się nieograniczoną majątkową odpowiedzialnością przynajmniej jednego ze wspólników za zobowiązania spółki.
- Do **związków spółek** zalicza się: holdingi, koncerny, korporacje oraz kartele, trusty, syndykaty (zwane monopolami lub oligopolami).
- **Podmiotami przedsiębiorczości społecznej** są przede wszystkim: spółdzielnie, fundacje i stowarzyszenia.
- Środki finansowe na założenie przedsiębiorstwa mogą pochodzić m.in. z **funduszy kapitału zaangażowanego**, inaczej kapitału podwyższonego ryzyka (ang. *venture capital*), czy też od tzw. **anioła biznesu** (ang. *business angel*).
- Osoby fizyczne oraz wspólnicy spółki cywilnej rejestrują działalność gospodarczą w **Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG)**.
- Osoby prawne i inne jednostki organizacyjne zgłaszają podjęcie działalności gospodarczej w **Krajowym Rejestrze Sądowym (KRS)**.
- **Inkubatory przedsiębiorczości** to instytucje, których głównym celem jest szeroko rozumiana pomoc dla nowo powstających firm. Natomiast istniejące już przedsiębiorstwa, które mają konkretny pomysł na biznes i znajdują się jeszcze w tzw. fazie zaangażowanej, mogą liczyć na pomoc **akceleratorów biznesu**.
- **Likwidacja działalności gospodarczej** może nastąpić przez ogłoszenie upadłości (na wniosek dłużnika lub wierzyciela) lub zakończenie działalności gospodarczej.
- Przedsiębiorca może **czasowo zawiesić działalność gospodarczą**. Nie jest wówczas zobowiązany m.in. do płacenia składek na ubezpieczenie społeczne.
- **Analiza SWOT** jest jedną z metod oceny otoczenia przedsiębiorstwa i jego potencjału wewnętrznego. Pozwala na **zidentyfikowanie** mocnych (*strengths*) i słabych (*weaknesses*) stron przedsiębiorstwa oraz jego szans (*opportunities*) i zagrożeń (*threats*).
- **Rynek potencjalny** to producenci i konsumenci zainteresowani określonymi towarami lub usługami.

- **Analiza rynku** to badanie zmian w procesach rynkowych (cen, podaży, popytu, działań konkurentów, gustów klientów, mody itp.), potrzebne przedsiębiorcy do ustalania strategii działalności.
- **Zarządzanie** to ogół działań, które zmierzają do efektywnego wykorzystania posiadanych zasobów kapitału ludzkiego, dostępnych środków materialnych i finansowych oraz informacji.
- **Styl kierowania** to sposób postępowania kierownika w stosunku do podwładnych. Najczęściej wyróżnia się następujące style: autokratyczny, demokratyczny i liberalny.
- **Zarządzanie oparte na koncepcji przywództwa** polega głównie na inspirowaniu i motywowaniu pracowników do działania, na zaufaniu i wierze w ich potencjał.
- **Marketing mix** jest zbiorem narzędzi marketingu określanym jako 4P. Składają się na niego: *product* – produkt, *price* – cena, *place* – miejsce, *promotion* – promocja.
- **Narzędziami promocji** są: reklama, sprzedaż osobista, promocje sprzedaży oraz *public relations* (PR).
- Przychód po odjęciu kosztów uzyskania przychodu to wynik finansowy działalności, czyli **zysk** lub **strata**.
- **Koszty uzyskania przychodu** to nakłady finansowe związane z uzyskaniem przychodu, które odlicza się od przychodu w celach podatkowych. Należą do nich np. koszty surowców, wynagrodzeń, opakowań i amortyzacji.
- **Próg rentowności** określa wartość sprzedaży przedsiębiorstwa, przy której następuje jej zrównanie z poniesionymi na ten cel kosztami.
- **Bilans** to zestawienie aktywów i pasywów przedsiębiorstwa na dany dzień, wyrażone w pieniądzu.
- **Aktywami** nazywa się wszystkie środki gospodarcze posiadane w danym momencie przez podmiot gospodarczy (czyli jego majątek trwały, np. maszyny i urządzenia, oraz obrotowy).
- **Rachunkowość** w przedsiębiorstwie polega na systematycznym ewidencjonowaniu zdarzeń gospodarczych w sposób chronologiczny. Ma na celu rzetelną i wiarygodną rejestrację sytuacji majątkowej i finansowej podmiotu gospodarczego.
- **Księgowość** (rachunkowość) **pełna** to najbardziej skomplikowana i sformalizowana forma ewidencji księgowej. Wymaga prowadzenia ksiąg rachunkowych.
- **Księgowość uproszczona** to podstawowa forma księgowości. Jej głównym celem jest ustalenie podstawy opodatkowania podatkiem dochodowym.
- Podstawowym **dokumentem księgowym** firmy jest **dowód księgowy** (np. faktura VAT).
- **Podatkowa księga przychodów i rozchodów** (PKPIR) jest dowodem księgowym pozwalającym na określenie zobowiązań podatkowych firmy. Stanowi jedną z najpopularniejszych form prowadzenia księgowości uproszczonej.
- **Etyka w biznesie** dotyczy relacji między przedsiębiorstwami a ich klientami, partnerami handlowymi, konkurencyjnymi firmami, a także pracownikami.
- Do podstawowych **wartości etycznych w biznesie** należą: własność, wolność, sprawiedliwość, uczciwość i odpowiedzialność.
- **Kodeks etyczny** jest dokumentem zawierającym wykaz zachowań uznawanych w danym przedsiębiorstwie za właściwe oraz sankcji za niestosowanie się do podanych reguł.
- **Korupcja** obejmuje wszelkie działania polegające na wykorzystywaniu władzy lub funkcji publicznej do osiągania prywatnych korzyści. Do jej form zalicza się: łapownictwo, płatną protekcję, handel wpływami oraz wykorzystywanie środków publicznych dla korzyści osobistych.
- **Szara strefa** (inaczej: gospodarka nieformalna) to część działalności gospodarczej, która odbywa się w sposób niezarejestrowany i często nielegalny, bez opłacania należnych podatków i opłat na rzecz państwa.
- Istotą **społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw/biznesu** (CSR, ang. *Corporate Social Responsibility*) jest dobrowolne podejmowanie przez przedsiębiorstwo działań, które nie tylko przynoszą zyski, lecz także uwzględniają interes **społeczny** i kwestię ochrony środowiska **przyrodniczego**.
- **Interesariusze** (w szerokim ujęciu) są to wszystkie firmy, instytucje, grupy społeczne lub jednostki, które mogą wpływać na działanie przedsiębiorstwa albo są pod wpływem jego działań.

Sprawdź, czy potrafisz!

WYKONAJ W ZESZYCIE



- 1** Przerysuj tabelę do zeszytu. Następnie wpisz w odpowiednich rubrykach podane cele działalności gospodarczej. (0–2 p.)

dbałość o ochronę środowiska, dobre relacje z pracownikami, osiąganie maksymalnych korzyści finansowych, podnoszenie konkurencyjności firmy, poszerzanie rynku zbytu, uwzględnianie interesów lokalnych społeczności

Ekonomiczne cele gospodarowania	Społeczne cele gospodarowania
?	?

- 2** Wskaż stwierdzenia prawdziwe i stwierdzenia fałszywe. (0–4 p.)

- A. PKD to Polska Klasyfikacja Działalności, czyli usystematyzowany wykaz wszystkich rodzajów działalności społeczno-gospodarczej.
- B. Start-upy są przykładem innowacyjnego modelu biznesu.
- C. Przedsiębiorstwo komunalne to prywatna firma, która wykonuje usługi na rzecz miasta.
- D. Mały przedsiębiorca to podmiot zatrudniający nie więcej niż sto osób.

- 3** Przerysuj tabelę do zeszytu. Następnie przyporządkuj poszczególnym częściom biznesplanu ich elementy, które wymieniono poniżej. (0–4 p.)

charakterystyka kadry zarządzającej, forma organizacyjno-prawna, opis wykorzystywanych narzędzi promocji, zaopatrzenie w materiały i surowce

Części biznesplanu	Elementy
Ogólna charakterystyka przedsiębiorstwa	?
Analiza rynku i plan marketingowy	?
Plan techniczny	?
Struktura organizacyjna i plan zatrudnienia	?

- 4** Przerysuj tabelę do zeszytu. Następnie wpisz w rubrykach po dwie zalety i wady prowadzenia jednoosobowej firmy przez osobę fizyczną. (0–2 p.)

Zalety	Wady
?	?

- 5** Przerysuj tabelę do zeszytu. Następnie przyporządkuj rodzajom spółek podane formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw. (0–2 p.)

spółka akcyjna, spółka jawna, spółka komandytowa, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Spółki osobowe	Spółki kapitałowe
?	?

- 6** Podaj dwa przykłady podmiotów przedsiębiorczości społecznej. (0–2 p.)

- 7** Wskaż stwierdzenia prawdziwe i stwierdzenia fałszywe. (0–4 p.)

- A. Anioł biznesu to obiegowa nazwa syndyka masy upadłościowej, który prowadzi likwidację przedsiębiorstwa.
- B. Inkubator przedsiębiorczości to miejsce prowadzone przez urzędy miast i gmin, gdzie przyszły przedsiębiorca może uzyskać koncesję lub zezwolenie na prowadzenie nowej działalności koncesjonowanej lub regulowanej.
- C. Mikrootoczenie przedsiębiorstwa to inaczej otoczenie bliższe, do którego zalicza się m.in. klientów.
- D. Analiza rynku obejmuje przed wszystkim charakterystykę klientów i konkurencji.

- 8** Podaj nazwę instytucji wspierającej przedsiębiorstwa na podstawie poniższego opisu. (0–1 p.)

Instytucja wspierająca przede wszystkim przedsiębiorstwa znajdujące się w tzw. fazie załazkowej i odznaczające się innowacyjnymi pomysłami (głównie start-upy).

- 9** Przyporządkuj aspekty funkcjonowania sklepu z akcesoriami do telefonów i smartfonów czterem elementom analizy SWOT. (0–4 p.)

- A. Mała powierzchnia lokalu, która nie pozwala dobrze wyeksponować całego asortymentu.
- B. Możliwość otwarcia konkurencyjnego sklepu w budowanym obok centrum handlowym.
- C. Wysoko kwalifikowany personel, dobrze znający asortyment i techniki sprzedaży.
- D. Wzrastająca liczba użytkowników smartfonów i częste zmiany modeli.

Mocne strony	Słabe strony
?	?
Szanse	Zagrożenia
?	?

- 10** Przyporządkuj funkcjom procesu zarządzania (A–D) odpowiadające im opisy (1–4). (0–4 p.)

- A. Przewodzenie.
 - B. Kontrolowanie.
 - C. Organizowanie.
 - D. Planowanie.
1. Wyznaczanie celów przedsiębiorstwa i decydowanie o najlepszym sposobie ich osiągnięcia.
 2. Określanie najlepszego sposobu grupowania typów działań i zasobów.
 3. Obserwowanie i wprowadzanie korekt do bieżących działań dla ułatwienia realizacji celów.
 4. Motywowanie zespołu do pracy w interesie przedsiębiorstwa.

A. – ☐ B. – ☐ C. – ☐ D. – ☐

- 11** Wskaż cechy i zachowania lidera działającego zgodnie z koncepcją przywództwa. (0–3 p.)

autokratyczny styl kierowania, liberalny styl kierowania, demokratyczny styl kierowania, motywowanie pracowników i samego siebie do działania, wydawanie poleceń i egzekwowanie ich wykonania, rozwiązywanie konfliktów zgodnie z zasadą „wygrana-wygrana”

- 12** Wymień elementy *marketing mix*. (0–2 p.)

- 13** Podaj nazwy narzędzi promocji na podstawie poniższych opisów. (0–3 p.)

- A. Płatna forma prezentowania i popierania dóbr, usług oraz idei przez określonego nadawcę.
- B. Bezpośrednia rozmowa sprzedawcy z klientem będąca formą promocji.
- C. Ogół działań związanych z pobudzaniem i utrzymywaniem zainteresowania przedsiębiorstwem, wywoływaniem pozytywnego nastawienia oraz zaufania otoczenia do danej firmy przez kontakt z otoczeniem.

- 14** Wskaż stwierdzenia prawdziwe i stwierdzenia fałszywe. (0–4 p.)

- A. Koszty stałe są niezależne od wielkości produkcji lub sprzedaży.
- B. Właściciel jednoosobowej firmy – indywidualnej działalności gospodarczej – może płacić podatek CIT, jeśli zdecyduje się na taki wybór.
- C. Zysk netto to zysk brutto po odjęciu kosztów wynagrodzeń pracowników.
- D. Przychód po odjęciu kosztów uzyskania przychodu to wynik finansowy, który może być dodatni (zysk) lub ujemny (strata).

- 15** Podaj nazwy form korupcji na podstawie poniższych opisów. (0–2 p.)

- A. Przyjmowanie korzyści majątkowych w zamian za wykonanie lub odstąpienie od wykonania jakiejś czynności.
- B. Pośredniczenie w korzystnym załatwieniu sprawy dzięki powoływaniu się na posiadane znajomości i wpływy w zamian za korzyści majątkowe lub osobiste.

Sprawdź w kluczu odpowiedzi, które zadania udało Ci się poprawnie rozwiązać. Oblicz uzyskany procent ogólnej liczby punktów.



Funkcjonowanie przedsiębiorstwa w najbliższej okolicy

Cele warsztatu

Celem warsztatu jest obserwacja funkcjonowania przedsiębiorstwa i rozmowa z jego przedstawicielem w trakcie zajęć terenowych. Szczególnie przyjrzyjcie się wpływowi firmy na otoczenie (np. rynek pracy, rozwój innych firm), jej innowacyjności oraz działaniom w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu.

Obserwacje przeprowadźcie w lokalnym przedsiębiorstwie produkcyjnym lub dużym przedsiębiorstwie usługowym. Zbyt małe przedsiębiorstwo, np. jednoosobowa firma handlująca na lokalnym targu, nie będzie najlepszym wyborem, ponieważ ma niewielkie oddziaływanie na otoczenie.

Podstawową metodą stosowaną podczas ćwiczeń terenowych jest wywiad z kompetentną osobą, np. właścicielem lub członkiem kierownictwa firmy, która przekaze Wam odpowiednie informacje.

Przebieg warsztatu

1 Kontakt z wybranym przedsiębiorstwem

Wybierzcie przedsiębiorstwo, którego funkcjonowanie chcielibyście poznać. W uzyskaniu zgody na Waszą wizytę pomoże złożenie w siedzibie firmy oficjalnego pisma lub wystanie go pocztą elektroniczną. Dokument powinien zawierać podpis nauczyciela, przedstawiać cel i główne założenia zajęć terenowych, a także zapewnić o wykorzystaniu uzyskanych informacji tylko na potrzeby zajęć. Spróbujcie ustalić termin wizyty, kierując się nie tylko swoimi możliwościami, lecz także dostępnością potencjalnego rozmówcy.

2 Zebranie informacji o przedsiębiorstwie

Przed spotkaniem zbierzcie podstawowe informacje o firmie: o jej pełnej nazwie, formie organizacyjno-prawnej (np. typie spółki), roku założenia, ważniejszych etapach rozwoju i o profilu działalności. Powinna w tym pomóc oficjalna strona internetowa firmy. Wasz przewodnik zapewne jest bardzo zapracowany, więc szanujcie jego czas. Nie pytajcie o informacje, które łatwo zdobyć z innych źródeł.

3 Opracowanie kwestionariusza wywiadu

Opracujcie kwestionariusz wywiadu z przewodnikiem. Powinniście zapytać m.in. o:

- ogólne dane, jeśli nie udało się Wam zdobyć ich w internecie;
- wpływ na miejscowy rynek pracy, tzn. wielkość zatrudnienia, liczbę kontrahentów;
- innowacyjne działania, np. innowacje produktowe (nowe produkty lub usługi), technologiczne (nowe lub udoskonalone technologie produkcji), organizacyjne (np. wprowadzenie nowej struktury organizacyjnej czy metody zarządzania) czy marketingowe (np. nowe kanały dystrybucji czy sposoby promocji);
- działalność odpowiedzialną społecznie, np.:
 - oferowanie specjalnych programów dla pracowników i ich rodzin, np. dotyczących ochrony zdrowia lub szkoleń,
 - dbanie o wyższy standard bezpieczeństwa i higieny pracy, niż wymagają tego przepisy,
 - wpływ na środowisko, np. ograniczanie zużycia energii i wody, emisji zanieczyszczeń oraz gromadzenia odpadów,
 - relacje z innymi firmami, np. umowy oparte na strategii „wygrana-wygrana”,
 - działania na rzecz społeczności lokalnej, np. sponsorowanie imprez czy stypendiów.

4 Wizyta w przedsiębiorstwie

Podczas wizyty w przedsiębiorstwie bezwzględnie stosujcie się do zaleceń gospodarza (np. dotyczących chodzenia tylko w wyznaczonych miejscach). Zadawajcie również pytania spoza kwestionariusza, zwłaszcza że pewnie zaciekawili Was to, co zobaczycie.

5 Opracowanie materiału i podsumowanie wizyty

Materiał uzyskany podczas ćwiczeń terenowych możecie opracować w kilkuosobowych grupach. Każda grupa powinna zająć się innym zakresem funkcjonowania przedsiębiorstwa. Informacje przedstawcie np. w formie pisemnego sprawozdania lub prezentacji multimedialnej wyświetlanej na lekcji, która sprowokuje dyskusję na dany temat.

Sprawdź, czy potrafisz! – klucz odpowiedzi



Rozdział I

1. Osoba przedsiębiorcza: asertywna, kreatywna, zaradna
Osoba nieprzedsiębiorcza: uległa, niezdeterminowana, bojąca się ryzyka
2. kolejno: F, P, F, P
3. A
4. Komunikacja werbalna: intonacja, długość formułowanych zdań, płynność wypowiedzi
Komunikacja niewerbalna: gesty, mimika, postawa ciała
5. Kompromis: Drogą dojścia do rozwiązania są wzajemne ustępstwa stron. Żadna ze stron nie czuje się pokrzywdzona, ale też nie jest w pełni zadowolona.
„Wygrana-wygrana”: Drogą dojścia do rozwiązania są obopólne korzyści. Każda ze stron jest zadowolona z rozwiązania.
6. kolejno: F, P, P, F

Rozdział II

1. dominacja własności prywatnej, zmienne ceny ustalane przez rynek
2. C
3. A. maleje; B. nadwyżka rynkowa
4. kolejno: 4,5 zł; 30 sztuk; 30 sztuk
5. pociąga za sobą mniej formalności niż proces sądowy, wymaga zgody obu stron sporu
6. A. 2; B. 3; C. 1
7. I – faza recesji (kryzysu); II – faza depresji; III – faza ożywienia; IV – faza rozkwitu (hossy)
8. W budżecie państwa nadwyżka budżetowa pojawia się, gdy wydatki państwa w danym roku budżetowym są mniejsze niż jego dochody. Natomiast gdy występuje przewaga wydatków nad dochodami – pojawia się deficyt budżetowy.

Rozdział III

1. A. 3; B. 4; C. 2
2. A. popytową; B. podażową
3. kolejno: P, P, F, F

4. D – C – A – B

5. zakładanie i prowadzenie kont osobistych i firmowych, przyjmowanie depozytów w postaci lokat terminowych
6. np. tworzenie trudnych haseł dostępu do bankowości elektronicznej; niepodawanie danych logowania do konta przez e-mail czy telefon; sprawdzanie bezpieczeństwa strony, tzn. czy jej adres jest poprzedzony symbolem kłódki i oznaczeniem protokołu https
7. gwarantuje prawo do odstąpienia od umowy (w ciągu 14 dni od daty jej podpisania), musi zawierać pełne informacje o kosztach – w tym o rzeczywistej rocznej stopie oprocentowania (RRSO)
8. Pożyczka: umowa regulowana przez *Kodeks cywilny*, przeznaczenie na dowolny cel, umowa może być odpłatna lub nieodpłatna
Kredyt: umowa regulowana przez *Prawo bankowe*, udzielającymi mogą być tylko bank lub SKOK, przedmiotem umowy są wyłącznie pieniądze
9. Inwestycje rzeczowe: domy i mieszkania, dzieła sztuki, ziemia, złoto i inne metale szlachetne
Inwestycje finansowe: akcje, jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych, obligacje, waluty
10. kolejno: F, P, P, F
11. A
12. D
13. od góry: WIG, WIG-PL, NCIndex
14. A. 2; B. 4; C. 3

Rozdział IV

1. Podatki bezpośrednie: PIT, CIT, podatek od nieruchomości, podatek rolny
Podatki pośrednie: VAT, podatek akcyzowy
2. A, D
3. od góry: 46, 138, 46, 92, 322
4. Ubezpieczenia majątkowe: OC samochodu, AC samochodu, OC w życiu prywatnym, ubezpieczenie budynków gospodarstwa rolnego

Ubezpieczenia osobowe: ubezpieczenie zdrowotne, ubezpieczenie wypadkowe, ubezpieczenie na życie, ubezpieczenie od następstw nieszczęśliwych wypadków

5. C
6. kolejno: F, F, P, P

Rozdział V

1. A. popyt na pracę
B. podaż pracy
2. 87%
3. kolejno: F, P, F, P
4. Umowa o pracę: zatrudnienie na podstawie *Kodeksu pracy*, wykonywanie pracy na ryzyko pracodawcy
Umowa o dzieło: wykonywanie pracy na własne ryzyko, zatrudnienie na podstawie *Kodeksu cywilnego*
5. kolejno: P, F, P, F
6. Zachowania etyczne w pracy: lojalność wobec współpracowników i przełożonych, prawdomówność, szacunek dla pracy i dokonai innych osób, uczciwość
Zachowania nieetyczne w pracy: celowe pomijanie lub umniejszanie sukcesów pracowników, mobbing, molestowanie seksualne, zatrudnianie „na czarno”
7. A

Rozdział VI

1. Ekonomiczne cele gospodarowania: osiągnięcie maksymalnych korzyści finansowych, podnoszenie konkurencyjności firmy, poszerzanie rynku zbytu
Społeczne cele gospodarowania: dbałość o ochronę środowiska, dobre relacje z pracownikami, uwzględnianie interesów lokalnych społeczności
2. kolejno: P, P, F, F
3. Ogólna charakterystyka przedsiębiorstwa: forma organizacyjno-prawna
Analiza rynku i plan marketingowy: opis wykorzystywanych narzędzi promocji
Plan techniczny: zaopatrzenie w materiały i surowce
Struktura organizacyjna i plan zatrudnienia: charakterystyka kadry zarządzającej

4. Zalety: np. niewielkie wymogi formalne podczas rejestracji, niezależność decyzyjna właściciela
Wady: np. nieograniczona osobista odpowiedzialność majątkowa za zobowiązania firmy, utrudniony dostęp do środków finansowych z powodu niewielkiej zdolności kredytowej
5. Spółki osobowe: spółka jawna, spółka komandytowa
Spółki kapitałowe: spółka akcyjna, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
6. np. spółdzielnia socjalna, stowarzyszenie prowadzące działalność gospodarczą
7. kolejno: F, F, P, P
8. akcelerator biznesu
9. Mocne strony: C
Szanse: D
Słabe strony: A
Zagrożenia: B
10. A. 4; B. 3; C. 2; D. 1
11. demokratyczny styl kierowania, motywowanie pracowników i samego siebie do działania, rozwiązywanie konfliktów zgodnie z zasadą „wygrana-wygrana”
12. produkt, cena, dystrybucja (kanały dystrybucji), promocja
13. A. reklama
B. sprzedaż osobista
C. PR / *public relations*
14. kolejno: P, F, F, P
15. A. łapownictwo
B. płatna protekcja



A

Analiza rynku – badanie zmian w procesach rynkowych (cen, podaży, popytu, działań konkurentów, gustów klientów, mody itp.) potrzebne przedsiębiorcy do ustalania strategii działalności.

Analiza SWOT – pozwala na zidentyfikowanie mocnych (*strengths*) i słabych (*weaknesses*) stron oraz szans (*opportunities*) i zagrożeń (*threats*) np. przedsiębiorstwa.

B

BAEL – Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności – służą porównywaniu wielkości bezrobocia w skali międzynarodowej. Ich przeprowadzaniem co kwartał zajmuje się GUS.

Bessa – długotrwały spadek kursów na giełdzie papierów wartościowych. Odwrotność hossy. Symbolem bessy jest niedźwiedź.

C

Cena – wartość rynkowa produktu (towaru lub usługi) wyrażona w pieniądzu.

Cykl koniunkturalny (cykl gospodarczy) – okresowe wahania podstawowych mierników gospodarczych w górę lub w dół od głównego, długookresowego trendu.

D

Dług publiczny (dług państwowy) – zobowiązania finansowe obciążające państwo z tytułu zaciągniętych pożyczek, współcześnie głównie w postaci emisji obligacji skarbowych.

Dochód – różnica między przychodami a kosztami uzyskania przychodów.

Działalność gospodarcza – zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa i usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodowa wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły.

E

Emisja akcji – wprowadzenie akcji przez podmioty gospodarcze do obiegu na rynku kapitałowym.

G

Gospodarka rynkowa – system ekonomiczny, w którym decyzje dotyczące produkcji i konsumpcji są podejmowane przez producentów i konsumentów na podstawie działania mechanizmu rynkowego.

Gwarancja – dobrowolna odpowiedzialność sprzedawcy lub producenta za wady fizyczne towaru, polegająca na naprawie lub wymianie danej rzeczy, jeśli jej wady ujawnią się w określonym terminie.

H

Hossa – długotrwały wzrost kursów na giełdzie papierów wartościowych (a także cen towarów lub kursów walut). Symbolem giełdowej hossy jest byk.

I

Instrument finansowy – zobowiązanie pieniężne jednego podmiotu względem innego w postaci papieru wartościowego lub zapisu księgowego niebędącego papierem wartościowym (m.in. jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych).

K

Kapitalizacja odsetek – okresowe (np. miesięczne, kwartalne lub roczne) naliczanie odsetek od środków złożonych na rachunku bankowym i dopisywanie ich do podstawowej, wpłaconej na początku kwoty.

Kodeks pracy – kodeks regulujący prawa i obowiązki wszystkich pracowników objętych stosunkiem pracy i minimum obowiązków pracodawców.

Komunikacja interpersonalna – najniższy poziom komunikowania społecznego. Polega na wymianie informacji (komunikatów) między dwoma jednostkami za pomocą określonych symboli.

Koszty uzyskania przychodów – wydatki poniesione w celu osiągnięcia przychodów.

L

Limit debetowy (limit kredytowy) – kwota na rachunku bankowym, do jakiej może zadłużać się właściciel konta (jeśli jego bieżące wpływy nie pokrywają wydatków).

M

Marketing – zespół działań mających na celu kształtowanie produkcji i zwiększenie sprzedaży oferowanych towarów lub usług.

Mechanizm rynkowy – ogół zależności między podażą, popytem i ceną towarów i usług.

N

Negocjacje – rozmowy, w których strony próbują za pomocą argumentów i perswazji pokonać początkowe różnice stanowisk, aby osiągnąć satysfakcjonujące rozwiązanie.

O

Obowiązek podatkowy – powinność zapłacenia podatku w związku z zaistniałym zdarzeniem (np. uzyskaniem dochodu).

P

Płaca – cykliczne wynagrodzenie wypłacane pracownikowi związanemu z pracodawcą umową o pracę.

Podatek – obowiązkowe, bezzwrotne świadczenie o charakterze powszechnym, pobierane przez państwo lub inny organ władzy publicznej (np. gminę).

Podstawa opodatkowania – wartość, od której nalicza się podatek według obowiązującej stawki podatkowej.

Polisa ubezpieczeniowa – dokument potwierdzający zawarcie umowy ubezpieczenia.

Polityka gospodarcza – całokształt działań państwa, których celem jest oddziaływanie na gospodarkę.

Praca – celowe wytwarzanie przez człowieka dóbr materialnych lub intelektualnych, służące zaspokajaniu ludzkich potrzeb.

Prawo podaży – podaż na dany towar lub usługę zwiększa się wraz ze wzrostem ceny (pod warunkiem, że inne czynniki pozostają niezmiennie).

Prawo popytu – popyt na dany towar lub usługę maleje wraz ze wzrostem ich ceny (pod warunkiem, że inne czynniki pozostają niezmiennie).

Przedmiot opodatkowania – sytuacja lub zdarzenie, których wystąpienie rodzi obowiązek podatkowy.

Przychód – wszelkie otrzymane lub należne wpływy podmiotu gospodarki, wyrażone w postaci pieniężnej lub rzeczowej.

R

Reklamacja – zawiadomienie producenta lub sprzedawcy o wystąpieniu wady fizycznej towaru lub o nieprawidłowym wykonaniu usługi.

Rentowność – zdolność kapitału do wytworzenia dochodu. Jest ona mierzona różnymi wskaźnikami.

S

Siła nabywcza waluty – ilość dóbr i usług, jaką można kupić za określoną liczbę jednostek danej waluty.

Stawka podatkowa – ustalona wielkość (kwotowa lub procentowa), według której od podstawy opodatkowania oblicza się wysokość podatków.

Stopa inflacji – miara nasilenia inflacji, wyrażająca w procentach wzrost przeciętnego poziomu cen w badanym okresie w stosunku do analogicznego okresu w przeszłości (najczęściej porównań dokonuje się w skali roku).

Styl kierowania – sposób postępowania kierownika w stosunku do podwładnych.

T

Trend – tendencja zmian danego zjawiska w czasie. Określa ona dominujący kierunek zmian, pomijając wahania o przejściowym charakterze.

U

Ubezpieczający – osoba fizyczna, prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, opłacająca składkę ubezpieczeniową w zamian za objęcie ochroną (ubezpieczeniem).

Ubezpieczony – osoba objęta ochroną ubezpieczeniową.

Ulga podatkowa – możliwość obniżenia (na podstawie obowiązującego prawa podatkowego) podstawy opodatkowania (odliczenia od dochodu) lub wysokości podatku (odliczenia od podatku).

W

Wzrost gospodarczy – zwiększenie ilości produkowanych w ciągu roku towarów oraz świadczonych usług.

Z

Zaliczka na podatek dochodowy – kwota od uzyskanego przez podatnika dochodu, naliczona przez płatnika i wpłacana przez niego do urzędu skarbowego.

- A**
aktywne poszukiwanie pracy 137, 138, 173
aktywni zawodowo 135, 173
- B**
Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności (BAEL) 137
bank centralny 43, 44, 56, 59, 61, 62, 64, 67–69, 99
Bankowy Fundusz Gwarancyjny (BFG) 62–64, 99
bessa 93, 97, 100
Biuro Informacji Kredytowej (BIK) 78, 82, 100
biznesplan 77, 181–185, 199–201, 204, 208, 209, 212, 214, 231
- C**
cena równowagi rynkowej 31, 32, 53
certyfikat inwestycyjny 88, 100
CIT (podatek dochodowy od osób prawnych) 105, 106, 131, 219–221
cykl koniunkturalny 48, 49, 53
- D**
dług publiczny 52
dokumenty aplikacyjne 143, 148, 149, 151
dowód księgowy 217–219, 232
- E**
etyka
– w biznesie 222, 232
– zawodowa 222
Europass 143
- F**
faktura 126, 197, 218, 224, 232
funkcje
– banku centralnego 67, 99
– budżetu państwa 50
– pieniądza 57
- G**
Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW) 62, 65, 93–97, 100
gospodarka nakazowo-rozdzielcza 22–24,
gospodarka rynkowa 6, 19, 22–25, 53, 66, 179, 208, 214, 222
gwarancja 37, 53, 114, 119, 131
- H**
hossa 48, 93, 97, 100
- I**
inflacja 44, 60, 61, 68, 71, 74, 75, 81, 83, 84, 87, 99
inkubatory przedsiębiorczości 193, 198, 231
Inspekcja Handlowa (IH) 35, 53
instrument finansowy 72, 83, 86–89, 91–98, 100, 111, 113
- J**
jednostka uczestnictwa 83, 88, 90, 91, 100
- K**
kodeks etyczny 171, 173, 223, 232
Kodeks pracy 154–157, 163–166, 169, 173
Komisja Nadzoru Finansowego (KNF) 59, 63, 87, 93, 99
kompromis 15, 232
komunikacja interpersonalna 10, 14, 19, 204
korupcja 222, 224–226, 232
Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych (KDPW) 93
księgowość
– pełna 218, 219, 232
– uproszczona 218, 219, 232
kwota wolna od podatku 112, 131
- L**
lider cenowy 28
limit debetowy 70, 71, 100
- M**
makrootoczenie 198
marketing mix 208, 209, 231
mechanizm rynkowy 24, 41, 53
mikrootoczenie 198
mobbing 168, 169, 173, 224
- N**
nadwyżka rynkowa 28, 31, 32
Narodowy Bank Polski (NBP) 59, 62, 64, 67–69, 74, 81, 93, 99, 219
narzędzia polityki pieniężnej 68, 99
negocjacje 14–18, 118, 232
nieдобór rynkowy 31, 32
- O**
obieg pieniądza w gospodarce 58
- P**
Państwowa Inspekcja Pracy (PIP) 172
PIT (podatek dochodowy od osób fizycznych) 105, 106, 110–113, 131, 219–221
płaca 43, 58, 60, 135, 152, 158–160, 166, 168, 173, 185, 200, 204, 218
podatki
– bezpośrednie 104, 105, 131
– pośrednie 104, 105, 131
podaż
– pieniądza 44, 60, 68, 99
– pracy 135, 173
podstawa opodatkowania 105, 106, 110, 112, 131, 219, 232
Polska Klasyfikacja Działalności (PKD) 177, 178, 231
popyt na pracę 135, 173
prawa
– konsumenta 34, 35, 37, 53
– pracownika 163
– pracodawcy 161, 173
próg rentowności 215, 216, 232
punkt równowagi rynkowej 32, 53
- R**
Rada Polityki Pieniężnej (RPP) 67, 68, 99
- reklamacja 37–39, 53, 80, 125–130
rozmowa kwalifikacyjna 144, 146, 149–151, 153, 173
- rynek
– finansowy 27, 36, 53, 62, 63, 69, 86, 99, 128, 130, 131
– giełdowy na GPW 94, 96, 100
– kapitałowy 27, 66, 84, 85, 90, 93, 100
- rzeczywista roczna stopa oprocentowania (RRSO) 77, 80, 81, 100
- S**
skala podatkowa 110, 111, 157, 219–221
składka ubezpieczeniowa 65, 114, 117, 118, 131
społeczna odpowiedzialność biznesu (CSR, ang. Corporate Social Responsibility) 176, 228, 232
stawka podatkowa 43, 105, 106, 109, 110, 131, 220
stopa
– bezrobocia 136, 137, 173
– inflacji 60, 61, 68, 75, 84, 99
stosunek pracy 154–156, 173
styl kierowania 205, 231
suma ubezpieczenia 117, 122, 123
SWOT (analiza) 184, 200, 231
szara strefa 108, 224, 226, 227, 232
- Ś**
świadczenie pracy 156
- T**
techniki manipulacyjne 16–18
- U**
Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny (UFG) 62, 63, 65, 125, 131
ubezpieczony 114–117, 119–123, 125, 126, 131
ubezpieczyciel 114–119, 122, 125, 126, 128, 129, 131
ulga podatkowa 112, 124, 131, 159, 220, 221
umowa o pracę 155–157, 159, 163, 166, 173
umowa o dzieło 157, 173
umowa-zlecenie 157, 173
Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK) 29, 35, 36, 53
- V**
VAT (podatek od towarów i usług) 46, 52, 105–107, 131, 194, 195, 197, 220, 221, 232
- W**
współczynnik aktywności zawodowej 136, 173
wskaźnik zatrudnienia 47, 173
- Z**
zasoby siły roboczej 25, 135, 202
zdolność kredytowa 78, 100, 186