



Dofinansowane przez
Unię Europejską

2023-1-ES02-KA210-YOU-000114522



Podręcznik Podstaw Ekonomii



Sfinansowane ze środków UE. Wyrażone poglądy i opinie są jedynie opiniami autora lub autorów i niekoniecznie odzwierciedlają poglądy i opinie Unii Europejskiej lub Europejskiej Agencji Wykonawczej ds. Edukacji i Kultury (EACEA).

Unia Europejska ani EACEA nie ponoszą za nie odpowiedzialności.



Spis Treści

WPROWADZENIE	4
BLOK I – MAKROEKONOMIA	6
WSTĘP DO MAKROEKONOMII	7
1.2 INFLACJA	10
1.3 POLITYKA MONETARNA	13
1.4 KURSY WYMIANY WALUT	17
1.5 WZROST GOSPODARCZY	19
1.6 DEFICYT FISKALNY I DŁUG PUBLICZNY	21
1.7 POLITYKA HANDLOWA	24
1.8 WSKAŹNIKI EKONOMICZNE	26
1.9 GLOBALIZACJA	29
1.10 ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ ŚRODOWISKA	32
1.11 INSTYTUCJE GOSPODARCZE	35
BLOK II – MIKROEKONOMIA	38
WSTĘP DO MIKROEKONOMII	39
2.1 PODAŻ I POPYT	39
2.2 TEORIA KONSUMENTA	42
2.3 TEORIA PRODUCENTA	45
2.4 STRUCTURY RYNKOWE	47
2.5 KOSZTY PRODUKCJI	49
2.6 MAKSYMALIZACJA ZYSKU	51
2.7 TEORIA UŻYTECZNOŚCI	52
2.8 PODZIAŁ DOCHODÓW	54
2.9 TEORIA GIER	57
2.10 RYNKI PRACY	59
BLOK III - FINANSE.....	62
WSTĘP DO FINANSÓW	63
3.1 BUDŻETOWANIE.....	63
3.2 OSZCZĘDZANIE	66
3.3 ZARZĄDZENIE DŁUGIEM	70
3.4 INWESTYCJE	73
3.5 PLANY EMERYTALNE	76
3.6 PODATKI	78
3.7 UBEZPIECZENIA	81
3.8 CELE FINANSOWE	83
3.9 ODSETKI PROSTE I ODSETKI SKŁADANE	85
3.10 WOLNOŚĆ FINANSOWA	87
BLOK IV – BIZNES	90



WSTĘP DO BIZNESU	91
4.1 PPRZEDSIĘBIORCZOŚĆ	91
4.2 PRZYWÓDZTWO W BIZNESIE	93
4.3 STRATEGIE MARKETINGOWE	96
4.4 ZARZĄDZANIE STRATEGICZNE	98
4.5 ZARZĄDZENIE FINANSAMI	100
4.6 ZARZĄDZANIE ZASOBAMI LUDZKIMI	102
4.7 TWORZENIE SIECI KONTAKTÓW (NETWORKING)	104
4.8 INNOWACJE I INTEGRACJA TECHNOLOGII W FIRMIE	107
4.9 OBSŁUGA KLIENTA	109
4.10 ZARZĄDZENIE CZASEM	111
BŁOK V – PRAWO PRACY I UMÓW	114
WSTĘP DO PRAWA PRACY I UMÓW	115
5.1 UMOWY O PRACĘ	115
5.2 RODZAJE UMÓW O PRACĘ	118
5.3 PRZEPISY DOTYCZĄCE WYNAGRODZEŃ I CZASU PRACY	121
5.4 ZARZĄDZANIE BEZPIECZEŃSTWEM I HIGIENĄ PRACY	124
5.5 ODSZKODOWANIA PRACOWNICZE	126
5.6 PRAWA PRACOWNICZE	128
5.7 PRZEPISY DOTYCZĄCE PRYWATNOŚCI	131
5.8 PRAWO GOSPODARCZE	134
5.9 PRAWO MIESZKANIOWE	136
5.10 INNE UMOWY	138
PODSUMOWANIE	141
BIBLIOGRAFIA	144
SPIS INFOGRAFIK	150
SPIS TABEL	151



WPROWADZENIE

Znajomość zagadnień ekonomicznych to zdolność do identyfikowania problemów, alternatyw, kosztów i korzyści ekonomicznych; analizowania zachęt w pracy w sytuacjach ekonomicznych; analizowania konsekwencji zmian w warunkach gospodarczych i politykach publicznych; gromadzenia i organizowania dowodów ekonomicznych; oraz szacowania kosztów względem korzyści¹.

Osoba zaznajomiona z zagadnieniami ekonomicznymi rozumie implikacje wiadomości finansowych oraz jest w stanie skutecznie uczestniczyć w życiu obywatelskim i sprawniej poruszać się po zawiłościach współczesnej gospodarki. Znajomość zagadnień ekonomicznych obejmuje wiedzę na temat funkcjonowania rynków, roli rządu w gospodarce, wpływu globalnych interakcji gospodarczych oraz znaczenia wskaźników ekonomicznych, takich jak inflacja, bezrobocie i produkt krajowy brutto (PKB).

Znajomość zagadnień ekonomicznych jest szczególnie ważna dla młodych dorosłych, którzy zaczynają podejmować ważne decyzje finansowe, takie jak wybór kariery, zarządzanie dochodami, oszczędzanie i inwestowanie. Zrozumienie zasad ekonomii pomaga młodym dorosłym dokonywać świadomych wyborów, unikać pułapek finansowych i planować bezpieczną przyszłość. Na przykład wiedza na temat stóp procentowych i inflacji może im pomóc w podejmowaniu lepszych decyzji dotyczących pożyczek i oszczędności. Ponadto znajomość zagadnień ekonomicznych pozwala młodym dorosłym zrozumieć ich prawa i obowiązki jako konsumentów i pracowników, dzięki czemu mogą negocjować lepsze warunki i bronić się w różnych sytuacjach².

Co więcej, znajomość zagadnień ekonomicznych wyposaża młodych dorosłych w umiejętność krytycznej oceny polityki publicznej i kwestii gospodarczych, wspierając tym samym świadome obywatelstwo. W świecie, w którym decyzje gospodarcze podejmowane przez rządy i korporacje mają daleko idące skutki, znajomość zagadnień ekonomicznych pozwala młodym dorosłym angażować się w znaczące dyskusje i przyczyniać się do podejmowania decyzji w społeczności i kraju. Przygotowuje ich również do przystosowywania się do zmian gospodarczych i niepewności, obejmujących postępy technologiczne, globalizację i recesje gospodarcze, które mogą znacząco wpłynąć na ich karierę i perspektywy finansowe.

¹ Stambler Leah G., Literacies for the digital age to teach in the k-12 classroom, Yale University, 2013 r.

² Madeleine McCowage i Jacqui Dwyer, Economic Literacy: What Is It and Why Is It Important?, 2022 r.



Niniejszy podręcznik ma na celu zapewnienie kompleksowych podstaw wiedzy ekonomicznej, podzielonych na pięć odrębnych bloków, z których każdy dotyczy innego aspektu ekonomii.

Blok 1, Makroekonomia, obejmuje szerszą gospodarkę oraz tematy, takie jak PKB, inflacja, kursy wymiany walut, polityka gospodarcza, dług publiczny i instytucje gospodarcze. Pomaga czytelnikom zrozumieć, w jaki sposób wskaźniki ekonomiczne i polityka wpływają na ogólną gospodarkę.

Blok 2, Mikroekonomia, koncentruje się na podejmowaniu decyzji indywidualnych i biznesowych, wyjaśniając podaż i popyt, teorię wyboru konsumenta, teorię producenta, monopole, rynki pracy i inne kluczowe koncepcje. Ta część zawiera informacje na temat funkcjonowania rynków oraz interakcji podmiotów gospodarczych na tych rynkach.

Blok 3, Finanse, zajmuje się finansami osobistymi i korporacyjnymi, w tym budżetowaniem, oszczędzaniem, zarządzaniem długiem, podatkami, ubezpieczeniami i planowaniem emerytalnym. Blok ten wyposaża czytelników w narzędzia do efektywnego zarządzania swoimi finansami i planowania długoterminowej stabilności finansowej.

Blok 4, Biznes, koncentruje się na świecie biznesu, obejmując przedsiębiorczość, przywództwo, zarządzanie finansami, tworzenie sieci kontaktów, obsługę klienta i zarządzanie czasem. Jego celem jest wsparcie aspirujących przedsiębiorców i biznesmenów w rozwoju umiejętności niezbędnych do osiągnięcia sukcesu.

Blok 5, Prawo pracy i umów, dotyczy prawnych aspektów zatrudnienia i działalności gospodarczej, w tym umów o pracę, rodzajów umów, przepisów dotyczących wynagrodzeń i czasu pracy, odszkodowań, przepisów dotyczących prywatności, prawa gospodarczego i prawa mieszkaniowego. Ta część przedstawia ramy prawne, które pomogą czytelnikom zrozumieć ich prawa i obowiązki w miejscu pracy i poza nim.

Aby zapewnić niniejszemu podręcznikowi kompleksowość i adekwatność, przeprowadziliśmy szeroko zakrojone ankiety i zebraliśmy opinie od ponad 150 osób, w tym studentów, profesjonalistów i laików. Konsultowaliśmy się również z ekspertami posiadającymi znaczną wiedzę w dziedzinie ekonomii, w tym profesorami i specjalistami branżowymi. Każda uczestnicząca organizacja przeprowadziła dokładne badania w celu zidentyfikowania najbardziej krytycznych koncepcji ekonomicznych i praktycznych porad potrzebnych młodym dorosłym. Dzięki tym wspólnym wysiłkom podręcznik odpowiada na rzeczywiste potrzeby i zapewnia cenny wgląd w znajomość zagadnień ekonomicznych.



BLOK I – MAKROEKONOMIA



WSTĘP DO MAKROEKONOMII

Makroekonomia to gałąź ekonomii, która zajmuje się badaniem gospodarki narodowej jako całości. Ogólnie można powiedzieć, że makroekonomia zajmuje się badaniem zagregowanych zmiennych ekonomicznych (wielkości zagregowane rozumiane są jako wielkości zbiorcze, np. produkcja jako suma różnych rodzajów produkcji rolnej, przemysłowej i rzemieślniczej) odnoszących się do gospodarki jako całości, w tym zwłaszcza produkcji, zatrudnienia, popytu, inwestycji, ogólnego poziomu cen itp. Próbuje również identyfikować siły i czynniki decydujące o kształtowaniu się poziomów i zmian tych agregatów.

Makroekonomia bada również przewidywane skutki danej sytuacji gospodarczej, mierzy ogólne skutki gospodarcze, wyjaśniając i analizując ich przyczyny i konsekwencje, a także bada i przeprowadza analizy polityki państwa zarówno w sferze gospodarczej, jak i w obszarach czysto politycznych, w tym w polityce zagranicznej, polityce obronnej i polityce wewnętrznej kraju.

Różnica między mikroekonomią a makroekonomią polega na odmiennym celu analizy obu gałęzi ekonomii. Mikroekonomia bada przede wszystkim konkretne rynki, podczas gdy makroekonomia zajmuje się głównie wzajemnymi powiązaniem między różnymi elementami wewnętrznej gospodarki kraju.

Makroekonomia stara się odpowiedzieć na wiele kluczowych pytań, w tym:

1. Jakie czynniki decydują o dochodzie narodowym i poziomie produkcji?
2. Co decyduje o ogólnym poziomie cen i czym jest stopa inflacji?
3. Jakie czynniki kształtują zatrudnienie w gospodarce i poziom bezrobocia w danym kraju?
4. Jakie decyzje powinien podejmować rząd, by przeciwdziałać inflacji, bezrobociu i recesji?
5. W jaki sposób rządowa polityka pieniężna i fiskalna wpływa na ogólny poziom cen, dochodów, produkcji, zatrudnienia i bezrobocia?

Jak wynika z powyższych pytań, podstawowe zagadnienia pozostające w sferze zainteresowań makroekonomii to wzrost gospodarczy, inflacja, bezrobocie i wahania koniunkturalne.

Przyjrzyjmy się teraz pokrótce tym makroekonomicznym podstawom.



1.1 PRODUKT KRAJOWY BRUTTO (PKB)

W ekonomii istnieje wiele sposobów pomiaru ogólnego poziomu aktywności gospodarczej. Miarą najczęściej stosowaną w polityce gospodarczej jest produkt krajowy brutto (PKB).

Produkt krajowy brutto (PKB) jest miarą produkcji wytworzonej w ciągu roku przez czynniki produkcji zlokalizowane w danym kraju, niezależnie od tego, kto jest ich właścicielem.

Produkt krajowy brutto można obliczyć na trzy sposoby:

- sumując wartość produktów,
- sumując dochody,
- sumując wydatki.

Podejście oparte na wartości produktów polega na sumowaniu wartości produkcji dóbr i usług w różnych gałęziach gospodarki (takich jak przemysł, budownictwo, rolnictwo, leśnictwo) w ciągu roku.

Podejście dochodowe polega na sumowaniu wynagrodzeń i zysków wypracowanych przez różne podmioty gospodarcze wytwarzające PKB.

Podejście wydatkowe polega na sumowaniu wartości pieniężnej wszystkich produktów końcowych. Metoda ta sumuje wydatki na dobra i usługi różnych podmiotów gospodarczych, tj. gospodarstw domowych, przedsiębiorstw i państwa.

Pomiar PKB podlega pewnym zasadom. Po pierwsze, przy obliczaniu tego wskaźnika brana jest pod uwagę jedynie wartość dodana wytworzonej produkcji. Wartość dodana to wzrost wartości dóbr wynikający z danego procesu produkcyjnego. Oblicza się ją odejmując od wartości dóbr wytworzonych w danym przedsiębiorstwie sumę kosztów materialnych czynników produkcji użytych do wytworzenia danych dóbr.

Po drugie, jako że PNB uwzględnia tylko te finalne dobra i usługi, które są kupowane i sprzedawane na rynku, nie brane są pod uwagę dobra i usługi wytwarzane przez gospodarstwa domowe na potrzeby własnej konsumpcji i nie będące przedmiotem obrotu rynkowego (np. przygotowywanie posiłków, majsterkowanie, pomoc sąsiedzka itp.). Istnieją również inne działania, które są traktowane jako dobra i usługi, takie jak przemysł, narkotyki, prostytutka, uchylanie się od płacenia ceł, praca „na czarno”.



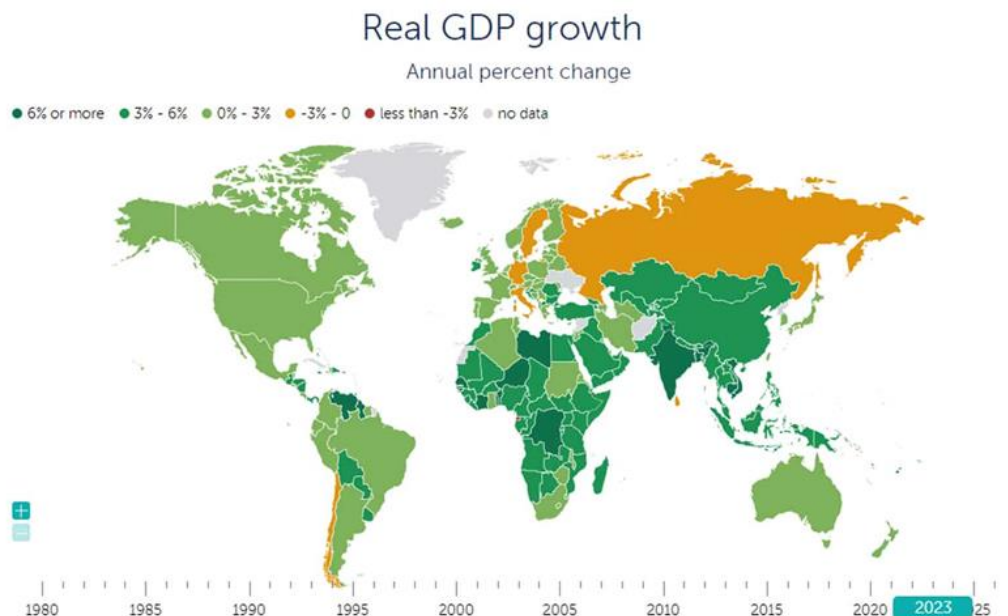
Stanowią one działalność przestępczą i nie są rejestrowane, nie są więc uwzględniane w PNB.

Po trzecie, PNB nie bierze pod uwagę zmian w ilości czasu spędzanego przez pracowników w pracy. Również wartość czasu wolnego pracownika, który niewątpliwie przyczynia się do ogólnego dobrobytu, nie jest uwzględniana w PNB.

Po czwarte, w wyniku działalności gospodarczej, oprócz pożądanych dóbr i usług, wytwarzane są także niepożądane produkty, znane jako koszty społeczne lub antydobra. Produkty te, jak na przykład śmieci, hałas i zanieczyszczenie środowiska, mają negatywny wpływ na jakość życia ludzi. PKB nie odzwierciedla ich wpływu na funkcjonowanie gospodarki.

Wreszcie, transakcje czysto finansowe są wyłączone z rachunku PKB. Obejmuje to **rządowe transfery płatnicze** (płatności dokonywane przez agencje rządowe na rzecz osób prywatnych, np. w związku z opieką społeczną), **prywatne przelewy płatnicze** (przelewy pieniężne, prezenty od osób fizycznych lub przedsiębiorstw) oraz obrót papierami wartościowymi. Płatności te stanowią część wtórnego podziału dochodu narodowego, dlatego nie są uwzględniane przy obliczaniu PKB.

Należy również pamiętać, że w przypadku obliczania PNB w cenach bieżących, inflacja zniekształcałaby wyniki porównań danych z różnych okresów. Jeżeli ceny wzrosną, PNB wzrośnie z powodu inflacji i niemożliwe będzie określenie, o ile naprawdę wzrosła wartość produkcji realnych dóbr i usług. Dlatego jeżeli PNB ma być prawdziwą miarą zmian w wielkości produkcji, efekt wywołany zmianą cen musi zostać wyeliminowany. PKB liczony w cenach stałych przyjęto więc nazywać **realnym PNB**, a produkt narodowy brutto liczony bez przeliczania wpływu zmian cen – **PKB nominalnym**.



Infografika 1. Wzrost produktu krajowego brutto

Źródło: <https://eastwind.es/en/global-gdp-growth-might-fall-even-under-1-by-2023>

Przyjmuje się, że PNB obliczany w tradycyjny sposób nie jest uważany za zadowalającą miarę dobrobytu społecznego. Z tego powodu, chociaż stanowi podstawę do obliczania innych wskaźników ekonomicznych, które są wykorzystywane do oceny stanu gospodarki, takich jak **PKB na mieszkańca** (krajowy PKB podzielony przez populację kraju) i **PNB** (miara całkowitego dochodu uzyskanego przez obywateli danego kraju, niezależnie od miejsca świadczenia usług, czynników produkcji, tj. zarówno w kraju, jak i za granicą), w praktyce do określenia warunków i jakości życia stosuje się szereg innych wskaźników.

1.2 INFLACJA

Inflacja jest miarą tempa wzrostu średniego poziomu cen w całej gospodarce. Jest to proces trwałego wzrostu ogólnego poziomu cen w gospodarce. Warto podkreślić dwa elementy tej definicji. Po pierwsze, podkreśla ona, że inflacja jest procesem. Oznacza to, że mamy z nią do czynienia, gdy wzrost cen w pewnym okresie ma charakter względnie trwały. Po drugie, w naszej definicji stwierdza się, że inflacja oznacza wzrost ogólnego (tj. średniego) poziomu cen. Wynika z tego, że nie każdy wzrost cen jest inflacją. Jeżeli wzrostowi niektórych cen towarzyszą odpowiednio duże obniżki innych cen, ogólny poziom cen nie musi wzrosnąć; w takiej sytuacji wzrost cen nie jest inflacyjny. Termin ten nie odnosi się zatem do zmiany **cen względnych**, które wpływają na relację między

kosztami zakupu różnych dóbr lub usług, choć ceny względne mogą ulec zmianie, gdy wystąpi inflacja. Inflacja niesie konsekwencje dla wszystkich podmiotów w gospodarce: zwykłych ludzi i przedsiębiorstw, kredytodawców i kredytobiorców, pracowników najemnych, podatników i konsumentów. Co więcej, inflacja wpływa nie tylko na ceny dóbr i usług, ale także na poziom płac i dochodów.



Infografika 2. Inflacja w Europie

Źródło: <https://viborc.com/inflation-rates-in-europe-2023-latest-data-and-maps/>

Obliczaniem zmian ogólnego poziomu cen w praktyce zajmują się specjalne instytucje (w Polsce jest to GUS). W tym celu **konstruowany jest wskaźnik cen**, który jest miarą procentowych zmian wydatków związanych z zakupem pewnego stałego zestawu dóbr (tzw. „koszyka”) w danym okresie. Jako że przy obliczaniu wskaźnika „koszyk” dóbr nie ulega zmianie, zmiany wydatków związanych z zakupem danego „koszyka” wynikają wyłącznie ze zmian cen. W związku z tym wskaźnik ten informuje, jaki odsetek ogólnego poziomu cen z wcześniejszego (bazowego) okresu stanowią ceny w badanym okresie. Podczas konstruowania wskaźnika cen (np. **CPI**), każde dobro lub usługa jest „ważona” zgodnie ze swoim znaczeniem ekonomicznym. Najczęściej stosowanymi „wagami” są



udziały wydatków na poszczególne dobra i usługi w całkowitych wydatkach w okresie bazowym.

Można wyróżnić dwa sposoby pomiaru stopy inflacji. W pierwszym z nich porównuje się ogólny poziom cen na koniec danego roku z ogólnym poziomem cen na koniec roku poprzedniego – jest to tzw. inflacja liczona *grudzień do grudnia* lub inflacja liczona *punkt do punktu*. W drugim bierze się pod uwagę średnie wskaźniki dla 12 miesięcy w roku, czyli średnią z rocznych stóp inflacji dla poszczególnych miesięcy – jest to tzw. inflacja *średnioroczna*.

Należy również zauważyć, że w praktyce gospodarczej istnieje wiele rodzajów wskaźników cen będących miarami inflacji. Odzwierciedla to fakt, że w gospodarce nie ma prawdziwej „średniej ceny”, a różne poziomy cen są wykorzystywane do różnych celów.

Proces systematycznego zmniejszania inflacji nazywa się **dezinflacją**.

Procesy inflacyjne mogą mieć różną dynamikę. Można wyróżnić kilka rodzajów inflacji, w zależności od stopnia jej nasilenia. Najczęściej pod tym względem rozróżnia się inflację:

- pełzającą,
- umiarkowaną,
- galopującą,
- hiperinflację.

Inflacja pełzająca występuje zwykle, gdy wskaźnik cen nie przekracza 5 % rocznie. Gdy wskaźnik cen waha się w zakresie 5-10 % rocznie, taka inflacja jest zwykle określana mianem **umiarkowanej (lub kroczącej)**. Z **inflacją galopującą** mamy do czynienia, gdy wskaźnik cen waha się w przedziale 10-150 % rocznie. Natomiast kiedy ceny rosną w tempie ponad 150 % rocznie, inflacja taka jest zwykle określana jako **hiperinflacja**. Należy zaznaczyć, że powyższa klasyfikacja nie ma sztywnego charakteru, a w literaturze można znaleźć nieco inaczej zdefiniowane granice przedziałów dla różnych odmian inflacji.

W ostatnich latach w niektórych krajach zaobserwowano zjawisko ujemnej inflacji, które było bardzo rzadkie po II wojnie światowej. Tego rodzaju zjawisko nazywane jest **deflacją**. Warto zauważyć, że deflacja różni się od dezinflacji tym, że w przypadku tej pierwszej konieczny jest spadek ogólnego poziomu cen, natomiast w przypadku tej drugiej wystarcza obniżenie tempa wzrostu tego poziomu.



Procesy inflacyjne wywołują różnorodne efekty w gospodarce, co następnie przekłada się na poziom życia obywateli, a tym samym na skutki społeczne. We współczesnej ekonomii z reguły podkreśla się negatywne skutki inflacji, choć należy pamiętać, że nie dotyczy ona wszystkich członków społeczeństwa w takim samym stopniu. Może się zatem okazać, że dla niektórych grup inflacja jest zjawiskiem korzystnym.

Najważniejsze **negatywne skutki inflacji** to:

- zniekształcenie funkcji informacyjnej cen,
- „ucieczka” od pieniądza,
- wzrost niepewności i osłabienie aktywności gospodarczej,
- niekorzystne zmiany w bilansie płatniczym,
- wzrost kosztów obsługi działalności gospodarczej,
- zmiana w redystrybucji dochodów.

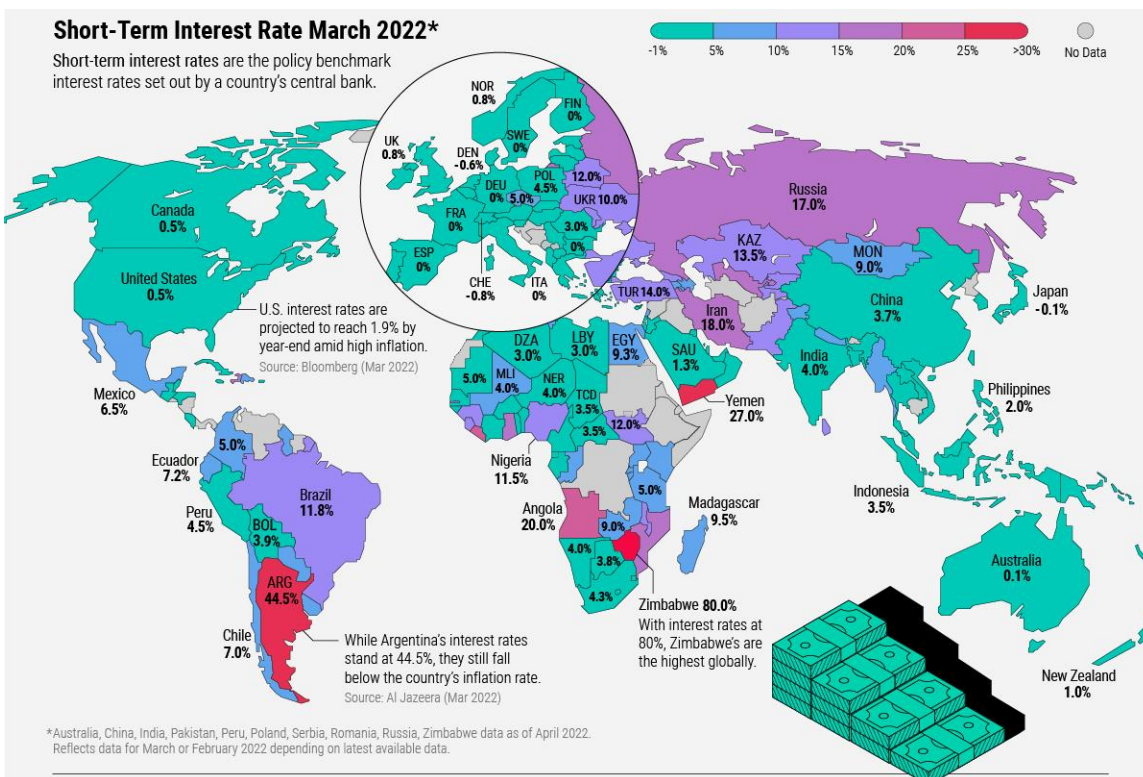
1.3 POLITYKA MONETARNA

Polityka monetarna to ogół rozwiązań i działań podejmowanych w gospodarce narodowej w celu dostarczania jednostkom gospodarczym pieniędzy i kredytów, a także regulowania ilości pieniądza w obiegu.

Cele polityki monetarnej powinny być rozpatrywane w ramach celów wyznaczonych dla polityki makroekonomicznej, ponieważ polityka pieniężna stanowi część tej polityki. Na osiągnięcie celów w sferze monetarnej wpływa nie tylko polityka pieniężna, ale także polityka fiskalna realizowana przez rząd.

Podstawowym celem polityki pieniężnej jest stabilizacja poziomu cen. Jednocześnie ważne jest realizowanie innych celów polityki gospodarczej, które obejmują wysoki poziom zatrudnienia, równowagę gospodarki zewnętrznej i wzrost gospodarczy. W związku z tym polityka pieniężna powinna sprzyjać wspomnianym założeniom, o ile nie stoją one w sprzeczności z kluczowym celem, jakim jest stabilizacja cen.

Polityka pieniężna to aktywne działanie państwa poprzez stopę procentową i zmiany poziomu podaży pieniądza. **Podaż pieniądza** to ilość pieniądza dostępna w gospodarce. Składają na nią gotówka w obiegu i depozyty na rachunkach bankowych. **Stopa procentowa** to koszt kapitału (odsetki) lub, innymi słowy, cena, którą posiadacz kapitału otrzymuje od kredytobiorców za udostępnienie go na określony czas.



Infografika 3. Krótkoterminowa stopa procentowa

Źródło: <https://advisor.visualcapitalist.com/mapped-interest-rates-by-country-in-2022/>

Realizacja podstawowych celów gospodarczych polityki monetarnej odbywa się poprzez system pieniężno-kredytowy (system bankowy), którego najważniejszym elementem jest bank centralny. Pieniądze, pożyczki (i kredyty) oraz banki są ze sobą nierozzerwalnie powiązane. Pieniądze są deponowane na rachunkach bankowych, a następnie pożyczane firmom, gospodarstwom domowym i innym bankom. Gdy ten wzajemnie powiązany system pieniądza, pożyczek i banków działa skutecznie, transakcje gospodarcze na rynkach dóbr, usług i czynników produkcji odbywają się płynnie, a oszczędzający łatwo wchodzi w interakcje z pożyczkobiorcami. Jeśli jednak system pieniężny i bankowy nie działają skutecznie, gospodarka może popaść w recesję lub doświadczać przedłużającej się inflacji.

Jak już wspomnieliśmy, podmiotem odpowiedzialnym za prowadzenie *polityki monetarnej* i zapewnianie sprawnego funkcjonowania systemu finansowego kraju jest bank centralny. **Bank centralny** pełni trzy **podstawowe funkcje** w gospodarce:

1. *jest bankiem banków*; przyjmuje rezerwy gotówkowe banków prywatnych, udziela im pożyczek i emituje pieniądź gotówkowy;



2. *jest bankiem państwa*; utrzymuje środki skarbu państwa i realizuje wydatki państwowe oraz udziela pożyczek państwu;

3. *utrzymuje* centralne rezerwy walutowe kraju i reguluje kurs waluty krajowej na rynku walutowym.

Najbardziej znane światowe banki centralne to: Europejski Bank Centralny, Bank Japonii, Bank Anglii i oczywiście System Rezerwy Federalnej w Stanach Zjednoczonych, znany po prostu jako FED. W Polsce funkcję banku centralnego w zakresie polityki pieniężnej pełni Narodowy Bank Polski (NBP).

Utrzymanie bezpieczeństwa i stabilności krajowego systemu finansowego jest jednym z dwóch najważniejszych zadań większości banków centralnych. Celem jest nie tylko ochrona oszczędności osób fizycznych, ale także utrzymanie integralności samego systemu finansowego. Jednak najważniejszym zadaniem każdego banku centralnego jest **prowadzenie polityki monetarnej kraju**. Polityka monetarna obejmuje zarządzanie stopami procentowymi i warunkami kredytowymi, co wpływa na poziom aktywności gospodarczej. Bank centralny dysponuje następującymi trzema tradycyjnymi narzędziami prowadzenia polityki pieniężnej w gospodarce:

- operacje otwartego rynku,
- zmiany stopy rezerwy obowiązkowej,
- zmiany stóp procentowych banku centralnego.

Operacje otwartego rynku obejmują zakupy i sprzedaż obligacji krótkoterminowych między bankiem centralnym a bankami komercyjnymi.

Stopę rezerwy obowiązkowej można zdefiniować jako minimalny odsetek wartości depozytów, które banki komercyjne są zobowiązane przez prawo utrzymywać w formie gotówki w skarbcu lub w depozycie w banku centralnym.

Stopy procentowe lub stopa dyskontowa banku centralnego to stopa, po której banki komercyjne mogą pożyczać od banku centralnego w celu ewentualnego zwiększenia kwoty kredytu, którego same udzielają.

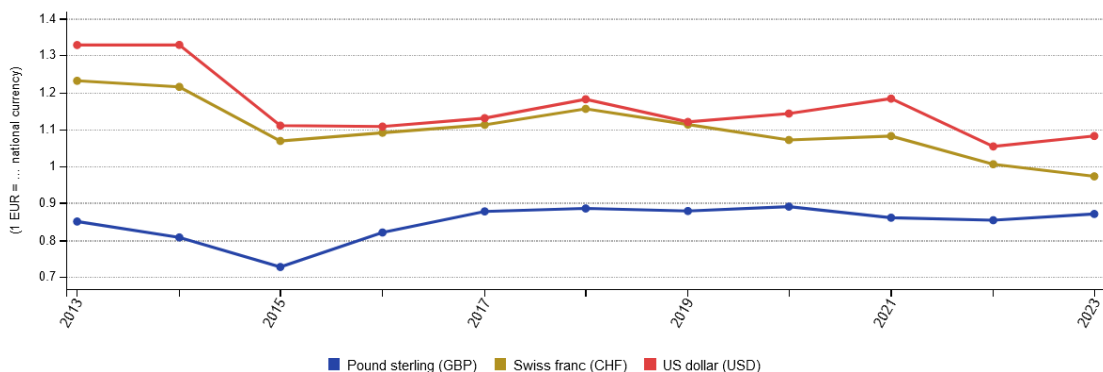
Polityka monetarna rządu ma wpływ na rynkowe stopy procentowe i dostępną kwotę funduszy pożyczkowych oferowanych przez sektor bankowy, co z kolei wpływa na wielkość zagregowanego popytu. **Restrykcyjna polityka pieniężna**, która prowadzi do wyższych stóp procentowych i zmniejszenia funduszy pożyczkowych, ma negatywny wpływ na dwa składniki globalnego popytu – inwestycje i konsumpcję. Inwestycje przedsiębiorstw wówczas spadają, ponieważ kredyty dla firm są droższe. **Ekspansywna**



polityka monetarna obniża stopy procentowe, a tym samym stymuluje inwestycje i wydatki konsumpcyjne, powodując wzrost globalnego popytu.

1.4 KURSY WYMIANY WALUT

Na świecie istnieje ponad 150 walut, co oznacza, że w przypadku transakcji międzynarodowych gospodarstwa domowe lub firmy muszą wymienić jedną walutę na inną. Odbywa się to poprzez ustalanie kursów wymiany, które określają sposób przeliczania jednej waluty na inną. **Kurs wymiany** to cena jednej waluty wyrażona w innej walucie. Kursy wymiany walut zmieniają się czasami bardzo szybko. W przypadku osób zaangażowanych w kupno, sprzedaż, pożyczanie i udzielanie pożyczek na rynkach międzynarodowych, ich **wahania** mogą mieć ogromny wpływ na zyski. Analiza i przewidywanie wahań, którym podlegają, ma zatem zasadnicze znaczenie dla działalności wszystkich podmiotów uczestniczących w wymianie międzynarodowej.



Infografika 4. Kursy wymiany euro, 2013-2023

Źródło: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Exchange_rates_and_interest_rates&oldid=434044

Sytuacja na rynkach walutowych jest analizowana przy użyciu narzędzi podaży i popytu. Większość transakcji międzynarodowych obejmuje różne waluty, co oznacza, że sprzedaż, kupno, wynajem, pożyczanie, podróżowanie i inwestowanie za granicą wymaga wymiany jednej waluty na drugą. Rynek, na którym gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa prowadzą takie operacje, nazywany jest **rynkiem walutowym**.

Na rynkach walutowych popyt i podaż są ściśle ze sobą powiązane, ponieważ podmiot, który wytwarza popyt na określoną walutę, musi jednocześnie dostarczyć na rynek inną walutę (tj. zapewnić jej podaż) – i odwrotnie. W rynek walutowy zaangażowane są:

- osoby fizyczne (np. turyści),
- firmy zajmujące się międzynarodowym handlem dobrami i usługami;
- międzynarodowi inwestorzy kupujący na własność (lub współwłasność) zagraniczne firmy;



- międzynarodowi inwestorzy nabywający papiery wartościowe poświadczające istnienie roszczeń (tj. głównie obligacje i weksle skarbowe).

Każdy z tych podmiotów jest uzależniony od sytuacji na rynku walutowym.

Kiedy ceny większości dóbr i usług zmieniają się, mówimy, że cena „rośnie” lub „spada”. W przypadku kursów wymiany terminologia jest inna. Gdy kurs wymiany wzrasta, a więc waluta jest wymieniana na więcej jednostek innej waluty, mamy do czynienia z **aprecjacją** lub umocnieniem waluty. Jeżeli zaś kurs wymiany spada, tak że waluta jest wymieniana na mniej jednostek innej waluty, jest to **deprecjacja** lub osłabienie waluty. Porównanie kursów wymiany dwóch walut pokazuje, że aprecjacja lub umocnienie jednej waluty musi oznaczać deprecjację lub osłabienie drugiej waluty.

Kursy wymiany są powiązane z siłą nabywczą waluty dla towarów będących przedmiotem handlu międzynarodowego. Jeżeli na przykład przy danym poziomie kursu wymiany walut towary będące przedmiotem obrotu międzynarodowego (np. ropa naftowa) byłyby znacznie tańsze w jednym kraju niż w innych, firmy zaczęłyby kupować je taniej w tym konkretnym kraju i sprzedawać na wszystkich innych rynkach lokalnych, zapewniając sobie zysk zasadniczo bez ryzyka. Takie zachowanie określa się mianem **arbitrażu**, czyli wykorzystywania różnic w cenach towarów w różnych krajach. Dzięki arbitrażowi ceny surowców i innych towarów podlegających normalizacji zrównują się w czasie i są takie same we wszystkich krajach. Mechanizm ten nazywany jest również **prawem jednej ceny**. Kurs wymiany, który zrównuje ceny towarów w obrocie międzynarodowym w różnych krajach, nazywany jest **parytetem siły nabywczej (PPP)**.

Kursy wymiany mogą ulegać znacznym wahaniom w krótkim okresie. Rząd może próbować wyeliminować wpływ tych wahań na sytuację podmiotów gospodarczych zaangażowanych w wymianę międzynarodową poprzez wpływanie na sytuację na rynku walutowym za pośrednictwem banku centralnego i polityki pieniężnej. Stopień kontroli nad rynkiem walutowym jest różny i zależy od **przyjętego systemu kursów walutowych**. Istnieją trzy takie systemy:

- **zmienny kurs walutowy** to system, w którym kurs wymiany ustalany jest wyłącznie przez rynek walutowy;

- **płynny kierowany kurs walutowy** to system kursu walutowego, w którym państwo zwykle pozwala rynkowi ustalać poziom kursu walutowego, ale w niektórych przypadkach, zwłaszcza jeśli waha się on zbyt szybko w jednym kierunku, pozwala bankowi centralnemu interweniować na rynku walutowym;

- **stały kurs wymiany**, w którym bank centralny ustala stałą wartość kursu wymiany, której będzie konsekwentnie bronić poprzez transakcje dokonywane na rynku walutowym.



Jeszcze inny system kursów walutowych polega na tym, że kraj przyjmuje walutę, która istnieje w innym kraju lub grupie krajów. Taka sytuacja nazywa się przyjęciem **wspólnej waluty**. Powyższe cztery systemy kursów walutowych mogą czasami mieć bardzo podobne skutki. Przykładowo, zarządzany system zmiennego kursu walutowego, w ramach którego bank centralny niezwykle rzadko interweniuje na rynku walutowym, będzie w rzeczywistości bardzo podobny do w pełni płynnego kursu walutowego. I odwrotnie, zarządzany system zmiennego kursu walutowego, w którym bank centralny często interweniuje w celu utrzymania kursu wymiany na określonym poziomie, będzie przypominał system stałego kursu walutowego. Decyzja o przyjęciu wspólnej waluty z innymi krajami jest zasadniczo decyzją o przyjęciu z nimi stałego kursu wymiany.

1.5 WZROST GOSPODARCZY

Wzrost gospodarczy w ujęciu ekonomicznym rozumiany jest jako proces zwiększania w czasie (z okresu na okres) efektów działalności gospodarczej wyrażonych w ilości (wartości) wytworzonych dóbr i usług. Mówiąc najprościej, jest to wzrost rocznej produkcji dóbr i usług w danym kraju.

W ujęciu społecznym wzrost gospodarczy to dążenie do poprawy warunków życia obywateli, przez co rozumie się wzrost statusu ekonomicznego. Wzrost gospodarczy powinien zatem przyczyniać się do poprawy jakości życia ludzi.

Wzrost gospodarczy zależy od szeregu czynników, takich jak nakład pracy, wydajność pracy, kapitał (fizyczny, finansowy, ludzki), a także poziom zaawansowania technicznego i technologicznego gospodarki. Jest to proces tworzenia i powiększania rzeczywistej wielkości **produktu krajowego**. Procesowi temu towarzyszą zmiany w strukturze produktu krajowego brutto i całej gospodarki. Wzrost gospodarczy i towarzyszące mu zmiany strukturalne określa się zbiorczo mianem **rozwoju gospodarczego**. Termin wzrost gospodarczy zazwyczaj odnosi się do pozytywnej zmiany realnego PKB, tj. ilości wyprodukowanych dóbr i usług, co odzwierciedla zdolność gospodarki do zaspokajania potrzeb i pragnień ludzi.

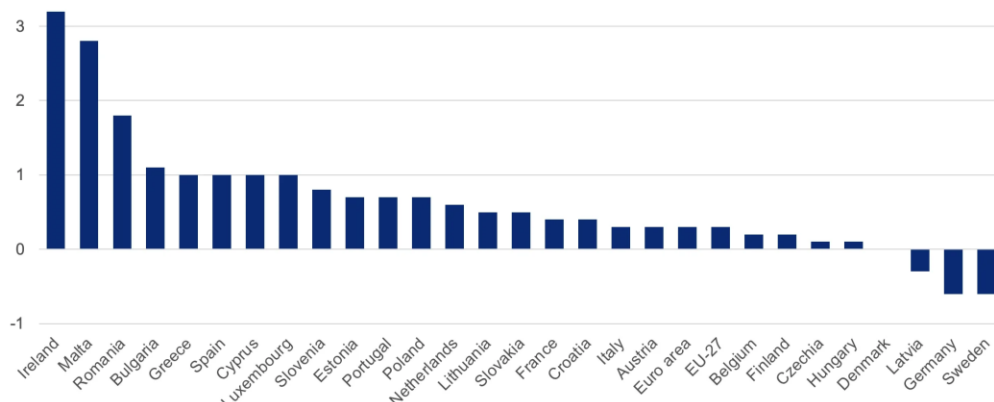
Czynniki decydujące o wielkości produkcji wytwarzanej przez gospodarkę różnią się w zależności od rozważanej perspektywy czasowej. Generalnie, w krótkich okresach największy wpływ na poziom PKB ma kształtowanie się składowych popytu globalnego – przede wszystkim popytu prywatnego. W długim okresie obserwacja procesów wzrostu gospodarczego wskazuje na duże znaczenie dla jego tempa podaźowych czynników wzrostu, czyli pracy, kapitału oraz postępu technicznego i organizacyjnego.

Wahania rzeczywistej wielkości produkcji wokół długoterminowego trendu, który pokazuje zmiany w wielkości potencjalnej produkcji (tj. możliwej do wyprodukowania



przy pełnym wykorzystaniu czynników produkcji), ekonomiści nazywają **cyklem koniunkturalnym**. Współczesny cykl koniunkturalny trwa od 5 do 8 lat i obejmuje dwie fazy, tj. recesję i ekspansję przerywane punktami zwrotnymi (dołkami i szczytami). Długa i głęboka recesja nazywana jest depresją.

Annual change of real GDP in 2023, compared to 2022, in percent



Source: European Commission, European Economic Forecast – Autumn 2022, Institutional Paper 187, November 2022, page 1.

Infografika 5. Zmiana roczna rzeczywistego PKB w 2023 r. w porównaniu z 2022 r.

Źródło: <https://globaleurope.eu/globalization/european-economic-outlook-2023-the-global-economy-in-the-grip-of-inflation/>

Badając cykle, ekonomiści odkryli wczesne wskaźniki **cyklu koniunkturalnego**. Są to zjawiska ekonomiczne, których pojawienie się zwiastuje, że w ciągu kilku (kilkunastu) miesięcy nastąpi zmiana tempa i kierunku wzrostu produkcji (np. po okresie ekspansji nastąpi recesja). Istotnymi wczesnymi wskaźnikami cyklu koniunkturalnego są na przykład zmiany w wielkości zamówień na dobra przemysłowe oraz zmiany w liczbie wydanych pozwoleń na budowę. Z kolei zmiany cen są późnymi wskaźnikami cyklu koniunkturalnego. W fazie ekspansji ceny zmieniają się tylko wtedy, gdy gospodarka zbliża się do stanu pełnego wykorzystania swoich zasobów czynników produkcji. Natomiast w fazie recesji najpierw spada produkcja, a dopiero potem następuje wyprzedaż zapasów po niższych cenach.

W XX wieku szybki rozwój międzynarodowej współpracy gospodarczej doprowadził do **umiędzynarodowienia cyklu koniunkturalnego**. Stan dobrobytu w jednym kraju wpływa na stan dobrobytu w innych krajach. Mechanizm tego wpływu może być różny. Zwykle odbywa się to poprzez handel zagraniczny. Szybki wzrost produkcji w fazie ekspansji



zazwyczaj wywołuje zwiększony popyt na dobra importowane. Oznacza to wzrost zagregowanego popytu w gospodarkach tych krajów, z których pochodzą importowane dobra. Może to zapoczątkować niezależną ekspansję gospodarczą. Siłę takich zjawisk potęguje istnienie międzynarodowych firm, których spółki zależne działają w różnych krajach.

Rząd, dążąc do **przyspieszenia wzrostu gospodarczego**, tworzy odpowiednie ramy instytucjonalne dla wzrostu gospodarczego obejmujące rozwój rynku (i handlu zagranicznego), posiadanie silnej waluty oraz regulacje skutecznie chroniące własność prywatną. Rząd podejmuje również inne działania promujące wzrost gospodarczy. Po pierwsze, „zarządza popytem” w celu pełnego wykorzystania zasobów dostępnych dla gospodarki. Ważne jest również ustabilizowanie stóp procentowych na niskim poziomie. Najważniejszym zagrożeniem dla takiej polityki jest inflacja. Po drugie, rząd kontroluje wielkość zagregowanej podaży za pomocą różnych metod, np. poprzez zwiększanie wykorzystania inwestycyjnych ulg podatkowych, oferowanie zachęt do oszczędzania, wsparcie badań podstawowych oraz wdrażanie odkryć i wynalazków.

1.6 DEFICYT FISKALNY I DŁUG PUBLICZNY

Polityka fiskalna jest drugim, obok polityki pieniężnej, narzędziem polityki gospodarczej służącym poprawie gospodarki. Polityka pieniężna jest prowadzona przez bank centralny, podczas gdy za politykę fiskalną odpowiada rząd. Polityka finansowa państwa realizowana jest za pośrednictwem budżetu państwa. Głównymi narzędziami polityki fiskalnej są system podatkowy i wydatki budżetu państwa. **Ekspansywna polityka fiskalna** zwiększa globalny popyt w wyniku zwiększonych wydatków państwowych lub cięć podatkowych. Dzięki stosowaniu tego typu polityki wzrost popytu globalnego może nastąpić w wyniku:

- wzrostu konsumpcji wskutek wzrostu dochodu do dyspozycji gospodarstw domowych spowodowanego niższym podatkiem dochodowym od osób fizycznych;
- wzrostu wydatków inwestycyjnych przedsiębiorstw wskutek wzrostu zysków po opodatkowaniu spowodowanego niższym podatkiem dochodowym od osób prawnych; oraz
- zwiększonych zakupów dóbr i usług przez rząd centralny i samorządy lokalne (zwłaszcza największe obszary metropolitalne).

Restrykcyjna polityka fiskalna ma odwrotny skutek: obniża poziom globalnego popytu poprzez zmniejszenie konsumpcji i inwestycji (za pomocą podwyżek podatków) lub zmniejszenie wydatków państwa.



Budżet państwa to plan dochodów i wydatków w danym okresie rocznym. Gdy w danym roku rząd wydaje więcej pieniędzy niż pobiera z podatków, mamy do czynienia z **deficytem budżetowym** i odwrotnie, gdy dochody podatkowe w danym roku są większe niż wydatki rządowe, mówimy o **nadwyżce budżetowej**.

Wydatki budżetowe można podzielić na cztery rodzaje:

- wydatki osobowe, które obejmują wynagrodzenia osób zatrudnionych w sferze budżetowej (np. urzędników państwowych, wojska, policji),
- wydatki na zakup dóbr i usług, w tym inwestycje,
- transfery do gospodarstw domowych (zasiłki dla bezrobotnych, opieka społeczna),
- dotacje dla przedsiębiorstw i budżetów lokalnych.

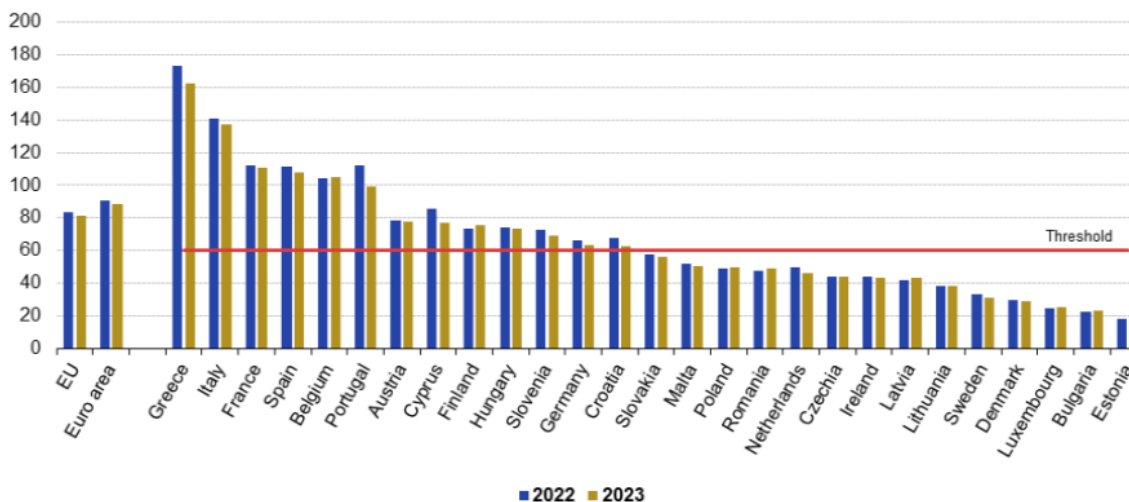
Podstawowym źródłem **dochodów rządowych** są **podatki**, czyli przymusowe, nieodpłatne i bezzwrotne świadczenia pieniężne podmiotów gospodarczych na rzecz państwa lub jednostek samorządu terytorialnego. Podatki mogą być nakładane zarówno na strumienie, jak i na zasoby. W pierwszym przypadku opodatkowane mogą być zarówno dochody i przychody, jak i wydatki. Z drugiej strony opodatkowanie zasobów będzie miało zastosowanie do różnych aktywów. Podatki mogą być nakładane na dochody osób fizycznych i prawnych oraz obciążać dochody generowane przez wszystkie czynniki produkcji (pracę, kapitał i ziemię).

Przez długi czas panował pogląd, że budżet państwa musi być zrównoważony, obecnie jednak przyjmuje się, że deficyt budżetowy nie jest zjawiskiem wyjątkowym, a problemem nie jest jego istnienie, ale możliwość znalezienia środków na jego sfinansowanie. Deficyt budżetowy można finansować ze źródeł wewnętrznych (emisja obligacji rządowych i dodruk pieniądza) lub zewnętrznych (pożyczki zagraniczne). Jak widać z powyższego, deficyt budżetowy może prowadzić do powstania **długu publicznego**.



General government debt, 2022 and 2023 ⁽¹⁾

(General government gross debt, % of GDP)



(1) Data extracted on 22.04.2024

Infografika 6. Dług publiczny, 2022 oraz 2023

Źródło: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Government_finance_statistics

Różnica między deficytem a długiem publicznym odnosi się do horyzontu czasowego. Deficyt budżetowy (lub nadwyżka budżetowa) dotyczy stanu budżetu państwa w danym roku. Z kolei dług publiczny narasta w czasie. Wynika to z faktu, że dług publiczny reprezentuje wartość obligacji rządowych posiadanych przez krajowe i/lub zagraniczne osoby fizyczne i prawne. Jest to całkowita kwota, którą rząd pożyczył i której jeszcze nie spłacił.

Deficyt budżetowy i dług publiczny pociągają za sobą różne problemy. Pierwszym z nich jest kwestia wpływu na gospodarkę. Wpływ ten jest pozytywny, jeśli deficyt finansuje projekty, które zwiększają zdolności produkcyjne gospodarki i jakość życia obywateli. Gdy deficyt budżetowy finansuje bieżącą konsumpcję i pomija inwestycje, dług i koszty jego obsługi obciążają obecne i przyszłe pokolenia. Ponadto krajowy dług publiczny powoduje zmiany w redystrybucji dochodów. Korzyści w postaci stosunkowo wysokich stóp procentowych przypadają osobom lub podmiotom, które nabyły obligacje rządowe, podczas gdy koszty ich obsługi ponoszą wszyscy obywatele. W przypadku długu zagranicznego następuje odpływ pewnych zasobów z gospodarki w związku ze spłatą kapitału i odsetek od długu.

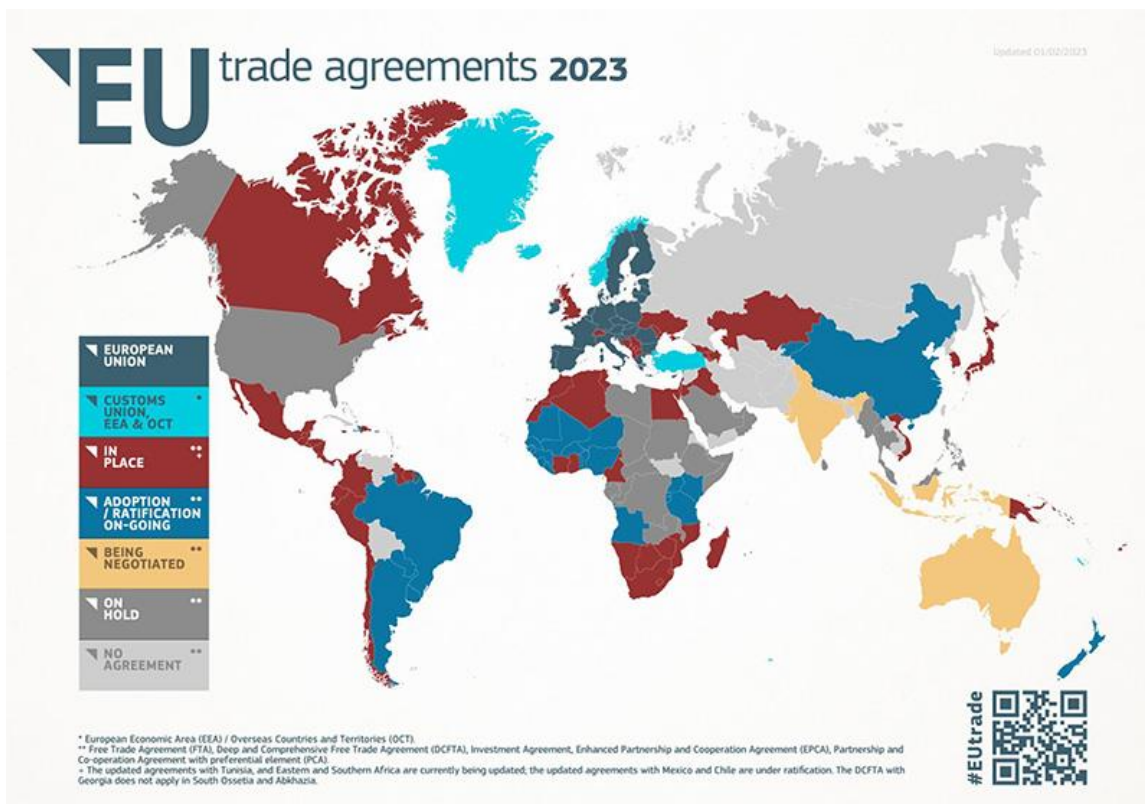


1.7 POLITYKA HANDLOWA

Handel stanowi część gospodarki od czasów prehistorycznych. Wymiana dóbr i usług szybko zaczęła być obsługiwana przez profesjonalnych pośredników i tak jest do dziś. W wyniku rozwoju transportu morskiego, kolejowego, samochodowego i lotniczego jesteśmy świadkami prężnego rozwoju handlu międzynarodowego, którego znacząca rola dla gospodarki skutkuje powstawaniem organizacji międzynarodowych oraz udogodnień prawnych w postaci kontraktów i umów o współpracy między grupami państw o wspólnych interesach.

Polityka handlowa to sfera globalnych działań podejmowanych przez dany kraj, których głównym celem jest eksport i promocja własnych towarów na rynkach całego świata. Najogólniej rzecz ujmując, polityka handlowa jest obszarem konfrontacji gospodarki danego kraju z rynkami światowymi. Jest to specyficzna działalność kraju podejmowana w obszarze handlu zagranicznego. Jej głównym celem jest osiągnięcie określonych rezultatów w zakresie handlu międzynarodowego, takich jak poprawa bilansu handlowego, a także wpływanie na ogólną sytuację gospodarczą kraju, czyli np. zwiększanie tempa wzrostu gospodarczego, poprawa konkurencyjności gospodarki czy stymulowanie aktywności gospodarczej poprzez różnego rodzaju zmiany dokonywane w ramach handlu zagranicznego.

Zagraniczna polityka handlowa jest zawsze ściśle powiązana z ogólną polityką gospodarczą danego kraju. Metody, które polityka gospodarcza wykorzystuje do osiągnięcia odpowiednich wyników zewnętrznych, zwykle mają również pewne konsekwencje wewnętrzne. I na odwrót: środki stosowane w wewnętrznej polityce gospodarczej zawsze powodują określone konsekwencje zewnętrzne. Na przykład, polityka mająca na celu zwiększenie rozwoju gospodarczego kraju może pośrednio przyczynić się do pewnych trudności w utrzymaniu bilansu płatniczego i handlu. Przyczyn takiego stanu rzeczy należy wówczas upatrywać w znacznym popycie na import (zakup na użytek gospodarki krajowej towarów wyprodukowanych za granicą) i problemach z organizacją wystarczającej podaży na eksport (sprzedaż za granicę towarów wyprodukowanych w kraju przy jednoczesnym imporcie).



Infografika 7. Umowy handlowe UE 2023

Źródło: <https://enterprise.gov.ie/en/what-we-do/trade-investment/free-trade-agreements/>

Obecnie w gospodarce światowej obserwujemy ścieranie się dwóch przeciwstawnych kierunków polityki handlowej: **liberalizmu** i **protekcjonizmu**. Oba te kierunki polityki handlowej występują z różną intensywnością w różnych krajach. Intensyfikacji procesów globalizacyjnych towarzyszy jednak pogłębiająca się liberalizacja handlu międzynarodowego.

Polityka liberalizacji handlu obejmuje działania mające na celu usunięcie przeszkód w dostępie do rynku krajowego dla zagranicznych dóbr, usług i przedsiębiorstw oraz te, które ograniczają udzielanie pomocy krajowym dobrom, usługom i przedsiębiorstwom w ich walce konkurencyjnej na rynkach zagranicznych. U podstaw polityki liberalizacji handlu leży klasyczna teoria wolnego rynku i handlu, zgodnie z którą siły rynkowe automatycznie zapewniają pełne wykorzystanie czynników produkcji i równowagę gospodarczą. Proces ten dotyczy zarówno gospodarek krajowych, jak i globalnych.

Polityka protekcjonizmu to przejaw prymatu interesu narodowego w działaniach zewnętrznych państw lub innymi słowy prymatu gospodarki narodowej w stosunku do gospodarki światowej. Pojęcie to można zdefiniować jako dążenie do rozwoju produkcji



krajowej, ochronę rynku krajowego przed konkurencją zagraniczną oraz promowanie własnej ekspansji na rynki zagraniczne. Cele te są realizowane przez państwo za pomocą środków i narzędzi zagranicznej polityki gospodarczej, w tym w szczególności polityki handlowej.

Kluczowe instrumenty polityki handlowej obejmują:

- cła – najprostszy instrument polityki handlowej. Oznacza obciążenie podatkowe importu produktów. Cło od ilości jest stałą opłatą nakładaną na każdą jednostkę importowanego produktu, cło od wartości jest opłatą stanowiącą ułamek wartości importowanego produktu;
- ograniczenia ilościowe – inaczej kontyngenty lub kwoty importowe, oznaczają nałożenie górnego limitu na import niektórych towarów do danego kraju;
- bariery pozataryfowe – przepisy administracyjne, które dyskryminują towary zagraniczne w porównaniu z towarami krajowymi;
- subsydia eksportowe – różne formy pomocy finansowej udzielanej przez państwo krajowym eksporterom w celu wzmocnienia ich pozycji konkurencyjnej w stosunku do producentów zagranicznych.

1.8 WSKAŹNIKI EKONOMICZNE

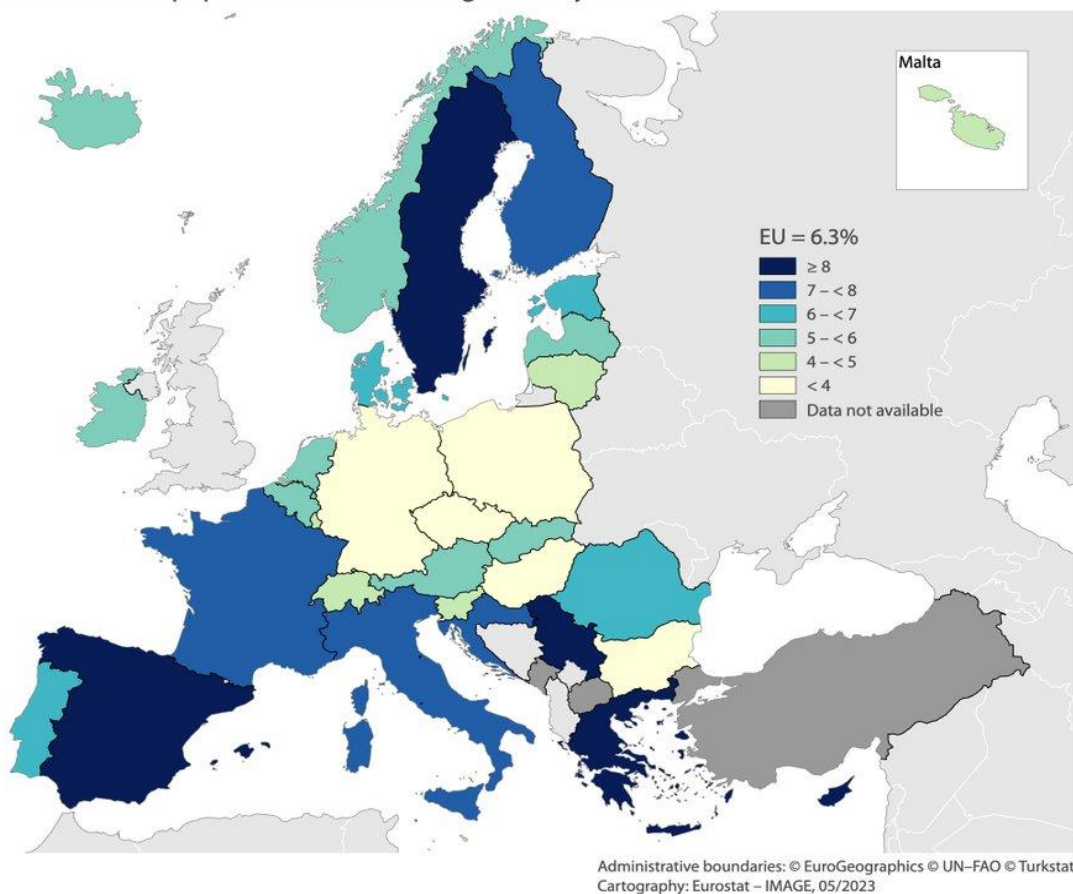
Każdego dnia na całym świecie publikowane są wskaźniki makroekonomiczne. Niektóre z nich są ważniejsze, inne mniej, ale ostatecznie liczy się wzrost gospodarczy. **Wskaźniki ekonomiczne** służą do opisywania stanu gospodarki na podstawie danych makroekonomicznych. Bez tych wskaźników ekonomiści i osoby odpowiedzialne za politykę pieniężną nie byłoby w stanie podejmować dobrych decyzji. Wiele osób czeka na publikację danych i wskaźników ekonomicznych. W oparciu o wskaźniki ekonomiczne inwestorzy szukają gospodarek, które mogą rosnąć szybciej niż inne, a tym samym są w stanie zapewnić wyższą stopę zwrotu. Bez wskaźników większość podmiotów prowadzących obrót na rynku byłaby niedoinformowana. Dzięki wskaźnikom możemy również obserwować pogarszające się dane makroekonomiczne, które mogą prowadzić do recesji. W niniejszym tekście przyjrzymy się tylko tym wskaźnikom, które mają wpływ na rynek.



Trudno jest wymienić wszystkie rodzaje wskaźników ekonomicznych, ponieważ jest ich praktycznie nieskończona liczba. Służą one do pomiaru różnych zmiennych, które wpływają na gospodarkę jako całość.

Youth unemployment

(as % of the total population of the same age; 15-29 years old)



eurostat

Infografika 8. Bezrobocie wśród młodzieży w UE

Źródło: <https://centraleuropeantimes.com/2023/05/eu-youth-unemployment-lowest-since-2009/>

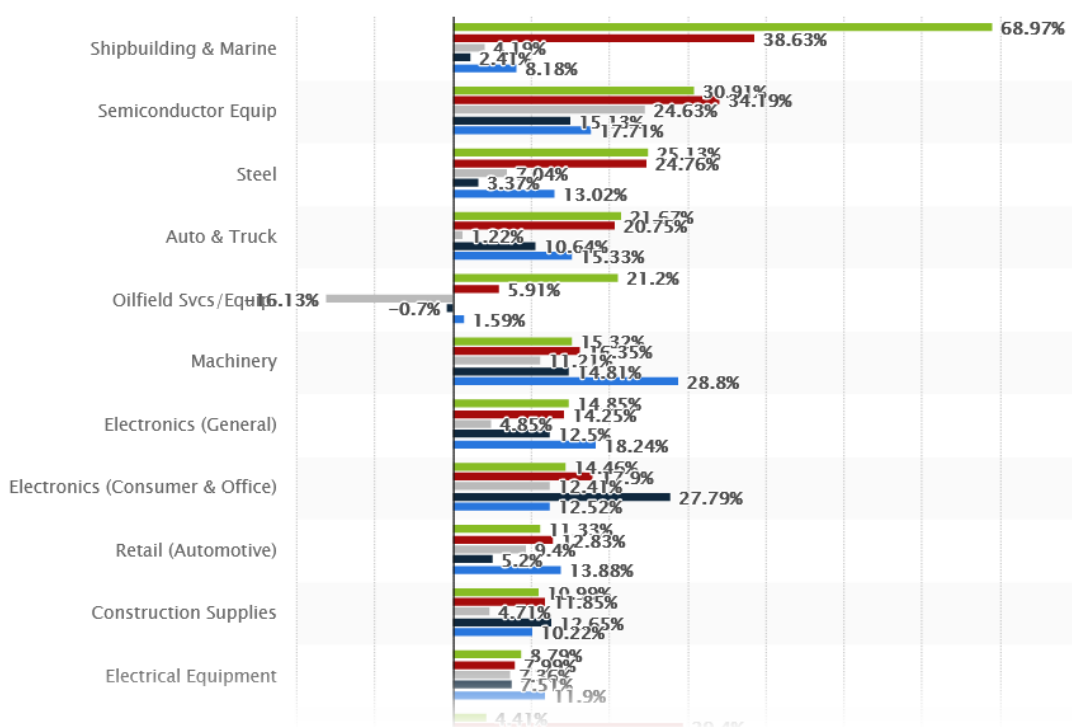
Zgodnie z typologią uwzględniającą wskaźniki, które pomagają mierzyć gospodarkę na poziomie ogólnym, wyróżniamy:

- **Wskaźniki makroekonomiczne** – odnoszą się do gospodarki jako całości. Są to wielkości zagregowane, które obejmują na przykład produkt krajowy brutto.

- **Wskaźniki mikroekonomiczne** – odnoszą się do sytuacji poszczególnych podmiotów gospodarczych. Mogą obejmować na przykład wskaźniki finansowe.

Różne sektory gospodarki również mogą być punktem wyjścia do przedstawienia typologii wskaźników ekonomicznych. Dokonuje się przy tym rozróżnienia pomiędzy:

- wskaźnikami rynku pracy, np. stopą bezrobocia;
- wskaźnikami finansowymi, np. ROE, ROI;
- wskaźnikami sytuacji i wzrostu gospodarczego, takimi jak PKB, CPI, inwestycje netto;
- wskaźnikami transakcji handlu zagranicznego – bilansem handlowym i bilansem płatniczym.



Infografika 9. Średni zwrot z kapitału własnego (ROE) w sektorze metali i elektroniki w Europie Zachodniej w latach 2019-2023 z podziałem na branże

Źródło: <https://www.statista.com/statistics/1044021/return-on-equity-in-the-metals-and-electronics-in-europe/>



Wskaźniki są wykorzystywane przez rządy, banki centralne, organizacje międzynarodowe i inwestorów do analizy i oceny sytuacji gospodarczej oraz do podejmowania decyzji politycznych i biznesowych w celu uniknięcia spowolnienia gospodarczego lub recesji.

W zależności od celu analizy można wybrać różne wskaźniki makroekonomiczne i porównać je między sobą lub z innymi krajami. Należy jednak pamiętać o ograniczeniach i niedoskonałościach danych makroekonomicznych. Wskaźniki opóźnione, zmieniające się lub niedokładne mają niewielką wartość. Dlatego konieczna jest krytyczna interpretacja najważniejszych wskaźników makroekonomicznych z uwzględnieniem kontekstu historycznego, geograficznego i społecznego. Każdy kraj posiada również własne wskaźniki odzwierciedlające wydarzenia makroekonomiczne, np. w Stanach Zjednoczonych to: ISM Index, Raport Rady Konferencji, Chicago PMI, liczba domów oddanych do użytku, zamówienia na dobra trwałe do użytku, Nonfarm Payroll.

1.9 GLOBALIZACJA

Globalizację można uznać za jeden z megatrendów najsilniej kształtujących obecną sytuację społeczno-gospodarczą na świecie. Istotą globalizacji jest kompresja (kurczenie się) świata w następstwie rozwoju środków komunikacji przy dynamicznym wzroście współzależności między państwami, dużymi regionami, metropoliami, korporacjami międzynarodowymi i mniejszymi, narodowymi przedsiębiorstwami, a w konsekwencji pomiędzy ludźmi zamieszkującymi odległe miejsca na Ziemi.

Zdefiniowanie globalizacji jest bardzo trudnym zadaniem ze względu na jej złożoność. W ujęciu ekonomicznym **globalizacja** to proces integracji gospodarek narodowych zachodzący poprzez ekspansję i intensyfikację wzajemnych powiązań produkcyjnych, handlowych i kapitałowych, czego wynikiem jest światowy system gospodarczy o wysokiej współzależności. W systemie tym pogłębia się tendencja coraz większej liczby podmiotów, w tym przedsiębiorstw, do traktowania całego świata jako rynku.

Trudność jednoznacznego zdefiniowania zjawiska nie zmienia faktu, że oprócz analizy procesów globalizacyjnych na poziomie poszczególnych państw, konieczne jest uwzględnienie działań oddolnych, tj. na poziomie przedsiębiorstw. Globalizacja ich działań polega na integrowaniu realizacji rozproszonych geograficznie działań międzynarodowych oraz jednostek je realizujących.

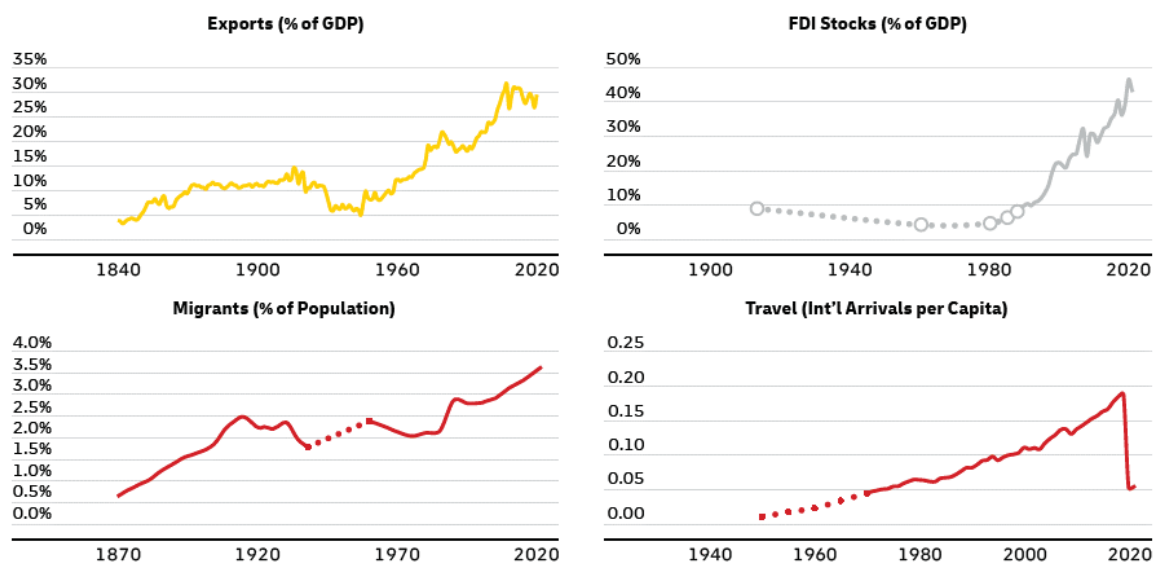
W proces globalizacji zaangażowane są różne grupy podmiotów: przedsiębiorstwa i korporacje transnarodowe, instytucje i organizacje międzynarodowe, organizacje pozarządowe oraz państwa. Te ostatnie, oprócz tradycyjnych działań legislacyjnych czy związanych z bezpieczeństwem, angażują się we wdrażanie programów mających na celu podnoszenie międzynarodowej konkurencyjności gospodarek narodowych, łagodzenie



przebiegu i kosztów adaptacji do globalnej konkurencji, wprowadzanie nowych rozwiązań instytucjonalnych oraz promowanie rozwoju gospodarki opartej na informacji i wiedzy.

Ponadto międzynarodowe organizacje gospodarcze, które promują handel międzynarodowy i wzrost gospodarczy, **wspierają procesy globalizacji**. Najważniejsze z nich to Światowa Organizacja Handlu (WTO), Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW) i Bank Światowy (BS).

Globalizacja ma zarówno zwolenników, jak i przeciwników. Zwolennicy globalizacji wskazują na szereg **korzyści** związanych z tym zjawiskiem. Na poziomie gospodarki narodowej, dla krajów, z których pochodzą firmy działające za granicą, największą korzyścią jest zdolność tych firm do prowadzenia rentownej działalności, w tym możliwość wykorzystania zgromadzonego przez nie kapitału. Zaangażowanie w działalność za granicą może, przynajmniej częściowo, przeciwdziałać niekorzystnym skutkom cykli koniunkturalnych (zapobiegać lub łagodzić skutki pogarszającej się koniunktury, a nawet lokalnych kryzysów) w kraju. Wynika to z faktu, że działalność firm za granicą często pociąga za sobą popyt na produkty z kraju pochodzenia i/lub na działalność uzupełniającą w kraju pochodzenia. Może to być zatem, jak już wspomniano, czynnik stabilizujący lub poprawiający koniunkturę gospodarczą. Ponadto następuje transfer zysków (przynajmniej w części), co zwiększa siłę nabywczą w kraju pochodzenia i wspomaga słabnący popyt krajowy, zwłaszcza w okresach spowolnienia gospodarczego. Pośrednio, poprzez działalność przedsiębiorstw, poszczególne kraje mają możliwość zdobywania, wzmacniania i rozszerzania swoich wpływów gospodarczych, politycznych oraz kulturowych za granicą.



Infografika 10. Długoterminowe trendy w handlu, bezpośrednich inwestycjach zagranicznych, migracji i podróżach



Źródło: <https://conversableeconomist.com/2023/05/26/globalization-evolves-not-reverses/>

Organizacje międzynarodowe również czerpią korzyści z globalizacji poprzez zwiększone możliwości działań eksperckich (w tym pojednawczych) i koordynujących. Skala ich oddziaływania jest tym większa, im większą rolę odgrywają te organizacje, w zależności od woli oraz siły gospodarczej i politycznej państw członkowskich. I tak na przykład WTO wywiera presję na usuwanie wszelkich przeszkód w handlu, a MFW umożliwia zwiększanie podaży kapitału na cele rozwojowe (inwestycyjne).

Ich zdaniem, zasadnicze korzyści odnoszone przez firmy w procesie globalizacji polegają na nieograniczonych możliwościach zwiększania skali produkcji (i innych działań), a tym samym obniżania kosztów jednostkowych i zwiększania nie tylko masy zysku, ale także, w wielu przypadkach, stopy zysku.

Globalizacja stwarza możliwości zdecydowanie wyższych wynagrodzeń dla pracowników, zwłaszcza wysoko wykwalifikowanych. Jest to związane nie tylko z ich wiedzą i umiejętnościami, ale także z możliwością poszukiwania pracy odpowiadającej ich aspiracjom na globalnym rynku pracy. Nabywcy i konsumenci odczuwają pozytywne skutki procesów globalizacyjnych w postaci szerszej gamy produktów, w dodatku w wielu przypadkach tańszych niż w mniej zliberalizowanym świecie. Sprzyjają temu korzystne warunki prowadzenia działalności gospodarczej, w tym zniesienie barier taryfowych i pozataryfowych, a szybszy przepływ informacji stwarza warunki do rozpowszechniania najnowszych osiągnięć myśli naukowej i technologicznej na całym świecie.

Wśród **negatywnych skutków** globalizacji najczęściej wymienia się:

- zastępowanie lokalnych marek i produktów towarami i markami globalnymi;
- ryzyko monopolizacji rynków rozwijających się przez międzynarodowe koncerny;
- niską konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw wobec dużych firm międzynarodowych;
- łatwe rozprzestrzenianie się ewentualnych kryzysów gospodarczych na kolejne kraje i terytoria;
- ryzyko transferu technologii, które nie spełniają wymagań technicznych w poszczególnych krajach;
- rosnącą przepaść w rozwoju gospodarczym między krajami bogatymi i biednymi;
- wysoki poziom cen produktów i usług spowodowany monopolizacją rynków;



- bankructwa mniejszych firm, które nie są w stanie konkurować z największymi graczami;
- podporządkowanie sfery gospodarczej i politycznej zagranicznemu kapitałowi

1.10 ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ

Koncepcja **zrównoważonego rozwoju** zyskuje ostatnio na popularności, a jej ważną część stanowią kwestie środowiskowe. Najbardziej klasyczną definicją zrównoważonego rozwoju jest ta zawarta w Raplocie Brundtland, zgodnie z którą rozwój ten musi zaspokajać potrzeby obecnych pokoleń bez umniejszania zdolności przyszłych pokoleń do zaspokajania ich potrzeb. Powinien on być realizowany poprzez integrację działań w trzech kluczowych obszarach: wzrostu gospodarczego połączonego ze sprawiedliwym podziałem korzyści, rozwoju społecznego opartego na sprawiedliwości społecznej oraz ochrony zasobów naturalnych i środowiska. Idea zrównoważonego rozwoju zaczęła być postrzegana jako kompromis pomiędzy celami wyznaczonymi w **trzech wymiarach**: środowiskowym (ekologicznym), ekonomicznym i społecznym, reprezentujących dobrobyt obecnych i przyszłych pokoleń. Wymiar ekonomiczny wyraża się w dążeniu do zaspokojenia bieżących potrzeb przy jednoczesnym zabezpieczeniu zasobów niezbędnych do zaspokojenia potrzeb przyszłych pokoleń (kapitał naturalny, materialny, wytworzony przez człowieka, intelektualny i społeczny). Wymiar społeczny utożsamiany jest z uzyskaniem zdolności do rozwiązywania głównych problemów społecznych. Z kolei wymiar ekologiczny ma na celu ustalenie granic systemu naturalnego dla działalności człowieka i nieprzekraczanie ich.

Stosowanie różnego rodzaju „zielonych technologii”, czyli technologii, które znacznie ograniczają emisję zanieczyszczeń, zaczęło mieć szerokie znaczenie nie tylko w skali krajowej, ale nabrało również znaczenia globalnego, ponieważ zanieczyszczenia nie uznają granic geograficznych. Aby poprawić stan środowiska i ograniczyć zanieczyszczenia, zaczęto stosować różnego rodzaju instrumenty ekonomiczne zachęcające do stosowania „zielonych technologii”. Ulgi podatkowe, dotacje, niskie oprocentowanie kredytów lub pożyczek gwarantowanych, podatki od emisji, opłaty za wywóz odpadów i opłaty za ścieki to przydatne środki dodatkowo umacniające przepisy dotyczące ochrony środowiska naturalnego.

Unia Europejska, OECD, WTO czerpią korzyści z członkostwa w tych organizacjach, ale tym samym zobowiązują się do stosowania reguł gry tych organizacji. Dotyczą one między innymi zasad zarządzania środowiskiem, co promuje globalne efekty w ochronie środowiska.



Ważnym problemem globalnego zrównoważonego rozwoju jest postępujący wzrost liczby ludności na świecie. W obliczu kurczących się zasobów, jest to bardzo istotna kwestia, gdyż od wielu lat obserwuje się problemy żywnościowe w krajach słabo rozwiniętych, gdzie zazwyczaj występuje szybki wzrost populacji. Rozwój dużych aglomeracji miejskich w krajach słabo rozwiniętych stanowi poważne zagrożenie ze względu na niski stopień urbanizacji tych miast. Miejsca te są zupełnie nieprzygotowane na tak szybki wzrost populacji. Brakuje im podstawowej infrastruktury (dróg, szpitali, wodociągów, oczyszczalni ścieków). Nawet wysoko zurbanizowane miasta w krajach rozwiniętych borykają się z problemami nadmiernego natężenia ruchu, braku wolnej przestrzeni życiowej i napływu wciąż nowych mieszkańców.

Deklaracja w sprawie środowiska i rozwoju ma następujące założenia:

- państwa powinny wprowadzać skuteczne przepisy dotyczące ochrony środowiska. Normy środowiskowe przyjęte w poszczególnych krajach nie powinny powodować niesprawiedliwych kosztów gospodarczych i społecznych w innych krajach;
- kraje powinny współpracować w zakresie promocji wspierającego i otwartego międzynarodowego systemu gospodarczego sprzyjającego wzrostowi gospodarczemu i osiągnięciu zrównoważonego rozwoju we wszystkich krajach, a także w celu lepszego radzenia sobie z degradacją środowiska. Działania na rzecz ochrony środowiska dotyczące transgranicznych i globalnych problemów środowiskowych powinny opierać się na zasadzie międzynarodowego konsensusu.



Zdjęcie 1.1: Zrównoważony rozwój

Źródło: <https://www.freepik.com>

Polityka środowiskowa powinna stanowić integralną część reform strukturalnych niezbędnych do promowania silnego, bardziej zrównoważonego i sprzyjającego włączeniu społecznemu wzrostu gospodarczego, który można zainicjować poprzez działania takie jak:

- zwiększanie produktywności poprzez tworzenie zachęt do efektywniejszego wykorzystywania zasobów naturalnych, zmniejszanie zużycia odpadów i energii, uwalnianie możliwości innowacji i tworzenia wartości oraz przydzielanie zasobów zastosowaniom o najwyższej wartości;
- zwiększanie zaufania inwestorów poprzez większą przewidywalność tego, w jaki sposób rządy będą radzić sobie z najważniejszymi kwestiami środowiskowymi;
- otwieranie nowych rynków poprzez stymulowanie popytu na „zielone towary, usługi i technologie”;
- konsolidacja fiskalna poprzez mobilizację dochodów z podatków ekologicznych i eliminację dotacji szkodliwych dla środowiska; środki te mogą również wspierać



nowe programy walki z ubóstwem w obszarach takich jak zaopatrzenie w wodę i odprowadzanie ścieków.

1.11 INSTYTUCJE GOSPODARCZE

W ekonomii termin **instytucje gospodarcze** ma podwójne znaczenie:

- instytucje jako struktura zachowań, siatka ograniczeń i/lub możliwości, formalnych i nieformalnych, decydujących o wzajemnych zachowaniach ludzi. Zostały one utworzone przez ludzi i mają na celu zmniejszenie stopnia niepewności ich przetrwania;
- formalne i nieformalne organizacje utworzone w ramach tych instytucji, zajmujące się wspieraniem podmiotów gospodarczych, gromadzeniem lub analizowaniem danych ekonomicznych bądź zlecaniem zadań związanych z dostarczaniem dóbr lub usług, które są ważne dla gospodarki danego kraju.

Instytucje w pierwszym znaczeniu obejmują:

- prawa własności,
- uczciwy rząd,
- stabilność polityczną,
- niezawodny system prawny,
- konkurencyjne i otwarte rynki.

W tym ujęciu instytucje stają się ludzkimi ograniczeniami, które kształtują interakcje polityczne, gospodarcze i społeczne. Obejmują one również **ograniczenia nieformalne** (takie jak sankcje, tabu, zwyczaje, tradycje lub zasady postępowania) oraz **zasady formalne** (takie jak konstytucje, ustawy, prawa własności) jako środki ich egzekwowania. Należy podkreślić, że instytucje formalne i nieformalne w gospodarce muszą być adekwatne, gdyż w innym przypadku może dochodzić do korupcji, niepewności i poważnych zakłóceń w zrównoważonym rozwoju.

Instytucje formalne i nieformalne wspólnie ustalają strukturę zachęt dla społeczeństw, a w szczególności gospodarek. Wynika to z faktu, że na instytucje składają się ograniczenia behawioralne w postaci zasad i przepisów (np. prawnych), jak również szereg norm moralnych, etycznych i behawioralnych, które definiują kontekst zachowania i ograniczają sposób, w jaki zasady i przepisy są określone i egzekwowane. Tak rozumiane



instytucje zmniejszają niepewność, porządkując codzienne życie. Instytucje takie jak zasady rynkowe, mechanizmy egzekwowania umów i prawa oraz mechanizmy związane z transakcjami rynkowymi wspierają działalność gospodarczą. Stają się one wzorcem ludzkich interakcji o charakterze ekonomicznym.

Instytucje gospodarcze w rozumieniu organizacji obejmują takie grupy podmiotów jak:

- urzędy państwowe wszystkich typów i szczebli,
- instytucje pośrednictwa finansowego lub regulatorzy rynku finansowego,
- instytucje ubezpieczeniowe,
- organizacje szkoleniowe i doradcze,
- urzędy pracy i agencje zatrudnienia na rynku pracy,
- giełdy towarowe i organizacje pośredniczące na rynku towarowym,
- partie polityczne i inne.



Zdjęcie 1.2: Gospodarka

Źródło: <https://www.freepik.com/>



Rozróżnienie koncepcji instytucji w ekonomii znajduje odzwierciedlenie na poziomie realizacji polityki makroekonomicznej państwa. Instytucje ekonomiczne w sensie ograniczeń nakładanych na zachowania podmiotów gospodarczych stanowią podstawę polityki instytucjonalnej. Polityka instytucjonalna jest tworzona przez organy ustawodawcze, a jej adresatami są wszystkie inne podmioty w gospodarce, które mają działać zgodnie z określonymi zasadami. Instytucje gospodarcze w sensie organizacji uczestniczą w kształtowaniu i realizacji polityki gospodarczej państwa na szczeblu wykonawczym w różnych jej wymiarach.



BLOK II – MIKROEKONOMIA



WSTĘP DO MIKROEKONOMII

Mikroekonomia to gałąź ekonomii, która koncentruje się na zachowaniu i procesach decyzyjnych poszczególnych podmiotów, takich jak konsumenci, gospodarstwa domowe i firmy, oraz na tym, jak podmioty te współdziałają na rynkach. Termin „mikroekonomia” pochodzi od greckiego słowa „mikros”, oznaczającego mały, co odzwierciedla badanie mniejszych jednostek w gospodarce. Dziedzina ta jest przeciwieństwem makroekonomii, która bada gospodarkę jako całość, w tym kwestie takie jak inflacja, bezrobocie i krajowy wzrost gospodarczy.

Mikroekonomia analizuje, w jaki sposób podmioty dokonują wyborów w oparciu o ograniczone zasoby i jak dane wybory wpływają na podaż i popyt na dobra i usługi. Wiąże się to ze zrozumieniem mechanizmów kształtowania cen, roli zachęt i alokacji zasobów. Kluczowe pojęcia to użyteczność, która mierzy satysfakcję konsumenta, oraz maksymalizacja zysku, która jest celem firm. Analizowane są także struktury rynkowe, takie jak doskonała konkurencja, monopol i oligopol, w celu zrozumienia ich wpływu na wyniki gospodarcze.

W kolejnych częściach omówimy kilka kluczowych tematów. Zaczniemy od podaży i popytu, analizując sposób ustalania cen na rynkach. Następnie przeanalizujemy teorię konsumenta, teorię producenta i struktury rynku. Przyjrzymy się również kosztom produkcji, maksymalizacji zysków, teorii użyteczności, dystrybucji dochodów, teorii gier i rynkom pracy. Każda z części zapewnia fundamentalne zrozumienie tych podstawowych pojęć mikroekonomicznych.

Moduł ten pozwala dokładnie zrozumieć kluczowe koncepcje i teorie mikroekonomii oraz ich zastosowania w rzeczywistych scenariuszach ekonomicznych. Wiedza ta zapewnia solidne podstawy do analizy i rozwiązywania problemów gospodarczych zarówno na poziomie indywidualnym, jak i społecznym.

2.1 PODAŻ I POPYT

Podaż i popyt to podstawowe pojęcia w mikroekonomii, które wyjaśniają sposób ustalania cen oraz ilości dóbr i usług na rynku.

Podaż odnosi się do ilości towaru lub usługi, którą producenci chcą i mogą sprzedać po różnych cenach. Prawo podaży stanowi, że wraz ze wzrostem ceny dobra lub usługi, producenci będą oferować więcej danego dobra lub usługi na sprzedaż, przy założeniu że wszystkie inne czynniki są takie same. I odwrotnie, jeśli cena spadnie, będą oferować mniej. Kluczowe czynniki wpływające na podaż to:



- **koszty produkcji** : wyższe koszty (takie jak płace lub surowce) sprawiają, że produkcja jest droższa, co zmniejsza podaż. Niższe koszty zwiększają podaż;
- **technologia**: ulepszenia technologiczne mogą zwiększyć wydajność produkcji, zwiększając podaż;
- **liczba sprzedawców**: większa liczba sprzedawców na rynku zwiększa ogólną podaż; mniejsza liczba sprzedawców ją zmniejsza;
- **oczekiwania**: jeśli producenci spodziewają się wyższych cen w przyszłości, mogą zmniejszyć bieżącą podaż, by sprzedać więcej w późniejszym terminie po wyższych cenach;
- **polityka rządu**: podatki mogą zmniejszać podaż poprzez zwiększanie kosztów produkcji, podczas gdy dotacje mogą zwiększać podaż poprzez obniżanie kosztów.

Popyt odnosi się do ilości towaru lub usługi, którą konsumenci są skłonni i są w stanie nabyć po różnych cenach. Prawo popytu stanowi, że wraz ze spadkiem ceny dobra lub usługi, konsumenci będą kupować więcej danego dobra lub usługi, przy założeniu że wszystkie inne czynniki pozostają takie same. Jeśli cena wzrośnie, kupią mniej. Czynniki wpływające na popyt obejmują:

- **dochody konsumentów**: wyższe dochody generalnie zwiększają popyt na większość towarów. Niższe dochody zmniejszają popyt;
- **preferencje**: zmiany w gustach mogą zwiększać lub zmniejszać popyt na niektóre towary;
- **ceny dóbr pokrewnych**: na popyt na dane dobro mogą wpływać ceny dóbr substytucyjnych (innych dóbr, które mogą być używane zamiast niego) i komplementarnych (dóbr używanych razem z nim);
- **oczekiwania**: jeśli konsumenci spodziewają się wzrostu cen w przyszłości, mogą kupować więcej teraz;
- **populacja**: większa liczba osób oznacza generalnie wyższy popyt na dobra i usługi.



Zdjęcie 2.1: Podaż i popyt

Źródło: Pexels.com

Cena równowagi rynkowej to cena, przy której ilość dobra, którą konsumenci chcą kupić, jest równa ilości, którą producenci chcą sprzedać. Równowaga ta znajduje się na przecięciu krzywych podaży i popytu na wykresie³. Przy tej cenie nie występuje nadwyżka (zbyt duża podaż) ani niedobór (zbyt mała podaż).

Gdy czynniki wpływające na podaż lub popyt ulegają zmianie, krzywe podaży lub popytu przesuwają się, prowadząc do nowej ceny równowagi i ilości. Na przykład, jeśli nowa technologia sprawia, że produkcja jest tańsza, krzywa podaży przesuwa się w prawo, obniżając ceny i zwiększając ilość. Podobnie, jeśli dochody konsumentów rosną, krzywa popytu przesuwa się w prawo, podnosząc ceny i zwiększając ilość.

Rządy czasami interweniują na rynkach poprzez **kontrolę cen**. Cena maksymalna ustalona poniżej ceny równowagi może prowadzić do niedoborów, ponieważ popyt przewyższa podaż. Cena minimalna ustalona powyżej ceny równowagi może prowadzić do nadwyżek, ponieważ podaż przewyższa popyt.

Zrozumienie podaży i popytu pomaga analizować funkcjonowanie rynków, przewidywać zmiany cen i ilości oraz podejmować świadome decyzje. Koncepcje te stanowią podstawę

³ <https://inomics.com/terms/market-equilibrium-1431109>



do zrozumienia bardziej złożonych zagadnień ekonomicznych i rzeczywistych zachowań rynkowych.

2.2 TEORIA WYBORU KONSUMENTA

Teoria wyboru konsumenta bada, w jaki sposób ludzie podejmują decyzje o wydawaniu pieniędzy w oparciu o swoje indywidualne preferencje i ograniczenia budżetowe⁴. Teoria konsumenta, będąca gałęzią mikroekonomii, pokazuje, w jaki sposób jednostki dokonują wyborów w zależności od tego, ile dochodu mają do dyspozycji oraz cen dóbr i usług⁵.

U podstaw teorii konsumenta leży koncepcja **użyteczności**, która reprezentuje satysfakcję lub szczęście, jakie konsument czerpie z konsumpcji produktu. Każda osoba posiada unikalny zestaw preferencji, które określają, ile użyteczności uzyskuje z różnych dóbr i usług. Na przykład, niektórzy mogą czerpać więcej radości z jedzenia lodów, podczas gdy inni preferują czekoladę.

⁴ <https://www.investopedia.com/terms/c/consumer-theory.asp>

⁵ <https://www.oxfordreference.com/display/10.1093/oi/authority.20110803095634402>



Zdjęcie 2.2: Teoria konsumenta

Źródło: Pexels.com

Użyteczność można rozpatrywać w dwóch formach: **użyteczności całkowitej** i **użyteczności krańcowej**. Użyteczność całkowita to ogólna satysfakcja uzyskana z konsumpcji określonej ilości dóbr, podczas gdy użyteczność krańcowa to dodatkowa satysfakcja uzyskana z konsumpcji dodatkowej jednostki dobra. Prawo malejącej użyteczności krańcowej mówi, że w miarę jak dana osoba konsumuje więcej jednostek dobra, dodatkowa satysfakcja z każdej dodatkowej jednostki maleje.

Konsumenci dążą do maksymalizacji swojej użyteczności w granicach swojego budżetu. **Ograniczenie budżetowe** to limit ilości dóbr i usług, na które konsument może sobie pozwolić w oparciu o swoje dochody oraz ceny danych dóbr i usług. Pokazuje kombinacje dóbr i usług, które konsument może kupić za dostępny dochód. Ograniczenie to można przedstawić graficznie za pomocą linii budżetowej, gdzie nachylenie linii zależy od względnych cen towarów.

Aby zrozumieć wybory konsumentów, ekonomiści używają pojęcia **krzywych obojętności**. Krzywa obojętności to wykres przedstawiający różne kombinacje dwóch dóbr lub towarów, które konsumenci mają do wyboru. Punkty wzdłuż krzywej reprezentują



kombinacje, dzięki którym konsument pozostaje równie dobrze sytuowany. Konsument jest zatem obojętny na zmiany w kombinacji, o ile mieści się ona gdzieś wzdłuż krzywej⁶.

W połączeniu z ograniczeniem budżetowym, krzywe obojętności pomagają określić optymalny pakiet konsumpcyjny – kombinację dóbr, która maksymalizuje użyteczność konsumenta przy jego budżecie. Optymalny punkt znajduje się w miejscu, gdzie linia budżetowa (reprezentująca ograniczenie budżetowe) dotyka najwyższej możliwej krzywej obojętności. Punkt ten znany jest jako równowaga konsumenta, w której krańcowa stopa substytucji (stopa, przy której konsument jest skłonny wymienić jedno dobro na inne przy zachowaniu tego samego poziomu użyteczności) jest równa stosunkowi cen dwóch dóbr.

Wraz ze zmianą cen i dochodów zmienia się ograniczenie budżetowe, co prowadzi do różnych wyborów konsumpcyjnych. Na przykład, jeśli cena towaru spadnie, ograniczenie budżetowe pozwala na zakup większej ilości tego dobra, potencjalnie zwiększając ogólną użyteczność. Podobnie wzrost dochodu przesuną linię budżetową na zewnątrz, umożliwiając konsumentowi osiągnięcie wyższych krzywych obojętności, a tym samym osiągnięcie wyższych poziomów użyteczności.

Teoria konsumenta bada również wpływ polityki rządu na wybory konsumentów. Na przykład podatki od towarów skutecznie podnoszą ich ceny, powodując przesunięcie linii budżetowej do wewnątrz i zmniejszając ilość opodatkowanego dobra, na które konsumenci mogą sobie pozwolić. Dotacje mają odwrotny skutek, obniżając cenę towarów i zwiększając ograniczenie budżetowe.

Jednym z praktycznych zastosowań teorii konsumenta jest zrozumienie nadwyżki konsumenta, która jest różnicą między tym, co konsumenci są skłonni zapłacić za dobro, a tym, co faktycznie płacą. Koncepcja ta pomaga zmierzyć korzyści, jakie konsumenci czerpią z transakcji rynkowych. Nadwyżka konsumenta jest graficznie reprezentowana przez obszar między krzywą popytu a poziomem ceny, aż do zakupionej ilości.

Kolejnymi ważnymi koncepcjami w ramach teorii konsumenta są **efekt substytucyjny** i **efekt dochodowy**. Gdy cena dobra ulega zmianie, wpływa to na decyzje zakupowe konsumenta na dwa sposoby, ilustrowane przez efekt substytucyjny i efekt dochodowy. Efekt substytucyjny występuje, gdy zmiana ceny dobra powoduje, że staje się ono relatywnie droższe lub tańsze w porównaniu z innymi dobrami, co prowadzi konsumentów do zastępowania droższego dobra tańszym. Efekt dochodowy występuje, ponieważ zmiana ceny dobra wpływa na realny dochód lub siłę nabywczą konsumenta. W przypadku normalnych dóbr spadek ceny zwiększa siłę nabywczą, prowadząc do

⁶ <https://www.investopedia.com/terms/i/indifferencecurve.asp>



wyższej konsumpcji danego dobra, podczas gdy w przypadku dóbr gorszej jakości spadek ceny może prowadzić do niższej konsumpcji.

Podsumowując, teoria konsumenta stanowi podstawę dla bardziej zaawansowanych zagadnień ekonomicznych i pomaga wyjaśniać rzeczywiste zjawiska, takie jak wpływ opodatkowania, dotacji i zmian rynkowych na wybory konsumentów.

2.3 TEORIA PRODUKCJI

Teoria producenta bada, w jaki sposób firmy podejmują decyzje dotyczące produkcji i cen, by maksymalizować swoje zyski. Obejmuje to zrozumienie, w jaki sposób firmy ustalają ilość towarów do wyprodukowania, jakie nakłady wykorzystać i po jakiej cenie sprzedawać swoje produkty.

Sercem teorii producenta jest **funkcja produkcji**, która pokazuje zależność między nakładami wykorzystywanymi w produkcji (takimi jak robocizna, kapitał i surowce) a produkcją dóbr lub usług. Funkcja produkcji pomaga firmom określić najbardziej efektywny sposób wykorzystania ich zasobów w celu uzyskania maksymalnej możliwej produkcji.





Zdjęcie 2.3: Teoria Producenta

Źródło: Pexels.com

Koszty produkcji odgrywają kluczową rolę w podejmowaniu decyzji przez firmę. Koszty te obejmują koszty stałe, które nie zmieniają się wraz z poziomem produkcji (jak czynsz i wynagrodzenia), oraz koszty zmienne, które zmieniają się wraz z poziomem produkcji (jak materiały i robocizna). Zrozumienie tych kosztów pomaga firmom zdecydować, ile produkować. Całkowity koszt produkcji to suma kosztów stałych i zmiennych. Firmy biorą również pod uwagę koszt krańcowy, który jest dodatkowym kosztem wytworzenia dodatkowej jednostki produkcji. Jest to ważne, ponieważ pomaga firmom decydować o optymalnym poziomie produkcji.

Firmy dążą do maksymalizacji swoich zysków, czyli różnicy między łącznymi przychodami (pieniężmi otrzymanymi ze sprzedaży towarów) a całkowitymi kosztami. Aby zmaksymalizować zyski, firmy produkują do punktu, w którym koszt krańcowy jest równy przychodowi krańcowemu, czyli dodatkowemu przychodowi ze sprzedaży jednej jednostki produkcji więcej. Jest to zasada maksymalizacji zysku⁷.

Struktury rynkowe wpływają na sposób, w jaki firmy podejmują decyzje produkcyjne i cenowe. Na doskonale konkurencyjnym rynku wiele firm sprzedaje identyczne produkty i żadna firma nie może wpływać na cenę rynkową. Firmy na takim rynku są cenobiorcami i muszą zaakceptować cenę rynkową określaną przez podaż i popyt. Z kolei monopol istnieje wtedy, gdy jedna firma kontroluje cały rynek danego produktu, co pozwala jej ustalać cenę. Oligopole to rynki z kilkoma dużymi firmami, na których każda firma musi brać pod uwagę potencjalne reakcje swoich rywali przy podejmowaniu decyzji⁸. Konkurencja monopolistyczna plasuje się pomiędzy konkurencją doskonałą a monopolem: wiele firm sprzedaje podobne, ale nie identyczne produkty, co daje im pewną władzę w zakresie ustalania cen.

Firmy decydują również o poziomie produkcji w oparciu o **korzyści skali**, które występują, gdy zwiększenie produkcji obniża średni koszt jednostkowy ze względu na rozłożenie kosztów stałych na większą liczbę jednostek. Firmy muszą jednak uważać na niekorzyści skali, w przypadku których zwiększenie produkcji prowadzi do wyższych średnich kosztów z powodu nieefektywności.

Teoria producenta pozwala nam uzyskać wgląd w to, jak działają firmy, jak reagują na zmiany kosztów i warunków rynkowych oraz w jaki sposób podejmują strategiczne

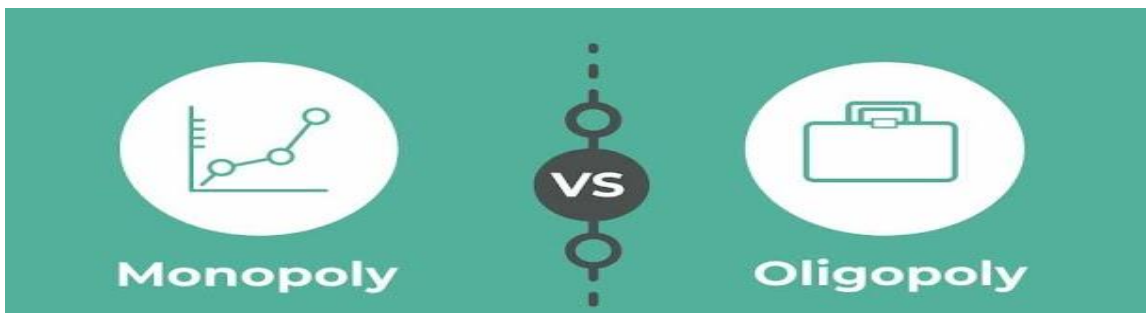
⁷ <https://web.stanford.edu/~jdlevin/Econ%20202/Producer%20Theory.pdf>

⁸ https://personalpages.manchester.ac.uk/staff/Alejandro.Saporiti/notes/Producer_Theory.pdf

decyzje, by osiągnąć swoje cele. Wiedza ta jest niezbędna do analizy zachowań biznesowych i wyników rynkowych.

2.4 STRUKTURY RYNKOWE

Struktury rynkowe opisują konkurencyjne środowisko, w którym działają firmy. Istnieją cztery główne rodzaje struktur rynkowych: konkurencja doskonała, monopol, oligopol i konkurencja monopolistyczna. Każda struktura różni się pod względem liczby firm na rynku, rodzaju sprzedawanych przez nie produktów oraz sposobu, w jaki wpływają na ceny i produkcję.



Konkurencja doskonała to struktura rynku charakteryzująca się wieloma firmami sprzedającymi identyczne produkty. W tym wysoce konkurencyjnym środowisku żadna firma nie może samodzielnie wpływać na cenę rynkową; firmy są cenobiorcami. Firmy mogą swobodnie wchodzić na rynek i z niego wychodzić, a wszyscy uczestnicy mają doskonałe informacje o cenach i produktach. Jako że produkty są identyczne, konsumenci nie preferują produktów jednej firmy względem drugiej. Taka struktura prowadzi do efektywnej alokacji zasobów, ponieważ firmy produkują po najniższych możliwych kosztach, a ceny odzwierciedlają rzeczywisty koszt produkcji.

Na przeciwległym końcu znajduje się **monopol**, w ramach którego jedna firma dominuje na całym rynku. Firma ta jest jedynym dostawcą produktu lub usługi bez bliskich substytutów, co daje jej znaczną kontrolę nad cenami. Monopole mogą powstawać z różnych powodów, takich jak kontrola nad unikalnymi zasobami, regulacje rządowe lub korzyści skali, które uniemożliwiają innym firmom wejście na rynek. Chociaż monopole mogą czerpać korzyści z wysokich zysków, mogą również prowadzić do wzrostu cen i zmniejszenia produkcji w porównaniu z bardziej konkurencyjnymi rynkami, co potencjalnie może prowadzić do nieefektywności i niezadowolenia konsumentów.

Struktura rynku zdominowana przez jednego sprzedawcę dóbr i usług.	Struktura rynku, w ramach której wielu sprzedawców sprzedaje bliskie substytuty
--	---



	towarów. Duże branże zazwyczaj dominują na rynku.
Sprzedawca kontroluje cenę, ponieważ na rynku nie ma konkurencji.	Konkurencja na rynku określa cenę i bierze pod uwagę działania konkurencji.
Ta struktura rynku stanowi wysoką barierę wejścia i wyjścia, ponieważ branża jest zazwyczaj <u>kapitałochłonna</u> . Istnieją również ekonomiczne, instytucjonalne lub prawne ograniczenia tego rodzaju branży.	W tej strukturze rynku <u>bariera wejścia</u> jest na ogół wysoka ze względu na korzyści skali w branży.
Firma jest głównym producentem	Firma jest <u>głównym odbiorcą</u>
<u>Krzywa popytu</u> na rynku jest załamana	<u>Krzywa popytu</u> na rynku jest załamana
Przykładami rynku monopolistycznego są elektryczność, koleje, wodociągi.	<u>FMCC</u> i branża samochodowa to przykłady branży oligopolistycznej.
Nie istnieje konkurencja, ponieważ jest tylko jeden sprzedawca towarów.	Intensywna lub wysoka konkurencja między sprzedawcami.

Tabela 1. Monopol i oligopol

Źródło: Wall Street Mojo (<https://www.wallstreetmojo.com/monopoly-vs-oligopoly/>)

Oligopol to struktura rynku z kilkoma dużymi, dominującymi firmami. Firmy te sprzedają podobne lub zróżnicowane produkty i są wysoce współzależne; działania każdej firmy mogą mieć znaczący wpływ na pozostałe. Oligopole mogą być wynikiem wysokich barier wejścia, takich jak znaczne wymogi kapitałowe lub silna lojalność wobec marki. Firmy w oligopolu mogą angażować się w działania strategiczne, takie jak ustalanie cen lub tworzenie karteli, w celu maksymalizacji wspólnych zysków. Konkurencja między oligopolistami może jednak prowadzić do innowacji i lepszych produktów dla konsumentów.

Konkurencja monopolistyczna to struktura rynku, która plasuje się pomiędzy konkurencją doskonałą a monopolem. Istnieje wówczas wiele firm sprzedających produkty, które są podobne, ale nie identyczne. Każda firma ma pewną kontrolę nad swoimi cenami ze względu na zróżnicowanie produktów, które może opierać się na jakości, marce lub innych cechach. Struktura ta pozwala firmom konkurować w oparciu



o czynniki inne niż cena, takie jak reklama i innowacje produktowe. Chociaż konkurencja monopolistyczna może prowadzić do różnorodności produktów i wyborów konsumenckich, może również skutkować nieefektywnością, ponieważ firmy nie produkują po najniższych możliwych kosztach⁹.

2.5 KOSZTY PRODUKCJI

Zrozumienie kosztów produkcji ma kluczowe znaczenie dla firm podejmujących decyzje o tym, ile produkować i po jakiej cenie sprzedawać swoje produkty. Koszty produkcji można podzielić na koszty stałe, koszty zmienne i koszty krańcowe¹⁰.

Koszty stałe to wydatki, które nie zmieniają się wraz z poziomem produkcji. Koszty te są ponoszone nawet wtedy, gdy firma nic nie produkuje. Przykłady kosztów stałych to czynsz, wynagrodzenia stałych pracowników, ubezpieczenie i amortyzacja maszyn. Koszty stałe pozostają niezmiennie niezależnie od poziomu produkcji, co oznacza, że muszą być ponoszone niezależnie od tego, jak dużo lub jak mało firma produkuje.

Z drugiej strony **koszty zmienne** zmieniają się bezpośrednio wraz z poziomem produkcji. Koszty te rosną wraz ze wzrostem produkcji i maleją wraz z jej spadkiem. Przykłady kosztów zmiennych obejmują surowce, robociznę bezpośrednią (pracowników opłacanych za godzinę lub za jednostkę produkcji) oraz koszty mediów, które zmieniają się wraz z poziomem produkcji. Całkowity koszt zmienny jest wprost proporcjonalny do ilości wyprodukowanych dóbr.

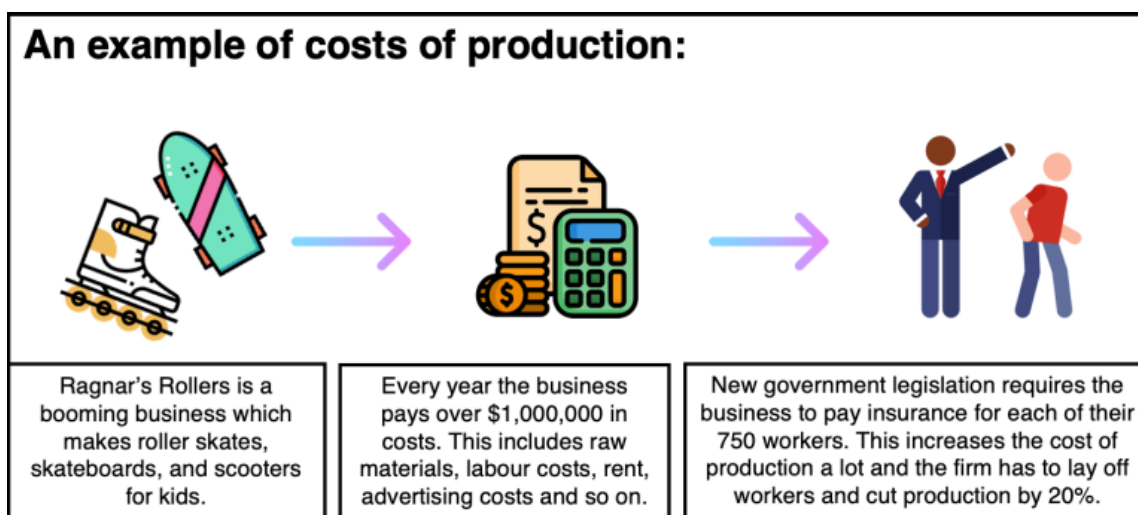
Koszt całkowity to suma kosztów stałych i zmiennych. Stanowi całkowity koszt poniesiony w związku z wyprodukowaniem określonej ilości dóbr lub usług. Aby zrozumieć, jak koszty zachowują się wraz ze zmianami w produkcji, przyglądamy się również **średnim kosztom**. Średni koszt całkowity (ATC) oblicza się, dzieląc koszt całkowity przez ilość wyprodukowanych dóbr. Podobnie, średni koszt stały (AFC) to koszt stały na jednostkę produkcji, a średni koszt zmienny (AVC) to koszt zmienny na jednostkę produkcji.

Koszt krańcowy to dodatkowy koszt wytworzenia jeszcze jednej jednostki produkcji. Jest to kluczowe pojęcie przy podejmowaniu decyzji, ponieważ pomaga firmom określić

⁹ https://siecon3-607788.cdn77.org/sites/siecon.org/files/media_wysiwyg/298-vitaletti.pdf

¹⁰ <https://techmass.io/production-costs-what-are-they-and-why-is-it-important-to-calculate-them/>

optymalny poziom produkcji¹¹. Koszt krańcowy oblicza się, biorąc pod uwagę zmianę kosztu całkowitego wynikającą z wyprodukowania jednej dodatkowej jednostki. Jeżeli koszt krańcowy jest niższy niż cena, po której produkt jest sprzedawany, wyprodukowanie dodatkowej jednostki zwiększy zysk. I odwrotnie, jeżeli koszt krańcowy jest wyższy niż cena sprzedaży, wyprodukowanie dodatkowej jednostki zmniejszy zysk.



Infografika 11. Koszty produkcji

Źródło: The Curious Economist

(<https://thecuriouseconomist.com/microeconomics-what-is/what-is-costs-of-production/>)

Firmy dążą do produkcji na poziomie, na którym koszt krańcowy jest równy przychodowi krańcowemu, czyli dodatkowemu przychodowi ze sprzedaży dodatkowej jednostki. Zapewnia to maksymalizację zysków.

Podsumowując, koszty produkcji pomagają firmom w planowaniu i kontrolowaniu ich działalności. Pozwalają im odpowiednio ustalać ceny, określać najbardziej efektywną skalę produkcji i podejmować świadome decyzje dotyczące inwestowania w nowe projekty lub zwiększania mocy produkcyjnych. Dzięki dokładnej analizie kosztów firmy mogą poprawić swoją rentowność i konkurencyjność na rynku.

¹¹ <https://www.palomar.edu/pages/jesteban/lesson-3/>



2.6 MAKSYMALIZACJA ZYSKU

Maksymalizacja zysku to kluczowy cel firm, polegający na określeniu poziomu produkcji, który przyniesie największy możliwy zysk. Aby to osiągnąć, firmy muszą zrozumieć związek między swoimi przychodami i kosztami.

Przychód całkowity to całkowity dochód, jaki firma uzyskuje ze sprzedaży swoich produktów. Jest on obliczany jako iloczyn ceny jednostkowej i liczby sprzedanych jednostek. ****Koszt całkowity**** to całkowity koszt poniesiony w związku z wyprodukowaniem danych jednostek, obejmujący zarówno koszty stałe, jak i zmienne.

Celem maksymalizacji zysku jest znalezienie takiego poziomu produkcji, przy którym różnica między całkowitym przychodem a całkowitym kosztem jest największa. Różnica ta stanowi zysk firmy. Aby określić dany optymalny poziom produkcji, firmy wykorzystują koncepcję **analizy krańcowej**.

Przychód krańcowy (MR) to dodatkowy przychód uzyskany ze sprzedaży dodatkowej jednostki produkcji¹², podczas gdy **koszt krańcowy (MC)** to dodatkowy koszt poniesiony w związku z wyprodukowaniem dodatkowej jednostki. Zasada maksymalizacji zysku stanowi, że firma powinna produkować do momentu, w którym przychód krańcowy jest równy kosztowi krańcowemu ($MR = MC$). W momencie tym koszt wyprodukowania dodatkowej jednostki jest dokładnie pokrywany przez generowany przez nią przychód, zapewniając maksymalizację zysku.

Jeżeli przychód krańcowy przewyższa koszt krańcowy ($MR > MC$), firma może zwiększyć zysk, produkując więcej jednostek. I odwrotnie, jeśli przychód krańcowy jest mniejszy niż koszt krańcowy ($MR < MC$), produkcja dodatkowych jednostek zmniejszałaby zysk, więc firma powinna zmniejszyć swoją produkcję¹³.

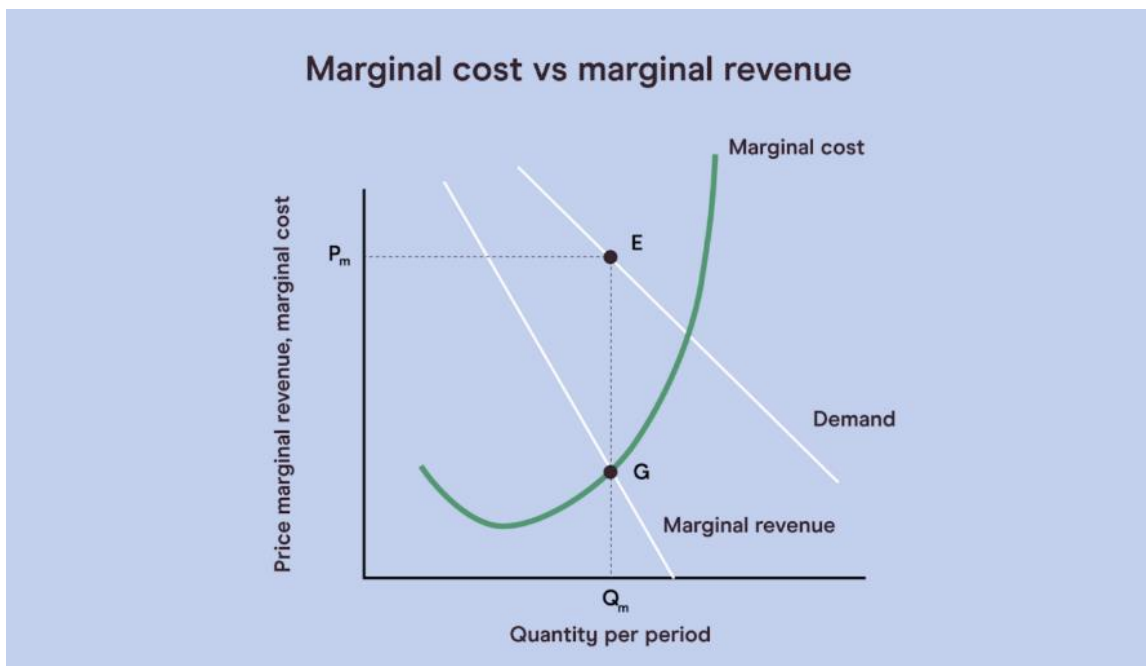
Graficznie ten punkt maksymalizacji zysku znajduje się w miejscu, w którym krzywa kosztu krańcowego przecina krzywą przychodu krańcowego. Po przekroczeniu tego punktu każdy wzrost produkcji spowodowałby wyższe koszty niż przychody, zmniejszając ogólny zysk.

Korzystając z analizy krańcowej, firmy muszą brać również pod uwagę warunki rynkowe i rodzaj struktury rynku, na którym działają. Na przykład, na doskonale konkurencyjnym rynku, firmy są cenobiorcami i muszą zaakceptować cenę rynkową. Maksymalizują one

¹² <https://baremetrics.com/blog/what-is-marginal-revenue>

¹³ <https://www.toppr.com/guides/business-mathematics-and-statistics/calculus/application-marginal-cost-marginal-revenue/>

zysk, wytwarzając ilość, przy której MR (równy cenie rynkowej) równa się MC. Z kolei monopolista, będąc cenotwórcą, musi również rozważyć, w jaki sposób zmiany w produkcji wpływają na cenę rynkową i popyt.



Infografika 12. Przychód krańcowy i koszt krańcowy

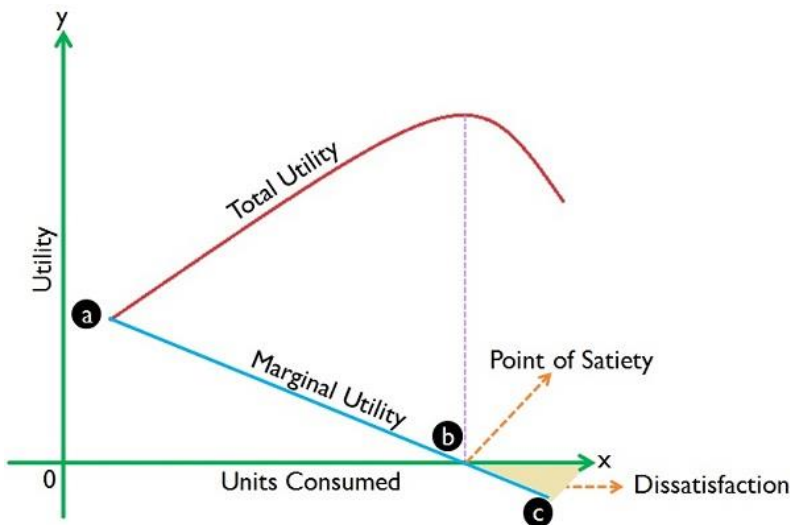
Źródło: Pareto Labs (<https://www.paretolabs.com/how-to-calculate-marginal-revenue/>)

2.7 TEORIA UŻYTECZNOŚCI

Teoria użyteczności to podstawowa koncepcja w mikroekonomii, która pomaga zrozumieć, w jaki sposób konsumenci dokonują wyborów dotyczących zakupów i konsumpcji. Użyteczność odnosi się do satysfakcji lub szczęścia, które konsument czerpie z konsumpcji towaru lub usługi. Analizując użyteczność, możemy uzyskać wgląd w zachowania konsumentów i sposób, w jaki podejmują decyzje w celu maksymalizacji swojego dobrobytu.

Teoria użyteczności obejmuje dwa kluczowe pojęcia: **użyteczność całkowitą** i **użyteczność krańcową**. Użyteczność całkowita to ogólna satysfakcja konsumenta z konsumpcji określonej ilości dóbr lub usług. Z kolei użyteczność krańcowa to dodatkowa satysfakcja uzyskana z konsumpcji dodatkowej jednostki dobra lub usługi. Prawo malejącej użyteczności krańcowej mówi, że w miarę jak dana osoba konsumuje więcej jednostek dobra, dodatkowa satysfakcja z każdej dodatkowej jednostki maleje. Na przykład,

pierwszy kawałek pizzy może przynieść wiele radości, ale przy czwartym lub piątym kawałku dodatkowa przyjemność jest znacznie mniejsza¹⁴.



Infografika 13. Użyteczność całkowita i krańcowa

Źródło: Forestry.pedia (<https://forestrypedia.com/total-utility-and-marginal-utility/>)

Konsumenci dążą do maksymalizacji swojej użyteczności całkowitej, biorąc pod uwagę swoje ograniczenia budżetowe. Oznacza to, że alokują dochody w sposób, który zapewnia najwyższą możliwą satysfakcję. Aby zrozumieć, w jaki sposób konsumenci dokonują tych wyborów, ekonomiści korzystają z krzywych obojętności. W tym przypadku krzywa obojętności pokazuje różne kombinacje dwóch dóbr, które zapewniają konsumentowi ten sam poziom satysfakcji. Wyższe krzywe obojętności reprezentują wyższe poziomy użyteczności.

Aby określić optymalny pakiet konsumpcyjny, brane są również pod uwagę **ograniczenia budżetowe**, które reprezentują kombinacje dóbr, na które konsument może sobie pozwolić przy swoim dochodzie i cenach danych dóbr. Optymalny punkt konsumpcji występuje tam, gdzie najwyższa możliwa krzywa obojętności jest styczna do linii budżetowej. W tym punkcie konsument maksymalizuje swoją użyteczność, biorąc pod uwagę swój budżet.

Teoria użyteczności wyjaśnia również wpływ zmian cen i dochodów na wybory konsumentów. Gdy cena dobra spada, konsumenci mogą sobie pozwolić na zakup większej jego ilości, co generalnie zwiększa ich całkowitą użyteczność. Jest to **efekt**

¹⁴ <https://byjus.com/commerce/difference-between-total-utility-and-marginal-utility/>



substytucyjny. Dodatkowo spadek ceny skutecznie zwiększa realny dochód konsumenta, pozwalając mu na zakup większej ilości wszystkich dóbr, co określa się mianem **efektu dochodowego**.

Zrozumienie użyteczności i jej wpływu na zachowania konsumentów pomaga wyjaśnić, dlaczego ludzie dokonują takich, a nie innych wyborów. Na przykład, dlaczego ktoś decyduje się na zakup większej ilości tańszego dobra lub dlaczego dobra luksusowe są kupowane przez konsumentów o wysokich dochodach. Pomaga również decydentom przewidzieć, w jaki sposób zmiany warunków gospodarczych, takich jak podatki lub dotacje, wpłyną na wzorce wydatków konsumentów¹⁵.

Analizując użyteczność, ekonomiści mogą lepiej zrozumieć popyt rynkowy, opracować skuteczną politykę i zapewnić wgląd w dobrobyt konsumentów i dobrobyt gospodarczy. Teoria użyteczności stanowi podstawę do badania, w jaki sposób jednostki dążą do maksymalizacji swojego szczęścia i podejmowania racjonalnych decyzji w świecie ograniczonych zasobów

2.8 PODZIAŁ DOCHODÓW

Podział dochodów odnosi się do tego, w jaki sposób całkowity dochód wygenerowany w gospodarce jest dzielony między jednostki i gospodarstwa domowe. Koncepcja ta ma kluczowe znaczenie dla zrozumienia nierówności ekonomicznych, dobrobytu społecznego i ogólnej kondycji gospodarki. Analizuje różnice w poziomach dochodów w populacji i czynniki, które przyczyniają się do powstawania tych rozbieżności.

W większości gospodarek podział dochodów jest nierówny, co oznacza, że niektóre osoby lub gospodarstwa domowe zarabiają znacznie więcej niż inne. Nierówności te można mierzyć za pomocą różnych narzędzi i wskaźników. Jedną z powszechnych miar jest **współczynnik Giniego**, który waha się od 0 do 1. Współczynnik Giniego równy 0 oznacza

¹⁵ <https://www.khanacademy.org/economics-finance-domain/microeconomics/choices-opp-cost-tutorial/marginal-utility-tutorial/a/lesson-overview-total-utility-marginal-utility-and-utility-maximization>

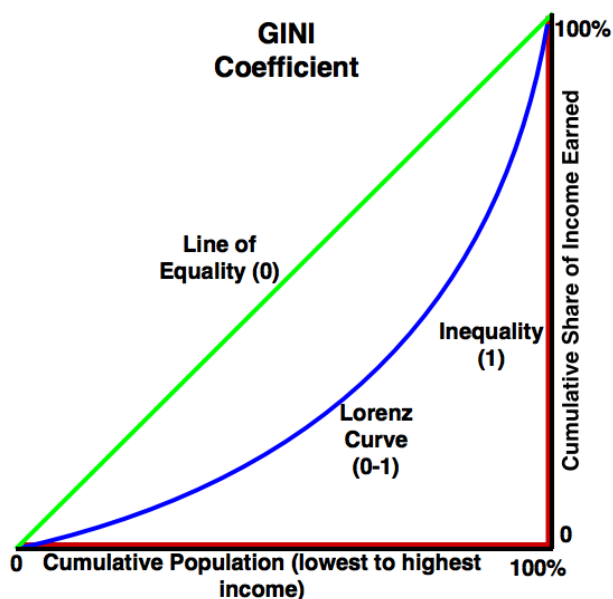


całkowitą równość, w której wszyscy mają taki sam dochód, podczas gdy współczynnik równy 1 oznacza całkowitą nierówność, w której jedna osoba ma cały dochód¹⁶.

Do nierówności dochodowych przyczynia się kilka czynników, w tym różnice w wykształceniu, umiejętnościach, doświadczeniu i rodzajach pracy. Wyższe wykształcenie i umiejętności specjalistyczne często przekładają się na lepiej płatne miejsca pracy, podczas gdy osoby z niższym wykształceniem lub mniejszymi umiejętnościami zarabiają mniej. Na poziom dochodów mogą również wpływać czynniki takie jak płeć, rasa i położenie geograficzne.

¹⁶

<https://www.studysmarter.co.uk/explanations/microeconomics/poverty-and-inequality/gini-coefficient/>



Infografika 14. Współczynnik Giniego

Źródło: Energy Education (https://energyeducation.ca/encyclopedia/Gini_coefficient)

Polityka i systemy gospodarcze także odgrywają znaczącą rolę w podziale dochodów. Na przykład w zmniejszaniu nierówności dochodowych mogą pomóc progresywne systemy podatkowe, w ramach których osoby o wyższych dochodach płacą większy odsetek swoich dochodów pod postacią podatków. I odwrotnie, regresywne systemy podatkowe mogą pogłębiać nierówności¹⁷. Programy rządowe, takie jak ubezpieczenia społeczne, zasiłki dla bezrobotnych i edukacja publiczna, również mogą wpływać na sposób podziału dochodów, zapewniając wsparcie osobom i rodzinom o niższych dochodach.

Podział dochodów ma znaczący wpływ na wzrost gospodarczy i stabilność społeczną. Wysoki poziom nierówności może prowadzić do niepokoju społecznego, zmniejszając mobilność gospodarczą i tworząc bariery dla edukacji i opieki zdrowotnej. Może również wpływać na ogólny popyt gospodarczy, ponieważ gospodarstwa domowe o niższych dochodach mają mniej pieniędzy do wydania na dobra i usługi, potencjalnie spowalniając wzrost gospodarczy.

¹⁷<https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/birthsdeathsandmarriages/families/methodologies/theginicoefficient>



Wysiłki zmierzające do niwelowania nierówności dochodowych często obejmują kombinację polityk mających na celu zarówno zwiększenie dochodów osób ubogich, jak i zmniejszenie przewagi osób zamożnych. Mogą to być programy edukacyjne i szkoleniowe, przepisy dotyczące płacy minimalnej, reformy podatkowe i programy opieki społecznej.

Decydenci wykorzystują podział dochodów jako narzędzie do tworzenia strategii promujących sprawiedliwy wzrost gospodarczy i poprawę standardów życia wszystkich obywateli. Analizując sposób podziału dochodów, możemy identyfikować obszary nierówności i opracowywać rozwiązania mające na celu stworzenie bardziej sprawiedliwej gospodarki.

2.9 TEORIA GIER

Teoria gier to gałąź ekonomii, która bada strategiczne interakcje między osobami lub firmami, w ramach których wynik dla każdego uczestnika zależy od wyborów dokonanych przez wszystkich zaangażowanych. Pomaga wyjaśnić, w jaki sposób ludzie i firmy podejmują decyzje w sytuacjach, w których ich działania wpływają na innych i odwrotnie.

Podstawą teorii gier jest koncepcja gry, która obejmuje graczy (decydentów), strategie (możliwe działania, które może podjąć każdy gracz) i wypłaty (wyniki poszczególnych kombinacji strategii). Główną ideą jest przewidywanie zachowań graczy oraz identyfikowanie optymalnych strategii w różnych okolicznościach.

Jednym z podstawowych pojęć w teorii gier jest **równowaga Nasha**, nazwana tak na cześć matematyka Johna Nasha. Równowaga Nasha występuje, gdy każdy gracz w grze wybiera najlepszą strategię, biorąc pod uwagę strategie wybrane przez innych graczy, i żaden z graczy nie może odnieść korzyści, jednostronnie zmieniając swoją strategię¹⁸. Równowaga ta pomaga przewidzieć prawdopodobny wynik strategicznych interakcji.

¹⁸ <https://www.geeksforgeeks.org/nash-equilibrium/>



COLUMN			
ROW		Confess	Do not
	Confess	$(-10, -10)$	$(0, -20)$
	Do not	$(-20, 0)$	$(-1, -1)$

Tabela 2. Równowaga Nasha

Source: Opracowanie własne

Dylemat więźnia to klasyczny przykład w teorii gier. Ilustruje on, dlaczego dwie racjonalne osoby mogą nie współpracować, nawet jeśli wydaje się, że współpraca leżałaby w ich najlepszym interesie. W tym scenariuszu dwóch więźniów jest oskarżonych o przestępstwo i przesłuchiowanych osobno. Jeśli obaj zachowają milczenie, otrzymają łagodny wyrok¹⁹. Jeśli jeden się przyzna, a drugi będzie milczał, ten pierwszy wyjdzie na wolność, a ten drugi otrzyma surowy wyrok. Jeśli obaj się przyznają, obaj otrzymają umiarkowane wyroki. Dylemat pokazuje, że nawet jeśli wzajemna współpraca daje lepszy wynik, racjonalny interes własny prowadzi obu do przyznania się, co skutkuje gorszym wynikiem dla obu.

The Prisoners' Dilemma

		Prisoner A Choices	
		Stay Silent	Confess and Betray
Prisoner B Choices	Stay Silent	Each serves one month in jail	Prisoner A goes free Prisoner B serves full year in jail
	Confess and Betray	Prisoner A serves full year in jail Prisoner B goes free	Each serves three months in jail

Tabela 3. Dylemat więźnia

Źródło: adr toolbox (<https://www.adrtoolbox.com/2019/06/legal-theory-lexicon-the-prisoners-dilemma/>)

¹⁹ <https://www.adrtoolbox.com/2019/06/legal-theory-lexicon-the-prisoners-dilemma/>



Teoria gier bada również **gry o sumie zerowej**, w których zysk jednego gracza oznacza stratę innego gracza, oraz gry **gry o sumie niezerowej**²⁰, w których wszyscy gracze mogą odnieść korzyści. W biznesie firmy często angażują się w gry strategiczne przy ustalaniu cen, wprowadzaniu produktów lub wchodzeniu na nowe rynki. Na przykład, konkurujące ze sobą firmy muszą brać pod uwagę potencjalne reakcje rywali przy podejmowaniu decyzji cenowych. Firma może obniżyć ceny, aby przyciągnąć klientów, ale jeśli konkurenci zrobią to samo, wszystkie firmy mogą osiągnąć niższe zyski.

Inną ważną koncepcją jest **strategia dominująca**, która jest najlepszą strategią dla gracza, niezależnie od tego, co robią inni gracze. Jednak nie wszystkie gry mają strategię dominującą, a gracze często muszą przewidywać działania innych.

Gry powtarzane to scenariusze, w których gracze wchodzi w interakcje wielokrotnie, co umożliwia stosowanie strategii takich jak współpraca i kara. Powtarzające się interakcje mogą prowadzić do różnych wyników w porównaniu z grami jednorazowymi²¹, ponieważ gracze mogą zdecydować się na współpracę we wczesnych rundach, aby zbudować zaufanie i uniknąć kary w przyszłych rundach.

Teoria gier ma szerokie zastosowanie poza ekonomią, w tym w polityce, strategii wojskowej i biologii. Pomaga wyjaśniać i przewidywać zachowania w sytuacjach rywalizacji, pomagając w opracowywaniu mechanizmów i polityk promujących pożądane wyniki.

2.10 RYNEK PRACY

Rynki pracy są miejscem, w którym pracownicy znajdują płatną pracę, pracodawcy znajdują pracowników i określone są stawki wynagrodzeń. Zrozumienie rynków pracy wymaga przeanalizowania podaży pracy, popytu na pracę oraz tego, w jaki sposób wpływają one na płace i poziom zatrudnienia.

Podaż pracy odnosi się do liczby pracowników chętnych i zdolnych do pracy na różnych poziomach płac. Na podaż siły roboczej wpływa kilka czynników, w tym wielkość populacji, wykształcenie i szkolenia, kulturowe podejście do pracy oraz polityka rządu. Na przykład wyższe płace zazwyczaj zachęcają więcej osób do wejścia na rynek pracy lub

²⁰ <https://hbr.org/1998/11/work-and-life-the-end-of-the-zero-sum-game>

²¹ https://kstatelibraries.pressbooks.pub/economicsoffoodandag/chapter/__unknown__-7/



pracy w większym wymiarze godzin, podczas gdy niższe płace mogą ich do tego zniechęcać.

Popyt na pracę to liczba pracowników, których pracodawcy chcą i są w stanie zatrudnić przy różnych poziomach płac. Popyt ten zależy od kilku czynników, w tym wydajności pracowników²², poziomu technologii i ogólnego popytu na dobra i usługi wytwarzane przez pracowników. Gdy popyt na dany produkt rośnie, firmy mogą potrzebować większej liczby pracowników do zwiększenia produkcji, zwiększając tym samym popyt na pracę.

Płace, czyli cena pracy, są określane przez interakcje między podażą i popytem na pracę. Płaca równowagi to stawka, przy której wielkość podaży pracy jest równa wielkości popytu na pracę. Wówczas rynek pracy znajduje się w równowadze i nie ma ani nadwyżki (więcej pracowników niż miejsc pracy), ani niedoboru (więcej miejsc pracy niż pracowników).

Kilka czynników może przesunąć krzywe podaży i popytu na pracę. Przykładowo, wzrost liczby ludności lub lepsza edukacja i szkolenia mogą zwiększyć podaż pracy, potencjalnie obniżając płace, jeśli popyt na pracę nie zmieni się odpowiednio. I odwrotnie, postęp technologiczny, który sprawia, że pracownicy są bardziej produktywni, może zwiększyć popyt na pracę, potencjalnie podnosząc płace, jeśli podaż pracy pozostanie stała.

Przepisy dotyczące płacy minimalnej i inne regulacje rządowe również mogą wpływać na rynki pracy. Płaca minimalna ustalona powyżej płacy równowagi może prowadzić do nadwyżki siły roboczej, co oznacza bezrobocie, ponieważ wielkość podaży pracy przekracza wielkość popytu na nią. Z drugiej strony, związki zawodowe mogą wpływać na płace i warunki pracy, prowadząc zbiorowe negocjacje w imieniu pracowników.

Dynamika rynku pracy ma kluczowe znaczenie dla zrozumienia szerszych kwestii gospodarczych. Wysokie stopy bezrobocia mogą wskazywać na trudności gospodarcze i prowadzić do niższych wydatków konsumenckich, podczas gdy niskie stopy bezrobocia mogą sygnalizować zdrową gospodarkę, ale mogą również prowadzić do inflacji, jeśli przedsiębiorstwa będą musiały podnieść płace, by przyciągnąć niewielką liczbę pracowników.

²² <http://gesd.free.fr/hamermesh86.pdf>



Zdjęcie 2.4: Rynek pracy

Źródło: Bureau of Labor Statistics (<https://www.bls.gov/opub/btn/volume-10/comparing-labor-supply-and-demand.htm>)

Można wyróżnić kilka rodzajów **bezrobocia**: frykcyjne, strukturalne i cykliczne. **Bezrobocie frykcyjne** występuje, gdy pracownicy zmieniają pracę lub wchodzi na rynek pracy po raz pierwszy. Z **bezrobociem strukturalnym** mamy do czynienia, gdy występuje niedopasowanie umiejętności pracowników do potrzeb pracodawców, często wskutek zmian technologicznych lub zmian w gospodarce. **Bezrobocie cykliczne** związane jest ze wzrostami i upadkami cyklu koniunkturalnego, z wyższym bezrobociem w czasie recesji i niższym bezrobociem w okresie ekspansji gospodarczej²³.

Analizując rynki pracy, ekonomiści i decydenci mogą opracowywać strategie mające na celu poprawę wskaźników zatrudnienia, zapewnienie godziwych wynagrodzeń i wspieranie zdrowej gospodarki. Zrozumienie podaży i popytu na pracę pomaga firmom w podejmowaniu świadomych decyzji o zatrudnieniu, a pracownikom pozwala lepiej poruszać się po możliwościach zawodowych.

²³ <https://study.com/learn/lesson/cyclical-unemployment-definition-examples.html>



BLOK III - FINANSE



WSTĘP DO FINANSÓW

Celem niniejszego bloku jest dostarczenie podstawowej wiedzy, która pozwoli Ci przejąć kontrolę nad swoimi finansami i osiągnąć swoje cele finansowe.

Finanse to dziedzina ekonomii poświęcona analizie sposobu, w jaki jednostki i podmioty zarządzają swoimi zasobami. Koncentruje się na metodach skutecznego zarządzania zasobami, podejmowania właściwych decyzji i prowadzenia dokładnej ewidencji księgowej działalności gospodarczej podmiotów finansowych.

Termin „finanse” pochodzi od łacińskiego słowa „finis”, oznaczającego „koniec”. Pierwotnie odnosił się do końca długu, kiedy został spłacony. Dziś finanse nadal opierają się na tej samej zasadzie i odnoszą się do wymiany handlowej między ludźmi i organizacjami.

Na kolejnych stronach w przystępny i praktyczny sposób przedstawiamy różne zagadnienia związane z finansami osobistymi. Znajdziesz tu informacje potrzebne do podejmowania świadomych i odpowiedzialnych decyzji finansowych od zrozumienia, jak działają inwestycje, przez naukę skutecznego zarządzania zadłużeniem, po znaczenie ubezpieczenia i planowania emerytalnego.

Poznasz najważniejsze podatki i ich elementy, nauczysz się wyznaczać i osiągać realistyczne cele finansowe, a także odkryjesz siłę procentu składanego, by z czasem powiększyć swój majątek.

Niezależnie od tego, czy stawiasz pierwsze kroki na drodze do wolności finansowej, czy chcesz ugruntować swoją dotychczasową wiedzę, niniejszy blok został zaprojektowany jako praktyczny przewodnik, który będzie towarzyszył Ci na każdym etapie Twojej finansowej podróży.

3.1 BUDŻETOWANIE

Plany i marzenia napędzają jednostki, rodziny i firmy. Wszyscy wyobrażają sobie swoje życie za kilka lat z idealnym domem i samochodem oraz realizację określonego celu biznesowego, jednak urzeczywistnienie tych marzeń wymaga zainwestowania czasu i zasobów. Budżetowanie, czy to osobiste, rodzinne czy biznesowe, ma na celu właśnie pomoc w planowaniu przyszłości i zarządzaniu teraźniejszością z uwzględnieniem celów



krótko-, średnio- i długoterminowych. Jest to bardzo przydatne narzędzie do podejmowania decyzji, które pomagają chronić zdrowie finansowe przez całe życie²⁴.

Według słownika *Word Reference*²⁵ budżetowanie to „ustalanie dochodów i wydatków firmy”. W związku z tym możemy opisać budżet jako plan, który organizuje dochody i wydatki, rejestrując wszystkie transakcje i zasoby dostępne w danym okresie. Jego głównym celem jest zmniejszenie niepewności związanej z napływem dochodów i generowaniem wydatków w perspektywie zarówno krótko-, średnio-, jak i długoterminowej.

Choć często kojarzone są głównie z domeną biznesową, budżety mają równie kluczowe znaczenie dla zarządzania finansami gospodarstw domowych. Zasadnicze rozróżnienie między nimi leży w koncepcji oszczędności. Podczas gdy przedsiębiorstwa przedkładają inwestycje nad oszczędności (ponieważ zawsze lepiej jest inwestować pieniądze niż pozwolić im leżeć bezczynnie), gospodarstwa domowe koncentrują się na oszczędzaniu zasobów. Jednak zarówno budżety biznesowe, jak i budżety gospodarstw domowych ukierunkowane są na osiągnięcie wcześniej określonego celu.

Podejście do budżetowania oparte na celach charakteryzuje się czasem potrzebnym do osiągnięcia danych celów. Cele długoterminowe stanowią bardziej rozbudowany plan strategiczny, ponieważ obejmują ambitne założenia finansowe, które wymagają trwałego wysiłku oszczędnościowego przez okres dłuższy niż rok. Przykładem może być spłata drugiej nieruchomości.

Z kolei cele krótkoterminowe są skromniejsze i zazwyczaj obejmują wysiłek ograniczony do okresu roku lub krótszego, chociaż czasami same są niezbędne do osiągnięcia celów długoterminowych. Typowym przykładem celu krótkoterminowego jest sfinansowanie corocznych wakacji.

Po ustaleniu celów centralnym punktem budżetu jest dochód, ponieważ określa zarówno zdolność do wydawania, jak do osiągnięcia wyznaczonych celów. Sekcja dochodów powinna wyszczególniać zasoby ze wszystkich źródeł oraz ich stabilność (źródła regularne i sporadyczne).

²⁴ <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-un-presupuesto-y-como-elaborar-uno-en-base-a-objetivos-y-metas/>

²⁵ <https://www.wordreference.com/definicion/presupuestar>



MONTHLY BUDGET			
Income		Costs	
Salary	900 €	Fixed costs	500,00 €
Bank interests	100 €	Renting the house	450,00 €
		Loan repayment	50,00 €
		Necessary variable expenses	250,00 €
		Food	185,00 €
		Electricity bill	40,00 €
		Mobile phone	25,00 €
		Discretionary spending	120,00 €
		Going out with friends	40,00 €
		Gym	20,00 €
		Gifts	50,00 €
		Other	10,00 €
		Planned savings	100,00 €
		Saving account	100,00 €
Total incomes	1.000 €	Total costs	970,00 €
Additional Savings			30,00 €

Tabela 4. Rodzinny budżet miesięczny.

Źródło: Opracowanie własne

Przewidywalność i konieczność to inne kluczowe aspekty analizy rodzajów wydatków, które można sklasyfikować w następujący sposób:

- **niezbędne wydatki stałe**, takie jak opłaty za kredyt hipoteczny lub czynsz, a także podstawowe media domowe (prąd, woda, gaz itp.);
- **wydatki niezbędne**, które obejmują wszystkie podstawowe elementy koszyka zakupów, przy czym dopuszczalna jest pewna elastyczność w określaniu kwoty;
- **wydatki zbędne**, które zapewniają satysfakcję i jakość życia, ale bez których można się w razie potrzeby obejść (m. in. zajęcia rekreacyjne, zakupy pod wpływem impulsu).

Ponadto budżet powinien uwzględniać:

- **nieprzewidziane wydatki** – wskazane jest, by rodzina posiadała poduszkę finansową na pokrycie swoich średnich miesięcznych wydatków przez trzy do sześciu miesięcy.



- **oszczędności** – to właśnie z tej ostatniej pozycji uzyskujemy środki na osiągnięcie zaplanowanych w budżecie celów i zadań.

3.2 OSZCZĘDZANIE

Według Komisji Rynku Finansowego, oszczędności rozumiane są jako część dochodu, która nie jest wykorzystywana na wydatki²⁶. Celem jest posiadanie zasobów ekonomicznych dostępnych na potrzeby płatności, które mogą zostać dokonane w późniejszym terminie, zainwestowanie ich w przyszły cel lub po prostu zarezerwowanie ich na niespodziewane okoliczności. Jest to zachowanie równie ważne dla gospodarstw domowych jak dla firm i można je osiągnąć jedynie poprzez dobre planowanie finansowe²⁷.

Tak jak spacer nie może się odbyć bez pierwszego kroku, tak oszczędzanie nie polega na odłożeniu jednej kwoty. Kluczem do oszczędzania jest zdolność do regularnego gromadzenia pieniędzy przez pewien okres czasu. Podobnie jak w przypadku chodzenia, im dłuższy spacer, tym dalej się zajdzie i tym więcej kroków się zrobi, a w przypadku oszczędzania, tym więcej będzie się miało, przy założeniu utrzymania określonej kwoty przez dłuższy czas.

Idealnie byłoby, gdyby dana osoba lub rodzina odkładała **20% swoich dochodów na poczet oszczędności**, początkowo w celu zbudowania bufora finansowego, a po jego

²⁶ <https://www.cmfchile.cl/educa/621/w3-article-27547.html>

²⁷ <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-el-ahorro-y-como-ahorrar-mejor-con-estos-consejos/>



osiągnięciu, by zaplanować przyszłość i zrealizować swoje cele, takie jak zakup domu lub uzupełnienie emerytury po przejściu na emeryturę.

Istnieje wiele sposobów oszczędzania, a także wiele instrumentów finansowych stworzonych, by zachęcać do odkładania oszczędności, które chcesz powiększać.

Oszczędności można podzielić na:

- **oszczędności prywatne:** ten rodzaj oszczędności jest realizowany przez podmioty prywatne, które nie są powiązane z państwem. Grupa ta obejmuje rodziny, instytucje non-profit i firmy. Oszczędności prywatnego przedsiębiorstwa są równe jego zyskom pomniejszonym o część, która jest wypłacana właścicielom lub akcjonariuszom w formie dywidendy lub udziału w zyskach;
- **oszczędności publiczne:** ten rodzaj oszczędności jest tworzony przez państwo, które otrzymuje dochody z podatków i innych źródeł, a następnie wydaje je na inwestycje społeczne, infrastrukturę (taką jak drogi, mosty, szkoły i szpitale), edukację, wymiar sprawiedliwości itp. Jeżeli państwu uda się zaoszczędzić, czyli



gdy jego dochody przewyższają wydatki, występuje nadwyżka fiskalna; jeżeli nie, pojawia się deficyt fiskalny.

Poniżej przedstawiamy kilka wskazówek i zaleceń, jak oszczędzać:

1. Otwórz konto bankowe przeznaczone wyłącznie do oszczędzania.
2. Zapisuj swoje wydatki.
3. Opracowuj budżety tygodniowe, miesięczne lub roczne.
4. Porównuj ceny przy zakupach.
5. Wyznaczaj krótko- i długoterminowe cele oszczędnościowe.

	Saving	Accumulated		Saving	Accumulated
Week 1	1 €	1 €	Week 27	27 €	378 €
Week 2	2 €	3 €	Week 28	28 €	406 €
Week 3	3 €	6 €	Week 29	29 €	435 €
Week 4	4 €	10 €	Week 30	30 €	465 €
Week 5	5 €	15 €	Week 31	31 €	496 €
Week 6	6 €	21 €	Week 32	32 €	528 €
Week 7	7 €	28 €	Week 33	33 €	561 €
Week 8	8 €	36 €	Week 34	34 €	595 €
Week 9	9 €	45 €	Week 35	35 €	630 €
Week 10	10 €	55 €	Week 36	36 €	666 €
Week 11	11 €	66 €	Week 37	37 €	703 €
Week 12	12 €	78 €	Week 38	38 €	741 €
Week 13	13 €	91 €	Week 39	39 €	780 €
Week 14	14 €	105 €	Week 40	40 €	820 €
Week 15	15 €	120 €	Week 41	41 €	861 €
Week 16	16 €	136 €	Week 42	42 €	903 €
Week 17	17 €	153 €	Week 43	43 €	946 €
Week 18	18 €	171 €	Week 44	44 €	990 €
Week 19	19 €	190 €	Week 45	45 €	1.035 €
Week 20	20 €	210 €	Week 46	46 €	1.081 €
Week 21	21 €	231 €	Week 47	47 €	1.128 €
Week 22	22 €	253 €	Week 48	48 €	1.176 €
Week 23	23 €	276 €	Week 49	49 €	1.225 €
Week 24	24 €	300 €	Week 50	50 €	1.275 €
Week 25	25 €	325 €	Week 51	51 €	1.326 €
Week 26	26 €	351 €	Week 52	52 €	1.378 €

Tabela 5. 52-tygodniowa reguła oszczędności.

Źródło: Opracowanie własne

Tabela doskonale ilustruje zdolność do oszczędzania, przy założeniu oszczędzania stopniowego. Wyzwanie polega na oszczędzaniu jednego euro w każdym tygodniu i zwiększaniu kwoty oszczędności o jedno euro każdego kolejnego tygodnia. Po 52 tygodniach zaoszczędzimy w sumie 1378 euro.





3.3 ZARZĄDZENIE DŁUGIEM

Wszyscy mamy jakieś niespłacone zobowiązania finansowe: zadłużenie na karcie kredytowej, pożyczkę osobistą, kredyt hipoteczny. W rzeczywistości zadłużenie nie musi być złe²⁸. Zadłużenie w rozsądnej wysokości może pomóc w kontrolowaniu finansów i uwolnieniu części dochodów na niezbędne wydatki. Jednak zadłużenie może również wymknąć się spod kontroli i prowadzić do negatywnych konsekwencji. Dlatego trzeba nauczyć się właściwie zarządzać swoimi długami.

Jak realizować skuteczne planowanie finansowe?²⁹

Dla skutecznego planowania niezbędne jest przestrzeganie szeregu wytycznych. Oto kilka kluczowych zaleceń:

- **ocena dochodów i wydatków:** oblicz zarówno wydatki stałe (takie jak kredyty hipoteczne lub pożyczki), jak i wydatki zmienne (żywność, miesięczne opłaty za media, w tym prąd, wodę i gaz) oraz rzadsze płatności (ubezpieczenie samochodu lub domu). Następnie porównaj je z miesięcznymi dochodami, by ustalić, czy możliwe jest pokrycie długów;
- **zmniejszenie wydatków:** w przypadku ujemnego salda, kluczowe jest zidentyfikowanie obszarów, w których można ograniczyć wydatki. Bardzo pomocne mogą być w tym aplikacje mobilne, które kategoryzują codzienne wydatki;
- **utwórz fundusz awaryjny:** odłóż kwotę odpowiadającą sześciomiesięcznym średnim wydatkom, by być w stanie poradzić sobie z niespodziewanymi kryzysami finansowymi;
- **zmień nawyki:** ważne jest przemyślenie niezdrowych zachowań finansowych i ich korekta, by uniknąć ponownego popadnięcia w długi;
- **zdobądź wiedzę finansową:** zapoznaj się z różnymi produktami finansowymi dostępnymi na rynku oraz zasadami korzystania z kart kredytowych, różnymi

²⁸ <https://n26.com/es-es/blog/plan-gestion-deuda>

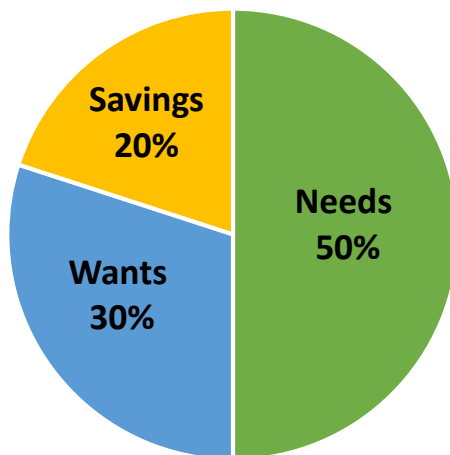
²⁹ <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/como-gestionar-las-deudas-herramientas-y-metodos-para-hacerlo-correctamente/>



rodzajami pożyczek oferowanych przez banki i obowiązującymi stopami procentowymi;

- **skonsultuj się z doradcą finansowym:** niezależnie od tego, czy borykasz się z trudnościami finansowymi, skorzystanie z profesjonalnego doradztwa finansowego może być korzystne dla poprawy znajomości zagadnień finansowych i podejmowania bardziej świadomych decyzji;
- **stosuj zasadę 50/30/20 w zarządzaniu finansami:** podziel dochód na trzy kategorie: 50% na wydatki niezbędne, takie jak czynsz, kredyt hipoteczny, transport; 30% na rozrywkę, zakupy i wyjścia; a pozostałe 20% na oszczędności lub spłatę zadłużenia.

BUDGETING - The 50/30/20 Rule



Infografika 15. Zasada 50/30/20

Źródło: Opracowanie własne.

Choć zasada budżetowania 50/30/20 może być fantastyczną metodą dla niektórych osób, nie musi się sprawdzić w przypadku wszystkich. Finanse każdego z nas są inne. Może być konieczne zmodyfikowanie wartości procentowych. Na przykład, jeśli mieszkasz



w droższej okolicy, możesz przeznaczać ponad 50% swoich dochodów na czynsz. Zalecamy stosowanie tej zasady w swoim życiu, by rozpocząć lepszą podróż finansową³⁰.

³⁰ <https://intentionalaccounting.com/improve-your-personal-finances-the-50-30-20-rule/>



3.4 INWESTYCJE

Inwestowanie pieniędzy może być rozumiane jako odpływ kapitału dokonany w teraźniejszości w celu poprawy osobistej i rodzinnej kondycji finansowej w przyszłości. Ma ono na celu zakup aktywów po niskiej cenie, a następnie ich sprzedaż po wyższej cenie.

Można inwestować w wiele rodzajów działalności (bezpośrednio lub pośrednio), takich jak założenie firmy, lub w aktywa, takie jak zakup nieruchomości w nadziei na wygenerowanie dochodu z wynajmu i/lub późniejszą odsprzedaż po wyższej cenie.

Inwestycje różnią się od oszczędności tym, że pieniądze są wykorzystywane do pracy, co oznacza, że istnieje pewne ryzyko, że powiązane projekty zakończą się niepowodzeniem, co spowoduje utratę pieniędzy³¹.

Inwestycje finansowe można zasadniczo podzielić na³²:

Inwestycje o stałym dochodzie:

To atrakcyjna opcja dla osób, które nie chcą ryzykować w swoich inwestycjach, choć potencjalny zwrot jest tu niższy niż w przypadku innych produktów finansowych. Stopy procentowe takich inwestycji mogą być stałe od momentu emisji do terminu zapadalności lub powiązane ze wskaźnikiem takim jak Euribor³³.

Kupując obligacje, zasadniczo pożyczasz pieniądze podmiotowi (spółce lub organowi publicznemu), co oznacza, że posiadasz część jego długu. Gdy pieniądze są pożyczane, inwestor otrzymuje regularne płatności w postaci odsetek. Po terminie zapadalności obligacji, tj. po upływie określonego w umowie czasu, otrzymujesz zwrot zainwestowanego kapitału.

Na rynku można wybierać spośród kilku opcji, które w zależności od rodzaju emitenta są podzielone na instrumenty publiczne (bony skarbowe, obligacje rządowe i weksle oraz dług innych organów publicznych) oraz instrumenty prywatne (dłużne papiery wartościowe i listy zastawne; obligacje i skrypty dłużne itp.) Stopa zwrotu z obligacji jest zwykle znacznie niższa niż z akcji, przy czym obligacje są mniej ryzykowne. Oczywiście

³¹ <https://www.investopedia.com/terms/i/investing.asp>

³² <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-son-las-inversiones-financieras-y-que-tipos-existen/>

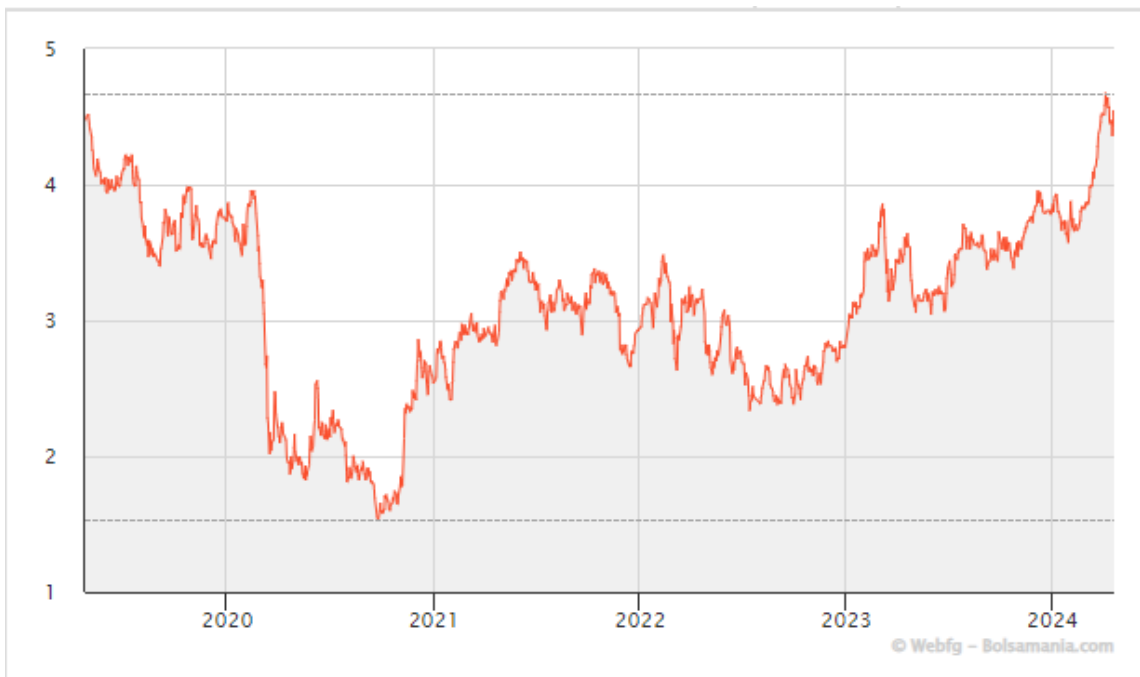
³³ Stopa procentowa, która ma zastosowanie do pożyczek w euro między dużymi bankami i jest często stosowana jako punkt odniesienia dla kredytów hipotecznych o zmiennej stopie procentowej.



zawsze istnieje pewne ryzyko. Spółka, od której kupujesz obligacje, może zbankrutować lub rząd może nie wywiązać się ze swoich zobowiązań. Obligacje, weksle i bony skarbowe są jednak uważane za bardzo bezpieczne inwestycje³⁴.

Inwestycje kapitałowe:

Ich główną cechą jest niepewność, ponieważ w chwili zakupu ich ewentualne przyszłe wyniki nie są znane. Powodem tego jest fakt, że transakcje te uzależnione są od wielu czynników. Jednakże, jako bardziej ryzykowne operacje, mogą również zapewnić wyższy zwrot³⁵. Dobrym przykładem inwestycji kapitałowych są akcje spółek, w przypadku których należy brać pod uwagę takie aspekty, jak rozwój spółki lub zachowanie rynków, które są bardzo wrażliwe na wszelkie zdarzenia mające na nie wpływ.



Infografika 16. Ceny akcji Banco Santander na przestrzeni ostatnich 5 lat

Źródło: Bolsamania

Akcje to części, na które podzielony jest kapitał spółki. Posiadanie akcji sprawia, że inwestor jest właścicielem procentowego udziału w spółce. Każdy indywidualny inwestor

³⁴ <https://smartasset.com/investing/types-of-investment>

³⁵ Patrz Słowniczek.



posiada pewną liczbę identycznych akcji, co czyni go właścicielem odsetka spółki, który te akcje reprezentują³⁶. Na przykład, jeśli spółka jest podzielona na 100 000 akcji po 100 euro każda, a inwestor posiada 5% jej akcji, ma 5000 akcji o łącznej wartości 500 000 euro.

Akcje są zatem jednostkami własności, z których wynika szereg praw, takich jak prawo do otrzymywania aktualnych informacji na temat działalności spółki i jej wyników finansowych, do udziału w zgromadzeniach wspólników spółki, do głosu oraz do otrzymywania dywidend (zysków).

Wartość jednostkowa akcji jest początkowo równa całkowitemu kapitałowi spółki podzielonemu przez liczbę akcji. Jeśli jednak spółka jest notowana na giełdzie, wartość jej akcji będzie się zmieniać w zależności od wielu czynników, głównie prestiżu spółki oraz prawa popytu i podaży.

Jak działa giełda papierów wartościowych?³⁷

Giełda papierów wartościowych to rynek, który skupia z jednej strony firmy poszukujące finansowania, a z drugiej oszczędzających (osoby fizyczne lub organizacje), którzy chcą zainwestować swoje pieniądze w nadziei na zwrot.

Inwestorzy muszą udać się do firmy świadczącej usługi inwestycyjne lub banku działającego jako pośrednik przy kupnie lub sprzedaży, za pośrednictwem którego składają swoje zamówienia.

Cena papierów wartościowych, które inwestor chce kupić, zależy od podaży i popytu w danym momencie. Oznacza to, że jeśli więcej inwestorów chce kupić akcje danej spółki niż je sprzedać, cena akcji rośnie i odwrotnie. Istnieją indeksy giełdowe³⁸ (takie jak DOW JONES czy IBEX 35), które odpowiadają statystycznemu zapisowi składającemu się zwykle z jednej liczby, która ma odzwierciedlać zmiany wartości lub średnie zwroty z akcji wchodzących w ich skład.

Nieruchomość inwestycyjna:

³⁶ <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-son-las-acciones-como-funcionan-y-cual-es-su-origen-historico/>

³⁷ <https://www.estrategiasdeinversion.com/actualidad/noticias/bolsa-espana/que-es-y-como-funciona-la-bolsa-de-valores-n-578613>

³⁸ Patrz Słowniczek.



Inwestycja w nieruchomości to nabycie nieruchomości, która nie ma być wykorzystywana jako główne miejsce zamieszkania, ale raczej w celu osiągnięcia dodatkowej rentowności poprzez wynajem, sprzedaż itp. Innymi słowy, jest to zakup nieruchomości w celu uzyskania zwrotu z tego zakupu.

Do inwestycji w nieruchomości skłaniają wielu oszczędzających zalety nie zawsze oferowane przez inne rodzaje inwestycji. Są to: okazja (ponieważ jest to poszukiwany składnik aktywów), bezpieczeństwo (ponieważ oferuje stały dochód), łatwość (ponieważ transakcja taka jak wynajem jest stosunkowo szybka) oraz dodatkowe korzyści, takie jak posiadanie nieruchomości, która może z czasem zyskać na wartości.

3.5 PLANY EMERYTALNE

Plan emerytalny to systematyczny plan opracowany i utrzymywany przez osobę fizyczną w celu odłożenia dochodu na przyszłą emeryturę. Można go traktować jako mapę drogową do wygodnego życia po zakończeniu aktywności zawodowej. Polega na zgromadzeniu wystarczającej ilości pieniędzy, by opłacić styl życia, którym dana osoba chce się cieszyć w przyszłości.

Tworzenie planu emerytalnego rozpoczyna się od określenia długoterminowych celów finansowych i tolerancji ryzyka, a następnie podjęcia kroków służących ich realizacji. Proces ten można rozpocząć w dowolnym momencie życia zawodowego, ale im wcześniej, tym lepiej³⁹.

Proces tworzenia planu emerytalnego obejmuje identyfikację źródeł dochodu, zsumowanie wydatków, wdrożenie planu oszczędnościowego i zarządzanie aktywami. Szacując przyszłe przepływy pieniężne można ocenić, czy cel w zakresie dochodu na emeryturze jest realistyczny. Plany emerytalne nie są statyczne, ale muszą być od czasu do czasu aktualizowane i weryfikowane w celu monitorowania postępów.

³⁹ <https://www.investopedia.com/terms/r/retirement-planning.asp>



Zdjęcie 3.3: Im szybciej zaczniesz, tym skuteczniejszy będzie plan

Źródło: pixabay



UBEZPIECZENIE EMERYTALNE A PLAN EMERYTALNY

Na pierwszy rzut oka ubezpieczenie emerytalne może wydawać się tym samym, co plan emerytalny, ponieważ oba instrumenty stanowią uzupełnienie emerytury i oba zapewniają bardziej komfortowe życie na emeryturze.

W rzeczywistości są to jednak dwa różne produkty o odmiennych cechach i sposobach działania.

- **Z natury rzeczy:** ubezpieczenie emerytalne jest w zasadzie ubezpieczeniem, którym zarządzają firmy ubezpieczeniowe. Z kolei plan emerytalny to produkt oszczędnościowy, w ramach którego wpłacane są składki, które można wypłacić po przejściu na emeryturę.
- **Wypłata wygląda inaczej:** ubezpieczenie emerytalne można wycofać w dowolnym momencie, pod warunkiem spełnienia określonych warunków. Jeśli tak się nie stanie, naliczona zostanie kara. Z drugiej strony z wypłaty z planu emerytalnego można skorzystać tylko w momencie przejścia na emeryturę.
- **Ze względu na stosunek ryzyka do zysku:** jako że nie jest to produkt finansowy, zwrot z ubezpieczenia emerytalnego nie jest tak wysoki, jak w przypadku planu emerytalnego.

3.6 PODATKI

Podatki to rodzaj opodatkowania ustanowiony przez prawo i nakładany na podatnika obowiązkowo i bez wynagrodzenia, tj. bez otrzymywania w zamian jakichkolwiek korzyści. Bez nich niemożliwe byłoby funkcjonowanie usług publicznych. Podatki są zatem obowiązkowe i muszą być brane pod uwagę przy planowaniu kondycji finansowej rodzin i przedsiębiorstw.

Płacenie podatków jest obowiązkowe we wszystkich krajach świata, niezależnie od ich wysokości. Każda zorganizowana społeczność, zarówno publiczna, jak i prywatna, potrzebuje środków finansowych do realizacji swoich celów. W przypadku administracji państwowej lub publicznej zasoby finansowe są wykorzystywane do wspierania działań i usług publicznych⁴⁰.

⁴⁰ <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-son-los-impuestos-o-tributos-y-que-tipos-existen/>



Według najnowszej edycji rocznego raportu OECD⁴¹ Revenue Statistics, krajem o najwyższym odsetku podatków w PKB w 2021 r. była Francja (46,2%) przed Danią (46%), Belgią (44,6%), Szwecją (44%), Finlandią (43,3%) i Włochami (42,4%). W Grecji udział podatków w PKB wyniósł 39,4%, w Polsce 36,7%, a Hiszpania znalazła się w środku tabeli z 33,7%, pół punktu poniżej średniej OECD (34,2%).

Najważniejsze elementy składające się na podatek to⁴²:

- **podatnik:** osoba fizyczna lub prawna, która jest zobowiązana do zapłaty podatku, tj. osoba, która musi zapłacić podatek;
- **zdarzenie podlegające opodatkowaniu:** zdarzenie, którego wystąpienie powoduje obowiązek zapłaty podatku. Na przykład, otrzymanie spadku wymaga zapłaty podatku od spadku;
- **termin płatności:** moment, w którym podatek staje się wymagalny. Zwykle zbiega się z wystąpieniem zdarzenia podlegającego opodatkowaniu;
- **podstawa opodatkowania:** ekonomiczna kwantyfikacja zdarzenia podlegającego opodatkowaniu, zwykle wyrażona w euro. Na jej podstawie obliczana jest kwota należnego podatku;
- **podstawa opodatkowania:** wynik zastosowania szeregu obniżek do podstawy opodatkowania, zgodnie z ustawą regulującą podatek;
- **stawka opodatkowania lub stawka podatkowa:** wartość procentowa stosowana do podstawy opodatkowania w celu uzyskania całkowitego zobowiązania podatkowego;
- **całkowite zobowiązanie podatkowe:** wynik zastosowania stawki podatkowej do podstawy opodatkowania. W przypadku niektórych podatków jest to stała kwota;
- **odliczenia:** ulgi ustanowione przez prawo, stosowane do pełnego zobowiązania podatkowego;

⁴¹ <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/revenue-statistics-2522770x.htm>

⁴² <https://www.bancosantander.es/glosario/impuestos>



- **należny podatek netto:** kwota wynikająca z odjęcia odliczeń lub ulg, do których podatnik jest uprawniony, od podatku brutto do zapłaty. Należny podatek netto to kwota należna jako zapłata podatku;
- **podatek należny:** niektóre podatki zawierają potrącenia i płatności dokonane przed naliczeniem podatku. W takim przypadku płatności te są odejmowane od należnego podatku netto w celu ustalenia podatku do zapłaty;
- **zobowiązanie podatkowe:** kwota, która musi zostać ostatecznie zapłacona na rzecz Skarbu Państwa; może pokrywać się z kwotą należną lub zawierać inne pozycje, takie jak odsetki za zwłokę, dopłaty lub kary.

Polityka podatkowa w Unii Europejskiej (UE) składa się z dwóch gałęzi: opodatkowania bezpośredniego, które jest wyłączną kompetencją państw członkowskich, oraz opodatkowania pośredniego, które wpływa na swobodny przepływ towarów i swobodę świadczenia usług na jednolitym rynku. Jednak w obszarze podatków bezpośrednich UE ustanowiła pewne zharmonizowane zasady opodatkowania osób prawnych i osób fizycznych, a państwa członkowskie podjęły wspólne środki w celu zapobiegania uchylaniu się od opodatkowania i podwójnemu opodatkowaniu.

Jeżeli chodzi o podatki pośrednie, UE koordynuje i harmonizuje przepisy dotyczące podatku od wartości dodanej (VAT) i akcyzy. Dzięki temu konkurencyjność rynku wewnętrznego nie jest zakłócana przez różnice w stawkach podatków pośrednich oraz przez systemy, które dają przedsiębiorstwom w jednym kraju nieuczciwą przewagę nad innymi.

Najważniejsze podatki w Europie to:

- **podatek dochodowy od osób fizycznych:** osobisty i bezpośredni podatek od dochodów osób fizycznych w zależności od ich sytuacji osobistej i rodzinnej;
- **podatek dochodowy od osób prawnych:** podatek płacony przez różnego rodzaju spółki, kluby, spółdzielnie i spółki osobowe od zysków ze swojej działalności. Zasady są ustalane przez władze krajowe i mogą się różnić w zależności od państwa członkowskiego⁴³;
- **podatek od wartości dodanej (VAT):** podatek konsumpcyjny nakładany na prawie wszystkie towary i usługi kupowane i sprzedawane do użytku lub konsumpcji w UE. UE posiada ogólne zasady dotyczące podatku VAT, ale ich stosowanie może

⁴³ https://europa.eu/youreurope/business/taxation/business-tax/company-tax-eu/index_es.htm



się różnić w zależności od kraju. W większości przypadków podatek VAT jest płacony od wszystkich towarów i usług na wszystkich etapach łańcucha dostaw, w tym przy sprzedaży konsumentowi końcowemu. Obejmuje to cały proces produkcyjny, w tym zakup komponentów, transport, montaż, dostawę, pakowanie, ubezpieczenie i wysyłkę do konsumenta końcowego.

3.7 UBEZPIECZENIA

Ubezpieczenie to użyteczne narzędzie służące ludziom do ochrony przed skutkami ryzyka i zagrożeń. Polega na przeniesieniu odpowiedzialności na ubezpieczyciela, który pokryje lub naprawi szkody spowodowane przez pewne nieprzewidziane zdarzenia. Wiąże się to z uiszczeniem opłaty (składki ubezpieczeniowej) w zamian za korzyść ekonomiczną lub usługę w razie wystąpienia okoliczności przewidzianych w polisie. Wysokość składki określana jest na podstawie ryzyka, które ma być objęte ubezpieczeniem, oraz prawdopodobieństwa jego wystąpienia w czasie⁴⁴.



*Zdjęcie 3.4: Istnieje wiele rodzajów ubezpieczeń.
Źródło: pixabay*

⁴⁴ <https://www.rankia.com/blog/mejores-seguros/2449635-que-seguro-tipos-seguros-existen>



Ogólnie rzecz biorąc, ubezpieczenia można podzielić na trzy kategorie⁴⁵:

1. UBEZPIECZENIE OSOBOWE

Ubezpieczenia osobowe obejmują wszystkie rodzaje ryzyka, które mogą mieć wpływ na integralność fizyczną, zdrowie lub życie danej osoby. Są one sklasyfikowane następująco:

- **ubezpieczenie na życie:** jest stosowane w celu zapewnienia beneficjentom bezpieczeństwa finansowego w przypadku śmierci osoby ubezpieczonej lub jej całkowitej lub trwałej niepełnosprawności;
- **ubezpieczenie od następstw nieszczęśliwych wypadków:** usługi pomocy i świadczenia. Osoba ubezpieczona może otrzymać odszkodowanie, jeśli dozna obrażeń lub niezdolności do pracy w wyniku wypadku, a także w przypadku śmierci;
- **ubezpieczenie zdrowotne lub chorobowe:** zapewnia ochronę zdrowia w razie potrzeby, a także świadczenia kapitałowe lub zwrot kosztów opieki zdrowotnej;
- **ubezpieczenie na wypadek niesamodzielności:** obejmuje klientów, którzy mają zdiagnozowane ograniczenia fizyczne lub psychiczne, w związku z którymi potrzebują osoby do pomocy.

2. UBEZPIECZENIA OD SZKÓD I MAJĄTKOWE

Obejmują ryzyko związane z aktywami osób fizycznych i firm. Dzieli się na:

- **ubezpieczenie komunikacyjne:** obejmuje ryzyko, które może wystąpić podczas prowadzenia pojazdu i jest obowiązkowe na mocy prawa. Ponadto można dodać ubezpieczenie od kradzieży, pożaru i/lub uszkodzenia samego pojazdu;
- **ubezpieczenia inżynierskie:** skupiają się na szkodach majątkowych będących wynikiem wypadków spowodowanych zjawiskami naturalnymi, błędem ludzkim, działaniem rzeczy lub naturalnym zużyciem;
- **ubezpieczenie od wielu ryzyk:** obejmuje szeroki zakres ryzyk w ramach jednej polisy ubezpieczeniowej;

⁴⁵ <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/los-seguros-cuanto-tipos-existen-y-cuanto-cuestan/>



- **ubezpieczenie kredytu:** obejmuje straty spowodowane niewypłacalnością dłużnika;
- **ubezpieczenie od kradzieży:** wykupuje się je w przypadku możliwości kradzieży (rabunku) ubezpieczonych towarów z użyciem przemocy lub zastraszenia;
- **ubezpieczenie transportowe:** gwarantuje pokrycie szkód materialnych w towarach lub transporcie;
- **ubezpieczenie przeciwpożarowe:** obejmuje szkody powstałe w wyniku pożaru ubezpieczonego przedmiotu;
- **ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej:** jest zawierane w celu wypłaty odszkodowania osobie trzeciej, gdy ubezpieczony ponosi odpowiedzialność cywilną za wyrządzoną szkodę lub krzywdę.

3. UBEZPIECZENIE ŚWIADCZENIA USŁUG:

Obowiązek ubezpieczyciela polega na świadczeniu usługi na rzecz ubezpieczonego.

- **ubezpieczenie podróżne:** obejmuje nieprzewidziane zdarzenia podczas podróży;
- **ubezpieczenie pogrzebowe:** obejmuje wydatki związane z pogrzebem ubezpieczonego oraz procedurami i formalnościami, które muszą zostać dopełnione w przypadku śmierci;
- **ubezpieczenie ochrony prawnej:** koncentruje się na usługach pomocy prawnej i pozasądowej.

3.8 CELE FINANSOWE

Cele finansowe wyznaczane są przez firmę, rodzinę lub osobę fizyczną. Są to cele, które wyznacza się w ramach zarządzania swoimi finansami. Stanowią podstawę planowania i pozwalają osiągnąć to, co określa się mianem zdrowia finansowego⁴⁶.

⁴⁶ Patrz Słowniczek.



Cele te muszą spełniać szereg warunków, a ich osiągnięcie wiąże się z sukcesem finansowym. Muszą być:

- **mierzalne:** definicja celu sugeruje, że można zweryfikować jego realizację; cele finansowe nie są tu wyjątkiem;
- **ambitne:** wyznaczenie celu wiąże się z mniejszym lub większym stopniem ambicji;
- **osiągalne:** chociaż cele finansowe powinny być ambitne, ważne jest również, by były realistyczne, w przeciwnym razie staną się niemożliwe do osiągnięcia;
- **określone w czasie:** każdy cel musi mieć horyzont czasowy, który pozwoli ocenić nie tylko to, czy został osiągnięty, ale także to, czy został osiągnięty w ustalonych ramach czasowych.

Aby wyznaczyć własne cele, należy odpowiedzieć na następujące pytania:

- Jaka jest moja obecna sytuacja finansowa?
- Co chcę osiągnąć?
- Jak długo to potrwa?
- Ile to będzie kosztować?
- Jaki będzie mój plan działania?

Oto kilka przykładów celów finansowych:

- **zmniejszenie zadłużenia:** jeżeli w danej sytuacji osobistej największym zmartwieniem jest zadłużenie, jednym z celów powinno być zmniejszenie zadłużenia;
- **zmniejszenie wydatków:** zmniejszenie wydatków powinno być jednym z celów finansowych we wszystkich planach;
- **rozszerzenie możliwości oszczędzania:** rodzinne oszczędności są niezbędne przez cały czas. Przykładowy cel finansowy to ustalenie celu oszczędnościowego w wysokości 3600 euro do końca roku;
- **zbudowanie funduszu awaryjnego:** posiadanie poduszki oszczędnościowej na wypadek nieprzewidzianych zdarzeń jest bardzo pomocne i może stanowić cel finansowy;



- **zwiększenie dochodów:** innym sposobem na poprawę kondycji finansowej jest wzrost dochodów poprzez rozwój kariery lub inwestowanie w założenie firmy;
- **inwestycje:** inwestowanie to najlepszy sposób na wykorzystanie oszczędności. Na przykład, długoterminowym celem finansowym może być posiadanie nieruchomości do wynajęcia i osiąganie zysków;
- **poprawa jakości życia na emeryturze:** jednym z powszechnych celów finansowych jest zapewnienie sobie środków finansowych na emeryturę, by prowadzić wygodne życie.

3.9 ODSETKI PROSTE I ODSETKI SKŁADANE

Kiedy pożyczasz pieniądze z banku lub wykupujesz produkt finansowy, musisz wziąć pod uwagę, że w momencie spłaty kapitału lub odzyskania zainwestowanego kapitału, doliczana jest dodatkowa kwota. Są to odsetki.

Przy naliczaniu odsetek istnieją dwie podstawowe opcje: odsetki proste i składane. Odsetki proste oznaczają stały procent kapitału każdego roku.

Na przykład, jeśli zainwestujesz 1000 euro przy prostej stopie procentowej wynoszącej 5% na 10 lat, możesz spodziewać się odsetek w wysokości 50 EUR rocznie przez następną dekadę. Ani więcej, ani mniej. W świecie inwestycji obligacje to przykład zazwyczaj oferujący odsetki proste.

Z kolei odsetki składane to odsetki uzyskiwane poprzez reinwestowanie zysków, które następnie również są oprocentowane. Odsetki składane zasadniczo oznaczają „odsetki od odsetek” i są powodem, dla którego wielu inwestorów odnosi takie sukcesy.

Założmy, że inwestujesz 1000 euro z oprocentowaniem 5%. Po pierwszym roku otrzymasz odsetki w wysokości 50 euro, ale zamiast odebrać je w gotówce, reinwestujesz zarobione odsetki według tej samej stopy procentowej wynoszącej 5%. W drugim roku odsetki są naliczane od inwestycji w wysokości 1050 euro, czyli wyniosą 52,50 euro. Jeśli reinwestujesz tę kwotę, odsetki za trzeci rok zostaną naliczone od salda wynoszącego 1102,50 EUR.

Odsetki składane oznaczają, że kapitał rośnie w czasie i generuje coraz wyższe odsetki. Różnica między oprocentowaniem prostym a składanym może być ogromna. Przyjrzyj się różnicy w portfelu inwestycyjnym wynoszącym 10 000 euro przy oprocentowaniu 10% w czasie:



CZAS	OPROCENTOWANIE PROSTE 10%	OPROCENTOWANIE SKŁADANE (10% ROCZNIE)
Początek	10000 €	10000 €
1 rok	11000 €	11000 €
2 lata	12000 €	12100 €
5 lat	15000 €	160105 €
10 lat	20000 €	25937 €
20 lat	30000 €	67275 €

Tabela 6. Oprocentowanie proste i składane

Źródło: Opracowanie własne

W powyższym przykładzie zastosowaliśmy kapitalizację roczną, co oznacza, że odsetki naliczane są raz w roku. W praktyce odsetki składane są zazwyczaj naliczane częściej. Na przykład, konto oszczędnościowe może naliczać odsetki co miesiąc. Najpopularniejsze interwały naliczania odsetek to kwartalne, miesięczne i dzienne, ale można stosować wiele innych interwałów.

Częstotliwość naliczania odsetek ma znaczenie. Gdy wszystkie pozostałe elementy są takie same, większa częstotliwość kapitalizacji powoduje szybszy wzrost. Przykładowo, poniższa tabela przedstawia wzrost 10 000 EUR przy oprocentowaniu 8% i kapitalizacji z różną częstotliwością:

CZAS	ODSETKI ROCZNE	ODSETKI KWARTALNE	ODSETKI MIESIĘCZNE
------	----------------	-------------------	-----------------------



1 rok	10800 €	10824 €	108030 €
5 lat	14693 €	14859 €	14898 €
10 lat	21589 €	22080 €	22196 €

Tabela 7. Częstotliwość naliczania odsetek

Źródło: Opracowanie własne

3.10 WOLNOŚĆ FINANSOWA

Wolność finansowa nie ma jednej definicji. Mimo to różne spojrzenia na tę kwestię są zgodne, że jest to zdolność osoby do zaspokojenia wszystkich swoich potrzeb finansowych bez konieczności angażowania się w jakąkolwiek działalność.

Ważne jest, by zrozumieć, że wolności finansowej nie osiąga się z dnia na dzień. Trzeba ją budować z czasem, ale im szybciej się zacznie, tym szybciej można osiągnąć cel. Jaki jest zatem ten cel?



Zdjęcie 3.5: Wolność finansowa jest marzeniem wielu osób, ale czy jest realna?

Źródło: pixabay



Wolność finansowa oznacza chwilę, w której dana osoba przestaje być zależna od zewnętrznych dochodów, by utrzymać swój standard życia. Nie jest ona wyrzeczeniem i możemy ją osiągnąć, utrzymując standard życia, a nawet poprawiając go dzięki odpowiednim źródłom dochodu.

Aby wygenerować dochód pasywny, musimy najpierw posiadać oszczędności, za pomocą których będziemy w stanie go wygenerować. Formuła wolności finansowej, o której należy pamiętać, jest następująca:

$$\text{Oszczędności} + \text{dochody} > \text{stałe wydatki niezbędne do życia}$$

Na drodze do pełnej wolności finansowej przechodzi się przez trzy etapy lub rodzaje wolności finansowej, zaczynając od form bardziej ograniczonych.

a) Bezpieczeństwo finansowe

Jest to pierwszy etap, który osiąga się po przezwyciężeniu niepewności związania końca z końcem i zapewnieniu sobie finansowej poduszki bezpieczeństwa. Oznacza posiadanie wystarczających środków na pokrycie podstawowych wydatków (takich jak prąd, woda, czynsz, kredyt hipoteczny, żywność...).

b) Niezależność finansowa

Kwota stabilnego dochodu rośnie, podobnie jak oszczędności. Dzięki temu można wykorzystywać środki do czegoś więcej niż tylko przetrwania finansowego: wyjścia na kolację, zakupu nowego urządzenia.

c) Wolność finansowa

To ostatni etap procesu. Oznacza posiadanie tak dużej ilości zaoszczędzonych pieniędzy, że można pokrywać stałe i nadzwyczajne wydatki bez konieczności pracy. Oczywiście z zachowaniem jakości życia, ale nie po to, by przeżyć resztę życia w luksusie.

Jak osiągnąć wolność finansową?

Należy stosować się do maksymy, że dochód pasywny⁴⁷ powinien być wystarczający do pokrycia naszych wydatków. Wtedy można obejść się bez pracy na etacie.

⁴⁷ Dochód pasywny jest uważany za dochód, który beneficjent otrzymuje bez konieczności jakiegokolwiek aktywności. Jest to przede wszystkim bogactwo czasu, a nie pieniędzy.



Tworzenie dochodu pasywnego przybliży nas do osiągnięcia wolności finansowej. Oznacza to, że nasze pieniądze pracują i budują trwały dochód w czasie. Najczęstszą sytuacją jest jednak konieczność łączenia strumienia dochodów z innymi dochodami pasywnymi. Wachlarz możliwości obejmuje między innymi odsetki i dywidendy generowane przez inwestycje, dochody z wynajmu nieruchomości czy dochody ze strony internetowej dzięki reklamom.

Oto główne korzyści⁴⁸ płynące z niezależności finansowej:

- Możesz kontrolować swój czas i zarządzać nim.
- Nie musisz trzymać się ustalonego harmonogramu.
- Decydujesz kiedy, jak i gdzie pracujesz.
- Podejmujesz własne decyzje.
- Organizujesz swoje życie zgodnie ze swoimi priorytetami.
- Masz czas na realizację swoich prawdziwych pasji.
- Zmniejszasz stres związany z pracą.
- Nie musisz chodzić do pracy, której nie lubisz.
- Cieszysz się swobodą wprowadzania innowacji i odkrywania swoich zainteresowań.
- Zyskujesz autonomię.

⁴⁸ <https://www.join-iad.es/blog/libertad-financiera/>



Dofinansowane przez
Unię Europejską

2023-1-ES02-KA210-YOU-000114522



BLOK IV – BIZNES



WSTĘP DO BIZNESU

W dzisiejszym dynamicznym świecie biznesu do osiągnięcia sukcesu niezbędna jest zdolność do adaptacji i rozwoju. W tym bloku przyjrzymy się kilku podstawowym aspektom, które składają się na strukturę biznesową, od przedsiębiorczości po strategię integracji nowych technologii.

Przedsiębiorczość jest motorem napędzającym tworzenie nowych firm i generowanie możliwości gospodarczych. Dowiemy się, jak przekształcać pomysły w rentowne firmy i jak rozwijać skuteczne umiejętności przywódcze, by poprowadzić zespół do sukcesu.

Przeanalizujemy szczegółowo zarządzanie finansami, kamień węgielny każdej firmy, od budżetowania po ocenę ryzyka i podejmowanie strategicznych decyzji finansowych. Ponadto zagłębimy się w zarządzanie zasobami ludzkimi, podkreślając znaczenie kultywowania pozytywnego i produktywnego środowiska pracy.

Networking i obsługa klienta to niezbędne umiejętności w dzisiejszym środowisku biznesowym, a my nauczymy się budować silne relacje i zapewniać wysokiej jakości usługi, które umacniają lojalność klientów.

Zarządzanie czasem staje się coraz ważniejsze w świecie pełnym zakłóceń, a my poznamy skuteczne techniki maksymalizacji produktywności i minimalizacji stresu.

Nie możemy również pominąć znaczenia strategii marketingowych oraz zarządzania strategicznego w pozycjonowaniu firmy na rynku i zapewnianiu jej zrównoważonego wzrostu.

Na zakończenie przyjrzymy się, w jaki sposób integracja nowych technologii, od sztucznej inteligencji po analizę danych, zmienia sposób, w jaki firmy działają i konkurują na globalnym rynku.

Krótko mówiąc, ten blok ma na celu dostarczenie wiedzy i umiejętności, których potrzebujesz, by poznać dzisiejszy świat biznesu od podszewki. Do dzieła!

4.1 PPRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

Termin „przedsiębiorczość” odnosi się do podejmowania przedsiębiorczych działań. Etymologiczne pochodzenie tego słowa wywodzi się z łacińskiego *prendere*, czyli łączyć, brać, chwycić. Jest ono również związane z francuskim terminem *entrepreneur*, który



oznacza pioniera i odnosi się do zdolności do podejmowania wysiłku na rzecz realizacji celu⁴⁹.

Przedsiębiorczość odnosi się do zdolności osoby lub grupy osób do generowania i rozwijania firmy lub projektu w celu wytworzenia wartości ekonomicznej i społecznej. Najlepiej jest, gdy charakteryzuje się innowacyjnością, kreatywnością i zdolnością do podejmowania ryzyka⁵⁰.

Istnieje kilka kluczowych elementów⁵¹, których przedsiębiorca potrzebuje, aby przekształcić pomysł w dochodowy biznes:

- **duch**: konieczne jest posiadanie dynamicznego, kreatywnego ducha, zorientowanego na ciągłe poszukiwanie możliwości biznesowych. Zgodnie z definicją zawartą w „Zielonej księdze przedsiębiorczości” Komisji Europejskiej, przedsiębiorczość to postawa, która pozwala przedsiębiorcy zidentyfikować okazję i wykorzystać ją do wytworzenia nowej wartości lub osiągnięcia sukcesu gospodarczego;

- **umiejętności**: aby zrealizować pomysł na biznes, przedsiębiorca potrzebuje wiedzy technicznej;
- **ramy regulacyjne**: konieczne jest poruszanie się w ramach przepisów, które mogą, ale nie muszą ułatwiać procesu przechodzenia od pomysłów do praktyki tworzenia przedsiębiorstw;
- **finansowanie**: potrzebny jest system, który sfinansuje rozpoczęcie działalności i zagwarantuje jej prowadzenie;
- **sieć**: powstaje w ekosystemie obejmującym kilka podmiotów. Działa również w synergii z innymi przedsiębiorcami.

Oto kilka powodów, dla których rozpoczęcie projektu jest dobrym pomysłem: stworzenie źródła dochodu, realizacja pomysłu biznesowego, przyczynienie się do rozwoju społecznego i gospodarczego, rozwój umiejętności i doświadczeń, realizacja osobistego celu.

⁴⁹ <https://www.ferrovial.com/es/recursos/definicion-de-emprendimiento/>

⁵⁰ <https://www.ebc.mx/ventana/emprendimiento-que-es-y-para-que-sirve/>

⁵¹ <https://responsabilidadsocial.net/emprendimiento-que-es-definicion-tipos-caracteristicas-y-ejemplos/>



Jak zostaje się przedsiębiorcą?

Każdy przedsiębiorca przechodzi przez różne etapy:

1) Pierwszy etap przedsiębiorczego projektu: pomysł na biznes

Jest to geneza każdego przedsiębiorczego projektu. To właśnie na tym początkowym etapie pojawia się inicjatywa, a wraz z nią pomysł na biznes. Biznesplan to udokumentowana strategia dotycząca celów i planów firmy. Następnie pomysł ten poddawany jest analizie poprzez badanie rynku i biznesplan, co pozwala poznać rentowność projektu i pomaga podjąć decyzję w jego sprawie.

2) Drugi etap przedsiębiorczego projektu: faza rozruchu

Etap ten polega na położeniu wszystkich fundamentów pod rozruch. Pierwsze kroki ukierunkowane są na poszukiwanie finansowania i innych niezbędnych zasobów ludzkich i materialnych, takich jak dostawcy i miejsce pracy.

3) Trzeci etap przedsiębiorczego projektu: konsolidacja i wzrost

Na tym etapie chodzi o zwiększenie zatrudnienia pierwszych pracowników, uruchomienie nowych linii produktów lub usług, a nawet rozszerzenie działalności na inne kraje w ramach tzw. internacjonalizacji.

4.2. PRZYWÓDZTWO W BIZNESIE

Przywództwo to zdolność do wpływania na sposób myślenia i działania innych osób w celu ukierunkowania ich na wspólny cel. Jest to umiejętność wykorzystywania umiejętności członków zespołu do osiągnięcia wyników i ułatwiania realizacji wspólnych celów.

Dobry lider musi być w stanie rozwinąć pewne cechy przedsiębiorcze, by odnieść sukces, a cechy te muszą umożliwiać mu dobre rezultaty w roli lidera:

1. **Komunikacja:** zarówno werbalna, jak i niewerbalna, jest niezbędna dla lidera, ponieważ generuje stały przepływ informacji do zespołu. Skuteczna komunikacja promuje zgodność celów, pozwala uniknąć nieporozumień i sprzyja otwartemu środowisku, w którym członkowie zespołu czują się docenieni i wysłuchani.
2. **Podejmowanie decyzji:** podejmowanie decyzji odgrywa kluczową rolę w kierowaniu zespołem i organizacją. Lider, który podejmuje decyzje w oparciu o dane i różne perspektywy, staje się znacznie bardziej godny zaufania.



3. **Empatia:** empatia u lidera jest niezbędna do budowania silnych relacji i zrozumienia potrzeb zespołu. Umiejętność postawienia się w sytuacji innych pozwala rozwiewać obawy, motywować emocjonalnie i dostosowywać podejście do indywidualnej sytuacji każdego członka projektu, co sprzyja tworzeniu atmosfery zaufania i wsparcia.
4. **Zarządzanie czasem:** zarządzanie czasem ma kluczowe znaczenie dla produktywności i koncentracji. Skuteczny lider musi zrównoważyć wiele obowiązków, delegować zadania i ustalać priorytety dla kluczowych działań, aby osiągać cele.
5. **Umiejętność delegowania zadań:** umiejętność delegowania zadań pozwala wykorzystać umiejętności członków zespołu.
6. **Motywacja:** motywacja jest niezbędna, by zwiększać produktywność, kreatywność i zaangażowanie pracowników. Konieczne jest docenianie osiągnięć, przekazywanie pozytywnych informacji zwrotnych i oferowanie możliwości rozwoju, gdyż wzbudza to w zespole poczucie celu i przynależności.



Zdjęcie 4.2: Przywództwo to niezwykle potężny element motywacyjny.

Źródło: pixabay



7. **Zdolność adaptacji:** środowisko biznesowe jest dynamiczne i nieustannie się zmienia. Lider musi być w stanie dostosować się do nowych okoliczności i wyzwań.
8. **Rozwiązywanie konfliktów:** skuteczne rozwiązywanie konfliktów przekłada się na harmonijne środowisko i skuteczną komunikację. Radzenie sobie z nieporozumieniami w empatyczny i dyplomatyczny sposób zapobiega wewnętrznym napięciom i wzmacnia relacje między członkami zespołu.
9. **Wizja strategiczna:** wizja strategiczna prowadzi organizację w kierunku realizacji celów długoterminowych. Lider posiadający jasną wizję inspirowie zespół, dostosowując wysiłki i działania tak, by osiągać znaczące cele.
10. **Zdolność wywierania wpływu:** zdolność wywierania wpływu pozwala prowadzić zespół w kierunku realizacji wspólnych celów, zapewniając sobie ich zaangażowanie i współpracę. Wpływowy lider inspirowie poprzez przekonującą komunikację i budowanie silnych relacji..



4.3 STRATEGIE MARKETINGOWE

Marketing to dziedzina odpowiedzialna za badanie zachowania rynków i potrzeb konsumentów. Analizuje komercyjne zarządzanie firmami w celu przyciągania, zdobywania, utrzymywania i umacniania lojalności klientów poprzez zaspokajanie ich pragnień i rozwiązywanie ich problemów⁵².

Rodzaje kampanii marketingowych są definiowane przez dwa główne czynniki: ich cele i kanały wykorzystywane do ich realizacji, które mogą być zarówno wirtualne, jak i fizyczne:

- **Kampania brandingowa:**

Jej głównym celem jest pozycjonowanie tożsamości marki w świadomości odbiorców docelowych. Budowanie świadomości marki służy zarówno do wprowadzania na rynek nowych marek, jak i do umacniania pozycjonowania marek o ugruntowanej pozycji. Podstawą kampanii brandingowej jest nazwa i logo w połączeniu z innymi elementami, takimi jak kolor, typografia, slogan, opakowanie itp. Przekaz musi przenikać wszystkie interakcje marki z opinią publiczną.

Zrealizowana w 2004 roku kampania firmy Dove „For Real Beauty” stała się kamieniem milowym w marketingu. Firma zaczęła od badania, z którego wynikało, że tylko 2% kobiet identyfikuje się jako piękne. W odpowiedzi postanowiła uruchomić kampanię reklamową z udziałem sześciu kobiet o zwyczajnej sylwetce.

Kampania ta zapoczątkowała „Ruch Poczucia Własnej Wartości”, który zaczęto łączyć z marką kosmetyków. Przekaz marketingowy Dove jest jasny: koncepcja kobiecego piękna jest zbyt restrykcyjna i musi się zmienić. W ten sposób marka odwołuje się do głębokich obaw swojej docelowej grupy kobiet i wywiera ogromne wrażenie. Jak wskazano w poprzedniej części, przekaz przekłada się nawet na kształt opakowań, które reprezentują różne sylwetki.

⁵² <https://www.cyberclick.es/marketing>



Zdjęcie 4.2: Budowanie świadomości marki Dove

Źródło: Brevo

- **Wprowadzenie produktu na rynek lub kampania promocyjna**

Tego typu kampanie marketingowe koncentrują się na konkretnym produkcie lub gamie produktów. Celem jest zwiększenie świadomości na temat jego cech i zapewnianych przez nie korzyści. W przypadku nowego produktu jest to określane jako wprowadzenie produktu na rynek.

Niektóre typowe działania stanowiące część tego typu kampanii to ograniczone czasowo rabaty i kampanie marketingu influencerskiego. W kampaniach promujących lub wprowadzających produkt na rynek szczególnie ważna jest segmentacja odbiorców.

- **Kampanie rebrandingowe**

Marki nie są statyczne, ponieważ rynek, na którym się rozwijają, również nie jest statyczny. Kampania rebrandingowa polega na zmianie pozycjonowania marki już znanej odbiorcom. Rebranding zazwyczaj obejmuje przeprojektowanie wizualnych elementów marki, takich jak logo i typografia.

Czasami modyfikowana jest również nazwa, kolory... a nawet wartości, z którymi kojarzona jest marka. Celem tego typu kampanii marketingowych jest wygenerowanie zaktualizowanego postrzegania firmy i przyciągnięcie nowych segmentów rynku.

- **E-mailowe kampanie marketingowe**

Poczta elektroniczna jest jednym z najważniejszych kanałów komunikacji między firmami a ich potencjalnymi klientami. Najskuteczniejsze e-mailowe kampanie marketingowe łączą treści promocyjne z bogatszymi w informacje komunikatami. Część wiadomości w ramach e-mailowej kampanii marketingowej może być wysyłana masowo, ale zautomatyzowane mogą być również spersonalizowane wiadomości, takie jak wiadomość powitalna lub życzenia urodzinowe.



- **Kampanie w mediach społecznościowych**

Sieci społecznościowe najczęściej używane przez grupę docelową mają duży potencjał do generowania świadomości wokół marki. Użytkownicy spędzają średnio około 30 minut dziennie na Facebooku i Instagramie, więc te lub podobne platformy oferują dobrą okazję do generowania powtarzających się impulsów konsumenckich. Natrafiają oni na treści co kilka minut. W ten sposób można stopniowo budować solidne postrzeganie swojej marki.

- **Konwersacyjne kampanie marketingowe**

Tego typu kampanie marketingowe charakteryzują się dwukierunkową komunikacją. Ich celem jest generowanie osobistego kontaktu z klientem, dając mu możliwość zadawania pytań bezpośrednio organizacji. Mogą być również wykorzystywane do oferowania użytkownikowi spersonalizowanych rekomendacji lub przeprowadzania go przez proces zakupowy.

Wirtualne rozmowy mogą odbywać się za pośrednictwem czatu internetowego, WhatsApp, wiadomości w mediach społecznościowych, poczty elektronicznej itp. Ponadto konwersacyjne kampanie marketingowe obejmują również rozmowy telefoniczne i kontakt fizyczny. Wszystkie interakcje przyczyniają się do budowania świadomości marki.

- **Kampanie public relations**

Public relations to wszystkie działania mające na celu zarządzanie publicznym wizerunkiem marki przed odbiorcami. Obejmuje to relacje z mediami, innymi organizacjami, influencerami i społeczeństwem. Są to powiązania, którymi firma powinna zarządzać w ramach swoich kampanii marketingowych, ponieważ mają bezpośredni wpływ na postrzeganie marki.

4.4 ZARZĄDZANIE STRATEGICZNE

Zarządzanie strategiczne to proces, w ramach którego firma formułuje, wdraża, realizuje i kontroluje zestaw działań zapewniających funkcjonowanie, rozwój i wzrost organizacji. Zarządzanie strategiczne jest głównie odpowiedzialne za podejmowanie właściwych decyzji, tak by wszystkie dostępne zasoby firmy zostały przydzielone do proponowanych celów. Poniżej wymienimy niektóre z jego innych funkcji⁵³.

⁵³ <https://blog.hubspot.es/sales/direccion-estrategica-empresarial>



Słowo strateg pochodzi od greckiego *stratēgós*, które odnosiło się do „generała armii” oraz do tych ateńskich sędziów, którzy w drodze wyjątku zostali wybrani ze względu na swoją udowodnioną zdolność do dowodzenia armią, w przeciwieństwie do reszty sędziów, którzy byli wybierani losowo.



Zdjęcie 4.3: Rzymski strategos, który dowodził armią

Źródło: Pixabay

Całe zarządzanie strategiczne musi dążyć do realizacji wizji, misji, filozofii i wartości firmy, generując zróżnicowaną propozycję wartości dla klienta, dostosowaną do każdej sytuacji rynkowej i środowiska:

- **Misja:** jest ściśle powiązana z celami i opisuje rację bytu firmy, a także jej główny cel. Musi być unikalna i zgodna z zasadami firmy.
- **Wizja:** ten punkt odnosi się do aspiracji, tj. mówi, kim chcemy być. Wizja firmy lub przedsiębiorstwa ma charakter motywacyjny i inspirujący, ale jednocześnie musi zawierać realistyczne i wykonalne cele.
- **Filozofia i wartości:** składają się na nie zasady etyczne, przekonania lub cechy, na których opiera się kultura firmy.

Jak w każdej strategii, cele są kluczem do sukcesu. W strategicznym kierunku firmy ważne jest, by cele były jak najbardziej przejrzyste i realistyczne. Dlatego często stosuje się formułę SMART, będącą akronimem przymiotników:

- **Specific** (konkretny)



- **Measurable** (mierzalny)
- **Achievable** (osiągalny)
- **Relevant** (adekwatny)
- **Time-Oriented** (określony w czasie)

Cele muszą być zatem konkretne i dobrze zdefiniowane, mieralne, osiągalne, adekwatne i określone w czasie. Brak celów spełniających te kryteria sprawi, że firma będzie żeglować bez celu, a to z kolei przełoży się na wyższe ryzyko strat⁵⁴.

4.5 ZARZĄDZENIE FINANSAMI

W biznesie jest to praktyka zarządzania finansami firmy w sposób umożliwiający jej odniesienie sukcesu i zgodność z przepisami. Wymaga to zarówno ogólnego planu, jak i jego realizacji⁵⁵.

Każda firma, która lepiej zarządza swoimi finansami, doświadcza wzrostu wykładniczego, a firmy, które źle zarządzają swoimi zasobami finansowymi i działaniami, często doświadczają strat lub niższych zysków.



⁵⁴ <https://blog.euncet.com/direccion-estrategica-que-es-y-fases/>

⁵⁵ <https://www.ufv.es/cetys/blog/que-es-la-gestion-financiera/>



Zdjęcie 4.4: Zarządzanie finansami stanowi klucz do realizacji celów firmy i zapewnienia jej wzrostu.

Źródło: Pixabay

Zarządzanie finansami⁵⁶ to zasadniczo praktyka opracowywania biznesplanu i dbania o to, by wszystkie działy się go trzymały. Należyte zarządzanie finansami umożliwia dyrektorowi finansowemu dostarczanie danych, które wspierają tworzenie długoterminowej wizji, informują o tym, w co inwestować i dostarczają informacji na temat sposobu finansowania tych inwestycji, płynności, rentowności, przepływów pieniężnych i wielu innych kwestii.

Obejmuje to takie działania jak budżetowanie, prognozowanie, zarządzanie przepływami pieniężnymi, podejmowanie decyzji inwestycyjnych, zarządzanie ryzykiem i sprawozdawczość finansową. Dyscyplina ta ma kluczowe znaczenie dla podejmowania świadomych decyzji finansowych, optymalizacji alokacji zasobów, ograniczania ryzyka i utrzymywania stabilności finansowej⁵⁷.

Oprogramowanie ERP może pomóc zespołom finansowym osiągnąć te cele: system zarządzania finansami łączy różne funkcje finansowe, takie jak księgowość, zarządzanie środkami trwałymi, ujmowanie przychodów i przetwarzanie płatności. Integrując te kluczowe komponenty, system zarządzania finansami zapewnia wgląd w czasie rzeczywistym w status finansowy firmy, jednocześnie ułatwiając codzienne operacje, takie jak zamknięcie roku⁵⁸.

⁵⁶ Film objaśniający, zawierający dodatkowe informacje:
https://www.youtube.com/watch?v=AE3_8GGhX1c

⁵⁷ <https://emeritus.org/in/learn/what-is-financial-management/>

⁵⁸ <https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/financial-management/financial-management.shtml>



Cele zarządzania finansami

- **Maksymalizacja zysków:** dostarczanie informacji na temat, na przykład, rosnących kosztów surowców, które mogą prowadzić do wzrostu kosztów sprzedawanych towarów.
- **Monitorowanie płynności i przepływów pieniężnych:** zapewnianie firmie wystarczającej ilości gotówki, by mogła wywiązywać się ze swoich zobowiązań.
- **Zapewnianie zgodności z przepisami:** bycie na bieżąco z przepisami lokalnymi, regionalnymi, stanowymi, europejskimi i sektorowymi.
- **Opracowywanie scenariuszy finansowych:** są one oparte na aktualnym stanie firmy i prognozach, które zakładają szeroki zakres wyników w oparciu o możliwe warunki rynkowe.
- **Zarządzanie relacjami:** skuteczne radzenie sobie z inwestorami i decydentami w firmie.

4.6 ZARZĄDZANIE ZASOBAMI LUDZKIMI

Zarządzanie zasobami ludzkimi dotyczy ludzkiego wymiaru firmy i konieczne jest, by wszyscy menedżerowie rozumieli i byli świadomi znaczenia różnych polityk i działań, za które ponoszą odpowiedzialność. Jako że każda organizacja składa się z ludzi, pozyskiwanie ich usług, rozwijanie ich umiejętności, motywowanie ich do osiągania wyższych poziomów wydajności i dbanie o to, by pozostali zaangażowani w organizację, są niezbędne do realizacji jej celów⁵⁹.

Zarządzanie zasobami ludzkimi odpowiada za szereg powiązanych ze sobą funkcji wspólnych dla wszystkich organizacji. Dlatego wiąże się z kwestiami związanymi z ludźmi, które obejmują wiele różnych praktyk. Najważniejsze z nich to wynagrodzenie, rekrutacja, wyniki, zarządzanie, rozwój organizacyjny, bezpieczeństwo, opieka społeczna, świadczenia, komunikacja mająca na celu motywowanie pracowników, administracja i szkolenia, co wymaga strategicznego i holistycznego podejścia do kultury korporacyjnej i środowiska pracy.

⁵⁹ <https://www.endalia.com/news/claves-gestion-recursos-humanos/>



Kultura pracy odgrywa kluczową rolę w definiowaniu sposobu zarządzania zasobami ludzkimi i wynikami firmy. Wspieranie jej poprzez zautomatyzowane działania, takie jak zatwierdzanie urlopów czy uznawanie wniosków o zwrot kosztów, wspiera rozwój zdrowych i przejrzystych relacji między członkami zespołu.

Dział zasobów ludzkich jest odpowiedzialny za szeroki zakres funkcji i działań, które mają na celu zapewnienie dobrego samopoczucia i optymalnej wydajności pracowników.

Oto kilka przykładów konkretnych zadań realizowanych przez dział kadr⁶⁰:

- **Rekrutacja i selekcja:** proces przyciągania wykwalifikowanych kandydatów w celu obsadzenia wakatów w firmie i wyboru najlepszych talentów na poszczególne stanowiska.
- **Rekrutacja i powitanie:** po wybraniu kandydatów dział kadr jest odpowiedzialny za sformalizowanie ich rekrutacji, zarządzanie niezbędną dokumentacją i zapewnienie im ciepłego powitania, aby ułatwić im adaptację w firmie.
- **Szkolenie i rozwój pracowników:** identyfikacja potrzeb szkoleniowych pracowników i zapewnienie programów szkoleniowych w celu poprawy ich umiejętności zawodowych i kompetencji.
- **Ocena wyników:** ustanowienie systemów oceny w celu pomiaru wyników pracowników i zapewnienia konstruktywnych informacji zwrotnych na potrzeby ich rozwoju.
- **Wynagrodzenia i świadczenia:** zarządzanie wynagrodzeniami, świadczeniami i nagrodami otrzymywanymi przez pracowników za ich pracę i wyniki.

⁶⁰ <https://slack.com/intl/es-es/blog/productivity/gestion-de-recursos-humanos-objetivos-ejemplos-tendencias>



Zdjęcie 4.5: Zasoby ludzkie firmy mogą stanowić kluczową przewagę konkurencyjną

Source: Pixabay

- **Zarządzanie wydajnością:** wdrażanie strategii i polityk mających na celu poprawę ogólnych wyników pracowników i realizację celów organizacyjnych.
- **Stosunki pracy:** zarządzanie interakcjami między kierownictwem a pracownikami oraz rozwiązywanie sporów pracowniczych w uczciwy i sprawiedliwy sposób.
- **Bezpieczeństwo i higiena pracy:** zapewnianie pracownikom bezpieczeństwa i dobrego samopoczucia w miejscu pracy oraz zgodności z przepisami BHP.
- **Zarządzanie talentami i sukcesją:** identyfikacja i rozwój wewnętrznych talentów w celu obsadzenia w przyszłości kluczowych stanowisk w organizacji, by zapewnić ciągłość biznesową i sukces.

4.7 TWORZENIE SIECI KONTAKTÓW (NETWORKING)

Networking to wzajemnie korzystna interakcja polegająca na wymianie pomysłów i informacji między osobami, które łączy wspólna kariera, sektor lub zainteresowania. Jak jednak tworzyć sieć kontaktów i dlaczego jest to tak ważne?



Nawiązywanie kontaktów z właściwymi osobami we właściwym czasie może być kluczem do wyniesienia kariery na wyższy poziom⁶¹.

Networking zawodowy może przybierać różne formy, takie jak udział w wydarzeniach branżowych, przynależność do społeczności internetowych, członkostwo w stowarzyszeniach zawodowych oraz poszukiwanie mentoringu lub porad. Kontakty z wybranymi osobami można nawiązywać za pośrednictwem poczty elektronicznej, LinkedIn lub innych metod.

Tworzenie sieci kontaktów może również obejmować nieformalne interakcje, takie jak rozmowy ze współpracownikami w trakcie przerw, dzielenie się pomysłami i zasobami oraz współpracę przy projektach.

Korzystanie z sieci kontaktów jest jednym z najlepszych sposobów na znalezienie nowej pracy lub nawet nowego stanowiska w obecnej firmie. Dlaczego networking jest tak ważny? Często sprowadza się to do jednego słowa kluczowego: polecenia.

Networking to bardzo przydatne narzędzie do znalezienia pracy, ale jego użyteczność i znaczenie wykraczają daleko poza tę kwestię na poziomie osobistym:

- networking przyczynia się do dobrobytu społecznego,
- networking zachęca do wymiany pomysłów,
- networking pomaga poznawać ludzi na wszystkich poziomach zawodowych,
- networking zwiększa pewność siebie,
- networking zwiększa widoczność.

⁶¹ <https://www.betterup.com/blog/networking>

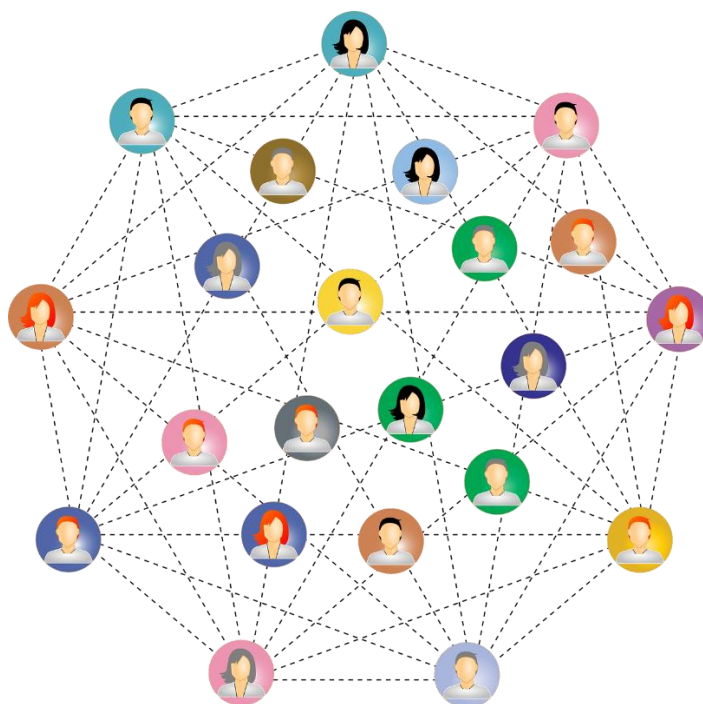


Photo 4.6: Networking is a key practice to develop a business.

Source: Pixabay

Na poziomie biznesowym, networking zawodowy może zapewnić zasoby dla rozwoju biznesu. Wysokiej jakości sieć kontaktów biznesowych może zapewnić możliwości rekrutacji, szanse na zwiększenie zysków i kluczową wiedzę branżową⁶².

Skuteczny networking biznesowy może zaoszczędzić czas i złagodzić stres, więc wiedza o tym, jak skutecznie z niego korzystać, może być potężnym narzędziem rozwoju biznesu. Oto więcej powodów, dla których networking biznesowy jest ważny:

- **Generowanie możliwości biznesowych.**
- **Poznanie norm branżowych:** nawiązywanie nowych kontaktów biznesowych może pomóc w zrozumieniu wspólnych strategii i najlepszych praktyk w danej branży.
- **Identyfikacja kluczowych trendów:** branże często zmieniają się w czasie, więc utrzymywanie pozytywnych relacji z innymi profesjonalistami może pomóc być na bieżąco z najnowszymi osiągnięciami lub innowacjami.

⁶² <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/networking-in-business>



- **Zwiększanie świadomości marki:** dzielenie się swoimi pomysłami i strategiami z innymi profesjonalistami może pomóc im zrozumieć misję i wartości firmy.
- **Zrozumienie różnych perspektyw:** specjaliści często mają różne poglądy na temat tego, jak wykonywać określone zadania lub planować działania.
- **Otrzymywanie wskazówek:** liderzy branży często dysponują obszernymi listami kontaktów i wieloletnim doświadczeniem, którym mogą się podzielić.
- **Budowanie pewności siebie:** dzielenie się swoimi pomysłami biznesowymi może pomóc zaufać swoim instynktom i strategiom biznesowym.

4.8 INNOWACJE I INTEGRACJA TECHNOLOGII W FIRMIE

Technologia staje się coraz ważniejsza w biznesie ze względu na jej zdolność do zaspokajania podstawowych codziennych potrzeb w znacznie sprawniejszy i wydajniejszy sposób.

Działalność biznesowa jest historycznie powiązana z rozwojem technologicznym. To nie przypadek, że potrzeby biznesowe doprowadziły do pojawienia się licznych innowacji technologicznych. Obecnie trend ten znacznie się nasila, a znaczenie technologii w firmach staje się coraz bardziej zauważalne.

Oto kilka interesujących narzędzi technologicznych, które można zintegrować w ramach firmy:

- **Systemy komunikacyjne⁶³:** z jednej strony są to systemy poczty elektronicznej, które stanowią podstawowe narzędzia komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej w firmach. Z drugiej strony, dotyczy to narzędzi współpracy online: narzędzia, takie jak Google Drive lub Microsoft Teams, są wykorzystywane do ułatwiania współpracy między członkami firmy w czasie rzeczywistym. Narzędzia współpracy online umożliwiają pracownikom jednoczesną pracę nad dokumentami i projektami z dowolnego miejsca.
- **Systemy planowania zasobów przedsiębiorstwa (ERP):** integrują wszystkie obszary firmy na jednej platformie, umożliwiając efektywniejsze zarządzanie

⁶³ <https://www.esic.edu/rethink/management/principales-tecnologias-de-la-informacion-en-las-empresas-ejemplos-c>



operacjami i utrzymywanie porządku w dokumentacji firmy. Przykłady: Microsoft Dynamics, SAP i Oracle.

- **Systemy informacji o zasobach ludzkich (HRIS):** służą do administrowania i zarządzania operacjami firmy w zakresie zasobów ludzkich, takimi jak rekrutacja talentów, zatrudnianie pracowników, zarządzanie wynagrodzeniami i świadczeniami oraz śledzenie wyników pracowników.
- **Systemy rachunkowości finansowej:** monitorują przepływy pieniężne, zyski, straty i inne kwestie finansowe. Pomaga to w prognozowaniu i podejmowaniu skutecznych, korzystnych działań⁶⁴. Przykłady to Contasol i SAGE.
- **Systemy logistyczne i platformy zarządzania zamówieniami:** platformy te są przykładem oprogramowania, które poprzez aplikację, którą klient może pobrać bezpośrednio na swój telefon komórkowy, umożliwia pełne i kompleksowe zarządzanie zamówieniami.
- **Systemy bezpieczeństwa i Blockchain:** technologia ta umożliwia zwiększenie bezpieczeństwa firm w zakresie ochrony ich danych w chmurze.
- **Systemy zarządzania relacjami z klientami (CRM⁶⁵)** oferują zintegrowane zarządzanie sprzedażą, marketingiem, obsługą klienta i wszystkimi punktami kontaktu. Niektóre z nich to: HubSpot, Salesforce i Pipedrive.
- **Business Intelligence** łączy analizę biznesową, eksplorację, wizualizację, narzędzia i infrastrukturę danych, a także najlepsze praktyki, by wspierać firmy w podejmowaniu decyzji opartych na danych. Przykładowe narzędzia tego typu to Tableau, Microsoft Power BI i SAP.
- **Sztuczna inteligencja⁶⁶:** w biznesie pozwala pracownikom skupić się na bardziej strategicznych i kreatywnych zadaniach w celu poprawy wydajności i produktywności. Znajduje zastosowanie na wielu różnych obszarach, począwszy od automatyzacji rutynowych i powtarzalnych procesów lub analizy dużych ilości danych, a skończywszy na podejmowaniu świadomych decyzji, poprawie jakości obsługi klienta i ograniczaniu błędów ludzkich. Na przykład, Amazon wykorzystuje sztuczną inteligencję do poprawy obsługi klienta, analizy dużych ilości danych

⁶⁴ <https://www.indeed.com/orientacion-profesional/desarrollo-profesional/tecnologia-empresas>

⁶⁵ <https://www.salesforce.com/mx/crm/>

⁶⁶ <https://slack.com/intl/es-es/blog/transformation/inteligencia-artificial-en-las-empresas>



i zwiększania wydajności zarządzania łańcuchem dostaw poprzez przewidywanie popytu na produkty i ustalanie stosownych cen.

- **Oprogramowanie do zarządzania projektami:** ułatwia planowanie i śledzenie projektów firmy, dzięki czemu różne zespoły koordynują swoje działania i dotrzymują terminów. Przykłady to Trello i Asana

4.9 OBSŁUGA KLIENTA

Na obsługę klienta składają się wszystkie działania, które marka oferuje swoim odbiorcom w celu zachęcenia ich do zakupu, poprawy jakości obsługi lub rozwiązania problemów. Jest to szereg procesów, poprzez które firmy starają się pomóc klientowi w każdym aspekcie związanym z ich produktami, a tym samym poprawić jego doświadczenie zakupowe.

Obsługa klienta to wszystkie działania doradcze, które towarzyszą klientowi przed zakupem, w trakcie zakupu oraz po zakupie.

Co więcej, według badania przeprowadzonego przez Microsoft⁶⁷, 90% osób uważa obsługę klienta za jeden z najbardziej decydujących czynników przy korzystaniu z usług firmy.

⁶⁷ https://clouddamcdnprodep.azureedge.net/gdc/gdcPiLLQw/original?ocid=mkto_eml_EM582302A1LA1



*Zdjęcie 4.7: Dobra obsługa klienta przekłada się na jego lojalność i zwiększenie przychodów
Źródło: iStock*

Różnica między wsparciem klienta a obsługą klienta⁶⁸

Wsparcie klienta to wszystkie działania mające na celu rozwiązywanie problemów, rozpatrywanie reklamacji i zapewnianie wsparcia technicznego. Można powiedzieć, że to minimum usług oczekiwanych od sklepu internetowego. Ponadto wsparcie klienta stanowi podstawowy element fazy posprzedażowej działalności firmy.

Z kolei obsługa klienta to strategie towarzyszące, które dbają o klienta przez cały proces zakupu i budują lojalność wobec marki.

Strategie poprawy obsługi klienta⁶⁹

Najczęstszym z problemów jest zła obsługa spowodowana brakiem obsługi klienta. Brak odpowiedzi na e-maile, nieodbieranie telefonów, niewłaściwe gesty sprzedawców podczas obsługi klienta w placówce, nieszanowanie ofert – wszystko to wpływa na potencjalną sprzedaż, a także na reputację firmy.

⁶⁸ <https://outvio.com/es/blog/servicio-atencion-cliente/>

⁶⁹ https://www.questionpro.com/es/servicio-al-cliente.html#factores_servicio_al_cliente



Oto kilka strategii poprawy jakości obsługi klienta:

- **Słuchanie klienta:** oczywiście najlepsze, co można zrobić, to słuchać klienta, poświęcać mu uwagę, oferować mu więcej niż oczekuje i zawsze podejmować decyzje z myślą o doskonaleniu usługi lub produktu. W tym celu należy ustalić, jak prawidłowo zarządzać reklamacjami, roszczeniami i sugestiami.
- **Przeprowadzanie badań satysfakcji:** aby zapewnić doskonałą obsługę, konieczne jest poznanie opinii klientów na temat marki, produktu lub usługi. W tym celu można przeprowadzać badania satysfakcji.
- **Budowanie zaufania klientów:** budowanie opartej na zaufaniu więzi z klientem ma kluczowe znaczenie, jeżeli ma on powracać. Konieczne jest tworzenie dobrych doświadczeń nie tylko wtedy, gdy ich szuka lub potrzebuje, ale także przewidywanie jego potrzeb i podtrzymywanie lojalności.
- **Zdefiniowanie właściwych wskaźników KPI (kluczowych wskaźniki wydajności) obsługi klienta:** posiadanie odpowiednich wskaźników KPI w zakresie obsługi klienta pomaga dostrzec pozytywny lub negatywny wpływ podejmowanych inicjatyw. Pomiar wyników biznesowych daje bardziej obiektywny obraz mocnych i słabych stron obsługi klienta.

4.10 ZARZĄDZENIE CZASEM

Prowadząc małą firmę, znajdujesz się w centrum wszystkiego. Musisz godzić dotrzymywanie terminów klientów, zarządzanie finansami i kierowanie zespołem. Często może się wydawać, że lista rzeczy do zrobienia nie ma końca.

Spójrzmy prawdzie w oczy, czas jest bezcenny, a dobre zarządzanie nim stanowi kluczową umiejętność dla właściciela małej firmy. Nie istnieje idealna formuła zarządzania czasem, ale zawsze można wypracować nawyki dostosowane do harmonogramu i tempa pracy⁷⁰.

Co to znaczy dobrze zarządzać czasem?

⁷⁰ <https://www.business.com/articles/time-management-tips-for-small-business-owners/>



Zarządzanie czasem polega na planowaniu, jak efektywnie wykorzystywać i świadomie kontrolować czas poświęcany na poszczególne zadania, by zmaksymalizować produktywność. Krótko mówiąc, jak zrobić więcej w krótszym czasie⁷¹. Inne korzyści to:

- Wyższa jakość pracy
- Mniej stresu
- Więcej czasu na pracę nad projektami strategicznymi lub kreatywnymi
- Mniej prokrastynacji
- Większa pewność siebie

Jak poprawić zarządzanie czasem?

1) Ustal, na co poświęcasz czas i dobrze planuj swoje codzienne obowiązki

Zacznij od analizy czasu, by ustalić, ile godzin dziennie spędzasz produktywnie, a ile czasu poświęcasz na czynności niezwiązane z pracą, takie jak przeglądanie mediów społecznościowych.

Opracuj dzienny harmonogram z blokami czasowymi przeznaczonymi na różne zadania. Trzymanie się go jest kluczem do sukcesu. Ustal realistyczne terminy, dodając marginesy czasowe między zadaniami, dzięki czemu nawet jeśli nie uda się dotrzymać terminu jednego z zadań, ogólny harmonogram pozostanie niezagrożony. Istnieją narzędzia, takie jak Asana lub Trello czy klasyczny kalendarz Google, które mogą pomóc w planowaniu zadań i zarządzaniu czasem.

2) Ustal priorytety

Listy rzeczy do zrobienia mogą stanowić świetne narzędzie zwiększające produktywność. Jednak jeśli nie zachowasz ostrożności, mogą stać się tak duże i przytłaczające, że nie wiadomo, od czego zacząć. Narzędzie znane jako Matryca Eisenhowera może pomóc w ustaleniu priorytetów według ważności i pilności. Korzystając z tej matrycy decyzyjnej, możesz podzielić swoją listę następująco:

- Do zrobienia natychmiast: ważne zadania z określonymi terminami lub odkładane tak długo, że są już przeterminowane.

⁷¹ <https://slack.com/intl/es-es/blog/productivity/time-management-tips-at-work>



- Do zaplanowania na później: ważne zadania bez określonych terminów.
- Do oddelegowania: zadania, które może wykonać ktoś inny.
- Do wyeliminowania: zadania, które można wyeliminować, ponieważ nie są krytyczne dla realizacji celów lub misji.

3) Unikaj wielozadaniowości⁷²

Chociaż wielozadaniowość może wydawać się świetnym sposobem na zrobienie wszystkiego, jest nieskuteczna, ponieważ mózg potrzebuje czasu, by się zregenerować, przez co jesteśmy mniej produktywni i bardziej podatni na błędy. Lepiej skupić się na jednym zadaniu.

4) Zorganizuj się

Zorganizowana przestrzeń robocza i jasny plan pracy mogą znacznie poprawić produktywność. Jeżeli jeden z tych elementów pozostaje w chaosie, łatwo o poczucie przytłoczenia i zakłócenie przepływu pracy.

- Uporządkuj swoją przestrzeń roboczą, co oznacza uporządkowanie i wyznaczenie miejsc dla ważnych rzeczy. Niepotrzebne przedmioty wyrzuć lub schowaj.
- Ustal porę swojej najwyższej produktywności. Znajomość okresów swojej produktywności może pomóc poprawić wydajność pracy. Zwróć uwagę na okresy swojej największej aktywności i produktywności. Mogą wypadać na przykład po porannym treningu lub po obiedzie.

⁷² <https://www.business.com/articles/time-management-tips-for-small-business-owners/>



BLOK V – PRAWO PRACY I UMÓW



WSTĘP DO PRAWA PRACY I UMÓW

Unia Europejska stoi na straży ram prawa pracy i prawa umów, których założeniem jest równoważenie praw i obowiązków stron. Przepisy te mają na celu zapewnienie uczciwych warunków pracy, promowanie równości oraz wspieranie zdrowego i konkurencyjnego środowiska gospodarczego i bezpieczeństwa różnego rodzaju umów.

Prawo pracy w UE obejmuje szeroki zakres zagadnień, w tym umowy o pracę, czas pracy, wynagrodzenia, świadczenia pracownicze, bezpieczeństwo i higienę pracy oraz ochronę przed nieuzasadnionym zwolnieniem. Przepisy te są zharmonizowane za pomocą dyrektyw UE, ale każde państwo członkowskie wdraża je za pomocą konkretnych przepisów krajowych, odzwierciedlających ich unikalne konteksty społeczne i gospodarcze.

Prawo umów w UE reguluje zawieranie, wykonywanie i egzekwowanie umów między stronami. Obejmuje ono ogólne zasady mające zastosowanie do wszystkich rodzajów umów. Niniejszy rozdział omawia najważniejsze aspekty prawa pracy i prawa umów w UE.

Dzięki zrozumieniu podstawowych zasad i konkretnych przepisów prawnych, zarówno przedsiębiorstwa, jak i pracownicy mogą poruszać się po zawiłościach otoczenia prawnego UE, zapewniając zgodność z przepisami i wspierając harmonijne i produktywne relacje.

5.1 UMOWY O PRACĘ

Umowa o pracę to porozumienie między pracodawcą a pracownikiem. Jest ona prawnie wiążąca dla obu stron i określa warunki stosunku pracy. Stanowi kluczowy dokument zabezpieczający prawa i obowiązki stron oraz punkt odniesienia w razie jakichkolwiek sporów lub nieporozumień.

Umowa o pracę zazwyczaj obejmuje takie kwestie, jak:

- strony umowy (pracownik i pracodawca),
- rodzaj umowy (na okres próbny, na czas określony, na czas nieokreślony),
- opis stanowiska,
- rodzaj pracy (np. funkcja, stanowisko, rodzaj działalności, zakres obowiązków),
- miejsce wykonywania pracy,



- wymiar czasu pracy (pełny lub niepełny etat),
- data rozpoczęcia pracy,
- czas trwania umowy,
- godziny pracy,
- wynagrodzenie,
- częstotliwość płatności,
- świadczenia,
- okres wypowiedzenia,
- procedury rozwiązania umowy.



Zdjęcie 5.1: Umowy o pracę

Źródło: <https://www.pexels.com/pl-pl/>



Niektóre aspekty, takie jak opis stanowiska, czas trwania umowy lub godziny pracy, są obowiązkowe w większości krajów europejskich.

W odniesieniu do wynagrodzenia ważne jest, by zwrócić uwagę na kwoty netto i brutto. Terminy te odpowiadają różnym poziomom zarobków, a ich zrozumienie jest kluczowe dla planowania finansowego.

Wynagrodzenie brutto to całkowita kwota, jaką pracownik zarabia przed odliczeniem jakichkolwiek potrąceń. Odzwierciedla pełną wartość pracy, bez uwzględnienia podatków lub świadczeń. Typowe odliczenia obejmują podatki dochodowe, składki na ubezpieczenie społeczne, składki na ubezpieczenie zdrowotne i oszczędności emerytalne.

Wynagrodzenie netto to kwota, którą pracownik faktycznie otrzymuje po odjęciu wszystkich potrąceń od wynagrodzenia brutto. Są to pieniądze, które trafiają na konto bankowe. Mówiąc prościej:

Wynagrodzenie brutto = całkowite zarobki

Wynagrodzenie netto = wynagrodzenie brutto – potrącenia

Dlaczego umowy o pracę są ważne?

1. Zapewniają podstawową ochronę prawną pracodawcom i pracownikom. Określają obowiązki i prawa obu stron.
2. Służą jako punkt odniesienia w razie jakichkolwiek sporów lub nieporozumień między stronami przy rozwiązaniu umowy za porozumieniem stron lub w sądzie.
3. Określają kluczowe warunki zatrudnienia.
4. Promują przejrzystość i zapobiegają nieporozumieniom lub konfliktom między pracodawcami a pracownikami.
5. Umowy o pracę mogą zawierać klauzule chroniące informacje poufne i własność intelektualną.
6. Umowy o pracę formalizują stosunek pracy, zapewniając ustrukturyzowane ramy dla działań pracodawcy i pracownika. Struktura ta wspiera spójność i uczciwość w zarządzaniu pracownikami, promując profesjonalne i zorganizowane środowisko pracy.



7. Umowy pomagają zapewnić zgodność praktyk zatrudnienia z lokalnymi, krajowymi i unijnymi przepisami i regulacjami prawa pracy. Taka standaryzacja chroni obie strony i zapewnia pracownikom minimalne wymagane przez prawo standardy ochrony i świadczeń.
8. Oferowanie jasnych, uczciwych i atrakcyjnych umów o pracę może pomóc pracodawcom w rekrutacji i zatrzymywaniu utalentowanych pracowników. Potencjalni pracownicy są bardziej skłonni przyjąć ofertę pracy, gdy jasno rozumieją warunki zatrudnienia i mają pewność w kwestii przysługujących im praw i świadczeń.

Umowy o pracę w UE mają na celu ochronę praw pracowników, zapewnienie sprawiedliwego traktowania oraz promowanie zrównoważonego i sprawiedliwego rynku pracy. Są one regulowane przez połączenie dyrektyw UE i przepisów krajowych, oferując kompleksowe ramy, które odnoszą się do różnych rodzajów stosunku pracy oraz zmieniającego się charakteru pracy. UE nieustannie dostosowuje swoje przepisy, by sprostać nowym wyzwaniom, takim jak gig ekonomia i praca zdalna, oraz by zapewnić standardom pracy solidne podstawy i adekwatność w zmieniającym się świecie.

5.2 RODZAJE UMÓW O PRACĘ

W Unii Europejskiej istnieje kilka rodzajów umów o pracę, których celem jest uwzględnienie różnych potrzeb i okoliczności związanych z zatrudnieniem. Umowy te różnią się pod względem czasu trwania, czasu pracy i konkretnych warunków. Oto główne rodzaje umów o pracę powszechnie stosowanych w UE: umowa na okres próbny, umowa na czas określony (w tym umowa na zastępstwo), umowa na czas nieokreślony (stała umowa o pracę).

Umowa na okres próbny

Umowa na okres próbny, powszechnie znana jako okres próbny, stanowi integralną część wielu umów o pracę. Okres ten pozwala pracodawcom ocenić wydajność nowych pracowników oraz ich przydatność do danej roli przed potwierdzeniem statusu stałego zatrudnienia. Ten rodzaj umowy powinien, ale nie musi, poprzedzać zawarcie innej umowy o pracę. Zasadniczo można ją zawrzeć z jednym pracownikiem tylko raz. W większości przypadków nie może zostać zawarta na dłużej niż 3 miesiące, ale zależy to od kraju. Warunki okresu próbnego są zazwyczaj określone w umowie o pracę. W okresie próbnym pracownicy zazwyczaj otrzymują takie same wynagrodzenie i świadczenia jak pracownicy stali.



Zdjęcie 5.2: Definiowanie warunków zatrudnienia

Źródło: <https://www.pexels.com/pl-pl/>

Korzyści dla pracodawców:

- Mniejsze ryzyko zatrudnienia nieodpowiednich kandydatów poprzez zapewnienie fazy próbnej.
- Możliwość oceny integracji pracownika z kulturą firmy i dynamiką zespołu.
- Elastyczność w zarządzaniu potrzebami kadrowymi.

Korzyści dla pracowników:

- Okres umożliwiający ocenę obowiązków, firmy i warunków pracy przed podjęciem długoterminowego zobowiązania.
- Możliwość udowodnienia swoich umiejętności i zapewnienia sobie stałego zatrudnienia.
- Płynniejsze przejście do nowych ról poprzez określenie jasnych oczekiwań od samego początku.



Umowa na czas określony

Umowy na czas określony w Unii Europejskiej to umowy o pracę, które mają określoną datę rozpoczęcia i zakończenia stosunku pracy. Umowa taka ulega rozwiązaniu po upływie okresu, na jaki została zawarta. Maksymalny okres obowiązywania umów na czas określony jest ograniczony przepisami krajowymi. Dany okres zatrudnienia ma również zastosowanie do czasu trwania kilku umów na czas określony zawartych przez tego samego pracownika z tym samym pracodawcą. W wielu krajach UE, jeśli umowa na czas określony zostaje przedłużona po upływie określonego czasu, może automatycznie przekształcić się w umowę na czas nieokreślony.

Korzyści dla pracowników:

- Jasne warunki i oczekiwania dotyczące okresu zatrudnienia.
- Ochrona przed niesprawiedliwym traktowaniem w porównaniu z pracownikami zatrudnionymi na stałe.
- Dostęp do szkoleń, świadczeń i możliwości rozwoju kariery.

Korzyści dla pracodawców:

- Elastyczność w zarządzaniu obciążeniami tymczasowymi lub związanymi z projektami.
- Możliwość zatrudniania specjalistów na potrzeby konkretnych zadań bez długoterminowych zobowiązań.
- Wsparcie w zarządzaniu potrzebami pracowników w okresach szczytu lub nieobecności pracowników.

Umowa na czas nieokreślony (stała umowa o pracę)

Umowy na czas nieokreślony znane są również jako stałe umowy o pracę. Umowy te nie mają z góry określonej daty zakończenia i obowiązują do momentu, w którym pracodawca lub pracownik zdecyduje się zakończyć stosunek pracy. Rozwiązanie umowy na czas nieokreślony wymaga przestrzegania procedur prawnych, które często obejmują zapewnienie okresu wypowiedzenia, a w niektórych przypadkach także odprawy. Rozwiązanie umowy wymaga uzasadnienia (na przykład niewłaściwe zachowanie, zwolnienia lub niezdolność do wykonywania obowiązków służbowych). Pracownicy mają prawo zakwestionować niesprawiedliwe zwolnienie za pośrednictwem sądów pracy lub specjalnych trybunałów. Każdy kraj UE posiada własne przepisy i regulacje w zakresie



prawa pracy. Przepisy krajowe zazwyczaj zawierają szczegółowe postanowienia dotyczące bezpieczeństwa zatrudnienia, procedur rozwiązywania umowy o pracę i świadczeń pracowniczych.

Korzyści dla pracowników:

- Długoterminowa stabilność i bezpieczeństwo zatrudnienia.
- Dostęp do szerokiego zakresu świadczeń, w tym ubezpieczenia zdrowotnego, ubezpieczenia emerytalnego i płatnego urlopu.
- Możliwości szkoleń, awansu i rozwoju zawodowego.
- Silna ochrona prawna przed niesprawiedliwym zwolnieniem i dyskryminacją w miejscu pracy.

Korzyści dla pracodawców:

- Zatrzymywanie wykwalifikowanych i doświadczonych pracowników, mniejsza rotacja.
- Budowa zaangażowanej i zmotywowanej siły roboczej.
- Tworzenie silnej, spójnej kultury organizacyjnej z długoterminowymi pracownikami.

5.3 PRZEPISY DOTYCZĄCE WYNAGRODZEŃ I CZASU PRACY

Przepisy dotyczące wynagrodzeń i czasu pracy w Unii Europejskiej regulują różne aspekty zatrudnienia, w tym płacę minimalną, czas pracy, nadgodziny, okresy odpoczynku i urlopy. Przepisy te mają na celu ochronę praw pracowników oraz zapewnienie sprawiedliwych i bezpiecznych warunków pracy we wszystkich państwach członkowskich. Podczas gdy UE wydaje ogólne dyrektywy i regulacje, poszczególne kraje mają własne szczegółowe przepisy i standardy. Oto przegląd kluczowych aspektów przepisów dotyczących wynagrodzeń i czasu pracy w UE:

Płaca minimalna w UE

Termin „płaca minimalna” odnosi się do regulacyjnego ograniczenia najniższej stawki płaconej przez pracodawców pracownikom. Koncepcja płacy minimalnej gwarantuje



pracownikom podstawowy poziom wynagrodzenia, który ma na celu zapewnienie im godnego standardu życia. Unia Europejska wspiera wdrażanie sprawiedliwych płac minimalnych we wszystkich swoich krajach członkowskich, choć konkretne stawki i regulacje są ustalane na poziomie krajowym. W wielu przypadkach jej wysokość jest corocznie ustalana w ramach porozumień między rządem, związkami zawodowymi i pracodawcami w ramach różnych systemów.

Korzyści dla pracowników

- Zapewnienie dochodu podstawowego wystarczającego na pokrycie podstawowych kosztów utrzymania, co zmniejsza poziom ubóstwa.
- Zapewnienie stabilności finansowej umożliwiającej pracownikom lepsze zarządzanie finansami i planowanie na przyszłość.
- Pomoc w likwidowaniu luki płacowej między nisko opłacanymi pracownikami a pracownikami o wyższych wynagrodzeniach, co promuje sprawiedliwość i zmniejsza nierówności w dochodach.
- Stabilność finansowa zmniejszająca stres i niepokój wskutek braku bezpieczeństwa ekonomicznego.

Korzyści dla pracodawców

- Sprawiedliwe płace zmniejszają rotację pracowników, oszczędzając koszty związane z rekrutacją, zatrudnianiem i szkoleniem nowych pracowników.
- Stabilność finansowa zmniejsza prawdopodobieństwo niespodziewanych odejść wskutek problemów finansowych lub konieczności pracy na wielu etatach.

Sprawiedliwe płace minimalne przyczyniają się do stabilnej gospodarki, zmniejszając ubóstwo i promując zrównoważony wzrost.

Czas pracy

Regulacja czasu pracy ma na celu zrównoważenie potrzeb pracowników w zakresie życia zawodowego i prywatnego przy jednoczesnym zapewnieniu wydajności i efektywności ekonomicznej. Pracodawcy muszą być świadomi podstawowych zasad dotyczących czasu pracy w kraju, w którym prowadzą działalność, i zapewnić zgodność z minimalnymi standardami określonymi w dyrektywach UE. Muszą przestrzegać zasad dotyczących minimalnych dziennych i tygodniowych okresów odpoczynku, przerw, pracy w porze nocnej, urlopu wypoczynkowego i maksymalnego tygodniowego wymiaru czasu pracy. Wszystkie powyższe elementy różnią się w zależności od kraju i są określane w oparciu



o prawo krajowe. Nieprzestrzeganie praw pracowników może skutkować grzywnami lub koniecznością wypłaty odszkodowania.



Zdjęcie 5.3: Przepisy dotyczące wynagrodzeń i godzin pracy

Źródło: <https://www.pexels.com/pl-pl/>

Korzyści dla pracowników

- Regulowany czas pracy zapewnia pracownikom odpowiedni czas na odpoczynek i aktywność osobistą, zmniejszając stres i wypalenie zawodowe.
- Odpowiednie dzienne i tygodniowe okresy odpoczynku pozwalają pracownikom spędzać więcej czasu z rodziną i angażować się w hobby, co promuje zdrową równowagę między życiem zawodowym a prywatnym.
- Regularne przerwy, codzienne okresy odpoczynku i ograniczenia czasu pracy pomagają zapobiegać problemom zdrowotnym związanym z długimi godzinami pracy, takim jak choroby układu krążenia i przemęczenie.



- Należyty odpoczynek i czas wolny poprawiają zdrowie psychiczne, zmniejszając niepokój i depresję.
- Sprawiedliwy czas pracy przyczynia się do większej satysfakcji z pracy, ponieważ pracownicy mają poczucie, że ich czas i dobre samopoczucie są cenne.
- Zadowoleni pracownicy są bardziej zmotywowani, zaangażowani i oddani swojej pracy.

Korzyści dla pracodawców

- Pracownicy, którzy są wypoczęci i zachowują równowagę między życiem zawodowym a prywatnym, są bardziej produktywni i osiągają wyższej jakości wyniki.
- Zdrowsi, bardziej zadowoleni pracownicy rzadziej biorą zwolnienia chorobowe, co zmniejsza absencję.
- Nieprzepracowani pracownicy to mniejsze ryzyko wypadków w miejscu pracy i związanych z nimi kosztów.

5.4 ZARZĄDZANIE BEZPIECZEŃSTWEM I HIGIENĄ PRACY

Unijne przepisy w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy (BHP) mają zasadnicze znaczenie dla ochrony zdrowia i bezpieczeństwa niemal 170 milionów pracowników w UE. O powodzeniu unijnego podejścia do BHP zdecydowały dwa czynniki. Po pierwsze, UE i państwa członkowskie opracowały zaawansowany system regulacyjny, by ustanowić środki zapobiegawcze i ochronne mające na celu przeciwdziałanie zagrożeniom zawodowym. Po drugie, system ten opiera się na podejściu trójstronnym, w ramach którego pracownicy, pracodawcy i rządy są ściśle zaangażowani w opracowywanie i wdrażanie danych środków BHP na szczeblu unijnym i krajowym. Ponadto ciągłe wsparcie udzielane w szczególności mikroprzedsiębiorstwom i MŚP pomaga w prawidłowym stosowaniu zasad BHP.

Nieprzestrzeganie zasad bezpieczeństwa i higieny pracy (BHP) może skutkować kłopotami prawnymi dla pracodawców, ponieważ mają oni prawny obowiązek dbania o zdrowie i bezpieczeństwo swoich pracowników w miejscu pracy. Obowiązki te są często zapisane w ustawodawstwie krajowym i są zazwyczaj egzekwowane przez organy regulacyjne. Nieprzestrzeganie przepisów BHP może skutkować karami, takimi jak grzywny, pozwami i działaniami prawnymi ze strony organów regulacyjnych. Surowość kar różni się w zależności od jurysdykcji i charakteru naruszenia. W przypadkach, w których



nieprzestrzeganie przepisów prowadzi do wypadków, obrażeń lub śmierci, pracodawcy mogą być narażeni na pozwy cywilne ze strony poszkodowanych pracowników lub ich rodzin. W skrajnych przypadkach zaniedbania lub rażącego wykroczenia, pracodawcy mogą również zostać postawieni w stan oskarżenia.

Najważniejsze priorytety BHP to:

- przewidywanie zmian i zarządzanie nimi w kontekście transformacji ekologicznej, cyfrowej i demograficznej;
- skuteczniejsze zapobieganie wypadkom przy pracy i chorobom zawodowym oraz dążenie do osiągnięcia zerowego poziomu zgonów związanych z pracą;
- zwiększenie gotowości do reagowania na obecne i przyszłe kryzysy zdrowotne.



Zdjęcie 5.4: Bezpieczeństwo i higiena pracy

Źródło: <https://www.pexels.com/pl-pl/>

Korzyści dla pracowników:

- przepisy BHP sprawiają, że miejsca pracy są wolne od zagrożeń i ryzyka, chroniąc pracowników przed wypadkami, urazami i chorobami zawodowymi;



- bezpieczniejsze warunki pracy prowadzą do mniejszej liczby urazów i chorób związanych z miejscem pracy, co skutkuje mniejszą absencją i wyższą produktywnością;
- pracownicy czują się docenieni, gdy ich pracodawcy traktują ich zdrowie i bezpieczeństwo priorytetowo, co przekłada się na zwiększenie satysfakcji z pracy i morale.

Korzyści dla pracodawców:

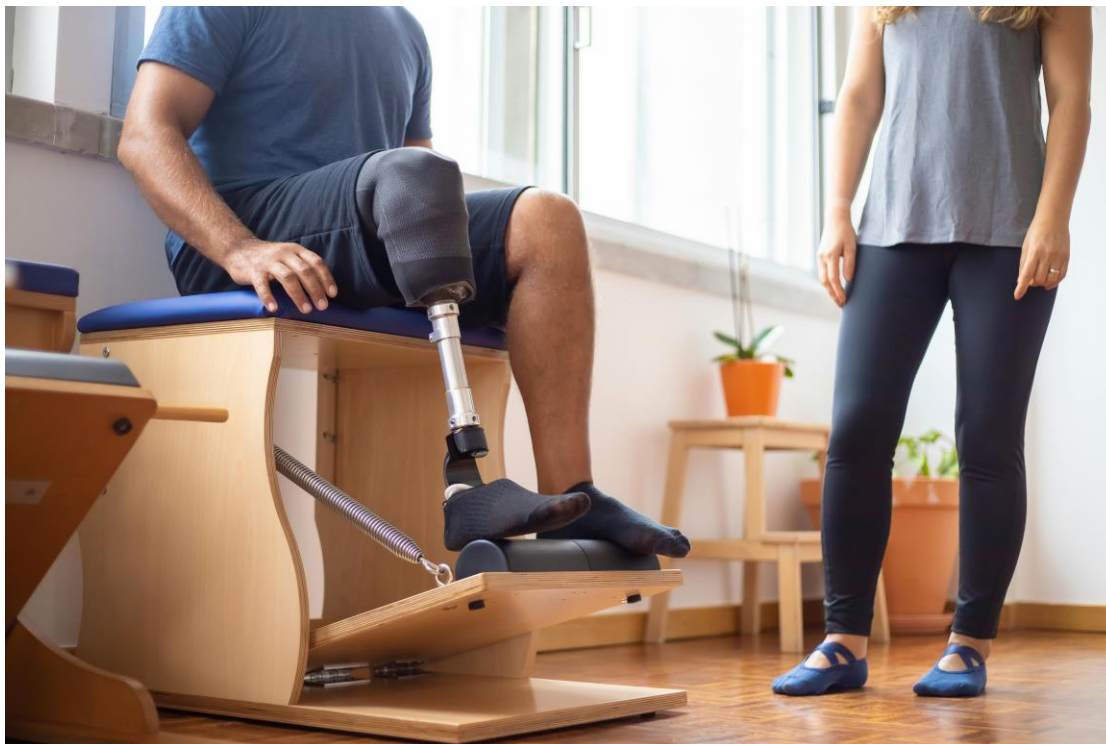
- bezpieczniejsze środowisko pracy prowadzi do większej produktywności, ponieważ pracownicy rzadziej są nieobecni z powodu urazów lub chorób i mogą bardziej skoncentrować się na swoich zadaniach;
- zapobieganie wypadkom i urazom w miejscu pracy za pomocą środków BHP obniża koszty opieki zdrowotnej, roszczeń odszkodowawczych pracowników oraz wydatki związane z absencją i przekwalifikowaniem;
- pracodawcy, którzy traktują BHP priorytetowo, budują pozytywną reputację odpowiedzialnych i troskliwych organizacji, przyciągając najlepszych pracowników i zdobywając zaufanie klientów oraz inwestorów;
- przestrzeganie przepisów BHP zapewnia zgodność z prawem, zmniejszając ryzyko grzywnien, kar i odpowiedzialności prawnej za ich nieprzestrzeganie;
- organizacje, które zapewniają bezpieczne i zdrowe środowisko pracy, doświadczają niższych wskaźników rotacji, ponieważ pracownicy są bardziej skłonni pozostać u pracodawców, którzy priorytetowo traktują ich bezpieczeństwo i dobrostan

5.5 ODSZKODOWANIA PRACOWNICZE

W Unii Europejskiej systemy odszkodowań pracowniczych różnią się w zależności od państwa członkowskiego, ponieważ każdy kraj ma własne ramy prawne i przepisy regulujące odszkodowania za urazy i choroby zawodowe. Oznacza to, że rodzaje urazów i chorób, a także kryteria uprawniające do odszkodowania, mogą się różnić w poszczególnych państwach członkowskich. Ponadto kwoty odszkodowań, okresy wypłacania świadczeń oraz procedury zgłaszania roszczeń, sposób oceny obrażeń i rozstrzygania sporów, mogą się różnić w zależności od krajowych przepisów i systemów zabezpieczenia społecznego. Należy pamiętać, że niektóre kraje polegają na funduszach publicznych w celu finansowania świadczeń odszkodowawczych dla pracowników,



podczas gdy inne wymagają od pracodawców wykupienia prywatnego ubezpieczenia lub wniesienia wkładu do programów samoubezpieczenia.



Zdjęcie 5.5: Odszkodowania pracownicze

Źródło: <https://www.pexels.com/pl-pl/>

Istnieją jednak pewne wspólne zasady i cele leżące u podstaw tych systemów:

- systemy odszkodowań pracowniczych są zwykle ustanawiane na mocy przepisów krajowych, które określają prawa i obowiązki pracodawców i pracowników w przypadku urazów lub chorób zawodowych;
- odszkodowania pracownicze często pokrywają koszty leczenia, koszty rehabilitacji, utracone zarobki (zarówno tymczasowe, jak i stałe), świadczenia z tytułu niepełnosprawności oraz renty rodzinne dla osób pozostających na utrzymaniu pracownika w przypadku śmiertelnych obrażeń lub chorób;
- w niektórych państwach członkowskich UE działają systemy, w ramach którym pracownicy są uprawnieni do odszkodowania niezależnie od tego, kto ponosi winę za uraz lub chorobę. Zasada ta ma na celu zapewnienie poszkodowanym pracownikom terminowego wsparcia bez konieczności prowadzenia długotrwałych batalii prawnych;



- świadczenia odszkodowawcze dla pracowników są zwykle finansowane ze składek pracodawców na programy ubezpieczeniowe lub fundusze zarządzane przez rząd. Pracodawcy mogą być zobowiązani do wykupienia ubezpieczenia od odszkodowań pracowniczych w celu pokrycia swojej odpowiedzialności;
- oprócz rekompensaty finansowej, systemy odszkodowań pracowniczych często zapewniają usługi rehabilitacyjne, takie jak fizykoterapia, by pomóc poszkodowanym pracownikom w powrocie do pracy lub dostosowaniu się do nowej sytuacji.

Korzyści dla pracowników

- Pokrycie kosztów medycznych związanych z urazem lub chorobą, w tym wizyt lekarskich, pobyków w szpitalu, operacji, leków i usług rehabilitacyjnych.
- Odszkodowanie za utracone zarobki w okresie rekonwalescencji (zazwyczaj równe odsetkowi regularnych zarobków pracownika).
- Płatności za tymczasową lub trwałą niepełnosprawność wynikającą z urazu lub choroby zawodowej.
- Dostęp do usług rehabilitacyjnych, które pomagają poszkodowanym pracownikom odzyskać sprawność fizyczną i wrócić do pracy.
- Świadomość istnienia siatki bezpieczeństwa zapewniająca pracownikom spokój ducha i pozwalająca im skupić się na powrocie do zdrowia, a nie na kwestiach finansowych czy związanych z pracą.

Korzyści dla pracodawców

- Ubezpieczenie od odszkodowań pracowniczych pomaga pracodawcom zarządzać ryzykiem finansowym związanym z urazami i chorobami zawodowymi, zapewniając przewidywalną strukturę kosztów obsługi takich incydentów.

5.6 PRAWA PRACOWNICZE

Prawa pracownicze w Unii Europejskiej mają na celu zapewnienie uczciwych, bezpiecznych i sprawiedliwych warunków pracy we wszystkich państwach członkowskich. Prawa te są zapisane w różnych dyrektywach i rozporządzeniach UE, które państwa członkowskie muszą włączyć do swoich przepisów krajowych. Poniżej zamieszczono przegląd najważniejszych praw pracowniczych w UE. Każdy pracownik w UE ma pewne minimalne prawa dotyczące: bezpieczeństwa i higieny pracy, ogólnych praw i obowiązków, miejsca pracy, sprzętu roboczego, szczególnych zagrożeń i pracowników



szczególnie narażonych na zagrożenia, równych szans dla kobiet i mężczyzn, równego traktowania w pracy, ciąży, urlopu macierzyńskiego i urlopu rodzicielskiego.



Zdjęcie 5.6: Prawa pracownicze

Źródło: <https://www.pexels.com/pl-pl/>

Przegląd wybranych praw

1. Ochrona nowych form zatrudnienia

Na przestrzeni lat Europa była świadkiem znaczących zmian na rynku pracy, w tym cyfryzacji i rozwoju nowych technologii oraz rosnącej elastyczności i fragmentacji pracy. Zmiany te doprowadziły do powstania nowych form zatrudnienia, w tym wzrostu zatrudnienia na stanowiskach tymczasowych i w niestandardowych miejscach pracy. Aby chronić wszystkich pracowników w UE i umocnić prawa najbardziej narażonych pracowników zatrudnionych na nietypowych umowach, europosłowie przyjęli w 2019 r. nowe przepisy wprowadzające minimalne prawa w zakresie warunków pracy.



2. Mobilność pracowników w UE

Przepisy UE dotyczące koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego państw członkowskich sprawiają, że ludzie mogą w pełni korzystać z prawa do przeprowadzki do innego kraju UE w celu podjęcia studiów, pracy lub osiedlenia się, otrzymując jednocześnie świadczenia socjalne i zdrowotne, do których są uprawnieni. Prawodawstwo UE obejmuje świadczenia chorobowe, urlop macierzyński/ojcowski, świadczenia rodzinne, zasiłki dla bezrobotnych oraz podobne świadczenia i jest obecnie poddawane przeglądowi.

3. Prawo do godziwej płacy i równego wynagrodzenia

W wielu krajach UE obowiązują ustawowe płace minimalne, by zapewnić wszystkim pracownikom podstawowy standard życia. Ponadto prawo UE nakazuje, by mężczyźni i kobiety otrzymywali równe wynagrodzenie za taką samą pracę.

4. Prawo do równowagi między życiem zawodowym a prywatnym

UE reguluje czas pracy, by zapewnić maksymalny czas pracy, przerwy na odpoczynek i coroczny urlop.

5. Prawo do niedyskryminacji

Równe traktowanie: dyrektywy UE zakazują dyskryminacji w miejscu pracy ze względu na płeć, rasę lub pochodzenie etniczne, religię lub światopogląd, niepełnosprawność, wiek lub orientację seksualną.

6. Prawo do zabezpieczenia społecznego i świadczeń

Koordynacja zabezpieczenia społecznego: przepisy zapewniają pracownikom przemieszczającym się w obrębie UE zachowanie praw do zabezpieczenia społecznego, w tym opieki zdrowotnej, zasiłków dla bezrobotnych i emerytury. UE chroni również przyszłych rodziców, zapewniając im prawa do urlopu macierzyńskiego, ojcowskiego i rodzicielskiego, by promować równowagę między życiem zawodowym a prywatnym rodziców.

7. Prawo do wolności zrzeszania się i rokowań zbiorowych

Pracownicy mają prawo wstępować do związków zawodowych i brać udział w negocjacjach zbiorowych. UE wspiera dialog społeczny między pracodawcami a organizacjami pracowników.



5.7 PRZEPISY DOTYCZĄCE PRYWATNOŚCI

Przepisy dotyczące ochrony prywatności w Unii Europejskiej są jednymi z najbardziej kompleksowych i rygorystycznych na świecie, a ich celem jest ochrona danych osobowych i prywatności osób fizycznych. Ogólne rozporządzenie UE o ochronie danych (RODO) reguluje sposób przetwarzania i przekazywania danych osobowych osób fizycznych w UE. RODO określa podstawowe prawa osób fizycznych w erze cyfrowej, obowiązki podmiotów przetwarzających dane, metody zapewniania zgodności z przepisami oraz sankcje dla podmiotów naruszających przepisy. Te wzmocnione prawa dają osobom fizycznym większą kontrolę nad ich danymi osobowymi poprzez:

- konieczność uzyskania wyraźnej zgody osoby fizycznej na przetwarzanie jej danych osobowych,
- łatwiejszy dostęp osoby, której dane dotyczą, do jej danych osobowych,
- prawo do sprostowania, usunięcia i „bycia zapomnianym”,
- prawo do sprzeciwu, w tym wobec wykorzystywania danych osobowych do celów „profilowania”,
- prawo do przenoszenia danych od jednego usługodawcy do drugiego,
- rozporządzenie nakłada również na administratorów (podmioty odpowiedzialne za przetwarzanie danych) obowiązek zapewnienia osobom fizycznym przejrzystych i łatwo dostępnych informacji na temat przetwarzania ich danych.

Unijne przepisy o ochronie prywatności chronią również prawa pracowników. RODO zapewnia kompleksowe ramy w zakresie powodów przetwarzania i ochrony danych osobowych:

- pracownicy muszą wyrazić jasną i wyraźną zgodę na przetwarzanie ich danych;
- przetwarzanie danych osobowych musi być niezbędne do wykonania umowy, takiej jak umowa o pracę;
- przetwarzanie musi być niezbędne do wypełnienia obowiązku prawnego, takiego jak sprawozdawczość podatkowa;
- przetwarzanie jest niezbędne do realizacji uzasadnionych interesów pracodawcy, pod warunkiem, że interesy te nie są nadrzędne w stosunku do praw i interesów pracowników;



- pracodawcy muszą informować pracowników o przetwarzaniu ich danych osobowych. Obejmuje to podanie szczegółowych informacji na temat celu przetwarzania danych, rodzajów gromadzonych danych osobowych, podstawy prawnej przetwarzania, odbiorców danych oraz okresu przechowywania danych;
- pracodawcy mogą gromadzić i przetwarzać tylko te dane osobowe, które są niezbędne do konkretnych, wyraźnych i uzasadnionych celów. Oznacza to unikanie gromadzenia nadmiernej ilości danych i wykorzystywanie ich wyłącznie do określonych celów;
- pracownicy mają prawo dostępu do swoich danych osobowych i uzyskania informacji o sposobie ich przetwarzania;
- pracownicy mogą żądać korekty wszelkich niedokładnych lub niekompletnych danych osobowych;
- pod pewnymi warunkami pracownicy mogą zażądać usunięcia swoich danych osobowych;
- pracodawcy muszą wdrożyć odpowiednie środki techniczne i organizacyjne w celu zapewnienia bezpieczeństwa danych osobowych. Obejmuje to ochronę danych przed nieuprawnionym dostępem, naruszeniem ochrony danych i innymi zagrożeniami bezpieczeństwa;
- w przypadku naruszenia danych osobowych pracowników, pracodawcy muszą powiadomić odpowiedni organ ochrony danych oraz pracowników, których dane dotyczą;
- pracodawcy muszą zachowywać ostrożność przy wdrażaniu środków monitorowania i nadzoru w miejscu pracy. Środki takie muszą być konieczne, proporcjonalne i przejrzyste;
- pracodawcy powinni stosować jasne zasady dotyczące dopuszczalnego korzystania z poczty elektronicznej i Internetu w pracy;
- dane dotyczące zdrowia są klasyfikowane jako szczególne, co oznacza, że wymagają wyższego poziomu ochrony.

Korzyści dla pracowników

- Możliwość uzyskania dostępu do swoich danych osobowych przechowywanych przez pracodawców, co zapewnia przejrzystość sposobu wykorzystywania informacji, które ich dotyczą.



- Możliwość zażądania korekty niedokładnych lub niekompletnych danych osobowych lub usunięcia swoich danych osobowych.
- Możliwość ograniczenia sposobu przetwarzania swoich danych w określonych okolicznościach.
- Konieczność wdrożenia przez pracodawców środków zapewniających poufność danych, by chronić pracowników przed naruszeniem ochrony danych i nieuprawnionym dostępem.
- Świadomość istnienia solidnych ram prawnych chroniących dane, dzięki czemu pracownicy mogą być spokojni o swoją prywatność w pracy.



Zdjęcie 5.7: Ochrona prywatności

Źródło: <https://www.pexels.com/pl-pl/>

Korzyści dla pracodawców

- Zaangażowanie w ochronę danych buduje zaufanie wśród pracowników, prowadząc do wzrostu zaufania do firmy.



- Zgodność z RODO pomaga uniknąć wysokich grzywien i konsekwencji prawnych związanych z naruszeniem ochrony danych i nieprzestrzeganiem przepisów.
- Przestrzeganie przepisów dotyczących prywatności zachęca do wdrażania ustrukturyzowanych i wydajnych systemów zarządzania danymi i rozwiewa niejasności między pracownikami a pracodawcami.

5.8 PRAWO GOSPODARCZE

Prawo gospodarcze w Unii Europejskiej obejmuje szeroki zakres przepisów i dyrektyw, które regulują działalność handlową w państwach członkowskich. Przepisy te mają na celu zapewnienie zharmonizowanych ram prawnych, promowanie uczciwej konkurencji, ochronę konsumentów i ułatwianie handlu transgranicznego. Przykłady prawa gospodarczego w UE to:

1. Prawo korporacyjne

UE posiada dyrektywy, które upraszczają proces zakładania i prowadzenia spółek w państwach członkowskich. Dyrektywy UE dotyczące prawa spółek obejmują takie aspekty, jak zakładanie spółek, fuzje, podziały i prawa akcjonariuszy.

2. Prawo antymonopolowe

Przepisy antymonopolowe: UE egzekwuje surowe przepisy antymonopolowe, by zapobiegać praktykom antykonkurencyjnym, takim jak kartele, nadużywanie dominującej pozycji rynkowej i fuzje, które mogłyby znacznie ograniczyć konkurencję.



Zdjęcie 5.8: Prawo Gospodarcze

Źródło: <https://www.pexels.com/pl-pl/>

3. Ochrona konsumentów

UE wprowadziła kompleksowe przepisy dotyczące ochrony konsumentów w celu zapewnienia ochrony praw konsumentów, obejmujące takie obszary jak nieuczciwe praktyki handlowe, bezpieczeństwo produktów i umowy konsumenckie, jasne wymogi informacyjne i prawo do odstąpienia od umowy w przypadku zakupów online.

4. Prawo ochrony środowiska

UE posiada solidne regulacje środowiskowe promujące zrównoważone praktyki biznesowe i ochronę środowiska, w tym:

- rejestrację, ocenę i autoryzację chemikaliów oraz ograniczenia w tym zakresie;
- wymogi dotyczące gospodarki odpadami w celu ochrony środowiska i zdrowia ludzkiego.

5. Prawo własności intelektualnej



UE zapewnia zharmonizowane ramy ochrony praw własności intelektualnej, w tym patentów, znaków towarowych i praw autorskich. Umożliwia również proces jednoczesnego składania wniosków patentowych w wielu krajach.

6. Prawo handlowe i celne

UE działa jako jednolity rynek, umożliwiając swobodny przepływ towarów, usług, kapitału i osób. Żadne cła nie są nakładane na towary przemieszczające się między państwami członkowskimi UE, a do towarów wprowadzanych do UE z państw trzecich zastosowanie mają wspólne taryfy zewnętrzne.

5.9 PRAWO MIESZKANIOWE

Zrozumienie kosztów i obowiązków związanych z wynajmem lub kupnem domu, kredytami hipotecznymi itp.

Zrozumienie przepisów i regulacji dotyczących mieszkalnictwa w Unii Europejskiej ma kluczowe znaczenie zarówno dla najemców, jak i nabywców. Przepisy te zapewniają uczciwe praktyki, chronią prawa najemców i właścicieli domów oraz utrzymują równowagę na rynku mieszkaniowym.

Wynajem domu

Najważniejszym kosztem wynajmu domu jest miesięczny czynsz. Ceny wynajmu różnią się znacznie w poszczególnych krajach i miastach UE. Duże miasta (zwykle stolicy lub popularne miejsca turystyczne takie jak Paryż, Berlin czy Amsterdam) mają wyższe czynsze w porównaniu z mniejszymi miejscowościami. Decydując się na wynajem, należy pamiętać o kaucji zabezpieczającej. Zazwyczaj jest to równowartość od jednego do trzech miesięcznych czynszów, zwracana po zakończeniu najmu, jeśli nie wystąpią żadne szkody ani zaległości czynszowe. Istnieją również rachunki za media, takie jak prąd, gaz, woda i Internet, za opłacanie których zwykle odpowiadają najemcy. W niektórych przypadkach opłaty te są wliczone w czynsz.

W przypadku wynajmu za pośrednictwem agencji nieruchomości, może być konieczne uiszczenie opłat agencyjnych, zwykle w wysokości miesięcznego czynszu lub odsetka rocznego czynszu.



Wynajmując dom lub mieszkanie, należy zadbać o podpisanie pisemnej umowy najmu określającej wysokość czynszu, czas trwania najmu oraz inne kwestie, takie jak odpowiedzialność za ubezpieczenie i rachunki, sposób rozwiązania umowy najmu itp.



Zdjęcie 5.9: Prawo Mieszkaniowe

Źródło: <https://www.pexels.com/pl-pl/>

Zakup domu

Najważniejszym kosztem jest cena zakupu nieruchomości. Zwykle zależy ona od lokalizacji, rodzaju nieruchomości i warunków rynkowych. Podobnie jak w przypadku wynajmu, w dużych miastach (zwykle stolicach lub popularnych miejscach turystycznych takich jak Paryż, Berlin, Warszawa czy Madryt) ceny są wyższe w porównaniu z mniejszymi miejscowościami. Przed zapłaceniem pełnej ceny kupujący jest zobowiązany do wpłacenia zaliczki. Zazwyczaj wynosi ona od 10% do 30% ceny nieruchomości, w zależności od wymagań pożyczkodawcy. Kolejną opłatą, którą należy wziąć pod uwagę, jest opłata notarialna. W wielu krajach UE do sformalizowania zakupu nieruchomości wymagany jest notariusz, a opłaty wahają się od 1% do 2% ceny nieruchomości. Należy również pamiętać o podatkach takich jak:

- opłata skarbowo/podatek od zakupu gruntów. Różni się w zależności od kraju, zwykle od 2% do 10% ceny nieruchomości;



- podatek od nieruchomości. Roczny podatek zależy od wartości nieruchomości.

Do obowiązków właściciela domu należą comiesięczne płatności rachunków, wszelkie konserwacje, naprawy i remonty oraz ubezpieczenie.

Wiele osób nie ma pieniędzy na zakup nieruchomości za gotówkę, korzystają więc z pożyczek lub kredytów hipotecznych.

Rodzaje kredytów hipotecznych:

Kredyty hipoteczne ze stałym oprocentowaniem – oprocentowanie pozostaje stałe przez określony czas, zapewniając stabilność miesięcznych płatności.

Kredyty hipoteczne ze zmiennym oprocentowaniem – oprocentowanie może zmieniać się w zależności od warunków rynkowych, potencjalnie prowadząc do wahań płatności.

Kredyty hipoteczne z odroczoną spłatą kapitału – kredytobiorcy przez określony czas spłacają tylko odsetki, a kapitał jest spłacany dopiero na końcu okresu kredytowania.

5.10 INNE UMOWY

Wynajem i dzierżawa, kaucje, czynsze, najem nieruchomości

Terminy „wynajem” i „dzierżawa” są często używane zamiennie, ale mają różne znaczenia i konsekwencje, zwłaszcza w kontekście nieruchomości w Unii Europejskiej. Wynajem i dzierżawa nieruchomości w UE wiążą się z różnymi ramami prawnymi i praktykami, których zrozumienie jest niezbędne zarówno dla najemców, jak i właścicieli. W przypadku wynajmu jest to zazwyczaj zobowiązanie krótkoterminowe, często miesięczne lub roczne. Oferuje ono większą elastyczność, a także jest mniej formalne. Z kolei dzierżawa jest zwykle dłuższym zobowiązaniem, obejmującym długoterminowe, często kilkuletnie umowy. Zapewnia obu stronom większą stabilność. Zazwyczaj jest to bardziej formalna instytucja – umowy dzierżawy są szczegółowe i określają szeroki zakres warunków i obowiązków.

Najważniejsze różnice

Wynajem:

- Zazwyczaj krótkoterminowy (np. miesięczny lub roczny).
- Bardziej elastyczny, łatwiejszy do wypowiedzenia lub odnowienia.



- Niższe zobowiązanie finansowe z góry; zazwyczaj niższe kaucje.
- Konserwacją i naprawami zazwyczaj zajmują się wynajmujący.
- Najemcy mają ograniczone możliwości modyfikacji nieruchomości.
- Zwykle podlega krajowym przepisom dotyczącym najmu, które chronią prawa najemców, takie jak środki kontroli czynszu, ochrona przed eksmisją i standardy konserwacji.



Zdjęcie 5.10: Inne umowy

Źródło: <https://www.pexels.com/pl-pl/>

Dzierżawa:

- Długoterminowa, często kilkuletnia.
- Mniej elastyczna, z ustalonymi warunkami, które trudniej zmienić.
- Większe zaangażowanie finansowe z góry, w tym często wyższe kaucje, a czasami czynsz z góry.



- Najemcy mogą być odpowiedzialni za więcej czynności konserwacyjnych i napraw, zwłaszcza w przypadku dzierżawy komercyjnej.
- Najemcy, zwłaszcza komercyjni, mogą mieć większą swobodę w zakresie modyfikacji nieruchomości, pod warunkiem uzyskania zgody wynajmującego.
- Umowy dzierżawy są często regulowane przez prawo umów, przy czym szczegółowe przepisy różnią się w zależności od kraju. Umowy dzierżawy komercyjnej mogą również wiązać się z dodatkowymi kwestiami regulacyjnymi, takimi jak przepisy dotyczące zagospodarowania przestrzennego i licencje biznesowe.



PODSUMOWANIE

Zapoznanie się z koncepcjami przedstawionymi w niniejszym podręczniku znacznie podnosi poziom znajomości zagadnień ekonomicznych czytelników, wyposażając ich w wiedzę i umiejętności potrzebne do poruszania się po złożoności współczesnej gospodarki. Znajomość zagadnień ekonomicznych umożliwia podejmowanie świadomych decyzji, czy to w zakresie finansów osobistych, wyborów zawodowych, czy zrozumienia szerszego otoczenia gospodarczego. Dzięki pełniejszemu zrozumieniu zasad ekonomicznych czytelnicy mogą lepiej zarządzać swoimi finansami, bronić swoich interesów i wносить znaczący wkład w dyskusje gospodarcze i debaty polityczne.

Podręcznik podzielony jest na pięć bloków, z których każdy koncentruje się na innym aspekcie wiedzy ekonomicznej. Każdy z bloków ma kluczowe znaczenie dla budowania kompleksowego zrozumienia ekonomii i stosowania tej wiedzy w życiu codziennym.

Blok 1, Makroekonomia, ma kluczowe znaczenie dla zrozumienia ogólnego obrazu gospodarki. Obejmuje PKB, inflację, kursy wymiany walut, politykę gospodarczą, dług publiczny oraz instytucje gospodarcze. Znajomość tych tematów pomaga zrozumieć, w jaki sposób polityka gospodarcza i wskaźniki wpływają na ogólne wyniki gospodarcze i dobrobyt osobisty. Na przykład, zrozumienie inflacji pozwala podejmować lepsze decyzje inwestycyjne i oszczędnościowe, podczas gdy wiedza na temat wzrostu PKB może stanowić podstawę rozwoju kariery i strategii biznesowych.

Blok 2, Mikroekonomia, koncentruje się na zachowaniu jednostek i firm. Obejmuje takie tematy, jak podaż i popyt, teoria konsumenta, teoria producenta, monopole i rynki pracy. Blok ten zapewnia wgląd w funkcjonowanie rynków i sposób podejmowania decyzji przez podmioty gospodarcze. Zrozumienie mikroekonomii jest niezbędne do dokonywania świadomych wyborów w życiu codziennym, od zakupu dóbr i usług po negocjowanie wynagrodzeń i zrozumienie trendów rynkowych.

Blok 3, Finanse, zajmuje się zarządzaniem finansami osobistymi i korporacyjnymi, w tym budżetowaniem, oszczędzaniem, zarządzaniem długiem, podatkami, ubezpieczeniami i planowaniem emerytalnym. Blok ten jest szczególnie ważny dla osiągnięcia stabilności finansowej i planowania przyszłości. Po opanowaniu tych koncepcji, czytelnicy będą mogli tworzyć efektywne budżety, mądrze zarządzać długami oraz planować emeryturę, zapewniając sobie długoterminowe bezpieczeństwo finansowe.

Blok 4, Biznes, koncentruje się na umiejętnościach potrzebnych do osiągnięcia sukcesu w biznesie i skutecznego zarządzania firmą. Tematy obejmują przedsiębiorczość, przywództwo, zarządzanie finansami, tworzenie sieci kontaktów, obsługę klienta i zarządzanie czasem. Blok ten ma kluczowe znaczenie dla początkujących przedsiębiorców i profesjonalistów biznesowych, zapewniając narzędzia potrzebne do



zakładania i rozwoju odnoszących sukcesy firm, kierowania zespołami i skutecznego zarządzania finansami biznesowymi.

Blok 5, Prawo pracy i umów, dotyczy prawnych aspektów zatrudnienia i działalności gospodarczej, w tym umów o pracę, rodzajów umów, przepisów dotyczących wynagrodzeń i czasu pracy, odszkodowań, przepisów dotyczących prywatności, prawa gospodarczego i prawa mieszkaniowego. Zrozumienie tych ram prawnych jest niezbędne do ochrony swoich praw w miejscu pracy i poruszania się po prawnym krajobrazie biznesu. Wiedza ta pomaga zrozumieć swoje obowiązki i uprawnienia, zapewniając zgodność z przepisami i wspierając uczciwe praktyki.

Podsumowując, każdy z bloków podręcznika odgrywa kluczową rolę w poprawie znajomości zagadnień ekonomicznych. Blok 1 poświęcony makroekonomii zapewnia fundamentalne zrozumienie całej gospodarki. Blok 2 dotyczący mikroekonomii oferuje wgląd w mechanizmy rynkowe i indywidualne podejmowanie decyzji. Blok 3 poświęcony finansom wyposaża czytelników w praktyczne umiejętności zarządzania finansami. Blok 4 poświęcony biznesowi prezentuje niezbędne narzędzia dla przedsiębiorczości i sukcesu w biznesie. Wreszcie blok 5 dotyczący prawa pracy i umów pozwala czytelnikom zrozumieć prawne aspekty zatrudnienia i biznesu.

Znajomość zagadnień ekonomicznych to kamień węgielny dobrobytu ekonomicznego, wpływający na różne aspekty codziennego życia. Pomaga podejmować świadome decyzje dotyczące wydatków, oszczędzania, inwestowania i zarządzania długiem. Osoby zaznajomione z zagadnieniami ekonomicznymi są lepiej przygotowane do planowania ważnych wydarzeń życiowych, takich jak zakup domu, finansowanie edukacji czy przejście na emeryturę. Potrafią również unikać typowych pułapek finansowych, takich jak nadmierne zadłużenie i niewystarczające oszczędności, dzięki czemu mają zapewnione większe bezpieczeństwo finansowe i spokój ducha.

Co więcej, znajomość zagadnień ekonomicznych umożliwia bardziej efektywne uczestnictwo w gospodarce, zarówno w roli konsumentów, jak i aktywnych obywateli. Sprzyja lepszemu zrozumieniu polityki gospodarczej i jej implikacji, umożliwiając angażowanie się w dyskusje polityczne i popieranie korzystnych zmian. W szybko zmieniającym się otoczeniu gospodarczym znajomość zagadnień ekonomicznych jest ważniejsza niż kiedykolwiek wcześniej, gdyż ułatwia dostosowanie się do nowych wyzwań i możliwości.

Podsumowując, dzięki zwiększeniu swojej znajomości zagadnień ekonomicznych za sprawą tego podręcznika, czytelnicy zdobędą cenne umiejętności i wiedzę, które będą przynosić im korzyści przez całe życie. Będą lepiej przygotowani do podejmowania trafnych decyzji finansowych, realizacji swoich celów ekonomicznych i wnoszenia wkładu w szerszą społeczność gospodarczą. Znajomość zagadnień ekonomicznych nie polega



tylko na zrozumieniu ekonomii; chodzi o umożliwienie jednostkom prowadzenia bardziej świadomego, bezpiecznego i dostatniego życia.

Celem projektu **Economy for Life** jest zapewnienie młodym ludziom podstawowego przeszkolenia ekonomicznego z wykorzystaniem różnych zasobów. Podręcznik to element podstawowy, ale zostanie uzupełniony o słowniczek, serię studiów przypadku, krótki przewodnik pozwalający śledzić proces uczenia się, a na koniec serię filmów. Wszystkie te materiały stanowią uzupełnienie podręcznika i można je znaleźć na stronie internetowej projektu: <https://economyforlife.eu>.



BIBLIOGRAFIA

WSTĘP

1. McCowage M. and Dwyer J., *Economic Literacy: What Is It and Why Is It Important?*, 2022
<https://www.rba.gov.au/publications/bulletin/2022/dec/economic-literacy-what-is-it-and-why-is-it-important.html>
2. Stambler L. G., *Literacies for the digital age to teach in the k-12 classroom*, Yale University, 2013
<https://pier.macmillan.yale.edu/sites/default/files/files/Global%20Youth%20in%20the%20Digital%20Age/13%20ECONOMIC%20LITERACY.pdf>

BLOK 1 - MAKROEKONOMIA

1. Blanchard O., Johnson D.R., *Macroeconomics*, 2013
<https://home.ufam.edu.br/andersonlfc/Macrol/Livro%20Macro.pdf> (20.05.2024)
2. Mensah J. Ricard S., *Sustainable development: Meaning, history, principles, pillars, and implications for human action: Literature review*, 2019
<https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/23311886.2019.1653531> (20.05.2024)
3. Nduonofit L., Emina W., *Globalization and Economic Development*, 2021
<https://nou.edu.ng/coursewarecontent/DES%20315%20Globalization%20and%20Economic%20Development.pdf> (20.05.2024)
4. Samuelson P., Nordhaus W., *Economics*, 2010
https://moodle.estgv.ipv.pt/201920/pluginfile.php/59329/mod_resource/content/1/samunord19.pdf (20.05.2024)
5. Unnamed Author, *Principles of Economics*, 2012
<https://sites.bu.edu/manove-ec101/files/2019/04/UMinnMicroeconomics.pdf> (20.05.2024)
6. World Commission on the Social Dimension of Globalization, International Labour Organisation, *A Fair Globalization: Creating Opportunities for All*, 2004
<https://webapps.ilo.org/public/english/wcsdg/docs/rep2.pdf> (20.05.2024)

Źródła danych ekonomicznych:

- https://www.oecd-ilibrary.org/economics/data/main-economic-indicators_mei-data-en
- https://commission.europa.eu/business-economy-euro/indicators-statistics_en
- https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/key-facts-and-figures/economy_en

BLOK 2 – MIKROEKONOMIA

1. Banton C. *Indifference Curves in Economics: What Do They Explain?*, 2024 Investopedia
<https://www.investopedia.com/terms/i/indifferencecurve.asp>



2. Byju's, Difference between total utility and marginal utility, <https://byjus.com/commerce/difference-between-total-utility-and-marginal-utility/>
3. Center for the advancement of digital scholarship, Chapter 7. Game Theory Applications, <https://kstatelibraries.pressbooks.pub/economicsoffoodandag/chapter/unknown-7/>
4. Esteban J., Marginal cost <https://www.palomar.edu/pages/jesteban/lesson-3/>
5. Friedman Stewart D., Christensen P., DeGroot J., Work and Life: The End of the Zero-Sum Game, 1998 Harvard Business Review, <https://hbr.org/1998/11/work-and-life-the-end-of-the-zero-sum-game>
6. Geeks for geeks, The Nash Equilibrium, 2023 <https://www.geeksforgeeks.org/nash-equilibrium/>
7. Hamermesh Daniel S., Handbook of Labor Economics, 1993 Michigan State University, <http://gesd.free.fr/hamermesh86.pdf>
8. Khan Academy, Lesson overview - Total utility and marginal utility, <https://www.khanacademy.org/economics-finance-domain/microeconomics/choices-opp-cost-tutorial/marginal-utility-tutorial/a/lesson-overview-total-utility-marginal-utility-and-utility-maximization>
9. Law J., A dictionary of business and management, 2009 Oxford University Press <https://www.oxfordreference.com/display/10.1093/acref/9780199234899.001.0001/acref-9780199234899-e-1451>
10. Levin J., Milgrom P., Producer theory, 2004 <https://web.stanford.edu/~jlewin/Econ%20202/Producer%20Theory.pdf>
11. Liberto D., Consumer Theory: Definition, Meaning, Objective, and Example, 2023 Investopedia <https://www.investopedia.com/terms/c/consumer-theory.asp>
12. Office for National Statistics UK, The Gini coefficient <https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/birthsdeathsandmarriages/families/methodologies/theginicoefficient>
13. Salish Sarah M., McClung S., Market Equilibrium, 2020 Inomics <https://inomics.com/terms/market-equilibrium-1431109>
14. Saporiti A., Notes on producer theory, 2011 [https://personalpages.manchester.ac.uk/staff/Alejandro.Saporiti/notes/Producer Theory.pdf](https://personalpages.manchester.ac.uk/staff/Alejandro.Saporiti/notes/Producer%20Theory.pdf)
15. Solum L., Legal Theory Lexicon: The Prisoners' Dilemma, adr toolbox, 2019 <https://www.adrtoolbox.com/2019/06/legal-theory-lexicon-the-prisoners-dilemma/>
16. Study Smarter, Gini coefficient, <https://www.studysmarter.co.uk/explanations/microeconomics/poverty-and-inequality/gini-coefficient/>



17. Study.com, Cyclical Unemployment | Definition, Causes & Examples, <https://study.com/learn/lesson/cyclical-unemployment-definition-examples.html>
18. Techmass, Production costs: what are they and why is it important to calculate them? <https://techmass.io/production-costs-what-are-they-and-why-is-it-important-to-calculate-them/>
19. Toppr, Application of Marginal Cost and Marginal Revenue <https://www.toppr.com/guides/business-mathematics-and-statistics/calculus/application-marginal-cost-marginal-revenue/>
20. Vitaletti, G., *The regulation of the oligopoly and monopoly*, <https://intentionalaccounting.com/improve-your-personal-finances-the-50-30-20-rule/>
21. Ware T., *What is marginal revenue?*, 2021 Barametrics <https://baremetrics.com/blog/what-is-marginal-revenue>

BLOK 3 – FINANSE

1. BBVA, *¿Qué es el ahorro y cómo ahorrar mejor en todas las etapas de la vida?*, 2024, <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-el-ahorro-y-como-ahorrar-mejor-con-estos-consejos/>
2. BBVA, *Qué es un presupuesto y cómo elaborar uno con base en objetivos y metas.*, 2024 <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-un-presupuesto-y-como-elaborar-uno-en-base-a-objetivos-y-metas/>
3. BBVA, *¿Qué son las inversiones financieras y qué tipos existen?*, 2024 <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-son-las-inversiones-financieras-y-que-tipos-existen/>
4. BBVA. *Cómo gestionar las deudas: herramientas i métodos para hacerlo correctamente*, 2023 <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/como-gestionar-las-deudas-herramientas-y-metodos-para-hacerlo-correctamente/>
5. BBVA. *¿Qué son los impuestos o tributos y qué tipos existen?*
<https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-son-los-impuestos-o-tributos-y-que-tipos-existen/>
6. BBVA. *Los seguros: cuántos tipos existen y cuánto cuestan.*
<https://www.bbva.com/es/salud-financiera/los-seguros-cuantos-tipos-existen-y-cuanto-cuestan/>
7. BBVA. *What are stocks and shares? How do they work? How did they arise historically?*
<https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-son-las-acciones-como-funcionan-y-cual-es-su-origen-historico/>
8. Blog y Glosario del Banco Santander. *¿Qué son los impuestos?*
<https://www.bancosantander.es/glosario/impuestos>
9. Callahan, M. *Improve Your Personal Finances – The 50/30/20 Rule.*, 2023
<https://intentionalaccounting.com/improve-your-personal-finances-the-50-30-20-rule/>



10. Cejalvo, A. *¿Qué es un seguro? ¿Qué tipos de seguros existen?*, 2024 <https://www.rankia.com/blog/mejores-seguros/2449635-que-seguro-tipos-seguros-existen>
11. CMF Comisión para el Mercado Financiero. *¿Qué es el Ahorro?* <https://www.cmfchile.cl/educa/621/w3-article-27547.html>
12. Coca, M. BBVA. *¿Qué es el interés y qué tipos de interés existen?*, 2023 <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-el-interes-y-que-tipos-de-interes-existen/>
13. Estrategias de inversión. *¿Qué es y cómo funciona la bolsa de valores?*, 2022 <https://www.estrategiasdeinversion.com/actualidad/noticias/bolsa-espana/que-es-y-como-functiona-la-bolsa-de-valores-n-578613>
14. Finect, C. *Libertad financiera: qué es y cómo conseguirla.*, 2023 https://www.finet.com/usuario/_Finect/articulos/como-alcanzar-libertad-financiera-pasos-conseguirla
15. Frankel, M. *What Is Compound Interest? The Motley Fool.*, 2023 <https://www.fool.com/terms/c/compound-interest/>
16. Geier, B. *11 Common Types of Investments and How They Work.* Smartasset., 2023 <https://smartasset.com/investing/types-of-investment>
17. IAD. *Qué es la libertad financiera y cómo se puede conseguir.* <https://www.join-iad.es/blog/libertad-financiera/>
18. Kagan, J., Stapleton, C., y Kvilhaug, S. *What Is Retirement Planning? Steps, Stages, and What to Consider.*, 2024 Investopedia: <https://www.investopedia.com/terms/r/retirement-planning.asp>
19. N26. *¿Qué es un plan de gestión de deudas y cómo funciona?*, 2023 <https://n26.com/es-es/blog/plan-gestion-deuda>
20. OECD. *Revenue Statistics 2023. Tax Revenue Buoyancy in OECD Countries.*, 2023 <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/revenue-statistics-2522770x.htm>
21. Picardo, E., Scott, G., Eichler, R. *Investing Explained: Types of Investments and How to Get Started*, 2024 <https://www.investopedia.com/terms/i/investing.asp>
22. WordReference. *Online Language Dictionaries.* 2020 <https://www.wordreference.com/definicion/presupuestar>
23. Your Europe. *El impuesto de sociedades en la UE.*, 2022 https://europa.eu/youreurope/business/taxation/business-tax/company-tax-eu/index_es.htm

BLOK 4 – BIZNES

1. Aleixandre, E. *Gestión de Recursos Humanos: una pieza clave.* 2021 <https://www.endalia.com/news/claves-gestion-recursos-humanos/>



2. Bengochea, D. *Atención al cliente: definición, tipos y factores clave*. 2024
<https://outvio.com/es/blog/servicio-atencion-cliente/>
3. Cyberclick. *¿Qué es marketing? Definición, ventajas y cómo funciona*. 2023
<https://www.cyberclick.es/marketing>
4. De Torres, A. *Uso de las tecnologías de la información en las empresas: ejemplos de principales TICs empleadas*. 2022
<https://www.esic.edu/rethink/management/principales-tecnologias-de-la-informacion-en-las-empresas-ejemplos-c>
5. Dublino, J. *8 Tips to Manage Your Time as a Small Business Owner*. 2024
<https://www.business.com/articles/time-management-tips-for-small-business-owners/>
6. EBC, Escuela Bancaria y Comercial. *El emprendimiento: ¿qué es y para qué sirve?*, 2023
<https://www.ebc.mx/ventana/emprendimiento-que-es-y-para-que-sirve/>
7. EUNCET Business School. *Dirección estratégica: qué es y cuáles son sus fases*.
<https://blog.euncet.com/direccion-estrategica-que-es-y-fases/>
8. Ferrovial. *¿Qué es el emprendimiento?* <https://www.ferrovial.com/es/recursos/definicion-de-emprendimiento/>
9. Indeed Editorial Team. *Importancia de la tecnología para empresas*. 2022
<https://www.indeed.com/orientacion-profesional/desarrollo-profesional/tecnologia-empresas>
10. Indeed Editorial Team. *What Is Networking in Business? (With Tips and Importance)*. 2023
<https://www.indeed.com/career-advice/career-development/networking-in-business>
11. Microsoft. *Global State of Customer Service*. 2024
https://clouddamcdnprodep.azureedge.net/gdc/gdcPiLLQw/original?ocid=mkto_email_EM582302A1LA1
12. Netsuite. *What is Financial Management for Businesses?* 2020
https://www.youtube.com/watch?v=AE3_8GGhX1c
13. Pandey, N. Emeritus. *What is Financial Management? Its Nature, Scope and Significance*. 2024
<https://emeritus.org/in/learn/what-is-financial-management/>
14. Perry, E. *What is networking and why is it so important?* 2023
<https://www.betterup.com/blog/networking>
15. Putnam, S. *10 tips for mastering time management at work*. 2024
<https://slack.com/intl/es-es/blog/productivity/time-management-tips-at-work>
16. Questionpro. *¿Qué es el servicio al cliente?* https://www.questionpro.com/es/servicio-al-cliente.html#factores_servicio_al_cliente
17. Responsabilidad Social Empresarial y Sustentabilidad. *Emprendimiento: qué es, definición, tipos, características y ejemplos*. 2024
<https://responsabilidadsocial.net/emprendimiento-que-es-definicion-tipos-caracteristicas-y-ejemplos/>



18. Rodrigues, N. *Qué es la dirección estratégica, para qué sirve, elementos y modelos*. 2024
<https://blog.hubspot.es/sales/direccion-estrategica-empresarial>
19. Salesforce. *¿Qué es un CRM?* <https://www.salesforce.com/mx/crm/>
20. Slack. *Inteligencia artificial en las empresas: ventajas y desafíos*. 2023 <https://slack.com/intl/es-es/blog/transformation/inteligencia-artificial-en-las-empresas>
21. Slack. *Gestión de recursos humanos: objetivos, ejemplos, tendencias*. 2023
<https://slack.com/intl/es-es/blog/productivity/gestion-de-recursos-humanos-objetivos-ejemplos-tendencias>
22. Strutner, S. *Financial Management Explained: Scope, Objectives & Importance*. 2023
<https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/financial-management/financial-management.shtml>
23. Universidad Francisco de Vitoria. *¿Qué es la gestión financiera?* <https://www.ufv.es/cetys/blog/que-es-la-gestion-financiera/>

BLOK 5 – PRAWO PRACY I UMÓW

1. Hardy, S.; Butler, M.. *European employment laws: a comparative guide*. Spiramus Press Ltd, 2016.
2. Hendrickx, F. *Protection of workers' personal data: General principles*, 2022 ILO
<https://webapps.ilo.org/static/english/intserv/working-papers/wp062/index.html>
3. Risak, M., et al. *Regulating the employment relationship in Europe: A guide to Recommendation No. 198*. ILO/ELLN, 2013.
<https://www.ilo.org/publications/regulating-employment-relationship-europe-guide-recommendation-no-198>
4. EuroDev, *Why Employment Contracts are Important in Europe?*, 2024
<https://www.eurodev.com/blog/employment-contracts-in-europe>
5. Eurofound, *Contract of employment*, European Industrial Relations Dictionary, 2019 Dublin
<https://www.eurofound.europa.eu/en/european-industrial-relations-dictionary/contract-employment>
6. Eurofound, *Minimum wage* <https://www.eurofound.europa.eu/en/topic/minimum-wage>
7. European Agency for Safety and Health at Work, *EU Strategic Framework on Health and Safety at Work 2021-2027* <https://osha.europa.eu/en/safety-and-health-legislation/eu-strategic-framework-health-and-safety-work-2021-2027>
8. European Commission, *EU Strategic Framework on Health and Safety at Work 2021-2027*
https://roadmaponcancer.eu/wp-content/uploads/2021/06/EU-OSH-StrategicFramework_2021-2027_1_EN_ACT_part1_v7_final.pdf
9. European Commission, *Rights at work* <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=82>
10. The Council of the EU and the European Council, *The general data protection regulation*, 2024
<https://www.consilium.europa.eu/en/policies/data-protection/data-protection-regulation/>



11. Your Europe, *Contract of Employment*, 2024
<https://www.gov.pl/web/your-europe/contract-of-employment>

<https://www.gov.pl/web/your-europe/contract-of-employment>

12. Your Europe, *Employment contracts*, 2024
https://europa.eu/youreurope/business/human-resources/employment-contracts/index_en.htm

https://europa.eu/youreurope/business/human-resources/employment-contracts/index_en.htm

13. Your Europe, *Terms of Employment*, 2024
https://europa.eu/youreurope/business/human-resources/employment-contracts/employment-terms/index_en.htm

https://europa.eu/youreurope/business/human-resources/employment-contracts/employment-terms/index_en.htm

SPIS INFOGRAFIK

Infografika 1. Wzrost produktu krajowego brutto	10
Infografika 2. Inflacja w Europie	11
Infografika 3. Krótkoterminowa stopa procentowa	14
Infografika 4. Kursy wymiany euro, 2013-2023	17
Infografika 5. Zmiana roczna rzeczywistego PKB w 2023 r. w porównaniu z 2022 r.	20
Infografika 6. Dług publiczny, 2022 oraz 2023	23
Infografika 7. Umowy handlowe UE 2023	25
Infografika 8. Bezrobocie wśród młodzieży w UE	27
Infografika 9. Średni zwrot z kapitału własnego (ROE) w sektorze metali i elektroniki w Europie Zachodniej w latach 2019-2023 z podziałem na branże	28
Infografika 10. Długoterminowe trendy w handlu, bezpośrednich inwestycjach zagranicznych, migracji i podróżach	30
Infografika 11. Koszty produkcji	50
Infografika 12. Przychód krańcowy i koszt krańcowy	52
Infografika 13. Użyteczność całkowita i krańcowa	53
Infografika 14. Współczynnik Giniego	56
Infografika 15. Zasada 50/30/20	71
Infografika 16. Ceny akcji Banco Santander na przestrzeni ostatnich 5 lat	74



SPIS TABEL

Tabela 1. Monopol i oligopol.....	48
Tabela 2. Równowaga Nasha	58
Tabela 3. Dylemat więźnia	58
Tabela 4. Rodzinny budżet miesięczny.....	65
Tabela 5. 52-tygodniowa reguła oszczędności.....	68
Tabela 6. Oprocentowanie proste i składane.....	86
Tabela 7. Częstotliwość naliczania odsetek.....	87



Dofinansowane przez
Unię Europejską

2023-1-ES02-KA210-YOU-000114522



**Co-funded by
the European Union**



Economy for Life © 2024 is licensed under CC BY-NC 4.0