SZKOŁA BRANŻOWA

KROK W BIZNES I ZARZĄDZANIE 2

PODRĘCZNIK DLA BRANŻOWEJ SZKOŁY PIERWSZEGO STOPNIA

ZBIGNIEW MAKIEŁA
TOMASZ RACHWAŁ

nowa era Twoje mocne strony

KROK W BIZNES I ZARZĄDZANIE

Podręcznik dopuszczony do użytku szkolnego przez ministra właściwego do spraw oświaty i wychowania i wpisany do wykazu podręczników przeznaczonych do kształcenia ogólnego do nauczania biznesu i zarządzania, na podstawie opinii rzeczoznawców:
prof. dr hab. Elżbiety Mączyńskiej-Ziemackiej, **prof. dr. hab. Adama Nogi**, **mgr Daniela Zycha**.

Etap edukacyjny: III
Typ szkoły: branżowa szkoła I stopnia
Rok dopuszczenia: 2024

Numer ewidencyjny w wykazie MEN: 1197/2/2024

Podręcznik został opracowany na podstawie *Krok w biznes i zarządzanie – program nauczania biznesu i zarządzania dla branżowej szkoły I stopnia* autorstwa Marka Niesłuchowskiego.

Nabyta przez Ciebie publikacja jest dziełem twórcy i wydawcy. Prosimy o przestrzeganie praw, jakie im przysługują. Zawartość publikacji możesz udostępnić nieodpłatnie osobom bliskim lub osobiście znanym, ale nie umieszczaj jej w internecie. Jeśli cytujesz jej fragmenty, to nie zmieniaj ich treści i koniecznie zaznacz, czyje to dzieło. Możesz skopiować część publikacji jedynie na własny użytek.

Szanujmy cudzą własność i prawo. Więcej na **www.legalnakultura.pl**

nowa era

© Copyright by Nowa Era Sp. z o.o. 2024
ISBN 978-83-267-4980-3

Konsultacja merytoryczna: dr hab. Katarzyna Sobiech-Grabka.

Autorzy: Tomasz Rachwał (rozdział I: temat 1; rozdział II: temat 4; rozdział III: tematy 1, 2; rozdział IV: tematy 2, 3), Zbigniew Makieła i Tomasz Rachwał (rozdział I: tematy 2–5; rozdział II: tematy 1–3; rozdział III: tematy 3–7; rozdział IV: tematy 1, 4–7).
Autor *Podsumowań*: Tomasz Rachwał. **Autorka *Sprawdź, czy potrafisz!*:** Meggie Zet.

Koordynacja prac i redakcja merytoryczna: Jan Janus, Dariusz Ortman.
Redakcja merytoryczna: Wojciech Jurga.
Redakcja językowa: Agnieszka Szymanowska-Pancer.
Współpraca redakcyjna: Aleksandra Kowalczyk-Pryczkowska.
Nadzór artystyczny: Kaia Pichler. **Opieka graficzna:** Maciej Galiński, Marcin Oleksak.
Projekt okładki: Maciej Galiński. **Projekt graficzny:** Marcin Kołacz, Sławomir Włodarczyk.
Opracowanie graficzne: Ewa Kaletyn, Laura Maziewska, Aleksandra Misiak.
Ilustracje: Elżbieta Buczkowska, Marta Długokęcka, Natalia Helman, Laura Maziewska, Paulina Podolska, Joanna Ptak, Wojciech Sendal, Ewa Sowulewska, Poszarpani Maciej Schimmelpfenig.
Mapy: Zespół Kartograficzny Nowa Era. **Fotoserwis:** Bogdan Wańkowicz.
Realizacja projektu graficznego: Ewa Pietras.

Wydawnictwo dołożyło wszelkich starań, aby odnaleźć posiadaczy praw autorskich do wszystkich utworów zamieszczonych w podręczniku. Pozostałe osoby prosimy o kontakt z Wydawnictwem.

Nowa Era Sp. z o.o.
Aleje Jerozolimskie 146 D, 02-305 Warszawa
www.nowaera.pl, e-mail: nowaera@nowaera.pl
Centrum Kontaktu: 58 721 48 00

Druk i oprawa: Techgraf, Łańcut

O czym jest podręcznik?

W podręczniku *Krok w biznes i zarządzanie 2* znajdziesz ważne i ciekawe informacje dotyczące rozwoju kompetencji przedsiębiorczych m.in. w zakresie inwestowania, oszczędzania, ubezpieczeń, a także rynku pracy i funkcjonowania przedsiębiorstw. Dzięki tym wiadomościom odpowiesz na wiele pytań związanych z przestrzenią społeczno-gospodarczą, w której żyjesz.

Czemu służą poszczególne elementy podręcznika?

Na tej lekcji:

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

Przykład

Przykłady typowych sytuacji rynkowych pomogą Ci zastosować zdobytą wiedzę w praktyce.

Wokół nas

Przykłady z codziennego życia umożliwią Ci lepsze zrozumienie zagadnień poruszanych w toku lekcji.

W praktyce

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

To Ci się przyda

Wyjaśnienia najważniejszych terminów ułatwią Ci zrozumienie treści i zdobycie praktycznych umiejętności.

Czy wiesz, że...

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

Studium przypadku

Analiza konkretnych sytuacji pomoże Ci kształcić umiejętności i stosować wiedzę zdobytą na lekcji.

W skrócie

Najważniejsze informacje z lekcji pomogą Ci szybko powtórzyć jej treść.

Ćwiczenia

Wykonanie **poleceń** zamieszczonych na końcu lekcji pozwoli Ci wykorzystać wiedzę w praktyce.

Podsumowanie

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

Sprawdź, czy potrafisz!

Zadania zamieszczone po każdym rozdziale pozwolą Ci sprawdzić poziom swojej wiedzy i kształconych umiejętności, a także ułatwią Ci przygotowanie do sprawdzianów.

Spis treści

I. Usługi finansowe i ubezpieczenia społeczne

1. Instytucje rynku finansowego 6
2. Usługi finansowe – konta, karty i lokaty..... 11
3. Usługi finansowe – kredyty i pożyczki 21
4. Ubezpieczenia majątkowe 29
5. Ubezpieczenia osobowe, społeczne i zdrowotne 37

Podsumowanie 43
Sprawdź, czy potrafisz! 44

II. Oszczędzanie i inwestowanie pieniędzy

1. Formy oszczędzania i inwestowania pieniędzy..... 46
2. Inwestowanie na giełdzie 53
3. Inwestowanie w fundusze 59
4. Pułapki czyhające na oszczędzających i inwestorów 64

Podsumowanie 71
Sprawdź, czy potrafisz! 72

III. Osoba przedsiębiorcza na rynku pracy

1. Planowanie własnej kariery zawodowej i ścieżki edukacyjnej 74
2. Ocena własnych kompetencji 83
3. Poszukiwanie pracy 88
4. Jak przygotować dokumenty aplikacyjne?..... 95
5. Rozmowa kwalifikacyjna 102
6. Zatrudnienie. Prawa i obowiązki pracownika oraz pracodawcy 107
7. Etyka w pracy i ochrona praw pracowniczych 113

Podsumowanie 118
Sprawdź, czy potrafisz! 120

IV. Przedsiębiorstwo

1. Zarządzanie przedsiębiorstwem 122
2. Pomysł na działalność gospodarczą 128
3. Koncepcja biznesu 134
4. Analiza otoczenia 142
5. Efekty finansowe działalności przedsiębiorstwa 149
6. Etyka w biznesie 153
7. Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw 158

Podsumowanie 161
Sprawdź, czy potrafisz! 162

Warsztat 163
Sprawdź, czy potrafisz! – klucz odpowiedzi 171
Słowniczek 173
Indeks 175

I. Usługi finansowe i ubezpieczenia społeczne

1. Instytucje rynku finansowego
2. Usługi finansowe – konta, karty i lokaty
3. Usługi finansowe – kredyty i pożyczki
4. Ubezpieczenia majątkowe
5. Ubezpieczenia osobowe, społeczne i zdrowotne

1. Instytucje rynku finansowego

Na tej lekcji:

- dowiesz się, jak można podzielić rynek finansowy według sektorów,
- poznasz najważniejsze instytucje rynku finansowego w Polsce,
- zrozumiesz znaczenie instytucji finansowych dla gospodarki, przedsiębiorstw i konsumentów.

Dziś trudno sobie wyobrazić racjonalne korzystanie z pieniędzy bez takich instytucji rynku finansowego, jak banki, zakłady ubezpieczeń czy fundusze emerytalne. Z usług części tych instytucji korzystamy na co dzień, z innymi stykamy się okazjonalnie lub w szczególnych sytuacjach, np. podczas zakupu samochodu lub gdy wpadniemy w kłopoty finansowe. Warto więc poznać instytucje finansowe i zrozumieć, jaki wpływ mają one na nasze życie.

Czym jest rynek finansowy?

Rynek finansowy to rynek, na którym przeprowadza się transakcje instrumentami finansowymi, czyli zobowiązaniami pieniężnymi jednych podmiotów wobec drugich. Dzieli się go na sektory. Są to obszary, w których działają podobne instytucje, np. banki są skupione w sektorze bankowym, a towarzystwa ubezpieczeniowe – w sektorze ubezpieczeniowym (zob. schemat na dole strony). Część instytucji funkcjonuje w kilku sektorach, stąd podział na:

- **instytucje sektorowe**, czyli działające w jednym sektorze,
- **instytucje międzysektorowe**, czyli funkcjonujące w wielu sektorach.

Nadzór nad całym rynkiem finansowym w Polsce sprawuje międzysektorowa instytucja rynku finansowego – **Komisja Nadzoru Finansowego (KNF)**.

WYBRANE INSTYTUCJE RYNKU FINANSOWEGO W POLSCE

Sektor	bankowy	kas spółdzielczych	niebankowych instytucji pożyczkowych
Wybrane instytucje sektorowe*	• bank centralny – Narodowy Bank Polski (NBP) • banki komercyjne • banki spółdzielcze • oddziały banków zagranicznych	• spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe (SKOK-i) • Krajowa Spółdzielcza Kasa Oszczędnościowo-Kredytowa (Kasa Krajowa)	• pozabankowe firmy pożyczkowe

Wybrane instytucje międzysektorowe	
	Bankowy Fundusz Gwarancyjny (BFG)
	Biuro Informacji Kredytowej (BIK)
	Komisja Nadzoru Finansowego (KNF)
	Rzecznik Finansowy (RF)

* Niektóre instytucje sektorowe mogą działać także w innych sektorach.

Międzysektorowe instytucje rynku finansowego

Dla konsumentów najważniejszymi instytucjami międzysektorowymi są Komisja Nadzoru Finansowego i Rzecznik Finansowy.

Komisja Nadzoru Finansowego realizuje swoje cele za pośrednictwem Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego (UKNF). Główne zadania KNF to:

- nadzór nad rynkiem finansowym w celu zapewnienia mu stabilności, bezpieczeństwa oraz przejrzystości, a także zaufania do niego i ochrony interesów jego uczestników,
- udział w przygotowywaniu aktów prawnych w zakresie nadzoru nad rynkiem finansowym, tworzenie przepisów wewnętrznych i wytycznych (rekomendacji) dotyczących działalności innych instytucji finansowych,
- podejmowanie działań mających na celu rozwój rynku finansowego oraz jego konkurencyjności,
- podejmowanie działań edukacyjnych i informacyjnych o funkcjonowaniu rynku,
- stwarzanie możliwości polubownego rozstrzygania sporów między uczestnikami rynku.

Głównym zadaniem **Rzecznika Finansowego (RF)** jest reprezentowanie interesów klientów instytucji finansowych, wobec których te instytucje stosowały nieuczciwe praktyki lub których prawa naruszyły. Zakres pomocy rzecznika jest szeroki: udziela on porad, interweniuje w instytucjach finansowych i prowadzi postępowania polubowne, a także udziela wsparcia w trakcie postępowań sądowych.

Inną ważną instytucją międzysektorową jest **Bankowy Fundusz Gwarancyjny (BFG)**. Jego głównym zadaniem jest zapewnianie zwrotu depozytów, czyli środków pieniężnych powierzonych przez klientów bankom lub SKOK-om na wypadek upadłości lub niewypłacalności tych instytucji. Więcej informacji na ten temat podano w następnej lekcji (→ s. 15).

Z kolei **Biuro Informacji Kredytowej (BIK)** gromadzi i udostępnia dane dotyczące historii kredytowej klientów banków, SKOK-ów i firm pożyczkowych, czyli klientów całego rynku kredytowego w Polsce. BIK ma ustawowe prawo przetwarzać dane stanowiące tajemnicę bankową, aby pomóc bankom, SKOK-om i firmom pożyczkowym w ocenie zdolności kredytowej ich klientów.

rynku kapitałowego	rynku ubezpieczeniowego	rynku emerytalnego	rynku usług płatniczych
• Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW) • domy maklerskie • emitenci akcji i obligacji • towarzystwa funduszy inwestycyjnych (TFI)	• zakłady (towarzystwa) ubezpieczeń • oddziały zagranicznych zakładów ubezpieczeń • Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny (UFG)	• fundusze emerytalne (dobrowolne, otwarte) zarządzane przez powszechne towarzystwa emerytalne (PTE)	• podmioty świadczące usługi płatnicze (instytucje płatnicze, biura usług płatniczych, w tym płatności mobilnych, np. BLIK) • operatorzy systemów płatniczych

Instytucje sektorowe rynku finansowego

Wśród najważniejszych instytucji sektorowych należy wymienić banki, SKOK-i, Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie z towarzystwami funduszy inwestycyjnych, zakłady ubezpieczeń, fundusze emerytalne oraz podmioty świadczące usługi płatnicze.

Banki

Banki to instytucje, które zajmują się m.in. przyjmowaniem depozytów, udzielaniem kredytów, prowadzeniem rachunków bankowych oraz wykonywaniem innych operacji. Wyróżnia się:

- banki komercyjne,
- banki spółdzielcze.

Banki komercyjne opierają swoją działalność na idei maksymalizacji zysku, a więc wszystkie ich działania mają na celu zwiększanie majątku właścicieli. Z kolei **banki spółdzielcze** skupiają się przede wszystkim na zaspokajaniu potrzeb swoich członków.

Rola banków w gospodarce jest duża. Trudno sobie bowiem wyobrazić funkcjonowanie przedsiębiorstw i życie ludzi bez usług bankowych, takich jak prowadzenie rachunków umożliwiających dokonywanie m.in. przelewów pieniężnych czy płatności kartą. Banki udzielają również pożyczek i kredytów, dzięki czemu osoby, które nie mają wystarczających zasobów finansowych, mogą np. kupić samochód czy mieszkanie. W ofercie banków jest także przechowywanie oszczędności.

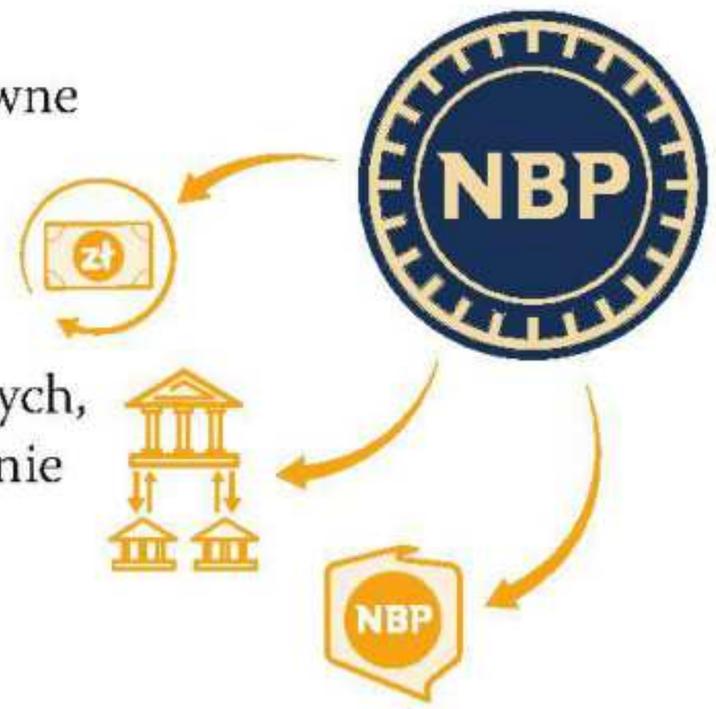
Wszystkie banki tworzą krajowy system bankowy. Najważniejszą rolę odgrywa w nim bank centralny. W Polsce jest nim **Narodowy Bank Polski (NBP)**.

Wokół nas

Narodowy Bank Polski

Narodowy Bank Polski jako bank centralny pełni trzy główne funkcje:

- **banku emisyjnego** – ma wyłączne prawo do emisji pieniądza i organizowania jego obiegu,
- **banku banków** – organizuje system rozliczeń pieniężnych, prowadzi bieżące rozrachunki międzybankowe i aktywnie uczestniczy w międzybankowym rynku pieniężnym,
- **centralnego banku państwa** – prowadzi rachunki instytucji publicznych (np. rachunek budżetu państwa) i przeprowadza rozliczenia pieniężne na tych rachunkach.



Podstawowym celem działalności NBP jest utrzymanie stabilnego poziomu cen w taki sposób, aby odpowiadał on założonemu celowi inflacyjnemu (od 2004 r. jest to 2,5% ± 1 p. proc.). Bank centralny realizuje go poprzez prowadzenie polityki pieniężnej, której założenia ustala Rada Polityki Pieniężnej (organ NBP).

NBP odgrywa bardzo ważną rolę w gospodarce rynkowej. Za pomocą narzędzi polityki pieniężnej dąży do realizacji celu inflacyjnego. Dzięki temu jest w stanie wpływać na aktywność gospodarczą przedsiębiorstw i gospodarstw domowych, m.in. zachęcając te podmioty do inwestowania. W ten sposób może się przyczyniać do wzrostu gospodarczego.

Czy wiesz, że...

Na polskim rynku finansowym funkcjonują również FinTechy (od ang. *Financial Technology*, wym. fajnanszel teknolodżi – 'technologie finansowe'). Są to innowacyjne przedsiębiorstwa łączące technologię z usługami finansowymi. Najczęściej oferują nowatorskie rozwiązania, m.in. w zakresie usług płatniczych (PayPal, Google Pay, Apple Pay), rachunków bankowych (Monese) czy kart płatniczych (Revolut). Z reguły swoje usługi oferują poprzez aplikacje mobilne. Jeśli w ramach swojej działalności w naszym kraju FinTechy chcą świadczyć tradycyjne usługi bankowe lub ubezpieczeniowe, muszą uzyskać stosowne zezwolenia na prowadzenie takiej działalności lub współpracować z tradycyjnymi instytucjami finansowymi.

Z usług instytucji finansowych należy korzystać bardzo rozważnie, aby nie wpaść w kłopoty finansowe. Dlatego nie należy zawierać umów, których treści i konsekwencji się nie rozumie.

Spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe

Spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe, czyli SKOK-i, zajmują się działalnością zbliżoną do bankowej. Jednak w odróżnieniu od banków komercyjnych są spółdzielczymi instytucjami finansowymi, co oznacza, że są własnością ich członków, czyli klientów. Członkowie SKOK-ów posiadają w nich udziały i dzielą pomiędzy siebie generowane zyski.

Chociaż SKOK-i mają mniejszy potencjał ekonomiczny niż banki, ich znaczenie dla członków jest bardzo duże. SKOK-i oferują bowiem swoim członkom usługi, które często są tańsze niż usługi bankowe. Coraz częściej też realizują usługi dla rolników oraz przedsiębiorstw, które są członkami SKOK-ów.

Poszczególne SKOK-i są zrzeszone w **Kasie Krajowej**, która we współpracy z KNF dba o stabilność finansową SKOK-ów.

Giełda papierów wartościowych

Giełda papierów wartościowych jest rynkiem, na którym inwestorzy mogą kupować i sprzedawać dopuszczone do obrotu instrumenty finansowe (np. akcje i obligacje). Robią to przy udziale licencjonowanych pośredników, czyli maklerów giełdowych. W Polsce jedyną tego rodzaju giełdą jest **Giełda Papierów Wartościowych (GPW)**, która ma swoją siedzibę w Warszawie.

Znaczenie giełd papierów wartościowych jest ogromne, ponieważ handel instrumentami finansowymi to w gospodarce rynkowej fundament obrotu kapitałem. To właśnie giełda umożliwia milionom inwestorów lokowanie kapitału. Indeksy giełdowe są istotne, ponieważ ułatwiają inwestorom podejmowanie decyzji o kupnie lub sprzedaży instrumentów finansowych. Wykorzystuje się je także do oceny sytuacji gospodarczej.

Towarzystwa funduszy inwestycyjnych

Ponieważ samodzielne inwestowanie na giełdzie w instrumenty finansowe jest dla wielu inwestorów trudne, mogą oni korzystać z usług **towarzystw funduszy inwestycyjnych (TFI)**. Te instytucje nie tylko tworzą fundusze inwestycyjne będące formą inwestowania zbiorowego, lecz także nimi zarządzają. Pieniądze zgromadzone od wielu inwestorów są inwestowane przez TFI w różnego rodzaju instrumenty finansowe, takie jak akcje czy obligacje, aby wypracowywały zysk.

Instytucje rynku ubezpieczeń

Wśród instytucji ubezpieczeniowych najważniejszą rolę z punktu widzenia przeciętnego człowieka i przedsiębiorstwa odgrywają **zakłady ubezpieczeniowe** (towarzystwa ubezpieczeniowe). Są to instytucje, które

w zamian za opłaconą przez ubezpieczającego składkę zobowiązują się wypłacić określone świadczenie pieniężne w razie zajścia zdarzenia przewidzianego w umowie. Ubezpieczyć można np. własne życie, dom czy wartościowe przedmioty. Niektóre ubezpieczenia (m.in. od odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych, zwane OC komunikacyjnym) są obowiązkowe.

Inną ważną instytucją rynku ubezpieczeniowego jest **Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny (UFG)**. Chroni on osoby poszkodowane, które nie mogą uzyskać pieniędzy (odszkodowania) za szkody powstałe nie z ich winy, gdy sprawca nie posiadał obowiązkowego ubezpieczenia (np. OC komunikacyjnego) lub jest nieznany. Fundusz zaspokaja także roszczenia osób uprawnionych w przypadku upadłości zakładu ubezpieczeń.

Fundusze emerytalne

Rynek emerytalny w Polsce tworzą m.in. fundusze emerytalne. Mają one różne formy i są zarządzane przez uprawnione to tego instytucje. Ich rolą jest gromadzenie środków pieniężnych i lokowanie tych środków, z zastrzeżeniem zapewnienia maksymalnego bezpieczeństwa oraz rentowności dokonywanych lokat, z przeznaczeniem na wypłatę członkom funduszu po osiągnięciu przez nich wieku emerytalnego. Są więc bardzo ważne dla przyszłych emerytów, ponieważ wysokość emerytury z obowiązkowego systemu emerytalnego (ZUS) będzie dużo niższa niż wysokość obecnych pensji.

Podmioty świadczące usługi płatnicze

W Polsce usługi płatnicze są świadczone nie tylko przez banki oraz SKOK-i, lecz także przez inne podmioty. Należą do nich **instytucje płatnicze** (np. PayU, Polskie ePłatności), **biura usług płatniczych** (prowadzące m.in. punkty kasowe przyjmujące opłaty za różnego rodzaju rachunki, np. media), a także **operatorzy systemów płatniczych** (np. Mastercard, Visa). Głównym zadaniem wszystkich tych instytucji jest umożliwianie dokonywania płatności między różnymi podmiotami gospodarczymi oraz przepływu środków pieniężnych na rynku krajowym i międzynarodowym.

W skrócie

- Rynek finansowy to rynek, na którym przeprowadza się transakcje instrumentami finansowymi. Dzieli się go na sektory, czyli obszary, w których działają podobne instytucje (np. banki w sektorze bankowym).
- Instytucje sektorowe (np. banki) działają w jednym sektorze, a instytucje międzysektorowe (np. KNF) – w wielu sektorach.
- Najważniejsze funkcje instytucji finansowych to:
  - udzielanie kredytów i finansowanie działalności gospodarczej,
  - ułatwianie płatności i przepływu środków pieniężnych,
  - gromadzenie kapitału,
  - racjonalne zarządzanie ryzykiem finansowym (przyczyniające się do stabilności gospodarki),
  - ochrona oszczędności i inwestycji.

Ćwiczenia

1. Przedstaw argumenty świadczące o tym, że instytucje nadzoru finansowego, takie jak KNF, są na rynku potrzebne.
2. Podaj przykłady sytuacji, w których przedsiębiorstwo korzysta z instytucji finansowych.
3. Oceń, na ile osobom w młodym wieku, uczącym się, są potrzebne instytucje ubezpieczeniowe.

2. Usługi finansowe – konta, karty i lokaty

Na tej lekcji:

- poznasz usługi finansowe oferowane przez banki i SKOK-i,
- dowiesz się, jak wybrać lokatę,
- nauczysz się bezpiecznie korzystać z bankowości elektronicznej.

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

Rodzaje usług oferowanych przez banki i SKOK-i

Wśród głównych usług oferowanych przez banki i SKOK-i wymienia się:

- prowadzenie rachunków,
- przyjmowanie depozytów,
- obsługiwanie kart płatniczych,
- udzielanie kredytów i pożyczek.

Najpopularniejszą usługą świadczoną przez banki i SKOK-i jest prowadzenie różnego rodzaju rachunków. Służą one do przechowywania i gromadzenia pieniędzy oraz do bezgotówkowych rozliczeń finansowych. Podstawowe rodzaje rachunków to:

- **rachunki oszczędnościowo-rozliczeniowe (ROR-y)**, **rachunki oszczędnościowe** (dla osób fizycznych),
- **rachunki rozliczeniowe** (dla przedsiębiorców),
- **oszczędnościowe lokaty terminowe**.

To Ci się przyda

Osoba fizyczna – w rozumieniu prawa każdy człowiek, który po urodzeniu nabywa zdolność prawną, czyli może korzystać z praw wynikających z prawa cywilnego i musi przestrzegać zapisanych w nim obowiązków.

W czerwcu 2023 r. w Polsce działało 30 banków komercyjnych, 492 banki spółdzielcze i 18 SKOK-ów. Oferowały swoje usługi w blisko 10,7 tys. placówek.

Rachunki oszczędnościowo-rozliczeniowe

Rachunki oszczędnościowo-rozliczeniowe, zwane kontami osobistymi, to rachunki *a vista* (łac. 'od ręki'). Ich właściciele w dowolnym momencie mogą na nie wpłacać środki i je wypłacać. Służą one do gromadzenia środków finansowych i dokonywania rozliczeń gotówkowych i bezgotówkowych, np. wykonywania przelewów, aby opłacić faktury za prąd czy gaz. Banki i SKOK-i w ramach ROR-ów często proponują klientom dodatkowe usługi, m.in. **limit debetowy**, czyli kwotę na rachunku, do której właściciel może się zadłużyć.

Środki zgromadzone na ROR-ach z reguły są nieoprocentowane. To powoduje, że przetrzymywanie na koncie większych kwot przez długi czas się nie opłaca. W związku z inflacją tracą one bowiem na wartości.

Dlatego część banków i SKOK-ów prowadzi też **rachunki oszczędnościowe** (konta oszczędnościowe). Zazwyczaj są one korzystniej oprocentowane i umożliwiają wypłatę środków w każdej chwili, bez utraty odsetek. Jednak częste wypłaty z takich kont wiążą się przeważnie z ponoszeniem dodatkowych opłat.

Banki i SKOK-i mają w swojej ofercie różne rodzaje kont dostosowanych do potrzeb określonych grup klientów. Przykłady takich kont zostały przedstawione w poniższej tabeli.

Karty płatnicze

Karta płatnicza to specjalna plastikowa karta z paskiem magnetycznym lub mikroprocesorem. Służy ona do płacenia za nabywane towary i usługi oraz pełni funkcję karty bankomatowej. Istnieje wiele rodzajów kart płatniczych. Najpowszechniej używa się kart debetowych oraz kredytowych.

- **Karty debetowe** są wydawane przez banki lub SKOK-i i przypisane do rachunku właściciela karty. Można nimi płacić za produkty oraz wypłacać gotówkę z bankomatu do wysokości środków zgromadzonych na koncie powiększonej o dopuszczalny debet.
- **Karty kredytowe** są wydawane przez banki, SKOK-i lub inne organizacje, np. sieci handlowe. Nie muszą być powiązane z rachunkiem właściciela karty. Można nimi płacić do wysokości kredytu przyznanego posiadaczowi karty.

Czy wiesz, że...

Popularność zyskują wirtualne karty płatnicze. Wyróżnia się dwa ich rodzaje. Pierwszy z nich stanowią cyfrowe kopie kart plastikowych aktywowane przez wprowadzenie danych karty fizycznej do aplikacji na smartfonie. Drugi to karty wirtualne, które nie posiadają fizycznych odpowiedników i nie muszą być powiązane z kontem bankowym właściciela karty.

Konta dla klientów indywidualnych		
standardowe	**studenckie**	**młodzieżowe**
• Są przeznaczone dla osób, które chcą korzystać jedynie z podstawowych usług. • Nie trzeba spełniać żadnych szczególnych warunków, żeby je założyć. • Prowadzenie i utrzymanie konta zazwyczaj wymaga stałych miesięcznych wpływów.	• Są przeznaczone dla studentów. • Prowadzenie konta jest zazwyczaj bezpłatne. • Nie wymagają regularnych wpłat. • Z reguły zapewniają dostęp tylko do podstawowych usług. • Banki lub SKOK-i często oferują bonusy, np. w postaci zniżek w wybranych sklepach (przy płatności kartą studencką).	• Są przeznaczone dla osób niepełnoletnich (13–18 lat). • Do założenia konta jest potrzebna zgoda rodziców lub prawnych opiekunów. • Prowadzenie konta na ogół jest bezpłatne. • Korzystanie ze środków zgromadzonych na tych kontach może być ograniczone.
VIP	**walutowe**	**oszczędnościowe**
• Są przeznaczone dla najzamożniejszych klientów. • Za prowadzenie są pobierane wysokie opłaty lub są prowadzone bezpłatnie przy określonych wpływach. • Klienci posiadający konto VIP mogą liczyć na preferencyjne oprocentowanie i warunki kredytowe. • Właściciele kont otrzymują dodatkowe przywileje, takie jak odrębna infolinia, z której mogą korzystać, czy osobisty doradca.	• Są przeznaczone dla osób, które potrzebują zarządzać swoimi środkami w innych walutach (np. euro, dolarach, frankach). • Założenie i prowadzenie konta zazwyczaj jest bezpłatne, ale może ono wymagać spełnienia określonych warunków. • Ten rodzaj konta osobistego umożliwia przeprowadzanie transakcji międzynarodowych (np. przelewów do innego kraju w walucie innej niż złoty). Często istnieje możliwość dodania do konta karty walutowej.	• Łączą w sobie cechy ROR-ów i oszczędnościowych lokat terminowych (dają w miarę swobodny dostęp do zgromadzonych pieniędzy i zapewniają ich oprocentowanie). • Założenie oraz prowadzenie konta zazwyczaj jest bezpłatne. • Zbyt częste dokonywanie transakcji (np. wypłata gotówki lub przelewy więcej niż raz w miesiącu) wiąże się z ponoszeniem dodatkowych opłat, zgodnie z tabelą opłat i prowizji banku lub SKOK-u.

Przykład

Wybór konta bankowego

Gdy Wiktor skończył 18 lat, jego rodzice uznali, że powinien mieć własne konto bankowe. Do tej pory chłopiec korzystał ze wspólnego konta z rodzicami. Na to konto rodzice wpłacali pieniądze, a Wiktor mógł dokonywać transakcji za pomocą karty płatniczej maksymalnie do 300 zł w miesiącu. Rodzice stwierdzili, że najwyższa pora, aby syn zaczął sam zarządzać swoimi pieniędzmi. Wiktor postanowił przejrzeć różne oferty banków i wyselekcjonować najciekawsze. Miał jednak problem z wyborem, dlatego poprosił o pomoc rodziców. Przedstawił im trzy oferty*.

Warunki prowadzenia konta	Konto A	Konto B	Konto C
Opłata za założenie konta	0 zł	0 zł	0 zł
Opłata za prowadzenie konta (pobierana co miesiąc)	0 zł*/5 zł * Pod warunkiem wykonania transakcji bezgotówkowych kartą lub BLIKIEM na minimum 500 zł.	0 zł*/8 zł * Pod warunkiem wykonania transakcji bezgotówkowych kartą lub BLIKIEM na minimum 800 zł.	0 zł*/6 zł * Pod warunkiem wpływu wynagrodzenia.
Opłata za założenie karty i jej obsługę (pobierana co miesiąc)	• 0 zł – wydanie karty • 0 zł*/7 zł * Pod warunkiem wykonania co najmniej 5 transakcji bezgotówkowych kartą lub BLIKIEM.	• 0 zł – wydanie karty • 0 zł*/8 zł * Pod warunkiem wykonania co najmniej 3 transakcji bezgotówkowych kartą lub BLIKIEM.	• 0 zł – wydanie karty • 0 zł – obsługa karty
Opłaty za korzystanie z bankomatów (dotyczą pojedynczych transakcji, są sumowane i pobierane w okresie rozliczeniowym – w miesiącu)	• 0 zł – wypłata i wpłata gotówki BLIKIEM w bankomatach sieci tego banku oraz bankomatach spoza banku • 0 zł – wypłata i wpłata gotówki w bankomatach banku za pomocą karty • 15 zł – wpłata i wypłata w bankomatach spoza banku za pomocą karty (w kraju)	• 0 zł – wypłata i wpłata gotówki w bankomatach sieci tego banku oraz bankomatach spoza banku (BLIKIEM i kartą)	• 0 zł – wypłata i wpłata gotówki BLIKIEM lub kartą w bankomatach sieci tego banku • 5 zł – wpłata i wypłata gotówki BLIKIEM w bankomatach spoza sieci banku • 10 zł – wpłata i wypłata kartą w bankomatach spoza sieci banku
Opłata za standardowe operacje bankowe	• 0 zł – wpłata i wypłata gotówki w oddziale • 0 zł*/10 zł – realizacja przelewu • 0 zł – aktywacja bankowości elektronicznej * Gdy przelew jest zlecony *online*.	• 0 zł – wpłata i wypłata gotówki w oddziale • 0 zł*/10 zł – realizacja przelewu * Gdy przelew jest realizowany za pośrednictwem bankowości elektronicznej.	• 0 zł – wypłata i wpłata gotówki • 0 zł*/5 zł • 0 zł – aktywacja bankowości elektronicznej * Gdy przelew jest zlecony *online*.

* Podane wartości opłat są przykładowe (średnia wartość z ofert banków). Rzeczywiste kwoty są zamieszczone w tabeli opłat i prowizji poszczególnych banków i mogą ulegać zmianie w czasie.

ciąg dalszy przykładu → s. 14

początek przykładu → s. 13

Rodzice Wiktora postanowili wskazać synowi kilka ważnych aspektów wyszukanych ofert:

- Konto A może się najbardziej opłacać, mimo że Wiktor nie spełnia wymogów darmowej obsługi konta. Obecnie jego jedynym dochodem jest bowiem kieszonkowe w kwocie 400 zł. Nie jest on zatem w stanie dokonać transakcji na kwoty, które są zapisane w tabeli opłat i prowizji.
- W kolejnym kroku rodzice wskazali, aby syn zastanowił się nad wyborem karty. W tym przypadku wydanie karty jest darmowe we wszystkich analizowanych kontach, ale zróżnicowane są opłaty za jej obsługę. Najatrakcyjniejsze pod tym względem jest konto C. Jednak Wiktor nie będzie miał problemów ze spełnieniem warunków wyłączających opłaty za obsługę karty w pozostałych kontach. Z tego względu uznał, że opłaty za wydanie i obsługę karty nie wpłyną na wybór konta.

- Najkorzystniejszą ofertę w zakresie korzystania z bankomatów mają konta B i A. Ojciec Wiktora zauważył, że syn na co dzień korzysta z BLIKA. Stwierdził więc, że przy ostatecznym wyborze należy wziąć pod uwagę tylko te dwa konta. Tylko one pozwalają bowiem uniknąć opłat.
- Mama Wiktora przeanalizowała opłaty za standardowe operacje bankowe. Zwróciła uwagę, że jeżeli Wiktor przy zlecaniu przelewów będzie korzystał z bankowości elektronicznej, to uniknie opłat w przypadku wszystkich trzech kont. Brak opłat dotyczy też wpłat i wypłat gotówki w oddziałach banku.

Rodzice zasugerowali, aby przed ostatecznym wyborem konta ustalić średni koszt jego obsługi w skali miesięcznej i rocznej. Wiktor zebrał więc niezbędne informacje i stworzył poniższą tabelę. Po jej analizie wybrał konto A.

Miesięczne średnie koszty i średni roczny koszt konta

Rodzaj opłaty	Konto A	Konto B	Konto C
Obsługa konta	5 zł	8 zł	6 zł
Karta	0 zł	0 zł	0 zł
Bankomaty	0 zł	0 zł	0 zł
Standardowe operacje bankowe	0 zł	0 zł	0 zł
Miesięczny koszt konta	5 zł	8 zł	6 zł
Roczny koszt konta	60 zł	96 zł	72 zł

? Wyjaśnij, czym będziesz się kierować przy wyborze konta osobistego w banku lub SKOK-u.

Oszczędnościowe lokaty terminowe

Oszczędnościowe lokaty terminowe to środki finansowe powierzone przez klienta bankowi lub SKOK-owi na określony czas, np. na miesiąc lub rok. Po upływie terminu zadeklarowanego w umowie klient otrzymuje wpłacone środki finansowe wraz z odsetkami. Wysokość otrzymanej kwoty zależy od wysokości oprocentowania lokat oraz częstotliwości **kapitalizowania odsetek**.

Istnieje wiele rodzajów oszczędnościowych lokat terminowych. Charakterystykę kilku z nich przedstawiono poniżej.

To Ci się przyda

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

Gwarancje depozytów

Depozyty to środki finansowe, które zostały zdeponowane (pozostawione) przez klientów w bankach lub SKOK-ach jako wkłady i lokaty. Podlegają one gwarancji, czyli w tym wypadku zobowiązaniu państwa do tego, że w sytuacji upadłości banku lub SKOK-u jego klientom zostaną wypłacone zgromadzone w nich depozyty.

W Polsce depozyty klientów są chronione na mocy prawa, a obowiązkowym systemem gwarantowania depozytów zajmuje się **Bankowy Fundusz Gwarancyjny (BFG)**. Zapewnia on zwrot depozytów klientom banków i SKOK-ów, które są objęte tym systemem.

W naszym kraju obowiązują następujące zasady dotyczące gwarancji depozytów:

- maksymalna kwota gwarancji to **równowartość 100 tys. euro** na depozytariusza w jednym banku lub SKOK-u (wyjątkowo może być podniesiona do 200 tys. euro),
- gwarancja dotyczy wszystkich środków zdeponowanych na rachunkach,
- w przypadku upadłości banku lub SKOK-u BFG ma obowiązek wypłacenia odszkodowania depozytariuszom objętym gwarancją w terminie nieprzekraczającym 7 dni roboczych od dnia wystąpienia do sądu z wnioskiem o ogłoszenie upadłości.

Warto zauważyć, że gwarancją nie są objęte niektóre specjalistyczne depozyty, takie jak depozyty instytucji finansowych, depozyty Skarbu Państwa, depozyty samorządów terytorialnych oraz niektórych innych podmiotów.

Charakterystyka wybranych rodzajów oszczędnościowych lokat terminowych

Terminowe lokaty oszczędnościowe (lokaty tradycyjne)	• Są zakładane na określony czas, najczęściej z kapitalizacją odsetek po upływie okresu umowy lub z roczną kapitalizacją w przypadku dłuższych umów. • W razie wycofania wkładu przed upływem określonego w umowie terminu następuje utrata części lub całości odsetek.
Lokaty rentierskie	• Zazwyczaj to lokaty długoterminowe (okres umowy jest dłuższy niż rok). • Odsetki od depozytu nie są kapitalizowane, lecz wypłacane właścicielowi lokaty lub wskazanej przez niego osobie (rentierowi) w ustalonych odstępach czasu (np. co miesiąc).
Lokaty progresywne (lokaty dynamiczne)	• Oprocentowanie rośnie z każdym miesiącem przetrzymywania środków w banku lub SKOK-u. • Istnieje możliwość wycofania wkładu w dowolnym momencie wraz z należnymi odsetkami, proporcjonalnymi do okresu utrzymania lokaty. • Największe korzyści z tej lokaty klient osiąga wtedy, kiedy zostawi na niej swoje środki do końca trwania umowy.

W praktyce

Jak wybrać najlepszą lokatę?

1 Okres trwania lokaty	• Określ, na jaki czas chcesz powierzyć bankowi swoje oszczędności. Pamiętaj, że długość trwania lokaty może wpływać na wielkość jej oprocentowania (w niektórych przypadkach jest ono wyższe dla lokat o dłuższych terminach). • Zastanów się, czy możesz pozostawić w banku lokatę na ten czas. Jeśli wcześniej ją zlikwidujesz, stracisz część lub całość odsetek.
2 Wysokość kwoty lokaty	• Sprawdź wysokość minimalnej kwoty potrzebnej do założenia lokaty (zazwyczaj wynosi ona kilkaset złotych) oraz maksymalnej kwoty, którą można wpłacić na lokatę.
3 Wysokość oprocentowania	• Musisz wiedzieć, że nominalna stopa procentowa (inaczej: stopa rynkowa) to wartość procentowa, która określa kwotę odsetek wypłaconych klientowi za środki zdeponowane na lokacie. Jest to stosunek pomiędzy odsetkami naliczonymi a kwotą zdeponowaną i stanowi dochód klienta z inwestycji w formie lokaty. • Pamiętaj, że banki i SKOK-i zazwyczaj podają oprocentowanie w stosunku rocznym (zatem trzeba je odnieść proporcjonalnie do czasu trwania lokaty). • Pamiętaj jednak, że tak naprawdę ważna jest realna stopa procentowa, czyli stopa procentowa, która została skorygowana o aktualną stopę inflacji. Oznacza to, że realna stopa procentowa uwzględnia spadek siły nabywczej pieniądza z powodu inflacji.
4 Lokaty internetowe	• Zwróć uwagę na lokaty internetowe (e-lokaty), ponieważ charakteryzują się one dodatkowymi przywilejami w stosunku do tradycyjnych lokat (np. wyższym oprocentowaniem).
5 Rodzaj oprocentowania	• Zauważ, że lokata może mieć oprocentowanie stałe (obowiązujące przez cały okres jej trwania) lub zmienne (może się ono zmieniać, niekiedy na niekorzyść). • Oprocentowanie lokaty zależy m.in. od stóp procentowych NBP. Jeśli oczekujesz, że stopy procentowe będą rosły, to wybierz oprocentowanie zmienne. Jeżeli chcesz mieć pewność przyszłej kwoty odsetek, wybierz oprocentowanie stałe.
6 Częstotliwość kapitalizacji odsetek	• Sprawdź, jak często są kapitalizowane odsetki. Im częściej, tym lepiej, ponieważ istnieje więcej okresów ich naliczania. • Liczy się również sposób kapitalizacji. Może to być procent prosty i składany. Pierwszy z nich polega na wypłacie odsetek od kwoty zdeponowanej na początku (od kapitału początkowego), po okresie kapitalizacji (np. po roku). Drugi polega na doliczeniu odsetek (od zdeponowanej kwoty) po okresie kapitalizacji do kapitału początkowego. Uzyskana w ten sposób kwota stanowi podstawę, od której kolejny raz naliczane są odsetki.
7 Opodatkowanie zysku	• Pamiętaj, że zysk z lokaty zostanie obciążony podatkiem od zysków kapitałowych wynoszącym 19%. Zostanie on pobrany w chwili wypłaty odsetek za zdeponowane oszczędności.
8 Dodatkowe warunki	• Dowiedz się, czy aby założyć lokatę, nie musisz mieć także konta osobistego lub wykupić innego produktu w tym samym banku. • Zapoznaj się też z warunkami przedterminowego zerwania umowy (np. sprawdź, czy oprócz utraty całości lub części odsetek nie grozi ono karą).

Przykład

Analiza wyboru lokaty

Rodzice Tomka przez kilka lat oszczędzali na dalszą edukację syna. Gdy Tomek skończył szkołę branżową, otrzymał od swoich rodziców 40 tys. zł. Chłopiec planował dalej się uczyć, ale nie zamierzał korzystać z tych środków. Dlatego szukał bezpiecznego sposobu na przechowanie ich w banku. W tym celu przeanalizował trzy różne oferty lokat bankowych.

Lokata A	Lokata B	Lokata C
• Okres trwania: 12 miesięcy • Zakres kwoty: 1–20 tys. zł • Kapitalizacja odsetek: na koniec okresu • Oprocentowanie: zmienne (promocyjne 12% w skali roku na 3 miesiące, po upływie tego czasu 3%)	• Okres trwania: 12 miesięcy • Zakres kwoty: 1–50 tys. zł • Kapitalizacja odsetek: kwartalna (odsetki dopisywane do zdeponowanej kwoty) • Oprocentowanie: stałe, 4% w skali roku	• Okres trwania: 12 miesięcy • Zakres kwoty: 1–50 tys. zł • Kapitalizacja odsetek: miesięczna (odsetki dopisywane do zdeponowanej kwoty) • Oprocentowanie: stałe, 4% w skali roku

Tomek na początku sprawdził, jakie kwoty można wpłacić na lokaty. Ponieważ chciał zdeponować na lokacie 40 tys. zł, okazało się, że może skorzystać jedynie z dwóch ofert. Porównując lokaty B i C, zauważył, że mają one identyczne oprocentowanie. Z kolei ojciec Tomka zwrócił uwagę na to, że te dwie oferty różnią się sposobem kapitalizacji, choć okres trwania obu lokat jest ten sam. Postanowili więc obliczyć zysk z obu lokat. W tym celu wykorzystali jeden z internetowych kalkulatorów lokat. Otrzymali następujące wyniki (z uwzględnieniem podatku od zysków kapitałowych):

lokata B – 1315,57 zł **lokata C – 1320,03 zł**

Mama Tomka zauważyła, że Tomek może też wybrać dwie lokaty, jeżeli uzna, że mu się to opłaca. Wskazała, że mógłby wpłacić 20 tys. zł na lokatę A, a drugą połowę na lokatę C. Postanowiła więc dokonać wraz z Tomkiem obliczeń. Wyniki były następujące (przy założeniu zdeponowania 20 tys. zł):

lokata A – 850,5 zł **lokata B – 657,78 zł** **lokata C – 660,01 zł**

Tomkowi najbardziej opłaca się wybrać jednocześnie lokaty A i C – łączny zysk wyniesie bowiem 1510,51 zł. W porównaniu z sytuacją, w której całość oszczędności wpłaciłby na lokatę C, Tomek zyskuje 190,48 zł. Należy pamiętać, że w przykładzie pominięto inflację, dlatego uzyskane wartości realnie byłyby pomniejszone o stopę inflacji.

Bankowość elektroniczna

W ostatnim czasie dynamicznie rozwija się w Polsce bankowość elektroniczna. Jest to rodzaj usługi świadczonej przez bank lub SKOK, polegającej na możliwości zarządzania rachunkiem m.in. za pomocą specjalnej aplikacji telefonicznej lub strony internetowej. Pozwala to na łatwe sprawdzanie stanu konta i przeprowadzanie operacji finansowych, w tym – na wykonywanie przelewów i zarządzanie kartami. Dzięki bankowości elektronicznej klienci mogą wygodnie zarządzać swoimi finansami z dowolnego miejsca i przez całą dobę. Na przykład mogą łatwo założyć lokatę, zaciągnąć pożyczkę lub kredyt albo wymienić walutę.

Zasady bezpiecznego korzystania z bankowości elektronicznej omówiono na następnej stronie.

Zagrożenia płynące z korzystania z bankowości elektronicznej i innych elektronicznych usług finansowych

Korzystanie z bankowości elektronicznej i innych elektronicznych usług finansowych (np. ubezpieczeniowych) znacznie ułatwia życie. Jednak wraz z rozwojem tych usług rosną zagrożenia, na które nieustannie jesteśmy narażeni. Aby chronić swoje pieniądze, należy poznać te zagrożenia i wykorzystywać różne sposoby obrony przed nimi.

Słabe hasło dostępowe

Słabe hasła dostępu do bankowości elektronicznej i innych serwisów finansowych mogą być łatwe do odgadnięcia przez hakerów i umożliwią nieuprawniony dostęp do konta czy serwisu. Bardzo ryzykowne jest także używanie tego samego hasła do wielu kont.

Sposoby obrony: Używaj długich i złożonych haseł, odrębnych dla każdego konta. Korzystaj też z menedżerów haseł.

Hasła powinny się składać z kombinacji co najmniej 12 znaków, w tym z małych i dużych liter, cyfr i znaków specjalnych.

Podstawową ochroną przed *malware* jest zainstalowanie na urządzeniach programu antywirusowego i jego regularne aktualizowanie.

Malware – złośliwe oprogramowanie

Zagrożenie określane mianem *malware* [wym. melłer] polega na nieświadomym zainstalowaniu złośliwego oprogramowania (wirusa, trojana i in.), które ma naruszyć bezpieczeństwo urządzeń i danych. Takie oprogramowanie pozwala np. przejąć kontrolę nad komputerem lub pozyskać poufne dane (np. loginy).

Sposoby obrony: Unikaj podejrzanych stron internetowych i pobierania załączników z nieznanych źródeł. Regularnie aktualizuj system operacyjny oraz aplikacje bankowe lub finansowe. Korzystaj z zapory ogniowej – *firewall* [wym. fajerłol].

Publiczne wi-fi lub ładowarka USB

Publiczne niezabezpieczone sieci wi-fi mogą być wykorzystane przez hakerów do przechwycenia danych, które wysyłamy przez internet, np. danych logowania do konta. Niebezpieczne są także publiczne ładowarki USB, do których podpinamy urządzenia. Mogą one być wykorzystane do wgrania na nasze urządzenie złośliwego oprogramowania.

Sposoby obrony: Unikaj korzystania z publicznych niezabezpieczonych sieci wi-fi, zwłaszcza gdy chcesz dokonać operacji finansowej. Korzystaj tylko z własnych ładowarek podłączanych do sieci elektrycznej, a nie z gniazd USB.

Korzystając z publicznej sieci wi-fi, należy zabezpieczyć połączenie za pomocą wirtualnych sieci prywatnych (VPN). Wówczas połączenie jest szyfrowane, a nieautoryzowany dostęp do danych – niemożliwy.

Phishing – wyłudzanie poufnych informacji

Phishing [wym. fiszink] to rodzaj oszustwa internetowego mającego na celu wyłudzenie poufnych informacji, w szczególności loginów i haseł dostępowych do kont bankowych lub innych serwisów usług finansowych. Pozyskane dane oszuści mogą wykorzystać np. do dokonania operacji płatniczej w serwisie transakcyjnym.

Sposoby obrony: Uważnie sprawdzaj adresy URL i pamiętaj, że adresy fałszywych stron internetowych mogą do złudzenia przypominać te prawdziwe. Nie klikaj w podejrzane linki otrzymane e-mailem czy SMS-em.

Oszuści często podszywają się pod banki, przesyłają e-maile lub SMS-y z informacjami zachęcającymi do kliknięcia w link prowadzący do fałszywej bramki płatności.

Wyłudzenie danych metodą „na pracownika banku"

Wyłudzenie danych może się również odbywać podczas rozmowy telefonicznej z osobą podającą się za przedstawiciela banku. Taka osoba może prosić o podanie danych służących do identyfikacji użytkownika.

Sposoby obrony: Pamiętaj, że przez telefon pracownik banku nigdy nie poprosi Cię o podanie poufnych danych. Dlatego w razie wątpliwości należy się rozłączyć, zadzwonić na infolinię banku i sprawdzić autentyczność dzwoniącego pracownika.

Podczas rozmowy z potencjalnymi pracownikami banku należy zachować ostrożność i zdrowy rozsądek. Podszywający się pod nich oszuści często wykorzystują łatwowierność, chęć szybkiego wzbogacenia lub pośpiech.

Skimming – kopiowanie danych karty płatniczej

Skimming [wym. skimink] to kradzież danych karty płatniczej przez fałszywe urządzenia do odczytu karty umieszczone na prawdziwych terminalach płatniczych lub w bankomatach. Za ich pomocą przestępcy kopiują dane znajdujące się na pasku magnetycznym lub chipie karty płatniczej, a PIN karty odczytują dzięki ukrytej kamerze lub nakładce zamontowanej na klawiaturze.

Sposoby obrony: Przed skorzystaniem z bankomatu sprawdź, czy w miejscu, w którym wkładasz kartę, nie wystaje nakładka i czy nie widać śladów po śrubokręcie lub kleju. Gdy wprowadzasz PIN, zasłaniaj ręką klawiaturę. Jeżeli w Twoim banku jest to możliwe, włącz powiadomienia SMS-owe o transakcjach kartą. Masz wtedy szansę wykryć ewentualne nieautoryzowane transakcje.

Skimming najczęściej jest wykorzystywany przez przestępców podczas wypłacania pieniędzy z bankomatów. Staraj się zatem pobierać gotówkę z bankomatów znajdujących się przy oddziałach banków. Są one bezpieczniejsze, ponieważ są lepiej monitorowane.

Wokół nas

Karty wielowalutowe

Karta wielowalutowa to rodzaj karty debetowej, którą można powiązać z rachunkiem prowadzonym nie tylko w złotówkach, lecz także z co najmniej jednym rachunkiem prowadzonym w obcej walucie (np. w euro, dolarach czy frankach szwajcarskich). Podczas płatności karta wielowalutowa rozpoznaje walutę transakcji i pobiera środki z odpowiedniego rachunku. Dzięki temu użytkownik takiej karty może bezpośrednio płacić w walucie danego kraju (nie jest wówczas obarczony kosztami przewalutowania), a także wypłacać gotówkę w bankomatach na całym świecie przy minimalnych opłatach (w zależności od kraju). Karty wielowalutowe są zatem wygodnym narzędziem płatniczym dla osób, które często podróżują.

► Banki w Polsce mają często w swojej ofercie rozwiązania wielowalutowe. Podobne, a czasem nawet bardziej urozmaicone usługi oferują FinTechy. Należą do nich Revolut, Klarna, Twisto czy Zen.

W skrócie

- Główne usługi oferowane przez banki i SKOK-i obejmują zakładanie i prowadzenie rachunków, przyjmowanie depozytów, obsługiwanie kart płatniczych oraz udzielanie kredytów. Najpopularniejszą z tych usług jest prowadzenie różnego rodzaju rachunków bankowych.
- W Polsce stabilność sektora bankowego i ochronę środków finansowych należących do klientów zapewnia Bankowy Fundusz Gwarancyjny (BFG).
- Banki i SKOK-i umożliwiają swoim klientom lokowanie oszczędności na różnego rodzaju lokatach terminowych. Po upływie określonego czasu otrzymują oni wpłacone środki finansowe wraz z odsetkami.

Ćwiczenia

1. Po rozmowie z rodzicami lub innymi bliskimi wymień rodzaje usług bankowych, z których korzysta Twoja rodzina.
2. Porównaj oferty rocznych lokat terminowych co najmniej trzech banków i SKOK-ów. Która oferta wydaje Ci się najkorzystniejsza? Uzasadnij swój wybór.
3. Wyjaśnij różnice między kartą debetową a kartą kredytową. Następnie na podstawie dostępnych źródeł podaj przykłady sytuacji, w których karta kredytowa jest bardziej przydatna niż karta debetowa. Uzasadnij odpowiedź.

3. Usługi finansowe – kredyty i pożyczki

Na tej lekcji:

- dowiesz się, czym jest kredyt i jakie są jego rodzaje,
- poznasz różnice między kredytem a pożyczką,
- zorientujesz się, co wpływa na koszty kredytu lub pożyczki,
- nauczysz się czytać umowę pożyczki.

Kredyt i pożyczka to wygodne formy zdobywania środków finansowych, gdy nie mamy wystarczająco dużo własnych pieniędzy na zakup danych produktów lub usług. Jednak zanim podejmiemy decyzję o zaciągnięciu kredytu czy pożyczki, powinniśmy dokładnie wiedzieć, czym charakteryzują się te produkty finansowe.

Czym jest kredyt?

Kredyt to oddanie do dyspozycji danej osobie lub przedsiębiorstwu (kredytobiorcom) określonej sumy pieniędzy pod warunkiem jej zwrotu wraz z należną prowizją i odsetkami. Zgodnie z polskim prawem **działalność kredytowa** jest zastrzeżona dla banków i SKOK-ów (kredytodawców). Rodzaje kredytów oferowanych przez te instytucje dla osób fizycznych przedstawiono poniżej.

W centrach handlowych bardzo często można znaleźć stoiska, na których oferuje się kredyty na zakup towarów konsumpcyjnych. Nie warto jednak zawierać takich umów w pośpiechu. Dobrze jest zabrać ulotkę do domu i spokojnie przeanalizować warunki kredytu.

Kredyty dla ludności (osób fizycznych) według przeznaczenia

kredyt konsumpcyjny	kredyt odnawialny	kredyt studencki	kredyt konsolidacyjny
• Udziela się go na sfinansowanie zakupu różnych dóbr konsumpcyjnych. • Zabezpieczeniem kredytu są najczęściej dochody kredytobiorcy lub poręczenie innych osób, czyli żyrantów. • Do tego typu kredytów należą kredyty: – gotówkowe, – ratalne, na zakup np. sprzętu AGD.	• To linia kredytowa na koncie osobistym, która umożliwia wielokrotne zadłużanie się do wyznaczonego limitu. • Kredytobiorca sam decyduje, kiedy go spłaci i kiedy z niego skorzysta. • Każda spłata zadłużenia zwiększa automatycznie kwotę dostępnego kredytu.	• Jest przeznaczony na pokrycie kosztów związanych z nauką na wyższych uczelniach. • Wypłaca się go w miesięcznych transzach (przez 10 miesięcy roku akademickiego). • Spłata kredytu rozpoczyna się dwa lata po ukończeniu studiów i trwa dwa razy dłużej niż okres jego pobierania.	• Jest przeznaczony na spłatę kilku zaciągniętych wcześniej kredytów. • Może obniżyć całkowite koszty spłaty długu (dzięki niższemu oprocentowaniu). • Niższe kwoty rat wiążą się z wydłużeniem okresu spłaty kredytu i jego wyższymi całkowitymi kosztami.

Pożyczka a kredyt

Słowa *kredyt* i *pożyczka* są na ogół stosowane zamiennie. Jednak oznaczają one różne produkty, z którymi wiążą się inne umowy, a z nich z kolei wynikają odmienne konsekwencje prawne i ekonomiczne.

Podstawową różnicą między pożyczką a kredytem są regulujące je przepisy prawa. Pożyczki może udzielić każda osoba fizyczna lub prawna, dlatego zasady jej udzielania są określone przede wszystkim w *Kodeksie cywilnym*, a także w ustawie o kredycie konsumenckim (w przypadku pożyczek pieniężnych). Z kolei kredyt jest udzielany tylko przez banki i SKOK-i, dlatego dotyczące go zasady opisano w ustawie *Prawo bankowe* oraz w ustawie o kredycie konsumenckim.

Kredyt konsumencki

Jednym z podstawowych rodzajów kredytów jest **kredyt konsumencki**, który (wbrew nazwie) obejmuje wiele form kredytów i pożyczek. Kredytem konsumenckim jest każdy kredyt zaciągnięty na cele niezwiązane bezpośrednio z prowadzeniem działalności gospodarczej do kwoty 255 550 zł.

Na mocy ustawy o kredycie konsumenckim za umowę kredytu konsumenckiego uważa się przede wszystkim:

- **umowę pożyczki**,
- **umowę kredytu** (w rozumieniu przepisów *Prawa bankowego*).

Umowa kredytu konsumenckiego zapewnia kredytobiorcom m.in.:

- **prawo do pełnej informacji** na temat kredytu,
- **prawo do odstąpienia od umowy** w ciągu 14 dni od daty podpisania umowy,
- **ograniczenie całkowitych kosztów kredytu** (obowiązują ustawowe limity na niektóre opłaty dodatkowe, np. prowizje),
- **prawo do wcześniejszej spłaty** kredytu.

Czy wiesz, że...

Kredyty gospodarcze to kredyty, o które mogą się starać przedsiębiorstwa.

Różnice między pożyczką a kredytem

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

* Przepisów *Kodeksu cywilnego* nie stosuje się do umowy pożyczki pieniężnej udzielanej przez instytucję pożyczkową na podstawie przepisów ustawy o kredycie konsumenckim.

Wokół nas

Kredyty hipoteczne

Kredyt hipoteczny jest przeznaczony zarówno dla osób fizycznych, jak i dla przedsiębiorstw. W przypadku tych pierwszych jest on głównie wykorzystywany do finansowania zakupu lub budowy nieruchomości, takiej jak mieszkanie czy dom. Wyróżnia go długi termin spłaty (nawet do kilkudziesięciu lat).
Jego podstawowym zabezpieczeniem dla banku jest hipoteka, czyli ograniczone prawo rzeczowe na nieruchomości. Oznacza to, że jeśli kredytobiorca przestanie spłacać kredyt, to bank ma prawo przejąć nieruchomość objętą hipoteką na własność i ją sprzedać, a z pozyskanych środków spłacić kredyt.

► Kredyty hipoteczne są często zaciągane przez młode małżeństwa.

Co oznacza skrót *RRSO*?

Umowa pożyczki lub kredytu zawsze zawiera informację o wysokości RRSO. Ten skrót oznacza **rzeczywistą roczną stopę oprocentowania**. Jest to wskaźnik określający całkowite koszty kredytu lub pożyczki ponoszone przez konsumenta.

RRSO oblicza się według ustalonego wzoru i wyraża jako procent całkowitej kwoty kredytu lub pożyczki w stosunku rocznym. Wskaźnik uwzględnia, oprócz oprocentowania, także inne koszty, np. prowizje. Dzięki RRSO konsumentom łatwiej porównuje się różne oferty kredytów i pożyczek.

Kto może otrzymać kredyt?

Udzielenie kredytu to dla SKOK-ów i banków znaczne ryzyko związane z możliwością niewypłacalności kredytobiorcy. Dlatego przed podpisaniem umowy obie te instytucje analizują **zdolność kredytową** osoby ubiegającej się o kredyt, czyli obliczają maksymalną miesięczną ratę, którą dana osoba jest w stanie spłacać. Wysokość tej raty ma wpływ na wielkość przyznawanego kredytu. W wyliczeniach brane są pod uwagę m.in.:

- dochody kredytobiorcy,
- liczba osób pozostających na jego utrzymaniu oraz status mieszkaniowy,
- stałe miesięczne opłaty,
- forma zatrudnienia (rodzaj umowy), wykonywany zawód i staż pracy,
- pozostałe zobowiązania.

Przyjmuje się, że wszystkie obciążenia kredytowe kredytobiorcy (łącznie z ratą kredytu, o który się stara) nie powinny przekraczać połowy jego dochodów. Ważna jest też historia spłaty wcześniejszych kredytów, będąca wyznacznikiem wiarygodności kredytobiorcy. Można ją sprawdzić przez **Biuro Informacji Kredytowej (BIK)** albo **Biuro Informacji Gospodarczej (BIG)**.

Przykład

Analiza kosztów kredytu

Każdy bank i SKOK oferuje co najmniej kilka opcji kredytowych, dlatego konsumenci mogą mieć problem z wyborem właściwej oferty. Aby podjąć słuszną decyzję, należy zwrócić uwagę na koszty kredytu, czyli na oprocentowanie kredytu, opłaty i prowizje. Poniżej przedstawiono przykład analizy kosztów kredytu gotówkowego.

Robert wziął kredyt gotówkowy na zakup roweru elektrycznego w wysokości 14 000 zł, z okresem spłaty wynoszącym 6 miesięcy. Bank ustalił stałe oprocentowanie tego kredytu na poziomie 15% w skali roku, a prowizję na poziomie 10%. Robertowi zaproponowano równe raty miesięczne. Jakie koszty kredytowania poniesie Robert?

Zanim zaczniesz obliczenia, musisz mieć świadomość podstawowych założeń.

- 14 000 zł to wartość całkowitej kwoty kredytu. Stanowi sumę wszystkich środków pieniężnych, które kredytodawca (bank) udostępnia kredytobiorcy (Robertowi) na podstawie umowy o kredyt, przy czym nie wlicza się do niej kredytowanych kosztów kredytu. To kwota, którą Robert musi zwrócić, zatem od niej nalicza się odsetki.
- Prowizja to jednorazowa kwota, którą bank pobiera za udzielenie kredytu. Robert musi ją sfinansować z własnych środków. Może wykonać przelew na wskazane przez bank konto lub zostanie ona pobrana z rachunku osobistego Roberta w dniu uruchomienia kredytu.

1. Oblicz koszt prowizji.

14 000 zł · 10% = 1400 zł

2. Sprawdź wysokość odsetek od kredytu.

Robert ma spłacać kredyt w równych ratach miesięcznych. Sposób ich naliczania jest związany z opłacaniem części kapitałowej i odsetkowej. Część kapitałową stanowią środki pożyczone od banku. Z kolei część odsetkowa to koszt zaciągniętego kredytu. Zsumowanie tych dwóch części daje wysokość miesięcznej raty. Bank oblicza obie części kredytu i podaje wysokość raty w harmonogramie.

Harmonogram spłaty kredytu przez Roberta

Rata	Wysokość raty stałej	Skumulowana suma spłat	Odsetki	Kapitał
1	2 436,47 zł	2 436,47 zł	175 zł	2 261,47 zł
2	2 436,47 zł	4 872,95 zł	146,73 zł	2 289,74 zł
3	2 436,47 zł	7 309,42 zł	118,11 zł	2 318,36 zł
4	2 436,47 zł	9 745,89 zł	89,13 zł	2 347,34 zł
5	2 436,47 zł	12 182,37 zł	59,79 zł	2 376,68 zł
6	2 436,47 zł	14 618,84 zł	30,08 zł	2 406,39 zł
Razem	14 618,84 zł	14 618,84 zł	618,84 zł (koszt odsetek)	14 000,00 zł

3. Określ całkowity koszt kredytu.

Dodaj koszt prowizji do kosztu odsetek.

1400 zł + 618,84 zł = 2018,84 zł (tyle będzie Roberta kosztował kredyt)

4. Określ całkowitą kwotę do zapłaty.

Dodaj całkowitą kwotę kredytu do całkowitego kosztu kredytu.

14 000 zł + 2018,84 zł = 16 018,84 zł (taką łączną kwotę Robert będzie musiał oddać bankowi)

Wokół nas

Pożyczki pozabankowych instytucji pożyczkowych

Jeszcze do niedawna pozabankowe instytucje pożyczkowe udzielały pożyczek bez sprawdzania historii kredytowej pożyczkobiorcy (pożyczek bez BIK-u). Obecnie takie pożyczki są niezgodne z prawem. Dzięki przepisom wprowadzonym w 2022 r. udzielenie pożyczki wymaga weryfikacji historii i zdolności kredytowej pożyczkobiorcy. Instytucje pożyczkowe muszą przeprowadzić taką analizę na podstawie danych udostępnionych przez BIK albo inne organy upoważnione do gromadzenia, przetwarzania i udostępniania informacji niezbędnych do oceny zdolności kredytowej (np. BIG). Jeżeli więc oferta gwarantuje udzielenie pożyczki bez weryfikacji zdolności kredytowej, to można podejrzewać oszustwo. W takich sytuacjach należy zachować szczególną ostrożność, ponieważ pojawia się ryzyko bardzo wysokich kosztów pozaodsetkowych udzielenia pożyczki, przekraczających limity dopuszczane przez prawo (te koszty nie mogą być większe niż 45% całkowitej kwoty pożyczki w całym okresie trwania umowy). Jednak mimo obowiązywania bardziej restrykcyjnych regulacji pożyczki pozabankowych instytucji pożyczkowych nadal są droższe od tych udzielanych przez banki i SKOK-i. Potwierdzają to dane zamieszczone w tabeli.

▲ Określenie *pożyczka bez BIK-u* nie zawsze oznacza pożyczkę niezgodną z prawem – instytucja, która jej udziela, może sprawdzić historię kredytową klienta w innym upoważnionym organie, np. w BIG-u. W wypadku takich ofert warto jednak zachować szczególną ostrożność, aby unikać nieuczciwych pożyczkodawców.

Porównanie kosztów pożyczki bankowej z kosztami pożyczki określanej mianem chwilówki*

Cecha	Pożyczka bankowa	Pożyczka określana mianem chwilówki
Kapitał pożyczony (kwota pożyczki)	7000 zł	7000 zł
Okres umowy	12 miesięcy	30 dni
Oprocentowanie (w skali roku)	9,5%	18%
Kwota do spłaty (kapitał pożyczony + + prowizja + suma odsetek)	7365 zł	7862,44 zł
Koszt pożyczonego kapitału (kwota do spłaty – kapitał pożyczony)	365 zł (w tym prowizja: 0 zł)	862,44 zł (w tym prowizja: 757,4 zł)
RRSO	10,5%	313%

* Kalkulacja została przeprowadzona na podstawie uśrednionych wartości ofert z dnia 5.10.2023 r.

W praktyce

Jak czytać i analizować umowę pożyczki?

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

Umowa pożyczki gotówkowej nr _____

(wyciąg z ważniejszych punktów)

W dniu _____ pomiędzy _____
(nazwa banku) spółką akcyjną z siedzibą w _____
_____
przy ul. _____,
zarejestrowaną w Sądzie _____
pod nr. KRS 00000000000, NIP: 000-000-00-00,
REGON: 000000000, kapitał zakładowy
000 000 000 zł, zwaną dalej „Bankiem",
a Panem(-nią) _____
(PESEL) _____
(adres zamieszkania) _____
_____,
zwanym(-ną/-nymi) dalej „Pożyczkobiorcą", została zawarta niniejsza umowa pożyczki, zwana dalej „umową", o następującej treści:

2

§ 1

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

§ 2

Od Pożyczkobiorcy jest pobierana (z kwoty wypłacanej pożyczki):
4
a) opłata przygotowawcza, za rozpatrzenie wniosku o udzielenie pożyczki, przygotowanie i zawarcie umowy pożyczki, w wysokości _____ zł,
b) prowizja za udzielenie pożyczki w wysokości _____ zł.

§ 3

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

§ 4

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

§ 5

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

§ 6

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

§ 7

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

Bezpieczeństwo korzystania z elektronicznych usług kredytowych

Przy korzystaniu z elektronicznych usług finansowych należy pamiętać o zagrożeniach oraz sposobach obrony przed nimi (te sposoby zostały opisane w poprzedniej lekcji, zob. → s. 18–19). Z usługami kredytowymi i pożyczkowymi *online* są jednak związane także inne pułapki. W przypadku e-konta bardzo często można złożyć wniosek o otrzymanie kredytu bez wychodzenia z domu. Zajmuje to kilkanaście minut, a w przypadku pozytywnego rozpatrzenia wniosku pieniądze pojawiają się na koncie bardzo szybko. Warto jednak zachować szczególną ostrożność, bo przez przypadek można zgodzić się na niezbyt korzystne warunki umowy lub produkt, który nie jest zgodny z naszymi oczekiwaniami. Dlatego podczas składania wniosków o kredyt lub pożyczkę *online* trzeba bardzo

Coraz częściej dochodzi do wyłudzeń kredytu z wykorzystaniem skradzionych danych osobowych. Dlatego należy unikać udostępniania nieznanym osobom bądź instytucjom swojego numeru PESEL czy zdjęcia dowodu osobistego.

dokładnie czytać wszystkie warunki umowy, regulaminy i oświadczenia, które zaznacza się podczas wypełniania formularza. Szczególną uwagę należy zwrócić na tabelę opłat i prowizji, aby w pośpiechu nie zaakceptować niekorzystnych warunków finansowych.

W skrócie

- Kredyt odróżniają od pożyczki regulacje prawne dotyczące ich udzielania.
- Działalność kredytowa jest zastrzeżona dla banków i SKOK-ów. Kredyty są jedną z ważniejszych usług oferowanych przez te instytucje. Udzielenie kredytu polega na tym, że kredytodawca oddaje do dyspozycji kredytobiorcy konkretną sumę pieniędzy pod warunkiem jej zwrotu wraz z należnymi odsetkami. Umowa kredytu jest regulowana przez ustawę *Prawo bankowe* oraz ustawę o kredycie konsumenckim.
- Kredyt konsumencki dotyczy celów niezwiązanych z prowadzeniem działalności gospodarczej, a jego kwota nie może przekroczyć 255 550 zł.
- RRSO to skrót oznaczający rzeczywistą roczną stopę oprocentowania. Ten wskaźnik informuje o całkowitych kosztach kredytu lub pożyczki.
- Dla banków i SKOK-ów udzielanie kredytów wiąże się z ryzykiem ich niespłacenia. Aby to ryzyko ograniczyć, instytucje te przeprowadzają analizę zdolności kredytowej.
- Przy zawieraniu umowy kredytowej czy umowy pożyczki, zwłaszcza drogą elektroniczną, należy zachować ostrożność (np. dokładnie przeczytać warunki umowy, zapoznać się z tabelą opłat i prowizji). Dzięki temu unikniemy sytuacji, w której zgadzamy się na niekorzystne dla nas warunki.

Ćwiczenia

1. Podaj różnice między kredytem a pożyczką.
2. Wymień uprawnienia kredytobiorcy wynikające z zaciągnięcia kredytu konsumenckiego.
3. Porównaj oferty pożyczek gotówkowych czterech wybranych instytucji finansowych: banku komercyjnego, banku spółdzielczego, SKOK-u oraz pozabankowej instytucji pożyczkowej. Wybierz najlepszą, według Ciebie, ofertę. Uzasadnij swój wybór.

4. Ubezpieczenia majątkowe

Na tej lekcji:

- dowiesz się, czym jest ubezpieczenie,
- poznasz rodzaje ubezpieczeń majątkowych i reguły naliczania składek w tego typu ubezpieczeniach,
- nauczysz się, jak wybrać ubezpieczenie nieruchomości,
- dowiesz się, jak bezpiecznie korzystać z elektronicznych usług ubezpieczeniowych.

Codziennie jesteśmy narażeni na różne zdarzenia losowe, takie jak kradzież, wypadek samochodowy czy zalanie mieszkania. Trudno je przewidzieć, a mają one zbyt poważne skutki, by ich ciężar spoczął na jednej osobie, zwłaszcza na tej, która jest poszkodowana. Aby zrekompensować ewentualne straty będące wynikiem zdarzeń losowych, można się ubezpieczyć.

Czym jest ubezpieczenie?

Ubezpieczenie to umowa, dzięki której otrzymuje się od ubezpieczyciela gwarancję wypłacenia świadczenia pieniężnego (odszkodowania) lub wyświadczenia określonej usługi w razie wystąpienia zdarzenia losowego, od którego się ubezpieczyło. Zdarzenie to jest nazywane **wypadkiem ubezpieczeniowym**. Świadczenie (odszkodowanie) jest wypłacane z funduszu tworzonego ze składek ubezpieczeniowych.

Ubezpieczenie sprzętu AGD daje gwarancję otrzymania odszkodowania, gdy zajdzie zdarzenie losowe, np. przepięcie elektryczne.

To Ci się przyda

Ubezpieczyciel – instytucja (zwana zakładem lub towarzystwem ubezpieczeń), która w zamian za opłacenie składki zobowiązuje się do spełnienia świadczenia w przypadku zdarzenia objętego umową ubezpieczenia.

Ubezpieczający – osoba fizyczna, prawna lub jednostka organizacyjna, która opłaca składkę ubezpieczeniową w zamian za ochronę ubezpieczonego.

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

Podziały ubezpieczeń

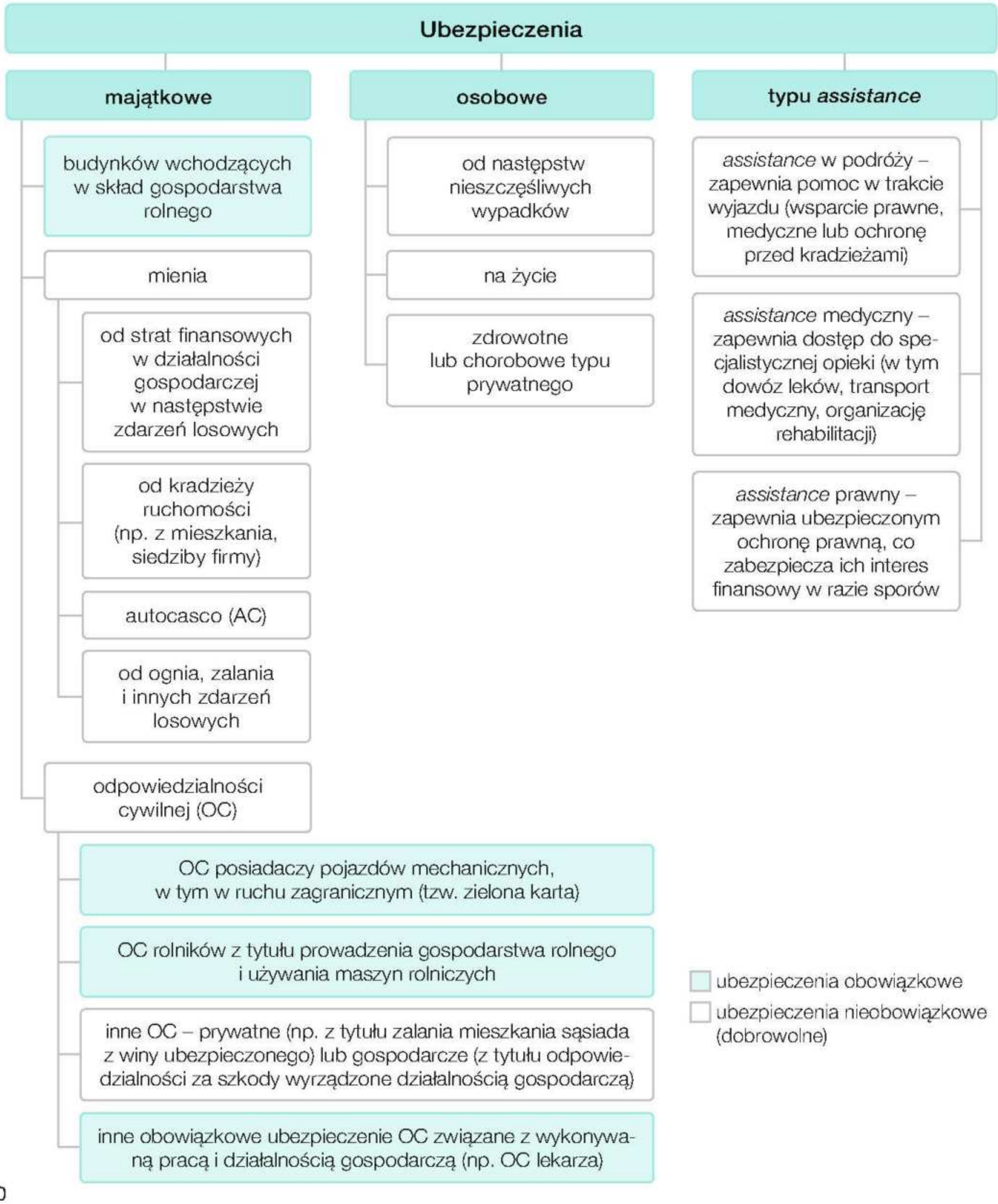
Ubezpieczenia można podzielić na ubezpieczenia społeczne i gospodarcze.

- **Ubezpieczenia społeczne (publiczne)** należą do sektora publicznego i są ściśle związane z pracownikiem. Są częścią **systemu zabezpieczenia społecznego** obejmującego m.in. obowiązkowe ubezpieczenia emerytalne. Odpowiadają za nie Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS), który chroni pracowników, oraz Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego (KRUS) przeznaczona głównie dla rolników.
- **Ubezpieczenia gospodarcze (prywatne)** funkcjonują na zasadach rynkowych, a ich celem jest zysk. Są one tworzone na podstawie umowy między ubezpieczycielem a ubezpieczającym. Mogą być:
  - **dobrowolne,**
  - **obowiązkowe.**

Ubezpieczenia gospodarcze można również podzielić ze względu na przedmiot objęty ubezpieczeniem na:

- **ubezpieczenia majątkowe** – dotyczą mienia lub odpowiedzialności cywilnej ubezpieczonego za szkody wyrządzone osobom trzecim,
- **ubezpieczenia osobowe** – dotyczą człowieka (jego zdrowia, życia i zdolności do pracy),
- **ubezpieczenia typu *assistance*** – dotyczą człowieka oraz jego mienia i mają na celu zapewnienie ubezpieczonemu określonej pomocy.

Wybrane rodzaje ubezpieczeń gospodarczych



Wybrane rodzaje ubezpieczeń majątkowych

Ubezpieczenia majątkowe pozwalają ochronić przed skutkami różnych zdarzeń losowych niemal każdy aspekt codziennego życia człowieka.

Ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej

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

Dzięki wykupieniu prywatnego OC rowerzysta, który spowodował wypadek i wyrządził komuś krzywdę, nie poniesie z własnej kieszeni kosztów związanych np. z rehabilitacją poszkodowanego.

Ubezpieczenia działalności gospodarczej

Takie ubezpieczenie może obejmować zarówno nieruchomości (np. magazyny), jak i majątek ruchomy (np. maszyny). Firmę można też ubezpieczyć od różnego typu konsekwencji finansowych, np. strat wynikających z podpisania umowy z nierzetelnym kontrahentem.

Przedsiębiorstwa mogą ubezpieczyć się od kradzieży mienia firmowego, np. maszyn, sprzętu komputerowego czy narzędzi.

Ubezpieczenia casco

To ubezpieczenia środków transportu na wypadek uszkodzenia lub kradzieży (np. ubezpieczenie autocasco, czyli samochodu). Umożliwiają m.in. wypłacenie odszkodowania właścicielowi za zniszczony samochód, nawet jeśli te uszkodzenia wynikły z jego winy.

Z ubezpieczenia autocasco są pokrywane m.in. koszty naprawy samochodu powstałe wskutek kolizji drogowej z winy jego właściciela.

Ubezpieczenia domów lub mieszkań

To kompleksowe ubezpieczenie majątkowe, w którym ubezpieczyciel gwarantuje ubezpieczonemu pokrycie szkód w mieniu (samej nieruchomości oraz rzeczach w niej przechowywanych, np. sprzęcie RTV) powstałych w wyniku zdarzeń określonych w umowie.

Ubezpieczenia mieszkaniowe mogą chronić np. od skutków pożaru.

Od kiedy rozpoczyna się ochrona ubezpieczeniowa?

Ochrona ubezpieczeniowa zazwyczaj rozpoczyna się od dnia następującego po dniu zawarcia umowy z ubezpieczycielem. Za moment zawarcia umowy uważa się dostarczenie ubezpieczającemu dokumentu potwierdzającego jej zawarcie. W praktyce tym dokumentem jest najczęściej **polisa ubezpieczeniowa**.

Polisa ubezpieczeniowa a OWU

Polisa ubezpieczeniowa z reguły zawiera jedynie dane personalne stron umowy i podstawowe warunki ubezpieczenia (np. sumę i okres obowiązywania ubezpieczenia). Wszystkie szczegółowe warunki umowy są określone w **ogólnych warunkach ubezpieczenia (OWU)**. Ten dokument definiuje pojęcia używane w polisie ubezpieczeniowej. Określa także prawa i obowiązki ubezpieczyciela oraz ubezpieczonego.

Suma ubezpieczenia a wysokość składki

Suma ubezpieczenia (suma gwarancyjna w ubezpieczeniach OC) stanowi górną granicę odpowiedzialności ubezpieczyciela. Jest to maksymalna wysokość odszkodowania, które może zostać wypłacone ubezpieczającemu. W ubezpieczeniach majątkowych suma ubezpieczenia jest najczęściej ustalana na podstawie **wartości przedmiotu ubezpieczenia**. Suma ubezpieczenia z reguły stanowi podstawę do obliczenia składki ubezpieczeniowej, ponieważ wysokość składki zależy głównie od wartości przedmiotu ubezpieczenia, np. domu lub samochodu. Ponadto na wysokość składki ubezpieczeniowej mają wpływ:

- **zakres ochrony ubezpieczeniowej** (im szerszy, tym wyższa składka),
- **prawdopodobieństwo wystąpienia wypadku ubezpieczeniowego** (im wyższe, tym wyższa składka).

Czynniki wpływające na cenę polisy mieszkaniowej

Cena polisy mieszkaniowej zależy przede wszystkim od czynników, które wymieniono poniżej. Jednak jej ostateczna kwota może być różna w zależności od wyboru towarzystwa ubezpieczeniowego.

W praktyce

Jak dobrać odpowiednie AC?

1 Zakres ochrony i przedmiot ubezpieczenia

- Ustal zakres ochrony ubezpieczeniowej, który Cię interesuje:
  - Pełne ubezpieczenie AC gwarantuje wypłatę odszkodowania, jeśli dojdzie do uszkodzenia pojazdu w wyniku zdarzenia drogowego lub wystąpienia innych zdarzeń (np. działania żywiołów). Ubezpieczenie chroni także przed kradzieżą pojazdu lub jego elementów.
  - AC-mini obejmuje tylko wybrane ryzyka, takie jak szkoda całkowita, kradzież czy całkowite zniszczenie (np. wskutek powodzi).
- Jeżeli posiadasz dodatkowe cenne elementy w pojeździe (np. kosztowne głośniki czy felgi), warto je uwzględnić w ubezpieczeniu.

2 Suma ubezpieczenia

- Ubezpieczyciel wypłaca maksymalne odszkodowanie do wysokości sumy ubezpieczenia. Powinna być ona równa wartości rynkowej pojazdu.
- Możesz wybrać stałą sumę ubezpieczenia (ubezpieczyciel weźmie wówczas pod uwagę wartość samochodu w dniu zawarcia ubezpieczenia) lub zmienną (wartość pojazdu z dnia wystąpienia szkody).

3 Sposoby likwidacji szkody i amortyzacja

- Wyróżnia się dwa warianty likwidacji szkody – serwisowy i kosztorysowy. Pierwszy z nich polega na wymianie z reguły na części oryginalne, w autoryzowanym serwisie. W tym wariancie warsztat po wykonaniu naprawy wystawia ubezpieczycielowi fakturę. Z kolei w drugim wariancie rzeczoznawca wycenia szkodę (z uwzględnieniem części oryginalnych lub ich zamienników), na jej podstawie klient otrzymuje odszkodowanie, za które samodzielnie organizuje naprawę. Warto pamiętać, że w przypadku polisy AC opcja serwisowa jest droższa niż opcja kosztorysowa.
- Musisz pamiętać, że standardowa kalkulacja kosztów naprawy obejmuje amortyzację, czyli zużycie elementów pojazdu zależnie od okresu jego eksploatacji (to zużycie jest liczone od dnia pierwszej rejestracji pojazdu). W praktyce ustaloną wartość odszkodowania pomniejsza się o określony procent amortyzacji. Z amortyzacji części możesz zrezygnować, jednak musisz się wówczas liczyć ze wzrostem ceny polisy.

4 Franszyza integralna i udział własny w szkodzie

- Zwróć uwagę na to, czy towarzystwo określa dolną granicę odpowiedzialności (franszyzę integralną), poniżej której ubezpieczyciel nie wypłaca odszkodowania. Jeśli wynosi ona np. 5 tys. zł, to za szkodę o wartości niższej od wyznaczonego progu nie otrzymasz odszkodowania.
- Sprawdź też, czy ubezpieczyciel wymaga udziału własnego w szkodzie, a więc czy określa, jaką część szkody pokryjesz z własnych środków. Taki udział może być określony procentowo lub kwotowo.
- Pamiętaj o tym, że istnieje wiele wyłączeń odpowiedzialności ubezpieczyciela, czyli wiele powodów i okoliczności powstania szkód, przy których zajściu towarzystwo nie wypłaci Ci odszkodowania. Dlatego przed podpisaniem umowy należy zapoznać się z OWU, aby nie spotkać się z odmową wypłaty odszkodowania w przyszłości.

5 Kalkulacja składki

- Zawsze porównuj oferty kilku towarzystw ubezpieczeniowych. Dzięki temu wybierzesz ubezpieczenie, które spełni Twoje oczekiwania w zakresie ochrony i wysokości składki.
- Jeśli po przeprowadzonej kalkulacji uznasz, że składka jest dla Ciebie za wysoka, sprawdź, czy da się ją obniżyć (np. poprzez zakup pakietu ubezpieczeń OC i AC). Jeżeli wciąż będzie to dla Ciebie zbyt duży koszt, zmniejsz zakres ochrony.

Studium przypadku

Wybór ubezpieczenia nieruchomości

Wybierając ofertę ubezpieczeniową, nie należy się kierować wyłącznie wysokością składki. Nie wolno zapominać, że ubezpieczeniem mogą być objęte skutki różnych zdarzeń losowych. Poniżej przedstawiono sytuację, w której pewne małżeństwo wybiera ubezpieczenie mieszkania.

Maciek i jego żona Kasia kupili wymarzone mieszkanie. Przed wprowadzeniem się do niego zdecydowali, że wykupią również polisę ubezpieczeniową, by zabezpieczyć nieruchomość. Zaczęli więc przeglądać oferty różnych towarzystw. Nie wiedzieli jednak, czym dokładnie mają się kierować przy wyborze polisy, dlatego skontaktowali się z Pawłem – znajomym agentem ubezpieczeniowym.

Określenie wartości nieruchomości

Paweł w pierwszej kolejności polecił im, aby ustalili wartość nieruchomości. To od niej będzie bowiem zależała suma ubezpieczenia, czyli górna granica odpowiedzialności towarzystwa ubezpieczeniowego.

Małżeństwo poinformowało Pawła, iż rzeczoznawca przed zakupem i po skończonym remoncie (który odbył się miesiąc temu) wycenił mieszkanie na 400 tys. zł (wartość mieszkania wraz z mieniem ruchomym). Paweł poradził, aby przy wyborze nie uwzględniać ofert, które mają sumę ubezpieczeniową niższą od wartości mieszkania. W razie całkowitego zniszczenia nieruchomości małżeństwo musiałoby bowiem pokryć dodatkowe koszty.

Wybór zakresu ochrony ubezpieczeniowej

Paweł powiedział, że kolejnym krokiem powinien być wybór zakresu ochrony ubezpieczeniowej, czyli rodzaju zdarzeń, za które zostanie wypłacone odszkodowanie. Każde ubezpieczenie mieszkaniowe chroni samą nieruchomość oraz niektóre elementy stałe, więc pakiet zdarzeń objętych ubezpieczeniem warto rozszerzyć o kolejne ryzyka. Paweł wspomniał, że ruchomości domowe (wyposażenie mieszkania i przedmioty znajdujące się w jego obszarze) zazwyczaj nie są objęte podstawowym ubezpieczeniem, dlatego zapytał, czy para chciałaby się na nie zdecydować.

Maciek wyznał, że w trakcie remontu sporą sumę pieniędzy przeznaczyli na sprzęt elektroniczny. Właśnie dlatego, aby uniknąć strat, zdecydują się na rozszerzenie polisy o mienie ruchome. Paweł wspomniał, że częstą przyczyną wypłaty odszkodowań są kradzieże z włamaniem, więc radziłby, aby tego nie ignorować. Małżeństwo przystało na propozycję włączenia tego ryzyka do polisy. Agent zauważył także, że mieszkanie jest położone na trzecim piętrze, więc zaproponował rozszerzenie polisy o pakiet OC w życiu prywatnym – wówczas ubezpieczyciel pokryje koszty szkód wyrządzonych przez ubezpieczonego sąsiadom (np. powstałych wskutek zalania). Małżeństwo spytało, co by było, gdyby to oni padli ofiarą zalania. Paweł zasugerował, że w wypadku takiego ryzyka polisę można rozszerzyć o ochronę elementów mieszkania przed zalaniem. Kasia wspomniała jeszcze, że chcieliby się dodatkowo zabezpieczyć przed skutkami pożaru i przepięcia. Paweł zebrał wszystkie informacje i zaczął szukać konkretnych ofert. Po krótkich poszukiwaniach przedstawił małżeństwu oferty dwóch towarzystw.

Analiza OWU

Maciek i Kasia chcieli przystąpić do wyboru oferty, jednak Paweł zasugerował, aby najpierw przeczytali OWU i sprawdzili opinie na temat tych towarzystw ubezpieczeniowych.

Kasia zauważyła w OWU pewne zapisy, które budziły jej wątpliwości. Dotyczyły one interpretacji przepięcia. W ofercie towarzystwa A wyróżniono tylko przepięcie wskutek uderzenia pioruna, a w ofercie towarzystwa B – przepięcie wskutek uderzenia pioruna oraz wskutek uszkodzenia instalacji elektrycznej.

Następnie Maciek i Kasia przejrzeli opinie w internecie. Działalność towarzystwa A została oceniona na 3,2/5 gwiazdek. W opiniach pojawiały się wzmianki o problemach z obsługą (długi czas oczekiwania). Z kolei towarzystwo B zostało ocenione na 4,7/5 gwiazdek. Klienci zachwalali profesjonalizm obsługi i szybki czas działania w razie wystąpienia szkody.

Mimo że towarzystwo B miało droższą składkę, to Maciek i Kasia, uwzględniając wszystkie czynniki, z pomocą Pawła, ostatecznie wybrali tę ofertę.

	Towarzystwo A	Towarzystwo B
Cena składki rocznej polisy	330 zł (w tym OC w życiu prywatnym: 60 zł)	350 zł (w tym OC w życiu prywatnym: 60 zł)
Zakres ubezpieczenia	ochrona mienia ruchomego, ochrona przed kradzieżą, OC w życiu prywatnym, ochrona elementów przed skutkami zalania, ochrona przed skutkami pożaru i ochrona sprzętu elektronicznego przed skutkami przepięcia	ochrona mienia ruchomego, ochrona przed kradzieżą, OC w życiu prywatnym, ochrona elementów przed skutkami zalania, ochrona przed skutkami pożaru i ochrona sprzętu elektronicznego przed skutkami przepięcia
Suma ubezpieczenia	400 000 zł – mieszkanie wraz z mieniem ruchomym 70 000 zł – wyposażenie mieszkania 100 000 zł – OC w życiu prywatnym	400 000 zł – mieszkanie wraz z mieniem ruchomym 100 000 zł – wyposażenie mieszkania 90 000 zł – OC w życiu prywatnym

Polecenia do *Studium przypadku*

1. Na podstawie powyższego studium przypadku odpowiedz, jakie jeszcze czynniki powinny być, według Ciebie, uwzględnione przy wyborze polisy mieszkaniowej.
2. Czy uważasz, że polisa mieszkaniowa, którą wybrali Maciek i Kasia, nadaje się dla każdego? Czy jednak zakres takiej polisy powinien być dobierany indywidualnie? Uzasadnij swoją opinię.
3. Czy uważasz, że skorzystanie z pomocy specjalisty (agenta lub rzeczoznawcy) jest niezbędne? Uzasadnij swoją opinię.

Bezpieczeństwo korzystania z elektronicznych usług ubezpieczeniowych

Obecnie wiele towarzystw ubezpieczeniowych umożliwia zawieranie umów przez internet. To bardzo wygodna forma, jednak zawieranie umów ubezpieczeniowych drogą elektroniczną może skutkować pomyłkami lub błędnymi decyzjami. W przypadku korzystania z takiego produktu istnieje ryzyko np. wyboru niewłaściwego ubezpieczenia, które nie pokryje całkowitej wartości przedmiotu ubezpieczenia. Dlatego zawarcie takiej umowy wymaga dużej uwagi.

Przed podjęciem decyzji warto zapoznać się z regulaminem usługi, czyli z OWU, a także z innymi dokumentami, które są niezbędne do sfinalizowania transakcji. Wielu ludzi pomija ten krok, co skutkuje niewłaściwymi wyborami, których skutki mogą się okazać bardzo kosztowne. Aby uniknąć niepotrzebnych kosztów i rozczarowań, należy

W umowie zawieranej przez internet nie wolno kliknąć przycisku „Tak, zapoznałem się z oświadczeniem" bez wcześniejszego dokładnego przeczytania OWU i innych dokumentów.

przeanalizować wszystkie dokumenty i ewentualnie skonsultować się ze specjalistą.

Należy też pamiętać, że wraz ze wzrostem popularności usług *online* wzrasta liczba fałszywych stron internetowych, które udają towarzystwa ubezpieczeniowe. Takie działanie ma na celu wyłudzenie poufnych danych klientów lub przeprowadzenie nielegalnych transakcji finansowych.

W skrócie

- Ubezpieczenie to umowa z ubezpieczycielem gwarantująca wypłatę przez ubezpieczyciela świadczenia (odszkodowania) lub wykonania określonej usługi w razie wystąpienia wskazanego w umowie zdarzenia losowego (wypadku ubezpieczeniowego).
- Wyróżnia się dwie grupy ubezpieczeń: społeczne i gospodarcze. Ubezpieczenia gospodarcze można podzielić na: osobowe, majątkowe, typu *assistance*. Działają one na zasadach rynkowych i mogą być dobrowolne lub obowiązkowe.
- Polisa ubezpieczeniowa zawiera podstawowe warunki ubezpieczenia, a jego szczegóły są określone w OWU. Suma ubezpieczenia stanowi maksymalną wartość odszkodowania, jaką ubezpieczyciel zobowiązuje się wypłacić w razie wystąpienia wypadku ubezpieczeniowego. Jest ona zależna od wartości przedmiotu ubezpieczenia i wpływa na wysokość składki ubezpieczeniowej.

Ćwiczenia

1. Omów różnice między ubezpieczeniami majątkowymi a osobowymi.
2. Wyszukaj w internecie pięć przykładów ubezpieczeń, które można zakwalifikować do ubezpieczeń majątkowych. Następnie wybierz jedno z tych ubezpieczeń i opisz, na czym polega jego zakres ochrony.
3. Wyjaśnij, dlaczego przed podpisaniem jakiejkolwiek umowy ubezpieczeniowej, w tym elektronicznej, należy dokładnie zapoznać się z OWU.

*4. Porównaj oferty ubezpieczenia autocasco (AC) trzech wybranych ubezpieczycieli, ze szczególnym uwzględnieniem relacji zakresów ochrony i sum ubezpieczeń do wysokości składki. Wybierz najlepszą, według Ciebie, ofertę i uzasadnij swój wybór.

5. Ubezpieczenia osobowe, społeczne i zdrowotne

Na tej lekcji:

- dowiesz się, czym są ubezpieczenia osobowe, społeczne i zdrowotne,
- poznasz przykłady ubezpieczeń prywatnych osobowych,
- odkryjesz sposoby oszczędzania na emeryturę,
- zapoznasz się z regułami czytania umów ubezpieczeniowych.

Na różnych etapach życia stykamy się z wieloma rodzajami ubezpieczeń. Już wiemy, że można ubezpieczyć majątek. Jednak ochroną ubezpieczeniową obejmuje się także osobę, a ściślej – jej zdrowie i życie. Pozwala to zabezpieczyć się przed finansowymi konsekwencjami nieszczęśliwych wypadków. Tego rodzaju ubezpieczenia to ubezpieczenia osobowe.

Czym są ubezpieczenia osobowe?

Ubezpieczenia osobowe to rodzaj ubezpieczeń gospodarczych (prywatnych), które dotyczą człowieka. Dzięki nim ubezpieczony otrzymuje od ubezpieczyciela gwarancję wypłaty świadczenia lub wykonania określonej usługi w razie wystąpienia zdarzenia, od którego się ubezpieczył, np. uszkodzenia ciała, pogorszenia stanu zdrowia lub śmierci. W przypadku śmierci ubezpieczonego świadczenie pieniężne otrzymuje **uposażony**, czyli jedna osoba lub więcej osób wskazanych w umowie ubezpieczenia. Najczęściej jest to najbliższa rodzina. Tak jak w przypadku ubezpieczeń majątkowych świadczenie zostaje wypłacone z funduszu tworzonego ze składek ubezpieczeniowych. Wysokość składek zależy głównie od ryzyka wystąpienia danego zdarzenia. W ubezpieczeniach osobowych największe znaczenie mają wiek i stan zdrowia ubezpieczonego, a także jego sposób życia.

Sportowcy mogą ubezpieczyć różne części swojego ciała, ponieważ stanowią one ich narzędzie pracy. Na przykład piłkarze ubezpieczają swoje nogi na ogromne sumy.

Rodzaje ubezpieczeń osobowych

Do ubezpieczeń osobowych zalicza się:

- **ubezpieczenia na życie**, będące najczęściej formą zabezpieczenia finansowego najbliższych na wypadek śmierci ubezpieczonego,
- **ubezpieczenia od następstw nieszczęśliwych wypadków** (NNW), zapewniające pomoc finansową, gdy uszkodzenie ciała, pogorszenie zdrowia lub śmierć powstały wskutek nieszczęśliwego wypadku,
- inne **ubezpieczenia typu chorobowego lub zdrowotnego** mające na celu uzyskanie dodatkowych świadczeń, poza gwarantowanymi w ramach ubezpieczeń społecznych.

Przykłady tych ubezpieczeń opisano na następnej stronie.

Wybrane rodzaje ubezpieczeń osobowych

W Polsce jednym z najczęściej wybieranych rodzajów ubezpieczeń są ubezpieczenia na życie. Na rynku są jednak dostępne także inne rodzaje gospodarczych (prywatnych) ubezpieczeń osobowych.

Ubezpieczenia na życie

Wyróżnia się kilka form ubezpieczeń na życie. Zazwyczaj dotyczą one zabezpieczenia w przypadku śmierci, gromadzenia oszczędności na emeryturę (dożycie) lub zapewnienia środków finansowych dla dziecka, które osiągnie pełnoletniość (ubezpieczenie posagowe).

Ubezpieczenie na życie w formie oszczędnościowej pozwala zgromadzić większe środki na emeryturę. Takie dodatkowo zaoszczędzone pieniądze ubezpieczony będzie mógł przeznaczyć na swoje potrzeby lub przyjemności, np. na podróże.

Ubezpieczenia inwestycyjne

Ubezpieczenie inwestycyjne stanowi rozbudowaną formę ubezpieczenia na życie. Łączy w sobie ochronę ubezpieczeniową z opcją inwestowania na rynkach finansowych. Osoba ubezpieczona regularnie wpłaca składki, których część jest inwestowana w wybrane fundusze inwestycyjne. Po określonym czasie ubezpieczony ma możliwość wypłacenia całości lub części zgromadzonych środków.

Ubezpieczenie inwestycyjne pozwala zabezpieczyć przyszłość swoją i swojej rodziny. Dzięki niemu można zaoszczędzić więcej pieniędzy niż w przypadku klasycznych instrumentów oszczędzania, takich jak lokata.

Ubezpieczenia od choroby

Tego rodzaju ubezpieczenie umożliwia uzyskanie dodatkowych świadczeń w sytuacji, gdy ubezpieczony zachoruje na jedną z chorób uwzględnionych w umowie. Takie świadczenia wykraczają poza gwarantowane usługi w ramach publicznego ubezpieczenia zdrowotnego.

Towarzystwo ubezpieczeniowe, po zdiagnozowaniu u klienta nowotworu złośliwego (np. raka piersi), może zapewnić dodatkowe konsultacje u specjalisty lub zorganizować leczenie za granicą.

Ubezpieczenia od następstw nieszczęśliwych wypadków (NNW)

Ubezpieczenia od następstw nieszczęśliwych wypadków chronią przed skutkami uszkodzenia ciała, pogorszenia zdrowia lub śmierci w wyniku wypadków losowych, takich jak wypadki samochodowe. Ubezpieczony otrzymuje umówioną kwotę w przypadku uszkodzenia ciała, a w razie jego śmierci świadczenie otrzymają wskazane przez niego osoby.

Ubezpieczenie NNW zapewnia ubezpieczonemu wypłatę świadczenia np. wtedy, gdy złamie on nogę podczas jazdy na nartach.

Ubezpieczenia społeczne

Ubezpieczenia społeczne dotyczą pracowników etatowych oraz innych osób, np. prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą czy zatrudnionych na podstawie niektórych umów cywilnoprawnych. Obsługą tych ubezpieczeń zajmuje się **Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS)**, do którego pracodawcy odprowadzają odpowiednie składki na rzecz pracownika. Są to ubezpieczenia:

- **emerytalne**,
- **rentowe**,
- **chorobowe**,
- **wypadkowe**.

Ich charakterystykę przedstawiono w poniższej tabeli.

Oprócz składek na ubezpieczenia pracodawca jest zobowiązany finansować i odprowadzać składki na **Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych (FGŚP)**. Z tego funduszu są wypłacane świadczenia w przypadku upadłości lub niewypłacalności zakładu pracy.

Ponadto pracodawca odprowadza składki na **Fundusz Pracy (FP)** oraz na **Fundusz Solidarnościowy (FS)**. Z Funduszu Pracy finansuje się m.in. zasiłki dla bezrobotnych i działania na rzecz aktywizacji tych osób na rynku pracy.

Osoby prowadzące działalność gospodarczą ubezpieczają się indywidualnie i są zobowiązane do płacenia składek na własne ubezpieczenie. Z kolei ubezpieczenia społeczne oparte na **Kasie Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego (KRUS)** dotyczą przede wszystkim osób utrzymujących się z działalności rolniczej.

Ubezpieczenia zdrowotne

Ubezpieczenia zdrowotne są finansowane z obowiązkowych składek płaconych przez pracowników i przedsiębiorców. Pracodawca odprowadza składkę za pracownika, ale to pracownik ją finansuje. Środki ze składki zdrowotnej służą do zapewnienia powszechnej, w znacznej mierze bezpłatnej służby zdrowia. Dzięki temu można m.in. korzystać z opieki lekarskiej i leczenia szpitalnego w zakresie świadczeń gwarantowanych.

Ubezpieczenia społeczne

Ubezpieczenia emerytalne	• Polegają na comiesięcznej wypłacie określonej kwoty osobom, które osiągnęły wiek emerytalny. Dla kobiet jest to 60 lat, a dla mężczyzn – 65 lat. Od tej zasady występują odstępstwa, które dotyczą liczby lat pracy uprawniających do wcześniejszego przejścia na emeryturę. • Składkę w wysokości 19,52% podstawy wymiaru (w przypadku pracownika jest to wynagrodzenie brutto wraz ze wszystkimi dodatkami pieniężnymi) pokrywają po połowie (tj. po 9,76%) pracodawca i pracownik. • Jeżeli podstawa wymiaru składki pracownika przekroczy w danym roku trzydziestokrotność przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce, w kolejnych miesiącach danego roku kalendarzowego składka emerytalna nie jest pobierana.
Ubezpieczenia rentowe	• Polegają na comiesięcznej wypłacie określonej kwoty osobom niezdolnym do pracy w okresie wyznaczonym przez specjalną komisję. Mogą być także wypłacane rodzinie w razie śmierci ubezpieczonego, który był żywicielem rodziny. • Składkę w wysokości 8% podstawy wymiaru pokrywają pracownik (1,5%) i pracodawca (6,5%). • Składka rentowa nie jest pobierana w takiej samej sytuacji jak składka emerytalna.
Ubezpieczenia chorobowe	• Polegają na wypłacie danej kwoty (zasiłku) w razie chorób oraz za urlopy macierzyńskie. • Składkę w wysokości 2,45% podstawy wymiaru pokrywa pracownik.
Ubezpieczenia wypadkowe	• Polegają na wypłacie określonej kwoty w postaci odszkodowań i zasiłków z tytułu wypadków przy pracy i chorób zawodowych. • Składkę w wysokości od 0,40% do 8,12% (zależnie od rodzaju zagrożeń występujących w miejscu pracy oraz ich skutków) pokrywa pracodawca. Standardowo ta składka wynosi 1,67% (przy zgłoszeniu nie więcej niż 9 ubezpieczonych).

Wokół nas

Trzeci filar, czyli sposoby oszczędzania na emeryturę

Trzeci filar to sformalizowana i wspierana przez państwo forma dodatkowego oszczędzania na emeryturę. Korzystanie z niego jest dobrowolne. Jednak prognozy analityków wskazują, że obowiązkowe ubezpieczenie emerytalne nie zapewni wystarczających środków na życie po zakończeniu aktywności zawodowej. Szacuje się, że w 2060 r. emerytura z ZUS-u wyniesie zaledwie 25% ostatniego wynagrodzenia. Odkładanie dodatkowych środków na emeryturę w trzecim filarze obejmuje różnego rodzaju formy oszczędzania, które zamieszczono w tabeli.

Porównanie form oszczędzania w ramach trzeciego filaru

Cecha	Indywidualne Konto Emerytalne	Indywidualne Konto Zabezpieczenia Emerytalnego	Pracownicze Programy Kapitałowe (PPK)	Pracownicze Programy Emerytalne
Kto może przystąpić?	każda osoba fizyczna, która ukończyła 16 lat	każda osoba fizyczna, która ukończyła 16 lat	osoby pełnoletnie zatrudnione na podstawie umowy, od której jest odprowadzana obowiązkowa składka emerytalno-rentowa	osoby pełnoletnie zatrudnione na podstawie umowy, od której jest odprowadzana obowiązkowa składka emerytalno-rentowa
Zasady wnoszenia wpłat	wpłaty finansowane samodzielnie przez oszczędzającego	wpłaty finansowane samodzielnie przez oszczędzającego	• pracownik – 2% wynagrodzenia brutto (podstawowa składka) • pracodawca – 1,5% wynagrodzenia brutto pracownika (podstawowa składka) • państwo – jednorazowa wpłata powitalna (250 zł) i dopłaty roczne (240 zł)	• podstawowa składka finansowana przez pracodawcę • pracownik może zadeklarować chęć wpłacania dodatkowej składki (o ile umowa zakładowa tego nie zakazuje)
Limit wpłat	2024 r. – 23 472 zł	2024 r. – 9389 zł, dla prowadzących działalność gospodarczą – 14 083 zł	8% wynagrodzenia – 4% od pracownika i 4% od pracodawcy	• maksymalna składka podstawowa – do 7% wynagrodzenia brutto uczestnika • maksymalna składka dodatkowa – w zależności od zapisów umowy zakładowej

* Tabela zawiera jedynie podstawowe informacje dotyczące konkretnych form oszczędzania.

? Poszukaj informacji o warunkach wypłaty oraz instytucjach finansowych, które proponują dane formy oszczędzania. Następnie wskaż różnice pomiędzy tymi formami.

Przykład

Procent składany

Podstawą funkcjonowania trzeciego filaru systemu emerytalnego jest procent składany (kapitalizacja złożona), dzięki któremu można regularnie inwestować nawet małe kwoty i zgromadzić pokaźną sumę. Ten proces polega na tym, że zyski z danej inwestycji są reinwestowane (dodawane do wpłaconego kapitału). W przypadku lokaty terminowej odsetki nie będą naliczane tylko od kwoty początkowej lokaty, lecz od kwoty początkowej powiększonej o dotychczasowy zarobek.
Przykład działania procentu składanego przy inwestycjach o różnej długości trwania przedstawiono poniżej.

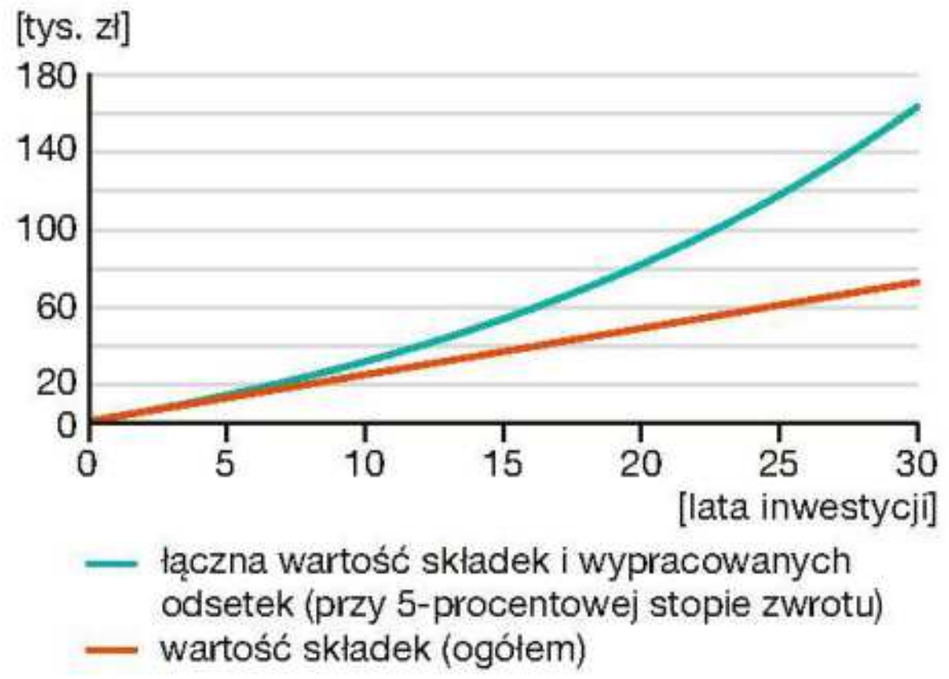
Przykład 1.
Do analizy przyjęto trzyletnią inwestycję o początkowej wartości 2000 zł i rocznej stopie zwrotu z inwestycji na poziomie 5% (to samo dotyczy stopy reinwestycji) oraz corocznym okresie rozliczeniowym odsetek. Pominięto podatek od zysków kapitałowych.

Okres inwestycji	Wartość nominalna	Wartość inwestycji na koniec okresu
1. rok	2000 zł	2100 zł (2000 zł – kapitał, 100 zł – zysk)
2. rok	2100 zł	2205 zł (2100 zł – kapitał, 105 zł – zysk)
3. rok	2205 zł	2315,25 zł (2205 zł – kapitał, 110,25 zł – zysk)

Z analizy danych w tabeli wynika, że procent składany z każdym kolejnym okresem inwestycji generuje coraz większe zyski (z racji zwiększającej się wartości nominalnej kapitału).

Przykład 2.
Czas inwestycji – minimum 30 lat
Początkowy nakład inwestycyjny (kapitał zainwestowany na początku) – 1000 zł
Składka miesięczna – 200 zł
Hipotetyczna stopa zwrotu – 5%
Okres rozliczeniowy odsetek – co roku (odsetki są rozliczane raz w roku i wtedy dodawane do kapitału)

Z analizy wykresu wynika, że:
- suma wpłat po 30 latach wynosi 73 000 zł,
- przyszła wartość inwestycji to 163 775,18 zł (jest to stan po 30 latach pod warunkiem wpłacania kapitału i reinwestowania go z tą samą stopą zwrotu),
- zysk, który można osiągnąć dzięki procentowi składanemu, to 90 775,18 zł, ponieważ 163 775,18 zł – 73 000 zł = 90 775,18 zł.



Porównanie wartości składek (suma wpłat) z łączną wartością składek i wypracowanych odsetek wg przyjętych w przykładzie założeń*.

* Przykład zakłada brak kosztów w postaci podatku czy opłat manipulacyjnych. Do tego odsetki są reinwestowane ze stopą zwrotu odpowiadającą hipotetycznej stopie zwrotu. Pominięto również wartość pieniądza w czasie i założono, że stopa zwrotu jest stała i nie podlega wahaniom w czasie.

W praktyce

Jak czytać umowę ubezpieczeniową?

1 Przeczytaj uważnie cały dokument.	• Przeczytaj uważnie całą umowę ubezpieczenia, łącznie z pismem drobnym drukiem. Sprawdź, jakie ryzyka są objęte ubezpieczeniem, jakie warunki muszą być spełnione, aby otrzymać świadczenie (odszkodowanie), jakie są limity wypłat, czy istnieją wykluczenia z ubezpieczenia, jakie są terminy i sposoby wypłaty odszkodowań.
2 Zwróć uwagę na wykluczenia i ograniczenia odpowiedzialności ubezpieczyciela.	• Sprawdź, jakie sytuacje nie są objęte ubezpieczeniem lub jakie rodzaje szkód nie są w pełni pokrywane. Zwróć również uwagę na wymagania dotyczące zgłaszania szkód i dokumentacji, którą trzeba dostarczyć.
3 Skup się na informacjach dotyczących składek i opłat.	• Sprawdź, jakie są koszty ubezpieczenia, jakie są terminy płatności i co się dzieje, jeśli nie zapłaci się składki na czas. Zwróć uwagę na to, czy składki są stałe czy zmienne i czy istnieją opcje zmiany wysokości składek w przyszłości.
4 Zwróć uwagę na daty w umowie.	• Sprawdź, kiedy umowa wchodzi w życie, kiedy kończy się ubezpieczenie, jaka jest minimalna i maksymalna długość okresu ubezpieczenia. Zwróć uwagę na to, czy istnieją opcje przedłużenia umowy lub zakończenia jej wcześniej.
5 Przeanalizuj sposoby zgłaszania roszczeń i reklamacji.	• Zwróć uwagę na to, jakie kroki należy podjąć, aby zgłosić roszczenie lub złożyć reklamację, jakie są terminy na zgłoszenie szkody i na udzielenie odpowiedzi przez ubezpieczyciela. Upewnij się, że wiesz, jak skontaktować się z ubezpieczycielem w przypadku pytań.

W skrócie

- Ubezpieczenia osobowe zapewniają ochronę ludzi. Polegają na wypłacie świadczenia pieniężnego lub wykonaniu usługi w przypadku zdarzeń związanych z ich zdrowiem lub życiem. Wysokość składek na te ubezpieczenia zależy głównie od ryzyka wystąpienia danego zdarzenia.
- Ubezpieczenia zdrowotne są finansowane z obowiązkowych składek, które płacą pracownicy i przedsiębiorcy. Środki z tych ubezpieczeń służą do zapewnienia powszechnej, w znacznej mierze bezpłatnej opieki medycznej w ramach świadczeń gwarantowanych.
- Do ubezpieczeń społecznych zalicza się ubezpieczenia emerytalne, rentowe, chorobowe i wypadkowe. Tymi ubezpieczeniami są objęci pracownicy etatowi, osoby prowadzące działalność gospodarczą oraz osoby zatrudnione na podstawie niektórych umów cywilnoprawnych. Ubezpieczenia społeczne są częścią systemu zabezpieczenia społecznego, na który składają się także Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych, Fundusz Pracy oraz Fundusz Solidarnościowy.

Ćwiczenia

1. Wymień przykłady ubezpieczeń prywatnych osobowych i wskaż, jakie dodatkowe korzyści mogą one zapewnić ubezpieczonemu w porównaniu z ubezpieczeniami publicznymi.
2. Wyjaśnij różnice między ubezpieczycielem, ubezpieczającym, ubezpieczonym a uposażonym.
3. Wymień sposoby oszczędzania w ramach trzeciego filaru i wyszukaj w internecie, jakie zachęty podatkowe wiążą się z każdą z tych form.

Podsumowanie

- **Rynek finansowy** to rynek, na którym przeprowadza się transakcje instrumentami finansowymi.
- Najważniejsze **instytucje rynku finansowego** to:
  - Komisja Nadzoru Finansowego (KNF),
  - Rzecznik Finansowy,
  - banki (w tym NBP), SKOK-i, pozabankowe instytucje pożyczkowe,
  - Bankowy Fundusz Gwarancyjny (BFG),
  - Biuro Informacji Kredytowej,
  - Giełda Papierów Wartościowych i domy maklerskie,
  - towarzystwa funduszy inwestycyjnych,
  - zakłady ubezpieczeń, Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny, fundusze emerytalne,
  - podmioty świadczące usługi płatnicze.
- **Główne usługi banków i SKOK-ów**

Usługi			
prowadzenie rachunków	przyjmowanie depozytów	obsługa kart płatniczych	udzielanie kredytów i pożyczek

- **Rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy** to konto osobiste prowadzone przez bank lub SKOK. Umożliwia klientowi przechowywanie środków pieniężnych, w tym dokonywanie wpłat, wypłat i innych operacji finansowych (np. przelewów).
- **Karty płatnicze** dzieli się na dwa główne rodzaje: **karty debetowe** i **karty kredytowe**.
- W Polsce **depozyty klientów są chronione na mocy prawa** (pomijając wyjątki do kwoty 100 tys. euro). Gwarancjami depozytów zajmuje się **Bankowy Fundusz Gwarancyjny (BFG)**.
- Usługami finansowymi można zarządzać zdalnie. Wiąże się to jednak z **wieloma zagrożeniami**, które płyną z nieostrożnego korzystania z bankowości elektronicznej i innych elektronicznych usług finansowych. Do tych zagrożeń zaliczają się m.in.:
  - niebezpieczeństwo złamania łatwych haseł,
  - ataki polegające na wyłudzaniu haseł i innych poufnych informacji (np. metodą „na pracownika banku"),
  - wgrywanie złośliwego oprogramowania np. po to, aby przejąć kontrolę nad komputerem,
  - kopiowanie danych kart płatniczych (*skimming*).
- **Kredyt** to usługa oferowana w Polsce tylko przez banki i SKOK-i, polegająca na oddaniu do dyspozycji danej osobie lub danemu przedsiębiorstwu określonej sumy pieniędzy pod warunkiem jej zwrotu wraz z należną prowizją i należnymi odsetkami. Kredyt ma cel określony w umowie. Inaczej jest w przypadku **pożyczki**. Może ona być dowolnie wykorzystana, a udzielają jej również inne podmioty i osoby.
- Aby uzyskać kredyt lub pożyczkę, trzeba mieć **zdolność kredytową**, czyli według oceny kredytodawcy mieć możliwość spłacenia należności.
- **RRSO** to **rzeczywista roczna stopa oprocentowania**. Informuje ona o całkowitych kosztach kredytu lub pożyczki.
- Ubezpieczenia można podzielić na **ubezpieczenia społeczne i gospodarcze**.
- **Ubezpieczenie** to umowa z ubezpieczycielem gwarantująca wypłatę świadczenia (odszkodowania) lub wykonania określonej usługi w razie wystąpienia wskazanego w umowie wypadku losowego (zdarzenia ubezpieczeniowego).
- **Podział ubezpieczeń gospodarczych**

- **Polisa ubezpieczeniowa** zawiera podstawowe warunki ubezpieczenia, a jego szczegóły są określone w **ogólnych warunkach ubezpieczenia (OWU)**.
- Do **ubezpieczeń społecznych** zalicza się ubezpieczenia emerytalne, rentowe, chorobowe i wypadkowe. Są one częścią systemu zabezpieczenia społecznego, na który składają się także FGŚP, FP oraz FS.
- **Najważniejsze ubezpieczenia dla gospodarstwa domowego** to:
  - ubezpieczenie domu lub mieszkania,
  - ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej (OC) w życiu prywatnym,
  - OC kierowcy i AC samochodu,
  - ubezpieczenie od następstw nieszczęśliwych wypadków,
  - ubezpieczenie na życie.

Sprawdź, czy potrafisz!

WYKONAJ W ZESZYCIE

1 Przerysuj tabelę do zeszytu. Następnie przyporządkuj instytucjom rynku finansowego (1–4) opisy wybrane spośród podanych (A–E). (0–4 p.)

Instytucja	Opis
1. Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych	?
2. Towarzystwo ubezpieczeniowe	?
3. Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny	?
4. Giełda Papierów Wartościowych	?

A. Instytucja umożliwiająca gromadzenie i wymianę walut, często w formie bezgotówkowej.
B. Rodzaj rynku, na którym inwestorzy mogą kupić lub sprzedać dopuszczone do obrotu instrumenty finansowe (np. akcje).
C. Instytucja zarządzająca i wspomagająca inwestowanie pieniędzy, pomocna w sytuacji, gdy klient ma trudności z samodzielnym działaniem.
D. Instytucja, która zobowiązuje się wypłacić świadczenie określone w umowie w zamian za wpłaconą składkę.
E. Między innymi chroni osoby, które nie mogą uzyskać odszkodowania, gdy sprawca szkody nie został ustalony.

2 Przepisz zdania (A–D) do zeszytu. Do każdego z tych zdań dopasuj nazwę rodzaju konta bankowego wybranego spośród podanych. (0–4 p.)

konto VIP, *konto oszczędnościowe*, *konto młodzieżowe*, *konto wielowalutowe*, *konto studenckie*

A. Jola dostała na 18. urodziny sporo pieniędzy i postanowiła je odłożyć na rok na korzystnie oprocentowanym koncie.
B. Kasia na potrzeby swojej podróży do kilku krajów (m.in. Japonii i Australii) założyła odpowiednie konto.
C. W prezencie na 13. urodziny rodzice Janka założyli mu konto w banku.
D. Tata Filipa jest zamożny, więc może liczyć na specjalną ofertę bankową.

3 Przyporządkuj podanym przykładom (A–D) wybrane spośród podanych nazwy zjawisk, które dotyczą korzystania z różnych usług elektronicznych (1–5). (0–4 p.)

A. Jesteś z rodzicami na wakacjach w Turcji. W lobby hotelu jest darmowy internet. Po południu tata zrobił zaległe opłaty domowe. Po kilku dniach okazuje się, że zniknęła z konta spora kwota pieniędzy.
B. Właśnie na Twój telefon przyszedł SMS od firmy kurierskiej z informacją, że została do Ciebie nadana przesyłka. Musisz jedynie kliknąć w link i potwierdzić tożsamość.
C. Do Twojego wujka zadzwonił mężczyzna, który przedstawił się jako pracownik banku. Poinformował, że właśnie odnotowano niepokojący ruch na jego koncie bankowym. Poprosił, aby podać login i hasło w celu weryfikacji sytuacji i zapobieżenia ewentualnej kradzieży.
D. Ustawiasz hasło do głównego bankowego konta młodzieżowego 12345 albo QWERTY.

1. *Phishing*.
2. Publiczne wi-fi.
3. Wyłudzanie danych metodą „na pracownika banku".
4. *Skimming*.
5. Słabe hasło dostępu.

A – ? B – ? C – ? D – ?

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

A. Rodzice Eli rozważają zakup działki i domu na wsi. W tym celu chcą wykorzystać kredyt konsumpcyjny.
B. Rzeczywista Roczna Stopa Procentowa oprócz oprocentowania pożyczki lub kredytu zawiera też inne koszty związane z ich udzieleniem.
C. Zdolność kredytowa to wysokość wynagrodzenia osoby ubiegającej się o kredyt.
D. Z ubezpieczenia autocasco możemy skorzystać, gdy podczas jazdy na elektrycznej hulajnodze potrącimy przechodnia na chodniku.

II. Oszczędzanie i inwestowanie pieniędzy

1. Formy oszczędzania i inwestowania pieniędzy
2. Inwestowanie na giełdzie
3. Inwestowanie w fundusze
4. Pułapki czyhające na oszczędzających i inwestorów

1. Formy oszczędzania i inwestowania pieniędzy

Na tej lekcji:

- dowiesz się, czym jest oszczędzanie oraz inwestowanie pieniędzy,
- poznasz rodzaje inwestycji i papierów wartościowych,
- określisz zależności między długością inwestycji, jej ryzykiem a zyskiem,
- zrozumiesz, dlaczego ważne jest korzystanie z wiarygodnych źródeł informacji finansowych.

Świadome zarządzanie własnymi zasobami finansowymi oznacza, że pracujący od początku kariery zawodowej starają się wydawać mniej niż zarabiają. Zaoszczędzone w ten sposób pieniądze niektórzy przechowują w domu, ponieważ sądzą, że takie działanie jest najbezpieczniejsze. Nie jest to jednak zbyt korzystne, z czasem pieniądze tracą bowiem na wartości. Zdecydowanie korzystniejszym rozwiązaniem są różne formy oszczędzania lub inwestowania dostępne na rynku finansowym.

Oszczędzanie a inwestowanie

W ujęciu finansowym oszczędzanie oznacza gromadzenie nadwyżek środków pieniężnych, aby móc je wykorzystać w przyszłości. Z kolei przez **inwestowanie** należy rozumieć lokowanie pieniędzy tak, aby mogły one przynieść zyski w przyszłości. Ważną różnicą między oszczędzaniem a inwestowaniem jest poziom ryzyka straty pieniędzy. W przypadku oszczędzania to ryzyko jest minimalne. W przypadku inwestowania jest ono większe, ponieważ można stracić zainwestowany kapitał. Podstawowe formy oszczędzania to:

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

Była o nich mowa w poprzednim rozdziale (→ s. 11).

Rodzaje inwestycji

Inwestycje najczęściej dzieli się ze względu na ich przedmiot, czyli to, w co się lokuje pieniądze. Wyróżnia się wtedy:

- **inwestycje rzeczowe**, w których przedmiot inwestycji ma charakter materialny,
- **inwestycje finansowe**, w których przedmiot inwestycji jest niematerialny, określa się go mianem **instrumentu finansowego**.

To Ci się przyda

Instrument finansowy – zobowiązanie pieniężne jednej strony wobec drugiej, np. w postaci papieru wartościowego.

Podział inwestycji według ich przedmiotu

RODZAJE INWESTYCJI

Inwestycje rzeczowe	Inwestycje finansowe
• nieruchomości (np. mieszkania, grunty) • maszyny i urządzenia (np. samochody) • surowce (np. złoto, srebro) • dzieła sztuki • przedmioty kolekcjonerskie (np. monety, medale, znaczki pocztowe)	• papiery wartościowe (np. akcje i obligacje) • jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych • instrumenty pochodne (np. opcje) • waluty

Inwestycje dzieli się też ze względu na to, kto ich dokonuje, czyli ze względu na podmiot inwestowania. Wyróżnia się wtedy:

- **inwestycje prywatne** – dokonywane przez podmioty prywatne, czyli instytucje oraz inwestorów indywidualnych,
- **inwestycje komunalne** – dokonywane przez samorządy terytorialne,
- **inwestycje państwowe**.

Papiery wartościowe

Jedną z popularnych form inwestowania są **papiery wartościowe**. To dokumenty, które potwierdzają, że ich właściciel ma określone prawa majątkowe. Występują one w formie zapisów elektronicznych w specjalnych systemach komputerowych. Dzieli się je na:

- **papiery wartościowe dłużne**, np. obligacje skarbowe, obligacje komunalne,
- **papiery wartościowe własnościowe**, np. akcje.

Inwestowanie w obligacje

Inwestowanie w obligacje polega na udzieleniu emitentowi, czyli wystawcy obligacji, oprocentowanej pożyczki. Emitent zobowiązuje się zwrócić taką pożyczkę wraz z odsetkami w określonym terminie, czyli wykupić obligacje. Ze względu na emitenta wyróżnia się obligacje skarbowe, komunalne i obligacje przedsiębiorstw.

- **Obligacje skarbowe** emituje Skarb Państwa. Jest to najpowszechniejszy typ obligacji występujących na rynku kapitałowym. Oferowane obligacje oszczędnościowe o wartości 100 zł każda mają różny termin wykupu oraz różne zasady oprocentowania i wypłaty odsetek, co przedstawiono poniżej.
- Emitentami **obligacji komunalnych** (samorządowych) są jednostki samorządu terytorialnego: gminy, powiaty i województwa.
- **Obligacje przedsiębiorstw** (korporacyjne) są emitowane przez przedsiębiorstwa.

Rodzaje obligacji skarbowych w Polsce na koniec 2023 r.

Obligacje trzymiesięczne OTS
3,00%
Oprocentowanie: stałe
Wypłata odsetek: po trzech miesiącach

Obligacje roczne ROR
6,25%
Oprocentowanie: zmienne
Wypłata odsetek: co miesiąc

Obligacje dwuletnie DOR
6,50%
Oprocentowanie: zmienne, po miesiącu + 0,5%
Wypłata odsetek: co miesiąc

Obligacje trzyletnie TOS
6,60%
Oprocentowanie: stałe
Wypłata odsetek: w dniu wykupu

Obligacje czteroletnie COI
6,75%
Oprocentowanie: zmienne, po roku stopa inflacji + 1,25%
Wypłata odsetek: co rok

Obligacje dziesięcioletnie EDO
7,00%
Oprocentowanie: zmienne, po roku stopa inflacji + 1,50%
Wypłata odsetek: w dniu wykupu

Obligacje sześcioletnie ROS
6,95%
Oprocentowanie: zmienne, po roku stopa inflacji + 1,75%
Wypłata odsetek: w dniu wykupu

Obligacje dwunastoletnie ROD
7,25%
Oprocentowanie: zmienne, po roku stopa inflacji + 2%
Wypłata odsetek: w dniu wykupu

obligacje dostępne dla osób fizycznych, stowarzyszeń i innych organizacji
obligacje dostępne wyłącznie dla beneficjentów programu Rodzina 800+

Inwestowanie w akcje

Akcje to papiery wartościowe emitowane przez spółki akcyjne. Osoba, która kupi akcje danej firmy, jest jej pełnoprawnym współwłaścicielem. Posiadacz akcji uzyskuje także konkretne prawa, np. prawo głosu na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy i prawo do otrzymania **dywidendy**.

Akcje można podzielić ze względu na sposób przenoszenia własności na:

- **akcje imienne**, w których uprawnioną jest osoba wskazana w dokumencie,
- **akcje na okaziciela**, w których uprawnioną jest każda osoba będąca w posiadaniu tego dokumentu.

Akcje można także podzielić według uprawnień właścicieli. Wyróżnia się wtedy:

- **akcje zwykłe** – potwierdzają posiadanie części kapitału akcyjnego,
- **akcje uprzywilejowane** – dają dodatkowe przywileje (np. większą liczbę głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy).

Emisja akcji

Emisję akcji przeprowadza się zgodnie z zasadami powoływania spółki akcyjnej. W Polsce jednym z warunków utworzenia takiej spółki jest wniesienie do kapitału zakładowego co najmniej 100 tys. zł oraz notarialne potwierdzenie objęcia pierwszych akcji o tej wartości przez założycieli spółki (ewentualnie inne osoby). Spółka akcyjna może sprzedać swoje akcje inwestorom zarówno prywatnym, jak i instytucjonalnym.

Wokół nas

Czym jest dywidenda?

Dywidenda to wypłata części zysków wypracowanych np. przez spółkę akcyjną dzielona między akcjonariuszy. Może być wypłacana regularnie, zwykle co rok. Jednak decyzja o jej wypłacie zależy od zatwierdzenia przez walne zgromadzenie akcjonariuszy. Zazwyczaj wysokość dywidendy jest określona jako kwota przypadająca na jedną akcję.

Przedsiębiorstwa, które wypłacają dywidendę w miarę regularnie, określa się mianem spółek dywidendowych. W 2023 r. na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie takich spółek było ok. 170.

Przykładem spółki, która od 2011 r. regularnie wypłaca dywidendę, jest firma Oponeo.pl SA. W 2023 r. wypłaciła dywidendę w wysokości 2 zł za każdą akcję. To oznacza, że inwestor, który posiadał 350 akcji tej spółki, otrzymał z tego tytułu 700 zł (minus podatek 19%).

► Inwestycja w spółki dywidendowe może wygenerować posiadaczowi akcji dodatkowe dochody z tytułu regularnie wypłacanego zysku.

Wybrane instrumenty finansowe

Aby sprawnie obracać kapitałem, należy wcześniej poznać zalety i wady poszczególnych instrumentów finansowych. Poniżej scharakteryzowano te najbardziej popularne wśród oszczędzających i inwestorów.

Lokaty terminowe

Zalety:

- Nie wymagają specjalistycznej wiedzy finansowej.
- Można je szybko i łatwo założyć.
- Często mają stałe oprocentowanie (z góry wiadomo, jaką kwotę się otrzyma).
- Ich bezpieczeństwo jest zapewnione przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny (do równowartości 100 tys. euro).

Wady:

- Przynoszą niski zysk.
- Można stracić odsetki w razie zerwania umowy.
- Niekiedy należy posiadać konto osobiste w banku, w którym zakłada się lokatę, co może generować dodatkowe koszty.

Lokata może posłużyć do oszczędzania środków finansowych i budowania poduszki finansowej.

Obligacje skarbowe

Obligacje skarbowe można m.in. kupić przez internet.

Zalety:

- Nie wymagają specjalistycznej wiedzy finansowej.
- Są powszechnie dostępne.
- Obligacje zależne od stopy inflacji mogą chronić (choć nie zawsze) przed skutkami inflacji.
- Wypłatę odsetek od obligacji skarbowych gwarantuje państwo (ryzyko ich niewypłacenia jest niskie).

Wady:

- Niekiedy przynoszą niski zysk.
- Przedterminowe wykupienie obligacji powoduje, że zostaje zmniejszona wartość naliczanych odsetek.
- W przypadku obligacji długoterminowych zainwestowane środki są niedostępne przez długi czas.

Akcje

Zalety:

- Mają zmienny kurs, co pozwala osiągnąć wysoki zysk.
- Mogą przynosić dodatkowy dochód w postaci dywidendy.
- Posiadanie akcji wiąże się z określonymi prawami (np. z uczestnictwem w walnych zgromadzeniach i prawem głosu na nich).

Wady:

- Istnieje znaczne ryzyko poniesienia straty.
- Kapitał zainwestowany w akcje nie jest chroniony.
- Aby nimi skutecznie obracać, należy mieć specjalistyczną wiedzę finansową.

Aby nabyć akcje, trzeba mieć rachunek inwestycyjny w domu maklerskim, który pośredniczy w transakcji.

Wokół nas

Inwestycje alternatywne

Inwestycje alternatywne to np. zakup surowców (m.in. złota) i produktów kolekcjonerskich, takich jak dzieła sztuki, a także inwestycje w fundusze o różnym stopniu ryzyka i zysków. Wszystkie te inwestycje mają swoje unikatowe cechy, a niektóre z nich wymagają specjalistycznej wiedzy. Z reguły można dzięki nim otrzymać dużo wyższe zyski niż dzięki instrumentom konwencjonalnym, ale w wypadku niektórych istnieje znacznie większe ryzyko utraty kapitału.

► Inwestycją alternatywną jest zakup kryptowalut, ponieważ w rozumieniu prawa nie pełnią one funkcji oficjalnego pieniądza emitowanego przez państwo.

Zależność między czasem a zyskiem z inwestycji

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

Zależność między ryzykiem a zyskiem z inwestycji

Innego typu zależność występuje między ryzykiem a zyskiem z inwestycji. Przyjmuje się, że im większe ryzyko inwestycji, tym większych zysków można się z niej spodziewać. Dlatego zyski z obligacji skarbowych, choć pewniejsze (jest małe prawdopodobieństwo, aby wysoko rozwinięte państwo zbankrutowało), są niższe niż z obligacji

Inwestycja w akcje może przynieść straty lub zyski wynikające z różnicy między ceną zakupu a ceną sprzedaży. Aktualna cena akcji danej firmy zależy od wielu różnych czynników, np. od zysków spółki.

korporacyjnych (w wypadku których istnieje ryzyko bankructwa firmy i jej niewypłacalności). Przedsiębiorstwa, aby przekonać zainteresowanych do zakupu, muszą zaoferować im obligacje o wyższym oprocentowaniu od obligacji skarbowych.

Z kolei inwestycje w akcje cechuje duża zmienność ceny w czasie, dlatego w krótkich okresach mogą one przynosić zarówno duże straty, jak i zyski. Przyjmuje się, że w dłuższym okresie inwestycja w akcje firm powinna przynosić zyski, nie tylko w wyniku wzrostu ich wartości, lecz także wypłaty dywidend.

Wiarygodność informacji

Zanim podejmie się decyzję o zainwestowaniu swoich pieniędzy, warto poznać charakterystykę danego instrumentu finansowego. W tym celu należy korzystać z **wiarygodnych źródeł informacji**. Takie źródła pozwalają w racjonalny i dokładny sposób przemyśleć decyzję. Do wiarygodnych źródeł informacji zalicza się:

- **raporty** dla inwestorów przygotowywane przez spółki,
- **rekomendacje** uznanych analityków giełdowych lub domów maklerskich, które obsługują rachunek inwestycyjny.

Innych pożytecznych informacji można poszukać np. w portalach czy czasopismach branżowych, które publikują analizy dla różnych rynków. W ocenie sytuacji gospodarczej można się również posłużyć oficjalnymi danymi statystycznymi, które pochodzą np. z Głównego Urzędu Statystycznego (GUS-u) czy Eurostatu.

Dlaczego warto korzystać z wiarygodnych źródeł informacji?

Korzystanie z wiarygodnych źródeł informacji przede wszystkim chroni nas przed stratą pieniędzy. Ponadto dzięki analizowaniu poszczególnych danych obserwujemy środowisko finansowe i nabywamy doświadczenia na przyszłość. Jakie są inne korzyści? Poniżej zostało podanych kilka z nich.

- **Uzyskanie wiarygodnych danych**
  W wiarygodnych źródłach można pozyskać rzetelne dane, które w przyszłości pozwolą np. lepiej ocenić sytuację spółki na rynku. Do najbardziej wiarygodnych danych zalicza się te pochodzące z instytucji rządowych lub organizacji międzynarodowych.

- **Zapobieganie błędnym decyzjom**
  Korzystanie z jednego, niepewnego źródła informacji może prowadzić do podjęcia decyzji na podstawie niepełnych lub błędnych danych. Wykorzystanie wielu źródeł pozwala porównać ze sobą informacje, co może pomóc wykryć błędy, nieścisłości lub manipulację.

- **Dostarczanie kompletnych informacji**
  Im więcej źródeł, tym szersza wiedza na dany temat. Dzięki temu można poznać różne punkty widzenia i podejścia do danej kwestii, np. w ocenie przyczyn zmian koniunkturalnych.

- **Wyeliminowanie emocji podczas podejmowania decyzji**
  Korzystanie z wiarygodnych źródeł informacji pozwala zachować racjonalne podejście w podejmowaniu decyzji. Dzięki większej wiedzy o określonym instrumencie finansowym inwestor może bardziej obiektywnie go ocenić i dokonać chłodnej analizy wszelkich ruchów podejmowanych na rynku finansowym. Łatwiej w ten sposób uniknąć wpływu niesprawdzonych plotek.

Na początku przygody inwestycyjnej warto śledzić analizy finansowe publikowane w internecie przez znanych analityków.

Jakich informacji należy poszukiwać? Przede wszystkim trzeba sprawdzić instytucję finansową, której chce się powierzyć pieniądze. W tym celu najlepiej szukać odpowiedzi na następujące pytania:

- Czy instytucja działa zgodnie z prawem?
- Czy instytucja nie znajduje się na liście ostrzeżeń publicznych KNF?
- Jaka jest sytuacja finansowa tej instytucji?

Czy wiesz, że...

O tym, jak ważne jest korzystanie z wiarygodnych informacji, przekonały się osoby poszkodowane w aferze Amber Gold. Wiele z nich, skuszonych m.in. atrakcyjnym oprocentowaniem lokat i obietnicą wysokich zysków, powierzyło firmie swoje pieniądze. Te osoby nie zapoznały się z ostrzeżeniami, które opublikowała KNF, lub te ostrzeżenia zignorowały. Tymczasem mogły się z nich dowiedzieć, że Amber Gold prowadzi działalność bankową bez zezwolenia i że ta działalność nie jest objęta systemem gwarancji depozytów ani nadzorem KNF. W efekcie blisko 20 tys. inwestorów straciło przez tę firmę ok. 500 mln zł.

W skrócie

- Oszczędzanie to gromadzenie nadwyżki środków pieniężnych na przyszłość. Inwestowanie polega na lokowaniu środków w celu otrzymania zysków w przyszłości. Inwestowanie jest obarczone większym ryzykiem utraty pieniędzy niż oszczędzanie.
- Inwestycje najczęściej dzieli się na rzeczowe i finansowe. Inwestycje finansowe dotyczą instrumentów finansowych, w tym papierów wartościowych, które dzieli się na dłużne (np. obligacje skarbowe) i własnościowe (np. akcje spółki giełdowej).
- Przyjmuje się, że im dłuższy czas inwestycji, tym większa szansa na zysk. Podobnie jest z ryzykiem: im większych zysków ktoś się spodziewa, tym większe ryzyko musi podjąć przy danej inwestycji.
- Decyzje finansowe powinny być przemyślane. Ważne jest, aby w procesie decyzyjnym korzystać z wielu wiarygodnych źródeł informacji.

Ćwiczenia

1. Wskaż różnicę między oszczędzaniem a inwestowaniem.
2. Oceń różnice w stopniu ryzyka inwestycji w akcje, obligacje skarbowe i lokatę terminową.
3. Zastanów się, dlaczego warto oszczędzać i inwestować środki z przeznaczeniem zysków np. na emeryturę już od początku kariery zawodowej, a nie na kilka lat przed końcem okresu pracy zawodowej.
4. Wyobraź sobie, że kolega namawia Cię do zainwestowania w bezpieczne akcje. Z jakich wiarygodnych źródeł informacji skorzystasz, aby sprawdzić ten instrument finansowy?

2. Inwestowanie na giełdzie

Na tej lekcji:

- poznasz strukturę rynku kapitałowego w Polsce,
- dowiesz się, jak funkcjonuje giełda na przykładzie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie,
- określisz znaczenie podstawowych indeksów i wskaźników giełdowych w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych.

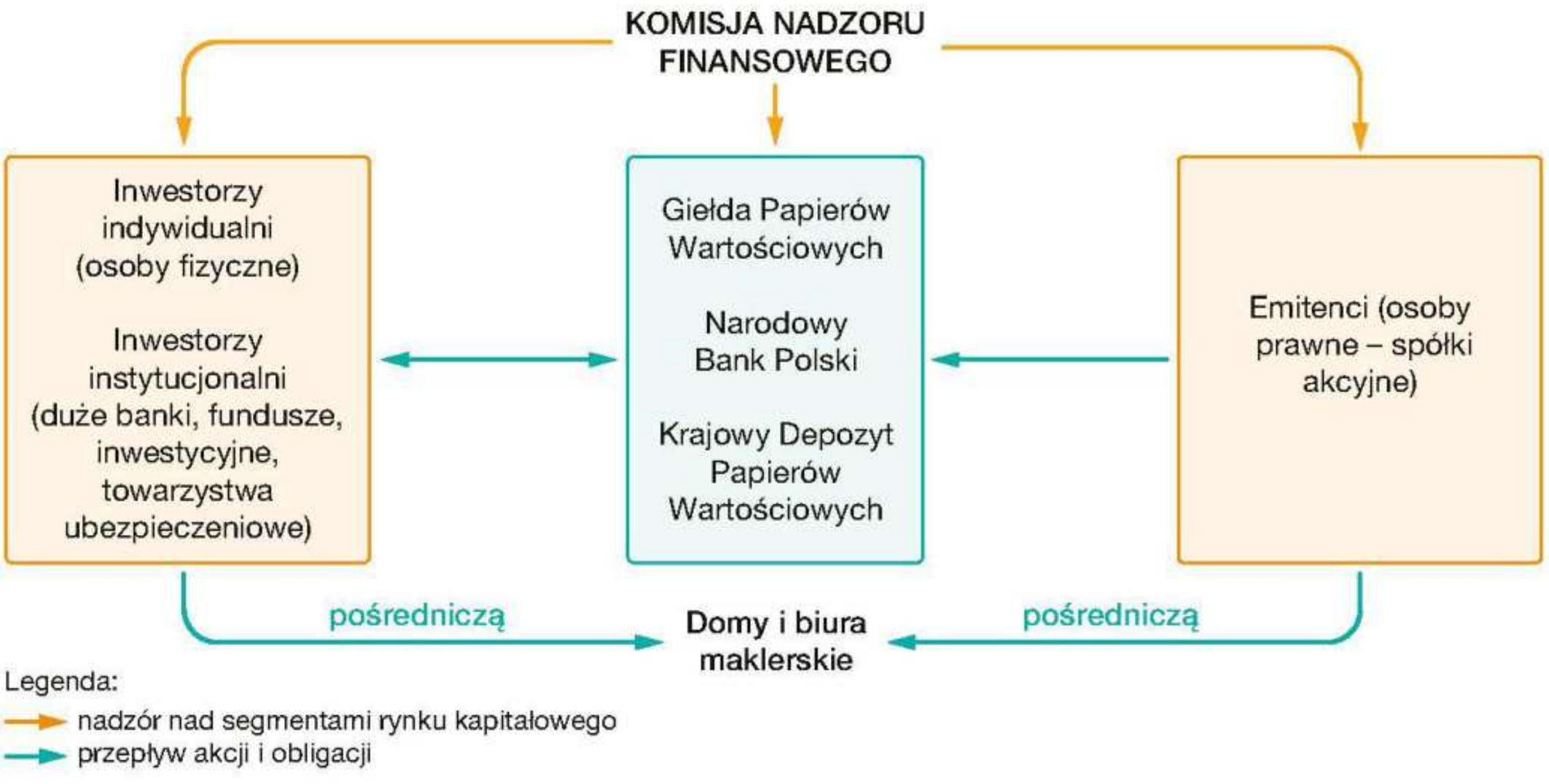
Hossa, bessa, zielone i czerwone wskaźniki na giełdowych monitorach oraz wydzwaniający maklerzy – tak kojarzona giełda ma w sobie coś niezwykłego i kusi wizją zarobienia dużych pieniędzy. Należy jednak pamiętać, że inwestowanie na giełdzie może się okazać ryzykownym sposobem pomnażania kapitału.

Giełda Papierów Wartościowych jako instytucja rynku kapitałowego

W Polsce transakcje kupna-sprzedaży instrumentów finansowych na rynku kapitałowym (→ s. 7) odbywają się głównie na **Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW)**. W obrocie tymi papierami uczestniczą także inne instytucje. Są to:

- **Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych Spółka Akcyjna (KDPW SA)**, który przeprowadza rozliczenia transakcji, realizuje zobowiązania emitentów wobec właścicieli papierów wartościowych i przechowuje papiery wartościowe dopuszczone do obrotu,
- **Narodowy Bank Polski (NBP)**, czyli bank rozliczeniowy, który prowadzi rachunek rozliczeniowy dla KDPW SA,
- **Komisja Nadzoru Finansowego (KNF)** sprawująca nadzór nad rynkiem kapitałowym w Polsce,
- **domy i biura maklerskie**, czyli wyspecjalizowane instytucje pośredniczące w transakcjach na rynku kapitałowym.

Giełda Papierów Wartościowych w strukturze polskiego rynku kapitałowego



Obrót papierami wartościowymi na rynku kapitałowym

W ramach rynku kapitałowego wyróżnia się rynek pierwotny i rynek wtórny.

- Na **rynku pierwotnym** można nabyć papiery wartościowe nowej emisji oferowane przez ich emitenta (np. spółkę akcyjną).
- Z kolei na **rynku wtórnym** można nabyć lub sprzedać papiery wartościowe zakupione wcześniej od emitenta. Transakcje odbywają się zatem między poszczególnymi inwestorami.

Rynki na GPW

Na GPW notowane są wyłącznie instrumenty finansowe dopuszczone do obrotu giełdowego przez zarząd giełdy. Gdy spółka przejdzie wymaganą procedurę, zostaje dopuszczona do **głównego rynku GPW**. Tworzą go rynki podstawowy i równoległy.

- Na **rynek podstawowy** trafiają akcje spółek spełniające wiele rygorystycznych wymagań, np. mają odpowiednią wartość i odpowiednie rozproszenie (znaczna część akcji jest w posiadaniu wielu inwestorów), a ich emitenci ogłaszali roczne sprawozdania finansowe przez ostatnie trzy lata.
- Na **rynek równoległy** trafiają akcje mniejszych spółek, niespełniających części kryteriów rynku podstawowego.

Na GPW działają także inne rynki, takie jak:

- **NewConnect** – rynek dla rozwijających się firm, które mogą uwzględniać w przyszłości debiut na rynku podstawowym (spółki obecne na tym rynku muszą mieć kapitał własny na poziomie co najmniej 0,5 mln zł, a do tego nominał akcji spółki musi wynosić co najmniej 0,10 zł),
- **GlobalConnect** – rynek notowań akcji spółek zagranicznych,
- **Catalyst** – rynek papierów dłużnych, np. obligacji komunalnych (m.in. miast).

Czy wiesz, że...

Spółki akcyjne, które chcą wejść na giełdę, muszą udostępnić przyszłym inwestorom prospekt emisyjny (wcześniej zatwierdzony przez KNF). To dokument zawierający szczegółowe informacje o kondycji finansowej, strategii rozwoju oraz celach i rodzajach emitowanych akcji.

Ceduła Giełdy Papierów Wartościowych

52 tyg.		Spółka	Kod	Kurs		
maks. ①	min. ②	③	④	poprzedni ⑤	otwarcia ⑥	
127,85	75,82	PEKAO	PEO	127,6	128,45	
153,8	94,72	KGHM	KGH	111,9	112,9	
170	101,65	CD Projekt	CDR	106,55	106,6	

1. Najwyższa odnotowana cena akcji z ostatnich 52 tygodni.
2. Najniższa odnotowana cena akcji z ostatnich 52 tygodni.
3. Skrócona nazwa spółki.
4. Kod spółki.
5. Cena zamknięcia z poprzedniej sesji.
6. Cena akcji podczas otwarcia.
7. Kurs maksymalny w czasie notowań.
8. Kurs minimalny w czasie notowań.
9. Cena zamknięcia sesji.
10. Procentowa zmiana ceny na zamknięciu w stosunku do zamknięcia sesji z poprzedniego dnia.
11. Liczba akcji kupionych i sprzedanych podczas sesji.

Mechanizm funkcjonowania GPW

Główne zadanie GPW to organizacja obrotu instrumentami finansowymi (np. akcjami). Ten obrót jest przeprowadzany podczas sesji giełdowych odbywających się od poniedziałku do piątku, w godzinach 8.30–17.05. Istotą tego rynku są **kursy** (ceny), po jakich zawiera się transakcje. Jeśli chętnych do zakupu danego rodzaju papierów wartościowych jest mało – kurs spada, jeśli chętnych jest dużo – kurs rośnie. Kursy ustala się więc na podstawie złożonych przez inwestorów zleceń kupna i sprzedaży.

Wszystkie zlecenia trafiają do systemu komputerowego giełdy, który automatycznie kojarzy je ze sobą według ściśle określonych reguł. Ustalone w ten sposób dane transakcyjne są wyświetlane na bieżąco na tablicach giełdy. Można je też śledzić m.in. za pomocą aplikacji i w internetowych serwisach dla inwestorów. Po zakończeniu każdej sesji giełdowej, czyli po rozliczeniu transakcji kupna-sprzedaży, jest publikowana **ceduła giełdowa** – wykaz kursów instrumentów giełdowych.

Papiery wartościowe są dostępne wyłącznie w formie elektronicznej. Dlatego obrót nimi na giełdzie jest przeprowadzany za pomocą specjalistycznego systemu informatycznego.

To Ci się przyda

Kurs akcji – bieżąca cena akcji będąca wynikiem równowagi między popytem a podażą udziałów określonej spółki notowanej na giełdzie.

Ceduła giełdowa – oficjalny wykaz kursów akcji, innych papierów wartościowych, kursów walut oraz cen towarów, które są przedmiotem transakcji na giełdzie papierów wartościowych lub giełdzie towarowej. Ceduła jest publikowana po każdej sesji giełdowej.

Przykład

	Kurs			Zmiana (%)	Obrót		Wskaźnik		Wartość rynkowa (mln zł)
	najwyższy 7	najniższy 8	zamknięcia 9	10	wolumen (szt.) 11	wartość (zł) 12	C/Z 13	dyw. 14	15
	128,9	126,35	127,25	–0,27	108 270	13 781 119,25	9,6	4,2	33 491,18
	113,2	111,9	112,5	0,54	123 613	13 922 749,20	22,70	0,9	22 380,00
	108,95	106,6	108,85	2,16	68 481	7 396 695,90	32,8	0,9	10 645,46

12 Wartość obrotu akcjami podczas sesji.

13 Wartość wskaźnika C/Z (cena rynkowa / zysk na akcję). Ten wskaźnik pokazuje, ile jednostek pieniężnych inwestorzy są gotowi zapłacić za jednostkę zysku wypracowanego przez daną spółkę za ostatni rok. Jeśli np. ten wskaźnik wynosi 9,6, to znaczy, że za 1 zł zysku spółki inwestorzy są gotowi zapłacić 9,6 zł. Zgodnie z ogólną interpretacją przyjmuje się, że akcje są tym tańsze, im niższa jest wartość tego wskaźnika.

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

15 Wartość rynkowa spółki odzwierciedla to, na ile tę spółkę wyceniają inwestorzy.

Systemy notowań na GPW

Określanie kursów instrumentów finansowych na GPW odbywa się w ramach dwóch różnych systemów notowań. To system notowań jednolitych i system notowań ciągłych.

- **System notowań jednolitych** opiera się na podwójnym fixingu, czyli wyznaczaniu ceny instrumentu finansowego na podstawie zleceń złożonych przez inwestorów przed rozpoczęciem notowań. W tym systemie cena jest ustalana dwa razy dziennie (przed południem i po południu) i za każdym razem jest wyznaczana jedna cena, po której są realizowane transakcje.
- W **systemie notowań ciągłych** na bieżąco ustala się ceny instrumentu finansowego, zależnie od napływających zleceń. Jest to dominujący system notowań na GPW.

Czym są indeksy giełdowe?

Indeksy giełdowe to syntetyczne wskaźniki liczone na podstawie cen papierów wartościowych i podawane w punktach. Obserwacja zmian wartości punktowych indeksu w czasie umożliwia inwestorowi określenie, w jakim kierunku mogą się zmienić ceny, bez

Inwestorzy korzystają z indeksów giełdowych, aby ocenić bieżącą sytuację rynkową i prognozować przyszłe trendy dla grupy spółek lub dla całego rynku.

żmudnego analizowania cen akcji poszczególnych spółek. GPW publikuje m.in.:

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

Opisy wybranych indeksów zamieszczono w poniższej tabeli.

Wybrane indeksy giełdowe na GPW w Warszawie

Indeks	Opis
WIG	• Obejmuje zmiany cen akcji spółek notowanych na głównym rynku GPW. • Jego wartość określa się na podstawie cen akcji i dochodów z tytułu dywidendy spółek notowanych na rynku podstawowym.
WIG-Poland	• Zasady obliczania jego wartości są podobne do indeksu WIG. • Uwzględnia tylko polskie spółki.
WIG20 i WIG30	• Składają się z pakietów akcji 20 lub 30 największych spółek notowanych na głównym rynku GPW. • Ranking jest obliczany na podstawie obrotów za ostatnie 12 miesięcy oraz wartości akcji w wolnym obrocie (takich, które nie znajdują się w posiadaniu dużego inwestora w stosunku do całkowitej liczby akcji danego emitenta). • W indeksie WIG20 nie może uczestniczyć więcej niż 5 spółek z jednego sektora giełdowego, a w indeksie WIG30 – nie więcej niż 7 spółek. • WIG20 i WIG30 są uważane za najbardziej miarodajne wskaźniki koniunktury na GPW.
mWIG40	• To indeks 40 spółek średniej wielkości niezaliczanych do WIG20 i sWIG80 oraz niebędących spółkami zagranicznymi notowanymi jednocześnie na GPW i innych rynkach, o wartości rynkowej powyżej 1 mld euro (w dniu rankingu). • Określa się go z zastosowaniem tych samych kryteriów co dla WIG20 i WIG30.

W praktyce

Jak zacząć inwestować na giełdzie?

Przygodę z inwestowaniem na giełdzie należy zacząć od otworzenia rachunku papierów wartościowych (rachunku inwestycyjnego). Można to zrobić w domu maklerskim lub w biurze maklerskim banku prowadzącego taką działalność. Sprawdź, jakie są etapy od wyboru domu lub biura maklerskiego do złożenia w nim zlecenia inwestycji.

1 Wybór domu lub biura maklerskiego

- W wyborze domu lub biura maklerskiego kieruj się przede wszystkim kosztami związanymi z prowadzeniem rachunku i wysokością prowizji od kupna i sprzedaży papierów wartościowych.
- Sprawdź też, jakie narzędzia i funkcje oferuje dany dom lub dane biuro maklerskie. Zwróć uwagę m.in. na możliwość korzystania z platformy transakcyjnej *online*, analizy rynkowej, narzędzi do badania spółek oraz wsparcia dla inwestorów, zwłaszcza początkujących.

2 Założenie rachunku inwestycyjnego

- Rachunek inwestycyjny możesz założyć przez internet lub w placówce wybranego domu czy biura maklerskiego. Musisz wypełnić formularz osobowy i podpisać dwie umowy.
- Pierwsza umowa dotyczy otwarcia rachunku papierów wartościowych (do przechowywania Twoich instrumentów finansowych) i rachunku pieniężnego (do przechowywania Twoich pieniędzy).
- Druga umowa dotyczy świadczenia usług brokerskich.
- Do zawarcia umów jest potrzebny m.in. dowód tożsamości.

3 Wybór instrumentów finansowych

- Zanim wybierzesz, w co chcesz zainwestować, czyli zdecydujesz się na konkretne instrumenty finansowe, zbierz informacje na ich temat.
- Możesz wykorzystać gotowe raporty analityków finansowych lub doradców inwestycyjnych, którzy posiadają wiedzę i doświadczenie w interpretacji danych finansowych. Pamiętaj jednak, że perspektywy przedstawione w niektórych analizach nie zawsze się sprawdzą.
- Wybór instrumentów inwestycyjnych zależy od preferencji inwestora, a także od sytuacji gospodarczej. W kryzysie inwestorzy mogą się zwracać w stronę instrumentów opartych na surowcach szlachetnych czy obligacji emitowanych przez rządy krajów wysoko rozwiniętych. W okresie wzrostu zaleca się rozważenie inwestycji w akcje (np. firm motoryzacyjnych) lub w aktywa rynków wschodzących.

4 Złożenie zlecenia nabycia instrumentów finansowych

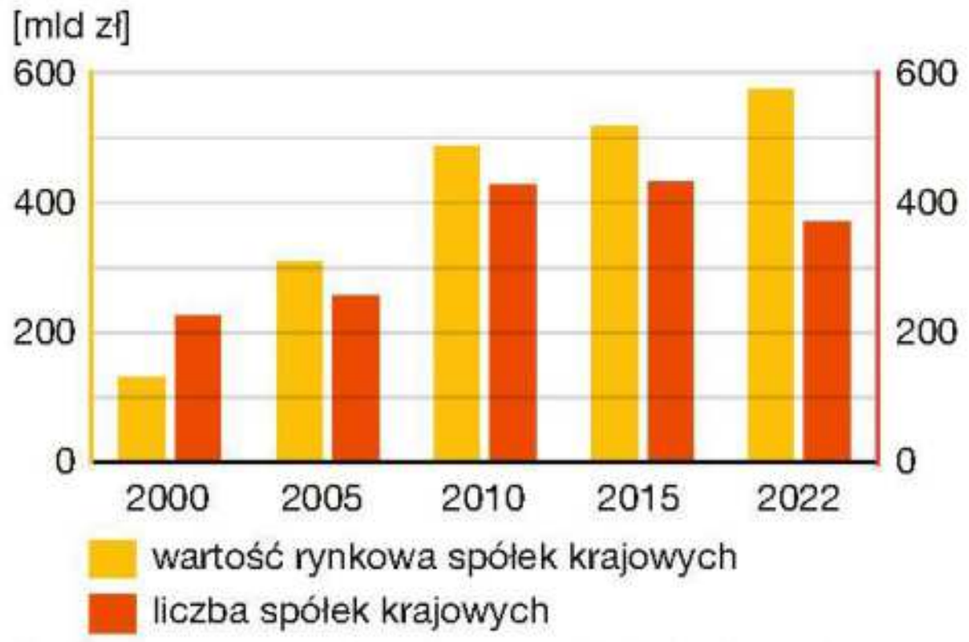
- Dyspozycję zlecenia nabycia instrumentów finansowych możesz złożyć osobiście (w placówce domu lub biura maklerskiego) albo zdalnie (przez telefon lub internet).
- Spośród wielu rodzajów zleceń na początek możesz wybrać jedno z prostszych, np.:
  - zlecenie z limitem ceny, w którym określisz najwyższą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

Rola giełdy w gospodarce

Giełda odgrywa istotną rolę w życiu gospodarczym. Stanowi jeden ze sposobów finansowania działalności gospodarczej. Na przykład umożliwia spółkom pozyskanie środków na inwestycje w nowe technologie. Giełda to również źródło dochodów od kapitału zainwestowanego w instrumenty finansowe (np. zysk z różnic w cenach instrumentów znajdujących się w obrocie). Jest także swego rodzaju barometrem przyszłego stanu gospodarki. Panująca na giełdzie **hossa**, czyli długotrwały wzrost kursów, często zwiastuje poprawę stanu gospodarki (m.in. wzrost PKB). Symbolem hossy jest byk. Natomiast **bessa**, czyli długotrwały spadek kursów na giełdzie, zazwyczaj zapowiada osłabienie stanu gospodarki. Symbolem bessy jest niedźwiedź.

Czy wiesz, że...

Na pierwszej sesji GPW w Warszawie – w kwietniu 1991 r. – handlowano akcjami pięciu spółek. Na koniec 2022 r. spółek było już prawie 800, w tym niemal 380 spółek krajowych. W efekcie GPW stała się największą pod względem wartości rynkowej giełdą w Europie Środkowo-Wschodniej.



Liczba oraz wartość rynkowa spółek krajowych notowanych na głównym rynku GPW w Warszawie w wybranych latach (na koniec roku).

W skrócie

- W Polsce obrót instrumentami finansowymi odbywa się głównie na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. W tym obrocie uczestniczą też takie instytucje, jak KDPW SA, NBP, KNF oraz domy i biura maklerskie.
- Na GPW są notowane jedynie instrumenty finansowe (np. akcje, obligacje), które zostały dopuszczone do obrotu przez zarząd giełdy. Aby otrzymać dopuszczenie, spółki przechodzą odpowiednią procedurę. Po niej mogą być notowane na jednym z rynków giełdowych, np. rynku podstawowym, rynku równoległym, NewConnect, GlobalConnect lub Catalyst.
- Głównym zadaniem GPW jest organizacja obrotu instrumentami finansowymi. Odbywa się to podczas sesji giełdowych, na których kursy instrumentów są kształtowane przez siły popytu i podaży. Kursy są ustalane na podstawie złożonych przez inwestorów zleceń kupna i sprzedaży. Ich określanie odbywa się w ramach dwóch notowań, czyli systemu notowań jednolitych albo systemu notowań ciągłych.
- GPW udostępnia inwestorom różne indeksy giełdowe, takie jak WIG, WIG20, WIG30, mWIG40, sWIG80. Te indeksy są istotnymi wskaźnikami koniunktury i umożliwiają efektywne śledzenie zmian na rynku giełdowym.

Ćwiczenia

1. Podaj różnice między rynkiem pierwotnym a rynkiem wtórnym.
2. Wyjaśnij krótko mechanizm funkcjonowania GPW.
3. Omów w skrócie, co należy zrobić, aby zacząć inwestować na giełdzie.
4. Wybierz trzy interesujące Cię spółki notowane na głównym rynku GPW. Sprawdź ich notowania, a następnie obserwuj przez tydzień zmiany kursów akcji (np. ceny zamknięcia w danym dniu). Zinterpretuj zmiany wartości akcji po tygodniu.

3. Inwestowanie w fundusze

Na tej lekcji:

- dowiesz się, czym są fundusze inwestycyjne,
- poznasz rodzaje funduszy inwestycyjnych,
- określisz rolę funduszy inwestycyjnych w gospodarce,
- poznasz potencjalne poziomy zysku i ryzyka strat związane z inwestowaniem w konkretne rodzaje funduszy.

Wiele osób napotyka trudności podczas samodzielnego inwestowania w instrumenty finansowe, np. w akcje spółek. Jedną z przeszkód jest brak wystarczającej wiedzy na ten temat. Dla takich osób rozwiązaniem jest skorzystanie z usług profesjonalnych firm zajmujących się inwestowaniem w imieniu klienta. Te firmy tworzą fundusze inwestycyjne ze środków pochodzących od wielu inwestorów, a następnie inwestują zebrany kapitał w wybrane instrumenty finansowe.

Czym jest fundusz inwestycyjny?

Fundusz inwestycyjny (fundusz powierniczy) to forma zbiorowego inwestowania w różnego typu instrumenty finansowe, przede wszystkim w papiery wartościowe. Fundusz ma własną osobowość prawną, a zarządza nim jedno z **towarzystw funduszy inwestycyjnych (TFI)**. Taka konstrukcja prawna pozwala na oddzielenie środków finansowych uzbieranych od inwestorów od środków finansowych towarzystwa. Kapitał klientów zostaje więc w całości zainwestowany i nie ma niebezpieczeństwa, że towarzystwo przejmie część środków z funduszu na własną działalność, m.in. na opłacenie pracowników czy kupno biurowca. Towarzystwa funduszy inwestycyjnych zarabiają m.in. na prowizjach pobieranych od inwestowanej kwoty.

Inwestowanie poprzez fundusz inwestycyjny może być atrakcyjną opcją dla tych inwestorów, którzy cenią sobie profesjonalne zarządzanie, w tym zarządzanie ryzykiem, a także łatwy dostęp do różnorodnych instrumentów finansowych.

Rodzaje funduszy inwestycyjnych

Fundusze inwestycyjne ze względu na formę uczestnictwa w nich dzielą się na:

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

Podział funduszy inwestycyjnych według formy uczestnictwa

RODZAJE FUNDUSZY INWESTYCYJNYCH

Fundusze otwarte	Fundusze zamknięte
• Można do nich dołączyć i z nich zrezygnować w dowolnym terminie. • W zamian za dokonanie wpłaty inwestorzy otrzymują prawne tytuły uczestnictwa w aktywach funduszu. Te tytuły są nazywane **jednostkami uczestnictwa**.	• Można do nich dołączyć po nabyciu **certyfikatów inwestycyjnych**, czyli papierów wartościowych emitowanych przez te fundusze. • Certyfikaty inwestycyjne można kupować i sprzedawać w określonych terminach. • Liczba certyfikatów jest stała, przez co liczba uczestników funduszu nie zmienia się w dowolny sposób.

Podział funduszy według zawartości portfela inwestycyjnego

Fundusze inwestycyjne można podzielić także według zawartości **portfela inwestycyjnego**, czyli rodzajów instrumentów finansowych, w które fundusze inwestują. Na tej podstawie wyróżnia się fundusze:

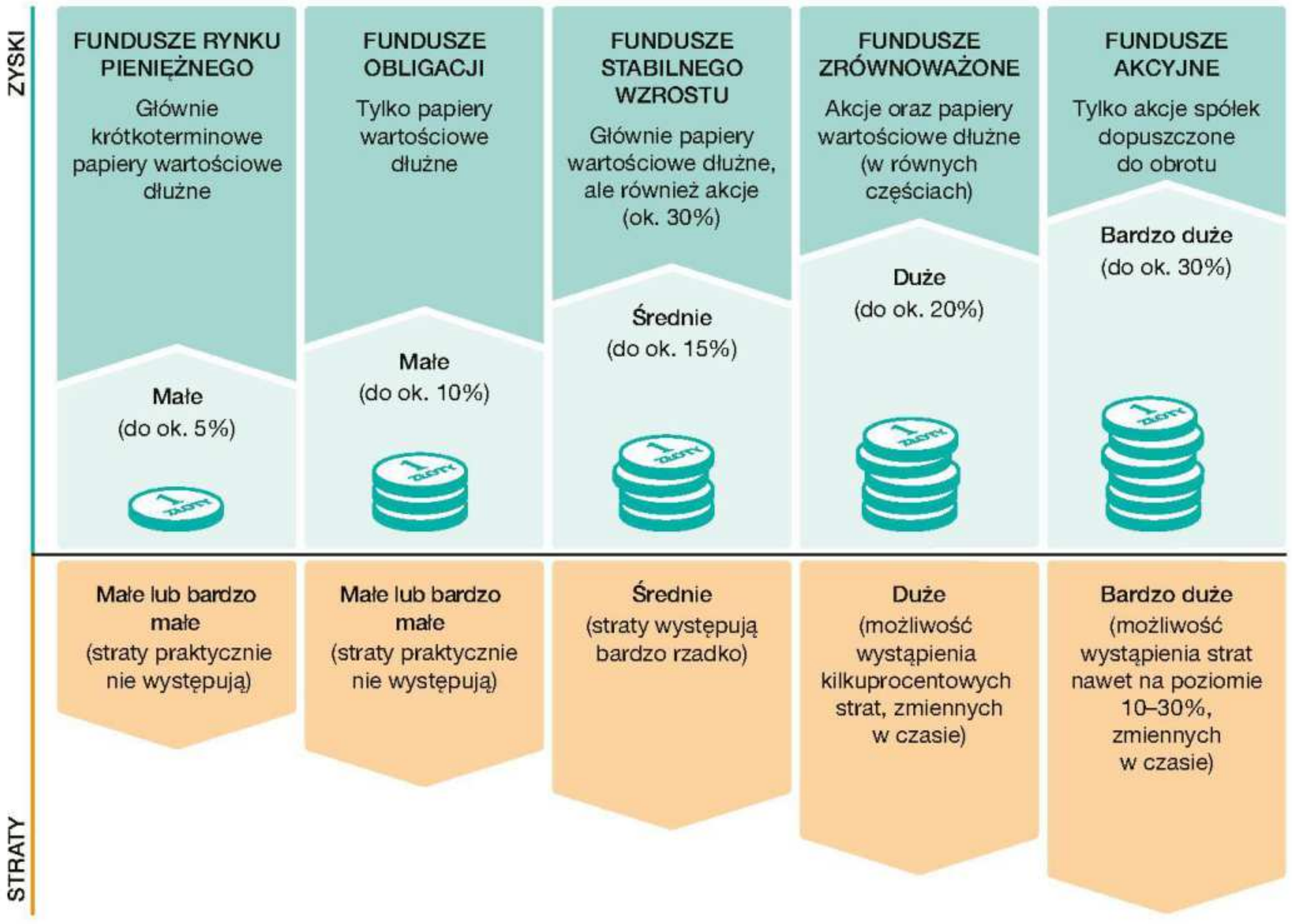
- **pieniężne** – inwestują głównie w papiery wartościowe dłużne rynku pieniężnego (np. bony skarbowe),
- **dłużne** – inwestują głównie w obligacje,
- **akcji** – inwestują głównie w akcje,
- **mieszane (zrównoważone)** – najczęściej inwestują w akcje i w obligacje.

Istota inwestowania w fundusze

Zadaniem funduszu jest zapewnienie jak największego wzrostu wartości wykupionych przez klientów jednostek uczestnictwa lub certyfikatów inwestycyjnych, gdy kurs papierów wartościowych na giełdzie rośnie, i minimalizowanie spadku ich wartości, gdy kurs maleje. Zarządzaniem oszczędnościami ulokowanymi w funduszu inwestycyjnym zajmują się specjaliści. Natomiast inwestor, zależnie od preferencji inwestycyjnych, decyduje o ulokowaniu swojego kapitału w różne rodzaje funduszy (np. w fundusz akcji, fundusz zrównoważony stabilnego wzrostu).

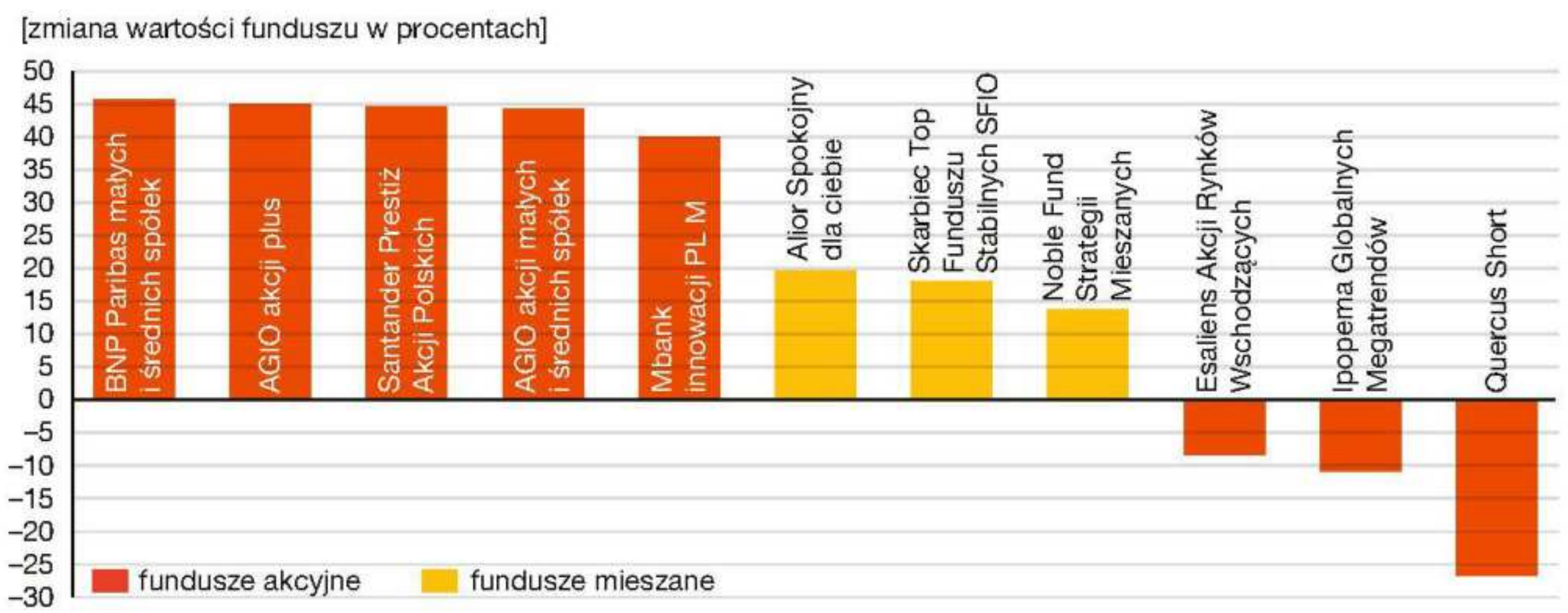
Wybór określonego funduszu jest ważny, ponieważ ma wpływ na potencjalny zysk oraz na ryzyko strat wiążące się z inwestowaniem w dany fundusz. Dlatego inwestor, zanim podejmie decyzję o dołączeniu do funduszu, powinien dokładnie sprawdzić jego statut oraz prospekt informacyjny. Zależność między potencjalnymi stratami a zyskami przedstawiono na poniższej ilustracji.

Potencjalne zyski roczne oraz ryzyko wystąpienia strat zależnie od rodzaju funduszu



Przykład

Najlepsze i najsłabsze wyniki polskich funduszy z kategorii funduszy mieszanych i akcji*



* Wyniki funduszy za 12 miesięcy, stan na 19.10.2023 r.

Zalety inwestowania w fundusze

Inwestowanie w fundusze ma wiele zalet, z których najważniejsze to:

- łatwość inwestowania – od inwestorów nie jest wymagana duża wiedza o rynku kapitałowym, ponieważ zarządzanie pieniędzmi powierza się specjalistom (na bieżąco śledzą oni wydarzenia rynkowe i starają się jak najlepiej zarządzać powierzonymi pieniędzmi),
- możliwość inwestowania małych kwot,
- elastyczność formy oszczędzania – inwestor może wybrać dowolny fundusz według indywidualnych preferencji,
- w przypadku funduszy otwartych – możliwość rozpoczęcia inwestycji (nabycia jednostek uczestnictwa) w dowolnym czasie,
- szybki dostęp do oszczędności – w przypadku funduszu otwartego można zrezygnować z inwestycji stosunkowo szybko (w przypadku funduszu zamkniętego rezygnacja jest trudniejsza, ale też możliwa),
- dywersyfikacja ryzyka – dzięki posiadaniu przez fundusz różnych instrumentów finansowych ryzyko poniesienia strat przez inwestora jest mniejsze niż inwestycja w jeden ryzykowny instrument.

Wady inwestowania w fundusze

Jedną z najistotniejszych wad jest konieczność ponoszenia dość wysokich opłat za zarządzanie funduszem, nawet w sytuacji, gdy ten fundusz nie zarabia. Niedogodnością jest również to, że nie mamy bezpośredniego wpływu na inwestycje podejmowane przez fundusz. Dodatkowo nie wszystkie środki są inwestowane przez fundusz – część stanowi zabezpieczenie funduszu, co z punktu widzenia inwestora jest niekorzystne.

Rola funduszy w gospodarce

Wpływ funduszy inwestycyjnych na gospodarkę przejawia się głównie w następujący sposób:

- przedsiębiorstwa są finansowane poprzez zakup np. akcji i dzięki temu mogą pozyskać potrzebne środki m.in. na dalsze inwestycje,
- działalność funduszy inwestycyjnych sprzyja rozwojowi rynku kapitałowego, zwiększa płynność i dostępność kapitału dla różnych podmiotów gospodarczych,
- fundusze inwestycyjne często inwestują w nowoczesne i innowacyjne przedsiębiorstwa, wspierając tym samym rozwój nowych technologii i usług.

W praktyce

Jak wybrać formę inwestycji?

Decyzja o zainwestowaniu swoich oszczędności nie należy do najłatwiejszych, ponieważ jest zależna od kilku czynników, a także od indywidualnych celów i potrzeb inwestora. Dlatego zanim ją podejmiesz, odpowiedz sobie na cztery podstawowe pytania wymienione poniżej.

1 Jaką kwotę zamierzam przeznaczyć na inwestycję?

- Określ, jaką kwotę chcesz przeznaczyć na inwestycję (obecnie można już inwestować kwoty w wysokości 100 zł).
- Zależnie od możliwości i preferencji możesz podzielić swój kapitał na różne inwestycje (co wiąże się ze zdobyciem wiedzy na ich temat) lub wybrać jeden określony i łatwy w obsłudze instrument finansowy.

2 Jak długo ma trwać inwestycja?

- Określ, jak długo nie musisz korzystać z pieniędzy przeznaczonych na inwestycję.
- Jeśli ten okres wynosi kilka lat, to możesz rozważyć inwestycję długoterminową (np. w akcje, obligacje). W innym przypadku rozważ umieszczenie pieniędzy np. w funduszu dłużnym.

3 Jakie ryzyko jestem w stanie zaakceptować?

- Pamiętaj, że przy inwestowaniu występuje zasada, że im wyższy zysk, tym większe ryzyko. Dlatego jeśli nie chcesz podjąć zbyt dużego ryzyka, skup się na standardowych instrumentach, takich jak lokata czy obligacje skarbowe. Jeżeli chcesz podjąć większe ryzyko, zainwestuj w akcje lub fundusze akcyjne.
- Ryzyko możesz zminimalizować przez dywersyfikację portfela, czyli lokowanie kapitału w różnych instrumentach finansowych. Jednak w tym wypadku konieczna może być bardziej zaawansowana wiedza dotycząca inwestowania.

4 Ile kosztuje moja inwestycja i jak płynne mają być moje oszczędności?

- Zapoznaj się z opłatami i prowizjami (w tym podatkami) danej inwestycji. Może się bowiem okazać, że wysokie koszty zarządzania i obsługi inwestycji znacznie zredukują spodziewany zysk.
- Jeżeli zakładasz, że możesz chcieć odzyskać pieniądze z inwestycji przed końcem terminu, wybierz inwestycję o wysokiej płynności (np. akcje, pamiętając o trzydniowym okresie rozliczeniowym). Płynność inwestycji to możliwość zamiany w krótkim okresie danej inwestycji na gotówkę po zakładanej cenie.

Studium przypadku

Ile można zarobić na inwestycji?

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

Stopa zwrotu instrumentów finansowych

Okres inwestowania	3 miesiące (Tomek)	1 rok (Janek)	3 lata (Ania)
Fundusz akcji	–5,7%	+6,1%	+53,7%
Obligacje skarbowe	3% w stosunku rocznym	6,25% w stosunku rocznym	6,60% w stosunku rocznym
Lokata bankowa	2% w stosunku rocznym	3% w stosunku rocznym	4% w stosunku rocznym

Polecenia do *Studium przypadku*

1. Przerysuj tabelę do zeszytu i pomóż Ani, Jankowi i Tomkowi ją wypełnić. Oblicz kwoty uzyskane z poszczególnych instrumentów finansowych. Dla uproszczenia pomiń prowizje w przypadku funduszy i podatek od zysków kapitałowych.

Okres inwestowania	3 miesiące (Tomek)	1 rok (Janek)	3 lata (Ania)
Fundusz akcji			
Obligacje skarbowe			
Lokata bankowa			

2. Przeanalizuj otrzymane wyniki. Wskaż instrument finansowy, który przyniósł najwyższy zysk, oraz ten, który przyniósł stratę.

W skrócie

- Fundusz inwestycyjny to forma zbiorowego inwestowania w różne instrumenty finansowe. Ma on osobowość prawną, a zarządza nim towarzystwo funduszy inwestycyjnych (TFI). Fundusze inwestycyjne najczęściej dzieli się na otwarte i zamknięte.
- Ze względu na inwestowanie funduszy w różne rodzaje instrumentów finansowych często wyróżnia się fundusze: pieniężne, akcyjne, mieszane, dłużne.
- Do zalet korzystania z funduszy zalicza się łatwość inwestowania i możliwość lokowania niewielkich kwot. Z kolei wady są związane z wysokimi kosztami zarządzania funduszem oraz brakiem bezpośredniego wpływu na to, w co fundusz inwestuje.

Ćwiczenia

1. Wskaż różnice między funduszami inwestycyjnymi otwartymi a funduszami inwestycyjnymi zamkniętymi.
2. Wyjaśnij, na czym polega bezpieczeństwo środków zainwestowanych w fundusze. Zastanów się, czy w praktyce jest możliwe, aby wartość jednostek funduszu otwartego spadła do zera.
3. Na podstawie rzetelnych źródeł internetowych podaj trzy przykłady funduszy o różnym składzie portfela, które w ostatnim roku osiągnęły co najmniej 20-procentowy wzrost wartości w ciągu roku.

4. Pułapki czyhające na oszczędzających i inwestorów

Na tej lekcji:

- dowiesz się, czym się różni inwestowanie od hazardu,
- zrozumiesz, z czym się wiąże inwestowanie spekulacyjne w alternatywne instrumenty finansowe,
- określisz psychologiczne aspekty związane z oszczędzaniem i inwestowaniem,
- poznasz przykłady etycznych i nieetycznych praktyk stosowanych na rynku finansowym,
- nauczysz się bronić przed nieuczciwymi praktykami i pułapkami czyhającymi na rynku finansowym.

Niemal każdy inwestor chciałby osiągnąć spektakularnie wysokie zyski w jak najkrótszym czasie. Jednak czasem zamiast zarobić, traci pieniądze. Dzieje się tak m.in. dlatego, że nie wszyscy gracze rynkowi postępują uczciwie, a niektórzy podchodzą do inwestowania jak do hazardu. Na tej lekcji dowiesz się, jak bronić się przed pułapkami występującymi na rynku finansowym oraz jak nasze emocje wpływają na podejmowanie ryzyka finansowego.

Czym się różni inwestowanie od hazardu?

Inwestowanie z reguły polega na długotrwałym ulokowaniu pieniędzy w taką inwestycję rzeczową lub finansową, która ma przynieść zysk (→ s. 46). Decyzja o danej inwestycji jest podejmowana na podstawie rzetelnej analizy rynku i oceny ryzyka, a zainwestowane pieniądze są pomnażane dzięki właściwemu zarządzaniu portfelem inwestycyjnym. Z kolei **hazard** to podejmowanie ryzyka w celu osiągnięcia szybkiego i dużego zysku, zazwyczaj przez losowanie lub obstawianie wyników konkretnych zdarzeń (np. wyników rywalizacji sportowej). Często hazard nie opiera się na analizie i planowaniu, co powoduje, że zysk jest zależny od czynnika losowego.

Jak zatem widać, inwestowanie to zaplanowany, niekiedy długoterminowy proces, który często wymaga specjalistycznej wiedzy dotyczącej konkretnego segmentu rynku lub instrumentu finansowego. Z kolei hazard to zwykle krótkoterminowy proces oparty na emocjach i losowości.

Wizja szybkiej wygranej kusi wiele osób. Należy jednak pamiętać, że najczęściej na grach hazardowych zarabia tylko podmiot, który je organizuje.

Hazardowi gracze niekiedy uzależniają się od emocji, które są związane z grą. W konsekwencji mogą utracić cały swój majątek.

Inwestowanie spekulacyjne w instrumenty alternatywne

Na giełdową rzeczywistość składa się zarówno zwykłe inwestowanie, jak i inwestowanie spekulacyjne. Jaka jest między nimi różnica? Otóż **inwestowanie spekulacyjne** cechuje się przede wszystkim:

- podejmowaniem ryzykownych inwestycji z potencjalnie większym zyskiem, ale również – z większym ryzykiem straty,
- podejmowaniem decyzji na podstawie krótkoterminowych trendów i wydarzeń rynkowych, często też w wyniku emocji i plotek,
- wykorzystywaniem niemal każdej okazji do osiągnięcia zysku, co oznacza błyskawiczne reagowanie na zmiany cen na giełdzie.

Inwestorzy spekulacyjni często skupiają swoją uwagę na różnych **instrumentach alternatywnych**, takich jak kryptowaluty, produkty strukturyzowane (złożone z kilku instrumentów finansowych), surowce, dzieła sztuki czy nieruchomości. Mogą też inwestować w waluty na międzynarodowym rynku walut oraz w akcje spółek, zwłaszcza w dynamicznie zmieniającym się sektorze nowoczesnych technologii. W tym celu często wykorzystują **dźwignię finansową**. Oznacza to, że inwestor angażuje tylko niewielką część własnego kapitału, a resztę stanowi kapitał pożyczony.

Psychologiczne aspekty oszczędzania i inwestowania

W pomnażaniu majątku ogromne znaczenie ma **psychika** oszczędzających i inwestorów. Każdy człowiek ma bowiem w sobie emocje, które mogą odgrywać ogromną rolę w podejmowaniu decyzji finansowych. Jest to ważne zwłaszcza w przypadku osób stawiających pierwsze kroki na rynku finansowym.

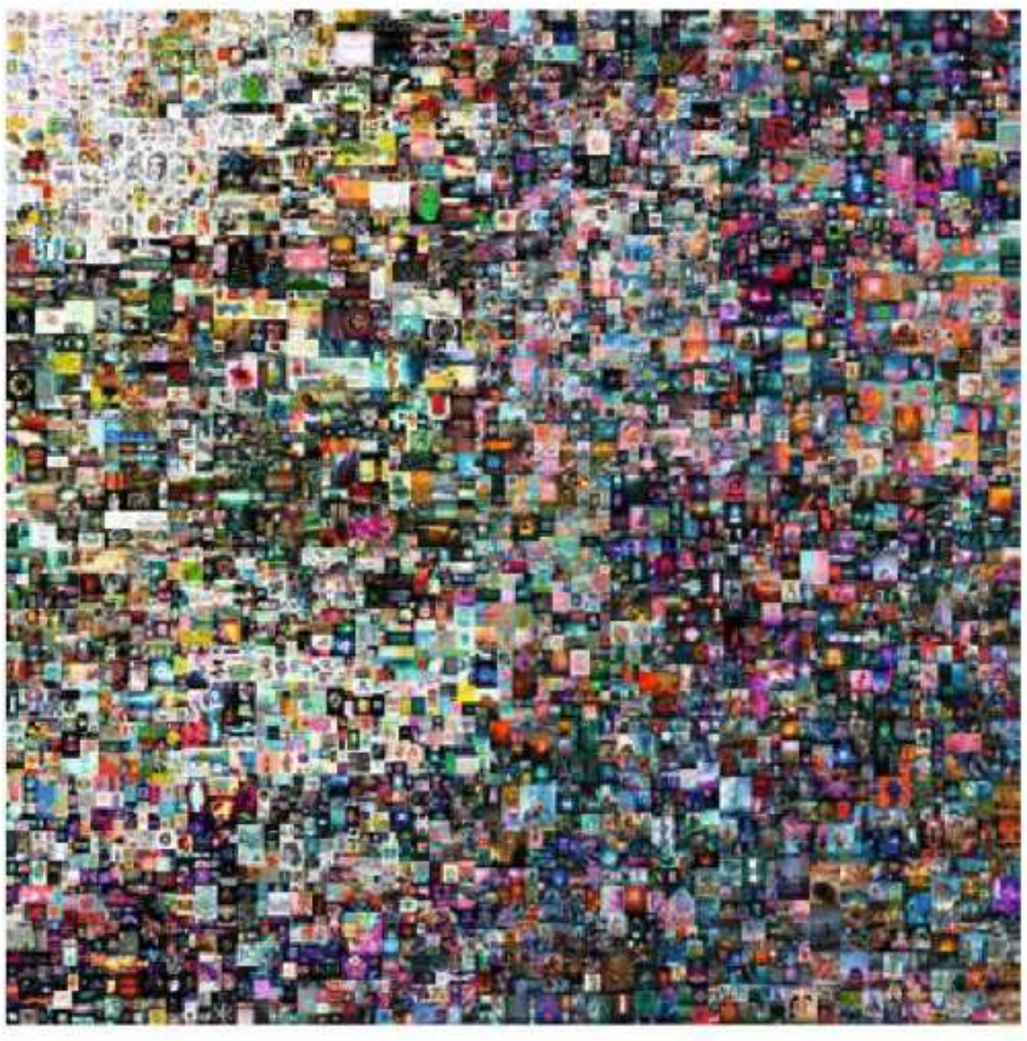
Ze względu na emocje inwestorzy i osoby oszczędzające mogą m.in.:

- **odczuwać lęk** przed utratą pieniędzy,
- **mieć nadzieję** na szybki zysk, pomijając przy tym racjonalne przesłanki,

Wokół nas

Token NFT – hit inwestycyjny czy chwilowa moda?

Token NFT to unikatowy cyfrowy zasób danych, który może reprezentować różne przedmioty, np. dzieła sztuki, drogie samochody czy muzykę. Stanowi on swoisty certyfikat własności takiego przedmiotu, stworzony w technologii *blockchain* [wym. blokczejn], tej samej, na której są oparte kryptowaluty. Tokenami NFT można handlować na specjalnych platformach, np. OpenSea. NFT są wykorzystywane głównie na rynku sztuki w celu udowodnienia autentyczności cyfrowych dzieł, a niektóre transakcje opiewają na bardzo wysokie kwoty.



▲ Na przełomie 2021 i 2022 r. NFT cieszyły się ogromną popularnością. Na przykład dzieło *Everydays: The first 5000 days* w formacie jpg artysty Mike'a Winkelmanna zostało sprzedane za ponad 69 mln dol.

Zbytnia ostrożność nawet w oszczędzaniu również nie jest dobrą cechą. Osoba, która boi się ulokowania środków finansowych nawet w banku, naraża się na straty związane z obniżeniem wartości pieniądza i kradzieżą.

Jednorazowe „inwestowanie" w zakłady bukmacherskie można traktować jako rozrywkę. Jednak osoby z dużą skłonnością do ryzyka mogą obstawiać coraz wyższe kwoty, licząc na przypadkowe zwycięstwo i duże zyski.

- **ulegać wpływom** np. innych osób, reklam czy czynników społecznych (np. presji bliskich członków rodziny),
- **być nadmiernie pewne siebie** lub tę pewność stracić,
- **wykazywać skłonność do podejmowania ryzyka** lub mieć awersję do tego,
- **uzależnić się od emocji** oraz różnego typu wydarzeń zewnętrznych, takich jak sytuacja na rynku lub zmiany polityczne (np. przegrana w wyborach partii, na którą inwestor głosował, może spowodować wycofanie się z inwestycji bez racjonalnych przesłanek, pod wpływem myśli, że nowy rząd natychmiast doprowadzi kraj do katastrofy gospodarczej).

Wszystkie opisane wyżej postawy mogą się przyczyniać do podejmowania nieracjonalnych decyzji finansowych lub do zaniechania jakichkolwiek działań.

Jak zachować się w przypadku zysku lub straty z inwestycji?

Osiągnięcie zysku z inwestycji daje ogromną satysfakcję, ponieważ świadczy o wcześniejszym dobrym przygotowaniu do inwestowania.

Jakie cechy wyróżniają dobrego inwestora?

Skuteczny inwestor charakteryzuje się określonymi cechami. Warto je rozwijać, aby sprawniej poruszać się na rynku finansowym.

Dobry inwestor:

- jest cierpliwy i nie ulega zbyt silnym emocjom,
- myśli długoterminowo,
- ma umiejętności analityczne,
- potrafi ocenić ryzyko inwestycji,
- podejmuje wyważone ryzyko,
- jest odporny na stres,
- chętnie zdobywa nową wiedzę i nowe umiejętności,
- jest systematyczny i zdyscyplinowany,
- potrafi podejmować decyzje,
- jest uczciwy – przestrzega prawa i zasad etycznych.

Jedną z najważniejszych zasad etycznych, których powinny bezwzględnie przestrzegać instytucje finansowe, jest obowiązek zachowywania pełnej poufności informacji (dyskrecji).

Nieuczciwe postępowanie dotyczy m.in. konfliktu interesów. Na przykład doradca finansowy reklamuje ten produkt, za który otrzymuje prowizję, a nie ten, który jest najlepszy dla klienta.

Jeżeli jest to **duży zysk**, można się zastanowić, czy nie wypłacić części pieniędzy i nie przeznaczyć ich na zasłużoną nagrodę. Jednak przed podjęciem decyzji dotyczącej dalszego losu inwestycji należy cały czas pamiętać, by nie robić tego pod wpływem emocji. Warto odczekać, aż euforia opadnie, i dopiero wtedy myśleć o przyszłości.

Nieuleganie nadmiernym emocjom jest ważne również w przypadku, gdy inwestor **ponosi stratę**. Wtedy najlepiej jest na chłodno przemyśleć swoją strategię i znaleźć przyczynę porażki. Pomocna w tym może być próba odpowiedzenia na takie pytania, jak:

- Czy został wybrany dobry instrument finansowy?
- Czy wynik inwestycji był zależny od warunków rynkowych?

Wnioski wyciągnięte z przegranej będą stanowiły dobrą lekcję na przyszłość i wzbogacą wiedzę inwestycyjną.

Etyczne praktyki i zachowania na rynku finansowym

Na rynku finansowym etyczne zachowania powinny obowiązywać zarówno instytucje, jak i samych inwestorów. Od instytucji oczekuje się:

- dostarczania klientom **pełnej i prawdziwej informacji** o różnych instrumentach finansowych,
- **stałej opieki** nad klientami,
- dbania o **interesy klientów** przez zapewnienie im jak najlepszych warunków inwestycyjnych,
- stosowania **zasad uczciwej konkurencji**,
- unikania **konfliktu interesów**,
- niewprowadzania klientów w **błąd w zakresie ryzyka inwestycyjnego**.

Z kolei od inwestorów oczekuje się odpowiedzialności, czyli działania w sposób uczciwy, wiarygodny i rzetelny, a także zgodny z przepisami prawa.

Nieetyczne i nielegalne zachowania na rynku finansowym

Do nieetycznych praktyk i zachowań na rynku finansowym należą m.in.:

- **różnego typu oszustwa finansowe**, takie jak piramidy finansowe, nieuczciwe praktyki sprzedażowe oraz manipulowanie rynkiem (np. przez dużych inwestorów),
- **wykorzystywanie informacji poufnych** w celu osiągnięcia przewagi na rynku, np. przez inwestorów mających powiązania z osobami decyzyjnymi w danym przedsiębiorstwie,
- **ukrywanie informacji** lub celowe wprowadzanie w błąd inwestorów, co jest surowo zakazane przez prawo,
- **konflikty interesów** i wykorzystywanie ich na niekorzyść klienta.

Pułapki na rynku finansowym

Podczas oszczędzania i inwestowania na rynku finansowym można wpaść w wiele pułapek, które mogą doprowadzić do strat finansowych. Niektóre z nich wynikają z postawy samego inwestora, a inne tkwią w jego otoczeniu. Poniżej przedstawiono najważniejsze zagrożenia oraz sposoby obrony przed nimi.

Wpływ emocji na podejmowanie decyzji inwestycyjnych

Niekiedy inwestorzy ulegają panice lub chcą osiągnąć natychmiastowy zysk. W efekcie mogą podejmować nieprzemyślane decyzje, np. o skorzystaniu z usług oszustów, co prowadzi do strat finansowych.

Sposób obrony: Uświadomienie sobie, że jest się pod wpływem emocji, odczekanie, aż one przeminą, i zachowanie zdrowego rozsądku podczas podejmowania decyzji inwestycyjnych.

Nadmierna pewność siebie

Niekiedy inwestorzy są zbyt pewni siebie i przekonani o swojej nieomylności. Jeśli nie mają odpowiedniej wiedzy o rynku finansowym, mogą podejmować zbyt duże ryzyko.

Sposób obrony: Pozyskiwanie wiedzy na temat konkretnych instrumentów finansowych z uwzględnieniem ich ryzyk, a także weryfikowanie inwestycji (zwłaszcza tych nieudanych) z perspektywy czasu.

Brak planu inwestycyjnego

Inwestorzy, którzy nie mają jasno określonych celów i rozpisanego planu inwestycyjnego, w podejmowaniu decyzji często kierują się emocjami. Może to skutkować zbyt impulsywnym reagowaniem na zmiany na rynku (np. wyprzedawaniem akcji).

Sposób obrony: Przygotowanie planu, który obejmuje m.in. konkretne instrumenty finansowe, wielkość zarobku, akceptowalne ryzyko.

Manipulacje rynkiem

Nieuczciwi inwestorzy lub nieuczciwe firmy mogą próbować manipulować rynkiem, co prowadzi do sztucznych wzrostów lub spadków cen aktywów i powoduje straty finansowe u inwestorów. Taka sytuacja ma miejsce głównie na giełdach instrumentów alternatywnych. Ryzyko jest mniejsze w przypadku inwestycji na giełdowych rynkach regulowanych, ponieważ za takie manipulacje grożą bardzo surowe kary.

Sposób obrony: Inwestowanie na giełdowych rynkach regulowanych, unikanie inwestowania spekulacyjnego.

Inwestowanie w coś, czego się nie rozumie

Niektóre osoby inwestują w takie instrumenty finansowe, które w przeszłości przynosiły wysokie zyski, bez zagłębiania się w to, z czego te zyski wynikały (np. NFT). Tymczasem zmiana sytuacji (np. gospodarczej) może spowodować, że tym razem inwestycja przyniesie straty.

Sposób obrony: Wcześniejsze pozyskanie wiedzy o instrumencie finansowym.

Brak dywersyfikacji portfela

Inwestowanie wszystkich środków w jeden instrument finansowy (np. w akcje), jedną firmę lub jedną branżę może spowodować znaczne straty, jeśli zdarzą się niepowodzenia (np. gdy ceny akcji spadną).

Sposób obrony: Inwestowanie w różne instrumenty finansowe, firmy czy branże.

Studium przypadku

Siła plotki giełdowej

Pozyskiwanie informacji giełdowych jest niezbędne, aby tworzyć własną strategię inwestycyjną. Jednak niektóre z tych informacji, mające znamiona plotki, nie powinny być uwzględniane przy podejmowaniu konkretnych decyzji inwestycyjnych.

W 2015 r. w Stanach Zjednoczonych powstała firma Win Komp specjalizująca się w projektowaniu, produkcji i dystrybucji wysokiej jakości podzespołów elektronicznych (m.in. do aut elektrycznych) oraz innowacyjnego oprogramowania. Firma zdobyła silną pozycję na rynku i jest notowana na giełdzie. W pewnym momencie pojawiła się plotka o tym, że podpisała umowę z jednym z największych międzynarodowych koncernów technologicznych w celu wdrożenia innowacyjnego projektu. Plotka bardzo szybko się rozprzestrzeniła,

co wywołało gwałtowną reakcję inwestorów, którzy, ogarnięci wizją wysokich zysków, zaczęli masowo kupować akcje firmy. Doprowadziło to do znacznego wzrostu cen akcji. Po kilku dniach od pojawienia się plotki firma Win Komp wydała oficjalne oświadczenie, w którym zaprzeczyła doniesieniom. Wyraziła żal, że taka niesprawdzona informacja wprowadziła inwestorów w błąd. Jednocześnie zapewniła, że nadal koncentruje się na istniejących projektach oraz długoterminowej strategii rozwoju. Po wydaniu oficjalnego oświadczenia cena akcji Win Komp gwałtownie spadła. Ci, którzy nie zdążyli zareagować na oświadczenie firmy, ponieśli znaczne straty.

Polecenia do *Studium przypadku*

1. Wskaż, z jakimi pułapkami mieli do czynienia inwestorzy w przypadku firmy Win Komp.
2. Wyjaśnij, dlaczego informacje oparte na plotkach mogą być niebezpieczne dla rynków finansowych. Jakie są potencjalne konsekwencje dla inwestorów i dla samej firmy?

W skrócie

- Inwestowanie to długoterminowe zaangażowanie kapitału w wybrane inwestycje rzeczowe (np. nieruchomości, złoto) lub finansowe (np. akcje) w celu osiągnięcia zysku w przyszłości. Jest ono oparte na analizie rynku i zarządzaniu portfelem. Hazard to krótkoterminowe podejmowanie ryzyka w celu szybkiego osiągnięcia zysku. Opiera się on głównie na losowości.
- Inwestowanie spekulacyjne to zawieranie krótkoterminowych, często ryzykownych transakcji wykorzystujących wszelkie ruchy cenowe.
- Inwestorzy powinni zachować szczególną ostrożność, zwłaszcza jeśli chodzi o nadmierną pewność siebie i podejmowanie dużego ryzyka, opieranie się na emocjach, manipulacje giełdowe, brak dywersyfikacji portfela, inwestowanie w coś, czego nie rozumieją.

Ćwiczenia

1. Wyjaśnij, dlaczego hazardu nie można traktować jako racjonalnej inwestycji.
2. Przedstaw na przykładzie z życia jedno z nieetycznych zachowań, z którymi inwestor może się spotkać na rynku finansowym.
3. Przedstaw trzy najczęściej występujące, Twoim zdaniem, pułapki na rynku finansowym. Wyjaśnij, co można zrobić, aby ich unikać.

Podsumowanie

- **Oszczędzanie** w ujęciu finansowym oznacza gromadzenie nadwyżek środków pieniężnych po to, aby móc je wykorzystać w przyszłości. Najczęściej oszczędności przechowujemy na koncie bankowym lub lokacie terminowej.
- **Inwestowanie** to lokowanie pieniędzy tak, aby w przyszłości mogły one przynieść zyski.
- **Podział inwestycji**

Inwestycje	
rzeczowe	finansowe
np. nieruchomości, urządzenia, surowce	np. papiery wartościowe, waluty

- Inwestowanie wiąże się z **wyższym ryzykiem utraty pieniędzy niż przy oszczędzaniu**. Jednak można zauważyć pewne zależności:
  - im większe ryzyko, tym większa szansa na wyższe zyski,
  - w przypadku dłuższej inwestycji można się spodziewać większych zysków.
- Do najpopularniejszych **finansowych instrumentów inwestycyjnych** należą papiery wartościowe – akcje i obligacje.
- Posiadacz akcji (akcjonariusz) oprócz możliwych zysków związanych ze zmianą ich ceny uzyskuje także pewne prawa, w tym prawo do otrzymania **dywidendy**, czyli udziału w zyskach spółki.
- Decyzję o zainwestowaniu własnych pieniędzy należy dobrze przemyśleć. Trzeba skorzystać z **wiarygodnych źródeł informacji** o danym instrumencie finansowym.
- Obrót instrumentami finansowymi odbywa się głównie na giełdach. W Polsce jest to **Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie**.
- Na giełdach, w tym GPW, są notowane jedynie takie instrumenty finansowe, które **zostały dopuszczone do obrotu**, z reguły po spełnieniu surowych wymogów. Są one przedmiotem transakcji na jednym z **rynków giełdowych**, np. rynku podstawowym, rynku równoległym, NewConnect, GlobalConnect lub Catalyst.
- GPW udostępnia inwestorom różne **indeksy giełdowe**. Te istotne wskaźniki koniunktury umożliwiają śledzenie zmian na rynku giełdowym (np. WIG, WIG20).
- Giełda odgrywa istotną rolę w życiu gospodarczym. Jest jednym ze sposobów **finansowania działalności gospodarczej** poprzez emisję akcji i pozyskiwanie kapitału na giełdzie.
- **Fundusze inwestycyjne** to forma zbiorowego inwestowania w różne instrumenty finansowe. W Polsce zarządzają nimi **towarzystwa funduszy inwestycyjnych (TFI)**.
- **Podział funduszy inwestycyjnych**

Fundusz	
otwarty	zamknięty
Inwestorzy otrzymują jednostki uczestnictwa. Mogą przystąpić do funduszu i z niego zrezygnować w dowolnym terminie.	Inwestorzy otrzymują certyfikaty inwestycyjne, które można nabyć lub sprzedać w określonym terminie.

- Ze względu na inwestowanie funduszy w różne rodzaje instrumentów finansowych wyróżnia się:
  - **fundusze akcyjne**,
  - **fundusze mieszane**,
  - **fundusze dłużne**,
  - **fundusze pieniężne**.
- Inwestowania nie należy mylić z **hazardem**, czyli podejmowaniem ryzyka w celu osiągnięcia szybkiego i dużego zysku, zazwyczaj przez losowanie lub obstawianie wyników konkretnych zdarzeń (np. wyników rywalizacji sportowej). Hazard opiera się głównie na losowości.
- Cechą **inwestowania spekulacyjnego** jest wykorzystywanie niemal każdej okazji do osiągnięcia zysku. Takie inwestowanie polega na zawieraniu krótkoterminowych, często ryzykownych transakcji kupna i sprzedaży.
- Inwestorzy **w trakcie oszczędzania lub inwestowania** powinni:
  - zachować ostrożność, zwłaszcza gdy nie mają wiedzy o rynku finansowym,
  - podejmować wyważone ryzyko,
  - myśleć długoterminowo,
  - powstrzymywać emocje,
  - uważać na manipulacje giełdowe,
  - dywersyfikować portfel inwestycyjny,
  - nie inwestować w coś, czego nie rozumieją,
  - przestrzegać prawa i zasad etycznych.

Sprawdź, czy potrafisz!

WYKONAJ W ZESZYCIE

1 Wojtek otrzymał na swoje 18. urodziny sporą sumę pieniędzy. Zapisz w zeszycie trzy argumenty przemawiające za tym, aby część tej sumy zainwestował, zamiast trzymać ją w skarbonce. (0–3 p.)

2 Przerysuj schemat do zeszytu. Następnie przyporządkuj podane przykłady poszczególnym rodzajom inwestycji. (0–2 p.)

czteroletnie obligacje Skarbu Państwa, unikatowa rzeźba, zakup mieszkania na wynajem, dwuletnia lokata bankowa, wymiana euro na dolary w kantorze internetowym, zakup luksusowego auta

3 Przerysuj do zeszytu tabelę i zaznacz te cechy, które są charakterystyczne dla danego instrumentu finansowego. (0–3 p.)

Inwestycja	Specjalistyczna wiedza	Ryzyko	Zysk
Lokata	tak/nie	małe/duże	mały/duży
Obligacje skarbowe	tak/nie	małe/duże	mały/duży
Akcje	tak/nie	małe/duże	mały/duży

4 Wskaż stwierdzenia prawdziwe i stwierdzenia fałszywe. (0–5 p.)

A. Giełda Papierów Wartościowych to miejsce spotkań najważniejszych krajowych inwestorów.
B. Na Giełdzie Papierów Wartościowych można inwestować, wykorzystując dowolne konto bankowe.
C. Jeśli jest dużo chętnych na akcje danej spółki, to cena tych akcji rośnie.
D. Warszawski Indeks Giełdowy, czyli WIG, wyraża wartość spółek notowanych na głównym rynku GPW.
E. Indeksy giełdowe to wskaźniki ustalane przez Komisję Nadzoru Finansowego.

5 Zapisz w zeszycie poniższe działania w takiej kolejności, aby prezentowały proces inwestowania na giełdzie. (0–1 p.)

A. Wybór określonych papierów wartościowych.
B. Złożenie pierwszego zlecenia kupna.
C. Wybór domu lub biura maklerskiego.
D. Obserwowanie notowań GPW.
E. Składanie zleceń kupna lub sprzedaży.
F. Założenie rachunku inwestycyjnego.

6 Wybierz poprawne dokończenie zdania. (0–1 p.)

Fundusz inwestycyjny

A. działa na zasadzie obrotu walutami, w myśl zasady: kupić tanio – sprzedać drogo.
B. to rodzaj bezpiecznego instrumentu finansowego, na którym zawsze się zarabia.
C. jest formą zbiorowego inwestowania pieniędzy w różnorodne instrumenty finansowe, którymi zarządza towarzystwo funduszy inwestycyjnych (TFI).
D. umożliwia jedynie oszczędzanie i w całości zabezpiecza kapitał przed inflacją.

7 Wskaż trzy etyczne praktyki na rynku finansowym. (0–3 p.)

manipulowanie rynkiem, dostarczanie klientom pełnej i prawdziwej informacji, oszustwa finansowe, dbanie o interesy klientów, sporządzanie przez spółki mało wiarygodnych sprawozdań finansowych, dostarczanie klientom tylko korzystnych informacji, rzetelne przedstawianie informacji dotyczących ryzyka inwestycyjnego

8 Uzupełnij zdania dotyczące niektórych pułapek występujących na rynku finansowym. (0–2 p.)

Często mówi się: *Inwestuj z chłodną głową*, co oznacza, że w trakcie inwestowania ? są najczęściej złym doradcą. Istotne jest też inwestowanie w różne instrumenty finansowe, czyli zadbanie o właściwą ? portfela.

III. Osoba przedsiębiorcza na rynku pracy

1. Planowanie własnej kariery zawodowej i ścieżki edukacyjnej
2. Ocena własnych kompetencji
3. Poszukiwanie pracy
4. Jak przygotować dokumenty aplikacyjne?
5. Rozmowa kwalifikacyjna
6. Zatrudnienie. Prawa i obowiązki pracownika oraz pracodawcy
7. Etyka w pracy i ochrona praw pracowniczych

1. Planowanie własnej kariery zawodowej i ścieżki edukacyjnej

Na tej lekcji:

- dowiesz się, czym jest planowanie własnej kariery zawodowej i jak się to robi,
- nauczysz się formułować własne cele zawodowe za pomocą metody SMART,
- poznasz przykłady spektakularnych karier zawodowych,
- dowiesz się, jak określić ścieżkę edukacyjną odpowiadającą planowanej karierze zawodowej,
- zrozumiesz, dlaczego ważne jest zachowanie równowagi między pracą a życiem prywatnym.

Podjąć pracę można nawet wtedy, gdy nie jest się jeszcze osobą pełnoletnią. Dzięki temu zyskuje się nie tylko dodatkowe pieniądze na własne wydatki, lecz także możliwość poznania nowych ludzi oraz zdobycia doświadczenia zawodowego. Stąd tak ważne jest, aby już w okresie szkolnym myśleć o własnej karierze zawodowej i zacząć ją planować.

Czym jest planowanie własnej kariery zawodowej?

Planowanie własnej kariery zawodowej to świadome określanie celów i działań związanych z przyszłą pracą. Ma ono związek z rezultatami, które w danej pracy pragniemy osiągnąć. Proces planowania najczęściej obejmuje:

- ustalenie swoich mocnych i słabych stron, predyspozycji zawodowych oraz uzdolnień,
- określenie zainteresowań, wyznawanych wartości oraz marzeń do zrealizowania,
- sprecyzowanie celów zawodowych,
- wytyczenie konkretnych kroków do osiągnięcia sukcesu zawodowego.

Dzięki planowaniu kariery zawodowej łatwiej jest znaleźć satysfakcjonującą pracę. Taka praca pozwoli dobrze wykorzystać własny potencjał i umożliwi rozwój.

Myślenie o własnej ścieżce kariery zawodowej warto zatem rozpocząć już na etapie nauki w szkole. Jednak należy też pamiętać, że w każdym momencie życia można ten plan modyfikować.

To Ci się przyda

Kariera zawodowa – przebieg pracy zawodowej człowieka w ciągu jego życia.

Świadome określenie celów zawodowych i zaplanowanie kariery to zadania, które wymagają czasu i wyciągania przemyślanych wniosków z własnych doświadczeń.

Niewłaściwe zaplanowanie własnej kariery i niektóre decyzje zawodowe mogą prowadzić do sytuacji, kiedy wykonujemy pracę, która nie sprawia nam satysfakcji.

Zmiany w planach kariery zawodowej

Karierę zawodową można podzielić na różne etapy. Według tradycyjnego modelu wyróżnia się cztery podstawowe okresy:

- okres edukacji związany z nabywaniem umiejętności obejmujących przygotowanie do wykonywania zawodu,
- okres adaptacji społeczno-zawodowej, czyli zdobywania pierwszych doświadczeń zawodowych, dostosowania się do warunków pracy,
- okres dojrzałości i stabilizacji zawodowej związanej z sukcesami zawodowymi (np. z awansem na wyższe stanowisko),
- okres schyłkowy, czyli stopniowe przygotowywanie się do przejścia na emeryturę.

Współcześnie ten model kariery zawodowej jest jednak coraz mniej powszechny. Obserwuje się bowiem nasilenie wielotorowego kształtowania kariery, które często jest uzależnione od sfery prywatnej i indywidualnych zapatrywań (pasji, zainteresowań, zaangażowania i możliwości, w tym finansowych, co pokazuje przykład kariery Elona Muska →s. 78).

Warto zauważyć, że czasem przebieg kariery zawodowej bywa dynamiczny i złożony. Dynamika ma związek z sytuacją na rynku pracy – pracownik musi dostosowywać się do warunków, które na tym rynku panują.

Kształcenie ustawiczne, czyli nauka przez całe życie, wymaga zdobywania nowych, uzupełnianie oraz poszerzanie posiadanych umiejętności i kwalifikacji.

Między innymi powinien być gotowy do zmiany pracy i zawodu (nawet wielokrotnie), powinien uzupełniać i poszerzać kwalifikacje i umiejętności oraz dostosowywać się do wymogów przedsiębiorców i zmieniającej się gospodarki (np. w efekcie postępu technologicznego). Z kolei złożoność ma związek z tym, że na kształtowanie kariery wpływa wiele czynników. Niektóre z nich (np. zdobycie uprawnień do kierowania pojazdami) są zależne od pracownika, a na inne, takie jak koniunktura gospodarcza, nie ma on wpływu.

Brak zatem jednego gotowego szablonu związanego z karierą zawodową. Jej pierwotny plan, który mógł powstać w czasie szkolnej nauki, należy aktualizować i modyfikować do zmieniającej się sytuacji życiowej i indywidualnych celów.

Lekarz czy strażak to przykłady zawodów, które charakteryzują się znaczną stabilnością warunków pracy i przewidywalną ścieżką rozwoju kariery zawodowej.

Postęp technologiczny powoduje, że wdrażanie nowych metod i narzędzi w pracy to w wypadku wielu zawodów konieczność. Tak jest m.in. w zawodzie programisty.

Etapy planowania kariery zawodowej

Planowanie kariery zawodowej to proces, który polega na określeniu właściwego kierunku edukacji, ustaleniu swoich celów zawodowych i opracowaniu działań, które pozwolą te cele zrealizować. Wyzwania współczesnego rynku pracy powodują, że ważnym elementem tego planu powinna być jego elastyczność, aby można go było łatwo modyfikować. Cały proces dzieli się na kilka etapów.

Analiza własnego potencjału 1

Cele: diagnoza własnych kompetencji oraz identyfikacja wartości, zainteresowań i predyspozycji psychofizycznych.

Opis: Określenie własnych mocnych i słabych stron, wiedzy i umiejętności, zainteresowań i pasji to kluczowy krok w planowaniu kariery. Istotną rolę mogą tu odegrać Twoi bliscy, którzy pomogą Ci je wskazać. Ważna jest także refleksja nad własnymi predyspozycjami psychofizycznymi, które mogą ułatwiać lub utrudniać wykonywanie pewnych obowiązków (np. jeśli masz lęk wysokości, możesz nie poradzić sobie w zawodzie montera instalacji elektrycznych).

Cele zawodowe 2

Cele: sposób określenia celów zawodowych oraz ustalenie możliwości ich realizacji.

Opis: Wykorzystanie metody SMART pomoże Ci stworzyć cele zawodowe, które są konkretne, mierzalne, osiągalne, istotne i określone w czasie. Podczas tworzenia pierwszych celów zawodowych pamiętaj, aby nie były one zbyt ambitne, lecz odpowiadały Twoim kompetencjom, doświadczeniu i możliwościom.

Przykład: Kasia chce zostać fryzjerką i prowadzić własny salon fryzjerski. Dlatego na praktyki wybrała renomowaną sieć salonów fryzjersko-kosmetycznych, aby uczyć się od najlepszych. Po zakończeniu nauki w szkole branżowej będzie się starała o pracę w jednym z tych salonów. Podczas pracy zawodowej raz do roku będzie się szkoliła na różnych warsztatach. Po zdobyciu minimum pięcioletniego doświadczenia oraz skończeniu kursów związanych z prowadzaniem firmy chce otworzyć własny salon na osiedlu, na którym mieszka.

5 Wskaźniki i monitorowanie postępu

Cele: ustalenie miar sukcesu.

Efekty: Pamiętaj, że realizację celów zawodowych należy stale monitorować. Wskaźnikami realizacji mogą być m.in. ukończone kursy, zdobyte kwalifikacje i umiejętności, certyfikaty i uprawnienia, zrealizowane projekty, uzyskane awanse, a także poziom zarobków. Ważne jest, aby te wskaźniki pomogły Ci aktualizować i weryfikować założone cele zawodowe (np. to, czy dalsze dążenie do obranego celu daje Ci jeszcze poczucie spełnienia i satysfakcję) oraz znaleźć motywację do dalszej pracy i rozwijania kompetencji zawodowych.

4 Działanie

Cele: dobranie właściwych działań, które pomogą osiągnąć założone cele zawodowe.

Efekty: Gdy udało Ci się określić cele, przemyśl, jakie kroki musisz podjąć, aby je zrealizować. Na przykład zastanów się, które umiejętności warto rozwinąć lub które oczekiwania pracodawcy spełnić, i czy wymagają one ukończenia specjalistycznych kursów. Ponadto zaplanowane działania powinny uwzględniać czas, w jakim zostaną wykonane (najlepiej ustalić początek i koniec danego działania, np. na wykresie Gantta), oraz środki i zakładany rezultat.

3 Analiza rynku pracy

Cele: ustalenie pożądanych kompetencji na rynku pracy.

Opis: Określ, czy Twoje kompetencje są przydatne i wystarczające na rynku pracy. Sprawdź, jakie oczekiwania mają pracodawcy w stosunku do zawodów i konkretnych stanowisk pracy, które Cię interesują. Dzięki temu łatwiej Ci będzie dostosować ścieżkę kariery do panujących warunków i zwiększyć swoje szanse na rynku pracy.

Przykłady spektakularnych karier zawodowych

W planowaniu kariery zawodowej najważniejsze jest rozpoznanie własnego potencjału, a także zainteresowań i pasji. To do nich powinno się dopasować ścieżkę kariery.

Zapoznaj się z krótką historią kariery Elona Muska i Ireny Eris. Zobacz, jak można pokonać przeciwności losu i osiągnąć sukces, pozostając w zgodzie ze swoimi zainteresowaniami.

Irena Eris

Irena Eris to polska doktor farmacji, przedsiębiorczyni i założycielka firmy Dr Irena Eris. Urodziła się w 1950 r. w Warszawie. Po ukończeniu studiów na stołecznej Akademii Medycznej i obronieniu doktoratu na berlińskim Uniwersytecie Humboldtów rozpoczęła pracę w warszawskiej Polfie.

Trzeba mieć marzenia, starać się je realizować, nie poddawać się i nie za szybko iść do przodu, bo wtedy popełnia się błędy.

1983

Wraz z mężem Henrykiem Orfingerem otworzyła mały zakład zatrudniający jednego pracownika i produkujący jeden rodzaj kremu, który mąż pani Ireny rozwoził po Polsce fiatem 126 p.

1989

Mimo niewielkich zasobów i problemów z zaopatrzeniem firma się rozwijała. Dr Irena Eris stała się znaną marką, w czym pomagał szeptany marketing wśród klientek.

1993

Otwarto bardzo nowoczesny jak na tamte czasy zakład produkcyjny.

1995

Powstał pierwszy Kosmetyczny Instytut Dr Irena Eris, w którym oferowano najwyższej jakości zabiegi pielęgnacyjne.

Elon Musk

Elon Musk to amerykański przedsiębiorca, inżynier i wynalazca. Urodził się w 1971 r. w Republice Południowej Afryki. W wieku 10 lat nauczył się programowania, a już jako dwunastolatek sprzedał swoją pierwszą grę komputerową. Od początku fascynowały go nowe technologie.

Stale zadawaj sobie pytanie, jak możesz zrobić coś lepiej i stale kwestionuj sam siebie.

1995

Wraz z bratem założył **pierwsze przedsiębiorstwo – Zip2**, które zajmowało się tworzeniem oprogramowania sieciowego. Przedsiębiorstwo sprzedano za ponad 300 mln USD, z czego 22 mln USD otrzymał Musk.

Tworzenie własnej ścieżki edukacyjnej

Planowanie kariery zawodowej warto zacząć od **wytyczenia ścieżki edukacyjnej**. Dzięki temu młody człowiek, który dopiero wchodzi w życie zawodowe, będzie mógł łatwiej osiągnąć wyznaczone cele zawodowe. Obranie wstępnej ścieżki edukacyjnej najczęściej polega na podjęciu decyzji związanych z wyborem szkoły ponadpodstawowej (szkoły branżowej, technikum, liceum), a później ewentualnego kierunku studiów

Dziś

Grupa Dr Irena Eris to kosmetyczno-hotelarskie imperium wytwarzające ok. 30 mln sztuk kosmetyków rocznie. W ofercie ma kilkaset produktów i zatrudnia około tysiąca pracowników.

1997

Ten rok przyniósł otwarcie pierwszego Hotelu SPA Dr Irena Eris w Krynicy-Zdroju. Hotel jako pierwszy zaoferował usługi SPA z wykorzystaniem kosmetyków firmy.

2001

Powstało Centrum Naukowo-Badawcze Dr Irena Eris, unikatowe w branży kosmetycznej zarówno w Polsce, jak i w Europie.

2012

Firmę zaproszono do prestiżowej organizacji najbardziej luksusowych marek świata – Comité Colbert, skupiającej głównie francuskie firmy, takie jak Dior czy Chanel.

2003

Razem ze wspólnikami założył firmę Tesla Motors produkującą samochody elektryczne.

Musk jest również założycielem lub współzałożycielem Open AI (organizacji badawczej zajmującej się rozwojem sztucznej inteligencji), Neuralink (firmy zajmującej się opracowywaniem interfejsu mózg–komputer) oraz The Boring Company (firmy zajmującej się budową tuneli transportowych).

1999

Razem ze wspólnikami w 1999 r. założył firmę X.com zajmującą się usługami finansowymi. Przedsiębiorstwo połączyło się z firmą świadczącą usługi transferów pieniężnych, będącą właścicielem PayPala, i przyjęło nazwę PayPal.

2002

Musk założył firmę SpaceX zajmującą się konstruowaniem rakiet dla branży kosmicznej.

? Przygotuj prezentację na temat osoby, której droga zawodowa może Cię inspirować w przygotowaniu własnego planu kariery.

i specjalizacji. Umiejętności nabyte w szkole ponadpodstawowej, a nawet w trakcie studiów z reguły nie są wystarczające na rynku pracy. Właśnie dlatego trzeba rozwijać inne umiejętności na odpowiednich szkoleniach, kursach czy warsztatach. Uważa się, że okres edukacji tak naprawdę trwa przez całe życie zawodowe. Przykładowy plan kariery zawodowej uwzględniający ścieżkę edukacyjną zaprezentowano na następnej stronie.

Studium przypadku

Ambitny plan rozwoju ścieżki edukacyjnej i kariery zawodowej

Wojtek jest uczniem branżowej szkoły I stopnia w zawodzie kucharza. Pasję do gotowania wyniósł z domu rodzinnego, w którym wszyscy domownicy uwielbiali gotować. Dodatkowo, gdy był na kilku zagranicznych wakacjach z rodzicami, chętnie poznawał nowe smaki potraw. Często to dokumentował – za pomocą telefonu nagrywał krótkie filmiki i dzięki nim próbował odtworzyć niektóre potrawy w domowych warunkach. Wojtek marzy o tym, aby zostać szefem kuchni i otworzyć własną restaurację.

Cele zawodowe Wojtka

- Wojtek chce ukończyć szkołę branżową i zdać egzamin zawodowy z przygotowania i wydawania dań. Na egzaminie pisemnym planuje uzyskać co najmniej 70% punktów możliwych do zdobycia, a na egzaminie praktycznym 90%.
- Chce ukończyć branżową szkołę II stopnia, zdać egzamin maturalny i egzamin zawodowy oraz uzyskać dyplom technika żywienia i usług gastronomicznych.
- W trakcie szkoły planuje zdobyć doświadczenie zawodowe w dobrej restauracji.
- Chce zdobyć wiedzę i umiejętności biznesowe przydatne w pracy oraz we własnym biznesie.
- Chce opanować znajomość języka angielskiego, aby móc uczestniczyć w międzynarodowych kursach kulinarnych.
- Planuje wziąć udział w profesjonalnym kursie kucharskim prowadzonym przez znanych szefów kuchni (najlepiej z Francji, Włoch lub Hiszpanii).
- Chce podjąć pracę jako zastępca szefa kuchni w renomowanej restauracji, aby zdobyć doświadczenie m.in. w zarządzaniu zespołem kucharzy w okresie do 7 lat od ukończenia szkoły.
- W wieku 30–35 lat chciałby pracować jako szef kuchni w znanej restauracji, zyskać reputację kreatywnego specjalisty kulinarnego, który zna się na daniach łączących tradycje kuchni polskiej z elementami kuchni z całego świata, głównie francuskiej, hiszpańskiej i włoskiej.
- W wieku 35–40 lat pragnie założyć w Krakowie własną restaurację, która w ciągu maksymalnie 10 lat działalności osiągnie pozycję restauracji z rekomendacją prestiżowych organizacji.

Plan działań (harmonogram realizacji)

- Szkoła branżowa: regularna nauka, aby osiągnąć dobre wyniki z egzaminu zawodowego i odbyć praktyki zawodowe. Dodatkowo: rozpoczęcie kursu języka angielskiego na poziomie zaawansowanym oraz zdobycie solidnej wiedzy biznesowej.
- Szkoła branżowa II stopnia: regularna nauka, aby osiągnąć dobre wyniki z egzaminów maturalnego i zawodowego. Dodatkowo: odbycie stażu zawodowego w ramach projektu Erasmus+.
- Wykorzystywanie m.in. wideoblogów kulinarnych w języku angielskim do doskonalenia znajomości języka, aby móc wziąć udział w międzynarodowym kursie kulinarnym i poznać tajniki różnych kuchni.
- Praca w renomowanej restauracji na stanowisku samodzielnego kucharza.
- Podjęcie pracy jako zastępca szefa kuchni – m.in. rozwój umiejętności zarządzania zespołem kucharzy i pomocy kuchennych, aktywne uczestnictwo w planowaniu menu i organizacji pracy kuchni.
- Osiągnięcie statusu szefa kuchni w uznanej restauracji.

- Opracowanie biznesplanu własnej firmy – restauracji (najwcześniej dwa lata od rozpoczęcia pracy jako szef kuchni, aby na początku skupić się na swoich osiągnięciach zawodowych).
- Po zdobyciu doświadczenia jako szef kuchni i zyskaniu renomy założenie własnej restauracji.
- Rozwijanie restauracji, kreowanie autorskich potraw i zdobycie międzynarodowych certyfikatów potwierdzających wysoką renomę restauracji, m.in. rekomendacje Gault & Millau oraz gwiazdki Michelin, jednego z najbardziej cenionych wyróżnień w branży gastronomicznej.

Wskaźniki monitorowania postępów

- Ukończenie branżowej szkoły I i II stopnia, zdanie egzaminów zawodowego i maturalnego z założonymi wynikami minimalnymi.
- Odbycie praktyk w trakcie szkoły w uznanej restauracji i uzyskanie dobrej opinii od pracodawcy.
- Uzyskanie certyfikatu języka angielskiego – CAE (*Advanced*) lub CPE (*Proficiency*).
- Przynajmniej cztery lata doświadczenia zawodowego w pracy w innych restauracjach jako kucharz i zastępca szefa kuchni.
- W ciągu pięciu lat od ukończenia szkoły zdobycie dyplomu ukończenia prestiżowego międzynarodowego kursu kulinarnego.
- Przynajmniej trzy lata doświadczenia zawodowego w pracy jako szef kuchni renomowanej restauracji.
- Opracowanie biznesplanu własnej działalności.
- Założenie własnego biznesu – restauracji w Krakowie, osiągnięcie z niej minimalnych dochodów miesięcznych:
  - po dwóch latach działalności – dwukrotność dotychczas uzyskiwanej miesięcznej pensji szefa kuchni,
  - po pięciu latach działalności – czterokrotność średniej miesięcznej pensji szefa kuchni.
- Uzyskanie prestiżowych rekomendacji dla własnej restauracji:
  - Gault & Millau – pierwsza w okresie do pięciu lat funkcjonowania restauracji, następnie utrzymanie corocznych rekomendacji,
  - Michelin – gwiazdka w okresie do dziesięciu lat funkcjonowania restauracji.

Polecenia do *Studium przypadku*

1. Oceń, czy Wojtek:

a) sformułował swoje cele zawodowe zgodnie z metodą SMART,

b) realistycznie zaplanował rozwój kariery (właściwie ułożył harmonogram działań),

c) dobrze wybrał wskaźniki monitorujące.

2. Jakie modyfikacje można wprowadzić do planu Wojtka? Wskaż punkty, które według Ciebie można wykreślić, oraz takie, które wymagają udoskonalenia lub uzupełnienia.

Równowaga między karierą zawodową a życiem prywatnym

Gdy planuje się karierę zawodową, należy wziąć pod uwagę również życie prywatne. Na zdrowie psychiczne i fizyczne bardzo dobrze wpływa bowiem **zachowanie równowagi między pracą a życiem pozazawodowym**. Pielęgnowanie sfery prywatnej pozwala zapobiec szybkiemu wypaleniu zawodowemu. Osoby, które cały swój czas i całą energię poświęcają na pracę, są zdecydowanie bardziej narażone na choroby psychiczne, takie jak depresja czy zaburzenia lękowe. Co więcej, zbytnie przywiązywanie wagi do sfery zawodowej może prowadzić do zaniedbania relacji z rodziną i relacji społecznych, np. z przyjaciółmi.

Osoby, które potrafią znaleźć balans między pracą a życiem prywatnym, zwykle czują się bardziej spełnione i szczęśliwe. Rozwój własnych pasji, spędzanie czasu z rodziną czy podróżowanie przynoszą wiele radości i pozwalają wypocząć. Ponadto równowaga między pracą a życiem prywatnym przekłada się na większą produktywność i skuteczność działania pracownika.

Czy wiesz, że...

Od 2023 r. obowiązują przepisy *Kodeksu pracy*, które gwarantują pracownikom prawo do zachowania harmonii pomiędzy pracą a życiem prywatnym. Taka równowaga (ang. *work-life balance*, wym. łerk-lajf balans) jest możliwa dzięki wyraźnemu postawieniu granic i trosce o to, aby praca nie zdominowała innych sfer życia. Ma sprawić, że pracownicy będą czuli większą satysfakcję z życia. Te przepisy dotyczą m.in. wydłużenia urlopu rodzicielskiego o dodatkowe 9 tygodni, wprowadzenia urlopu opiekuńczego (5 dni opieki nad członkiem bliskiej rodziny), zwolnienia z pracy z powodu siły wyższej, w pilnych sprawach rodzinnych (2 dni) oraz zakazu nakładania godzin nadliczbowych na rodziców dzieci do 8 lat.

W skrócie

- Planowanie kariery zawodowej polega na świadomym określeniu celów i działań, które pomogą osiągnąć satysfakcję i wykorzystać własny potencjał w pracy. Pozwala poznać swoje mocne strony i podjąć jak najlepsze kroki, aby w przyszłości osiągnąć sukces zawodowy.
- Etapy planowania kariery zawodowej to: analiza własnego potencjału, określenie celów zawodowych oraz możliwości ich realizacji, diagnoza rynku pracy, stworzenie planu działania i jego monitorowanie poprzez określone wskaźniki.
- Cele zawodowe można formułować za pomocą metody SMART, dzięki czemu będą one konkretne, mierzalne, osiągalne, istotne oraz określone w czasie.
- Zachowanie równowagi między rozwojem kariery zawodowej a życiem prywatnym ma ogromny wpływ m.in. na zdrowie psychiczne i fizyczne.

Ćwiczenia

1. Uzasadnij słuszność stwierdzenia, że rozpoznanie już w szkole ponadpodstawowej własnego potencjału i własnych zainteresowań lub pasji jest bardzo ważne z punktu widzenia planowania kariery zawodowej.
2. Przedstaw argumenty potwierdzające tezę, że określenie ścieżki edukacyjnej jest częścią planu rozwoju kariery zawodowej.
3. Stwórz swój plan kariery zawodowej. Uwzględnij w nim ścieżkę edukacyjną.

2. Ocena własnych kompetencji

Na tej lekcji:

- zrozumiesz, czym są kompetencje zawodowe i edukacyjne,
- nauczysz się rozpoznawać i oceniać własne kompetencje zawodowe i edukacyjne,
- dowiesz się, jak porównać własne kompetencje zawodowe z oczekiwaniami pracodawców.

Planowanie kariery zawodowej warto zacząć od oceny własnego potencjału, swoich mocnych i słabych stron, a także predyspozycji psychofizycznych, które są konieczne do wykonywania określonych zawodów. Pozwala to na ukierunkowanie swojej dalszej edukacji w stronę zawodów, które chcielibyśmy wykonywać. Z kolei sam moment wejścia na rynek pracy wymaga od nas analizy kompetencji zawodowych.

Czym są kompetencje zawodowe?

Kompetencje zawodowe to zbiór wiedzy, umiejętności, cech osobowości (postaw i zachowań) oraz doświadczenia (w tym zawodowego), które posiada dana osoba i które pozwolą jej efektywnie wykonywać określoną pracę. Bywa, że kompetencje zawodowe są również określane mianem kwalifikacji zawodowych. Te terminy nie oznaczają jednak tego samego. **Kwalifikacje zawodowe** to formalne wymagania potrzebne do wykonywania danego zawodu – są one definiowane na podstawie poziomu wykształcenia, doświadczenia zawodowego i uczestnictwa w potrzebnych szkoleniach. Zwykle kwalifikacje zawodowe są udokumentowane różnego typu zaświadczeniami potwierdzającymi zdobycie odpowiedniej wiedzy. Na przykład nauczyciel, elektromonter czy maszynista pojazdów kolejowych muszą mieć określone przepisami prawa kwalifikacje do wykonywania swoich zawodów. Istotne jest również doświadczenie, którego potwierdzeniem są udokumentowane świadectwa pracy.

W szkole branżowej uczniowie uzyskują konkretne kwalifikacje niezbędne do wykonywania danego zawodu. Ich potwierdzeniem jest zdany egzamin zawodowy.

Podział kompetencji zawodowych

Kompetencje zawodowe można podzielić na dwie główne kategorie:

- kompetencje twarde,
- kompetencje miękkie.

Kompetencje twarde dotyczą konkretnych umiejętności i wiedzy technicznej związanej z danym obszarem pracy lub zawodem. Poziom większości z nich można określić i zmierzyć (np. umiejętność obsługi programów komputerowych czy kasy fiskalnej, prawo jazdy określonej kategorii). Z kolei **kompetencje miękkie** odnoszą się do charakteru, postaw, zachowań i umiejętności interpersonalnych. Trudno je zmierzyć, ale są niezwykle wartościowe dla efektywnego wykonywania pracy i budowania dobrych relacji z innymi pracownikami, np. w zespole.

Kompetencje zawodowe scharakteryzowano na schemacie na następnej stronie.

Podział kompetencji zawodowych

KOMPETENCJE ZAWODOWE

twarde

- znajomość konkretnych narzędzi i technologii oraz języków obcych
- umiejętność obsługi specjalistycznych urządzeń lub oprogramowania (np. obsługa dźwigu)
- wiedza i umiejętność jej zastosowania do rozwiązywania problemów technicznych
- umiejętność tworzenia raportów i prowadzenia dokumentacji
- znajomość przepisów prawa, regulacji oraz procedur i standardów branżowych
- znajomość narzędzi do analizy danych statystycznych

miękkie

- umiejętność komunikacji interpersonalnej
- umiejętność pracy w zespole
- umiejętność podejmowania decyzji i rozwiązywania problemów
- kreatywność i innowacyjność
- umiejętność analitycznego myślenia
- empatia, etyczne postępowanie i branie odpowiedzialności
- chęć nauki i rozwoju
- cechy przywódcze i umiejętność motywowania innych osób do pracy (kompetencje wymagane na stanowiskach kierowniczych)

Jak określić własne kompetencje zawodowe?

Aby określić **kompetencje zawodowe**, należy przyjrzeć się swojej **wiedzy** oraz **posiadanym umiejętnościom, doświadczeniu i cechom osobowości**, które pozwolą dobrze wykonywać określoną pracę czy dany zawód. Trzeba wziąć pod uwagę takie elementy, jak:

- **wykształcenie** – wszystkie informacje dotyczące przebiegu edukacji (kompetencje twarde), a więc świadectwa, dyplomy, certyfikaty szkoleń, kursów i egzaminów potwierdzających zdobycie określonych kwalifikacji,
- **doświadczenie zawodowe** – dotychczasowy przebieg kariery zawodowej, czyli lata pracy, zajmowane stanowiska i wykonywane zadania (tutaj uwzględnia się również praktyki, staże, wolontariat i działalność społeczną),

Czy wiesz, że...

Na współczesnym dynamicznie zmieniającym się rynku pracy ważne są kompetencje uniwersalne. Ich posiadanie sprawia, że pracownik jest atrakcyjny niezależnie od branży, w której podejmuje pracę. Do kompetencji uniwersalnych zalicza się: umiejętność efektywnej komunikacji i współpracy w zespole, innowacyjność, umiejętność planowania i organizowania własnej pracy, umiejętność podejmowania decyzji, analizowania danych i informacji, a także stosowania techniki oraz technologii.

- **umiejętności techniczne, interpersonalne i organizacyjne** – swoje obecne umiejętności i posiadaną wiedzę (dzięki temu powstanie lista kompetencji od podstawowych, takich jak obsługa komputera, do bardziej zaawansowanych, np. tworzenie grafik, muzyki),
- **inne umiejętności**, które mogą być pomocne w związku z wykonywaniem danego zawodu, np. cechy osobowości (kompetencje miękkie).

Określenie własnych kompetencji zawodowych przydaje się przede wszystkim w poszukiwaniu pracy, a także w negocjowaniu podwyżek wynagrodzenia. Ocena własnych kompetencji zawodowych pomaga więc osiągnąć **sukces zawodowy**.

Ocena własnych możliwości zawodowych na rynku pracy

Ocena własnych możliwości zawodowych na rynku pracy polega na **dokładnej analizie swoich kompetencji zawodowych w kontekście wymagań rynku pracy**. Należy ją zacząć od ustalenia wymagań pracodawców i tendencji występujących w danej branży. Najczęściej tego typu informacje można znaleźć w ogłoszeniach o pracę. Potencjalni pracodawcy podają w nich, jakie kompetencje zawodowe powinni mieć kandydaci do pracy na określonym stanowisku. Zestawienie tych informacji z własnymi kompetencjami zawodowymi pozwala na wyciągnięcie pierwszych wniosków dotyczących tego, których kompetencji nie mamy, a które należy jeszcze rozwinąć.

Wokół nas

Kompetencje edukacyjne

Współcześnie na znaczeniu zyskują **kompetencje edukacyjne**. To wiedza i umiejętności, które pozwalają efektywnie się uczyć i zdobywać oraz przetwarzać nowe informacje, a w efekcie nabywać kolejne niezbędne umiejętności. Kompetencje edukacyjne są ważne nie tylko dla uczniów czy studentów, lecz także dla każdej osoby na rynku pracy. Współcześnie pracodawcom zależy bowiem na ciągłym rozwoju pracownika.

Do kompetencji edukacyjnych zaliczają się:

- umiejętność uczenia się, czyli zdolność do skutecznego przyswajania nowych informacji oraz umiejętności,
- umiejętność planowania i organizowania procesu uczenia się (np. układania harmonogramu pracy, dzielenia zadań na mniejsze części),
- wiedza o technikach uczenia się, zapamiętywania i rozwiązywania zadań, a także znajomość metod efektywnego odpoczynku w przerwach między nauką,
- krytyczne myślenie, umiejętność przetwarzania informacji, weryfikacji ich źródeł oraz zastosowania tej wiedzy w praktyce.

► Jedną z kompetencji edukacyjnych jest umiejętność zorganizowania miejsca do nauki tak, aby było ono komfortowe i nie zakłócało procesu uczenia się.

Przykład

Fragment ogłoszenia o pracę jako źródło danych o kompetencjach wymaganych przez pracodawcę

W planowaniu i rozwoju kariery zawodowej bardzo ważne jest porównanie swoich kompetencji do pracy na określonym stanowisku z kompetencjami, których wymagają pracodawcy. W tym celu należy przejrzeć dostępne ogłoszenia o pracę na tym stanowisku.

Stanowisko: operator obrabiarek skrawających (CNC)

Opis stanowiska:

Poszukujemy osoby na stanowisko operatora obrabiarek skrawających (CNC) do pracy w zakładzie produkcyjnym w Warszawie. Ta osoba będzie odpowiedzialna za obsługę i konserwację obrabiarek sterowanych numerycznie oraz za nadzór nad nimi.

Główne obowiązki:

- przygotowywanie maszyny CNC do produkcji,
- dbanie o prawidłowe wczytanie programu do maszyny CNC oraz kontrolowanie poprawności jego działania,
- monitorowanie pracy maszyny CNC i jej parametrów,
- wykonywanie obróbki mechanicznej na podstawie zaprogramowanych operacji, zgodnie z wymaganymi tolerancjami i jakością,
- kontrola i pomiar wyprodukowanych detali za pomocą odpowiednich narzędzi pomiarowych,
- konserwacja i drobne naprawy maszyny CNC, usuwanie ewentualnych usterek i awarii,
- współpraca z innymi pracownikami, w tym z inżynierami, programistami CNC i technikami, w celu usprawnienia procesu produkcyjnego,
- utrzymywanie porządku i czystości na stanowisku pracy oraz wokół maszyny CNC.

Wymagania:

- minimum dwa lata doświadczenia w obsłudze maszyn CNC, w tym frezarek i tokarek,
- wykształcenie branżowe potwierdzone uzyskaniem kwalifikacji zawodowej MEC.05, mile widziane kwalifikacje MEC.09,
- umiejętność odczytywania rysunków technicznych,
- precyzyjność i dbałość o szczegóły,
- znajomość narzędzi i materiałów używanych w obróbce skrawaniem,
- umiejętność samodzielnego diagnozowania i rozwiązywania problemów technicznych,
- zdolność do pracy w zespole i komunikatywność,
- biegła obsługa komputera i umiejętność korzystania z odpowiednich programów do obsługi maszyn CNC.

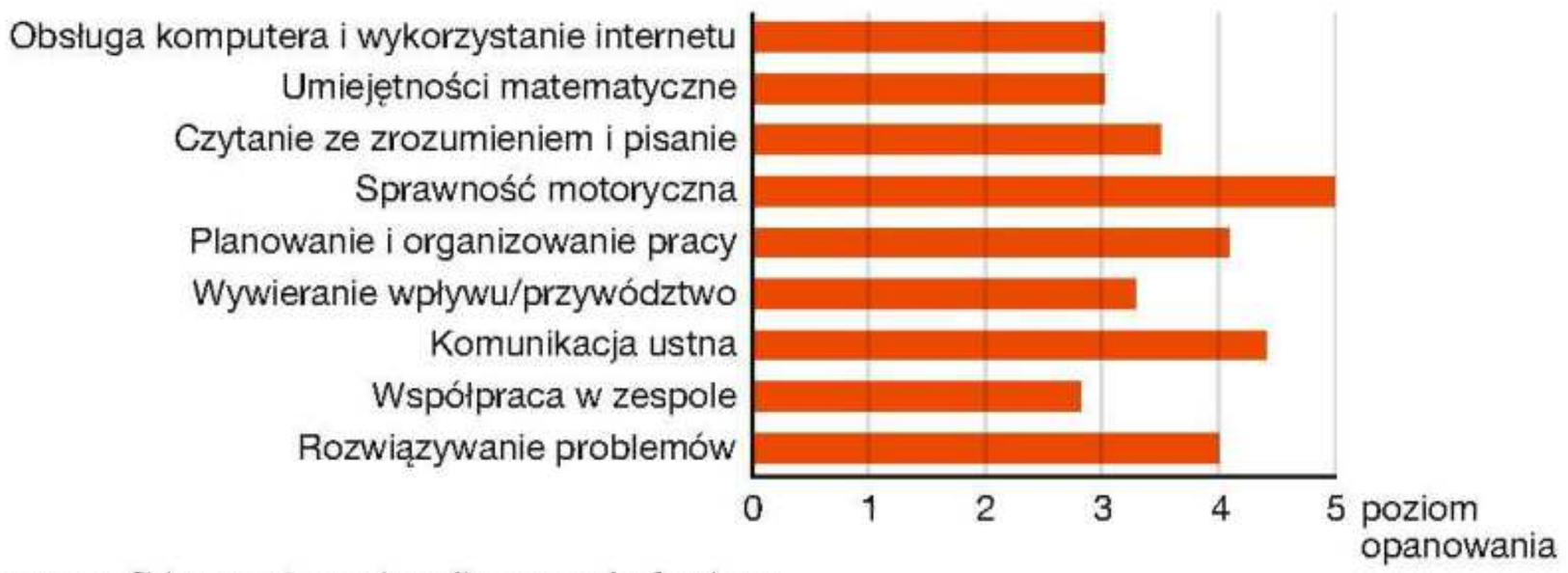
W trakcie analizy:

- zwróć uwagę na wykształcenie i doświadczenie zawodowe – sprawdź, czy posiadasz niezbędne wykształcenie, szkolenia, kursy,
- porównaj wymagania z oferty z przygotowaną listą własnych kompetencji (przyjmij, że większość Twoich umiejętności powinna się pokrywać z tym, czego oczekuje pracodawca),
- prześledź główne obowiązki i porównaj je z własnymi kompetencjami – zastanów się, jak możesz nadrobić ewentualne braki.

Wokół nas

INFOdoradca+

Informacje na temat kompetencji wymaganych w określonym zawodzie można znaleźć w internecie, np. w portalu INFOdoradca+. To baza wiedzy o 1000 zawodów zawierająca ich opisy, wykazy podstawowych zadań wykonywanych w ramach danej profesji oraz konieczne kompetencje (w podziale na wiedzę i umiejętności). Pozwala ustalić, jakie są perspektywy danego zawodu na rynku pracy (np. jak kształtują się zarobki). Można też pozyskać informacje, które umiejętności i na jakim poziomie trzeba opanować, aby wykonywać określoną profesję. Ostateczne informacje są ujęte w formie graficznej – jako profil kompetencyjny będący katalogiem niezbędnych umiejętności wraz z poziomem ich opanowania w danym zawodzie. Te informacje są przydatne w budowaniu własnej ścieżki edukacyjnej. Warto jednak pamiętać, że czasami przedsiębiorstwa tworzą własne profile kompetencyjne, które nie muszą się pokrywać z tą bazą. Różnice wynikają z faktu, że firmy indywidualnie ustalają, które kompetencje są dla nich szczególnie istotne.



► Przykładowy profil kompetencyjny dla zawodu fryzjera.

W skrócie

- Kompetencje zawodowe to zbiór wiedzy, umiejętności, cech osobowości i doświadczenia, które umożliwiają wykonywanie pracy w określonym zawodzie. Dzieli się je na kompetencje twarde oraz kompetencje miękkie.
- Analiza własnych kompetencji zawodowych powinna uwzględniać wykształcenie, doświadczenie zawodowe, poziom umiejętności technicznych, interpersonalnych oraz organizacyjnych, a także innych umiejętności związanych z wykonywaniem danego zawodu.
- Analizę swoich kompetencji zawodowych w kontekście wymagań rynku pracy można zacząć od zbadania wymagań pracodawców z danej branży, np. na podstawie ogłoszeń o pracę.

Ćwiczenia

1. Wyjaśnij, czym są kompetencje zawodowe.
2. Podaj po dwa przykłady twardych i miękkich kompetencji zawodowych na stanowisku lub w zawodzie, w którym chcesz kiedyś pracować.
3. Określ, których kompetencji wymaganych w Twojej wymarzonej pierwszej pracy aktualnie Ci brakuje lub które są niewystarczające. Wypisz je, a następnie zastanów się, jak możesz je rozwijać.
4. Poszukaj w internecie informacji o profilu kompetencyjnym zawodu, który Cię interesuje.

3. Poszukiwanie pracy

Na tej lekcji:

- poznasz informacje o aktywnym poszukiwaniu pracy i jego etapach,
- dowiesz się, jak rozpocząć zdobywanie doświadczenia zawodowego i jakie sposoby poszukiwania pracy są najskuteczniejsze,
- zidentyfikujesz potencjalne trudności w znalezieniu pracy przez osoby bezrobotne.

Kiedy rozpoczynamy poszukiwanie pracy, często nie zdajemy sobie sprawy z tego, ile czasu oraz wysiłku ono wymaga. Aby znaleźć satysfakcjonującą pracę, trzeba działać aktywnie, konsekwentnie i na wielu polach.

Aktywne poszukiwanie pracy

Aktywne poszukiwanie pracy polega na podejmowaniu różnego rodzaju działań, które zmierzają do znalezienia zatrudnienia. Wśród tych działań należy wymienić przede wszystkim:

- rozpoznanie rynku pracy,
- realne określenie własnych predyspozycji zawodowych,
- znalezienie potencjalnych pracodawców,
- nawiązanie kontaktu z pracodawcami i odpowiednie zaprezentowanie się.

Rozpoznanie rynku pracy

Aby skutecznie rozpocząć poszukiwania pracy, warto systematycznie pozyskiwać informacje o lokalnym, krajowym i zagranicznym rynku pracy. Przydatne będzie również aktualizowanie wiedzy na temat **zawodów deficytowych** (czyli tych najbardziej poszukiwanych) oraz **nadwyżkowych** (tych poszukiwanych najmniej), wymagań stawianych kandydatom przez pracodawców, a także wysokości wynagrodzenia na danym stanowisku. Taką wiedzę zdobywa się na kilka sposobów. Można np.:

- śledzić **serwisy rekrutacyjne** i strony internetowe konkretnych przedsiębiorstw,
- uczestniczyć w **targach pracy**,
- przeglądać oferty pracy udostępniane m.in. w **wojewódzkich i powiatowych urzędach pracy**,
- nawiązać kontakt z **agencjami pośrednictwa pracy**.

W rozpoznaniu lokalnego rynku pracy pomagają także **gminne centra informacji** (GCI) znajdujące się w wielu mniejszych miastach i na obszarach wiejskich.

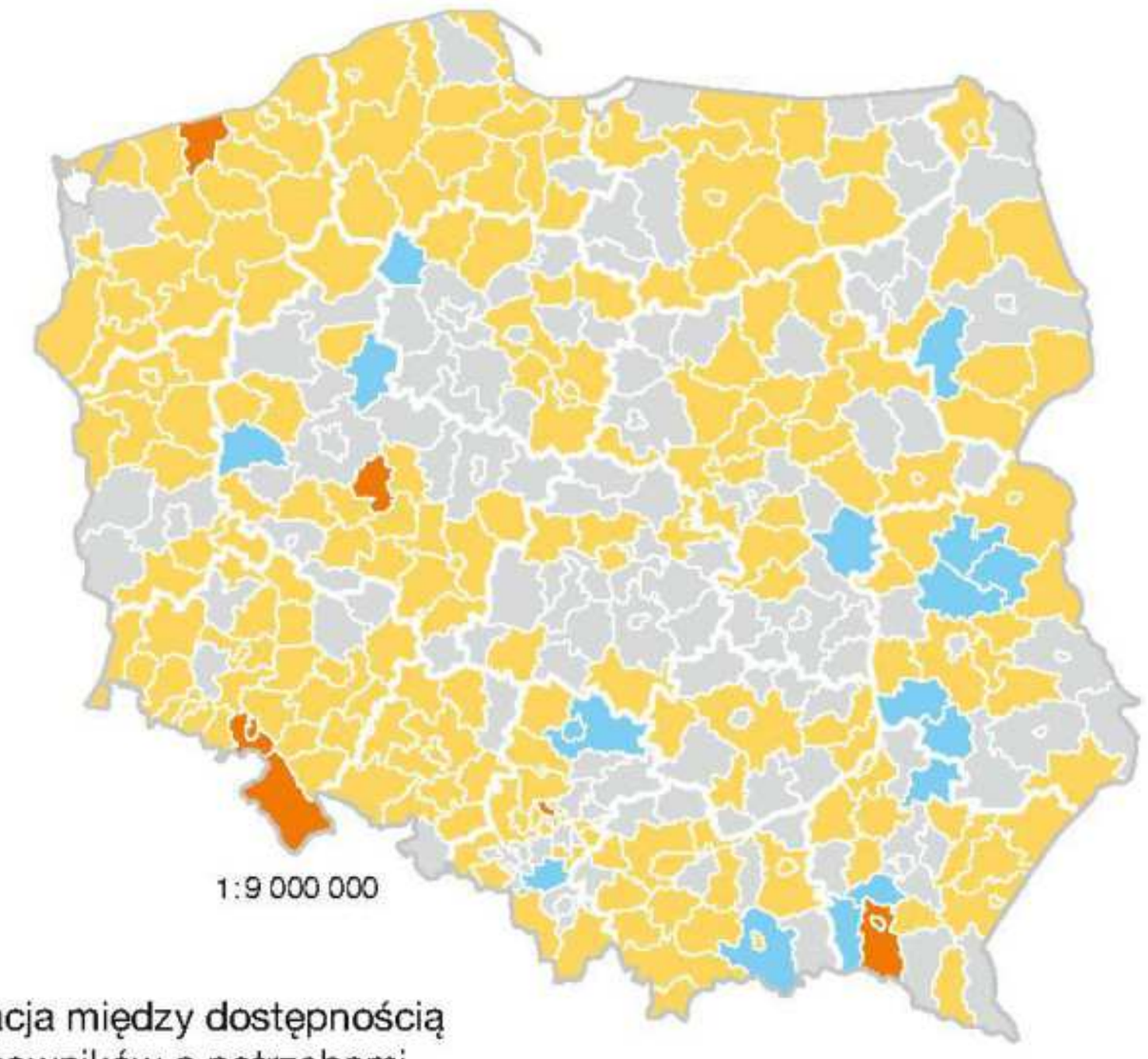
Gminne centra informacji udostępniają wiedzę nie tylko o wolnych miejscach pracy na terenie danej gminy czy województwa, lecz także o kursach i szkoleniach.

Dzięki rozmowie z potencjalnymi pracodawcami podczas targów pracy można zapoznać się z wymaganiami stawianymi przyszłym pracownikom.

Wokół nas

Prognozy zawodów deficytowych i nadwyżkowych

Na zmieniającym się rynku pracy można wskazać zawody deficytowe, czyli te, w których jest więcej ofert pracy niż kandydatów, oraz zawody nadwyżkowe, a więc te, w których liczba ofert pracy jest mniejsza niż liczba kandydatów. Dane na ich temat można uzyskać dzięki Barometrowi Zawodów, czyli corocznemu badaniu przeprowadzanemu przez Wojewódzki Urząd Pracy w Krakowie. Na podstawie uzyskanych wyników określa się relacje między dostępnymi pracownikami a potrzebami pracodawców. Może się to przydać m.in. podczas planowania kariery zawodowej (np. Barometr wskazuje najlepsze perspektywy na zdobycie pracy) czy podczas poszukiwania konkretnej pracy (np. można szybko zdiagnozować sytuację w danym zawodzie w interesującym nas powiecie).



Relacja między dostępnością pracowników a potrzebami pracodawców w zawodzie kucharza

- małe zapotrzebowanie na pracowników
- zrównoważona liczba ofert pracy i potencjalnych kandydatów
- znaczne zapotrzebowanie na pracowników
- bardzo duże zapotrzebowanie na pracowników

▲ Prognoza relacji między dostępnymi pracownikami a potrzebami pracodawców w zawodzie kucharza według powiatów na 2023 r.

▲ Na podstawie Barometru Zawodów z 2023 r. aż 27 profesji zostało uznanych za deficytowe, czyli takie, w których więcej jest ofert pracy niż kandydatów.

? Sprawdź, które zawody uznano za deficytowe w Twoim województwie oraz powiecie.

Jak zdobywać doświadczenie zawodowe?

Pracodawcy często oczekują doświadczenia zawodowego od osób, które dopiero wchodzą na rynek pracy, dlatego warto to doświadczenie zdobywać jeszcze w trakcie nauki w szkole. Obecnie nie musi się ono ściśle wiązać z wymaganiami przyszłej pracy.

Praca wakacyjna

Praca podjęta w czasie wakacji daje możliwość zdobycia niepowtarzalnych doświadczeń. Nawet wykonywanie najprostszych prac rozwija wiele cech charakteru, w tym odpowiedzialność i sumienność. Ponadto kształtuje się umiejętności związane z poszukiwaniem pracy (np. umiejętność prowadzenia rozmowy z pracodawcą), co można wykorzystać w przyszłości.

Prace podejmowane w młodym wieku są dla pracodawcy dowodem aktywności i pracowitości kandydata na pracownika.

Praktyki zawodowe i staże

Praktyki zawodowe i staże (coraz częściej płatne) są okazją do podnoszenia kwalifikacji i zdobywania konkretnych umiejętności. Pozwalają także spróbować swych sił w pracy, którą planuje się wykonywać w przyszłości.

Pracodawcy często oferują stałą posadę osobom, które podczas praktyk lub stażu wykazały się inicjatywą i udowodniły swój potencjał.

Wolontariat

Wolontariat polega na dobrowolnym wykonywaniu bezpłatnej pracy na rzecz innych. Wolontariusz nie otrzymuje wynagrodzenia za swoją pracę, ale czerpie z niej liczne korzyści. Poznaje siebie i swoje predyspozycje, nawiązuje nowe kontakty oraz zdobywa wiele cennych umiejętności, których oczekują przyszli pracodawcy.

Oprócz możliwości zdobycia pierwszego doświadczenia zawodowego wolontariat może być pomocny w wyborze dalszego kierunku kształcenia.

Główne kanały poszukiwania pracy

Obecnie najpopularniejszym sposobem poszukiwania pracy jest **przeglądanie ogłoszeń zamieszczanych w internecie**. Pod tym względem sieć zdominowała procesy rekrutacyjne. Zarówno pracodawcy, jak i pracownicy chętnie przenoszą się do niej, ponieważ internetowe oferty znacznie łatwiej się przegląda. Istnieje możliwość przefiltrowania wielu ogłoszeń w taki sposób, aby konkretne portale wyświetlały wyłącznie te stanowiska, które interesują nas pod względem konkretnego zawodu, lokalizacji firmy, wynagrodzenia, a nawet formy zatrudnienia. Ważne jest jednak, aby treść takich ogłoszeń umiejętnie przeanalizować i ocenić.

Analiza wiarygodnego ogłoszenia o pracę

Przeglądanie ofert pracy jest ważnym etapem w procesie poszukiwania zatrudnienia. W trakcie analizowania ofert warto zwrócić uwagę na kilka różnych aspektów takiego ogłoszenia, ponieważ mogą one wpływać na podejmowane wybory. Są to:

- **opis stanowiska pracy** – musimy mieć świadomość, jakie są obowiązki na danym stanowisku, aby rozeznać, czy odpowiada nam taki rodzaj pracy,
- **wymagania stawiane kandydatom**, aby zyskać pewność, że je spełniamy lub przynajmniej posiadamy większość z wymaganych kwalifikacji i umiejętności,

Przykład

Wiarygodna oferta pracy zamieszczona w portalu internetowym

CLASS AND COMFORT FASHION SP. Z O.O.

W związku z planowanym otwarciem w Krakowie nowego sklepu z odzieżą młodzieżową poszukuje do pracy osoby na stanowisko:

sprzedawca – doradca klienta (nr ref. KS/19)

Oczekiwania:
- doświadczenie w sprzedaży i indywidualnej obsłudze klienta (mile widziane),
- łatwość nawiązywania kontaktów,
- zaangażowanie w pracę,
- wysoka kultura osobista.

Zakres obowiązków:
- profesjonalna obsługa klienta,
- doradztwo w zakresie oferowanych przez nas produktów,
- dbanie o estetyczny wygląd salonu,
- realizowanie celów sprzedażowych.

Oferujemy:
- stabilne zatrudnienie na podstawie umowy o pracę,
- wynagrodzenie (5000–5500 zł brutto/mies.) i świadczenia dodatkowe,
- możliwość rozwoju zawodowego.

Oferty zawierające CV ze zdjęciem i list motywacyjny (wraz z numerem referencyjnym) prosimy przesłać drogą e-mailową na adres: rekrutacja@ccfashion.pl lub na adres: CCFASHION Sp. z o.o., Dział Rekrutacji, ul. Modna 25, 00-360 Warszawa.

Do aplikacji prosimy dołączyć klauzulę: „Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych na potrzeby procesu rekrutacji (zgodnie z *Ustawą z dnia 10 maja 2018 r. o ochronie danych osobowych*, Dz.U. 2018, poz. 1000)".

- **miejsce wykonywania pracy**, aby dokładnie ustalić, gdzie będziemy pracować, jakim transportem się tam dostaniemy (koszty) oraz w jakim czasie,
- **forma zatrudnienia** (np. umowa o pracę, umowa-zlecenie), aby rozpoznać, czy jest ona zgodna z naszymi preferencjami i oczekiwaniami (np. uczniowi lub studentowi może zależeć na elastycznej formie umowy),
- **wynagrodzenie i inne korzyści** – niekiedy oferta zawiera informacje na temat wynagrodzenia i dodatkowych świadczeń (np. prywatna opieka zdrowotna, premie),
- **termin składania aplikacji** – często jest ściśle określony, więc trzeba się upewnić, że ogłoszenie jest aktualne i zdążymy złożyć aplikację w terminie,

Aby zachęcić kandydatów, bardzo często w ogłoszeniu publikuje się informacje o benefitach oferowanych przez pracodawcę, takich jak karty do klubów sportowych.

- **opis przedsiębiorstwa (pracodawcy)** – czasem w ogłoszeniu firma zamieszcza dodatkowe informacje (np. o wartościach, środowisku pracy czy działalności), co pozwala ocenić, czy jest to miejsce dla nas.

Jak odróżnić prawdziwą ofertę pracy od oferty fałszywej?

W internecie można się natknąć na fałszywe ogłoszenia, które służą do wyłudzania wrażliwych danych osobowych. Jeśli jakieś elementy ogłoszenia wzbudzają podejrzenia, to przed podjęciem jakichkolwiek działań warto dodatkowo zweryfikować prawdziwość oferty.

- **Sprawdź źródło ogłoszenia.**
  Na przykład ustal, czy pochodzi ono ze znanego portalu rekrutacyjnego. Uważaj na ogłoszenia pojawiające się jedynie w mediach społecznościowych.
- **Pozyskaj informacje o firmie.**
  Na przykład sprawdź, czy firma istnieje w oficjalnych rejestrach (CEIDG lub KRS), a także zapoznaj się z opiniami na forach czy portalach.
- **Zweryfikuj dane kontaktowe.**
  Na przykład wpisz w internecie podany numer telefonu i sprawdź, czy nie jest fałszywy lub wysoko płatny.
- **Uważaj na zbyt atrakcyjne warunki.**
  Podejrzenia powinny wzbudzić np. zbyt wysokie zarobki niewspółmierne do wymaganych kompetencji lub brak jasno określonego zakresu obowiązków.
- **Uważaj na ewentualne opłaty.**
  Bądź ostrożny wobec ofert, które wymagają wniesienia jakichkolwiek opłat przed rozpoczęciem pracy.

Sposoby szukania pracy

Istnieje wiele metod szukania zatrudnienia, jedne są mniej skuteczne, inne bardziej. Podczas poszukiwania pracy na pewno warto korzystać jednocześnie z kilku z nich, ponieważ w ten sposób można zwiększyć szansę znalezienia atrakcyjnej oferty.

Ogłoszenia w internecie

Szukanie ofert w internecie to obecnie najpopularniejsza metoda poszukiwania pracy, nie zawsze jednak skuteczna z powodu bardzo dużej konkurencji wśród kandydatów. Niewątpliwą zaletą jest jednak możliwość porównywania różnych ofert i wybierania tych, które rzeczywiście interesują danego kandydata.

Sieć kontaktów osobistych

Pomoc krewnych, przyjaciół czy znajomych to jeden z najskuteczniejszych sposobów poszukiwania pracy. Bliskie osoby mogą poinformować o wolnym stanowisku lub planach rekrutacyjnych w swojej firmie, a także zarekomendować kandydaturę kogoś zaufanego. Często pomocne okazują się również pozytywne referencje z poprzedniego miejsca pracy.

Agencje doradztwa personalnego

Z agencjami doradztwa personalnego zazwyczaj kontaktują się firmy szukające określonych specjalistów. Usługi takich agencji mogą się okazać bardzo przydatne zwłaszcza dla osób, które mają specjalistyczną wiedzę i wysokie umiejętności, a także duże doświadczenie zawodowe. Agencje doradztwa budują bowiem sieć kontaktów z określonymi pracodawcami i mają dostęp do atrakcyjnych ofert.

Urzędy pracy i agencje pośrednictwa pracy

Korzystanie z usług urzędu pracy lub agencji pośrednictwa pracy, choć bardzo popularne, należy do najmniej skutecznych sposobów znajdowania zatrudnienia. Mimo to nie warto pomijać tych instytucji, zwłaszcza gdy szuka się ofert na lokalnym rynku pracy (urząd pracy) lub za granicą (agencje pośrednictwa). Trzeba jednak pamiętać, by przed skorzystaniem z usług określonej agencji pośrednictwa zasięgnąć opinii na temat jej skuteczności i uczciwości wobec pracownika.

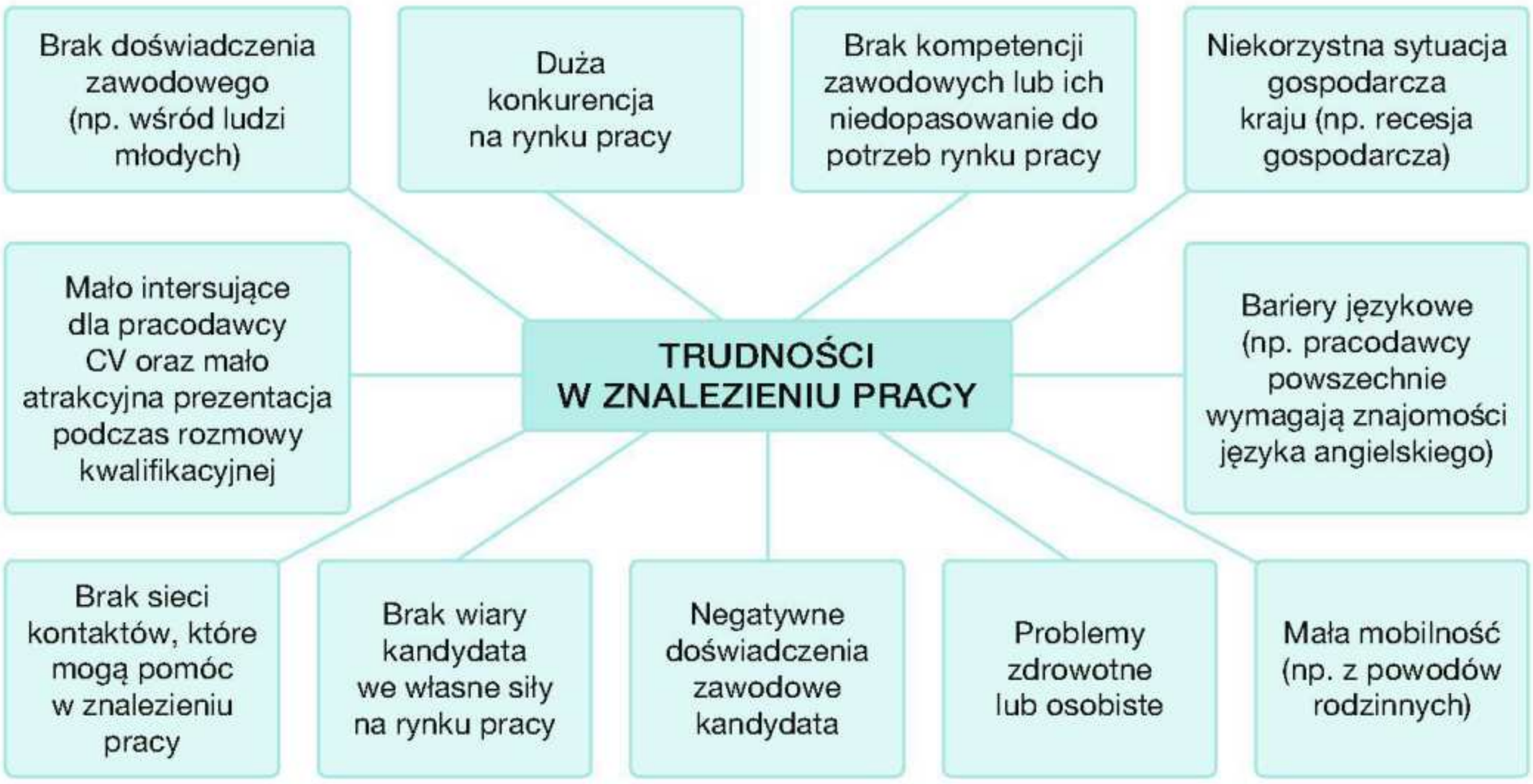
Bezpośredni kontakt z pracodawcą

Zgłoszenie się do potencjalnego pracodawcy, uprzedzające ogłoszenie o rekrutacji, jest dość czasochłonne. Może się jednak okazać efektywne, zwłaszcza w wypadku małych firm, które niezbyt często publikują informacje o wolnych etatach.

Trudności w znalezieniu pracy przez osoby bezrobotne

Utrata pracy najczęściej wiąże się ze stresem, bo oznacza istotne zmiany w naszym życiu. Współcześnie dynamicznie zmieniający się rynek stawia wysokie wymagania, a znalezienie właściwej pracy może się okazać zadaniem trudnym, niezależnie od wieku osoby bezrobotnej. Jeśli problemy ze znalezieniem pracy się nawarstwiają i ten proces znacznie się przeciąga, warto poznać przyczyny takiej sytuacji. Mogą one mieć związek z indywidualną sytuacją osoby bezrobotnej lub wynikać z gospodarczej sytuacji kraju.

Najważniejsze trudności w znalezieniu pracy



W skrócie

- Aktywne poszukiwanie pracy polega na podejmowaniu działań, które mają na celu znalezienie zatrudnienia. Wiąże się z rozpoznaniem rynku pracy, określeniem własnych predyspozycji i możliwości, szukaniem potencjalnych pracodawców oraz nawiązaniem kontaktu z nimi.
- Przygotowania do poszukiwania pracy warto rozpocząć od pozyskania informacji na temat rynku pracy, zawodów (w tym nadwyżkowych i deficytowych), a także szczegółowych wymagań pracodawców i możliwego wynagrodzenia.
- Najistotniejszymi przeszkodami w znalezieniu pracy są m.in. brak doświadczenia zawodowego, duża konkurencja na rynku pracy, brak odpowiednich kompetencji zawodowych lub ich niedopasowanie do potrzeb np. lokalnego rynku pracy. Utrudnieniem może być niewłaściwie przygotowane CV oraz niewystarczająco atrakcyjna prezentacja podczas rozmowy kwalifikacyjnej, a także niekorzystna sytuacja gospodarcza kraju (np. recesja gospodarcza).

Ćwiczenia

1. Przeanalizuj zamieszczone w internecie oferty pracy na rynku lokalnym. Wypisz pięć najbardziej poszukiwanych zawodów oraz pięć najczęstszych wymagań wobec kandydatów.
2. Oceń przydatność i efektywność wymienionych w podręczniku metod poszukiwania pracy z perspektywy własnej ścieżki rozwoju zawodowego.

4. Jak przygotować dokumenty aplikacyjne?

Na tej lekcji:

- dowiesz się, czym są CV i list motywacyjny,
- poznasz zasady tworzenia CV i listu motywacyjnego,
- nauczysz się unikać błędów popełnianych podczas przygotowywania dokumentów aplikacyjnych.

Na początkowym etapie poszukiwania pracy warto sporządzić listę potencjalnych pracodawców. To właśnie do nich należy dostarczyć dokumenty aplikacyjne.

Dokumenty aplikacyjne

Podstawowymi dokumentami aplikacyjnymi potrzebnymi podczas ubiegania się o pracę są życiorys zawodowy i list motywacyjny.

W **życiorysie zawodowym**, inaczej zwanym CV (z łac. *curriculum vitae* – 'przebieg życia'), powinny się znaleźć najważniejsze informacje o wykształceniu oraz doświadczeniu zawodowym kandydata do pracy.

Z kolei **list motywacyjny** stanowi rozwinięcie i uzupełnienie życiorysu. Kandydat podkreśla w nim swoje zalety oraz kwalifikacje umożliwiające pracę na danym stanowisku. Podaje też korzyści płynące z zatrudnienia go w przedsiębiorstwie.

Wymienione dokumenty są swoistą wizytówką kandydata na pracownika, ponieważ nie miał on jeszcze okazji zaprezentować się osobiście. Na ich podstawie osoba rekrutująca przeprowadza wstępną selekcję osób aplikujących na dane stanowisko. Czasami może poświęcić jednemu dokumentowi zaledwie kilkanaście sekund. W tak krótkim czasie decyduje, czy warto lepiej zapoznać się z aplikacją. Właśnie z tego powodu dokumenty aplikacyjne należy przygotować starannie i z zachowaniem zasad, które opisano w dalszej części lekcji.

Europass

Aby ułatwić kontakt między pracodawcami a kandydatami na pracowników na terenie Europy stworzono **Europass**. Jest to zestaw narzędzi, który pomaga zarządzać własnymi informacjami o przebiegu edukacji i kariery zawodowej oraz tworzyć podstawowe dokumenty aplikacyjne. Ta usługa składa się z profilu Europass, Europass – Kreatora CV i listu motywacyjnego, a także może uwzględniać inne dokumenty, takie jak Europass – Mobilność, Suplement do dyplomu czy Suplement do dyplomu potwierdzającego kwalifikacje zawodowe. Umożliwia kompleksowe przedstawienie informacji o doświadczeniu zawodowym, edukacji, odbytych szkoleniach, praktykach zagranicznych, umiejętnościach językowych i cyfrowych w sposób zrozumiały dla europejskich pracodawców.

Osoby, które chcą pracować za granicą, powinny wykorzystać Europass. Mogą się też zwrócić o pomoc do doradców EURES (Europejskich Służb Zatrudnienia), którzy świadczą usługi w urzędach pracy.

W praktyce

Jak napisać CV?

1 Dane osobowe	• Życiorys musi zawierać podstawowe dane osobowe: imię i nazwisko, adres zamieszkania, numer telefonu oraz adres e-mailowy. Błędnie wpisane dane uniemożliwią pracodawcy kontakt z Tobą. • Postaraj się, aby Twój adres e-mailowy był jak najbardziej formalny. Najlepiej jest, gdy taki adres zawiera imię i nazwisko. • Jeśli zdecydujesz się dodać zdjęcie, to pamiętaj, że ono również musi mieć oficjalny charakter.
2 Wykształcenie	• W tej części zawrzyj informacje o ukończonych szkołach. Podaj okres nauki, pełną nazwę szkoły oraz uzyskane potwierdzenia egzaminów kwalifikacyjnych (np. dyplomy mistrzowskie, świadectwa czeladnicze). • Pamiętaj, że ukończone szkoły należy wymienić w kolejności odwrotnej do chronologicznej (najnowsze na górze).
3 Doświadczenie zawodowe	• Skup się na doświadczeniach, które są istotne dla stanowiska, o które się ubiegasz. To właśnie na nich koncentruje się pracodawca, gdy podejmuje decyzję o tym, kto zostanie zaproszony na rozmowę kwalifikacyjną. • Musisz podać daty rozpoczęcia i zakończenia pracy, wolontariatu, praktyk lub stażu. Ważne jest także podanie pełnej nazwy firmy lub instytucji, zajmowane stanowisko i krótki opis obowiązków. • Informacje na temat doświadczenia zawodowego mają być konkretne. Jeśli są Twoim silnym atutem, możesz je umieścić przed wykształceniem.
4 Inne doświadczenie, szkolenia	• Wymień kursy, szkolenia i inne zdobyte doświadczenia istotne z punktu widzenia stanowiska, o które się ubiegasz. • Podanie zbyt dużej liczby różnego rodzaju kursów może wywołać u osoby rekrutującej wrażenie, że Twoje zainteresowania nie są sprecyzowane i że dokonujesz w życiu chaotycznych wyborów.
5 Umiejętności i dodatkowe kwalifikacje	• W tej części przedstaw informacje o językach obcych, którymi się posługujesz. Określ stopień ich znajomości w mowie i w piśmie. Jeśli posiadasz certyfikaty lub dyplomy potwierdzające te umiejętności – napisz o nich. • Pamiętaj, że podczas rozmowy kwalifikacyjnej zadeklarowany przez Ciebie stopień znajomości języka obcego może zostać sprawdzony. Nie podawaj więc fałszywych informacji. • Zamieść tu również informacje o dodatkowych umiejętnościach (wraz z poziomem ich opanowania) i kwalifikacjach, np. o posiadanym prawie jazdy czy umiejętności obsługi komputera. Jeśli jest ich dużo, wyróżnij tylko te najistotniejsze dla stanowiska, na które aplikujesz.
6 Zainteresowania	• Podawaj informacje zgodnie z prawdą i unikaj uogólnień (np. „Interesuje mnie sport"), ponieważ w trakcie rozmowy kwalifikacyjnej rekruterzy często odwołują się do podanych zainteresowań. • Pamiętaj, że podane informacje mogą Cię ukazać jako osobę aktywną i świadczyć o Twoich cechach osobowości.
7 Zgoda na przetwarzanie danych osobowych	• Zamieść podpisaną klauzulę dotyczącą przetwarzania danych osobowych (brak Twojej zgody spowoduje, że potencjalny pracodawca nie będzie mógł wykorzystać Twojego CV). • Czasami aplikowanie na konkretne stanowisko jest równoznaczne z wyrażeniem zgody na przetwarzanie danych na potrzeby tej rekrutacji.

Curriculum vitae

1

Imię i nazwisko:	Aleksandra Nowak
Miejsce zamieszkania:	ul. Pławienka 34, 38-350 Bobowa
Telefon:	555 998 877
E-mail:	ola.nowak@skrzynka.pl

2

WYKSZTAŁCENIE:

2023	Akademia Sukcesu, kurs *online* „Profesjonalny sprzedawca marki modowej", ukończony z wynikiem bardzo dobrym
2022	Centrum Kształcenia Zawodowego w Gorlicach, kurs obsługi kas fiskalnych i programów sprzedażowych, uzyskany certyfikat potwierdzający umiejętności w tym zakresie
2018–2021	Zespół Szkół Zawodowych im. Stanisława Wyspiańskiego w Bobowej – branżowa szkoła I stopnia, uzyskany zawód: sprzedawca

3

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE:

2021–2023	praca w sklepie „Pepco" w Bobowej na stanowisku sprzedawca (obowiązki: przyjmowanie dostaw towarów, przygotowywanie i wykładanie towaru, obsługa klientów i rozliczanie usług sprzedażowych, przygotowywanie działań promocyjnych)
2018–2021	praktyki zawodowe w sklepie „Delikatesy Centrum" w Bobowej na stanowisku sprzedawca (obowiązki: przygotowywanie towaru i jego eksponowanie, sprawna obsługa klientów, dokumentowanie obrotu towarowego)
I 2018 – IV 2019	praca w Fundacji „Serce Nadziei" – wolontariat – pomoc w organizacji różnorodnych imprez oraz w pracach biurowych

4

INNE DOŚWIADCZENIA:

2017–2018	pomoc w organizacji charytatywnych wydarzeń szkolnych

5

UMIEJĘTNOŚCI:

- obsługa komputera (Excel, Word, PowerPoint), obsługa urządzeń (ksero, kasa fiskalna)
- prawo jazdy kategorii B
- łatwość nawiązywania kontaktów, umiejętność znajdowania rozwiązań w trudnych sytuacjach

6

ZAINTERESOWANIA:

koronkarstwo, śledzenie trendów w modzie i wystroju wnętrz, siatkówka kobieca

7

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych na potrzeby procesu rekrutacji (zgodnie z *Ustawą z dnia 10 maja 2018 r. o ochronie danych osobowych*, Dz.U. 2018, poz. 1000).

Aleksandra Nowak

W praktyce

Jak napisać list motywacyjny?

1 Dane osobowe	• W tej części umieść następujące dane: – miejscowość i datę sporządzenia listu (w prawym górnym rogu), – dane osobowe, czyli imię i nazwisko, adres zamieszkania, numer telefonu oraz adres e-mailowy (w lewym górnym rogu).
2 Dane adresata listu	• Skieruj swój list do konkretnej osoby, wymienionej z imienia i nazwiska. • Jeśli w ofercie pracy nie podano nazwiska osoby odpowiedzialnej za rekrutację, spróbuj uzyskać jej dane telefonicznie lub poszukać ich na stronie internetowej firmy. • Podaj również nazwę i adres firmy. Jeżeli rekrutacją zajmuje się firma zewnętrzna, wystarczy podać jej dane adresowe.
3 Zwrot grzecznościowy	• Zwracając się do adresata, użyj zwrotu grzecznościowego „Szanowna Pani" lub „Szanowny Panie". Jeśli adresat nie jest Ci znany, wybierz formę „Szanowni Państwo". • W dalszej części listu każdorazowo stosuj wielką literę w zwrotach grzecznościowych (np. „Zapewniam Państwa, że..."). • Pamiętaj, że niedopuszczalne jest używanie innych form niż formy grzecznościowe.
4 Określenie stanowiska, na które się aplikuje	• W tej części listu określ źródło, z którego pochodzą informacje o ofercie pracy (np. ogłoszenie zamieszczone w portalu rekrutacyjnym lub na stronie internetowej firmy). • Pamiętaj o podaniu numeru referencyjnego ogłoszenia. • Podaj nazwę stanowiska, na które aplikujesz.
5 Uzasadnienie złożenia aplikacji na dane stanowisko	• Wykaż, dlaczego ubiegasz się akurat o to stanowisko. Podkreśl swoje pozytywne cechy i posiadane umiejętności. Omów, kiedy zostały nabyte i jak są lub były przez Ciebie wykorzystywane.
6 Zapewnienie o korzyściach dla firmy	• Wyjaśnij, jakie korzyści uzyska firma, jeśli zatrudni właśnie Ciebie. Zwróć na to szczególną uwagę, ponieważ z punktu widzenia pracodawcy jest to bardzo ważne.
7 Deklaracja chęci spotkania oraz ustalenie formy kontaktu	• W tej części listu wyraź chęć ponownego kontaktu (telefonicznego lub e-mailowego – zależnie od preferencji osoby rekrutującej) oraz spotkania na rozmowie kwalifikacyjnej. • Pokreśl, że jesteś osobą dyspozycyjną. • Nie próbuj wyznaczać terminu lub godziny ewentualnego spotkania. O tym decyduje rekrutujący.
8 Zakończenie	• Ostatnia część listu motywacyjnego powinna zawierać: – zwrot grzecznościowy: „Z poważaniem" lub „Z wyrazami szacunku", – podpis, – klauzulę o przetwarzaniu danych osobowych (o ile nie została już uwzględniona w CV).

List motywacyjny

1
Aleksandra Nowak
ul. Pławienka 34
38-350 Bobowa
Telefon: 555 998 877
E-mail: ola.nowak@skrzynka.pl

Bobowa, 22.01.2024 r.

2
Olga Morawska
Dział Rekrutacji CLASS and COMFORT FASHION Sp. z o.o.
ul. Modna 25
00-360 Warszawa

3 Szanowna Pani,

4 w odpowiedzi na ogłoszenie zamieszczone na Państwa stronie internetowej (nr ref. KS/19) zgłaszam swoją kandydaturę na stanowisko sprzedawcy w nowo otwieranym sklepie w Krakowie.

5 Jestem przekonana, że moje wykształcenie kierunkowe w zawodzie sprzedawca, a także dość duże doświadczenia zawodowe w pracy na tym stanowisku świetnie sprawdzą się podczas wykonywania obowiązków w nowym sklepie. Dzięki wolontariatowi w organizacji pozarządowej oraz pracy w różnych sklepach w Bobowej wiem już sporo o funkcjonowaniu placówek handlowych i profesjonalnej obsłudze klienta. Dzięki praktykom i pracy zawodowej rozwinęłam umiejętności interpersonalne, takie jak łatwość nawiązywania kontaktów i współpraca w zespole. Na odbytych kursach zdobyłam umiejętności w zakresie obsługi różnego typu kas fiskalnych i komputerowych programów sprzedażowych oraz wiedzę na temat profesjonalnej sprzedaży marek modowych. Jestem przekonana, że moje doświadczenie, wiedza i umiejętności pozwolą mi efektywnie wykonywać wszelkie obowiązki w Państwa sklepie.

6 Pragnę podkreślić, że jestem osobą pracowitą i odpowiedzialną, o czym świadczy moje zaangażowanie w wiele imprez charytatywnych organizowanych przez szkoły, do których uczęszczałam. Moim dodatkowym atutem jest zainteresowanie koronkarstwem (co ma związek z wieloletnią tradycją Bobowej – miejscowości, z której pochodzę), a także z trendami w modzie i dekoracją wnętrz. Dzięki temu będę mogła odpowiednio zadbać o estetykę sklepu i zająć się atrakcyjnym eksponowaniem towarów.

Zależy mi na tym, aby związać swoją karierę zawodową z handlem, a w przyszłości chciałabym pełnić funkcje kierownicze w placówkach handlowych. Stąd moja chęć dalszego doskonalenia zawodowego i podejmowanie przeze mnie dodatkowych kursów związanych z tą branżą.

7 W razie pojawienia się pytań związanych z nadesłanymi dokumentami bardzo proszę o kontakt telefoniczny. Pragnę podkreślić, że chociaż w tym momencie pracuję i mieszkam w domu rodzinnym w Bobowej, to praca w Krakowie nie stanowi problemu. Zamierzam się do tego miasta przeprowadzić z powodów osobistych i będę dyspozycyjna do pracy na pełny etat.

8 Z poważaniem,
Aleksandra Nowak

Przykład

Błędy w dokumentach aplikacyjnych

Błędy popełniane przy sporządzaniu CV i listów motywacyjnych mogą mieć negatywny wpływ na ocenę kandydata przez pracodawcę i skutkować odrzuceniem jego kandydatury. To, jak skutecznie przedstawimy swoje umiejętności, doświadczenie i motywację, ma kluczowe znaczenie podczas procesu rekrutacyjnego. W poniższej tabeli podano najczęstsze błędy, które są popełniane przez osoby ubiegające się o pracę.

Formalne i graficzne	Merytoryczne
• złożenie samego listu motywacyjnego, bez CV • życiorys opisowy zamiast skrótowego • brak zdjęcia, jeśli jest wymagane, lub niewłaściwe zdjęcie (np. selfie z wakacji) • brak zgody na przetwarzanie danych osobowych • niekompletność danych osobowych, zwłaszcza brak numeru telefonu • nieoficjalny adres e-mail (np. agacik@ploteczki.pl) • kolejność chronologiczna w opisie wykształcenia i doświadczenia zawodowego zamiast odwrotnej • zbyt duża objętość dokumentu • forma odręczna (chyba że jest wymagana) • chaotyczna treść (brak wyraźnej struktury) • wszelkiego rodzaju błędy językowe (interpunkcyjne, ortograficzne, stylistyczne, literówki itp.) • nieodpowiednie podsumowanie zawodowe (np. brak opisu obowiązków) • nieodpowiedni format pliku, który uniemożliwi otworzenie zawartości • nieestetyczna forma graficzna	• podanie fałszywych lub nieprecyzyjnych informacji dotyczących np. poziomu znajomości języka obcego • niepodawanie doświadczenia w pracy w ramach wolontariatu lub pracy bez umowy (jeśli doświadczenie w niej zdobyte może być atutem) • akcentowanie elementów niezwiązanych z przyszłą pracą (hobby, wykształcenie niekierunkowe, miejsca pracy nieistotne z punktu widzenia danego pracodawcy) • brak podpisu (nie zawsze jest wymagany, ale lepiej go złożyć pod formułą o przetwarzaniu danych osobowych) • niewymienianie umiejętności miękkich, które są cennym źródłem informacji na temat cech osobowości kandydata • zbyt długi i nieuporządkowany opis obowiązków na poprzednich stanowiskach • zbyt ogólnikowe informacje lub podanie niewystarczających informacji (np. podanie umiejętności programowania bez wymienienia konkretnych języków i stopnia ich opanowania) • wysyłanie tego samego CV do wielu różnych pracodawców

Błędy popełniane w listach motywacyjnych

- złożenie samego CV, bez listu motywacyjnego
- powielanie informacji zamieszczonych w CV
- cytowanie sformułowań z oferty pracy lub z gotowych listów motywacyjnych
- jednozdaniowe lub zdawkowe podanie („Proszę o przyjęcie mnie do pracy...") zamiast obszerniejszego listu motywacyjnego z umotywowaniem go konkretnymi argumentami
- błędy w danych adresata listu (np. literówka w nazwisku, w e-mailu)
- niestaranna forma listu stwarzająca wrażenie, że list został napisany od niechcenia
- ogólnikowe zwroty bez odwoływania się do konkretnych przykładów
- stosowanie jednego listu motywacyjnego do wielu pracodawców
- nadmierne podkreślanie wykształcenia i traktowanie go jako głównego atutu
- wyliczanie swoich umiejętności bez odniesień do konkretnych doświadczeń
- bezkrytyczne przypisywanie sobie cech osobowych, których się nie posiada, a których oczekuje pracodawca
- wymyślanie własnych zainteresowań zgodnie z wyobrażeniami o oczekiwaniach pracodawcy
- wszelkiego rodzaju błędy związane np. z logicznym opisem i błędy językowe (np. interpunkcyjne, ortograficzne, stylistyczne, literówki)

Wokół nas

Składanie dokumentów aplikacyjnych przez internet

Coraz częściej składanie dokumentów aplikacyjnych odbywa się za pośrednictwem internetu. Ten proces polega na wypełnianiu specjalnego formularza aplikacyjnego, który znajduje się na stronie pracodawcy lub na platformie rekrutacyjnej. Zazwyczaj formularz wymaga podania imienia i nazwiska, adresu e-mailowego, numeru telefonu, wykształcenia i doświadczenia zawodowego. W formularzach znajdują się także specjalne pola, w których należy umieścić CV i list motywacyjny, a czasem dodatkowy zestaw pytań, na które trzeba udzielić bezpośredniej odpowiedzi.

W przeciwieństwie do tradycyjnego sposobu aplikowania, kiedy dokumenty są wysyłane e-mailem lub pocztą, aplikacja internetowa umożliwia automatyzację procesu przetwarzania i analizy zgłoszeń przez systemy rekrutacyjne. Wielu pracodawców korzysta z takich systemów, aby przyspieszyć selekcję kandydatów. Należy pamiętać, że pomimo rozwoju technologii warto napisać krótki list motywacyjny, aby wyróżnić się na tle pozostałych kandydatów. Dobrym pomysłem jest także dostosowanie dokumentów aplikacyjnych do wymogów konkretnego formularza.

◂ Aplikowanie przez internet przynosi znaczne korzyści. Kandydaci mogą w ten sposób łatwo oraz szybko przesłać swoje dokumenty, a także otrzymać potwierdzenie aplikacji i ewentualną informację zwrotną na temat dalszych etapów rekrutacji.

W skrócie

- Podstawowymi dokumentami aplikacyjnymi są życiorys zawodowy (CV) i list motywacyjny, które stanowią wizytówkę kandydata i decydują o pierwszym wrażeniu zrobionym na pracodawcy.
- Europass to zestaw narzędzi ułatwiający zarządzanie informacjami o przebiegu osiągnięć edukacyjnych i kariery zawodowej. Umożliwia tworzenie podstawowych dokumentów aplikacyjnych dla kandydatów na pracowników w Europie.
- Przed wysłaniem życiorysu zawodowego i listu motywacyjnego warto sprawdzić, czy nie popełniło się błędów, zwłaszcza formalnych i merytorycznych.

Ćwiczenia

1. Wymień elementy, które powinny być zawarte w dobrze przygotowanych dokumentach aplikacyjnych (w CV oraz w liście motywacyjnym).
2. Przygotuj własne CV i list motywacyjny w odpowiedzi na wybrane, znalezione przez siebie ogłoszenie o pracę.
3. Odszukaj w internecie stronę, na której istnieje możliwość wypełnienia formularza Europass CV w językach polskim i angielskim. Wypełnij go, a następnie zapisz formularz na swoim dysku.

5. Rozmowa kwalifikacyjna

Na tej lekcji:

- dowiesz się, czym jest rozmowa kwalifikacyjna i jak przebiega,
- nauczysz się właściwie przygotowywać do rozmowy kwalifikacyjnej,
- dowiesz się, co należy zrobić, aby wywrzeć dobre wrażenie na pracodawcy,
- poznasz najczęściej zadawane pytania i najczęstsze błędy popełniane przez kandydatów.

Gdy w danej firmie trzeba zatrudnić pracownika, pracodawca rozpoczyna proces rekrutacyjny. Najczęściej daje ogłoszenie i czeka, aż wpłyną dokumenty aplikacyjne kandydatów. Osoba odpowiedzialna za rekrutację dokonuje selekcji tych dokumentów. Następnie wybrani kandydaci zostają zaproszeni na rozmowę kwalifikacyjną.

Czym jest rozmowa kwalifikacyjna?

Rozmowa kwalifikacyjna to rozmowa, którą przeprowadza osoba rekrutująca z kandydatem do pracy. Dla obu stron jest ona jednym z najważniejszych etapów rekrutacji. Pracodawca musi w dość krótkim czasie ocenić, czy dany kandydat jest tym właściwym. Z kolei kandydatowi rozmowa daje możliwość podtrzymania korzystnego wrażenia, które wcześniej zrobiły jego dokumenty aplikacyjne. Dlatego, aby nie zmarnować szansy, do takiej rozmowy trzeba się dobrze przygotować.

Najważniejsze jest pierwsze wrażenie

Ważnym elementem bezpośredniej rozmowy, a szczególnie rozmowy kwalifikacyjnej, jest **pierwsze wrażenie**. W wielu wypadkach to właśnie ono decyduje, czy kandydat dostanie pracę, o którą się stara. Na wywarcie odpowiedniego pierwszego wrażenia ma wpływ wiele czynników, w tym wygląd zewnętrzny. Strój powinien być dobrany odpowiednio do stanowiska, na które aplikujemy.

Czy wiesz, że...

Jedną z reguł związanych z pierwszym wrażeniem jest reguła 4x20. Mówi ona o tym, że o wrażeniu, które się wywiera, decyduje pierwszych 20 sekund spotkania, pierwszych 20 wykonanych kroków (oceniane są ruchy i cała postawa), pierwszych 20 wypowiedzianych słów (uwagę zwraca ton głosu i sposób formułowania wypowiedzi) oraz fragment twarzy o wymiarach 20 cm x 20 cm (ocenie podlegają mimika oraz wyraz twarzy).

Przećwiczenie rozmowy kwalifikacyjnej w gronie znajomych może pomóc oswoić się z trudną sytuacją. Dzięki temu podczas prawdziwej rozmowy łatwiej będzie zrobić dobre wrażenie na pracodawcy.

Postrzeganie kandydata na rozmowie kwalifikacyjnej nie zależy tylko od jego stroju. Ważne są także takie aspekty wizerunku, jak fryzura, zapach, makijaż czy też dodatki do ubioru (np. rodzaj torebki, kolczyki).

Przebieg rozmowy kwalifikacyjnej

Na rozmowę kwalifikacyjną należy przyjść ok. 5 min przed wyznaczoną godziną. **Nieuzasadnione spóźnienie jest niedopuszczalne.** Na powitanie rekrutujący pierwszy wyciąga rękę, a następnie wskazuje kandydatowi miejsce do siedzenia. Na początku rozmowa ma zazwyczaj dość luźny charakter. Potem rekruter zadaje kandydatowi różne pytania. Może też prosić go o rozwiązanie testu sprawdzającego kompetencje twarde lub miękkie. W trakcie rozmowy kandydat powinien dokładnie słuchać, o czym mówi rekruter, a na postawione pytania odpowiadać jasno i zwięźle. Rozmowa kwalifikacyjna może się zakończyć:

- propozycją pracy,
- propozycją kolejnego spotkania,
- zapowiedzią przemyślenia możliwości zatrudnienia,
- odmową.

Eksponowanie swoich zalet

Dla kandydata na pracownika rozmowa kwalifikacyjna jest przede wszystkim możliwością zaprezentowania swoich **zalet**. Nie chodzi o kłamstwa czy wymyślanie cech i doświadczenia, których się nie ma, ale o **świadome kreowanie własnego wizerunku**. Kandydat powinien eksponować te cechy, które są pożądane przez pracodawcę, np. pracowitość, punktualność czy umiejętność pracy zespołowej. Warto też podkreślać dotychczasowe doświadczenie i wyjątkowe kwalifikacje lub umiejętności, które mogą być przydatne w danej pracy. Jeśli kandydat nie zostanie wprost zapytany o swoje wady, powinien unikać rozmowy o nich. Niemniej jednak temat wad jest przez rekruterów podejmowany dość często. Kandydat powinien więc umieć przedstawić wadę, która w odpowiednich okolicznościach może być uznana za zaletę, lub wadę, którą już niemal wyeliminował.

Jak zaprezentować się na rozmowie kwalifikacyjnej?

Aby wywrzeć odpowiednie wrażenie na osobie rekrutującej, warto pamiętać o przestrzeganiu najważniejszych zasad. Oto kilka z nich.

- Pamiętaj o regułach komunikacji niewerbalnej (np. o tym, aby w naturalny sposób podtrzymywać kontakt wzrokowy).
- Unikaj wydawania ocen. Mów spokojnie i staraj się powściągać zbędne emocje.
- Zaakcentuj, że masz własne zdanie.
- Nie wchodź w słowo rozmówcy.
- Nie wyrażaj negatywnych opinii o poprzedniej pracy.
- Nie podawaj niesprawdzonych informacji.
- Udzielaj konkretnych odpowiedzi na zadawane pytania, staraj się nie odbiegać od tematu.
- Prezentuj postawę człowieka ambitnego, który wie, w jakim kierunku ma się rozwijać jego kariera.
- Podaj realne oczekiwania dotyczące wysokości przyszłej pensji. Wymieniona stawka musi przystawać do przewidywanych możliwości firmy.
- Nie zaniżaj własnej oceny. Podkreśl wszystko to, co jest godne uwagi, np. odpowiednie wykształcenie, doświadczenie i osiągnięcia w poprzedniej pracy.

W praktyce

Jak przygotować się do rozmowy kwalifikacyjnej?

Właściwe przygotowanie się do rozmowy kwalifikacyjnej daje możliwość świadomej autoprezentacji, a tym samym – wywarcia odpowiedniego wrażenia na potencjalnym pracodawcy. To przygotowanie powinno obejmować kilka ważnych etapów.

1 Ponowna analiza dokumentów aplikacyjnych

- Przeanalizuj informacje podane w dokumentach aplikacyjnych i przygotuj dowody na poparcie tych informacji.
- Opracuj odpowiedzi na niewygodne pytania, np. dotyczące powodu braku doświadczenia zawodowego, przyczyn długiej przerwy między kolejnymi pracami czy powodów nieukończenia edukacji w szkole branżowej.
- Przemyśl zagadnienia, dzięki którym możesz uzupełnić informacje podane w CV (pominięte lub skrócone, np. z braku miejsca).
- Zgromadź i uporządkuj dokumenty, które zabierzesz na rozmowę (np. poświadczające kwalifikacje i doświadczenia zawodowe oraz referencje).

2 Powtórna analiza wiadomości na temat danego stanowiska

- Przeanalizuj powtórnie własne kompetencje w odniesieniu do każdego wymagania zamieszczonego w ogłoszeniu o pracę. Postaraj się je zapamiętać, aby nie zostać zaskoczonym w trakcie rozmowy.
- Zastanów się, jakie ewentualne pytania możesz usłyszeć i jakie zadania możesz otrzymać do rozwiązania (z reguły nawiązują one do wymagań umieszczonych w ogłoszeniu o pracę).
- Zbierz (np. w internecie) informacje o tym, czym dokładnie zajmują się osoby na stanowisku, na które aplikujesz, oraz z jakimi problemami muszą umieć sobie radzić.
- Spróbuj ustalić, ile wynosi przeciętne wynagrodzenie na stanowisku, na które aplikujesz.

3 Zebranie i uporządkowanie informacji o potencjalnym pracodawcy

- Zdobądź bardziej szczegółowe informacje (np. w internecie, wśród znajomych, którzy są pracownikami) dotyczące m.in.:
  - branży i profilu działalności firmy, do której aplikujesz,
  - czasu, od którego firma działa, i pozycji, jaką zajmuje na rynku,
  - grupy odbiorców, do której są kierowane produkty firmy,
  - szczególnych wydarzeń, które firma organizowała lub w których uczestniczyła (np. wprowadzenia na rynek innowacyjnego produktu).

4 Techniczne przygotowanie się do rozmowy

- Ustal dokładny adres i sprawdź sposoby dojazdu, tak aby dotrzeć na miejsce kilka minut przez wyznaczoną godziną spotkania. Uwzględnij prawdopodobieństwo wystąpienia nieprzewidzianych okoliczności.
- Przygotuj potrzebne dokumenty i sprawdź ich kompletność.
- Zadbaj o odpowiedni strój.
- Wyśpij się i zrelaksuj – dzięki temu zminimalizujesz stres związany z rozmową.

Przykład

Pytania najczęściej zadawane podczas rozmowy o pracę

Dlaczego Pani/Pan chce pracować w naszej firmie, na tym stanowisku?

Cel pytania

To typowe pytanie zadawane, by sprawdzić, co kandydat wie o firmie i czy naprawdę zdaje sobie sprawę z tego, na czym polega praca na danym stanowisku.

Warianty pytania

- Co Pani/Pan sądzi na temat funkcjonowania naszej firmy?
- Dlaczego interesuje Panią/Pana praca na tym stanowisku?

Co można powiedzieć?	Czego nie należy mówić?
• Mam wykształcenie oraz kwalifikacje odpowiednie do pracy na tym stanowisku. Zatrudnienie mnie przyniesie firmie korzyść, ponieważ firma zyska ambitnego, rzetelnego pracownika. Z kolei ja liczę na to, że otrzymam możliwość rozwoju.	• Dopiero ukończyłam/ukończyłem szkołę branżową i chcę zdobyć jakiekolwiek doświadczenie zawodowe, żeby móc szukać lepszej pracy. • Szukam jakiegokolwiek zajęcia, żeby nie siedzieć w domu.

Jaka jest Pani/Pana największa wada?

Cel pytania

Pytanie ma sprawdzić, czy kandydat dostrzega swoje słabe strony i co robi, by sobie z nimi lepiej radzić. W odpowiedzi najlepiej wymienić te wady, które mają niewielkie znaczenie z punktu widzenia efektywności pracy na danym stanowisku. Po podaniu wady kandydat powinien od razu poinformować, jak radzi sobie z jej skutkami.

Warianty pytania

- Jakie były najtrudniejsze momenty w Pani/Pana poprzedniej pracy?
- Jakie najważniejsze błędy popełniła Pani / popełnił Pan w poprzedniej pracy?

Co można powiedzieć?	Czego nie należy mówić?
• Zawsze bałam/bałem się przemawiać przed większą grupą ludzi, ale od niedawna chodzę na kurs rozwijający umiejętności w tym zakresie i już widzę jego pozytywne efekty.	• Prawda jest taka, że nie umiem zrealizować do końca żadnego zadania. • Właściwie nie mam żadnych wad. • Na stażu doprowadziłam/doprowadziłem do zerwania umowy z klientem. To była wina mojego przełożonego, który nie powinien mi zlecić tak odpowiedzialnego zadania.

Jakie są Pani/Pana oczekiwania finansowe?

Cel pytania

Jest to jedno z najtrudniejszych pytań i z reguły pojawia się pod koniec rozmowy. Można spróbować odpowiedzieć wymijająco, ale pracodawca na pewno będzie nalegał na podanie konkretnej kwoty. Dlatego najrozsądniej jest sprawdzić, jakie są średnie zarobki osób na danym stanowisku.

Warto wcześniej ustalić satysfakcjonujący poziom płac i przekazać informację o nim rozmówcy. Nie należy przesadzić z wysokością podawanej kwoty, ale też jej zbytnio nie zaniżyć, ponieważ może to zdyskwalifikować kandydata.

Co można powiedzieć?	Czego nie należy mówić?
• Oczekuję kwoty 5000 zł netto. Jest to średnia stawka zarobków na rynku osób z podobnymi kwalifikacjami oraz doświadczeniem. • Usatysfakcjonuje mnie kwota 3500–3800 zł netto. Jestem przekonana/przekonany, że dojdziemy w tej kwestii do porozumienia.	• Chciałabym/Chciałbym zarabiać tyle, żeby móc szybko odłożyć na samochód. Nie zamierzam tu dojeżdżać autobusem. • Mój kolega na podobnym stanowisku zarabia 5000 zł netto, więc ja też chcę tyle zarabiać.

Dobre pierwsze wrażenie może się stać kluczem do sukcesu. Jednak brak elementarnej kultury osobistej (np. żucie gumy, odbieranie połączeń telefonicznych) może szybko zaprzepaścić tę szansę.

Rekruter podczas rozmowy ocenia również mowę ciała kandydata. Dlatego niestosowne jest robienie znudzonej miny czy patrzenie w podłogę. Takie zachowania mogą zostać odczytane jako przejaw lekceważenia.

Najczęściej popełniane błędy w trakcie procesu rekrutacji

Podczas rekrutacji kandydat może łatwo **popełnić błędy**, które zmniejszą jego szanse na otrzymanie pracy. Zazwyczaj traci w oczach potencjalnego pracodawcy wtedy, gdy:

- z nieuzasadnionej przyczyny spóźni się na spotkanie (w razie wystąpienia jakiejś nieprzewidzianej sytuacji trzeba poinformować właściwą osobę o spóźnieniu),
- jego wygląd jest zbyt ekstrawagancki lub niechlujny (np. gdy przyjdzie na spotkanie w niewyprasowanych lub zniszczonych ubraniach, brudnych butach),
- nie wykazuje się podstawową wiedzą na temat firmy,
- krytykuje poprzedniego pracodawcę (niezależnie od tego, czy ma ku temu powody),
- zbytnio się spoufala i przekazuje poufne dane o poprzedniej firmie,
- zostaje przyłapany na kłamstwie (np. na temat wykształcenia, sytuacji w poprzedniej pracy),
- używa potocznego lub wulgarnego języka, nie stosuje właściwych zwrotów grzecznościowych i brak mu kultury osobistej (np. nerwowo obgryza paznokcie),
- jego mowa ciała jest niestosowna, np. nadmiernie gestykuluje, wzrusza ramionami, trzyma ręce w kieszeniach, patrzy w podłogę lub rozgląda się po pomieszczeniu, unika kontaktu wzrokowego.

W skrócie

- Rozmowa kwalifikacyjna jest kluczowym etapem rekrutacji, podczas którego pracodawca ocenia kandydata do pracy.
- W bezpośredniej rozmowie kwalifikacyjnej liczy się pierwsze wrażenie. W wielu wypadkach to ono może decydować o sukcesie rozmowy.
- Na rozmowę kwalifikacyjną kandydat powinien przybyć punktualnie. Podczas takiej rozmowy powinien świadomie kreować swój wizerunek i eksponować swoje zalety.

Ćwiczenia

1. Przygotuj odpowiedź na jedno z typowych pytań zadawanych podczas rozmowy kwalifikacyjnej.
2. Odegraj wraz z wybraną osobą scenkę przebiegu rozmowy kwalifikacyjnej. Wykorzystaj ogłoszenie o pracę zamieszczone na s. 93 oraz dokumenty aplikacyjne ze s. 99 i 101 podręcznika.
3. Który błąd popełniany podczas rozmów kwalifikacyjnych jest, Twoim zdaniem, najpoważniejszy? Wyjaśnij, jak można go uniknąć.

6. Zatrudnienie. Prawa i obowiązki pracownika oraz pracodawcy

Na tej lekcji:

- poznasz formy zatrudnienia i rodzaje umów o pracę,
- dowiesz się, jakie są różnice pomiędzy zatrudnieniem a samozatrudnieniem,
- odróżnisz płacę brutto od płacy netto,
- poznasz prawa i obowiązki pracownika (w tym młodocianego) oraz pracodawcy.

Kiedy już kandydat przejdzie proces rekrutacji i zdobędzie wymarzoną posadę, pozostaje określenie formy zatrudnienia. Jest to bardzo ważna kwestia, ponieważ warunkuje określone prawa i obowiązki obu stron umowy. Dlatego przed podjęciem pracy warto być świadomym skutków, które niesie za sobą wybór określonej formy zatrudnienia i podpisanie konkretnego rodzaju umowy.

To Ci się przyda

Stosunek pracy – relacja prawna pomiędzy pracownikiem a pracodawcą. W ramach tej relacji pracownik zobowiązuje się do wykonywania określonego rodzaju pracy na rzecz pracodawcy i pod jego kierownictwem oraz w miejscu i czasie przez niego wyznaczonym. Z kolei pracodawca ma obowiązek wypłacenia pracownikowi odpowiedniego wynagrodzenia.

Zatrudnienie – podstawy prawne

Przepisy dotyczące zatrudnienia zawarte w ***Kodeksie pracy*** definiują pracownika jako jedną ze stron **stosunku pracy** (drugą stroną jest pracodawca). Oprócz podstawowych zasad prawa pracy, takich jak swoboda nawiązania stosunku pracy, zakaz dyskryminacji czy prawo do godziwego wynagrodzenia, *Kodeks pracy* zawiera wiele różnych regulacji. Dotyczą one przede wszystkim:

- wysokości wynagrodzenia za pracę,
- obowiązków pracownika i pracodawcy,
- czasu pracy,
- urlopów pracowniczych oraz bezpieczeństwa i higieny pracy (BHP),
- sposobów rozpatrywania sporów pomiędzy pracownikiem a pracodawcą.

Podział form zatrudnienia

Podstawowy **podział form zatrudnienia** wynika z różnych podstaw prawnych (z *Kodeksu pracy* i *Kodeksu cywilnego*) i obejmuje dwie grupy. Świadczenie pracy może zatem wynikać z:

- nawiązania stosunku pracy,
- zawarcia umowy cywilnoprawnej.

Podział form zatrudnienia

FORMY ZATRUDNIENIA

wynikające z nawiązania stosunku pracy		wynikające z zawarcia umowy cywilnoprawnej	
• umowa o pracę	• mianowanie	• umowa-zlecenie	• wolontariat
• powołanie	• spółdzielcza umowa o pracę	• umowa o dzieło	• staż
• wybór		• kontrakt menedżerski	• praktyka absolwencka
		• umowa agencyjna	

Umowa o pracę

Umowa o pracę jest najczęściej spotykaną podstawą świadczenia pracy. Zgodnie z nią pracodawca zatrudnia pracownika na określonym w umowie stanowisku, w danym czasie i za konkretne wynagrodzenie. W umowie powinny zostać uwzględnione:

- data zawarcia umowy,
- strony umowy (imię i nazwisko pracownika oraz nazwa pracodawcy),
- rodzaj umowy, np.:
  - umowa bezterminowa (na czas nieokreślony),
  - umowy terminowe (np. na okres próbny, na czas określony, na zastępstwo, na czas wykonania określonej pracy),
- rodzaj umówionej pracy (stanowisko),
- wymiar czasu pracy (np. pełny etat),
- kwota wynagrodzenia,
- data rozpoczęcia pracy,
- miejsce (lub miejsca) wykonywania pracy.

Zatrudnienie a samozatrudnienie

Zatrudnienie w ramach umowy o pracę wiąże się z nieco większą stabilnością oraz korzyściami wynikającymi z przepisów *Kodeksu pracy*. Z kolei **samozatrudnienie** pozwala zachować większą niezależność zawodową i swobodę działania. Warto jednak pamiętać, że wiąże się ono z większą liczbą obowiązków, co trzeba wziąć pod uwagę przy wyborze tej formy zatrudnienia.

To Ci się przyda

Samozatrudnienie – podjęcie działalności gospodarczej przez osobę fizyczną na własny rachunek i własną odpowiedzialność.

Zalety i wady zatrudnienia oraz samozatrudnienia

Rodzaj zatrudnienia	Zalety	Wady
Umowa o pracę	• stabilność zatrudnienia i stosunkowa stabilność dochodów (w tym gwarancja minimalnego wynagrodzenia) • korzystanie ze świadczeń socjalnych (np. płatny urlop wypoczynkowy) • ochrona pracownika wynikająca z prawa pracy • dostęp do sprzętu i narzędzi niezbędnych do wykonywania pracy • różne formy rozwoju finansowane przez pracodawcę (np. szkolenia, warsztaty) • możliwość współpracy w różnych zespołach i z różnymi specjalistami	• konieczność dostosowania się do wymagań pracodawcy i standardów firmy • niekiedy brak swobody w organizacji czasu pracy • ograniczona niezależność i mniejsza swoboda w podejmowaniu decyzji • konieczność świadczenia pracy w miejscu i w czasie wyznaczonym przez pracodawcę • niekiedy brak możliwości przekazania obowiązków osobie trzeciej • ryzyko utraty pracy w przypadku restrukturyzacji, zwolnienia lub innych kwestii zależnych od decyzji pracodawcy
Samozatrudnienie	• swoboda w organizacji czasu pracy • większa niezależność (np. w podejmowaniu decyzji) i kontrola nad pracą • możliwe wyższe zarobki • możliwość wyboru formy opodatkowania • bardziej efektywne wykorzystanie swoich umiejętności i doświadczenia • możliwość współpracowania z różnymi kontrahentami na własnych zasadach • ulgi w składkach ZUS dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą • możliwość korzystania z dofinansowań z funduszy unijnych lub funduszy urzędów pracy	• brak stabilności zatrudnienia i dochodu • konieczność opłacania składek ubezpieczeniowych i zdrowotnych (niezależnie od dochodu) • większa odpowiedzialność za prowadzenie działalności i konieczność samodzielnego podejmowania decyzji • wysokie koszty startowe oraz ponoszenie kosztów związanych z prowadzeniem działalności (np. obsługa księgowa) • konieczność codziennego organizowania swojej pracy (niekiedy praca dłużej niż standardowo oraz w dni wolne) i zaangażowania w pozyskiwanie klientów • brak urlopu wypoczynkowego oraz innych przywilejów wynikających z *Kodeksu pracy*

Należy zauważyć, że wybór formy zatrudnienia ma duże znaczenie. Osoby wykonujące wolne zawody i pracujące na podstawie umów cywilnoprawnych zyskują większą swobodę wykonywania pracy niż osoby zatrudnione na umowę o pracę. Może to zatem stanowić formę pośrednią między zatrudnieniem a samozatrudnieniem.

Umowy cywilnoprawne

Dana osoba może być zatrudniona na podstawie **umów cywilnoprawnych**, w których obowiązują jedynie przepisy *Kodeksu cywilnego*. Do tego rodzaju umów zalicza się przede wszystkim:

- **umowę-zlecenie** zawieraną na wykonanie określonych czynności (nie precyzuje się w niej efektu),
- **umowę o dzieło** zawieraną na wykonanie określonego dzieła (ważny jest rezultat).

Płaca

Płaca to cykliczne wynagrodzenie przysługujące pracownikowi w efekcie nawiązania stosunku pracy (zazwyczaj jest wypłacana raz w miesiącu). Wyróżnia się płacę:

- **minimalną** – najniższą płacę gwarantowaną pracownikom przez prawo (w Polsce wysokość tej płacy określa rząd w odpowiednim rozporządzeniu),
- **netto** – wynagrodzenie po potrąceniu podatków i składek ZUS,
- **brutto** – wynagrodzenie łącznie z podatkami i składkami ZUS.

Różnica między płacą brutto a płacą netto wynika z konieczności odprowadzania różnych składek i podatków, które są potrącane z **wynagrodzenia brutto**, a więc składek na ubezpieczenie społeczne i ubezpieczenie zdrowotne oraz podatku dochodowego od osób fizycznych (PIT).

Przykład

Wynagrodzenie brutto i netto

W trakcie kariery zawodowej będziemy musieli określić nasze oczekiwania co do wynagrodzenia. Szczególnie przy podejmowaniu pierwszej pracy należy mieć świadomość, na jaką kwotę umawiamy się z pracodawcą. Stąd też należy umieć odróżnić wynagrodzenie brutto od wynagrodzenia netto. Obecnie ułatwieniem są internetowe kalkulatory wynagrodzeń. Poniższy przykład przedstawia osobę w wieku 35 lat, zatrudnioną na umowę o pracę z wynagrodzeniem 4500 brutto/mies.

Jakie obowiązki ma pracownik?

Podstawowym obowiązkiem pracownika jest sumienne wykonywanie swojej pracy oraz stosowanie się do poleceń przełożonych, pod warunkiem że są one zgodne z umową oraz przepisami prawa. Ponadto pracownik ma wiele innych obowiązków. Są to przede wszystkim obowiązki wynikające z:

- **czasu pracy,**
- **przepisów bezpieczeństwa i higieny pracy (BHP) oraz przepisów przeciwpożarowych.**

Pracownik powinien również przestrzegać **regulaminu pracy**. Są w nim określone szczegóły wykonywania pracy u danego pracodawcy. Z praw pracodawcy wynika też, że pracownik nie powinien przekazywać osobom z zewnątrz informacji o przedsiębiorstwie mogących narazić pracodawcę na stratę. Nie wolno mu także prowadzić działań konkurencyjnych wobec pracodawcy (jeżeli uwzględnia to umowa).

To Ci się przyda

Bezpieczeństwo i higiena pracy (w skrócie: BHP) – zbiór zasad, które zapewniają pracownikowi bezpieczne i higieniczne wykonywanie pracy w danym przedsiębiorstwie.

Jeśli kierowca ma uprawnienia do załadunku i wyładunku ciężkich przedmiotów, to zgodnie z zasadami BHP powinien używać pomocniczych urządzeń dźwignicowych, np. wózków widłowych.

Ważniejsze prawa pracownika

Podstawowe prawa pracownika to:

- **prawo do terminowego otrzymywania wynagrodzenia za pracę,**
- **prawo do odpoczynku** (11-godzinnego podczas doby, 35-godzinnego w tygodniu) oraz przynajmniej jednej 15-minutowej przerwy w trakcie pracy, jeśli czas pracy wynosi powyżej sześciu godzin,
- **prawo do corocznego płatnego urlopu wypoczynkowego,**
- **prawo do bezpiecznych warunków pracy,**
- **prawo do korzystania z systemu zabezpieczeń społecznych i świadczeń socjalnych** (np. z zasiłku chorobowego).

Wybrane obowiązki pracownika

OBOWIĄZKI

wynikające z czasu pracy

- konieczność przestrzegania obowiązującego w firmie czasu pracy i niezwłocznego powiadamiania pracodawcy o przyczynie ewentualnej nieobecności
- potwierdzanie obecności w firmie zgodnie z panującymi w niej zasadami
- czas pracy nieprzekraczający 8 h na dobę i przeciętnie 40 h w przeciętnie pięciodniowym tygodniu pracy, w przyjętym okresie rozliczeniowym (nie dłuższym niż cztery miesiące)

wynikające z przepisów BHP i przepisów przeciwpożarowych

- znajomość przepisów BHP i przepisów przeciwpożarowych oraz branie udziału w szkoleniach i egzaminach dotyczących tych przepisów
- wykonywanie pracy zgodnie z przepisami BHP (m.in. dbanie o porządek w miejscu pracy, stan maszyn oraz stosowanie odpowiedniej odzieży i obuwia)
- wykonywanie wstępnych i okresowych badań lekarskich (to warunek dopuszczenia do pracy)

Zatrudnienie osoby młodocianej to dla pracodawcy szansa na pozyskanie przyszłego pracownika. Z kolei ta osoba zyskuje cenne doświadczenie i łatwiej jej wejść na rynek pracy.

Ojcu dziecka przysługuje m.in. urlop ojcowski w wymiarze dwóch tygodni. Można z niego skorzystać przed ukończeniem przez dziecko pierwszego roku życia.

Dodatkowe prawa osób młodocianych

Pracodawca może zatrudnić pracowników młodocianych (wg *Kodeksu pracy* to osoby w wieku od 15. roku życia, nieprzekraczające 18. roku życia), którzy będą przygotowywać się do zawodu lub wykonywać lekkie prace, nieutrudniające im wypełniania obowiązku szkolnego. Młodocianemu pracownikowi przysługuje zatem m.in.:

- **prawo do urlopu** (po sześciu miesiącach – 12 dni roboczych, po roku – 26 dni), którego udziela się tylko w czasie ferii i wakacji,
- **ograniczona liczba godzin pracy** – w wieku do 16. roku życia – do 6 godzin na dobę, a powyżej 16. roku życia – do 8 godzin na dobę. Przy czym tygodniowy wymiar czasu pracy w trakcie roku szkolnego nie może przekraczać 12 godzin w tygodniu. Osoba młodociana nie może ponadto wykonywać pracy w godzinach nadliczbowych oraz nocą.

Prawa rodziców małych dzieci

Kobiety w ciąży oraz rodzice małych dzieci podlegają specjalnej ochronie wynikającej z prawa pracy. Ta ochrona zapewnia m.in.:

- prawo do podstawowego urlopu macierzyńskiego oraz nieobowiązkowego urlopu rodzicielskiego,
- niemożność wypowiedzenia umowy o pracę kobiecie w ciąży oraz przebywającej na urlopie macierzyńskim,
- prawo do dodatkowych przerw na karmienie dziecka w sposób naturalny (piersią),
- prawo do wolnych i płatnych dwóch dni roboczych rocznie z tytułu wychowania dzieci do 14. roku życia.

Obowiązki pracodawcy

Pracodawca ma pełną swobodę doboru pracowników. Jednak warunki zatrudnienia oraz pracy podlegają większym ograniczeniom. *Kodeks pracy* zobowiązuje pracodawcę m.in. do:

- **pisemnego potwierdzenia ustaleń** (w praktyce: do zawarcia pisemnej umowy) co do warunków, rodzaju i stron umowy przed dopuszczeniem pracownika do pracy,
- **poinformowania pracownika o warunkach zatrudnienia** i przysługujących mu prawach do 7 dni od zawarcia umowy,
- **zapoznania pracownika z jego obowiązkami**,
- **organizowania pracy**, która zapewnia pełne wykorzystanie czasu pracy przy uwzględnieniu kwalifikacji pracownika i która zapewnia zmniejszenie uciążliwości,
- **terminowego wypłacania wynagrodzeń**.

Jednym z praw pracodawcy jest możliwość awansowania pracowników oraz przyznawania im nagród i wyróżnień.

Prawa pracodawcy

Pracodawca m.in. ma prawo do:

- zatrudniania pracowników zgodnie z ustalonymi przez siebie kryteriami,
- zwalniania pracowników,
- ustalania warunków pracy i płacy.

W razie niewywiązywania się pracownika z powierzonych mu zadań pracodawca może stosować takie sankcje, jak:

- **odpowiedzialność porządkowa** – kara upomnienia, kara nagany, kara pieniężna,
- **odpowiedzialność materialna** – obejmuje szkody wyrządzone z winy umyślnej (wtedy pracownik odpowiada do pełnej wysokości powstałych strat) lub nieumyślnej (wtedy odszkodowanie odpowiada wysokości wyrządzonej szkody, ale nie może ono przekraczać trzykrotności wynagrodzenia).

Specyfika zatrudnienia osób z niepełnosprawnościami

Pracodawca zatrudniający osoby z niepełnosprawnościami może liczyć na specjalne wsparcie państwa w postaci m.in.:

- zwrotu kosztów wyposażenia ich stanowiska pracy, refundacji szkoleń,
- dofinansowania ich wynagrodzenia, całkowitej lub częściowej refundacji składek ZUS.

Osoby z niepełnosprawnościami mają też w pracy dodatkowe prawa, których zakres zależy od stopnia niepełnosprawności. Te prawa dotyczą m.in.:

- zmniejszonego wymiaru czasu pracy, co jest ściśle związane ze stanem zdrowia niepełnosprawnego pracownika oraz dodatkowej przerwy w pracy,
- zakazu pracy w nocy oraz w godzinach nadliczbowych (chyba że lekarz wyrazi na to zgodę),
- dodatkowego urlopu wypoczynkowego.

W skrócie

- Ze względu na różne podstawy prawne zatrudnienia (*Kodeks pracy*, *Kodeks cywilny*) świadczenie pracy może wynikać z nawiązania stosunku pracy (np. z podpisania umowy o pracę) lub zawarcia umowy cywilnoprawnej (np. umowy-zlecenia).
- Umowa o pracę zobowiązuje pracodawcę do zatrudnia pracownika na określonym w umowie stanowisku, w danym czasie i za konkretne wynagrodzenie. Obie strony tej umowy mają prawa i obowiązki. Z kolei osoba decydująca się na samozatrudnienie podejmuje działalność gospodarczą na własny rachunek i na własną odpowiedzialność.
- Wynagrodzenie brutto to całkowita kwota przed odliczeniem składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne oraz podatków. Z kolei wynagrodzenie netto to kwota, którą pracownik rzeczywiście otrzyma, po odliczeniu podatków i składek.

Ćwiczenia

1. Który z podstawowych obowiązków pracownika wydaje Ci się istotny dla efektywnego funkcjonowania zakładu pracy? Dokonaj wyboru i go uzasadnij.
2. Przedstaw dwa przykłady, kiedy samozatrudnienie ma przewagę nad zatrudnieniem na etat.
3. Oblicz w internetowym kalkulatorze płac wynagrodzenie netto w sytuacji, gdy pracownik ma 24 lata, zarabia 5000 zł brutto na podstawie umowy o pracę oraz na podstawie umowy-zlecenia.

7. Etyka w pracy i ochrona praw pracowniczych

Na tej lekcji:

- dowiesz się, na czym polega etyka w pracy,
- poznasz etyczne i nietyczne zachowania pracodawcy oraz pracownika,
- zrozumiesz, czym jest mobbing oraz jakie są jego skutki.

Każdy z nas bywa na co dzień w wielu sytuacjach, kiedy zastanawia się, jak postąpić. Pomagają nam w tym zasady etyczne, których uczymy się od innych. Staramy się postępować zgodnie z tymi zasadami w relacjach z ludźmi, którzy nas otaczają: z bliskimi czy przyjaciółmi. A jakie zasady etyczne obowiązują w miejscu pracy?

Na czym polega etyka w pracy?

Etyka w pracy polega głównie na przestrzeganiu w miejscu pracy podstawowych zasad o uniwersalnym charakterze, takich jak sprawiedliwość, odpowiedzialność, poszanowanie godności drugiego człowieka, cudzej pracy i własności. Określa się je jako **zasady moralne**. Powinni się do nich stosować zarówno pracodawcy, jak i pracownicy, niezależnie od zajmowanego stanowiska.

Jaki jest etyczny pracodawca?

Etyczny pracodawca kieruje się zasadami moralnymi (ich przykłady zamieszczono poniżej). Darzy pracowników szacunkiem, dba o dobrą atmosferę w pracy i stara się inspirować innych do wykonywania zadań najlepiej, jak potrafią. Przeciwstawia się wszelkim formom nieuczciwości, niesprawiedliwości i dyskryminacji w miejscu pracy. Ponadto nie uważa, by cel finansowy usprawiedliwiał nieetyczne środki jego osiągania.

To Ci się przyda

Etyczne postępowanie – stosowanie się do ogólnie przyjętych reguł moralnych (wynikających z akceptowanych w danym kręgu kulturowym wartości) oraz norm prawnych (w formie nakazów i zakazów).

Etyka pracodawcy

Jednym z warunków dobrej współpracy między pracownikiem a pracodawcą są wzajemnie akceptowane zasady moralne.

Pracownicy szczególnie cenią tych przełożonych, którzy kierują się w pracy:

- uczciwością,
- prawdomównością,
- lojalnością,
- skromnością i pokorą,
- pracowitością oraz chęcią rozwoju,
- odwagą w podejmowaniu decyzji,
- wiarą w ludzi, ich potencjał i możliwości.

Nieetyczne zachowania pracodawcy

Za nieetyczne postępowanie pracodawcy uchodzą takie działania, jak:

- zatrudnianie osób bez umowy (określane mianem pracy „na czarno"),
- nieregulowanie zobowiązań wobec pracowników (np. niewypłacanie im wynagrodzenia),
- oszukiwanie pracowników i niedotrzymywanie obietnic (np. w kwestiach podwyżek czy awansów),
- nadużywanie stanowiska (np. pokazywanie swojej wyższości),
- dyskryminacja np. ze względu na płeć, wygląd, pochodzenie etniczne, wyznanie, przekonania polityczne, przynależność związkową,
- mobbing,
- molestowanie seksualne,
- brak szacunku, poniżanie i wulgarne odnoszenie się do pracowników,
- gorsze traktowanie kobiet w ciąży lub młodych rodziców w obliczu konieczności zapewnienia im zgodnie z prawem pracy przywilejów związanych z rodzicielstwem,
- celowe ignorowanie pracowników lub umniejszanie ich osiągnięć oraz wkładu w sukces firmy,
- narażanie pracowników na niebezpieczeństwo utraty zdrowia lub życia w wyniku nieprzestrzegania przepisów BHP.

Większość z tych nieetycznych zachowań jest także niezgodna z prawem pracy lub innymi przepisami. Często grozi za nie odpowiedzialność karna.

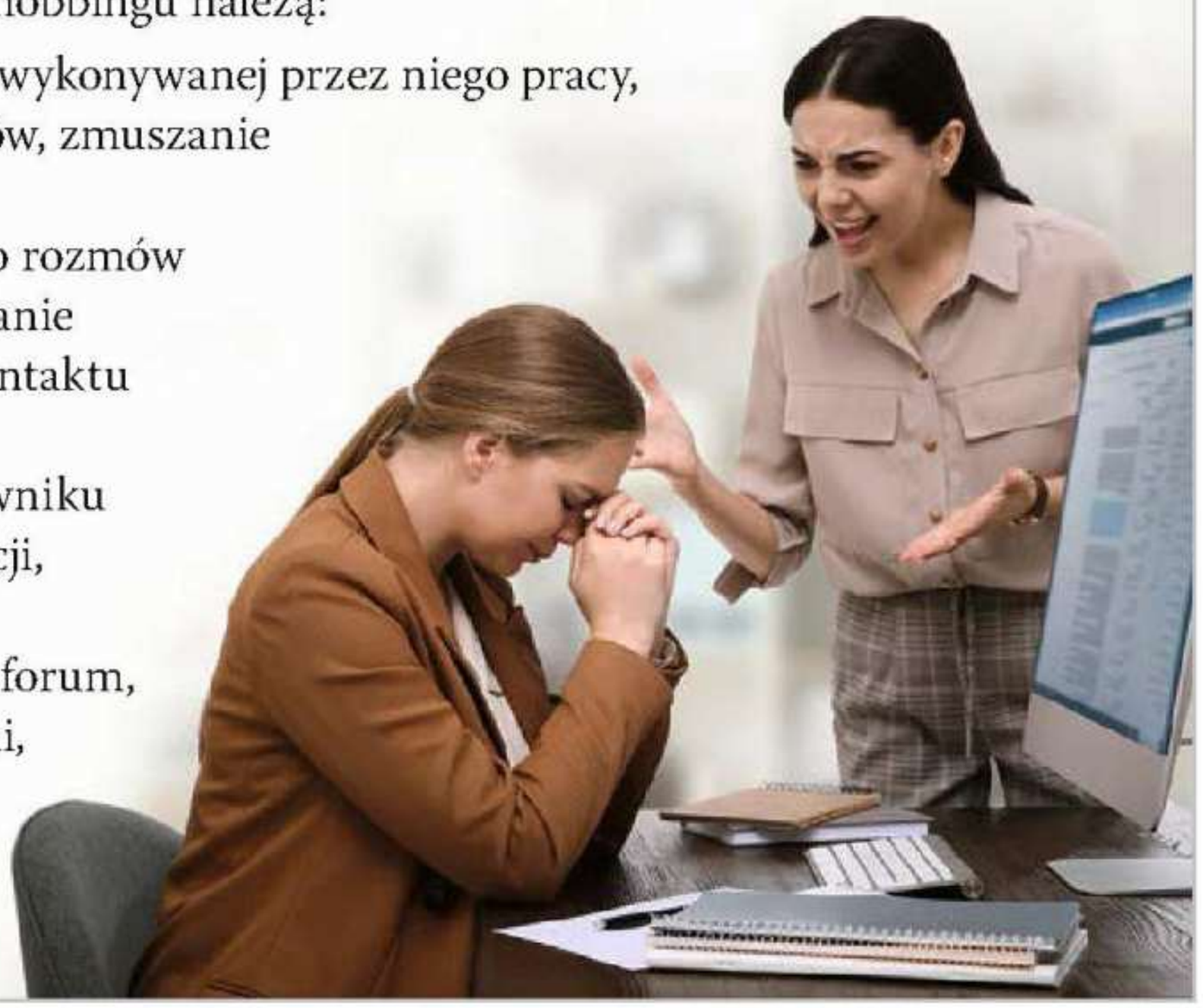
Przykład

Mobbing i jego przejawy

Mianem mobbingu określa się systematyczne, czyli uporczywe i długotrwałe nękanie psychiczne innego człowieka. Mobbing w miejscu pracy wywołuje u pracownika zaniżoną ocenę przydatności zawodowej. Ma on na celu poniżenie, ośmieszenie bądź wykluczenie danej osoby z zespołu pracowniczego lub grupy koleżeńskiej.

Do najczęstszych przejawów mobbingu należą:

- ciągła krytyka pracownika i wykonywanej przez niego pracy,
- nadmierna liczba obowiązków, zmuszanie do pracy po godzinach,
- unikanie przez przełożonego rozmów z pracownikiem lub zabranianie innym członkom zespołu kontaktu z tym pracownikiem,
- rozpowszechnianie o pracowniku plotek i fałszywych informacji,
- ignorowanie, ośmieszanie i przedrzeźnianie, często na forum,
- grożenie karami pieniężnymi, zwolnieniem lub przemocą fizyczną.



Przeciwdziałanie mobbingowi

Mobbing jest zjawiskiem, które przynosi wiele negatywnych skutków. Mają one często charakter materialny i niematerialny zarówno dla pojedynczych osób (np. pogorszenie samopoczucia, izolacja od społeczeństwa, depresja), jak i dla przedsiębiorstw (np. zwiększona liczba zwolnień lekarskich osób pokrzywdzonych, zmniejszenie wydajności pracowników, negatywny wizerunek przedsiębiorstwa).

Przepisy *Kodeksu pracy* zobowiązują pracodawcę do zapobiegania mobbingowi. Skutecznym sposobem walki z tym zjawiskiem jest odpowiednie zarządzanie i organizacja pracy w przedsiębiorstwie, w tym:

- budowanie odpowiednich relacji interpersonalnych w miejscu pracy i promowanie pożądanych postaw,
- edukowanie pracowników w zakresie mobbingu i zagrożeń, które on stwarza,
- zdecydowane reagowanie na przejawy mobbingu,
- zobowiązanie pracowników do informowania przełożonego o jakichkolwiek przejawach mobbingu.

Wokół nas

Molestowanie seksualne

Jednym z wyjątkowo drastycznych przykładów nieetycznych zachowań w pracy jest molestowanie seksualne. Tak nazywamy wszelkie działania (w tym gesty lub wypowiedzi) o podłożu seksualnym wykonywane wbrew woli ofiary i godzące w jej godność. Sprawcą molestowania może być zarówno przełożony, jak i współpracownik, niezależnie od płci. Wiele firm, zwłaszcza dużych, deklaruje, że wdrożyło procedury postępowania w przypadkach molestowania. Jednak ofiary często nie zgłaszają nadużyć, ponieważ boją się reakcji przełożonego i współpracowników. Dlatego tak ważne jest, by przedsiębiorstwa odpowiednio reagowały na przypadki molestowania i przeciwdziałały ich występowaniu. Jednocześnie trzeba pamiętać, że fałszywe oskarżenia o molestowanie, mające na celu nadszarpnięcie czyjejś reputacji w pracy, również są nieetyczne, niezgodne z prawem i grozi za nie odpowiedzialność karna.

► Problem molestowania seksualnego w pracy dotyczy zarówno kobiet, jak i mężczyzn. Jednak statystycznie to kobiety częściej padają jego ofiarą.

Etyczne i nieetyczne zachowania pracownika

W miejscu pracy również pracownik powinien postępować zgodnie z **zasadami etyki**. Takie zachowanie jest gwarancją dobrego funkcjonowania w firmie i daje możliwość egzekwowania wzajemnej uczciwości. Przykłady etycznych zachowań pracownika względem pracodawcy zamieszczono poniżej.

Z kolei do **nieetycznych zachowań** pracownika w miejscu pracy zaliczają się m.in.:

- nierzetelne, niesumienne wykonywanie obowiązków zawodowych (np. wykonywanie w trakcie pracy czynności z nią niezwiązanych),
- ujawnianie konkurencji lub osobom postronnym poufnych informacji o firmie,
- wykorzystywanie bez pozwolenia majątku przedsiębiorstwa do celów prywatnych (np. służbowego samochodu, laptopa, telefonu),
- oszustwa finansowe (np. sprzedaż towaru poza ewidencją i zawłaszczanie pieniędzy).

Naruszanie zasad etycznych przez pracowników negatywnie wpływa na funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Na skutek nierzetelnej pracy firma jest narażona na utratę zaufania klientów oraz współpracowników, trudności w wywiązywaniu się z podjętych zobowiązań (a w efekcie – rezygnację z kontraktów) czy wzrost kosztów funkcjonowania. Nieetyczne postępowanie pracowników ma więc wpływ na wyniki ekonomiczne przedsiębiorstwa oraz na dobrobyt społeczny.

Etyczny pracownik

W miejscu pracy wszystkich pracowników obowiązują jednakowe zasady etyczne.

Aby przestrzegać tych zasad, należy przede wszystkim:

- unikać sporów i poszukiwać rozwiązań pomocnych sobie i innym,
- być pomocnym, życzliwym i uprzejmym wobec współpracowników,
- odnosić się z szacunkiem do współpracowników, przełożonych i klientów,
- tolerować poglądy i przekonania innych ludzi,
- nie ujawniać osobom postronnym poufnych informacji dotyczących firmy,
- sumiennie wywiązywać się ze swoich obowiązków,
- reagować na przejawy nieetycznego postępowania innych pracowników przedsiębiorstwa,
- brać odpowiedzialność za podejmowane decyzje i swoje postępowanie,
- dbać o dobre imię przedsiębiorstwa i jego pracowników.

Państwowa Inspekcja Pracy

Państwowa Inspekcja Pracy (PIP) jest w Polsce organem stojącym na straży prawa pracy, w tym BHP. Jej rolą jest podejmowanie działań, które pozwalają ograniczać zagrożenie wypadkami przy pracy, oraz troska o poszanowanie praw pracowniczych. PIP bada również legalność zatrudnienia. Dlatego inspektorzy pracy przeprowadzają w przedsiębiorstwach okresowe inspekcje, podczas których sprawdzają np. terminowość wypłacania wynagrodzeń czy bezpieczeństwo pomieszczeń.

Do Państwowej Inspekcji Pracy każdy może zgłaszać przypadki naruszenia praw pracowniczych w swoim miejscu pracy. Taką skargę można złożyć w dowolnej formie (np. pisemnie lub osobiście).

Jeśli w przedsiębiorstwie zostanie wykryty przypadek łamania prawa pracy lub przepisów BHP, przedsiębiorca może zostać ukarany pouczeniem lub karą pieniężną.

Związki zawodowe

Ochroną praw pracowniczych zajmują się także **związki zawodowe**. To organizacje, które zrzeszają pracowników, reprezentują ich interesy i bronią ich praw. Do powołania związku zawodowego w Polsce potrzeba co najmniej 10 pracowników. Konieczne jest także zarejestrowanie go w Krajowym Rejestrze Sądowym. Związek zawodowy współtworzy w przedsiębiorstwie akty prawa wewnętrznego i jest stroną porozumień z pracodawcą, np. w sprawie wprowadzenia regulaminu pracy. Kontroluje przestrzeganie przepisów prawa pracy i BHP. Uczestniczy w rozwiązywaniu sporów indywidualnych i zbiorowych z pracodawcą.

W skrócie

- Etyka w pracy polega na przestrzeganiu w miejscu pracy najbardziej podstawowych zasad o uniwersalnym charakterze, takich jak uczciwość, sprawiedliwość, odpowiedzialność, prawdomówność, poszanowanie godności drugiego człowieka, cudzej pracy i własności.
- Do nieetycznych zachowań pracodawcy należy zaliczyć m.in. zatrudnianie osób bez umowy, oszukiwanie pracowników i niedotrzymywanie zobowiązań (np. związanych z wynagrodzeniami), dyskryminację (np. ze względu na płeć, wygląd, pochodzenie etniczne), mobbing, molestowanie seksualne, gorsze traktowanie kobiet w ciąży lub młodych rodziców.
- Nieetyczne zachowania pracownika przejawiają się m.in. nierzetelną pracą, ujawnianiem konkurencji poufnych informacji o firmie, wykorzystywaniem bez zezwolenia majątku przedsiębiorstwa do celów prywatnych (np. samochodu służbowego) oraz oszustwami finansowymi.

Ćwiczenia

1. Wskaż, która zasada etyczna stosowana przez pracodawcę ma, Twoim zdaniem, największe znaczenie w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa. Uzasadnij odpowiedź.
2. Wyjaśnij, co może być przyczyną nieprzestrzegania norm etycznych w polskich firmach. Określ znaczenie tych norm dla rozwoju przedsiębiorstwa.
3. Uzasadnij za pomocą co najmniej trzech argumentów stwierdzenie, że mobbing jest rażącym przejawem nieetycznego zachowania w pracy.

Podsumowanie

- **Kariera zawodowa** to przebieg pracy zawodowej człowieka w ciągu jego życia.
- **Planowanie własnej kariery zawodowej** to świadome określanie celów i działań związanych z przyszłą pracą. Obejmuje przede wszystkim:
  - ustalenie własnego potencjału, w tym swoich mocnych i słabych stron oraz predyspozycji zawodowych,
  - określanie celów zawodowych oraz ustalenie możliwości ich realizacji,
  - analizę sytuacji na rynku pracy,
  - zaplanowanie działań prowadzących do realizacji założonych celów zawodowych,
  - ustalenie wskaźników i monitorowanie postępów w osiąganiu kolejnych celów zawodowych.
- Planowanie kariery zawodowej warto zacząć od **wytyczenia i realizacji własnej ścieżki edukacyjnej**.
- **Cele zawodowe** warto formułować za pomocą **metody SMART**, aby były konkretne, mierzalne, osiągalne, istotne oraz określone w czasie.
- W trakcie kariery zawodowej należy zadbać o zachowanie **równowagi między pracą a życiem prywatnym**. Jest to niezbędne z punktu widzenia zdrowia fizycznego i psychicznego.
- **Kompetencje zawodowe** to zbiór wiedzy, umiejętności, cech osobowości (postaw i zachowań) oraz doświadczenia, które posiada dana osoba i które pozwolą jej efektywnie wykonywać określoną pracę.
- **Kwalifikacje zawodowe** to formalne wymagania potrzebne, aby wykonywać dany zawód, np. nauczyciela, elektromontera.
- **Podział kompetencji zawodowych**

Kompetencje zawodowe	
twarde	**miękkie**
np. wiedza techniczna, znajomość narzędzi, technologii, języków obcych	np. komunikacja interpersonalna, kreatywność, umiejętność współpracy w zespole

- **Analiza własnych kompetencji zawodowych** powinna uwzględniać:
  - wykształcenie,
  - doświadczenie zawodowe,
  - poziom umiejętności technicznych, interpersonalnych oraz organizacyjnych,
  - poziom innych umiejętności związanych z wykonywaniem danego zawodu.
- **Ocena własnych możliwości zawodowych na rynku pracy** polega na dokładnej analizie swoich kompetencji zawodowych w kontekście wymagań rynku pracy. Konieczne jest do tego przeanalizowanie sytuacji na rynku pracy i wymagań pracodawców (te wymagania są publikowane np. w ogłoszeniach o pracę).
- **Aktywne poszukiwanie pracy** polega na podejmowaniu różnego rodzaju działań, które zmierzają do znalezienia zatrudnienia. Do tych działań należą rozpoznanie rynku pracy, określenie własnych predyspozycji zawodowych, znalezienie potencjalnych pracodawców i nawiązanie z nimi kontaktu.
- W rozpoznaniu rynku pracy pomaga pozyskanie informacji dotyczących m.in.:
  - **zawodów deficytowych** (zawodów najbardziej poszukiwanych),
  - **zawodów nadwyżkowych** (zawodów najmniej poszukiwanych).
- Jest wiele metod poszukiwania pracy, ale współcześnie najpopularniejszym sposobem jest **przeglądanie ogłoszeń zamieszczonych w internecie**. W trakcie analizowania ofert warto zwrócić uwagę na treść ogłoszenia, w tym szczególnie opis stanowiska pracy, wymagań, wielkości wynagrodzenia i formy zatrudnienia.
- Do istotnych **przeszkód w znalezieniu pracy** przez osoby bezrobotne zalicza się m.in.:
  - brak doświadczenia zawodowego,
  - brak odpowiednich kompetencji zawodowych,
  - dużą konkurencję na rynku pracy,
  - niewłaściwe przygotowanie dokumentów aplikacyjnych oraz niewystarczająco dobrą prezentację podczas rozmowy kwalifikacyjnej,
  - złą sytuację gospodarczą kraju (np. recesję).

- Podstawowymi **dokumentami aplikacyjnymi** potrzebnymi podczas ubiegania się o pracę są:
  – **życiorys zawodowy (CV)**,
  – **list motywacyjny**.

  Europass pozwala stworzyć CV i list motywacyjny według określonego szablonu. Te dokumenty można wykorzystać w procesie rekrutacji u pracodawców z różnych krajów europejskich.
- Przed złożeniem życiorysu zawodowego i listu motywacyjnego u pracodawcy warto sprawdzić, czy nie popełniło się **błędów, zwłaszcza formalnych, graficznych i merytorycznych**.
- **Rozmowa kwalifikacyjna** (rekrutacyjna) to rozmowa prowadzona przez osobę rekrutującą z kandydatem do pracy. Jest to jeden z najważniejszych etapów rekrutacji, dlatego należy się do niego **bardzo dobrze przygotować**.
- Ważnym elementem rozmowy kwalifikacyjnej jest **pierwsze wrażenie**. Niedopuszczalne jest nieuzasadnione spóźnienie i nonszalanckie zachowanie. Podczas rozmowy należy **świadomie kreować swój wizerunek i eksponować swoje zalety**.
- **Stosunek pracy** to relacja prawna pomiędzy pracownikiem a pracodawcą. W jej ramach pracownik zobowiązuje się do wykonywania określonego rodzaju pracy na rzecz pracodawcy i pod jego kierownictwem oraz w miejscu i czasie przez niego wyznaczonym. Z kolei pracodawca ma obowiązek wypłacania pracownikowi należnego wynagrodzenia i przestrzegania innych zobowiązań wynikających z *Kodeksu pracy*.
- **Rodzaje form zatrudnienia**

Formy zatrudnienia	
wynikające z nawiązania stosunku pracy	**wynikające z umowy cywilnoprawnej**
np. umowa o pracę, powołanie, mianowanie, wybór	np. umowa-zlecenie, umowa o dzieło, wolontariat, staż

- **Umowa o pracę** to umowa, na podstawie której pracodawca zatrudnia pracownika na określonym stanowisku, w określonym czasie i za określone wynagrodzenie. W momencie podpisania umowy o pracę powstaje **stosunek pracy** regulowany przez przepisy *Kodeksu pracy*.
- **Zalety zatrudnienia na umowę o pracę:** stabilność zatrudnienia i stosunkowa stabilność dochodów, korzystanie ze świadczeń socjalnych (np. płatny urlop wypoczynkowy), ochrona pracownika wynikająca z prawa pracy, różne formy rozwoju finansowane przez pracodawcę (np. szkolenia).
- **Wady zatrudnienia na umowę o pracę:** konieczność dostosowania się do wymagań pracodawcy oraz świadczenia pracy w miejscu i w czasie przez niego wyznaczonym, niekiedy brak swobody w organizacji czasu pracy, ryzyko utraty pracy m.in. w przypadku restrukturyzacji.
- **Samozatrudnienie** to podjęcie działalności gospodarczej przez osobę fizyczną na własny rachunek i własną odpowiedzialność.
- **Zalety samozatrudnienia:** swoboda w organizacji czasu pracy i większa niezależność w podejmowaniu decyzji, możliwe wyższe zarobki, możliwość wyboru formy opodatkowania, ulgi w składkach ZUS dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą.
- **Wady samozatrudnienia:** brak stabilności zatrudnienia i dochodu, wysokie koszty startowe oraz ponoszenie kosztów związanych z prowadzeniem działalności, konieczność codziennego organizowania swojej pracy i zaangażowania w pozyskiwanie klientów, brak przywilejów wynikających z *Kodeksu pracy* (np. płatnego urlopu wypoczynkowego).
- **Płaca** to cykliczne wynagrodzenie przysługujące pracownikowi w efekcie nawiązania stosunku pracy.
- **Wynagrodzenie brutto** to całkowita kwota przed odliczeniem składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne oraz podatków. Z kolei **płaca netto** to kwota, którą pracownik rzeczywiście otrzyma, po odliczeniu podatków i składek.
- W świetle *Kodeksu pracy* zarówno pracodawca, jak i pracownik mają względem siebie wiele **obowiązków i praw**. Warto je poznać przed nawiązaniem stosunku pracy.
- **Etyka w pracy** polega głównie na przestrzeganiu w miejscu pracy zasad o uniwersalnym charakterze, takich jak sprawiedliwość, odpowiedzialność, poszanowanie godności drugiego człowieka, cudzej pracy i własności.

Sprawdź, czy potrafisz!

WYKONAJ W ZESZYCIE

1 Opisz w zeszycie dwie sytuacje, w których ktoś podjął decyzję o zmianie pracy i podaj ich powody. (0–2 p.)

2 Przerysuj tabelę do zeszytu. Następnie dopisz do każdej kategorii po dwa przykłady wybrane spośród podanych. (0–3 p.)

licencja maszynisty, specjalistyczna wiedza z zakresu leczenia zwierząt egzotycznych, łatwość nawiązywania znajomości, uczestnictwo w imprezie rodzinnej, zorganizowanie grupowego rajdu rowerowego za miasto, znajomość języka czeskiego w stopniu komunikatywnym, dyplom czeladniczy w zawodzie cukiernika

Kategorie	Przykłady
Kompetencja miękka	?
Kompetencja twarda	?
Kwalifikacja zawodowa	?

3 Przygotuj ogłoszenie o naborze na stanowisko skarbnika samorządu szkolnego do opublikowania na stronie internetowej szkoły. Uzupełnij niezbędne informacje, które mają pomóc w poszukiwaniu właściwego kandydata. (0–4 p.)

Skarbnik samorządu szkolnego:
1. Opis stanowiska…
2. Wymagania…
3. Czas i miejsce spotkań samorządu…
4. Benefity…

4 Przerysuj tabelę do zeszytu. Następnie zapisz, co mogą zrobić osoby mające poniższe trudności w znalezieniu pracy. (0–3 p.)

Trudność w poszukiwaniu pracy	Twoja rada
A. Niedopasowanie kompetencji zawodowych do oczekiwań lokalnego rynku pracy	?
B. Braki językowe	?
C. Brak sieci kontaktów, które mogłyby pomóc w znalezieniu pracy	?

5 Wskaż stwierdzenia prawdziwe i stwierdzenia fałszywe. (0–5 p.)

A. W liście motywacyjnym trzeba powtórzyć te informacje, które są w CV, tylko innymi słowami.
B. W trakcie rozmowy kwalifikacyjnej z rekruterem, aby zmniejszyć stres, można strzelać palcami lub bawić się długopisem.
C. Zaletą samozatrudnienia w porównaniu z umową o pracę jest większa swoboda organizowania czasu pracy i możliwość uzyskania wyższych zarobków.
D. Osoba zatrudniona na umowę o pracę raz do roku musi pamiętać o odprowadzaniu składek do ZUS i zaliczki na podatek dochodowy.
E. Wynagrodzenie netto to kwota, którą pracownik zatrudniony na umowę o pracę dostaje na konto i która jest niższa niż kwota wynagrodzenia brutto.

6 Wybierz i zapisz w zeszycie te zachowania, które są niepożądane w czasie przygotowywania się do rozmowy i w czasie samej rozmowy. (0–3 p.)

spuszczanie wzroku w czasie rozmowy; zebranie informacji o firmie, w której chce się pracować; długie pauzowanie swoich wypowiedzi w czasie rozmowy, z charakterystycznym „yyyyy"; zaplanowanie przyjazdu na rozmowę rekrutacyjną tak, żeby się nie spóźnić; nadmiernie luźny sposób bycia podczas rozmowy rekrutacyjnej

7 Przerysuj do zeszytu tabelę i określ, które cechy najbardziej pasują do umowy o pracę (UP), a które – do samozatrudnienia (SZ). (0–4 p.)

Cechy	UP/SZ
A. Niezależność i swoboda organizowania pracy	?
B. Konieczność pracy w określonym miejscu i czasie	?
C. Wysokie koszty prowadzenia działalności gospodarczej	?
D. Korzystanie m.in. z płatnego urlopu wypoczynkowego	?

IV. Przedsiębiorstwo

1. Zarządzanie przedsiębiorstwem
2. Pomysł na działalność gospodarczą
3. Koncepcja biznesu
4. Analiza otoczenia
5. Efekty finansowe działalności przedsiębiorstwa
6. Etyka w biznesie
7. Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw

1. Zarządzanie przedsiębiorstwem

Na tej lekcji:

- poznasz przebieg procesu zarządzania i jego znaczenie w osiąganiu celów przedsiębiorstwa,
- uświadomisz sobie, na czym polega organizacja pracy,
- dowiesz się, jakie są zasady dobierania pracowników,
- poznasz koncepcję przywództwa i zrozumiesz, czym się charakteryzuje skuteczne zarządzanie ludźmi z wykorzystaniem tej koncepcji.

Przedsiębiorca prowadzący jednoosobową działalność gospodarczą jest samodzielnym liderem. Jednak gdy firma się rozwija i zaczyna zatrudniać pracowników, kluczowe stają się umiejętności zarządzania i organizowania pracy nie tylko własnej, lecz także innych.

Zarządzanie

Zarządzanie to wszystkie **działania kierownicze** (nazywane też funkcjami zarządzania), które zmierzają do efektywnego wykorzystania zasobów ludzkich (siły roboczej), finansowych, rzeczowych i informacyjnych przedsiębiorstwa. Do tych działań zalicza się:

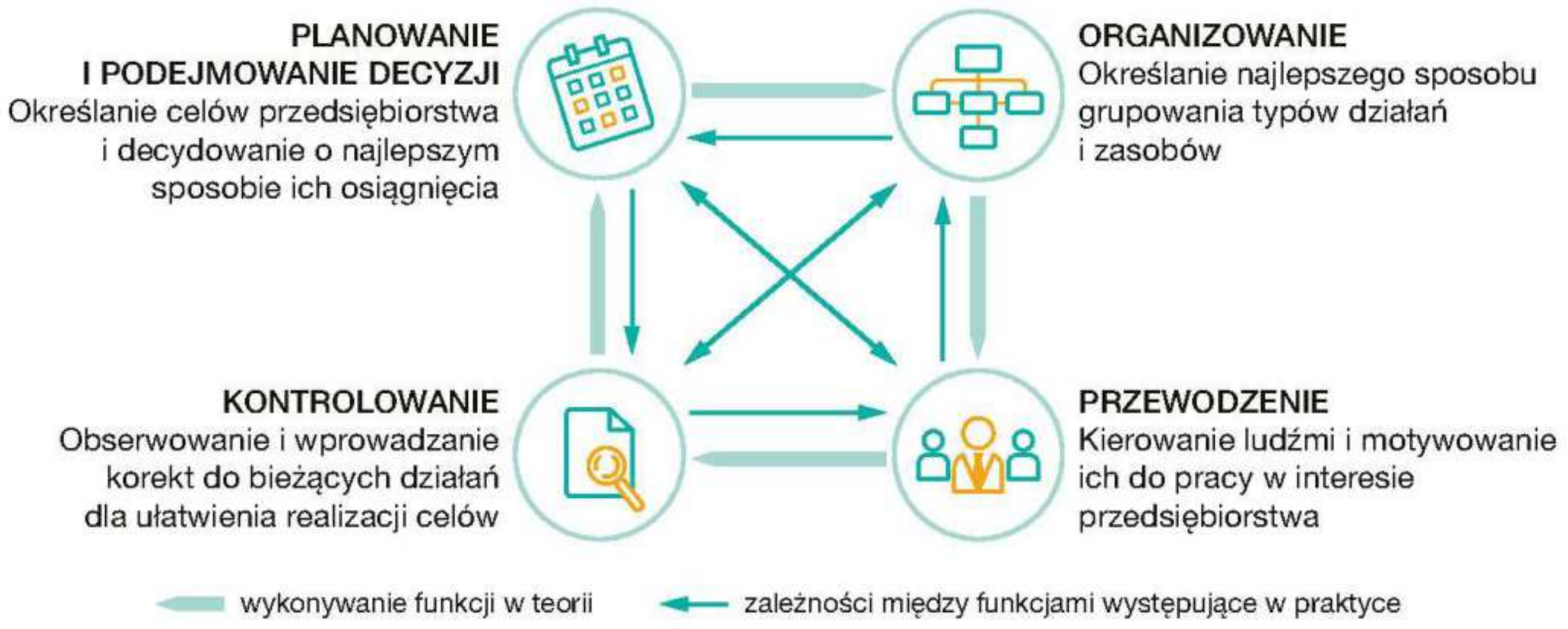
- planowanie i podejmowanie decyzji,
- organizowanie,
- przewodzenie, czyli kierowanie ludźmi,
- kontrolowanie.

Planowanie i podejmowanie decyzji

Planowanie to formułowanie celów przedsiębiorstwa i określanie sposobów ich realizacji. Częścią tego procesu jest podejmowanie decyzji. Obejmuje ono wybór najlepszych dostępnych sposobów osiągania tych celów. W tej fazie zarządzania jest także ustalana kolejność realizacji planowanych działań. W efekcie powstaje **plan działalności przedsiębiorstwa**. Ze względu na czas realizacji założonych działań wyróżnia się:

- plan długookresowy (strategiczny), realizowany przez pięć lat lub dłużej,
- plan średniookresowy (taktyczny), realizowany od roku do pięciu lat,
- plan krótkookresowy (operacyjny), z reguły realizowany nie dłużej niż przez rok.

Przebieg procesu zarządzania



W przypadku planowania odnoszącego się do **zasobów ludzkich** (określanych często skrótem HR, z ang. *human resources*) należy wziąć pod uwagę optymalne wykorzystanie zdolności i umiejętności poszczególnych pracowników. Polega to na przydzieleniu tym pracownikom określonych zadań zależnie od tego, jakie predyspozycje zawodowe posiadają. Natomiast w przypadku zasobów rzeczowych i finansowych szczególną uwagę należy zwrócić na **zasadę racjonalnego gospodarowania** nimi. Oznacza ona dążenie do jak najlepszych efektów przy ustalonym poziomie kosztów lub do jak najniższych kosztów przy założonym poziomie efektów.

Organizowanie

Plan działalności przedsiębiorstwa jest punktem wyjścia do działań podejmowanych na etapie **organizowania pracy**. Do tych działań zalicza się:

- podział pracy,
- przekazywanie zadań pracownikom,

Rozdzielenie zadań w zespole jest efektywne wtedy, gdy nie tylko uwzględnia się kompetencje poszczególnych pracowników, lecz także udziela precyzyjnych informacji na temat powierzonych im zadań.

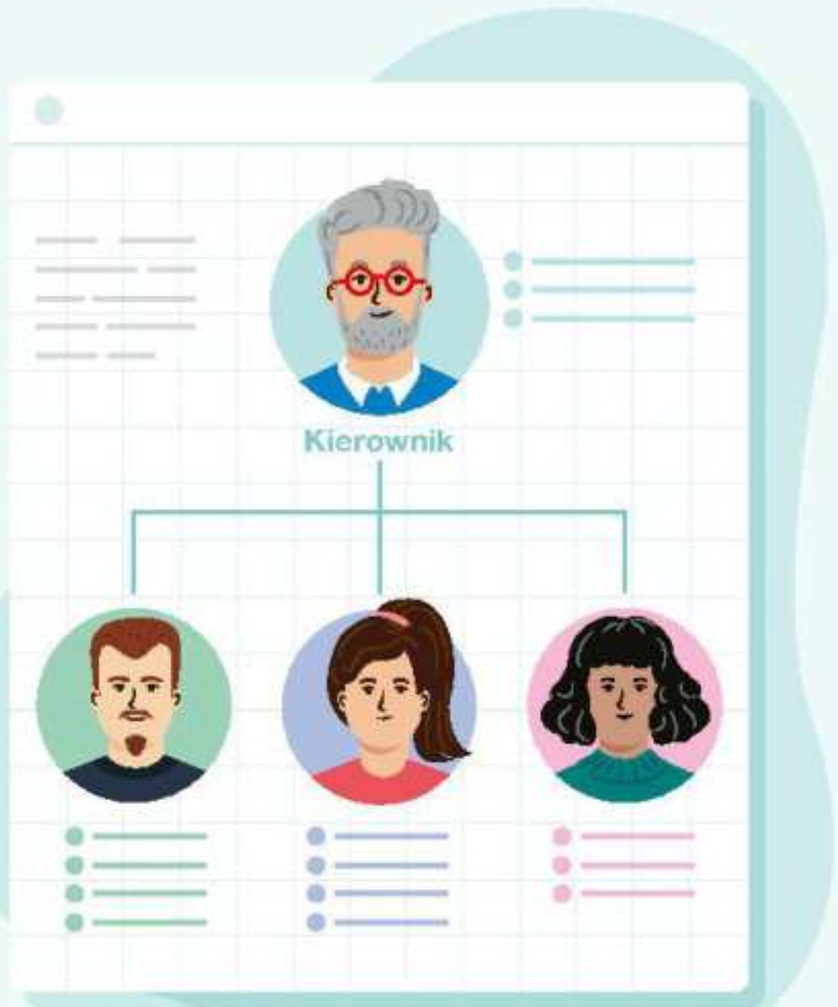
- zapewnianie pracownikom dostępu do informacji oraz warunków niezbędnych do wypełniania powierzonych zadań,
- pozyskiwanie i odpowiednie rozmieszczanie zasobów ludzkich, rzeczowych, finansowych i informacyjnych tak, aby były efektywnie wykorzystywane.

Organizując pracę w przedsiębiorstwie, należy się kierować kilkoma istotnymi zasadami. Te zasady zostały wymienione poniżej.

Zasady organizacji pracy w przedsiębiorstwie

Aby umiejętnie zarządzać przedsiębiorstwem, warto odpowiednio organizować pracę zespołu. Ważne jest przy tym respektowanie następujących zasad:

- **podziału pracy**, czyli rozbijania większych zadań na mniejsze, prostsze czynności możliwe do wykonania przez kilku pracowników i przydzielone według predyspozycji osób wykonujących te zadania,
- **koncentracji pracy**, a więc wykonywania jednakowych lub podobnych czynności w jednej komórce organizacyjnej (np. zespole, dziale), aby lepiej wykorzystywać pracę ludzi i urządzeń,
- **koordynacji pracy** w miejscu i w czasie przez odpowiedni dobór ludzi oraz wyposażenie techniczne stanowisk (narzędzia, materiały), co prowadzi do poprawy wydajności,
- **intensyfikacji pracy**, aby stale dążyć do wzrostu ilości lub jakości efektów pracy,
- **określania mierników pracy**, które informują w sposób obiektywny, czy dane zadanie zostało ukończone,
- **ustalenia wagi zadań** tak, aby pracownicy znali priorytety i hierarchię działań.



Struktura organizacyjna przedsiębiorstwa

Organizowanie pracy przedsiębiorstwa jest konieczne, ponieważ realizowanie przyjętych celów wykracza poza możliwości jednej osoby. Dlatego wszystkie działania dzieli się pomiędzy wszystkich pracowników tak, aby były skoordynowane i zmierzały do realizacji celów. W ten sposób tworzy się **strukturę organizacyjną przedsiębiorstwa**. Przykład takiej struktury znajduje się poniżej.

To Ci się przyda

Struktura organizacyjna przedsiębiorstwa – ogół zależności między poszczególnymi elementami składowymi przedsiębiorstwa (stanowiskami pracy, zespołami, działami) oraz zakres odpowiedzialności tych jednostek.

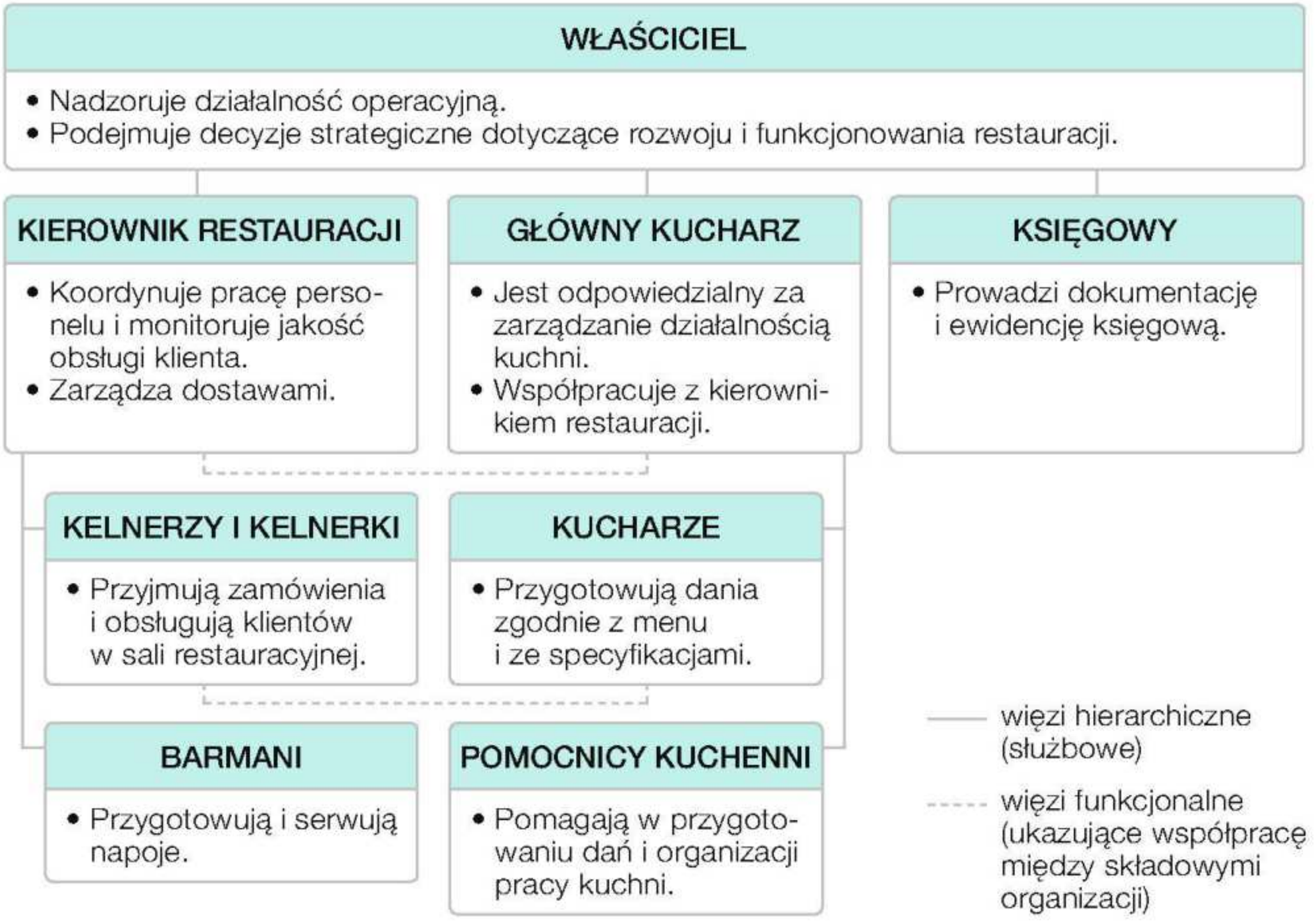
Dobór pracowników

W tworzeniu struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa kluczową kwestią jest właściwy **dobór pracowników**. Od kandydata na dane stanowisko oczekuje się określonego wykształcenia. Jednak równie ważna jest przedsiębiorczość (w tym silna motywacja do pracy oraz chęć zdobywania wiedzy i umiejętności), a także odpowiednia organizacja własnej pracy. Innymi kryteriami, które należy brać pod uwagę przy wyborze pracowników, są:

- referencje z poprzedniego miejsca pracy,
- dodatkowe uprawnienia i kwalifikacje,
- staż pracy na podobnym stanowisku i zdobyte doświadczenie zawodowe,
- kompetencje społeczne w zakresie komunikacji interpersonalnej i pracy w zespole,
- znajomość języków obcych.

Przykład

Struktura organizacyjna restauracji



Na czym polega przewodzenie?

Po wyborze pracowników ważną kwestią staje się **przewodzenie**, czyli kierowanie ludźmi. Polega ono na podejmowaniu działań mobilizujących pracowników do współpracy w interesie firmy. Najważniejszą rolę w tym procesie odgrywa **kierownik** (dyrektor, menedżer powołany na stanowisko w wyniku awansu) bądź **lider** (z reguły wyłoniony przez zespół w sposób niesformalizowany). Ich **styl kierowania**, czyli sposób postępowania w stosunku do podwładnych, może być:

- **autokratyczny**, kiedy to kierownik podejmuje decyzje bez konsultacji z podwładnymi oraz nie wyjaśnia im celu działań,
- **demokratyczny** (partycypacyjny), gdy kierownik konsultuje decyzje z podwładnymi i pozwala im samodzielnie działać,
- **nieingerujący** (liberalny), kiedy kierownik pozostawia podwładnym swobodę w podejmowaniu decyzji.

Jednak współcześnie w odniesieniu do zasobów ludzkich najczęściej stosuje się **zarządzanie oparte na koncepcji przywództwa**. Zgodnie z nią kierownik czy lider powinien się stać **przywódcą** (jego cechy wymieniono poniżej). Ten model polega głównie na inspirowaniu i motywowaniu pracowników do działania, na zaufaniu im oraz wierze w nich. Pracownicy mają tak dobrane zadania, aby mogli jak najlepiej wykorzystać swój potencjał. Dzięki temu kierownik-przywódca nie musi się angażować we wszystkie działania i stale kontrolować pracowników. Ma zatem więcej czasu na strategiczne myślenie o długofalowych celach przedsiębiorstwa.

W zarządzaniu opartym na koncepcji przywództwa stosowanie kar jest ograniczone do minimum. Zastępuje je samodyscyplina członków zespołu.

Cechy dobrego przywódcy zespołu

Każde przedsiębiorstwo lub jego dział potrzebuje osoby, która będzie kompetentnie kierowała zespołem. Jaki zatem jest idealny kierownik działający zgodnie z koncepcją przywództwa? Poniżej zostały wymienione jego najważniejsze cechy.

- Motywuje do działania zarówno pracowników, jak i samego siebie.
- Konsekwentnie dąży do osiągania wyznaczonych celów.
- Chętnie pomaga innym i jest optymistycznie nastawiony do ludzi i do pracy.
- Ufa ludziom i w nich wierzy.
- Postępuje uczciwie i sprawiedliwie.
- Rozwiązuje konflikty zgodnie z zasadą wygrana-wygrana, czyli tak, aby porozumienie realizowało potrzeby i interesy obu stron.
- Szanuje podwładnych (członków zespołu).
- Wierzy we własne umiejętności i możliwości.
- Umiejętnie gospodaruje czasem.
- Ciągle się dokształca i doskonali swoje umiejętności.

Jak motywować pracowników?

W zarządzaniu opartym na przywództwie istotną rolę odgrywa **motywowanie**. Jest to takie oddziaływanie na ludzi, dzięki któremu wykonują oni pracę w określony sposób i osiągają efekty założone przez kierownika (lidera). Najogólniej sposoby motywowania pracowników dzieli się na finansowe i pozafinansowe.

Do **finansowych sposobów motywowania** zalicza się m.in.:

- podwyżkę pensji,
- premię za realizację zadań przy założonym poziomie efektów,
- dodatkowe świadczenia socjalno-bytowe (np. prywatną opiekę medyczną).

Z kolei z **pozafinansowych sposobów** można wymienić np.:

- pochwałę,
- dopuszczenie pracownika do procesu decyzyjnego,
- przydzielenie trudniejszego zadania do wykonania (co wskazuje na zaufanie pracodawcy względem pracownika),
- umożliwienie pracy w elastycznym czasie,
- wnioskowanie o awans pracownika,
- umożliwienie stałego podnoszenia kwalifikacji, m.in. poprzez udział w różnego rodzaju szkoleniach.

Pochwała od szefa stanowi silny pozamaterialny motywator. Warto z niego korzystać, ponieważ jest skutecznym narzędziem.

Na motywację pracowników pozytywnie wpływa też dobra atmosfera w pracy. Jej wyznacznikiem jest przede wszystkim szacunek okazywany przez przełożonych i ich dbałość o dobre relacje z członkami zespołu.

Czy wiesz, że...

W niektórych organizacjach stosuje się negatywne metody motywacyjne. Na przykład wypłaca się niskie wynagrodzenia, stosuje kary oraz groźby. Taka forma motywacji jest oparta na przekonaniu, że ludzie są bardziej skłonni do działania, gdy odczuwają strach przed utratą nagrody lub przed karą. Badania wskazują jednak, że w dłuższej perspektywie czasowej większą skuteczność w osiąganiu celów ma motywowanie pozytywne.

Wokół nas

Zarządzanie przez cele

Jednym ze sposobów motywowania ludzi jest zarządzanie przez cele. Według tej koncepcji przełożony i podwładny powinni w atmosferze zaufania i lojalności ustalać wspólne cele do realizacji. Najlepiej, by były one konkretne i umiarkowanie trudne. Pracownik musi je akceptować, aby mógł w pełni zaangażować się w ich osiąganie. Dzięki temu cele są realistyczne, a pracownik chętnie je realizuje. Osiągnięcie celów przynosi mu satysfakcję, ponieważ czuje się ich współtwórcą.

Elementem zarządzania przez cele jest także wspólna ocena, które cele zostały zrealizowane w stosunku do założonego planu działania, oraz ustalenie stopnia ich realizacji.

Kontrolowanie

Kontrolowanie wykonanych działań polega na monitorowaniu ich zgodności z wcześniej ustalonym planem. Bez odpowiedniego nadzoru nie można by było ocenić, czy organizacja osiąga wyznaczone cele. Jeśli porównanie osiągniętego stanu ze stanem oczekiwanym wykaże znaczące różnice, konieczne staje się wprowadzenie korekt zarówno w podejmowanych działaniach, jak i wyznaczonych celach.

Istnieje wiele sposobów modyfikowania wcześniejszego planu. Na przykład zarządzanie oparte na koncepcji przywództwa zakłada, że nie szuka się winnych niepowodzenia w realizacji celu i nie dąży się do ich ukarania. Istotne jest zaś znalezienie przyczyny zaistniałej sytuacji i wyciągnięcie wniosków na przyszłość.

Wpływ zarządzania na działalność przedsiębiorstwa

Efektywne zarządzanie odgrywa znaczącą rolę w osiąganiu przez przedsiębiorstwo celów. Właściwe decyzje kierownicze umożliwiają wykorzystanie zasobów firmy w efektywny sposób. Ponadto odpowiednie zarządzanie pozwala:

- koordynować działania różnych zespołów w organizacji,
- monitorować postępy,
- identyfikować obszary wymagające poprawy, przez co można wprowadzić korekty, aby sprawniej osiągać założone cele.

Czy wiesz, że...

Zasady zarządzania stosuje się nie tylko w przedsiębiorstwach, lecz także w instytucjach, m.in. w urzędach i organizacjach pozarządowych (np. niosących pomoc ubogim). Umiejętność zarządzania oparta na koncepcji przywództwa nabiera wówczas szczególnego znaczenia. Z reguły w tych instytucjach możliwości motywowania współpracowników awansem czy premiami są bowiem ograniczone.

W skrócie

- Proces zarządzania przedsiębiorstwem to zestaw działań kierowniczych (planowanie, organizowanie i podejmowanie decyzji, przewodzenie i kontrolowanie) podejmowanych po to, aby efektywnie wykorzystać zasoby przedsiębiorstwa i osiągnąć założone cele.
- Dobra struktura organizacyjna przedsiębiorstwa pozwala właściwie zorganizować pracę i dzięki temu zrealizować ustalone cele firmy.
- Przewodzenie ludźmi obejmuje działania kierownicze, w wyniku których pracownicy będą chcieli współdziałać w interesie firmy.
- Motywowanie to wiele działań, które mają wpływać na określone zachowanie ludzi w organizacji. Najogólniej sposoby motywowania pracowników dzieli się na finansowe i pozafinansowe.
- W osiąganiu celów przedsiębiorstwa kluczowe jest efektywne zarządzanie.

Ćwiczenia

1. Wyjaśnij, na czym, Twoim zdaniem, polega istota zarządzania. Dlaczego jest ono tak ważne dla funkcjonowania przedsiębiorstwa?
2. Wybierz najważniejszą, według Ciebie, cechę lidera. Uzasadnij swój wybór.
* 3. Udowodnij słuszność stwierdzenia, że motywowanie środkami przymusu (np. poprzez nakazy i zakazy) rzadko przynosi dobre rezultaty.

2. Pomysł na działalność gospodarczą

Na tej lekcji:

- dowiesz się, jak szukać pomysłu na własną działalność gospodarczą,
- zrozumiesz, jak ważne są techniki twórczego myślenia w poszukiwaniach pomysłu na biznes,
- nauczysz się oceniać pomysły na własny biznes pod względem innowacyjności,
- dowiesz się, jak w kilku prostych krokach założyć własny biznes,
- poznasz źródła finansowania działalności przedsiębiorstw.

W krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej istnieje wiele firm oferujących różnorodne produkty. Można by pomyśleć, że na takim rynku nie ma już miejsca dla nowych biznesów. Jednak w każdej branży da się odnaleźć niszę rynkową albo konkurować poprzez oferowanie lepszej jakości produktów. Kluczem do sukcesu często jest innowacyjny pomysł.

Jak poszukiwać pomysłów na własny biznes?

Aby znaleźć pomysł na własną firmę, trzeba określić, czym ma się ona zajmować. W poszukiwaniu inspiracji dla biznesu warto uwzględnić własne marzenia i to na nich budować plan działania. Istotne jest także skupienie się na swoich mocnych stronach oraz wykorzystanie unikalnych talentów i umiejętności. Pomocne mogą się też okazać rozmowy z rodziną lub przyjaciółmi. W trakcie takich rozmów należy zwrócić uwagę na zwroty typu: „Nie ma", „Brakuje"– mogą one wskazać istniejącą na rynku niszę, czyli sytuację, w której potrzeby pewnej grupy odbiorców nie są zaspokajane przez żaden produkt. Źródłem inspiracji i pomysłów na własny biznes są również:

- badanie rynku poprzez obserwację trendów i potrzeb rynkowych,
- analiza konkurencji polegająca m.in. na identyfikacji mocnych i słabych stron produktów oferowanych na rynku,
- rozmowy z przedsiębiorcami, mentorami i specjalistami w danej branży,
- śledzenie pojawiających się nowych technologii i innowacji,
- media społecznościowe i podróże.

Media społecznościowe są ogromnym źródłem wiedzy i inspiracji. Dzięki nim można np. poznać problemy, potrzeby i pomysły ludzi z różnych dziedzin życia.

Czy wiesz, że...

Airbnb to serwis internetowy, który powstał z potrzeby rynku i umożliwia wynajem lokali od osób prywatnych. Na jego pomysł wpadli w 2007 r. Joe Gebbia i Brian Chesky. Zauważyli oni, że w San Francisco podczas jednej z dużych konferencji brakuje wolnych pokoi hotelowych. Postanowili więc zaoferować jej uczestnikom płatne miejsca noclegowe w mieszkaniu, które wynajmowali. W tym celu zaprojektowali stronę internetową ze swoją ofertą i dzięki temu szybko znaleźli gości. Ten sukces stał się zalążkiem powstania w 2008 r. portalu Airbnb, który zrewolucjonizował ówczesny rynek hotelowy.

Spotkanie z przedsiębiorcą jako źródło inspiracji dla własnego biznesu

Spotkanie z przedsiębiorcą to doskonała okazja, aby zgłębić wiedzę na temat prowadzenia działalności gospodarczej oraz czerpać inspirację dla własnego biznesu. Przed spotkaniem warto zdobyć informacje dotyczące danego przedsiębiorstwa czy branży, w której ono funkcjonuje. Dzięki temu w trakcie dyskusji łatwiej będzie zadawać pytania odnoszące się do doświadczeń i wiedzy przedsiębiorcy w zakresie prowadzenia firmy. Przykłady takich pytań zamieszczono poniżej.

- *Skąd się wziął pomysł na biznes, który obecnie Pani/Pan prowadzi?*
- *Jakie były Pani/Pana największe wyzwania podczas rozpoczynania działalności? Jak Pani/Pan sobie z nimi poradziła/poradził?*
- *Jakie umiejętności lub cechy uważa Pani/Pan za kluczowe w prowadzeniu udanego biznesu?*
- *Jaką rolę odgrywają innowacje w Pani/Pana firmie? Jak stara się Pani/Pan wprowadzać nowe pomysły i technologie?*
- *Czy korzysta Pani/Pan z pomocy mentorów, doradców lub z innych form wsparcia? Jeśli tak, to jak pomogły one w rozwoju biznesu?*
- *Jakie są Pani/Pana rady dla kogoś, kto dopiero rozpoczyna własną działalność gospodarczą?*
- *Jakie są Pani/Pana źródła inspiracji do prowadzenia własnego biznesu? Czy np. czyta Pani/Pan książki, uczestniczy w konferencjach lub szkoleniach?*
- *Jakie trendy rynkowe Pani/Pan śledzi, aby pozostać konkurencyjną/ konkurencyjnym na rynku?*
- *Jakie są, według Pani/Pana, najważniejsze kryteria, którymi warto się kierować przy wyborze pomysłu na biznes?*
- *Jakie są, według Pani/Pana, najważniejsze czynniki sukcesu dla nowo powstających przedsiębiorstw?*

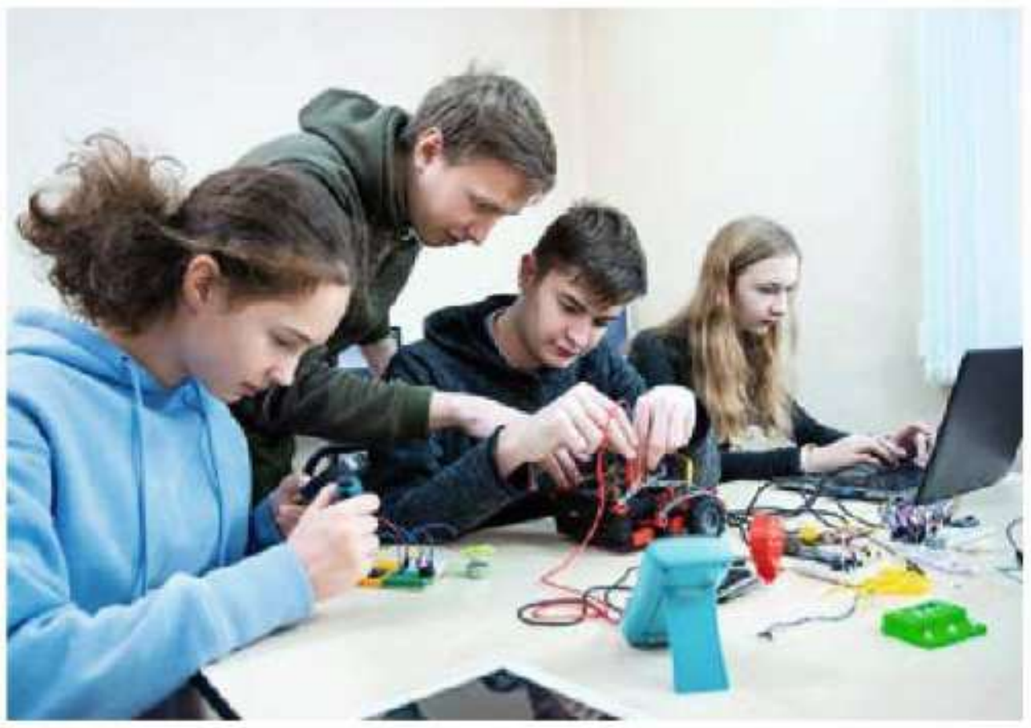
W trakcie spotkania z przedsiębiorcą warto uważnie słuchać i zadawać dodatkowe pytania. Dzięki temu można lepiej zrozumieć punkt widzenia przedsiębiorcy i wydobyć z takiej dyskusji więcej inspiracji i wskazówek dla własnego biznesu.

Techniki twórczego myślenia pomocne w poszukiwaniu pomysłów na biznes

Kreatywne myślenie może być kluczowym narzędziem w poszukiwaniu nowatorskich pomysłów na biznes. Warto przy tym wykorzystać konkretne techniki, które zostały przedstawione w poniższej tabeli.

Korzystając z tych technik, trzeba pamiętać, że w kreatywnym myśleniu ważna jest otwartość na dyskusję oraz elastyczność. Nie należy więc przedwcześnie oceniać pomysłów. Nawet te spośród nich, które wydają się szalone lub niewykonalne, mogą bowiem stanowić inspirację biznesową i mają potencjał, aby przekształcić się w coś wartościowego. Co więcej, wszystkie pomysły warto notować, ponieważ mogą się one stać elementem większej koncepcji biznesowej.

Podczas korzystania z technik kreatywnego myślenia ważna jest także współpraca z innymi. Jej przejawem mogą być m.in. dyskusje i wymiana pomysłów. To dzięki niej można wspólnie odkrywać nowe perspektywy oraz osiągnąć **efekt synergii** (efekt pracy zespołu większy niż suma wyników pracy pojedynczych osób). Należy jednak pamiętać, że kreatywne myślenie wymaga czasu i cierpliwości. Nie zawsze od razu wpadnie się na doskonały pomysł na biznes.



Znajomość technik twórczego myślenia może być przydatna nie tylko w poszukiwaniach pomysłu na biznes, lecz także podczas rozwiązywania problemów w domu czy szkole.

Wybrane techniki twórczego myślenia i ich zastosowanie w poszukiwaniach pomysłów na biznes

Technika	Zastosowanie
Burza mózgów	Wszystkich uczestników burzy mózgów należy zachęcić do swobodnego podawania swoich pomysłów na biznes, nawet nietypowych lub niewykonalnych. Ważne jest, aby w krótkim czasie zgromadzić dużą liczbę różnych pomysłów, bez oceniania możliwości ich realizacji i opłacalności. Następnie grupa wspólnie wybiera najlepszą propozycję.
SCAMPER	Nazwa techniki jest skrótem od angielskich wyrażeń: ***s**ubstitute* ('zastąpić', wym. sabstitjud), ***c**ombine* ('połączyć', wym. kombajn), ***a**dapt* ('dostosować', wym. edapt), ***m**odify* ('modyfikować', wym. madifaj), ***p**ut to other use* ('użyć w inny sposób', wym. put tu ader jus), ***e**liminate* ('wyeliminować', wym. elymynejt) i ***r**everse* ('odwrócić', wym. riwers). Te wyrażenia to nazwy siedmiu etapów, podczas których odpowiada się na przypisane do nich pytania. Technika ma zastosowanie w poszukiwaniu możliwości wprowadzenia innowacji (modyfikacji, ulepszenia) w istniejących już produktach.
Technika „5 x dlaczego"	Polega na pięciokrotnym zadaniu pytania *dlaczego*. Co ważne, każde z tych pytań stawia się do odpowiedzi udzielonej na poprzednie pytanie. W ten sposób można dotrzeć do źródła problemu, pierwotnej potrzeby lub motywacji klienta, co z kolei ułatwia tworzenie rozwiązań biznesowych.
Otwartość na inspiracje z różnych źródeł	Zakłada wykorzystanie wielu źródeł inspiracji, np. książek, filmów, podróży, dzieł sztuki czy interakcji z ludźmi. Opiera się na przekonaniu, że przeczytanie dobrej lektury czy obejrzenie pouczającego filmu może pomóc w wygenerowaniu nowego pomysłu.
Synektyka	Jest to metoda pracy w grupie wykorzystująca proces twórczego myślenia. Polega na odrzuceniu schematycznego myślenia i łączeniu ze sobą elementów pozornie niemających związku. W tej metodzie wykorzystuje się analogie i metafory, aby zrozumieć problem i poszukać oryginalnego rozwiązania.

Skąd czerpać dane do rozpoznania rynku?

Jedną z ważniejszych czynności, które należy podjąć, szukając pomysłu na własny biznes, jest **wstępne badanie rynku poprzez jego rozpoznanie**. Pomoże ono określić, czy pomysł na biznes jest wykonalny i opłacalny. Aby to zrobić, trzeba pozyskać odpowiednie **dane rynkowe** dotyczące m.in. potencjalnych klientów i konkurencji oraz otoczenia, w którym będzie działało przedsiębiorstwo. Źródłem takich informacji mogą być:

- raporty branżowe przygotowywane m.in. przez instytucje badawcze czy firmy analityczne,
- dane statystyczne związane z rynkiem (np. dane demograficzne o potencjalnych klientach),
- wyniki analizy konkurencji, ich produktów i strategii marketingowych,
- informacje od ekspertów branżowych,
- dane o nowościach, trendach i innowacjach w branży zebrane podczas specjalistycznych konferencji i targów.

Należy pamiętać, że kluczowa jest wiarygodność, dokładność i aktualność danych. Ponadto w rozpoznawaniu rynku powinno się wykorzystywać różnorodne źródła, aby uzyskać jego pełny obraz. Dzięki temu łatwiej jest podejmować trafne decyzje.

Jak ocenić pomysł na biznes pod względem innowacyjności?

Kiedy już wpadnie się na pomysł własnego biznesu, trzeba oszacować, czy jest możliwe odniesienie sukcesu rynkowego. Pomysł warto ocenić pod względem innowacyjności, rozstrzygnąć, czy wnosi on coś nowego na rynek. W tym celu niezbędne jest przeprowadzenie analizy istniejących rozwiązań i zweryfikowanie, czy na rynku istnieją już podobne produkty. Po dokonaniu takiej analizy trzeba określić, czy proponowany pomysł na biznes jest:

- unikatowy i zróżnicowany (czy wyróżnia się na tle istniejących rozwiązań),
- rozwojowy (czy ma potencjał do tego, aby go rozwijać),
- technologiczny (czy wykorzystuje nowoczesne rozwiązania technologiczne dla usprawnienia procesów biznesowych),
- kreatywny (czy proponuje nowe, kreatywne sposoby rozwiązania istniejących już problemów rynkowych),
- dopasowany do potrzeb odbiorców (czy odpowiada na rzeczywiste potrzeby rynku lub rozwiązuje istniejące problemy).

Warto pamiętać, że w dobie dynamicznych zmian na rynku to właśnie innowacyjność jest kluczowym czynnikiem powodzenia biznesu.

Uczestnictwo w międzynarodowych targach danej branży jest często źródłem wielu inspiracji i danych biznesowych. Przykładem mogą być targi wyposażenia wnętrz Salone del Mobile w Mediolanie.

Informacje dotyczące zachowań potencjalnych klientów i konkurentów można zdobyć, przeprowadzając z nimi ankiety lub wywiady. Takie badania wykonuje się samemu lub zleca odpowiednim firmom.

W praktyce

Jak założyć własny biznes?

Dobry pomysł na biznes to często bodziec i pierwszy krok do założenia przedsiębiorstwa. Jednak aby prowadzić własną działalność gospodarczą, musisz wykonać kolejne czynności, które zostały opisane poniżej.

1 **Pomysł**	• Znajdź i opracuj unikatowy pomysł na biznes, który rozwiązuje jakiś problem lub spełnia potrzeby klientów.
2 **Badanie rynku**	• Przeprowadź badanie rynku obejmujące obserwacje i rozpoznanie. Zidentyfikuj potrzeby i preferencje swoich potencjalnych klientów (grupy docelowej), konkurencję oraz trendy rynkowe.
3 **Model biznesowy lub biznesplan**	• Sporządź kanwę modelu bizesowego lub biznesplan (więcej informacji na ten temat znajdziesz w kolejnej lekcji).
4 **Finanse**	• Określ źródła finansowania działalności i sporządź plan finansowy uwzględniający koszty startowe i prognozowane przychody przedsiębiorstwa.
5 **Rejestracja i inne formalności**	• Wybierz odpowiednią formę organizacyjno-prawną, zarejestruj firmę i dopełnij niezbędnych formalności prawnych i administracyjnych.
6 **Miejsce prowadzenia działalności**	• Zorganizuj miejsce do prowadzenia działalności oraz niezbędne narzędzia i zasoby.
7 **Przygotowanie do działalności**	• Przygotuj się do zarządzania codziennymi operacjami (procesami biznesowymi) i w razie potrzeby zatrudnij odpowiednich pracowników.
8 **Wyzwania**	• Pamiętaj, że sukces biznesu wymaga determinacji, elastyczności i ciągłej nauki. Przygotuj się na wyzwania i w razie potrzeby szukaj wsparcia u innych osób (np. doradców, mentorów).

Źródła finansowania działalności gospodarczej

Rozpoczęcie każdej działalności gospodarczej wymaga pewnych nakładów finansowych. Jednak zazwyczaj potrzeby początkujących przedsiębiorców są większe niż ich możliwości finansowe. W takiej sytuacji konieczne bywa pozyskanie funduszy z różnych źródeł.

Wśród takich funduszy można wymienić:

- pożyczki lub darowizny od rodziny,
- pożyczki lub kredyty bankowe albo ze SKOK-ów,
- środki od inwestorów zewnętrznych (np. w zamian za udziały lub akcje spółki), m.in. od aniołów biznesu, czyli przedsiębiorców, którzy inwestują w firmy będące najczęściej we wczesnej fazie rozwoju oraz dzielą się z tymi firmami doświadczeniem i kontaktami biznesowymi,
- crowdfunding [wym. krałtfandink] – zbieranie na specjalnych platformach internetowych środków finansowych od osób zainteresowanych wsparciem danego projektu biznesowego w zamian za określone świadczenia zwrotne,
- leasing, w ramach którego leasingodawca przekazuje leasingobiorcy prawo do korzystania z przedmiotu leasingu (określonego dobra) w zamian za ustalone płatności,
- dotacje oferowane przez fundusze unijne (w ramach programów rządowych lub regionalnych), instytucje publiczne lub fundacje wspierające rozwój przedsiębiorczości.

W skrócie

- Istnieje wiele źródeł inspiracji i pomysłów na biznes, np. własne doświadczenia, rozmowy z przedsiębiorcami, obserwacje trendów rynkowych czy media społecznościowe.
- Techniki kreatywnego myślenia pomagają znaleźć pomysł na własny biznes.
- Istotnym źródłem inspiracji biznesowych jest rozpoznanie rynku. Dane rynkowe można pozyskać m.in. z raportów branżowych, ankiet, a także uczestnicząc w targach branżowych.
- Po znalezieniu pomysłu na biznes należy poddać go ocenie pod kątem innowacyjności. Trzeba sprawdzić, czy wprowadza on na rynek jakieś nowe funkcje, technologie lub rozwiązania istniejącego problemu.

Ćwiczenia

1. Przypomnij sobie jedną z przeczytanych książek, obejrzany film lub wyjazd wakacyjny. Wskaż inspiracje biznesowe, które mogły z nich płynąć.
2. Spisz na kartce swoje zainteresowania, pasje, hobby, umiejętności i talenty. Następnie wypisz produkty, które można by zaoferować, wykorzystując te zainteresowania i umiejętności.
3. Przez kilka dni zwracaj uwagę na problemy spotykane w codziennym życiu. Wybierz jeden z tych problemów i spróbuj wymyślić produkt, który by je rozwiązał.
4. Przedstaw zalety i wady dwóch źródeł finasowania działalności gospodarczej: pożyczki od rodziny oraz zaproszenia inwestora (anioła biznesu) do współpracy i rozwoju biznesu.

3. Koncepcja biznesu

Na tej lekcji:

- dowiesz się, czym jest biznesplan, jaką ma strukturę i jakie są zasady jego sporządzania,
- nauczysz się tworzyć koncepcję biznesu z wykorzystaniem szablonu modelu biznesowego,
- dowiesz się, jak przedstawić innym osobom koncepcję własnego biznesu i w jaki sposób dokonać jej modyfikacji na podstawie komunikatów zwrotnych,
- uświadomisz sobie znaczenie ochrony własności intelektualnej w prowadzonej działalności gospodarczej.

Gdy już wpadniemy na pomysł działalności gospodarczej, musimy mu nadać formę koncepcji biznesowej. Stworzenie takiej koncepcji w sposób rzetelny i szczegółowy jest bardzo ważne. Pomaga bowiem określić, czym firma będzie się zajmowała i w jaki sposób będzie zarabiała na tej działalności.

Metody przedstawiania koncepcji własnego biznesu

Koncepcję własnego biznesu można przedstawić za pomocą różnych metod. Do podstawowych należy zaliczyć **biznesplan** oraz **kanwę (szablon) modelu biznesowego** (ang. *Business Model Canvas*, w skrócie: **BMC**).

Niezależnie od wybranej metody koncepcję własnego biznesu warto opracować m.in. dlatego, że:

- wspomaga ona proces zarządzania firmą,
- ułatwia komunikację z inwestorami i innymi interesariuszami (np. po to, aby pozyskać źródła finansowania).

Pozostałe powody, dla których warto opracować koncepcję własnego biznesu, zamieszczono poniżej.

Powody, dla których warto opracować koncepcję własnego biznesu

Powód	Wyjaśnienie
Jasne zdefiniowanie celów biznesowych	Opracowanie koncepcji biznesu pozwala ustalić i sprecyzować cele, które chce się osiągnąć w biznesie. Dzięki temu łatwiej jest określić przedmiot działalności i skupić się na tym, co jest najważniejsze dla rozwoju biznesu.
Planowanie i organizacja	Koncepcja biznesu pozwala na szczegółowe zaplanowanie działań niezbędnych do osiągnięcia celów. Dzięki temu ma się jasny plan, który umożliwia podjęcie odpowiednich czynności w określonym czasie, przy wykorzystaniu dostępnych zasobów.
Analiza rynku i konkurencji	Przy opracowywaniu koncepcji biznesu dokonuje się analizy rynku, w tym identyfikuje się grupę docelową, potrzeby klientów oraz konkurencję. Pozwala to lepiej zrozumieć rynek, na którym firma będzie działać, oraz dostosować strategię biznesową.
Komunikacja z interesariuszami (zainteresowanymi stronami)	Opracowanie koncepcji biznesu umożliwia skuteczną komunikację z potencjalnymi inwestorami, partnerami biznesowymi (np. dostawcami) i klientami. Jasna i przemyślana strategia pozwala przekonać innych do pomysłu na biznes.
Świadomość finansowa i znajomość ryzyka	Koncepcja biznesu pomaga zrozumieć kwestie finansowe, w tym zidentyfikować i oszacować ryzyko związane z prowadzeniem firmy. Przygotowanie koncepcji wymaga bowiem dokonania oceny finansowej poprzez określenie prognozowanej wielkości kosztów, przychodów i wyniku finansowego oraz ustalenie pułapu rentowności (opłacalności) biznesu.

Kiedy trzeba opracować koncepcję biznesu?

Opracowanie koncepcji biznesu powinno nastąpić **przed rozpoczęciem działalności gospodarczej oraz wprowadzeniem na rynek nowego produktu**. Tę koncepcję trzeba również przygotować, gdy:

- planuje się pozyskać finansowanie od prywatnych inwestorów lub instytucji finansowych (np. banków),
- poszukuje się partnerów biznesowych z zamiarem nawiązania długotrwałej współpracy z innymi przedsiębiorstwami,
- konieczna jest restrukturyzacja działalności przedsiębiorstwa, czyli wprowadzenie zmian w majątku, finansach i organizacji przedsiębiorstwa,
- przedsiębiorstwo wchodzi na nowe rynki (np. na rynek zagraniczny).

Koncepcję biznesu opracowują również instytucje o charakterze non-profit (np. fundacje lub stowarzyszenia). Jest ona zatem narzędziem wykorzystywanym powszechnie, nie tylko przez podmioty gospodarcze, lecz także przez organizacje społeczne.

Opracowanie koncepcji biznesu pozwala na przemyślenie wszystkich istotnych elementów podejmowanego przedsięwzięcia. Dzięki niej można ograniczyć ryzyko niepowodzenia.

Czym jest biznesplan?

Biznesplan to **szczegółowy dokument opisujący różne aspekty planowanego biznesu**. Ujmuje on cele działania przedsiębiorstwa lub innej organizacji, a także sposoby osiągania tych celów. Uwzględnia kwestie finansowe, marketingowe, kadrowe i technologiczne. Nie istnieje jeden powszechnie akceptowany wzór biznesplanu, ale można wskazać jego stałe elementy. Przykładową strukturę biznesplanu opisano na następnej stronie.

Zasady sporządzania biznesplanu

Dobrze opracowany biznesplan musi się opierać na analizie, rzetelnych danych.

Powinny go także charakteryzować:

- czytelna i spójna struktura,
- ściśle określone ramy czasowe przedsięwzięcia,
- jasno przedstawione cele biznesowe,
- przejrzysta forma graficzna,
- jasny, zwięzły i precyzyjny język (bez błędów ortograficznych, gramatycznych i interpunkcyjnych oraz niejasnych fraz),
- poprawnie zapisane źródła danych lub odnośniki do wykorzystanych publikacji.

Przykład

Przykładowa struktura biznesplanu

STRESZCZENIE

- Ma wzbudzić zainteresowanie biznesplanem np. u potencjalnych prywatnych inwestorów lub instytucji finansowych, od których planuje się pozyskać dofinansowanie. Jego rolą jest także zorientowanie interesariuszy w tym, na czym polega planowany biznes.
- Z reguły powstaje po zakończeniu prac nad pozostałymi częściami dokumentu.

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDSIĘBIORSTWA I ANALIZA STRATEGICZNA

- Przedstawia najważniejsze informacje o przedsiębiorstwie (jego nazwę, znak firmowy, przedmiot działalności, lokalizację, obszar działania, strukturę właścicielską, formę organizacyjno-prawną), misję i wizję firmy oraz podstawowe cele jej działalności.
- W analizie strategicznej przedstawia się strategię działania przedsiębiorstwa, najczęściej za pomocą analizy SWOT (będzie o tym mowa podczas kolejnych lekcji), a także warianty strategii rozwojowej.

ANALIZA RYNKU I PLAN MARKETINGOWY

- To istotna część biznesplanu.
- Przedstawia się w niej opis rynku (jego wielkość, perspektywy rozwoju), charakterystykę konkurencji, opis grupy docelowej (potencjalnych klientów i ich potrzeb), charakterystykę produktów, które firma oferuje, strategię cenową, opis kanałów dystrybucji i metod sprzedaży oraz wykorzystywanych narzędzi promocji.

PLAN TECHNICZNY (OPERACYJNY) DZIAŁALNOŚCI

- Ta część koncentruje się na działaniach potrzebnych do uruchomienia i prowadzenia biznesu.
- Podaje się tu informacje dotyczące planowanych nakładów inwestycyjnych i źródeł ich finansowania, planowanych procesów produkcji lub świadczenia usług, zaopatrzenia w materiały i surowce oraz współpracy z dostawcami.

STRUKTURA ORGANIZACYJNA I PLAN ZATRUDNIENIA

- W tej części przedstawia się strukturę organizacyjną firmy, najczęściej w postaci graficznej.
- Opisuje się także rolę i zakres odpowiedzialności kluczowych członków zespołu (kadry zarządzającej), plan kadrowy (metody doboru pracowników i ich kompetencje), a także metody zarządzania.

PLAN FINANSOWY DZIAŁALNOŚCI I OSZACOWANIE RYZYKA

- Stanowi podsumowanie prognozowanych przychodów i kosztów działalności, czyli jest najważniejszym elementem biznesplanu pod kątem oceny opłacalności.
- Przedstawia się w nim przede wszystkim planowane przychody, planowane przychody i koszty ich uzyskania oraz zakładany wynik finansowy (zysk).
- W tej części określa się także potencjalne czynniki ryzyka mogące wpływać na zrealizowany wynik finasnowy.

PODSUMOWANIE – ANALIZA SZANS NA POWODZENIE

- Ta część służy podsumowaniu wszystkich czynników wpływających na powodzenie realizowanego biznesu przy uwzględnieniu barier i zagrożeń.

Szablon modelu biznesowego (BMC)

Szablon modelu biznesowego to narzędzie graficzne, dzięki któremu za pomocą schematu przedstawia się główne elementy koncepcji biznesu. W praktyce jest to duży arkusz papieru podzielony na dziewięć pól. Wszystkie pola są wypełnione informacjami na temat tego, w jaki sposób firma ma spełniać potrzeby klientów, jak będzie dostarczała swoje produkty, zarabiała i nawiązywała relacje z klientami oraz partnerami.

Szablon modelu biznesowego ma więc ogólniejszy charakter niż biznesplan. Posiada jednak wiele zalet, ponieważ:

- umożliwia skoncentrowanie się na kluczowych elementach koncepcji biznesu, co ułatwia jej zrozumienie,
- można go dostosować do różnych rodzajów działalności, co sprawia, że jest elastyczniejszy w porównaniu z bardziej formalnym biznesplanem,
- ze względu na swoją strukturę i prostotę, może być łatwo aktualizowany w miarę rozwoju biznesu.

Przykładowy szablon modelu biznesowego zamieszczono na następnej stronie. Z kolei na s. 165–169 przedstawiono przykład opracowanej koncepcji biznesu z wykorzystaniem tego narzędzia.

Kiedy stosuje się szablon modelu biznesowego?

Szablon modelu biznesowego jest najczęściej stosowany na **etapie tworzenia ogólnej koncepcji, w początkowej fazie planowania biznesu**, gdy istnieje potrzeba zrozumienia i wizualizacji głównych elementów koncepcji biznesu. BMC pozwala na szybkie zdefiniowanie kluczowych elementów tej koncepcji, a jego przygotowanie jest z reguły mniej czasochłonne niż sporządzenie biznesplanu. Dlatego jest szczególnie przydatny dla **start-upów i nowych przedsięwzięć**, które jeszcze nie mają pełnego zakresu informacji i analiz (koniecznych w biznesplanie), ale chcą szybko zdefiniować swoją wartość i strategię.

To Ci się przyda

Start-up – innowacyjne, dynamiczne i często młode przedsiębiorstwo, które dąży do wprowadzenia na rynek nowych pomysłów, wyrobów lub usług. Z reguły działa w sektorze technologicznym, ma wysoki potencjał wzrostu i zdobycia udziału na rynku.

Model biznesu – logiczny i uporządkowany opis sposobu prowadzenia działalności we współpracy z interesariuszami, zmierzający do osiągnięcia zysku.

Niektóre firmy, np. start-upy, w trakcie sporządzania BMC testują proponowany produkt (prototyp). Dzięki temu mają szansę udoskonalić produkt i zbudować przewagę konkurencyjną.

Z reguły biznesplan przygotowuje się w zaawansowanej fazie planowania biznesu, kiedy zaistnieje potrzeba przedstawienia kompleksowej analizy rynku i strategii marketingowej.

Przykład

Szablon modelu biznesowego*

Wskazuje na zewnętrzne podmioty, z którymi przedsiębiorstwo współpracuje, aby osiągnąć cele biznesowe (zazwyczaj są to sprzedawcy, dostawcy i podwykonawcy).

Opisuje główne działania, które firma musi wykonać, aby dostarczyć klientom produkty.

Opisuje, jakie potencjalne wartości przedsiębiorstwo oferuje klientom i w jaki sposób planuje spełniać ich potrzeby.

Opisuje rodzaj interakcji i relacji, które firma buduje z różnymi segmentami klientów (konsumentami, przedsiębiorstwami, instytucjami).

Określa grupy ludzi (konsumentów) lub przedsiębiorstw (organizacji), które są docelowymi klientami przedsiębiorstwa.

Kluczowi partnerzy

(ang. *key partners*, wym. ki partners)

Kluczowe działania

(ang. *key activities*, wym. ki aktiwitis)

Kluczowe zasoby

(ang. *key resources*, wym. ki risorsys)

Propozycja wartości

(ang. *value proposition*, wym. welju propozyszyn)

Relacje z klientami

(ang. *customer relationships*, wym. kastomer rilejszynszips)

Kanały dystrybucji

(ang. *channels*, wym. czanels)

Segmenty klientów

(ang. *customer segments*, wym. kastomer segments)

Struktura kosztów

(ang. *cost structure*, wym. kost strakczer)

Strumienie przychodów

(ang. *revenue streams*, wym. rewenju strims)

Przedstawia wszystkie najważniejsze koszty (wydatki) związane z funkcjonowaniem biznesu**.

Ta część odnosi się do zasobów materialnych, niematerialnych i prawnych, które są niezbędne do realizacji modelu biznesowego (np. do zasobów ludzkich, technologicznych, informacyjnych).

Określa sposoby generowania przychodów ze sprzedawanych produktów w zależności od segmentu klientów**.

Ten element wskazuje, w jaki sposób produkty przedsiębiorstwa są dostarczane do klientów i jakie kanały komunikacyjne wykorzystuje się do obsługi klientów.

* Według Alexandra Osterwaldera i Yvesa Pigneura [wym. iwa piniera].

** W szablonie modelu biznesowego koszty i przychody są zazwyczaj przedstawiane w sposób ogólny, bez szczegółowego rozpisania wartości. Wynika to z faktu, że szczegółowa analiza finansowa zwykle jest prezentowana w oddzielnych dokumentach.

Prezentacja koncepcji biznesu

Gdy opracujemy już koncepcję własnego biznesu, warto ją przedstawić innym osobom (np. rodzinie, na forum klasy czy potencjalnym inwestorom). Najczęściej robi się to w formie prezentacji – w atrakcyjny sposób wykorzystuje się wówczas elementy wizualne (np. w prezentacji multimedialnej) i komunikaty słowne. Taka prezentacja powinna zawierać przede wszystkim informacje na temat:

- celów biznesowych,
- rynku docelowego i konkurencji,
- proponowanych wartości dla klientów dzięki oferowanym produktom.

Modyfikacje koncepcji biznesu na podstawie komunikatów zwrotnych

Po zaprezentowaniu innym osobom koncepcji biznesu warto przyjąć cenne uwagi – **komunikaty zwrotne**. Takie wiadomości zebrane po skończonej prezentacji mogą posłużyć do udoskonalenia pierwotnej koncepcji biznesu.

Wszelkie informacje bądź sugestie odbiorców warto wykorzystać, i to z wielu powodów. Po pierwsze, pozwalają one zrozumieć, czy pierwotna koncepcja biznesowa spełnia potrzeby i oczekiwania klientów oraz czy ma szansę odnieść sukces. Można zatem dokonać niezbędnych ulepszeń, aby być konkurencyjnym. Po drugie, pomagają one zidentyfikować mocne i słabe strony pierwotnej koncepcji biznesowej. Dzięki temu można wprowadzić modyfikacje dające przewagę rynkową. Ponadto inwestorzy często przekazują cenne informacje zwrotne dotyczące koncepcji biznesu. Wzięcie pod uwagę tych sugestii może zwiększyć szansę na uzyskanie finansowania przedsięwzięcia. I wreszcie, komunikaty zwrotne umożliwiają uwzględnienie w koncepcji odpowiedzi na ważne wątpliwości i pytania, które pojawiły się podczas prezentacji.

Zasady modyfikacji koncepcji własnego biznesu na podstawie komunikatów zwrotnych

Otrzymane komunikaty zwrotne to cenne źródło informacji. Jednak aby móc je w pełni wykorzystać, należy zastosować się do poniższych zasad.

1. Słuchaj uważnie.

Bądź otwarty na opinie i sugestie odbiorców prezentacji, słuchaj ich ze zrozumieniem. Dostarczają one bowiem informacji na temat tego, co jest istotne dla klientów i inwestorów.

2. Analizuj otrzymane komunikaty.

Komunikaty zwrotne warto przeanalizować pod kątem możliwości ich wprowadzenia i opłacalności, a także porównać je z pierwotną koncepcją biznesową. Dzięki temu ocenisz, jakie zmiany będą potrzebne i możliwe do zrealizowania.

3. Selekcjonuj komunikaty.

Pamiętaj, że nie wszystkie komunikaty zwrotne mogą być sensowne lub możliwe do wprowadzenia, zwłaszcza gdy wynikają z niezrozumienia części prezentacji.

4. Modyfikuj koncepcję biznesu.

Po analizie i selekcji komunikatów wprowadź pożądane ulepszenia.

Czym jest ochrona własności intelektualnej w prowadzonej działalności?

Własność intelektualna to dobra niematerialne, które są wytworem pracy twórczej człowieka. W dzisiejszym świecie, w dobie gospodarki opartej na wiedzy, własność intelektualna stała się jednym z kluczowych czynników sukcesu biznesu. Wiele przedsiębiorstw wręcz opiera na niej swoją działalność – poprzez innowacyjne, autorskie rozwiązania buduje przewagę konkurencyjną. Dlatego w każdym kraju o ugruntowanej gospodarce rynkowej wytwory pracy twórczej człowieka podlegają ochronie. W przypadku przedsiębiorstwa oznacza to prawne zabezpieczenie innowacji, kreatywności oraz intelektualnych wartości niematerialnych przedsiębiorstwa i egzekwowanie tego prawa.

Zakres ochrony własności intelektualnej został zaprezentowany poniżej.

Znaczenie ochrony własności intelektualnej w prowadzonej działalności gospodarczej

Ochrona własności intelektualnej odgrywa kluczową rolę w prowadzonej działalności gospodarczej z wielu powodów.

Przede wszystkim pozwala przedsiębiorstwu utrzymać przewagę konkurencyjną na rynku – zapewnia mu wyłączność na korzystanie z tworzonych innowacji, technologii i nazw produktów. Ponadto umożliwia wykorzystanie dóbr intelektualnych przedsiębiorstwa oraz ich komercjalizację, czyli możliwość sprzedaży, wypożyczania czy odpłatnego udzielenia licencji (np. na stworzone oprogramowanie), co może stanowić źródło przychodów. Wreszcie wspiera innowacyjność i kreatywność poprzez zapewnienie twórcom i przedsiębiorstwom ochrony ich prac. To z kolei zachęca do inwestycji w badania i rozwój, które przyczyniają się do budowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa.

Przykład

Zakres ochrony własności intelektualnej

Ochrona własności intelektualnej obejmuje przede wszystkim:

- **prawa autorskie** (m.in. do utworów pisanych, np. książek) i prawa pokrewne,
- **prawa własności przemysłowej**, w tym prawa do wzoru przemysłowego lub wzoru użytkowego, znaków towarowych, wynalazków (opatentowanych), topografii układów scalonych, oznaczeń geograficznych,
- **prawa przedsiębiorcy do zachowania tajemnicy**, np. w zakresie *know-how* (ang. 'wiedzieć jak', wym. ноł-хał), czyli fachowej wiedzy, która jest kluczowym czynnikiem sukcesu firmy.

Znaki towarowe mają duże znaczenie w budowaniu marki. Brak ochrony własności intelektualnej spowodowałby, że każdy mógłby oznaczać swoje produkty logotypami firm, które cieszą się na rynku uznaniem. ►

Wokół nas

Ochrona patentowa w Polsce

Ochrona własności intelektualnej w wypadku niektórych kategorii ma ograniczenia czasowe. Na przykład wynalazkom przyznaje się w Polsce ochronę patentową na 20 lat i w większości przypadków ta ochrona nie może być przedłużana. Ochrona patentowa trwająca zbyt długo mogłaby bowiem prowadzić do praktyk monopolistycznych, ograniczeń dla innych przedsiębiorstw, a więc hamowałaby postęp technologiczny i konkurencję na rynku. Ten okres należy więc traktować jako równowagę pomiędzy ochroną wynalazcy a interesami społeczeństwa. Co ciekawe, ochrona patentowa nie dotyczy tylko produktów czy urządzeń. Może być także udzielona na sposób wykonywania czegoś (np. produkcji) czy też na nowe zastosowanie znanej substancji.

URZĄD PATENTOWY RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

W Polsce prawa autorskie są chronione bez konieczności zgłaszania czy rejestracji. Inaczej jest w przypadku kategorii praw własności przemysłowej – uzyskanie ich ochrony zależy od wyniku postępowania przeprowadzonego przez Urząd Patentowy RP. ►

W skrócie

- Koncepcję własnego biznesu można przedstawić m.in. za pomocą biznesplanu lub szablonu modelu biznesowego.
- Biznesplan to szczegółowy dokument opisujący różne aspekty planowanego biznesu.
- Szablon modelu biznesowego to narzędzie graficzne przedstawiające główne elementy koncepcji biznesu w formie schematu. Najczęściej wykorzystuje się go na etapie tworzenia ogólnej koncepcji biznesu.
- Prezentacje (np. multimedialne) to jeden ze sposobów przedstawienia koncepcji biznesu. Komunikaty zwrotne po skończonej prezentacji mogą zostać wykorzystane do udoskonalenia pierwotnej koncepcji.
- W koncepcji biznesowej istotną sprawą jest dostęp do określonych zasobów, w tym do własności intelektualnej. Jej ochrona odgrywa kluczową rolę dla przedsiębiorstwa, ponieważ pozwala osiągnąć przewagę konkurencyjną.

Ćwiczenia

1. Przedstaw różnice między biznesplanem a szablonem modelu biznesowego.
2. Zaproponuj zestaw wartości (ze środkowej części szablonu modelu biznesowego) dla przykładowego biznesu – pensjonatu wczasowego nad Morzem Bałtyckim.
3. Wyjaśnij na wybranym przykładzie znaczenie ochrony własności intelektualnej w przedsiębiorstwie.

4. Analiza otoczenia

Na tej lekcji:

- dowiesz się, czym jest otoczenie przedsiębiorstwa i jakimi metodami się je analizuje,
- nauczysz się analizować mikro- i makrootoczenie projektowanego przedsiębiorstwa, a także identyfikować jego mocne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia.

Każde przedsiębiorstwo działa w otoczeniu, które może pozytywnie lub negatywnie wpływać na jego funkcjonowanie oraz wyniki finansowe. Przed rozpoczęciem działalności trzeba więc poznać to otoczenie. W przeciwnym razie można wpaść w niepotrzebne kłopoty.

Otoczenie przedsiębiorstwa

Gdy mamy już pomysł na własny biznes, czyli określiliśmy profil działalności naszej firmy, musimy przeprowadzić **analizę jej otoczenia**. Taka analiza obejmuje wszystko to, co znajduje się na zewnątrz firmy i co bezpośrednio lub pośrednio wpływa na jej funkcjonowanie.

Otoczenie przedsiębiorstwa można podzielić na dwie części:

- mikrootoczenie (otoczenie bliższe),
- makrootoczenie (otoczenie dalsze).

Mikrootoczenie obejmuje podmioty z bezpośredniego otoczenia przedsiębiorstwa mające wpływ na jego działalność (np. nabywców czy konkurencyjne firmy). Jest zatem inne dla każdego przedsiębiorstwa.

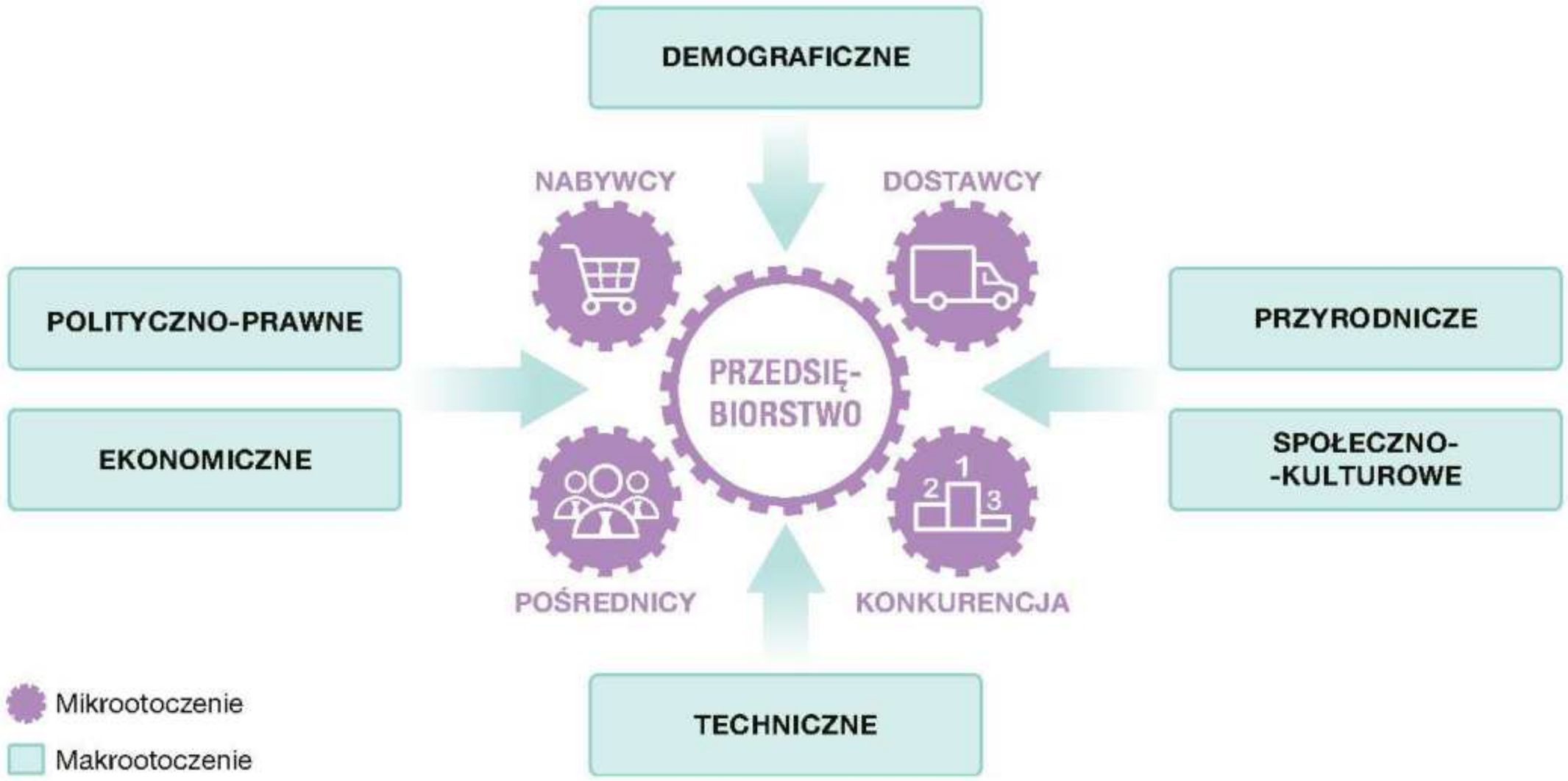
Z kolei **makrootoczenie** to ogół warunków prowadzenia działalności gospodarczej, na które pojedyncze przedsiębiorstwo nie ma wpływu i do którego musi się dostosować (np. przepisy prawne). Makrootoczenie jest zatem podobne dla wszystkich podmiotów z mikrootoczenia. Warto podkreślić, że makrootoczenie może wpływać na przedsiębiorstwo poprzez jego mikrootoczenie. Na przykład otoczenie społeczno-kulturowe wpływa na postępowanie konsumentów, a ono z kolei oddziałuje na firmę.

Przykłady elementów mikro- i makrootoczenia przedsiębiorstwa zaprezentowano na następnej stronie.

Warunki prowadzenia działalności gospodarczej podczas pandemii COVID-19 znacznie się pogorszyły. W wielu krajach ograniczono mobilność ludności. Przyczyniło się to do upadku niektórych przedsiębiorstw z branży turystycznej.

Rosnąca świadomość społeczeństwa w zakresie zdrowego odżywiania wpływa na firmy cateringowe i restauracje. Coraz częściej oferują one posiłki skomponowane przez dietetyków i oparte na zasadach zdrowego żywienia.

Mikro- i makrootoczenie przedsiębiorstwa



Charakterystyka elementów mikro- i makrootoczenia przedsiębiorstwa

Mikrootoczenie	
Element	**Wyjaśnienie**
Nabywcy	To odbiorcy oferty przedsiębiorstwa (np. konsumenci).
Dostawcy	Należą do nich przedsiębiorstwa lub osoby fizyczne dostarczające firmie zasobów niezbędnych do prowadzenia działalności.
Pośrednicy	To firmy wspierające działalność przedsiębiorstwa, np. wspomagające promocję produktu czy pośredniczące w jego sprzedaży.
Konkurencja	Należą do niej wszystkie podmioty, które wytwarzają takie same produkty (lub ich substytuty) i działają w tej samej branży.

Makrootoczenie	
Element	**Wyjaśnienie**
Otoczenie demograficzne	Dotyczy cech demograficznych ludności zamieszkującej obszar oddziaływania przedsiębiorstwa (np. liczby i struktury ludności wg płci, wieku).
Otoczenie polityczno-prawne	To sytuacja prawna i polityczna w kraju, w którym działa przedsiębiorstwo. Obejmuje regulacje, wpływ instytucji rządowych na działalność przedsiębiorstw, siłę wpływów różnych grup nacisków (np. lobby wojskowego).
Otoczenie ekonomiczne	Dotyczy kondycji gospodarki kraju, w którym działa przedsiębiorstwo. Do tego otoczenia zalicza się m.in. dostępność kredytów i poziom ich oprocentowania, poziom inflacji czy skłonność ludzi do oszczędzania.
Otoczenie techniczne	Określa się je poprzez rozwój techniki i dostęp do nowych technologii. Obejmuje np. odkrycia naukowe, dostęp do technologii cyfrowych.
Otoczenie społeczno-kulturowe	Dotyczy społeczeństwa (jego kultury, systemu wartości czy wykształcenia). Obejmuje np. poszanowanie tradycji, język, religię i tolerancję.
Otoczenie przyrodnicze	Są to wszelkie czynniki dotyczące warunków przyrodniczych, które panują na obszarze działalności przedsiębiorstwa. Należą do nich np. położenie geograficzne, warunki klimatyczne czy ukształtowanie powierzchni.

Analiza rynku

W analizie otoczenia przedsiębiorstwa niezwykle ważną rolę odgrywa poznanie rynku, na którym będzie prowadzona działalność gospodarcza. Jest to podstawowy element koncepcji biznesu. W analizie rynku należy wskazać i scharakteryzować **konkurencyjne przedsiębiorstwa**. Pomoże w tym udzielenie odpowiedzi na następujące pytania:

- Ile podmiotów na rynku oferuje taki sam produkt albo jego substytuty (zamienniki)?
- Jaka jest wielkość tych podmiotów i ich pozycja na rynku?
- Jakie są mocne i słabe strony konkurencji?

W analizie rynku należy ponadto zidentyfikować **docelowych odbiorców**, czyli wszystkich nabywców (potencjalnych klientów), do których jest kierowana oferta przedsiębiorstwa. Warto to zrobić na podstawie badań ankietowych, podczas których można zadać następujące pytania:

- Kim są klienci i jakie mają cechy? Gdzie mieszkają, uczą się i pracują? Ile mają lat? Jaki jest ich status materialny?
- Jakie potrzeby mogą mieć nabywcy i jak je zaspokoić?

Podczas analizy rynku należy również ustalić relacje wielkości popytu do wielkości podaży na konkretne produkty. Warto pamiętać, że wybory klientów są kształtowane przez ich styl życia, preferencje oraz panujące trendy, co przekłada się na wielkość popytu na oferowane przez firmę produkty.

To Ci się przyda

Analiza rynku – badanie zmiennych w procesach rynkowych (cen, podaży, popytu, działań konkurentów itp.) potrzebne przedsiębiorcy do ustalenia strategii biznesowej, czyli planu działania.

Rynek potencjalny – wszyscy klienci, którzy są zainteresowani kupnem określonych produktów mających pojawić się w sprzedaży.

Przykład

Analiza rynku dla sklepiku szkolnego

Przeprowadzanie analizy rynku dla sklepiku szkolnego oferującego produkty spożywcze i napoje warto rozpocząć od oszacowania liczby potencjalnych klientów. Należy przyjąć, że głównymi nabywcami będą uczniowie, nauczyciele i pracownicy szkoły. Aby określić potencjalny rynek, można przeprowadzić ankietę z pytaniem: „Czy jesteś zainteresowana/zainteresowany zakupem produktów w sklepiku szkolnym?". Przyjmując, że co dziesiąty badany odpowie na to pytanie pozytywnie, można założyć, że 10% ogólnej liczby konsumentów (pracowników, nauczycieli i uczniów) będzie stanowić potencjalny rynek.

Jednak samo zbadanie zainteresowania produktami ze sklepiku szkolnego nie wystarczy, aby w pełni zrozumieć rynek. Ważne jest również zbadanie zdolności nabywczej potencjalnych klientów. W tym celu warto zadać pytanie: „Jaką kwotę pieniędzy jesteś w stanie wydać dziennie na konkretne produkty w sklepiku szkolnym?". Odpowiedzi na to pytanie pozwolą lepiej dostosować ofertę do możliwości finansowych przyszłych klientów.

Kolejnym krokiem jest zrozumienie preferencji i potrzeb klientów. Zadając pytania dotyczące asortymentu, można się dowiedzieć, jakie marki napojów, przekąsek czy produktów spożywczych lubią uczniowie i pracownicy szkoły. Można również zbadać preferowane rodzaje żywności, dietetyczne wymagania czy upodobania do żywności wegetariańskiej lub wegańskiej. Te informacje są niezwykle cenne dla stworzenia atrakcyjnej oferty sklepiku szkolnego, odpowiadającej potrzebom i preferencjom różnych grup klientów.

Analiza SWOT

Jedną z metod oceny otoczenia przedsiębiorstwa jest **analiza SWOT**. Pozwala ona na zidentyfikowanie **mocnych** (ang. *strengths*) i **słabych** (ang. *weaknesses*) stron przedsiębiorstwa oraz jego **szans** (ang. *opportunities*) i **zagrożeń** (ang. *threats*). Przeprowadzając analizę, należy pamiętać, aby odróżniać mocne strony od szans, a słabe strony – od zagrożeń. Pierwsze z wymienionych elementów analizy są bowiem czynnikami wewnętrznymi, a drugie wynikają z otoczenia zewnętrznego.

Metoda PEST

Metoda PEST to kolejny sposób oceny otoczenia przedsiębiorstwa (makrootoczenia). Analizuje ona otoczenie:

- polityczne (ang. *political*),
- ekonomiczne (ang. *economic*),
- społeczno-kulturowe (ang. *social*),
- technologiczne (ang. *technological*).

W nowszych podejściach często uwzględnia się także otoczenie środowiskowe (ang. *environmental*) i prawne (ang. *legal*), co tworzy akronim PESTEL. Przykład analizy SWOT i metody PEST przedstawiono poniżej.

Przykład

Analiza SWOT i metoda PEST na przykładzie klubu fitness zlokalizowanego w mieście liczącym ok. 50 tys. mieszkańców

Analiza SWOT

Czynniki wewnętrzne	
mocne strony	**słabe strony**
• wykwalifikowany personel gwarantujący wysoki poziom usług i nowoczesny sprzęt • dogodna lokalizacja w centrum miasta (blisko dworca autobusowego i szkół średnich)	• brak własnego lokalu – konieczność wynajmu • krótki okres funkcjonowania na rynku oraz niewielkie doświadczenie właścicieli w biznesie • ograniczone środki na działania marketingowe
Czynniki zewnętrzne	
szanse	**zagrożenia**
• niewielka konkurencja na lokalnym rynku oraz duży potencjalny popyt na tego typu usługi (zwiększająca się popularność zdrowego stylu życia) • systematyczny wzrost płac i zamożności potencjalnych klientów • możliwość wykupienia wynajmowanego obiektu	• pojawienie się konkurencji o dużych możliwościach inwestycyjnych • wzrost cen wynajmu lokalu ze względu na brak możliwości długoterminowego najmu ze stałym czynszem, do tego duży wzrost kosztów mediów • niestabilność przepisów podatkowych

Metoda PEST

Czynniki polityczne	Czynniki ekonomiczne	Czynniki społeczno-kulturowe	Czynniki technologiczne
• zmiany w prawie pracy dotyczące płacy minimalnej, mogące wpływać na strukturę kosztów • możliwe ulgi podatkowe dla branży fitness • inwestowanie w infrastrukturę sportową przez władze lokalne	• rosnąca popularność zdrowego stylu życia • zmiany zamożności i preferencji konsumenckich • skutki gospodarcze, takie jak inflacja i bezrobocie, które mogą wpływać na siłę nabywczą klientów	• rosnące zainteresowanie zdrowiem i troska o kondycję fizyczną • trendy demograficzne, takie jak starzenie się społeczeństwa, co może wpływać na wielkość popytu na usługi fitness	• postęp technologiczny w dziedzinie sprzętu i aplikacji do monitorowania parametrów zdrowotnych i treningowych • wykorzystanie mediów społecznościowych, aby dotrzeć do większej liczby klientów

Studium przypadku

Analiza strategiczna klubu fitness

Wojtek i Janek od 1,5 roku prowadzą klub fitness w mieście średniej wielkości (ok. 50 tys. mieszkańców). Ich klub cieszy się dobrą opinią i ma solidną bazę stałych klientów, co pozwoliło właścicielom osiągnąć stabilne zyski. Teraz Wojtek i Janek zdecydowali się rozwinąć biznes. W tym celu przeprowadzili analizy SWOT i PEST (→s. 145). Zebrane informacje wykorzystali do sporządzenia analizy strategicznej (wnioski znajdują się poniżej). Dzięki tej analizie opracują długoterminową strategię biznesową, która pozwoli przyciągnąć nowych klientów. Przygotowaną analizę strategiczną będą chcieli wykorzystać do pozyskania dodatkowych środków na rozwój klubu, ponieważ w przejrzysty sposób podsumowuje ona potencjalne czynniki sukcesu i działania zmierzające do redukcji zagrożeń i czynników ryzyka. Liczą, że dzięki temu łatwiej zainteresują potencjalnych inwestorów swoim pomysłem na biznes.

Wykorzystanie mocnych stron:

- Ważne jest, aby zatrudnić wykwalifikowanych instruktorów oraz utrzymać wysoki poziom świadczonych usług. Można to osiągnąć poprzez inwestycje w ciągłe doskonalenie umiejętności pracowników. Szkolenia powinny także dotyczyć nowych metod treningowych.
- Troska o nowoczesny sprzęt i jego regularne uzupełnianie są kluczowe dla przyciągnięcia klientów i utrzymania konkurencyjnej oferty.
- Lokalizacja klubu w centrum miasta ma duże znaczenie – łatwy dostęp do klubu mają zarówno lokalni mieszkańcy, jak i osoby z okolicznych miejscowości.

Naprawianie słabych stron:

- Pozyskiwanie dodatkowych środków finansowych z dotacji i od inwestorów, a także nawiązywanie partnerstwa strategicznego to kluczowe czynniki dla rozwoju klubu. Te środki pozwolą rozszerzyć ofertę usług np. o zajęcia jogi czy salsy, a do tego umożliwią zakup własnego lokalu (co ograniczy koszty wynajmu).
- Istotne jest także skoncentrowanie się na budowaniu unikatowej oferty w porównaniu z innymi klubami fitness na lokalnym rynku. Należy utrzymać innowacyjne podejście i wprowadzić nowe programy treningowe, takie jak zajęcia z podnoszenia ciężarów i sztuk walki, aby zwrócić uwagę nowych i bardziej wymagających klientów.
- Inwestowanie w rozwój umiejętności zarządzania klubem (szczególnie w obszarze zarządzania zasobami ludzkimi) jest niezbędne do osiągnięcia sukcesu. W ten sposób kadra menedżerska będzie sprawniej i elastyczniej reagować na wyzwania związane z prowadzeniem biznesu.

To Ci się przyda

Analiza strategiczna – analiza przedsiębiorstwa, która polega na badaniu wewnętrznych i zewnętrznych czynników wpływających na jego działalność oraz ma na celu ustalenie długoterminowej strategii biznesowej.

Wykorzystanie szans:

- Dzięki wykorzystaniu wzrastającego zainteresowania konsumentów zdrowym stylem życia oraz inwestowaniu w marketing zwiększa się szansa na pozyskanie nowych klientów.
- Spersonalizowanie usług pozwoli dostosować ofertę do różnych grup wiekowych i preferencji klientów (np. treningi kręgosłupa dla seniorów, zajęcia jogi dla kobiet w ciąży oraz podnoszenie ciężarów dla nastolatków).
- Stałe poszukiwanie dodatkowych źródeł finansowania rozwoju klubu, np. z funduszy europejskich, może wspomóc ekspansję i modernizację.

Przeciwdziałanie potencjalnym zagrożeniom:

- Monitorowanie rynku i konkurencji jest kluczowe, aby reagować na zmiany w preferencjach klientów w klubach fitness i natychmiast podejmować działania w przypadku pojawienia się niekorzystnych czynników.
- Utrzymanie elastycznego podejścia w reakcji na wzrost kosztów prowadzenia działalności, w tym negocjacje umów najmu lub rozważenie alternatywnych rozwiązań, umożliwią dostosowanie się do zmian sytuacji finansowej.
- Uważna obserwacja konkurencji i jej oferty jest istotna dla utrzymania klientów. Umożliwia reakcję w razie potrzeby.

Podsumowanie

Klub fitness ma duży potencjał ze względu na rosnące zainteresowanie zdrowym stylem życia. Dzięki temu można pozyskać nowych klientów. Z powodu dużej konkurencji klub musi się wyróżniać wysoką jakością usług i innowacyjnymi programami treningowymi, a dogodna lokalizacja to także ważny atut.

Polecenia do *Studium przypadku*

1. Wyjaśnij, dlaczego firma chce dalej rozwijać kompetencje personelu.
2. Wskaż nowe usługi, które klub fitness może wprowadzić, aby wyróżnić się na tle konkurencji.
3. Jak klub fitness może wykorzystać w swojej strategii marketingowej rosnące zainteresowanie zdrowym stylem życia? Uzasadnij odpowiedź.
4. Wyjaśnij, jak można wykorzystać metodę ankietową, aby spersonalizować usługi dla różnych grup klientów.
5. Czy uwzględnienie w analizie strategicznej możliwości finansowych klientów mogłoby pomóc klubowi zdobyć przewagę konkurencyjną? Uzasadnij odpowiedź.

Analiza rynku a wybór lokalizacji działalności

W niektórych branżach kluczową sprawą jest wybór zarówno siedziby kierownictwa, jak i miejsca prowadzenia działalności gospodarczej. Przedsiębiorca, który świadczy usługi na odległość i kontaktuje się z klientami drogą elektroniczną, nie musi przywiązywać dużej wagi do lokalizacji firmy. Jeśli prowadzi np. sklep internetowy z możliwością odbioru osobistego, to powinien rozważyć, czy dostawcy towarów i klienci będą mieli do niego dogodny dojazd. Jednak w takiej sytuacji przedsiębiorstwo nie musi być zlokalizowane przy ruchliwej ulicy, pełnej potencjalnych klientów. Inaczej przedstawia się sytuacja np. właściciela food trucka. Dla niego miejsce, w którym będzie sprzedawał jedzenie, jest kluczowe. Dogodne byłoby np. okolice dużego osiedla, sąsiedztwo biurowca czy kampus wyższej uczelni. W takiej lokalizacji przedsiębiorstwo miałoby szansę zaspakajać codzienne potrzeby żywieniowe dużej liczby osób. Dlatego jeśli to możliwe, należy uzależnić wybór miejsca działalności od wyników analizy rynku.

Idealną lokalizacją dla piekarni jest sąsiedztwo dużego osiedla. Takie położenie zapewni mieszkańcom łatwy dostęp do produktów kupowanych codziennie.

Oczywiście czasem wybór siedziby jest podyktowany innymi czynnikami, np. posiadaniem własnego lokalu. Jeżeli jednak lokal ma być wynajmowany, to należy się kierować nie tylko ceną, lecz także bliskością potencjalnych klientów i odległością od konkurencji. Dlatego choć lokalizację siedziby określa się we wstępnej fazie tworzenia koncepcji biznesu, to po analizie rynku warto zweryfikować, czy wybrane miejsce jest najlepsze z możliwych z uwagi na otoczenie przedsiębiorstwa.

W skrócie

- Otoczenie przedsiębiorstwa obejmuje wszystko to, co znajduje się na zewnątrz przedsiębiorstwa oraz bezpośrednio lub pośrednio wpływa na jego funkcjonowanie. Dzieli się je na mikrootoczenie i makrootoczenie.
- W analizie rynku należy przede wszystkim scharakteryzować konkurencyjne przedsiębiorstwa i ustalić grupę docelową klientów.
- Do oceny otoczenia przedsiębiorstwa wykorzystuje się m.in. analizę SWOT i metodę PEST (PESTEL).
- W niektórych branżach istotną rolę odgrywa lokalizacja działalności gospodarczej.

Ćwiczenia

1. Wyjaśnij różnice między mikro- a makrootoczeniem przedsiębiorstwa.
2. Wyobraź sobie, że chcesz założyć serwis rowerowy w okolicy, w której mieszkasz. Sporządź krótką analizę rynku pod kątem konkurencji i potencjalnych klientów.
3. Przeprowadź analizę SWOT dla małego sklepu, w którym często robisz zakupy. W razie trudności w identyfikacji mocnych i słabych stron zwróć się do właściciela z odpowiednimi pytaniami.
4. Wskaż na planie miejscowości, w której mieszkasz, najlepszą lokalizację dla wymienionych działalności. Uzasadnij swój wybór.

sklep spożywczy, *warsztat samochodowy*, *skład budowlany*

5. Efekty finansowe działalności przedsiębiorstwa

Na tej lekcji:

- poznasz pojęcia przychodów, kosztów oraz wyniku finansowego działalności firmy,
- dowiesz się, czym są próg rentowności oraz sprawozdanie finansowe i co się na nie składa.

Działalność przedsiębiorstw skupia się na osiąganiu różnorodnych celów gospodarczych oraz społecznych. Aby te cele wytrwale realizować, przedsiębiorstwa muszą wypracowywać zyski. Z kolei wypracowywanie zysków ma związek z przychodami oraz poniesionymi kosztami.

Przychód

Na **przychód przedsiębiorstwa** składają się wszelkie wpływy pieniężne i rzeczowe, które generują korzyść ekonomiczną. W przedsiębiorstwie obejmują one głównie:

- **przychody ze sprzedaży dóbr i usług,**
- **przychody finansowe** (np. przychody ze sprzedaży papierów wartościowych),
- **inne przychody operacyjne** (np. dotacje).

Różnica pomiędzy przychodami a kosztami ich uzyskania nosi nazwę **wyniku finansowego** działalności przedsiębiorstwa. Dodatni wynik jest określany mianem **zysku,** a ujemny to **strata**.

Koszty i ich rodzaje

Każde przedsiębiorstwo prowadzące działalność gospodarczą ponosi różne rodzaje kosztów. Można je podzielić na:

- **koszty stałe** – niezależne od wielkości produkcji (np. koszt wynajęcia lokalu),
- **koszty zmienne** – wynikające ze zmian wielkości produkcji i przekształceń firmy (np. koszty energii i paliw zużywanych do produkcji).

Koszty można również podzielić ze względu na ich rodzaj, co zostało przedstawione w tabeli poniżej. Taki podział pozwala porównywać koszty pomiędzy przedsiębiorstwami reprezentującymi różne branże.

To Ci się przyda

Koszty uzyskania przychodu – nakłady finansowe związane z uzyskaniem przychodu, odliczane od przychodu w celach podatkowych. Należą do nich np. koszty surowców.

Rodzaje kosztów w finansach przedsiębiorstwa

Rodzaje kosztów	Przykładowe koszty
Zużycie materiałów i energii	koszty surowców do produkcji, materiały biurowe, energia elektryczna
Usługi obce	usługi telekomunikacyjne, usługi bankowe
Podatki i opłaty	podatek od nieruchomości, podatek VAT
Wynagrodzenia	koszt wynagrodzenia brutto
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	składki ubezpieczeń społecznych, szkolenia pracowników
Amortyzacja	zużycie środków trwałych

Aby określić cenę produktu finalnego (gotowego wyrobu lub gotowej usługi), przedsiębiorstwo posługuje się sumą kosztów stałych oraz zmiennych, czyli **kosztem całkowitym**. Koszt całkowity podzielony przez wielkość produkcji (liczbę wyrobów gotowych) to **całkowity koszt jednostkowy**, który jest podstawą kalkulacji ceny sprzedaży.

Wynik finansowy działalności

W gospodarce rynkowej większość podmiotów gospodarczych stawia sobie za cel uzyskanie satysfakcjonującego wyniku finansowego, czyli **wypracowanie zysku**. Przedsiębiorstwo osiągnie go wtedy, gdy różnica między przychodami a kosztami ich uzyskania będzie dodatnia. W przeciwnym razie firma poniesie stratę. Po potrąceniu z **zysku brutto** podatku dochodowego oraz innych przewidywanych przepisami obciążeń do dyspozycji przedsiębiorcy pozostaje **zysk netto**.

Plan finansowy działalności

Aby podsumować przychody i koszty działalności oraz przedstawić planowane inwestycje, na potrzeby biznesplanu opracowuje się **plan finansowy działalności**. Należy w nim uwzględnić działania, które mają przynieść nie tylko zwrot poniesionych wydatków, lecz także przychody, tak aby wystąpił zysk. Ważna jest tabela z sumą poszczególnych kategorii przychodów i kosztów. Plan finansowy musi być przygotowany rzetelnie, ponieważ to na jego podstawie zazwyczaj są podejmowane decyzje o rozpoczęciu lub zaniechaniu działalności.

Przykład

Zestawienie planowanych głównych przychodów i kosztów

Marek skończył szkołę branżową o profilu gastronomicznym. Postanowił zrealizować swoje marzenie i otworzyć własną działalność – food truck. Wykorzystał więc wszystkie swoje oszczędności do zakupu odpowiedniego sprzętu, tj. używanego samochodu (koszt 60 tys. zł) oraz jego wyposażenia (koszt 40 tys. zł). Marek sporządził też wstępny kosztorys, aby ocenić opłacalność tej działalności.

Przychody	Wartość	Koszty	Wartość
Sprzedawane produkty: • burgery (ok. 600 szt./mies.) • frytki belgijskie (ok. 250 szt./mies.) • kawa i napoje (ok. 600 szt./mies.)	• 600 szt. · 27 zł = = 16 200 zł/mies. • 250 szt. · 15 zł = = 3750 zł/mies. • 600 szt. · 10 zł = = 6000 zł/mies.	• stałe, m.in. wynajem na imprezach masowych, dzierżawa placu handlowego, usługi obce, ubezpieczenia, wynagrodzenia pracowników • zmienne, m.in. koszt produktów (w tym VAT), koszt opakowań, paliwo, zużycie energii, utylizacja śmieci	• 10 200 zł/mies. • 10 845 zł/mies.
Szacunkowe przychody miesięczne	**25 950 zł** (16 200 zł + + 3750 zł + 6000 zł)	**Szacunkowe koszty miesięczne**	**Łącznie: 21 045 zł** (stałe + zmienne)
Szacunkowe przychody roczne	**311 400 zł** (25 950 zł · · 12 mies.)	**Szacunkowe koszty roczne**	**252 540 zł** (21 045 zł · · 12 mies.)

Szacunkowy zysk roczny = 311 400 zł – 252 540 zł = 58 860 zł, szacunkowy zysk miesięczny: 58 860 zł : 12 mies. = 4905 zł (w zestawieniu pominięto podatek dochodowy)

Początkowy nakład inwestycyjny wynosił ok. 100 000 zł, zatem aby inwestycja stała się opłacalna, wygenerowane zyski muszą pokryć równowartość tego nakładu. Przy założeniu, że zysk będzie pozostawał stały, food truck musi działać niecałe dwa lata, aby pokryć początkowy nakład.

Księga przychodów i rozchodów

Przedsiębiorstwa, niezależnie od skali swojej działalności, muszą prowadzić odpowiednią księgowość, aby spełniać wymogi polskiego prawa podatkowego. Jedną z możliwości prowadzenia księgowości jest **księga przychodów i rozchodów**. Stanowi ona formę uproszczonej księgowości i jest przeznaczona dla **małych przedsiębiorstw**. W takiej księdze przedsiębiorca rejestruje swoje przychody oraz koszty poniesione z tytułu osiągnięcia tego przychodu w wyniku prowadzenia działalności gospodarczej. Księga przychodów i rozchodów jest prowadzona na zasadzie uproszczonego ewidencjonowania i nie wymaga sporządzania skomplikowanych zestawień. Na jej podstawie przedsiębiorca rozlicza podatek dochodowy.

Kto musi sporządzać sprawozdania finansowe?

Większe przedsiębiorstwa są zobowiązane do prowadzenia pełnej rachunkowości i sporządzania sprawozdań finansowych według zasad zawartych w przepisach prawa. Głównym celem sprawozdawczości finansowej jest dostarczanie informacji o sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Na tę sprawozdawczość składają się określone elementy, które zostały przedstawione na poniższym schemacie.

Próg rentowności

W rachunku ekonomicznym przedsiębiorstwa ważny jest **próg rentowności**, nazywany też progiem opłacalności przedsięwzięcia. Określa on wartość sprzedaży, przy której następuje jej zrównanie z poniesionymi na ten cel kosztami (stałymi i zmiennymi). Próg rentowności dzieli wynik finansowy przedsiębiorstwa na stratę (sprzedaż poniżej progu rentowności) i zysk (sprzedaż powyżej progu rentowności). Można go wyrazić w sposób ilościowy i wartościowy.

To Ci się przyda

Rentowność – zdolność kapitału do wytworzenia dochodu mierzona różnymi wskaźnikami. Liczy się ją jako stosunek zysku netto przedsiębiorstwa do kapitału zaangażowanego w wypracowanie tego zysku. Rentowność określa się także mianem dochodowości lub opłacalności.

Podstawowe elementy sprawozdania finansowego

SPRAWOZDANIE FINANSOWE

Bilans

Dokument zawierający wykaz stanu majątkowego przedsiębiorstwa oraz źródeł jego finansowania na określony dzień (bilansowy), wyrażone w kwocie pieniężnej.

Rachunek zysków i strat

Kluczowe zestawienie, które przedstawia wyniki finansowe osiągnięte przez przedsiębiorstwo w danym okresie sprawozdawczym (najczęściej w ciągu roku).

Rachunek przepływów pieniężnych

Dokument dostarczający informacje o przychodach i rozchodach środków pieniężnych w okresie objętym sprawozdaniem.

Przykład

Przykładowa struktura bilansu

Majątek przedsiębiorstwa powinien mieć jasno określone źródła finansowania. Dlatego w bilansie lewa strona (aktywa) zawsze powinna się równać prawej stronie (pasywom).

BILANS

Aktywa – wszystkie środki gospodarcze, które znajdują się w danym momencie w posiadaniu podmiotu gospodarczego; inaczej: majątek tego podmiotu.

Aktywa trwałe:
- rzeczowe aktywa trwałe,
- wartości niematerialne i prawne,
- należności i inwestycje długoterminowe,
- długoterminowe rozliczenia międzyokresowe.

Aktywa obrotowe:
- zapasy,
- należności i inwestycje, w tym krótkoterminowe,
- krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe.

Pasywa – zobowiązania podmiotu gospodarczego wobec właścicieli i wierzycieli, będące źródłem finansowania jego majątku.

Kapitał własny:
- kapitał podstawowy,
- pozostały kapitał,
- zysk lub strata z ubiegłych lat,
- zysk lub strata z danego roku.

Kapitał obcy:
- rezerwy na zobowiązania,
- zobowiązania długoterminowe,
- zobowiązania krótkoterminowe,
- rozliczenia międzyokresowe.

W skrócie

- Na przychód przedsiębiorstwa składają się wpływy pieniężne oraz rzeczowe, które generują korzyść ekonomiczną. Obejmują one przychody z podstawowej i pozostałej działalności operacyjnej oraz przychody finansowe.
- Przedsiębiorstwa prowadzące działalność ponoszą różne koszty, które można podzielić na stałe i zmienne.
- Różnica przychodu i kosztu uzyskania przychodu stanowi wynik finansowy działalności przedsiębiorstwa, czyli zysk lub stratę.
- Próg rentowności (inaczej: próg opłacalności przedsięwzięcia) to wartość sprzedaży, przy której następuje jej zrównanie z poniesionymi kosztami (stałymi i zmiennymi).

Ćwiczenia

1. Podaj główne źródła przychodów i po dwa przykłady kosztów stałych oraz zmiennych sklepu ze sprzętem RTV i AGD, kina oraz wypożyczalni samochodów.
2. Wyjaśnij, kiedy przedsiębiorstwo osiąga zyski, a kiedy ponosi straty. Wymień konsekwencje przynoszenia strat przez dłuższy czas.
3. Na podstawie informacji z tej lekcji oraz innych źródeł wykonaj uproszczone zestawienie przychodów i kosztów z dwumiesięcznej działalności gospodarczej polegającej na sprzedawaniu biżuterii nad polskim morzem.

6. Etyka w biznesie

Na tej lekcji:

- dowiesz się, na czym polegają etyczne i nieetyczne działania w biznesie,
- poznasz skutki funkcjonowania szarej strefy w gospodarce.

Wszystkie podmioty (w tym firmy, organizacje, pracodawcy i pracownicy) powinny przestrzegać prawa i norm etycznych. Niestety, nie zawsze tak się dzieje. Często można usłyszeć o przypadkach korupcji, oszustwach finansowych i łamaniu praw pracowniczych. Jednak czy w biznesie takie nielegalne działania się opłacają?

Etyka w biznesie

Etyka w biznesie dotyczy relacji między przedsiębiorstwami a ich klientami, partnerami handlowymi, konkurencyjnymi firmami, a także pracownikami. Te relacje powinny być zgodne z prawem i powinny się opierać na fundamentalnych wartościach etycznych, takich jak **własność, wolność, sprawiedliwość, uczciwość** i **odpowiedzialność**. Opisy podstawowych wartości etycznych zostały zamieszczone w poniższej tabeli.

Etyka zawodowa

Wykonawcy niektórych zawodów (np. lekarze czy prawnicy) są zobowiązani do przestrzegania **etyki zawodowej**. Obejmuje ona zbiór zarówno moralnych, jak i prawnych norm postępowania, wynikających z charakterystyki danego zawodu. Część tych osób (m.in. adwokaci i notariusze) prowadzi działalność gospodarczą. Jednak etyka zawodowa dotyczy również osób świadczących pracę innym przedsiębiorstwom. Może się więc łączyć z etyką przedsiębiorcy i pracownika, zależnie od tego, w jakiej funkcji występuje dana osoba.

Etyczne przedsiębiorstwo

W jaki sposób można rozpoznać, czy przedsiębiorstwo przestrzega podstawowych zasad etycznych w relacjach z pracownikami, klientami i innymi podmiotami? Otóż taka firma

Podstawowe wartości etyczne w biznesie

Własność	• Jest fundamentem gospodarki rynkowej. • Prawo własności umożliwia ludziom gromadzenie i użytkowanie dóbr oraz ich pomnażanie.
Wolność	• Oznacza np. brak przeszkód w prowadzeniu działalności gospodarczej w ramach obowiązującego prawa. • Jest to również prawo do gromadzenia dóbr materialnych i zaspokajania potrzeb.
Sprawiedliwość	• Oznacza przyznanie człowiekowi należnych mu praw, czyli tego, co przysługuje mu z tytułu jego pracy bądź zasług.
Uczciwość	• To jedna z najważniejszych zasad etycznych. • Wobec kontrahentów i klientów oznacza m.in. produkowanie i sprzedawanie produktów dobrej jakości, wobec odbiorców reklam – m.in. podawanie rzetelnych informacji, w stosunku do pracowników – np. terminowe wypłacanie wynagrodzenia, a wobec państwa – m.in. płacenie podatków.
Odpowiedzialność	• To świadome podejmowanie decyzji z uwzględnieniem ich konsekwencji. • W warunkach gospodarki rynkowej każdy odpowiada indywidualnie za skutki swojej działalności gospodarczej.

podejmuje działania, które mają na celu przede wszystkim:

- zapewnienie pracownikom bezpieczeństwa w pracy (np. przestrzega zasad BHP, troszczy się o bezpieczeństwo nawet w większym stopniu, niż tego wymaga prawo),
- realizację zobowiązań wobec pracowników i kontrahentów,
- zapewnianie odpowiednich relacji z zachowaniem szacunku, godności, kultury osobistej i zasad współżycia społecznego między przełożonymi a pracownikami,
- przekazywanie np. w reklamach rzetelnych informacji o przedsiębiorstwie i oferowanych przez nie produktach.

Takie działania procentują – zapewniają lojalność dostawców, klientów i pracowników oraz budują pozytywny wizerunek przedsiębiorstwa. To z kolei przekłada się na wymierne zyski. Klienci chętniej kupują produkty takiej firmy, dostawcy są bardziej skłonni do udzielania jej rabatów, a praca w atmosferze wzajemnej akceptacji, zaufania i lojalności pozytywnie wpływa na wydajność pracowników.

Jednak aby działalność całego przedsiębiorstwa była etyczna, etyczne musi być również postępowanie zatrudnionych w nim osób. Dlatego w przedsiębiorstwach coraz częściej obowiązują pracowników pewne standardy dotyczące relacji z pracodawcą i ze współpracownikami. Te zasady są z reguły ujęte w kodeksie etycznym firmy.

Co zawiera kodeks etyczny firmy?

Kodeks etyczny firmy jest dokumentem zawierającym wykaz zachowań uznawanych w danym przedsiębiorstwie za właściwe oraz sankcji przewidzianych za niestosowanie się do podanych reguł. Te zasady dotyczą stosunków z klientami, kontrahentami, konkurencją, pracownikami, akcjonariuszami lub udziałowcami i władzą publiczną, a także przestrzegania prawa dotyczącego zamówień publicznych oraz wpływu działalności przedsiębiorstwa na środowisko przyrodnicze.

Czy wiesz, że...

Przykładem etycznego postępowania przedsiębiorstwa są działania określane angielskim pojęciem *outplacement* [wym. ałtplejsment]. Polegają one na wspieraniu zwolnionych pracowników, np. poprzez szkolenia, pomoc prawną czy konsultacje z doradcą zawodowym w trakcie poszukiwania przez nich nowych możliwości zatrudnienia.

Wokół nas

Przedsiębiorstwa Fair Play

Od 1998 r. w Polsce działa Program Promocji Kultury Przedsiębiorczości „Przedsiębiorstwo Fair Play". Ma on na celu promowanie rzetelnych i postępujących etycznie firm. Przedsiębiorstwa spełniające odpowiednie wymagania otrzymują certyfikat rzetelności. Jest on potwierdzeniem przyjęcia najwyższych standardów etycznych w działalności gospodarczej. Zdobycie certyfikatu nie tylko buduje prestiż oraz pozytywny wizerunek firmy, lecz także umożliwia osiąganie korzyści finansowych.

▲ Do 2023 r. przyznano blisko 11 tys. certyfikatów „Przedsiębiorstwo Fair Play".

Nieetyczne zachowania w biznesie

Najczęstsze nieetyczne, a zarazem niezgodne z prawem zachowania stosowane przez przedsiębiorstwa (pracodawców) w działalności gospodarczej to:

- kreatywna rachunkowość (np. fałszowanie sprawozdań finansowych),
- osiąganie dochodów z nieujawnionych bądź nielegalnych źródeł (np. działalność w **szarej strefie**),
- nieregulowanie zobowiązań (np. niewypłacanie pracownikom wynagrodzeń),
- unikanie płacenia podatków i innych zobowiązań wobec państwa (np. składek na ubezpieczenie społeczne),
- mobbing i brak poszanowania godności osobistej pracowników,
- ukrywanie wadliwego działania produktów,
- zanieczyszczanie środowiska przyrodniczego.

W biznesie prowadzonym na rynku krajowym zachowania nieetyczne są często związane z korupcją lub fałszowaniem faktur czy sprawozdań finansowych. Z kolei w biznesie międzynarodowym wiążą się głównie z handlem (np. z przemytem), łamaniem praw autorskich i praw własności przemysłowej, a także ze stosowaniem **cen dumpingowych** (wym. dampingowych; cen niższych niż koszty wytworzenia produktu), by wyeliminować inne przedsiębiorstwa z rynku.

Do zachowań nieetycznych należą też:

- stosowanie **czarnego PR-u**, czyli rozpowszechnianie nieprawdziwych informacji o konkurencji w celu podważenia jej reputacji,
- wchodzenie w zmowy handlowe (np. cenowe), aby wyeliminować konkurencję lub utrzymywać wysokie ceny produktów.

Korupcja i jej rodzaje

Przejawem nieprzestrzegania zasad etycznych w biznesie oraz działalności publicznej i zawodowej jest **korupcja**. Obejmuje ona wszelkie działania polegające na wykorzystywaniu władzy do osiągania prywatnych korzyści, w tym także próby korumpowania polityków, aby wymusić na nich podejmowanie decyzji korzystnych dla danego przedsiębiorcy.

Korupcja może przyjmować różne formy. Jest nią np.:

- łapownictwo (np. obdarowywanie drogimi prezentami w zamian za podejmowanie określonych decyzji),
- płatna protekcja (np. powoływanie się na posiadane znajomości w zamian za korzyści majątkowe),
- handel wpływami (np. finansowanie kampanii wyborczej w zamian za poparcie polityczne),
- wykorzystywanie środków publicznych dla korzyści osobistych (np. defraudacja).

W 2021 r. UOKiK nałożył na sprzedawców ciężarówek karę o łącznej wysokości ponad 120 mln zł. Kilku dilerów porozumiało się, że będą sprzedawać auta tylko na określonym terenie i nie będą ze sobą konkurować.

W proceder korupcyjny zawsze są zaangażowane dwie strony – osoba proponująca korzyść majątkową i osoba, która tę korzyść przyjmuje. Należy pamiętać, że obie strony popełniają przestępstwo.

Osoby pracujące w szarej strefie z reguły są zatrudnione nielegalnie. Jeśli ulegną wypadkowi przy pracy, nie mogą skorzystać z praw, które przysługują osobom zatrudnionym, np. nie należy się im odszkodowanie.

Skutki korupcji i jej przeciwdziałanie

Skutki korupcji są odczuwalne przez wszystkich – **państwo, obywateli** oraz wiele **przedsiębiorstw**. Korupcja może prowadzić do podejmowania złych decyzji ekonomicznych, których celem jest dobro wybranych osób, a nie – całego społeczeństwa. Ponadto narusza zasadę uczciwej konkurencji, przez co prowadzi do zwiększania kosztów prowadzenia działalności gospodarczej i do marnotrawienia środków publicznych, co z kolei ma wpływ na rozwój gospodarczy kraju.

Ważną rolę w przeciwdziałaniu korupcji odgrywają organy państwowe, zwłaszcza te, które ustanawiają prawo i je egzekwują. W zwalczaniu korupcji istotne znaczenie ma także postawa każdego obywatela, w tym przedsiębiorcy, który nie godzi się na praktyki załatwiania spraw przez oferowanie urzędnikom korzyści, np. majątkowych.

Szara strefa

Mianem **szarej strefy** określa się tę część działalności gospodarczej, która jest realizowana w sposób niezarejestrowany i często nielegalny, bez opłacania należnych podatków i świadczeń na rzecz państwa. W szarej strefie działają np. przedsiębiorcy zatrudniający pracowników „na czarno", czyli bez podpisania z nimi umowy.

Do szarej strefy zalicza się m.in. sytuację, w której legalnie zatrudniony pracownik część swojego wynagrodzenia otrzymuje nieoficjalnie. Ten proceder często dotyczy osób pracujących w gastronomii.

Przyczyny rozwoju szarej strefy

Szara strefa rozwija się przede wszystkim z powodu:

- dużych kosztów prowadzenia działalności gospodarczej spowodowanych wysokimi podatkami i składkami na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne,
- nadmiaru regulacji odnoszących się do prowadzenia biznesu (np. objęcia wielu działalności pozwoleniami),
- skomplikowanego systemu prawnego, w tym podatkowego.

Skutki funkcjonowania szarej strefy

Szara strefa negatywnie wpływa na **budżet państwa** oraz na **całą gospodarkę**, np. niekorzystnie oddziałuje na jej **konkurencyjność**. Przedsiębiorstwa działające w szarej strefie stają się wtedy bardziej konkurencyjne od firm przestrzegających prawa. Wynika to z faktu, że unikanie opodatkowania umożliwia oferowanie klientom towarów i usług po niższych cenach.

Negatywne skutki funkcjonowania szarej strefy odczuwają też pracownicy. Z reguły nie mają oni żadnych praw pracowniczych, w tym prawa do urlopu, oraz nie są objęci ubezpieczeniem zdrowotnym ani społecznym. Zatrudnienie w szarej strefie wiąże się również z pozbawieniem prawa do emerytury za okres przepracowany nielegalnie.

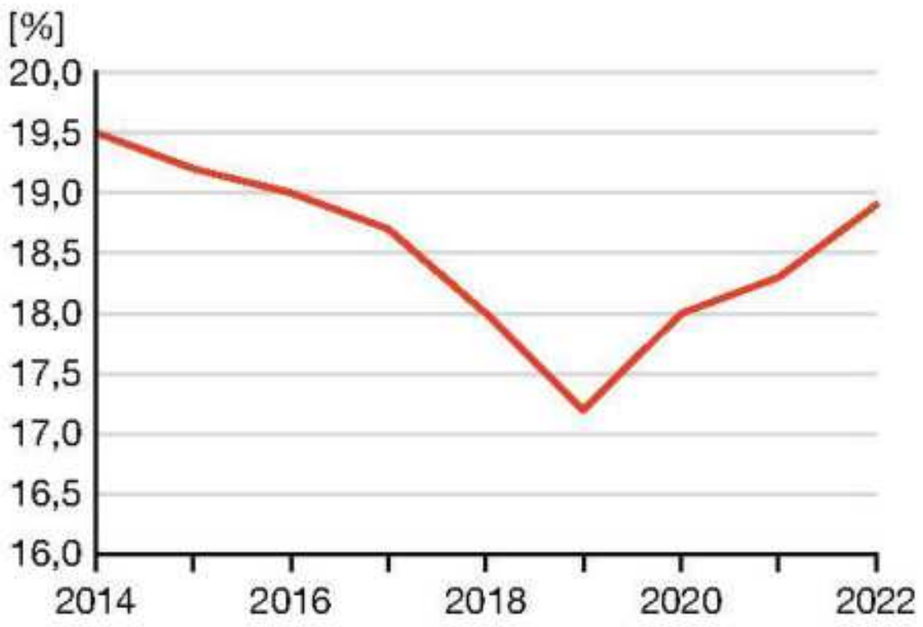
Wokół nas

Szara strefa w Polsce

Szara strefa występuje we wszystkich gospodarkach świata. W Polsce, ze względu na swoje rozmiary, stanowi poważny problem gospodarczy, z którym od lat państwo próbuje walczyć.

Rozmiar szarej strefy w Polsce

Zgodnie z danymi przedstawionymi przez Instytut Prognoz i Analiz Gospodarczych udział szarej strefy w tworzeniu PKB stale się zmniejszał do 2019 r. Po upływie tego roku trend się odwrócił i w 2022 r. odnotowano jej prawie 19-procentowy udział w PKB. Głównych przyczyn odwrócenia trendu upatruje się w osłabieniu koniunktury, pandemii COVID-19, niepewności na rynku pracy i niskiej mobilności społecznej (niskim popycie), a także we wzroście płacy minimalnej.



◄ Udział szarej strefy w PKB w Polsce w latach 2014–2022.

► Naprawa pojazdów, handel, gastronomia oraz budownictwo to działalności, w których szara strefa jest najbardziej rozwinięta.

W skrócie

- Etyka w biznesie zakłada, że relacje biznesowe powinny być zgodne z prawem i z fundamentalnymi wartościami etycznymi.
- Wykonawcy konkretnych zawodów są zobowiązani do przestrzegania określonych norm moralnych oraz prawnych, a więc do postępowania zgodnie z etyką zawodową.
- Niebezpiecznym przejawem nieprzestrzegania zasad etyki zawodowej, biznesu oraz w działalności publicznej jest korupcja. Obejmuje ona wszelkie działania polegające na wykorzystywaniu władzy do osiągania korzyści.
- Szara strefa to część działalności gospodarczej, która jest realizowana w sposób niezarejestrowany, bez opłacania podatków i bez uiszczania opłat, które się państwu należą.

Ćwiczenia

1. Wyjaśnij, jak powinien postępować przedsiębiorca, który chce przestrzegać zasad etycznych.
2. Oceń, czy Twoim zdaniem zasady etyczne w biznesie są w Polsce powszechnie przestrzegane. Jeśli są, określ skutki tej sytuacji dla rozwoju firm. Jeśli nie, podaj jej przyczyny.
3. Wymień przykłady nieetycznych zachowań przedsiębiorcy w relacjach z klientem.
4. Wyjaśnij, na czym polega korupcja. Jak należy się zachować, jeśli ktoś zasugeruje nam konieczność wręczenia łapówki za załatwienie ważnej sprawy?

7. Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw

Na tej lekcji:

- zrozumiesz, na czym polega społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw,
- dowiesz się, dlaczego warto działać zgodnie z prawem i etyką biznesu oraz dlaczego warto być odpowiedzialnym społecznie.

W przeszłości dominowało przekonanie, że każde przedsiębiorstwo powinno dążyć do maksymalizacji zysku, nawet kosztem obniżenia wynagrodzeń czy negatywnego wpływu na środowisko przyrodnicze. Jednak obecnie coraz częściej podkreśla się potrzebę działania zgodnie z koncepcją społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw. Czym jest ta koncepcja? Będzie o niej mowa podczas tej lekcji.

Istota społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw

Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw polega na podejmowaniu przez te przedsiębiorstwa działań, które wykraczają poza dążenie do osiągnięcia zysków, uwzględniają interes społeczny i chronią środowisko. To podejście często określa się skrótem CSR pochodzącym od angielskiej nazwy: *Corporate Social Responsibility* [wym. korporejt sołszal responsybiliti].

Strategia rozwoju przedsiębiorstwa zgodna ze społeczną odpowiedzialnością równoważy efektywność działania firmy z troską o interes społeczny. Przejawem takiego podejścia jest kierowanie się jednym z najważniejszych standardów, czyli normą ISO 26000.

Ta norma zawiera wytyczne dotyczące odpowiedzialności organizacji za wpływ podejmowanych przez nią decyzji i działań na społeczeństwo i środowisko. Uwzględnia przejrzyste i etyczne zachowania w kluczowych obszarach, takich jak ład organizacyjny, prawa człowieka, praktyki z zakresu pracy, środowisko, uczciwe praktyki operacyjne, zagadnienia konsumenckie, zaangażowanie społeczne i rozwój społeczności lokalnej.

Narzędzia realizacji społecznej odpowiedzialności biznesu

Społeczna odpowiedzialność biznesu zakłada dobroczynne działania na rzecz szeroko rozumianego otoczenia.

Te działania mogą obejmować m.in.:

- przeprowadzanie kampanii społecznych,
- tworzenie programów etycznych dla pracowników,
- ograniczanie emisji odpadów i zanieczyszczeń oraz zużycia energii,
- publikowanie ogólnodostępnych raportów społecznych, co zwiększa przejrzystość działań przedsiębiorstwa,
- wspieranie lokalnych inicjatyw i programów,
- wsparcie dla pracowników – inwestycje w ich rozwój.

Dlaczego przedsiębiorstwa są odpowiedzialne społecznie?

Przedsiębiorstwa podejmują działania z zakresu społecznej odpowiedzialności, ponieważ te działania są ważne z punktu widzenia społeczności lokalnych, a także szerokiego grona klientów. Co więcej, przedsiębiorstwo może w ten sposób budować przewagę konkurencyjną i wizerunkową. Firmy realizujące strategię CSR tworzą sieć powiązań z różnymi podmiotami, przez co są pozytywnie postrzegane przez wszystkich interesariuszy. W dłuższej perspektywie CSR może generować dodatkowe zyski, mimo że ta strategia z założenia nie ma na celu wypracowywania korzyści finansowych.

Korzyści dla otoczenia płynące ze społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw

Stosowanie zasad społecznej odpowiedzialności przynosi korzyści zarówno społeczności, jak i samemu przedsiębiorstwu.

Ważniejsze **korzyści dla społeczności**, czyli interesariuszy, obejmują m.in.:

- bardziej zrównoważony rozwój gospodarczy,
- większą dbałość o środowisko,
- etyczne postępowanie w relacjach z pracownikami, klientami, kontrahentami i konkurentami,
- przyjazne warunki pracy – większe prawa pracowników,
- realizację wielu lokalnych i ponadlokalnych inicjatyw społecznych dzięki zaangażowaniu w nie przedsiębiorstw.

Korzyści dla firmy płynące ze społecznej odpowiedzialności

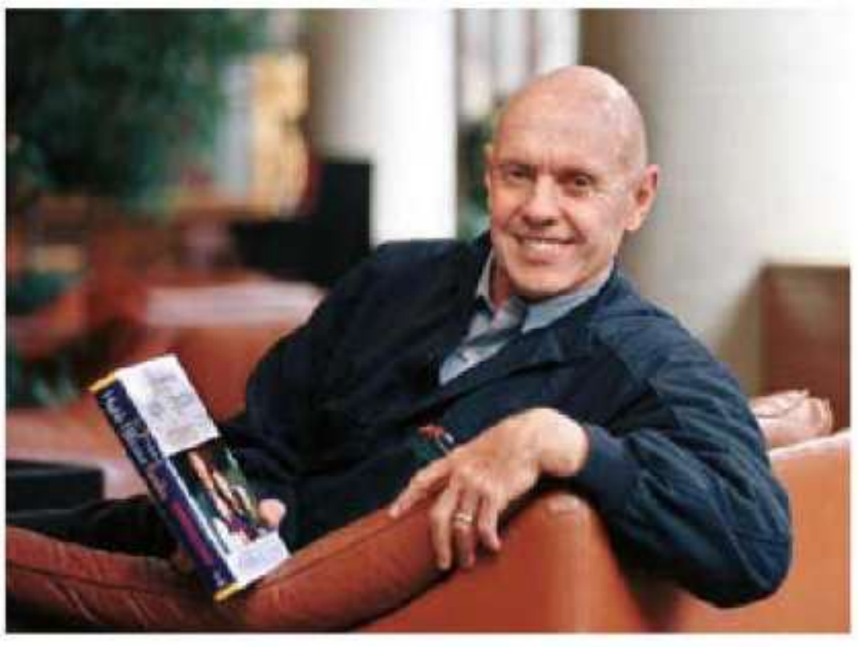
Przedsiębiorstwo również czerpie korzyści z działania zgodnie z koncepcją społecznej odpowiedzialności. Wśród tych korzyści można wymienić np.:

- wzrost zainteresowania inwestorów, istotny zwłaszcza dla spółek notowanych na giełdzie (dla wielu inwestorów wiarygodność finansowa przedsiębiorstwa jest uzależniona od jego wiarygodności społecznej),
- zwiększanie lojalności klientów i innych interesariuszy,
- poprawę relacji ze społecznością lokalną i z władzami samorządowymi,
- budowanie pozytywnego wizerunku przedsiębiorstwa wśród pracowników,
- wzrost konkurencyjności.

Wokół nas

Sukcesy zawodowe w biznesie można osiągać etycznie!

Przykładem osoby, która osiągnęła sukces w biznesie, postępując zgodnie z zasadami etyki, jest Stephen R. Covey [wym. stiwen er kowi], autor bestsellerowych książek na temat przywództwa i rozwoju osobistego (m.in. *Zasad skutecznego przywództwa*). W publikacjach Covey podkreślał, że umiejętności przywódcze wiążą się z etycznym postępowaniem, a współpraca musi się opierać na zaufaniu i lojalności. W takim duchu starał się prowadzić własną firmę, która jest jedną z najbardziej wpływowych na świecie firm szkolących menedżerów.



W 1996 r. amerykański tygodnik „Time" umieścił Stephena R. Coveya na liście najbardziej wpływowych ludzi Ameryki.

Wokół nas

Praktyki przedsiębiorstw odpowiedzialnych społecznie

Każdego roku stowarzyszenie Forum Odpowiedzialnego Biznesu publikuje raport z przykładami dobrych praktyk (realizowanych projektów) w różnych obszarach odpowiedzialności społecznej.

PKN ORLEN wspiera bioróżnorodność i chroni gatunki zagrożone wyginięciem.

Do najważniejszych działań podejmowanych przez PKN ORLEN należą:

- program restytucji sokoła wędrownego – od 1999 r. firma zapewnia płockim sokołom miejsce do życia w dwóch budkach lęgowych umieszczonych na kominach własnego zakładu produkcyjnego, co pozwoliło od 2002 r. wychować ptakom aż 54 pisklęta,
- wspieranie ochrony pszczoły miodnej – przy współpracy MODR w Płocku w sąsiedztwie zakładu umieszczono dwie pasieki z 20 ulami i niespełna milionem pszczół,
- program ochrony pszczoły linii kampinoskiej – wspólnie z Państwowym Instytutem Badawczym Zootechniki przygotowano pasiekę z 12 ulami, w której w 2021 r. zamieszkały rodziny tej zagrożonej wyginięciem linii rodzimych pszczół,
- sianie łąk kwietnych – w Płocku posiano trzy łąki kwietne o łącznej powierzchni 22,5 ara, zwiększające lokalną bioróżnorodność i kształtujące lokalny mikroklimat.

W skrócie

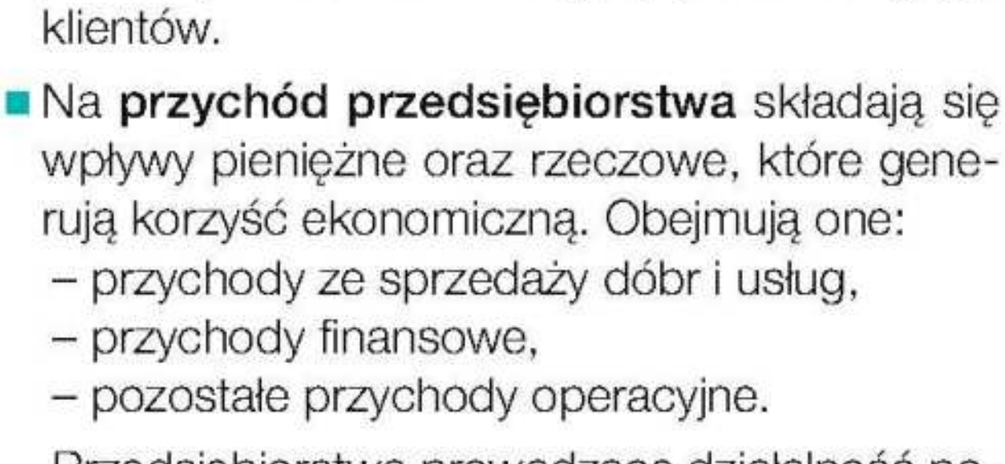
- Istotą społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw (CSR) jest podejmowanie działań, które nie tylko dotyczą osiągania zysku, lecz także uwzględniają działania dla ogółu społeczeństwa i ochrony środowiska przyrodniczego.
- Firmy coraz częściej podejmują działania z zakresu społecznej odpowiedzialności, ponieważ te działania przynoszą korzyść zarówno społeczności, jak i samemu przedsiębiorstwu. W ten sposób firma może np. wygenerować dodatkowe zyski w dłuższym czasie lub zbudować lepszy wizerunek.

Ćwiczenia

1. Przedstaw przykłady korzyści, które odnosi firma odpowiedzialna społecznie. Udowodnij, że działania odpowiedzialne społecznie wynikają nie tylko z troski o wizerunek firmy, lecz także z dbałości o różne grupy interesariuszy.
2. Odszukaj przykłady praktyk z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu, które dotyczą troski o środowisko oraz przeciwdziałania ubóstwu. Postaraj się wskazać firmy z okolic Twojego miejsca zamieszkania. Wyjaśnij, na czym polegają ich działania.
3. W przestrzeni publicznej krąży powiedzenie, że aby osiągnąć sukces w biznesie, trzeba ukraść pierwszy milion. Uzasadnij nieprawdziwość tego stwierdzenia.

Podsumowanie

- **Zarządzanie przedsiębiorstwem** to zestaw działań kierowniczych, które obejmują **planowanie, organizowanie i podejmowanie decyzji, przewodzenie** (kierowanie ludźmi) i kontrolowanie. Efektem tych działań ma być optymalne wykorzystanie zasobów przedsiębiorstwa (ludzkich, rzeczowych, finansowych i informacyjnych) i osiąganie założonych celów.
- Istnieje wiele **źródeł inspiracji i pomysłów na biznes**. Należą do nich własne doświadczenia, rozmowy z innymi ludźmi (konsumentami, którym czegoś brakuje, przedsiębiorcami), analiza konkurencji oraz trendów rynkowych, obserwacje podczas podróży zagranicznych czy media społecznościowe.
- **Techniki kreatywnego myślenia**, takie jak burza mózgów, SCAMPER, „5 x dlaczego", pomagają znaleźć pomysł na własny biznes.
- Istotnym źródłem inspiracji biznesowych jest **rozpoznanie rynku**. Dane rynkowe można pozyskać m.in. z raportów branżowych, zestawień statystycznych, ankiet, a także dzięki uczestnictwu w konferencjach i targach branżowych.
- Do **źródeł finansowania działalności gospodarczej** należy zaliczyć:
  - pożyczki lub darowizny od rodziny,
  - pożyczki lub kredyty z instytucji bankowych,
  - środki od inwestorów zewnętrznych, aniołów biznesu oraz ze zbiórek internetowych (crowdfunding),
  - dotacje oferowane przez różne instytucje,
  - fundusze wsparcia dla przedsiębiorców (np. rządowe, unijne).
- Podstawowe metody przedstawiania koncepcji własnego biznesu to: **biznesplan**, **kanwa (szablon) modelu biznesowego** (ang. *Business Model Canvas*, BMC).
- **Biznesplan** jest dokumentem opisującym cele planowanego biznesu i sposoby ich osiągnięcia, przy uwzględnieniu kwestii finansowych, marketingowych, kadrowych i technologicznych.
- **Szablon modelu biznesowego** (BMC) to narzędzie graficzne, dzięki któremu za pomocą schematu przedstawia się główne elementy koncepcji biznesu.
- Analiza **otoczenia przedsiębiorstwa** obejmuje wszystko, co znajduje się na zewnątrz firmy i co bezpośrednio lub pośrednio wpływa na jej funkcjonowanie.
- **Podział otoczenia przedsiębiorstwa**



- **Analiza rynku** obejmuje badanie danych i procesów rynkowych (cen, podaży, popytu, działań konkurentów itp.) potrzebne przedsiębiorcy do ustalenia strategii biznesowej, czyli planu działania. W analizie rynku należy przede wszystkim scharakteryzować konkurencyjne przedsiębiorstwa i ustalić grupę docelową jego klientów.
- Na **przychód przedsiębiorstwa** składają się wpływy pieniężne oraz rzeczowe, które generują korzyść ekonomiczną. Obejmują one:
  - przychody ze sprzedaży dóbr i usług,
  - przychody finansowe,
  - pozostałe przychody operacyjne.

  Przedsiębiorstwa prowadzące działalność ponoszą różne **koszty**, które najogólniej można podzielić na stałe i zmienne.
- Różnica przychodu i kosztu uzyskania przychodu stanowi **wynik finansowy działalności przedsiębiorstwa**, czyli zysk lub stratę.
- **Etyka w biznesie** zakłada, że relacje biznesowe powinny być zgodne z prawem i z fundamentalnymi **wartościami**, takimi jak własność, wolność, sprawiedliwość, uczciwość i odpowiedzialność.
- Przejawem nieprzestrzegania zasad etyki biznesu i etyki zawodowej jest **korupcja**. Obejmuje ona wszelkie działania polegające na wykorzystywaniu władzy do osiągania korzyści.
- **Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw** polega na podejmowaniu przez te przedsiębiorstwa działań, które wykraczają poza dążenie do osiągnięcia zysków, uwzględniają interes społeczny różnych grup interesariuszy i chronią środowisko.

Sprawdź, czy potrafisz!

WYKONAJ W ZESZYCIE

1 Przepisz do zeszytu wymienione działania (A–C). Do każdego z nich dopasuj termin wybrany spośród podanych. (0–3 p.)

plan długoterminowy, kontrolowanie, zarządzanie, organizowanie

A. Działania kierownicze, dzięki którym w efektywny sposób są wykorzystywane wszelkie zasoby przedsiębiorstwa.
B. Obserwowanie, analizowanie i wprowadzanie zmian związanych z bieżącym funkcjonowaniem firmy.
C. Określanie najlepszego sposobu grupowania zasobów i działań.

2 Wyobraź sobie, że wraz z grupą znajomych prowadzisz szkołę nauki języka włoskiego. Uzupełnij w zeszycie podane zasady organizacji swojej pracy za pomocą konkretnych przykładów działań. (0–4 p.)

A. Podział pracy.
B. Koordynacja pracy.
C. Intensyfikacja pracy.
D. Określenie mierników pracy.

3 Przerysuj tabelę do zeszytu i ją uzupełnij. Pogrupuj różne narzędzia motywacyjne stosowane w korporacji IT na finansowe i pozafinansowe. (0–2 p.)

zorganizowanie w firmie miejsca do relaksu i wypoczynku, premia za ukończenie projektu przed czasem, podwyżka, prywatna opieka zdrowotna, udział jako ekspert w pracach nad nowym projektem, dodatek wakacyjny, oficjalne wyróżnienie dla pracownika roku, dzień z darmową pizzą

Motywatory finansowe	Motywatory pozafinansowe
?	?

4 Wpisz obok podanych branż po jednym pomyśle na taki rodzaj działalności gospodarczej, która jeszcze nie funkcjonuje w Twojej okolicy. (0–3 p.)

Branża gastronomiczna: ?
Branża turystyczna: ?
Branża logistyczna: ?

5 Julka postanowiła założyć salon manicure'u hybrydowego. Uszereguj działania, które musiała wykonać, i przepisz je do zeszytu we właściwej kolejności. (0–1 p.)

A. Zarejestrowała się na stronie ceigd.gov.pl i wypełniła odpowiedni formularz elektroniczny.
B. Podsumowała własne oszczędności i rozpoczęła negocjacje z potencjalnym inwestorem, którym jest jej tata.
C. Od dawna obserwuje w mediach społecznościowych osoby, które zajmują się hybrydowymi zdobieniami paznokci. Przez te lata nauczyła się robić perfekcyjny manicure.
D. W związku z rosnącymi kosztami wynajmu pomieszczeń postanowiła świadczyć usługi w domu klientów.
E. Przeanalizowała potencjalną konkurencję w mieście. Okazało się, że funkcjonują tylko dwie firmy, które świadczą usługi z dojazdem do domu klienta, a w dodatku jedna z nich nie dojeżdża do klientów podmiejskich.

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

A. Jedną z możliwości finansowania zewnętrznego jest pożyczka zaciągnięta u członków rodziny.
B. Zysk przedsiębiorstwa pojawia się wtedy, gdy koszty są większe niż przychody.
C. Start-up to młode przedsiębiorstwo wprowadzające na rynek często innowacyjny produkt.
D. Płatna protekcja i wykorzystywanie środków publicznych dla korzyści osobistych to formy etycznych zachowań w biznesie.

7 Przepisz do zeszytu korzyści płynące ze społecznej odpowiedzialności dla otoczenia przedsiębiorstwa. (0–3 p.)

dodatkowe benefity dla wybranych pracowników, zasadzenie nowego lasu dookoła fabryki, etyczne traktowanie pracowników, organizacja przez firmę biegu charytatywnego na rzecz zaopatrzenia lokalnego szpitala w brakujący sprzęt, wzrost konkurencyjności wśród pobliskich firm

Opracowanie koncepcji biznesu z wykorzystaniem szablonu modelu biznesowego – warsztat

Do opracowania koncepcji własnego biznesu można wykorzystać szablon modelu biznesowego. Pozwala on w prosty i przejrzysty sposób na jednej kartce przedstawić pomysł na własną działalność gospodarczą. W trakcie realizacji tego warsztatu nauczysz się, jak w praktyce wypełnić elementy tego szablonu. Dzięki temu łatwiej Ci będzie stworzyć koncepcję własnego biznesu i ją zaprezentować.

CEL WARSZTATU

Celem warsztatu jest pokazanie na przykładzie przedsiębiorstwa „Zdrowe smaki", jak krok po kroku opracować w zespole koncepcję biznesu z wykorzystaniem szablonu modelu biznesowego. Przyjęte założenia:

- Przedsiębiorstwo „Zdrowe smaki" zajmuje się produkcją i sprzedażą żywności dla osób aktywnych fizycznie i dbających o zdrowie.
- Firma działa głównie na rynku lokalnym (w dużej aglomeracji miasta wojewódzkiego) oraz w większych miejscowościach rynku regionalnego (całego województwa).

0 Faza przygotowawcza

Na początku należy ustalić skład zespołu, który zrealizuje projekt oraz przygotuje schemat szablonu modelu biznesowego do wypełnienia. Ten schemat można wykonać w programie do edycji tekstu lub programie graficznym. Można też skorzystać z gotowych wzorów, oprogramowania albo ze stron internetowych ułatwiających jego tworzenie. Jednak podczas pracy zespołowej w klasie to narzędzie sprawdzi się najlepiej, gdy zostanie wydrukowane na dużym arkuszu papieru. Grupa może wówczas wspólnie omawiać i wypełniać poszczególne elementy szablonu, wykorzystując do tego przyklejane karteczki lub pisaki.

Są różne poglądy na temat tego, w jakiej kolejności należy wypełnić elementy szablonu. Z reguły rozpoczyna się od propozycji wartości, która będzie fundamentem koncepcji biznesowej. Następnie wypełnia się elementy po prawej stronie (związane z klientami), a potem te znajdujące się po lewej (dotyczące czynności, zasobów i partnerów). Na końcu uzupełnia się część poświęconą finansom (strukturę kosztów, strumienie przychodów).

1 Propozycja wartości

W tej części szablonu wpisuje się kluczowe elementy dotyczące wartości, korzyści i rozwiązań, które firma zaoferuje swoim klientom. Można w niej uwzględnić następujące zagadnienia:

- unikalną cechę firmy lub jej produktu wyróżniającą tę firmę na rynku,
- rozwiązanie konkretnego problemu lub spełnienie potrzeb klientów,
- innowacyjność produktu w porównaniu z produktami, które już istnieją,
- personalizację produktu lub dostosowanie do indywidualnych potrzeb klienta,
- wysoką jakość produktu i gwarancję satysfakcji odbiorców,
- konkurencyjną cenę lub korzystne dla klienta rozwiązania w zakresie polityki cenowej,
- redukcję ryzyka lub zapewnienie klientowi bezpieczeństwa.

W tej części należy zwięźle opisać, w jaki sposób propozycja wartości spełnia potrzeby danej grupy klientów i dlaczego jest atrakcyjna na tle konkurencji. Dobrze sformułowana propozycja wartości pomaga przyciągnąć klientów i zbudować przewagę konkurencyjną. Tak jak inne elementy modelu zapisuje się go w punktach.

Propozycja wartości

Wysokiej jakości produkty

Oferujemy żywność w niskim stopniu przetworzoną, która jest przygotowywana przez specjalistów, z wysokiej jakości produktów pochodzących głównie z certyfikowanych gospodarstw ekologicznych.

Lokalne źródła surowców

Wspieramy lokalne gospodarstwa ekologiczne i wybieramy produkty rolne z ich upraw. Pozwala to skrócić łańcuch dostaw (brak pośredników) i zachować świeżość produktów. Nasi partnerzy w produkcji rolnej przestrzegają konkretnych norm, co pozytywnie wpływa na środowisko i zapewnia wysoką jakość produktów.

Wygodny dostęp do produktów

Zapewniamy dogodne opcje dostawy posiłków lub możliwość zakupu w popularnych sklepach w miastach województwa.

Szeroki wybór produktów

Mamy w ofercie różnorodne dania (zestawy obiadowe, sałatki, zupy), przekąski (kanapki na bazie pełnoziarnistego pieczywa, owsianki, sałatki owocowe, chipsy z warzyw i owoców, hummus, chrupki pełnoziarniste z komosą ryżową i nasionami słonecznika) i napoje (świeże soki, koktajle owocowo-warzywne). Dzięki temu chcemy sprostać zróżnicowanym preferencjom smakowym naszych klientów.

Dostosowanie się do indywidualnych potrzeb klientów

Rozumiemy, że każda osoba ma własne wymagania dietetyczne. Z tego powodu nasz asortyment obejmuje różnorodne produkty, które mogą być spożywane przez osoby będące na diecie wegetariańskiej, wegańskiej, bezglutenowej czy bez laktozy.

Kompleksowe wsparcie dla osób aktywnych

Oferujemy wsparcie oraz konsultacje dietetyczne dla osób aktywnych fizycznie i wymagających specjalnego podejścia żywieniowego. Między innymi staramy się dostarczać informacje o zdrowym odżywianiu, które pomaga osiągać cele treningowe i utrzymać zdrowy styl życia. Ponadto raz w miesiącu planujemy organizować wirtualny wykład w serwisie YouTube, prowadzony przez ekspertów z zakresu nauk o żywieniu.

2 Segmenty klientów

W tym elemencie należy wpisać grupy ludzi lub organizacje będące docelowymi odbiorcami produktów przedsiębiorstwa. Należy tu uwzględnić różne kategorie klientów. Można je wyróżnić na podstawie konkretnych kryteriów:

- rynkowych, czyli opartych na analizie zachowań konsumenckich (np. osób amatorsko uprawiających sport),
- demograficznych, uwzględniających wiek, płeć, wielkość dochodów czy wykształcenie klientów (np. rodzice dzieci do lat 10),
- behawioralnych, czyli opartych na preferencjach, zwyczajach, stylu życia klientów (np. wegetarianie),
- geograficznych, związanych z miejscem zamieszkania czy przebywania, co jednocześnie określa zasięg rynkowy działania przedsiębiorstwa (miasto, województwo, kraj).

Można tutaj wpisać także segmenty klientów biznesowych (korporacyjnych). Należą do nich różne przedsiębiorstwa czy instytucje, które mogą być potencjalnymi klientami (kluby sportowe, szkoły, szpitale itp.).

Segmenty klientów

- **osoby aktywne fizycznie** (amatorsko uprawiające sport), w tym miłośnicy fitnessu zaangażowani w regularne treningi i dbający o zdrowy styl życia, szukający odżywczych posiłków i przekąsek, które dostarczają energii i wspomagają regenerację po wysiłku fizycznym

- **osoby będące na specjalnej diecie** (np. diecie bezglutenowej, diecie bez laktozy lub wegetariańskiej), poszukujące zbilansowanych i smacznych produktów spełniających ich wymagania żywieniowe

- **seniorzy, którzy dbają o zdrowie** i utrzymują aktywność fizyczną na wysokim poziomie oraz poszukują produktów wspomagających odporność

- **osoby, które ciężko i długo pracują w biurach** i nie mają czasu na przygotowywanie zdrowych posiłków do pracy, a nie chcą jeść lunchu w lokalach gastronomicznych serwujących wysoko przetworzone jedzenie

- **młodzi rodzice**, którzy pragną zapewnić swoim dzieciom zdrową dietę i poszukują produktów przeznaczonych specjalnie dla dzieci, bogatych w mikro- i makroelementy

- **odbiorcy instytucjonalni (dystrybutorzy)**, czyli sklepy z żywnością, bary i kawiarnie, kluby fitness ze stoiskami z żywnością, sklepiki i punkty gastronomiczne w klubach sportowych, szkołach, na uczelniach i w biurowcach

3 Relacje z klientami

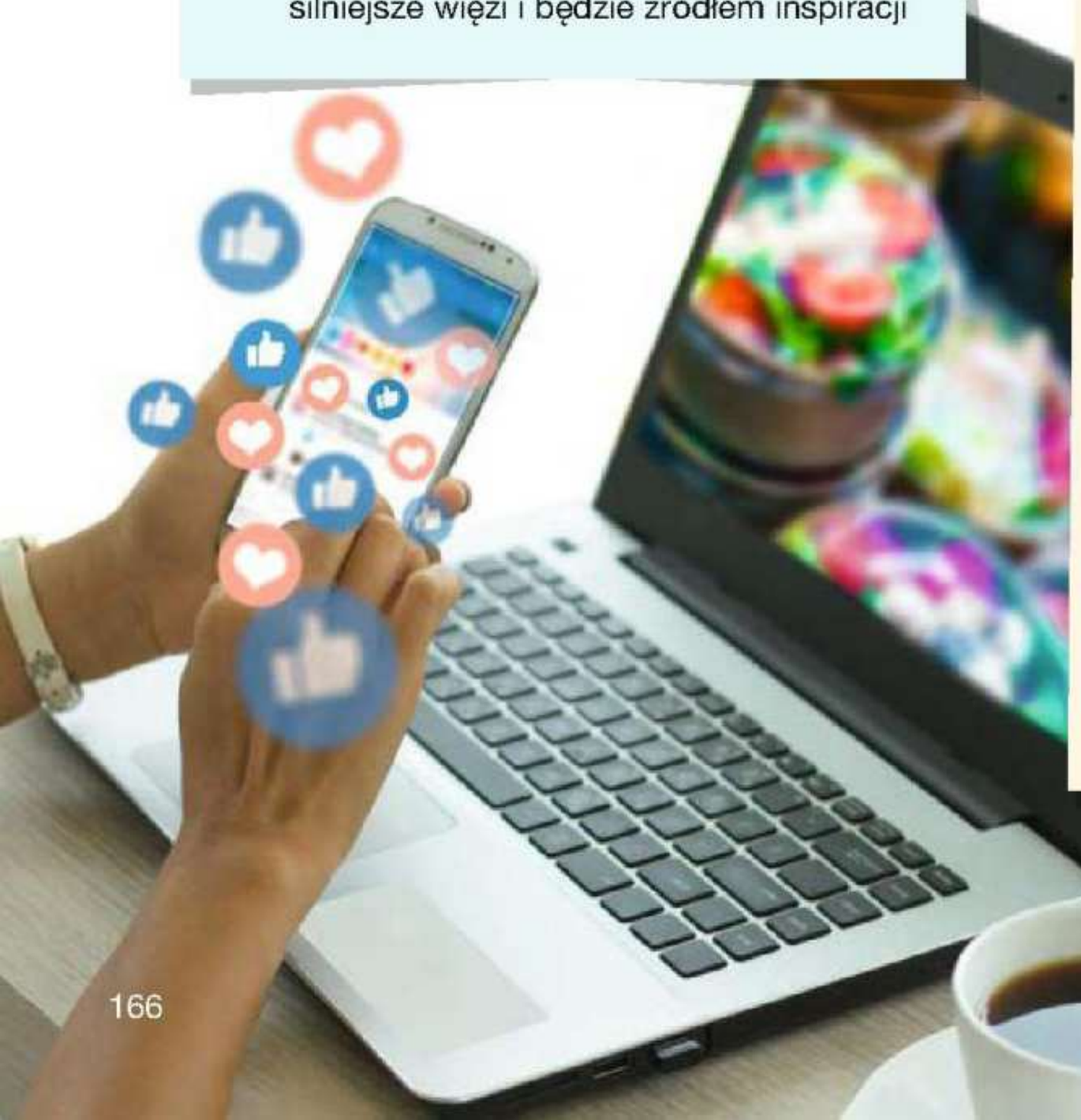
W tym elemencie należy opisać sposób interakcji i budowania relacji, którego klienci oczekują od firmy. Można uwzględnić takie rozwiązania, jak:

- bezpośrednie spotkania i interakcje z klientami (np. rozmowy telefoniczne, czaty) umożliwiające zrozumienie ich potrzeb, udzielanie wsparcia i zapewnianie spersonalizowanej obsługi,
- zapewnienie klientom możliwości samodzielnego korzystania z produktów lub usług, np. poprzez platformę internetową, aplikację mobilną,
- stworzenie społeczności klientów lub specjalnego forum dyskusyjnego, które umożliwi klientom wymianę doświadczeń, udostępnianie porad,
- wykorzystanie automatyzacji i narzędzi technologicznych do obsługi klientów (np. chatbotów).

Wpisanie w tej sekcji strategii obsługi klienta pomaga zrozumieć, jak przedsiębiorstwo zaangażuje się w długoterminowe relacje z klientami i jak planuje je utrzymać. Istotnym elementem tej strategii jest także utrzymywanie ścisłych relacji z dystrybutorami, którzy pośredniczą w sprzedaży produktów firmy.

Relacje z klientami

- wysyłanie klientom **newslettera** z wartościowymi treściami na temat zdrowego odżywiania (przepisy kulinarne, artykuły o witaminach, porady dotyczące żywienia), co buduje zaufanie i podtrzymuje zaangażowanie klientów
- stworzenie **w mediach społecznościowych** przestrzeni, w której klienci będą się mogli wymieniać doświadczeniami, przepisami kulinarnymi i inspiracjami dotyczącymi zdrowego odżywiania, co stworzy między nimi silniejsze więzi i będzie źródłem inspiracji
- zaoferowanie **programu lojalnościowego**, który będzie nagradzał stałych klientów za robienie regularnych zakupów (dodatkowe korzyści, takie jak rabaty i darmowe próbki produktów)
- zapewnienie klientom możliwości **konsultacji z dietetykami i lekarzami**, którzy pomogą dostosować dietę do indywidualnych potrzeb i celów zdrowotnych
- nawiązanie **partnerskich relacji z dystrybutorami**, co umożliwi efektywną dystrybucję produktów na szerszą skalę i zapewni obu stronom korzyści finansowe
- utrzymywanie **regularnego kontaktu z dystrybutorami** poprzez spotkania, rozmowy telefoniczne lub e-maile w celu monitorowania ich potrzeb i rozwiązywania problemów
- **zapewnienie dystrybutorom materiałów marketingowych**, takich jak broszury i materiały promocyjne, które pomogą w skutecznej prezentacji i w uświadomieniu, dlaczego zdrowe odżywianie jest tak istotne



4 Kanały dystrybucji

W tym elemencie należy opisać sposoby dostarczania przez przedsiębiorstwo produktów do klientów oraz kanały komunikacji wykorzystywane do kontaktów z klientami.

Kanały dystrybucji

- **sklep internetowy**
- **sklepy z żywnością**
- **sprzedaż bezpośrednia** na wydarzeniach sportowych, szczególnie amatorskich, i różnego typu piknikach, imprezach dla rodzin z dziećmi oraz dla młodzieży
- **bary i kawiarnie**, które serwują potrawy przygotowywane ze składników pochodzących z upraw ekologicznych z uwzględnieniem specjalnych potrzeb żywieniowych klientów
- współpraca z **innymi dystrybutorami żywności**
- współpraca z **dietetykami i trenerami** promującymi zdrowe odżywianie
- wysyłanie e-mailem newsletterów do klientów

5 Kluczowe zasoby

W tej części szablonu należy uwzględnić najważniejsze zasoby, które są niezbędne do prowadzenia przez przedsiębiorstwo działalności gospodarczej.

Kluczowe zasoby

- **maszyny i urządzenia** do produkcji oraz pakowania żywności
- **samochody firmowe** (w tym transportowe, wspierające proces dystrybucji i dowozu surowców)
- **wysokiej jakości surowce**, głównie od lokalnych dostawców
- **unikatowe receptury**
- **wiedza i doświadczenie zespołu**, w tym dietetyków, trenerów i lekarzy
- **marka i wizerunek przedsiębiorstwa** budowane przez skuteczną komunikację marketingową
- **kapitał finansowy do** inwestycji (na start) i rozwijania działalności
- **zasoby informacyjne**, np. bazy danych dotyczące składników i wartości odżywczych, alergenów oraz analizy trendów rynkowych

6 Kluczowe działania

W tym elemencie należy wymienić główne czynności (działania), które trzeba podjąć, aby dostarczyć klientom produkty. Są to przede wszystkim działania operacyjne, produkcyjne, badawczo-rozwojowe, marketingowe, dystrybucyjne, w zakresie obsługi klienta i innych kluczowych procesów niezbędnych do realizacji strategii biznesowej.

Kluczowe działania

- **badanie i rozwój produktów** – ciągłe doskonalenie receptur, testowanie nowych składników i metod produkcji, aby zapewnić najwyższą jakość i wartość odżywczą produktów
- **planowanie, nadzór i zarządzanie procesem produkcji**, zapewnienie odpowiednich surowców od lokalnych dostawców, a także monitorowanie jakości i zgodności z normami żywnościowymi
- **promocja produktów**, w tym opracowywanie kampanii reklamowych, działań w mediach społecznościowych, aby zwiększyć świadomość marki i dotrzeć do klientów docelowych
- **dystrybucja towarów** – zarządzanie łańcuchem dostaw, współpraca z partnerami logistycznymi, dostarczanie produktów do punktów sprzedaży oraz klientów instytucjonalnych i detalicznych szybko i zgodnie z wymogami dla żywności
- **zapewnienie wysokiego poziomu obsługi klienta**, odpowiedzi na pytania, rozwiązywanie problemów i budowanie trwałych relacji z klientami, zarówno detalicznymi, jak i instytucjonalnymi
- **monitorowanie trendów rynkowych, analiza zachowań klientów i konkurencji**, a w razie potrzeby dostosowywanie modelu biznesowego do zmieniających się warunków rynkowych

7 Kluczowi partnerzy

Ta część szablonu powinna uwzględniać główne podmioty zewnętrzne (przedsiębiorstwa lub inne organizacje), z którymi firma współpracuje, aby osiągnąć swoje cele biznesowe. Pomaga to zidentyfikować istotne relacje biznesowe i skoncentrować się na strategicznych aspektach współpracy po to, by uzyskać wzajemne korzyści zgodnie ze strategią wygrana-wygrana.

Kluczowi partnerzy

- **lokalni dostawcy** owoców, warzyw, drobiu i innych składników potrzebnych do produkcji żywności, zapewniający dostawy surowców wysokiej jakości
- **producenci ekologicznych i innowacyjnych opakowań**
- **dostawcy, firmy dokonujące przeglądu, konserwacji oraz napraw maszyn i urządzeń do produkcji**, a także **samochodów**
- **dystrybutorzy** – sieci sklepów z produktami pochodzącymi z upraw ekologicznych, bary i kawiarnie oraz inni dystrybutorzy umożliwiający dotarcie do szerokiego grona klientów
- **partnerzy logistyczni** zapewniający skuteczną i sprawną dystrybucję produktów na terenie województwa
- **blogerzy, instagramerzy** i **publicyści** związani z naukami o żywieniu i promujący wiedzę na temat zdrowego odżywiania, a także **influencerzy**, którzy pomogą dotrzeć do odpowiedniej grupy docelowej
- **partnerzy mający wiedzę na temat zdrowia – dietetycy i eksperci z dziedziny zdrowego odżywiania, trenerzy** lub inni specjaliści związani ze zdrowym stylem życia i mogący polecać produkty klientom

8 i 9 Struktura kosztów i przychodów

W elemencie odnoszącym się do kosztów należy wpisać rodzaje kosztów związanych z prowadzeniem działalności (np. koszty surowców czy koszty produkcyjne, w tym wydatki na naprawę urządzeń). Raczej nie podaje się tu konkretnych kwot (wymienia się je w innych dokumentach, poza szablonem modelu biznesowego). Ważniejsze są tu identyfikacja i opis kategorii kosztów, z którymi wiąże się prowadzenie działalności (te koszty mogą się różnić zależnie od branży i specyfiki przedsiębiorstwa).

Struktura kosztów

- **koszty zakupu surowców** (owoców, warzyw, drobiu, ryb, produktów zbożowych)
- **koszty produkcji** związane z przetwarzaniem i produkcją żywności
- **koszty zakupu opakowań** (np. pudełka)
- **koszty mediów** (np. energii, wody, gazu)
- **koszty utrzymania infrastruktury produkcyjnej** (hali produkcyjnej, parkingu, magazynów)
- **koszty promocji**, w tym reklamy produktów
- **koszty dystrybucji**
- **koszty wynagrodzeń**, w tym składki na ubezpieczenia społeczne i różne benefity pracownicze
- **koszty współpracy z dietetykami, trenerami, ze specjalistami i z lekarzami**
- **koszty administracyjne** (np. prowadzenie biura, obsługa księgowa)
- **pozostałe koszty** związane z funkcjonowaniem przedsiębiorstwa (np. ubezpieczenie firmowych samochodów, prace badawcze, pozostałe koszty zarządu)

Z kolei w części dotyczącej strumieni przychodów wpisuje się różne źródła przychodów generowanych przez firmę. Tutaj obowiązuje podobna zasada jak przy kosztach, czyli należy zidentyfikować i opisać główne źródła przychodów, bez podawania dokładnych wyliczeń. Konkretne kwoty prezentowane są z reguły w dalszej fazie opracowywania koncepcji biznesu (np. w biznesplanie).

Strumienie przychodów

- **sprzedaż produktów żywnościowych** oferowanych klientom indywidualnym i **sprzedaż przez punkty partnerskie** (m.in. sklepy, bary, kawiarnie), które mają w swojej ofercie żywność z gospodarstw ekologicznych
- **przychody z subskrypcji programu zdrowego odżywiania** oferującego za niewielką dodatkową opłatą spersonalizowany jadłospis, porady dietetyczne i konsultację lekarską (w przypadku stałych klientów, robiących regularnie zakupy o wysokiej wartości – bez opłat)
- **przychody z usług cateringowych** generowane z dostarczania smacznych i zbilansowanych posiłków na zamówienie dla firm i innego typu organizacji, na potrzeby imprez i spotkań
- **przychody generowane z dodatkowych usług**, takich jak konsultacje dietetyczne czy lekarskie, które pozwalają klientom uzyskać spersonalizowane porady i wsparcie w kwestiach żywieniowych (dla klientów nieobjętych darmowym lub odpłatnym wsparciem w zakresie subskrypcji)

10 Faza końcowa: prezentacja i ewentualna modyfikacja modelu biznesowego

Po opracowaniu dziewięciu elementów szablonu model biznesowy jest gotowy. W zależności od potrzeb może on być zaprezentowany na forum klasy lub przed potencjalnymi inwestorami. Dobrym pomysłem będzie przedstawienie go zarówno jednej, jak i drugiej grupie. Koledzy i koleżanki z klasy mogą pomóc zrozumieć, czego wymagają klienci. Z kolei potencjalni inwestorzy podpowiedzą, czy pomysł ma szansę zaistnieć na rynku.

Jeśli szablon był opracowywany cyfrowo (np. w programie do edycji tekstów), to na potrzeby prezentacji koncepcji biznesu należy go wydrukować. Warto to zrobić w całości – najlepiej na wydruku wielkoformatowym (w formacie co najmniej A3), aby był czytelny. Można też każdy element szablonu wydrukować na oddzielnym arkuszu A4. Innym rozwiązaniem jest przeniesienie gotowych elementów szablonu do prezentacji multimedialnej i ich wyświetlenie. Trzeba pamiętać o nadaniu tytułu koncepcji biznesowej. Koncepcję prezentowaną w niniejszym warsztacie zatytułowano **„Model biznesowy przedsiębiorstwa Zdrowe Smaki"**.

Warto pamiętać, że koncepcja i jej przygotowanie to nie wszystko. Liczy się także sposób prezentacji. Dlatego do wystąpienia należy się dobrze przygotować, aby przekonująco opowiedzieć o swoim pomyśle. Trzeba się także liczyć z tym, że potencjalni inwestorzy mogą mieć różne wątpliwości i będą zadawać pytania, czasem nawet trudne. W takim wypadku rozsądnym rozwiązaniem jest krótka symulacja potencjalnych pytań, które mogą paść w trakcie spotkania. Po zakończeniu prezentacji i przeprowadzeniu dyskusji informacje zwrotne można wykorzystać do udoskonalenia koncepcji biznesu.

Sprawdź, czy potrafisz! – klucz odpowiedzi

Rozdział I

1. 1. C, 2. D, 3. E. 4. B

2. A. Konto oszczędnościowe.
B. Konto wielowalutowe.
C. Konto młodzieżowe.
D. Konto VIP.

3. A. 2, B. 1, C. 3, D. 5

4. A. F, B. P, C. F, D. F

Rozdział II

1. Przykładowe odpowiedzi:

1. Inwestując, Wojtek może zwiększyć swój kapitał.
2. Wojtek od dawna interesuje się inwestowaniem i może zastosować swoją wiedzę w praktyce.
3. Dzięki zainwestowaniu w odpowiednie instrumenty finansowe Wojtek może ochronić swoje oszczędności przed inflacją.

2. Finansowe: czteroletnie obligacje Skarbu Państwa, dwuletnia lokata bankowa, wymiana euro na dolary w kantorze internetowym.

Rzeczowe: limitowana rzeźba, zakup mieszkania na wynajem, zakup luksusowego auta.

3. Zaznaczone kolejno:

Lokata: nie, małe, mały.

Obligacje skarbowe: nie, małe, mały.

Akcje: tak, małe lub duże, mały lub duży (obie odpowiedzi są poprawne).

4. A. F, B. F, C. P, D. P, E. F

5. Kolejno: C, F, A, B, D, E

6. C

7. dbanie o interesy klientów, dostarczanie klientom pełnej i prawdziwej informacji, rzetelne przedstawianie informacji dotyczących ryzyka inwestycyjnego

8. emocje, dywersyfikację

Rozdział III

1. Przykładowe odpowiedzi:

1. Wujek Marek poznał swoją dziewczynę, a potem żonę w czasie, kiedy był sprzedawcą w sklepie komputerowym. Ciocia pochodzi z innego miasta. Namówiła go, żeby przeprowadził się do niej i w nowym miejscu spróbował swoich sił w IT.
2. Znajoma rodziców przez 4 lata była nauczycielką matematyki w liceum. Niestety, była ofiarą mobbingu ze strony swojej szefowej. W trosce o swoje zdrowie psychiczne postanowiła przekwalifikować się i teraz pracuje jako księgowa.
3. Koleżanka taty przez 7 lat pracowała jako asystentka dyrektora ds. sprzedaży. Urodziła dziecko i po urlopie wychowawczym postanowiła więcej czasu poświęcić rodzinie. Założyła własną firmę sprzedającą usługi organizacji urodzin.

2. Kompetencja miękka: łatwość nawiązywania znajomości, zorganizowanie grupowego wypadu rowerowego za miasto.

Kompetencja twarda: specjalistyczna wiedza z zakresu leczenia zwierząt tropikalnych, znajomość języka czeskiego w stopniu komunikatywnym.

Kwalifikacja zawodowa: licencja maszynisty, dyplom czeladniczy w zawodzie cukiernika.

3. Przykładowe odpowiedzi:

1. Osoba na tym stanowisku będzie odpowiedzialna za ustalenie strategii pozyskiwania funduszy, zbieranie funduszy oraz zarządzanie nimi.
2. Odpowiedzialność, dobra organizacja pracy, umiejętność strategicznego myślenia, planowania przepływów pieniężnych i zarządzania nimi, znajomość programów biurowych.
3. W roku szkolnym 2024/25 samorząd uczniowski spotyka się w sali 234 w każdy pierwszy wtorek miesiąca. Pierwsze spotkanie, na które kandydaci mają przyjść, odbędzie się 1.10.2024 r., o godz. 15.00.
4. To zajęcie daje możliwość wykazania się w takich dziedzinach, jak finanse czy zarządzanie. Pomaga weryfikować, które umiejętności sprawdzają się w życiu codziennym. Stanowi źródło dobrego i ważnego doświadczenia.

4. Przykładowe odpowiedzi:

A. Poszukaj różnego rodzaju webinarów, szkoleń, także *online*. Zapisz się na stacjonarne kursy, aby uzupełnić braki kompetencyjne.

B. Zapisz się do szkoły językowej lub na konwersacje z native speakerem. Zacznij oglądać filmy w oryginalnym języku. Staraj się nawiązać kontakt z ludźmi, którzy tak jak Ty chcą za darmo rozwijać znajomość języka.

C. Zapisz się do różnych grup zawiązanych z poszukiwaniem pracy w mediach społecznościowych, przeglądaj portale temu poświęcone. Informuj każdego, kogo spotkasz, że szukasz pracy i prosisz o kontakt, gdyby o jakiejś ofercie słyszeli.

5. A. F, B. F, C. P, D. F, E. P

6. spuszczanie wzroku w czasie rozmowy; długie pauzowanie swoich wypowiedzi w czasie rozmowy, z charakterystycznym „yyyyy"; nadmiernie luźny sposób bycia podczas rozmowy rekrutacyjnej

7. A. SZ, B. UP, C. SZ, D. UP

Rozdział IV

1. A. Zarządzanie. B. Kontrolowanie. C. Organizowanie.

2. Przykładowe odpowiedzi:

A. Rozpisuję, jakich mam uczniów pod względem stopnia opanowania języka włoskiego, jakie są ich oczekiwania w stosunku do nauki tego języka. Dobieram nauczyciela do danej grupy w zależności od doświadczenia w pracy z uczniem mniej lub bardziej zaawansowanym.

B. Udostępniam nauczycielom materiały z pomocami dydaktycznymi, które najlepiej sprawdzą się na danym poziomie zaawansowania ucznia. Jednocześnie zapewniam te narzędzia i materiały, o które prosili sami nauczyciele.

C. W kolejnych latach dążymy do zwiększenia liczby uczniów w grupach i uzyskiwania coraz lepszych wyników z egzaminów językowych w grupach średnio zaawansowanej i zaawansowanej.

D. Przykładowe mierniki dla poszczególnych grup:

Grupa początkująca: wszyscy członkowie grupy zdają egzamin językowy na poziomie A1 z wynikiem co najmniej 80%.

Grupa średnio zaawansowana: wszyscy członkowie grupy zdają egzamin językowy na poziomie B1 z wynikiem co najmniej 80%.

Grupa zaawansowana: co najmniej połowa członków grupy zdaje egzamin językowy na poziomie C1.

3. Motywatory finansowe: premia za ukończenie projektu przed czasem, podwyżka, prywatna opieka zdrowotna, dodatek wakacyjny.

Motywatory pozafinansowe: zorganizowanie w firmie miejsca do relaksu i wypoczynku, udział jako ekspert w pracach nad nowym projektem, oficjalne wyróżnienie dla pracownika roku, dzień z darmową pizzą.

4. Przykładowe odpowiedzi:

Branża gastronomiczna: foodtrack z jedzeniem meksykańskim.

Branża turystyczna: organizowanie wycieczek krajoznawczych.

Branża logistyczna: dostawa zakupów dla starszych osób.

5. C, E, B, A, D

6. A. P, B. F, C. P, D. F

7. zasadzenie nowego lasu dookoła fabryki, etyczne traktowanie pracowników, organizacja przez firmę biegu charytatywnego na rzecz zaopatrzenia lokalnego szpitala w brakujący sprzęt

Słowniczek

A

Akcje – papiery wartościowe emitowane przez spółkę akcyjną.

Analiza rynku – badanie zmiennych w procesach rynkowych (cen, podaży, popytu, działań konkurentów itp.) potrzebne przedsiębiorcy do ustalenia strategii biznesowej, czyli planu działania.

Analiza strategiczna – analiza przedsiębiorstwa polegająca na badaniu wewnętrznych i zewnętrznych czynników wpływających na jego działalność i mająca na celu ustalenie długoterminowej strategii biznesowej.

B

Bank – instytucja, która zajmuje się m.in. przyjmowaniem depozytów, udzielaniem kredytów, prowadzeniem rachunków bankowych oraz wykonywaniem innych operacji finansowych.

Bezpieczeństwo i higiena pracy (BHP) – zbiór zasad, które zapewniają pracownikom bezpieczne i higieniczne wykonywanie pracy w danym przedsiębiorstwie.

Biznesplan – szczegółowy dokument opisujący różne aspekty planowanego biznesu.

C

Ceduła giełdowa – oficjalny wykaz kursów akcji, innych papierów wartościowych, kursów walut oraz cen towarów, które są przedmiotem transakcji na giełdzie papierów wartościowych lub giełdzie towarowej. Jest publikowana po każdej sesji giełdowej.

E

Etyczne postępowanie – stosowanie się do ogólnie przyjętych reguł moralnych (wynikających z wartości akceptowanych w danym kręgu kulturowym) oraz norm prawnych (w formie nakazów i zakazów).

F

Fundusz inwestycyjny (fundusz powierniczy) – forma zbiorowego inwestowania w różnego typu instrumenty finansowe, przede wszystkim w papiery wartościowe. Zarządza nim towarzystwo funduszy inwestycyjnych (TFI).

G

Giełda papierów wartościowych – rynek, na którym inwestorzy mogą kupować i sprzedawać dopuszczone do obrotu instrumenty finansowe (np. akcje, obligacje).

I

Instrument finansowy – zobowiązanie pieniężne jednej strony wobec drugiej, np. w postaci papieru wartościowego.

K

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

Kariera zawodowa – przebieg pracy zawodowej człowieka w ciągu jego życia.

Kodeks etyczny firmy – dokument zawierający wykaz zasad i zachowań uznawanych w danym przedsiębiorstwie za właściwe oraz sankcji przewidzianych za niestosowanie się do podanych reguł.

Kompetencje zawodowe – zbiór wiedzy, umiejętności, cech osobowości (postaw i zachowań) oraz doświadczenia (w tym zawodowego), które posiada dana osoba i które pozwolą jej efektywnie wykonywać określoną pracę.

Koszty uzyskania przychodu – nakłady finansowe związane z uzyskaniem przychodu, odliczane od przychodu w celach podatkowych. Należą do nich np. koszty surowców.

Kredyt – odstąpienie danej osobie lub przedsiębiorstwu (kredytobiorcom) określonej sumy pieniędzy pod warunkiem zwrotu tej sumy wraz z należną prowizją i odsetkami.

Kurs akcji – bieżąca cena akcji będąca wynikiem równowagi między popytem a podażą udziałów określonej spółki notowanej na giełdzie.

M

Model biznesu – logiczny i uporządkowany opis sposobu prowadzenia działalności we współpracy z interesariuszami, zmierzający do osiągnięcia zysku.

Motywowanie – takie oddziaływanie na ludzi, dzięki któremu wykonują oni pracę w określony sposób i osiągają efekty założone przez kierownika (lidera).

O

Obligacja skarbowa – rodzaj papieru wartościowego będącego dokumentem potwierdzającym, że nabywca obligacji udzielił pożyczki jej emitentowi, czyli Skarbowi Państwa.

Osoba fizyczna – w rozumieniu prawa każdy człowiek, który po urodzeniu nabywa zdolność prawną, czyli może korzystać z praw wynikających z prawa cywilnego i musi przestrzegać zapisanych w nim obowiązków.

P

Płaca – cykliczne wynagrodzenie przysługujące pracownikowi w efekcie nawiązania stosunku pracy (zazwyczaj jest wypłacana raz w miesiącu).

Przychód przedsiębiorstwa – wszelkie wpływy pieniężne i rzeczowe, które generują korzyść ekonomiczną.

R

Rentowność – zdolność kapitału do wytworzenia dochodu mierzona różnymi wskaźnikami. Liczy się ją jako stosunek zysku netto przedsiębiorstwa do kapitału zaangażowanego w wypracowanie tego zysku. Rentowność określa się także mianem dochodowości lub opłacalności.

Rozmowa kwalifikacyjna – rozmowa, którą przeprowadza osoba rekrutująca z kandydatem do pracy.

Rynek finansowy – rynek, na którym przeprowadza się transakcje instrumentami finansowymi.

Rynek potencjalny – wszyscy klienci, którzy są zainteresowani kupnem określonych produktów mających pojawić się w sprzedaży.

S

Samozatrudnienie – podjęcie działalności gospodarczej przez osobę fizyczną na własny rachunek i własną odpowiedzialność.

Start-up – innowacyjne, dynamiczne i często młode przedsiębiorstwo, które dąży do wprowadzenia na rynek nowych pomysłów, wyrobów lub usług. Z reguły działa w sektorze technologicznym, ma wysoki potencjał wzrostu i zdobycia udziału na rynku.

Stosunek pracy – relacja prawna pomiędzy pracownikiem a pracodawcą. W ramach tej relacji pracownik zobowiązuje się do wykonywania określonego rodzaju pracy na rzecz pracodawcy i pod jego kierownictwem oraz w miejscu i czasie przez niego wyznaczonym. Z kolei pracodawca ma obowiązek wypłacenia pracownikowi odpowiedniego wynagrodzenia.

Struktura organizacyjna przedsiębiorstwa – ogół zależności między poszczególnymi elementami składowymi organizacji (stanowiskami pracy, zespołami, działami) oraz zakres odpowiedzialności tych jednostek.

Szablon modelu biznesowego – narzędzie graficzne, dzięki któremu za pomocą schematu przedstawia się główne elementy koncepcji biznesu.

U

Ubezpieczający – osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna, która opłaca składkę ubezpieczeniową w zamian za ochronę ubezpieczonego.

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

Ubezpieczyciel – instytucja (zwana zakładem lub towarzystwem ubezpieczeń), która w zamian za opłacenie składki zobowiązuje się do spełnienia świadczenia w przypadku zdarzenia objętego umową ubezpieczenia.

W

Własność intelektualna – dobra niematerialne, które są wytworem twórczości artystycznej, naukowej i wynalazczej człowieka.

Wynik finansowy działalności przedsiębiorstwa – różnica między przychodem a kosztami uzyskania przychodu.

Z

Zarządzanie – wszystkie działania kierownicze, które zmierzają do efektywnego wykorzystania zasobów przedsiębiorstwa.

Indeks

A
akcje 48
analiza
– rynku 134, 136, 144, 148
– strategiczna 146, 147
– SWOT 145

B
banki
– komercyjne 8
– spółdzielcze 8
bankowość elektroniczna 17
Bankowy Fundusz Gwarancyjny 6, 7, 15, 49
bezpieczeństwo i higiena pracy (BHP) 110, 154
Biuro Informacji Kredytowej (BIK) 6, 7, 23
biznesplan 132–137

C
CV 95–97

D
dokumenty aplikacyjne 95, 100, 101

E
etapy planowania kariery zawodowej 76, 77
etyka
– w biznesie 153
– w pracy 113

F
Fundusz
– Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych 39
– Pracy 39
– Solidarnościowy 39
fundusze inwestycyjne 9, 59–61

G
Giełda Papierów Wartościowych 7–9, 53, 56

H
hazard 64

I
indeks giełdowy 9, 56
instrument finansowy 6, 46
instytucje finansowe 6
inwestowanie 46–48, 59, 61, 64
– spekulacyjne 65
inwestycje
– finansowe 46
– rzeczowe 46

K
kanwa modelu biznesowego, patrz: szablon modelu biznesowego
kapitalizacja odsetek 15
kariera zawodowa 74, 75, 82
karta
– debetowa 12
– kredytowa 12
– wielowalutowa 20
kodeks
– etyczny firmy 154
– pracy 107
Komisja Nadzoru Finansowego 6, 7, 53
kompetencje zawodowe 83, 84, 87
– miękkie 83, 84
– twarde 83, 84
korupcja 155, 156
koszty uzyskania przychodu 149
Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych Spółka Akcyjna 53
kredyt 8, 11, 12, 21–26
– hipoteczny 23
– konsumencki 22
kurs akcji 55

L
list motywacyjny 95, 98, 99
lokata bankowa 16, 17, 49, 62

M
makrootoczenie 142, 143
metoda PEST 145
mikrootoczenie 142, 143
mobbing 114, 115
model biznesu 137
motywowanie 126

N
Narodowy Bank Polski 6, 8, 53

O
obligacje 47
– komunalne 47
– korporacyjne 47
– skarbowe 47
Ogólne Warunki Ubezpieczenia (OWU) 32
otoczenie przedsiębiorstwa 142, 143

P
Państwowa Inspekcja Pracy 117
papiery wartościowe 47, 54
płaca 109
polisa ubezpieczeniowa 32
poszukiwanie pracy 88, 90, 93
pożyczka 22
procent składany 41
przychód przedsiębiorstwa 149
pułapki rynku finansowego 68, 69

R
rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy 11
rentowność 151
rozmowa kwalifikacyjna 102–106
rynek
– finansowy 6
– pierwotny 54
– podstawowy 54
– równoległy 54
– wtórny 54

S
samozatrudnienie 108
społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw 158–160
sprawozdanie finansowe 151
start-up 133, 137
stosunek pracy 107
struktura organizacyjna przedsiębiorstwa 124
szablon (kanwa) modelu biznesowego 134, 137, 138
szara strefa 156, 157

T
Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych 9, 59

U
ubezpieczenie 29, 33, 34, 38
– *assistance* 30
– gospodarcze 29
– majątkowe 30
– osobowe 30, 37
– społeczne 29
Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny 7, 10

W
własność intelektualna 140
wynik finansowy przedsiębiorstwa 149, 150
wypadek ubezpieczeniowy 29

Z
zagrożenia dla bankowości elektronicznej 18, 19
Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS) 29, 39
zarządzanie 122
– planowanie 122, 123
– organizowanie 123, 124
– kontrolowanie 127
– przewodzenie 125
zasady etyki 116
zatrudnienie 107, 108
zawody
– deficytowe 89
– nadwyżkowe 89
zdolność kredytowa 23
związki zawodowe 117

Literatura uzupełniająca:
M. Armstrong, S. Taylor, *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, wydanie 6, Wolters Kluwer, Warszawa 2005.
D. Begg, G. Vernasca, S. Fischer, R. Dornbusch, *Mikroekonomia*, wydanie 5 zmienione, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2014.
J. Collins, *Od dobrego do wielkiego. Czynniki trwałego rozwoju i zwycięstwa firm*, MT Biznes, Warszawa 2018.
K. Blanchard, M. O'Connor, *Zarządzanie poprzez wartości*, MT Biznes, Warszawa 2015.
R.S. Covey, *Zasady skutecznego przywództwa*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2023.
R.S. Covey, *7 nawyków skutecznego działania*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2003.
S. Dorocki, W. Kilar, T. Rachwał, A. Świętek, M. Zdon-Korzeniowska, *Biznesplan krok po kroku*, Nowa Era, Warszawa 2012.
R.W. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2023.
R. Janik, *Książka o inwestowaniu*, tom 1, wydanie 2, Maklerska.pl, Puszczykowo 2023.
R. Janik, *Książka o inwestowaniu*, tom 2, Maklerska.pl, Puszczykowo 2022.
R. Kiyosaki, *Bogaty ojciec, biedny ojciec*, Instytut Praktycznej Edukacji, Międzylesie 2020.
Ph. Kotler, K.L. Keller, *Marketing*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2022.
P. Krugman, R. Wells, *Mikroekonomia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2023.
E. Mączyńska, M. Gorynia, M. Urbaniec (red. nauk.), *Keynes a współczesność. Ekonomiczne perspektywy dla naszych wnuków*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2023.
E. Mączyńska, P. Pysz (red.), *Społeczna gospodarka rynkowa: ustrojowa przyszłość*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2022.
E. Mączyńska, P. Pysz (red.), *Społeczna gospodarka rynkowa w dobie pandemii i postpandemii*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2021.
R. Milic-Czerniak (red.), *Finanse osobiste: kompetencje, narzędzia, instytucje, produkty, decyzje*, Difin, Warszawa 2016.
W.M. Orłowski, *Ekonomia dla ciekawych, czyli co zeznał porwany profesor*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2022.
W. Pasierbek, K. Wach (red.), *Przedsiębiorczość*, seria *Słowniki społeczne*, tom 5, Wydawnictwo Naukowe Akademii Ignatianum w Krakowie, Kraków 2022.
S. Owsiak, *Finanse*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2015.
T. Rachwał (red.), *Kształtowanie kompetencji przedsiębiorczych*, Wydawnictwo Fundacji Rozwoju Systemu Edukacji, Warszawa 2019.
Z. Wiśniewski, C. Sadowska-Snarska (red. nauk.), *Praca i rynek pracy w perspektywie gospodarki 4.0*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2020.

Źródła danych do ilustracji i wykresów:
– s. 41: https://www.obligacjeskarbowe.pl/
– s. 54–55: https://www.gpw.pl/spolki
– s. 58: https://www.gpw.pl/biblioteka-gpw-lista?gpwlc_id=10
– s. 61: https://www.analizy.pl/fundusze-inwestycyjne-otwarte/notowania; https://www.bankier.pl/fundusze/notowania/wszystkie
– s. 87: https://psz.praca.gov.pl/rynek-pracy/bazy-danych/infodoradca//-/InfoDoradcaPlus/zawod/514103?
– s. 89: https://barometrzawodow.pl/
– s. 157: https://www.ipag.org.pl/pl-PL/text/publikacje

Autorzy ilustracji:
Elżbieta Buczkowska: s. 125 (góra), 143 (wzór); **Marta Długokęcka:** s. 125 (ilustracja), 139, 158; **Natalia Helman:** s. 32 (ilustracja, kamera, tarcza, kwadrat, winda, procent, cegła), 51 (czwarta ikonka), 139; **Laura Maziewska:** s. 8, 14, 25, 41, 47, 48 (ikonki), 51 (trzy pierwsze ikonki), 53, 57, 58, 61, 62, 66, 68–69 (postać siedząca, *layout*), 76–77 (ikonki), 87, 92, 103, 109, 113, 116, 122, 123, 125 (postacie, fotele, ikonki), 133, 135, 139 (lupa), 152, 157, 158; **Paulina Podolska:** s. 32 (auto, budynek); **Joanna Ptak:** s. 32 (kalendarz); **Wojciech Sendal:** s. 32 (rodzina, pieniądze); **Ewa Sowulewska:** s. 32 (krowa, ogień), 60, 122; **Poszarpani Maciej Schimmelpfenig:** s. 31 (ikonki), 68–69 (postacie), 132, 143 (ikonki, kompozycja).

Zdjęcia pochodzą ze zbiorów:
AGENCJA WYBORCZA.PL: Albert Zawada s. 56, Patryk Ogorzalek s. 88 (targi pracy), Cezary Aszkiełowicz s. 95, Piotr Hejke s. 160 (ochrona sokoła wędrownego); **EAST NEWS:** Zofia i Marek Bazak s. 11, Arkadiusz Ziółek s. 28, AFP/Juan Mabromata s. 37, AFP/HANDOUT s. 65, Phanie s. 89 (pielęgniarka); **FORUM:** Łukasz Dejnarowicz s. 52 (Amber Gold), Dariusz Górajski s. 127; **GETTY IMAGES:** istock/KamiPhotos s. 5, istock/Andrey Popov s. 50 (zyski na giełdzie), istock/Matej Kastelic s. 55, E+/sanjeri s. 64 (smutny hazardzista), E+/Mike Dabell s. 64 (wygrana na wyścigach), istock/aquaArts studio s. 66 (sejf), istock/Wpadington s. 66 (zakłady bukmacherskie), Glowimages s. 67 (dyskrecja), istock/AntonioGuillem s. 67 (konflikt interesów), istock/Gorodenkoff Productions OU s. 70, E+/sturti s. 73, istock/AnnaStills s. 74 (znudzony pracownik), istock/Wavebreakmedia s. 74 (zamyślona kobieta), Maskot s. 80, E+/RoBeDeRo s. 82, The Image Bank RF/Peter M. Fisher s. 83, Digital Vision/Tom Werner s. 84 (komunikacja interpersonalna – kompetencje miękkie), E+/skynesher s. 84 (diagnostyk auta – kompetencje twarde), fStop/Halfdark s. 90 (praktyki zawodowe), istock/ake1150sb s. 110, istock/Iakov Filimonov s. 111 (młodociany pracownik), E+/svetikd s. 121, E+/Iza Habur s. 142 (ograniczenia z powodu COVID-19), Moment RF/Yiu Yu Hoi s. 142 (zdrowa żywność), E+/www.emir.rs s. 147, istock/andrei_r s. 151 (bilans finansowy), Digital Vision s. 156 (kelnerka), istock/monticelllo s. 164, 166, Digital Vision/Franziska & Tom Werner s. 167, E+/lechatnoir s. 170 (uczennica podczas prezentacji), Moment RF/Rafa Fernandez Torres s. 170 (uczniowie w klasie); **Kosycarz KFP/Maciej Kosycarz** s. 148; **POLSKA AGENCJA PRASOWA PAP:** Piotr Augustyniak s. 160; **SHUTTERSTOCK:** Kate_gr – okładka (grafika), Prostock-studio – okładka (dziewczyna), SumanBhaumik – okładka (wykres), Ground Picture s. 9, panuwat phimpha s. 18 (korzystanie z wi-fi), Pixel-Shot s. 18 (wpisywanie hasła dostępu), Summit Art Creations s. 18 (złośliwe oprogramowanie), file404 s. 19 (mężczyzna rozmawiający przez telefon), sanjagrujic s. 19 (bankomat), Pixel-Shot s. 19 (*phishing*), Vadym Pastukh s. 19 (kobieta rozmawiająca przez telefon), Proxima Studio s. 20, Studio Romantic s. 23, MOZCO Mateusz Szymanski s. 25, Africa Studio s. 29, Edler von Rabenstein s. 31 (pożar), Kzenon s. 31 (wypadek na rowerze), Ljupco Smokovski s. 31 (przewrócony rower), Lysenko Andrii s. 31 (włamywacz), Monkey Business Images s. 31 (stłuczka samochodowa), goodluz s. 34, Kaspars Grinvalds s. 36, fizkes s. 38 (rodzina), Ground Picture s. 38 (pobyt w szpitalu), Marko Rupena s. 38 (starsi ludzie), New Africa s. 38 (wypadek na nartach), Daenin s. 45, Arsenii Palivoda s. 48, Dorde Krstic s. 49 (obligacje), Rawpixel.com s. 49 (akcje), Studio Romantic s. 49 (lokaty), Zakharchuk s. 50 (kryptowaluty), Ground Picture s. 52 (śledzenie analiz finansowych), blue-ab s. 68–69 (banknoty 100 i 200 zł zwinięte w rulony), Virrage Images s. 68–69 (banknoty 100 zł), WaldekPietrzak s. 68–69 (banknoty 500 zł), Ground Picture s. 75 (lekarze), puhhha s. 75 (programista), Robert Kneschke s. 75 (kształcenie ustawiczne), Luis Molinero s. 76–77, Frederic Legrand – COMEO s. 78 (Elon Musk), Evgeniyqw s. 79 (SpaceX), Baloncici s. 79 (samochód Tesla), Gorodenkoff s. 81, fizkes s. 84 (współpraca w zespole), Ground Picture s. 85, KlingSup s. 86, Kzenon s. 89 (kierowca), VH-studio s. 89 (psycholog), YAKISTUDIO s. 89 (spawacz), BearFotos s. 90 (praca wakacyjna), Rafal Rutkowski s. 90 (wolontariat), Sergej Khakimullin s. 91, Gutesa s. 92, fizkes s. 93, 101, KOTOIMAGES s. 102 (czekanie na rozmowę o pracę), wavebreakmedia s. 102 (ćwiczenie przed rozmową o pracę), Cookie Studio s. 106 (nieodpowiedni strój i zachowanie), Ground Picture s. 106 (znudzony kandydat), Master1305 s. 111 (ojciec opiekujący się małym dzieckiem), fizkes s. 112, New Africa s. 114, LDprod s. 115, 1st footage s. 117, Andrey_Popov s. 123, fizkes s. 125, 126, Kaspars Grinvalds s. 128, Oksana Klymenko s. 130, Ground Picture s. 131 (ankieta uliczna), Lomb s. 135, Gorodenkoff s. 137 (przedstawienie biznesplanu), wee dezign s. 137 (start-up), TonyV3112 s. 140, IM Imagery s. 141, dotshock s. 144 (kanapki), Andrey Starostin s. 144 (kubki z owocami), Jasminko Ibrakovic s.146, Elnur s. 151 (rachunek przepływów pieniężnych), Grusho Anna s. 151 (rachunek zysków i strat), New Africa s. 155 (wręczanie łapówki), Scharfsinn s. 155 (ciężarówki), Radovan1 s. 156 (pracownicy na budowie), wavebreakmedia s. 157, Inspiration GP s. 163, Ground Picture s. 165, 13_Phunkod s. 166 (przeglądanie mediów społecznościowych), BravissimoS s. 168, fizkes s. 169 oraz Narodowy Bank Polski s. 8, Bogdan Wańkowicz s. 21, Dr Irena Eris SA – materiały prasowe s. 78 (Irena Eris), 79 (badania laboratoryjne, hotel w Krynicy-Zdroju, kosmetyki), Inkubator Technologiczny w Iławie s. 88 (szkolenie), Fabryka Okien FAKRO – materiały prasowe s. 129, Andrea Mariani/Salone del Mobile Milano 2023 s. 131 (targi wnętrz), Program Przedsiębiorstwo Fair Play/www.fairplay.pl s. 154, Associated Press s. 159.

nowa era Twoje mocne strony

KROK W BIZNES I ZARZĄDZANIE

W podręczniku *Krok w biznes i zarządzanie 2* w czytelny sposób przedstawiono zagadnienia dotyczące m.in. planowania własnego biznesu. Elementy ***W praktyce*** oraz ***Przykład*** pomagają kształcić praktyczne umiejętności. Na stronach ***Wokół nas*** i ***Studium przypadku*** przedstawiono interesujące zagadnienia związane z funkcjonowaniem w przestrzeni społeczno-gospodarczej. Z kolei ***Podsumowania*** i testy ***Sprawdź, czy potrafisz!*** pozwalają skutecznie przygotowywać się do sprawdzianów.

Praktyczne wykorzystanie wiedzy
Elementy *Przykład* i *W praktyce* ułatwiają zastosowanie zdobytej wiedzy w praktyce.

Analiza zjawisk i procesów gospodarczych
Element *Wokół nas* pomaga zrozumieć zjawiska i procesy zachodzące w przestrzeni gospodarczej.

Studium przypadku

Element ***Studium przypadku*** zawiera opisy konkretnych sytuacji problemowych. Ich analiza pomaga kształcić praktyczne umiejętności w zakresie kompetencji przedsiębiorczych.

Nowa Era Sp. z o.o.
www.nowaera.pl nowaera@nowaera.pl
Centrum Kontaktu: 58 721 48 00

ISBN 978-83-267-4980-3
9 788326 749803