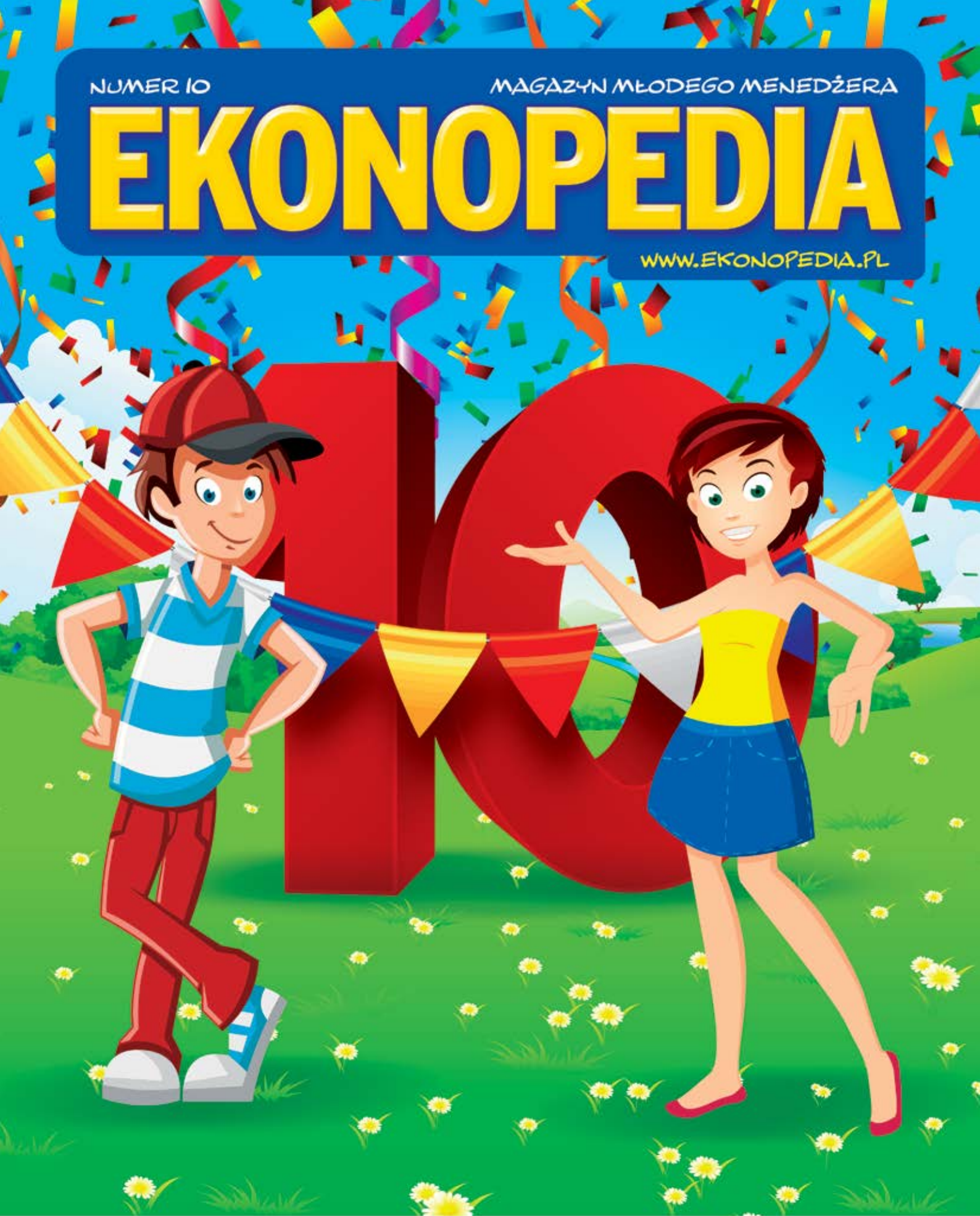


NUMER 10

MAGAZYN MŁODEGO MENEDŻERA

EKONOPEDIA

WWW.EKONOPEDIA.PL



Ekonomiczny Uniwersytet Dzieci

www.uniwersytet-dzieci.pl

Organizator:



Partner strategiczny:

NBP

Narodowy Bank Polski

Organizatorzy
lokalni:



Wstępniak

Drrryń! Zadzwoił dzwonek na długą przerwę. Aśka wybiegła z klasy, powtarzając w głowie słowa rymowanki z najnowszego numeru „Ekonopedii”: „Popyt siłą jest klienta, podaż mocą producenta” (*Cena równowagi*, strona 4). Rozglądając się za Filipem, zaczęła wołać:

– Filip! Filip!

Gdy go wypatrzyła, samotnie siedzącego w rogu korytarza, od razu wiedziała, że coś jest nie tak.

– Cześć Filip! – zawołała, podchodząc do niego.

– Hej! – odpowiedział, podnosząc wzrok znad zeszytu, w którym próbował coś wyliczyć.

– Gdzie Kamil? – zapytała Aśka ze zdziwieniem. – Zawsze spędzacie długą przerwę razem.

– Pokłóciliśmy się. Nie chcę o tym gadać! – krótko odparował Filip.

– Ale o co? – dopytywała Aśka.

– Daj spokój – burknął chłopiec.

– Co się stało? Mnie możesz powiedzieć – Aśka nie dała za wygraną.

– Aa... – zawahał się Filip. – Najpierw Kamil zapytał mnie, czy może odpisać ode mnie zadanie z języka polskiego. A ja, ponieważ wymyśliłem ciekawe wypracowanie, oznaczyłem je znakiem „To Moje” (*Bajka o własnym znaku*, strona 12) i nie zgodziłem się, żeby je skopiował. Potem mieliśmy zagrać w piłkę, ale nie mogliśmy zdecydować, kto ustala zasady gry. Kamil bardzo się zezłościł i powiedział mi, że na niczym się nie znam. Potem już nie rozmawialiśmy.

– Nie martw się. Niestety czasem tak jest, że jeśli dwóm osobom na czymś bardzo zależy, to zaczyna się konflikt – Aśka zaczęła go pocieszać. – W najnowszym numerze „Ekonopedii” znajdziesz wskazówki, jak radzić sobie w takich sytuacjach (strona 22) – powiedziała.

– Wiem, czytałem. Ale to wcale nie jest proste – pożałował Filip.

– Co teraz robisz? – zapytała dziewczynka, wskazując na notatnik leżący przed Filipem.

– Sprawdzam daty w kalendarzu – odpowiedział.

– Pewnie odliczasz już dni do wakacji? – zapytała, chcąc sprowadzić rozmowę na przyjemniejszy temat.

– Nie, sprawdzam, w którym dniu tygodnia wypadnie w tym roku dzień bez podatku – wyjaśnił Filip.

– Chyba masz na myśli dzień wolności podatkowej (strona 8) – Aśka nie omieszczała go poprawić.

– Tak, tak – uśmiechnął się Filip. – A propos wakacji, poradziłaś sobie już z wakacyjnym zadaniem konkursowym (strona 24)? – zapytał.

– Prawie skończyłam, muszę jeszcze sprawdzić moje obliczenia – pochwaliła się Aśka.

– A ja już przeliczyłem waluty (*Erudyta*, strona 6), ale kosztu pobytu nad morzem jeszcze nie znam. Wiem już natomiast, że aby pojechać na wakacje całą rodziną, trzeba mieć dużo pieniędzy. Można je na przykład zarobić na giełdzie – rozmarzył się Filip.

– Tak, jeśli nie jest się zachłannym i pamięta się o dywersyfikacji (*Komiks*, strona 18) – jak zwykle Aśka dorzuciła swoje trzy grosze.

– Wiem. Można też skorzystać z pomocy doradcy finansowego (*Zawód dla Ciebie*, strona 11) – odpowiedział Filip.

– Najlepiej jednak znaleźć dobrze płatną pracę – racjonalnie zauważyła Aśka. – Choć proces rekrutacyjny i rozmowy kwalifikacyjne są bardzo trudne i stresujące (*Interview. Trudne pytania podczas rozmowy kwalifikacyjnej*, strona 15).

– Chyba, że masz opracowaną strategię, tak jak przedsiębiorstwo – stwierdził Filip.

– Zdaje się, że niedokładnie czytałeś *Leksykon* (strona 21) – zwróciła mu uwagę dziewczynka. – Strategia przedsiębiorstwa dotyczy długiego okresu, a nie jednej rozmowy – wytłumaczyła.

Drrryń!

– No, koniec długiej przerwy. Chodź, bo się spóźnimy na lekcję! – Aśka uciąła rozmowę i pognęła do klasy.



Portal: www.ekonopedia.pl

Kontakt: redakcja@ekonopedia.pl

Wydawca:

Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, al. Niepodległości 162 lokal 150, 02-554 Warszawa, www.fundacja.edu.pl, tel. 22 646 61 42

Projekt: Ekonomiczny Uniwersytet Dzieci www.uniwersytet-dzieci.pl

Projekt realizowany z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej

Zespół redakcyjny:

Marcin Dąbrowski, Małgorzata Marchewka, Albert Tomaszewski

Autorzy artykułów:

Małgorzata Marchewka (2-7, 11-14, 18-21, 24), Wioletta Nogaj (8-10, 15-17), Agnieszka Witwicka (22-23)

Redakcja językowa: Paulina Mróz, Karolina Pawlacyk

Współpraca: Piotr Cuch

ISBN: 978-83-63127-16-9

Nakład: 1200 egzemplarzy

Konkurs

Drodzy Czytelnicy!

Zakończyliśmy konkurs, który polegał na rozwiązaniu pięciu różnych zadań opublikowanych w 9 numerze „Ekonopedii”. Ci z Was, którzy nadesłali prawidłowe rozwiązania wszystkich pięciu zadań, wzięli udział w losowaniu nagród – trzech bonów zakupowych o wartości 100 zł do wykorzystania w sieci salonów Empik.

Szczęśliwcami, do których trafią nagrody, są:

- Agnieszka Zemszał (studentka EUD z Warszawy),
- Piotr Abramek (student EUD z Katowic) oraz
- Oskar Trawiński (student EUD z Poznania).

Gratulujemy! Poprawne odpowiedzi do zadań konkursowych z numeru 9 zostały opublikowane na stronie www.ekonopedia.pl.

W tym numerze „Ekonopedii” odnajdziecie sześć różnych zadań konkursowych wraz ze szczegółową instrukcją. Oto ich lista:

- Zadanie konkursowe nr 1: Cena równowagi,
- Zadanie konkursowe nr 2: Kalkulator walutowy,
- Zadanie konkursowe nr 3: Dzień wolności podatkowej,
- Zadanie konkursowe nr 4: Tajna wiadomość,
- Zadanie konkursowe nr 5: Zagadki ekonomiczne,
- Zadanie konkursowe nr 6: Wakacyjne wybory.

Czytelnicy, którzy do 14 lipca 2014 roku prześlą prawidłowe rozwiązania wszystkich sześciu zadań, wezmą udział w losowaniu nagród – trzech bonów zakupowych o wartości 100 zł do wykorzystania w sieci salonów Empik.

Rozwiązania należy przesyłać internetowo na adres mailowy: konkurs@uniwersytet-dzieci.pl

W zabawie mogą uczestniczyć wszyscy uczniowie starszych klas (od 4 do 6) szkół podstawowych.

W mailu należy podać:

- swoje imię i nazwisko,
- adres,
- wiek,
- klasę,
- nazwę i numer szkoły,
- oraz – w przypadku studentów EUD – nazwę ośrodka.

Losowanie nagród odbędzie się 16 lipca 2014 roku, a lista zwycięzców zostanie opublikowana w kolejnym numerze „Ekonopedii”.

Zachęcamy Was do wzięcia udziału w konkursie!



Cena równowagi

- o walce popytu i podaży

„Na straganie w dzień targowy
Takie słyszy się rozmowy.”
(„Na straganie” Jan Brzechwa)

Podaż:

Te warzywa i owoce
Dzięki mnie ujrzały słońce!
Rośnij ceno! W górę zyski!
Ciesz się to niezmiennie wszystkich!

Popyt:

Nie klientów, mości panie.
Lecz sprzedawców na straganie.
Klient chętnie dużo kupi.
Ale płacić nikt nie lubi.
Jeśli cena jest niewielka,
To i groszek, i brukselka
Trafią zaraz do koszyków
I nie będzie zbędnych krzyków!

Popyt siłą jest klienta.
Podaż mocą producenta.
Kto pogodzi je bez magii?
Tylko cena równowagi!

Na rynku, podobnie jak na targu ze straganami, działają dwie grupy – klienci i producenci, czyli dostawcy dóbr. Co ciekawe, ich cele są całkowicie przeciwne!

Celem klientów jest osiągnięcie jak największego zadowolenia, co jest możliwe przy zakupie po niskich cenach dużej ilości dóbr, np. groszku, brukselki, książek, kosmetyków i wielu, wielu innych rzeczy. Najczęściej jest tak, że im niższa jest cena danego towaru lub usługi, tym więcej klienci chcą kupić. Z kolei wraz ze wzrostem ceny ilość dóbr, których nabyciem zainteresowani są klienci, spada. Tę zależność między ceną a ilością dóbr, które klienci są skłonni kupić, nazywamy popytem. W mikroekonomii (sprawdź znaczenie tego słowa w poprzednim numerze *Ekonomedii* na s. 23) przyjmuje się, że w niezmiennych warunkach wielkość popytu rośnie, jeśli cena dobra maleje, natomiast gdy cena rośnie, wielkość popytu spada. Poza ceną czynnikami, które wpływają na wielkość popytu, czyli ilość towarów i usług, które klienci chcą kupić w danym czasie po określonej cenie, są między innymi dochody klientów oraz cena podobnych towarów i usług, które mogliby kupić w zamian.

Zupełnie przeciwne zasady rządzą działaniami producentów, którzy dostarczają dobra na rynek. Ich celem jest maksymalizowanie zysków.

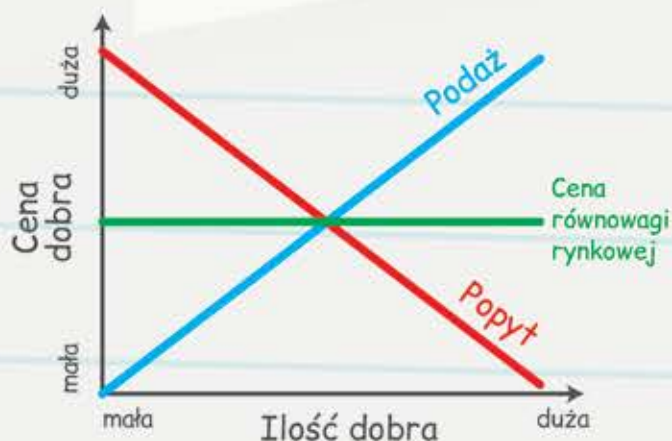
Jak myślisz, jeśli cena jest coraz wyższa, jak zachowują się producenci? Jasne, chcą sprzedać więcej dóbr. Jednocześnie im niższa cena, tym ilość oferowanych przez nich dóbr maleje. W przypadku producentów zależność między ceną a ilością dobra, którą są gotowi dostarczyć, nazywamy podażą. W niezmiennych warunkach wielkość podaży danego dobra rośnie, jeśli wzrasta jego cena, zaś spada, jeśli cena maleje. Na wielkość podaży wpływają między innymi koszty produkcji i liczba producentów na danym rynku.

Rodzi się jednak następujące pytanie: jeśli klienci chcą kupować jak najtaniej, a producenci sprzedawać jak najdrożej, to jakim cudem udaje im się dokonać transakcji zakupu-sprzedaży?

Tajemnicą jest tu cena równowagi rynkowej, przy której popyt i podaż równoważą się. Oznacza to, że przy cenie równowagi klienci chcą kupić tyle samo dóbr, ile są skłonni zaoferować producenci. Na tym polega model równowagi rynkowej. Sprytne, prawda?

Gdy cena jest niższa od ceny równowagi, popyt przeważa nad podażą, czyli ilość dóbr, którą chcą kupić klienci, jest większa niż ilość dóbr oferowana przez producentów. Natomiast jeśli cena jest wyższa od ceny równowagi, to producenci chcą sprzedać więcej dóbr niż klienci kupić.

W ekonomii bardzo często modele przedstawia się za pomocą diagramów. Na zakończenie naszej wizyty na targu ze straganami zobaczcie na poniższym rysunku, w jaki sposób można zilustrować walkę popytu z podażą i godzącą je cenę równowagi rynkowej.



Model równowagi rynkowej sprawdza się w wielu przypadkach, jednak – jak to zazwyczaj bywa – zdarzają się wyjątki od reguły. Opisano je na następnej stronie.

EFEKT VEBLENA

Ludzie bywają przewrotni, dlatego nie zawsze chcą kupować to, co jest najtańsze. Na przykład popyt na towary luksusowe, do których zaliczamy między innymi drogie perfumy, zegarki, markowe ubrania lub dzieła sztuki, wbrew wszelkim zasadom rośnie razem ze wzrostem cen tych dóbr. Dzieje się tak, ponieważ najbogatsi chcą mieć rzeczy, które ze względu na wysoką cenę nie dla wszystkich są dostępne. W rezultacie posiadanie dóbr luksusowych świadczy o statusie materialnym, a rosnąca cena tylko zachęca do ich zakupu.

EFEKT SNOBA

Niektóre osoby całkowicie rezygnują z zakupu dóbr, które są chętnie nabywane przez innych, albo ograniczają takie zakupy. Przykładem może być zachowanie amerykańskich „nowobogackich”, którzy rezygnują z jedzenia hamburgerów w fast foodach, uważając je za zbyt zwyczajne jedzenie. Z uwagi na względy społeczne i chęć wyróżnienia się z tłumu przez snobujących się klientów, wielkość popytu na „zwykłe” dobra spada.

PARADOKS GIFFENA

Wzrost wielkości popytu przy wzroście ceny może dotyczyć również dóbr, które w określonych sytuacjach są niezbędne do życia, np. podstawowych produktów żywnościowych. Zdarza się, że mimo rosnącej ceny, klienci są zmuszeni do ich zakupu nawet w większej ilości, gdyż są to dobra, bez których nie mogą przeżyć, a równocześnie tylko na nie mogą sobie pozwolić.

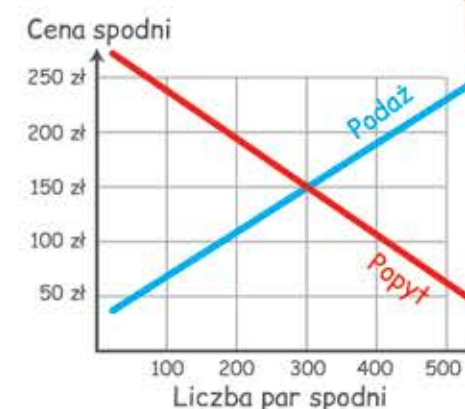
EFEKT OWCZEGO PEDU

Efekt ten odnosi się do przeciwnej sytuacji niż w przypadku efektu snoba – ludzie chcą kupować określone dobra, nawet po wyższych cenach, jeśli inni również je kupują. Dobrami tego typu mogą być na przykład smartfony czy ubrania popularnej marki. Chęć naśladowania i upodobnienia się do osób, które są autorytetami albo idolami i które korzystają z danych dóbr, powoduje wzrost popytu.

Zadanie 1. Cena równowagi

Spójrz na poniższy diagram przedstawiający model rynku spodni. Odczytaj z niego trzy informacje, które są rozwiązaniem tego zadania konkursowego:

- Jaka jest cena równowagi na rynku spodni?
- Ile par spodni chcą w tej cenie sprzedać sprzedawcy?
- Ile par chcą w tej cenie kupić klienci?



Erudyta

czyli ciekawostki różnej maści

Strefa
euro to grupa państw europejskich, w których obecnie obowiązuje walutą jest euro. Na początku 2002 roku wybrane kraje Unii Europejskiej zdecydowały się zrezygnować ze swoich dotychczasowych walut i przyjąć jeden wspólny środek płatniczy. Początek euro oznaczał koniec m.in. marki niemieckiej, franka francuskiego, pesety hiszpańskiej, guldena holenderskiego i lira włoskiego.

Nazwę
europejskiej waluty wymyślił w 1995 roku niemiecki polityk Theo Waigel. Została ona szybko zaakceptowana, ponieważ jest krótka i łatwa do zapamiętania, bez problemu kojarzy się z Europą i we wszystkich krajach nazwę wspólnej waluty wymawia się podobnie.

Jeszcze kilkanaście lat temu, przed wprowadzeniem euro, grosze można było znaleźć nie tylko w polskich portfelach. Do 2002 roku groszami płacili także Austriacy.

Symbol „\$” był od 1770 roku wykorzystywany do oznaczania waluty Meksyku – peso. Stany Zjednoczone zaczęły stosować ten symbol jako znak swojej waluty dopiero kilkanaście lat później.

Zdarza się, że nazwy walut różnych krajów brzmią bardzo podobnie. Przeczytaj na głos nazwy trzech azjatyckich walut, którymi płaci się w Chinach, Japonii i Korei – odpowiednio są to juan, jen i won (czytaj ton).

Niektóre nazwy walut łatwo zapamiętać, kojarząc je ze zwierzętami. Walutą Chorwacji jest kuna, Bułgarii lew, a Uzbekistanu sum.

Nietypowym rodzajem waluty jest Bitcoin, czyli waluta wirtualna. Choć bitmonetami można handlować i są one środkiem płatności akceptowanym przez niektóre przedsiębiorstwa, nie można ich dotknąć, gdyż istnieją jedynie jako odpowiednio szyfrowany zapis komputerowy.

Kiedy dwa lata temu w Kanadzie wprowadzono do obiegu nowe banknoty dolarów kanadyjskich, na których widnieje liść klonu będący symbolem tego kraju, botanicy alarmowali, że przypomina on odmianę europejską, a nie kanadyjską.

Chcesz wstawić znak waluty euro „€” w komputerowym tekście? Wystarczy, że naciśniesz kombinację klawiszy prawy ALT + U.

W 2013 roku, podobnie jak pięć lat wcześniej, ukraińska hrywna została uznana przez ekspertów za najpiękniejszą walutę na świecie.

Jeśli chcesz kupić obcą walutę, musisz udać się do kantoru walutowego, czyli zakładu specjalizującego się w wymianie pieniędzy. Na podstawie kursu walutowego, czyli ceny jednej waluty wyrażonej w drugiej, możesz wyliczyć, jaką kwotę przeznaczyć na zakup obcej waluty. Aktualne średnie kursy walut możesz sprawdzić na stronie Narodowego Banku Polskiego, a jeśli chcesz przypomnieć sobie, jaki wpływ ma kurs walutowy na handel zagraniczny, wróć do 8 numeru „Ekonopedii” (*Luksusowy jacht a kurs złotego*).

Dolar jest najpopularniejszą nazwą waluty – poza Stanami Zjednoczonymi funkcjonuje ona np. w: Kanadzie, Australii, Singapurze, na Barbadosie i w Hongkongu. Inne często spotykane nazwy to: frank (występujący m.in. w Szwajcarii, Czadzie, Gwinei i w Mali), funt (np. w Egipcie, Sudanie i Syrii), dinar (m.in. w Algierii i Iraku), peso (np. w Meksyku, Argentynie, Chile i Kolumbii) oraz rupia (m.in. w Indiach, Indonezji i na Seszelach).

Jeśli zainteresowały Cię ciekawostki na temat walut świata, zajrzyj na portal internetowy prowadzony przez Narodowy Bank Polski, gdzie znajdziesz wiele dodatkowych informacji:
www.nbpportal.pl/pl/np/numizmatyka/waluty-swiate

Zadanie 2. Kalkulator walutowy

Jeśli 100 koron duńskich kosztuje 56 złotych (100 DKK = 56 PLN), a 1 euro kosztuje 4 złote (1 EUR = 4 PLN), ile euro trzeba zapłacić za 100 koron duńskich (100 DKK = ? EUR)?

Dzień wolności podatkowej



Kilka lat temu, robiąc zakupy na osiedlowym bazarze, byłam świadkiem dosyć zabawnej sytuacji:

- Pani Krysiu, pani Krysiu! – między straganami z nowalijkami przedzierał się nieco zasapany pan Ryszard, sympatyczny właściciel pobliskiego stoiska ze sprzętem elektrycznym.
- Co się stało panie Ryszardzie? – z lekkim niepokojem w głosie zapytała pani Krysia, moja ulubiona sprzedawczyni i zarazem właścicielka straganu z owocami.
- Nie uwierzy pani, co wczoraj mówili w telewizji – pan Ryszard z trudem ukrywał podekscytowanie. – Od połowy

czerwca nie będziemy musieli płacić żadnych podatków! Wyobraża sobie to pani? Wreszcie ktoś pomyślał o nas, drobnych przedsiębiorcach – pan Ryszard tryumfalnie powiódł wzrokiem dookoła.

- Co też pan wygaduje? – ofuknęła go pragmatyczna jak zawsze pani Krysia. – Jak to nie będziemy płacić żadnych podatków? To przecież niemożliwe. I pan wierzy w takie rzeczy? – dokończyła z ledwie skrywanym politowaniem w głosie.
- Na własne uszy słyszałem – zarzekał się pan Ryszard.

- W poważnym programie informacyjnym wypowiadał się jeden z profesorów, który wyraźnie powiedział, że około połowy czerwca nastanie długo wyczekiwany przez nas wszystkich dzień, kiedy to będziemy pracować wyłącznie dla siebie, nie płacąc żadnych podatków – kontynuował pan Ryszard.
- Co pan mówi! – powiedziała już mniej pewnym głosem pani Krysia. – A niby jak by to miało wyglądać? I o jakie dokładnie podatki chodzi? – drążyła temat.
- No, tego to już dokładnie nie usłyszałem – przyznał pan Ryszard. – Wiem tylko, że w czerwcu nastanie dzień wolności podatkowej i od tego czasu nikt z nas nie będzie już płacił żadnych podatków – podsumował.

Nie wiadomo, jak długo trwałaby jeszcze dyskusja pomiędzy panem Ryszardem a panią Krystyną, gdyby nie fakt, że oboje wreszcie zauważyli moją rozbawioną minę. Pamiętam, że minęło około dziesięciu minut, zanim wytłumaczyłam im, o co tak naprawdę chodzi z dniem wolności podatkowej. Po wszystkim szkoda było mi jedynie pana Ryszarda, który wyraźnie zawiedziony wrócił do swojego stoiska. Czym tak naprawdę jest więc dzień wolności podatkowej?

Dzień wolności podatkowej

Termin „dzień wolności podatkowej” po raz pierwszy został użyty ponad sto lat temu w Stanach Zjednoczonych przez organizację pozarządową Tax Foundation. Ideą, która stała za wprowadzeniem tego pojęcia, była potrzeba określenia wielkości obciążeń podatkowych nakładanych przez państwo na obywateli. W najprostszym ujęciu dzień wolności podatkowej wypada wtedy, gdy dochody osiągnięte od początku roku przez ogół obywateli zrównują się z przewidywaną kwotą podatków, które powinny być zapłacone w danym roku. Inaczej mówiąc, dzień wolności podatkowej to symboliczna data, poczynając od której obywatele zarabiają już wyłącznie dla siebie. Jak dokładnie oblicza się, kiedy wypada dzień wolności podatkowej?

Na wstępie należy zaznaczyć, że nie jest to łatwe zadanie. Im bardziej skomplikowany jest system podatkowy, tym trudniej precyzyjnie policzyć wszelkie zobowiązania podatkowe obywateli i podmiotów gospodarczych w danym roku. Suma wszelkich podatków, które wpływają do budżetu państwa, stanowi ogół zobowiązań podatkowych. Znajomość tej kwoty jest konieczna, ale nie wystarczająca do obliczenia, kiedy przypadnie dzień wolności podatkowej. Drugim parametrem niezbędnym do obliczeń jest wysokość produktu krajowego brutto¹ (PKB). Dopiero stosunek ogółu zobowiązań podatkowych do PKB pozwala na obliczenie skali obciążeń podatkowych, a co za tym idzie – stanowi podstawę do wyznaczenia daty dnia wolności podatkowej. Warto także zauważyć, że rzeczywistą datę tego dnia można tak naprawdę podać dopiero po zakończeniu roku, kiedy znamy zarówno wysokość wpływów podatkowych, jak i wysokość PKB za rok ubiegły. Podawana na początku roku data dnia wolności podatkowej opiera się na wyliczeniach

przeprowadzonych na podstawie założeń budżetowych (które prawie nigdy się dokładnie nie sprawdzają) i może być traktowana jedynie poglądowo. Na przykład w 2011 roku obliczono, iż w Polsce dzień wolności podatkowej powinien wypaść 24 czerwca (obliczenia na podstawie założeń budżetowych z września 2010 roku). Jednak po zakończeniu roku okazało się, że tak naprawdę dzień ten wypadł dopiero 7 lipca, a więc aż dwa tygodnie później. Aby lepiej zobrazować ten problem, przyjrzyjmy się, jak wyglądało obliczanie terminu dnia wolności podatkowej w Polsce w 2013 roku.

Zgodnie z prognozami na 2013 rok zakładano, że dzień wolności podatkowej wypadnie 15 czerwca. W ustawie budżetowej na 2013 rok przewidziano wpływy podatkowe w kwocie 764,57 miliarda złotych, a PKB miał sięgnąć 1688,3 miliarda złotych. Podatki stanowiłyby więc 45,3% wysokości PKB. W celu lepszego zobrazowania, jak duże są obciążenia podatkowe, przyjęto, że procentowy udział podatków w PKB przedstawia się na umownej osi czasu o długości jednego roku. Przykładowo, gdyby obciążenia podatkowe wynosiły dokładnie 50%, to oznaczałoby to, że dokładnie przez pół roku pracujemy „dla państwa”, a drugie pół roku dla siebie. W tym przypadku dzień wolności podatkowej wypadłby oczywiście w połowie roku, czyli 30 czerwca. Dla obciążeń podatkowych w wysokości 45,3% dzień wolności podatkowej przypadłby nieco wcześniej, a dokładnie w dniu 15 czerwca. Po zakończeniu 2013 roku okazało się jednak, że przyjęte dane były zbyt optymistyczne. PKB realnie wyniósł 1617,71 miliarda złotych, a więc udział obciążeń podatkowych w stosunku do PKB wzrósł do 47%.



¹) PKB – produkt krajowy brutto – wartość dóbr i usług końcowych wytworzonych na terenie danego kraju w określonej jednostce czasu.

²) Zobacz artykuł: http://wyborcza.biz/finanse/1,105684,14136609,22_czerwiec___Dzien_wolnosci_podatkowej___2013.html



Data dnia wolności podatkowej w 2013 roku

Kraj	Data
Austria	23 lipca
Belgia	8 sierpnia
Bułgaria	18 maja
Cypr	14 marca
Czechy	19 czerwca
Dania	6 czerwca
Estonia	14 czerwca
Finlandia	19 czerwca
Francja	26 lipca
Grecja	17 czerwca
Hiszpania	12 czerwca
Holandia	27 czerwca
Irlandia	24 kwietnia
Litwa	18 czerwca
Luksemburg	25 maja
Łotwa	27 czerwca
Malta	29 kwietnia
Niemcy	13 lipca
Polska	12 czerwca
Portugalia	4 czerwca
Rumunia	1 lipca
Słowacja	20 czerwca
Słowenia	7 czerwca
Szwecja	22 czerwca
Węgry	16 lipca
Wielka Brytania	13 maja
Włochy	10 lipca

Źródło: www.lanlophone.com

To z kolei oznacza, że dzień wolności podatkowej w ubiegłym roku wypadł tak naprawdę 22 czerwca².

Powyższy przykład pokazuje, że dzień wolności podatkowej to pewnego rodzaju symbol, który bardzo obrazowo uświadamia nam jako społeczeństwu, jaka część wypracowanego przez nas dochodu oddawana jest państwu w postaci różnego rodzaju podatków. Oczywiście im wcześniej wypada ten dzień, tym mniej płacimy podatków, a tym samym nasze obciążenia fiskalne są mniejsze. I odwrotnie, im późniejsza data dnia wolności podatkowej, tym większy fiskalizm państwa. Jako ciekawostkę można podać, iż w Polsce dzień wolności podatkowej w ostatnich 20 latach nie wypadł wcześniej niż 14 czerwca. Obliczaniem tej daty oficjalnie zajmuje się w naszym kraju Centrum im. Adama Smitha i czyni to od 1994 roku. A jak Polska wypada na tle innych krajów?

Dzień wolności podatkowej na świecie

W Stanach Zjednoczonych datę tę podaje się od 1900 roku. Na początku XX wieku dzień wolności podatkowej wypadł pod koniec stycznia. Obecnie jest to druga połowa kwietnia (w 2013 roku – 18 kwietnia). Jeśli wziąć pod uwagę kraje członkowskie Unii Europejskiej, to państwem najbardziej „uciążliwym” fiskalnie dla swoich obywateli jest Belgia, gdzie dopiero od 8 sierpnia 2013 roku obywatele pracowali dla siebie. Z kolei najbardziej przyjaznym krajem pod tym względem wydaje się Cypr, gdzie dzień wolności podatkowej wyznaczono na 14 marca. Dane dotyczące wszystkich krajów Unii Europejskiej zawiera tabela³.

³) Tabela zawiera dane dotyczącą przewidywanej daty dnia wolności podatkowej w 2013 roku. W przypadku Polski dane różnią się o 3 dni w stosunku do wyliczeń Centrum im. Adama Smitha.

Ogólnie można przyjąć, że dzień wolności podatkowej w krajach Unii Europejskiej przypada średnio w połowie roku. Oznacza to, że przeciętny obywatel UE oddaje państwu połowę swoich rocznych dochodów.

Wracając zaś do opisanej na wstępie sytuacji, która spotkała mnie na osiedlowym targowisku – trudno mi do tej pory zapomnieć entuzjazm pana Ryszarda, który – gdy usłyszał o dniu wolności podatkowej, miał cichą nadzieję, że obciążenia podatkowe choć trochę zmaleją. Jak wiadomo, podatki są konieczne, gdyż bez nich państwo nie mogłoby funkcjonować. Cały problem polega na tym, żeby ustalić ich wysokość na takim poziomie, aby państwo mogło sprawnie działać, a obywatele nie czuli się nadmiernie fiskalnie uciskani.

Zadanie 3. Dzień wolności podatkowej

Przeanalizuj dokładnie powyższą tabelkę i wymień wszystkie kraje, w których w 2013 roku dzień wolności podatkowej wypadł co najmniej miesiąc później niż w Polsce.



Zawód dla Ciebie

Doradca finansowy

Doradca finansowy zajmuje się udzielaniem klientom informacji i porad na temat sposobów ochrony oraz pomnażania majątku. Zadaniem doradcy jest przeprowadzenie analizy potrzeb klienta i na tej podstawie dobrać odpowiednich produktów umożliwiających realizację jego celów finansowych lub ułatwienie mu skorzystania z usług właściwej instytucji finansowej, np. założenia lokaty w banku lub zaciągnięcia kredytu.

Zawód ten jest wymagający, ponieważ do jego wykonywania niezbędna jest obszerna wiedza z zakresu finansów i ekonomii, ponadto doradca finansowy musi z jednej strony być sprawnym matematycznie, a z drugiej strony posiadać umiejętność łatwego nawiązywania kontaktu z ludźmi i budowania długotrwałych relacji. Dlatego też praca ta wymaga dużej odporności psychicznej.



Kontroler ruchu lotniczego

Kontroler ruchu lotniczego to osoba odpowiedzialna za utrzymanie porządku w ruchu lotniczym. Jego miejscem pracy jest wieża kontroli lotów. Kontroler przekazuje pilotom samolotów informacje, które zapewniają bezpieczeństwo zarówno podczas lotu, jak i na polu manewrowym lotniska. W jego rękach leży los setek pasażerów samolotów.

W zawodzie tym wymagane są: doskonała orientacja przestrzenna, szybkość reakcji, znajomość języka angielskiego oraz spokój i odporność na stres, dzięki którym kontroler lotów jest w stanie błyskawicznie podejmować właściwe decyzje. Aby zostać kontrolerem, trzeba zdać psychologiczne testy predyspozycji oraz testy językowe, a następnie przejść badania lekarskie i złożone szkolenie obejmujące wiedzę m.in. z zakresu telekomunikacji, radiolokacji, meteorologii i radionawigacji.



Bajka

o własnym znaku

Wielką Krainę Bajek i Baśni zamieszkiwali bohaterowie wszystkim znanych opowieści dla dzieci. Stojące tam piękne pałace należały między innymi do Kopciuszka, Królowny Śnieżki i Śpiącej Królowej, zaś mniejsze chatki mieli Kot w Butach, Czerwony Kapturek, Tomcio Paluch i różne inne postaci.

Każdego wieczoru wszystkie domy pustoszały, a bajkowi bohaterowie odwiedzali dzieci, które czytały opowieści na dobranoc lub słuchały ich. Jednak wbrew powszechnemu przekonaniu, odgrywanie bajkowych historii nie było jedynym zajęciem mieszkańców Wielkiej Krainy Bajek i Baśni. W ciągu dnia najbardziej znani bohaterowie wspólnie prowadzili wielki dom handlowy Bajkus, gdzie Kopciuszek sprzedawał spadające pantofelki, Królowna Śnieżka wyjątkowo dorodne jabłka, Śpiąca Królowna oferowała wrzeczona oraz specjalnie profilowane materace do spania. Czerwony Kapturek specjalizował się w czerwonych płaszczkach i czapeczkach oraz wiklinowych koszyczkach, a Alicja, która przeżyła przygodę w Krainie Czarów, zachęcała do zakupu białych króliczków.

Domem Bajkus zarządzał pan Baltazar – cieszący się dużym zaufaniem bajkowych postaci – który dbał o odpowiednią promocję sklepu i zajmował się sprawami finansowymi. Ponieważ Wielką Krainę Bajek i Baśni odwiedzało wielu turystów, z których każdy chciał poznać bohatera swojej ulubionej opowieści i mieć pamiątkę z tego spotkania, pan Baltazar nigdy nie musiał się martwić o przychody Bajkusa. Dodatkowo, wszystkie towary oferowane przez dom handlowy odpowiadały najwyższym normom jakości, a jeśli klient nie był zadowolony z zakupu – co zdarzało się niezmiernie rzadko – pan Baltazar starał się bardzo uprzejmie zajmować się reklamacjami, dlatego produkty z Bajkusa cieszyły się znakomitą renomą.

Pewnego dnia pan Baltazar zaobserwował jednak, że przychody sklepu zmalały. Było to dla niego ogromne zaskoczenie, tym bardziej, że w Bajkowym Urzędzie ds. Turystów poinformowano go, iż liczba osób odwiedzających Wielką Krainę Bajek i Baśni nie zmieniła się w ostatnim czasie. Jeszcze bardziej zdziwił go fakt, że wielu spośród turystów przechadzających się po ulicach bajkowej krainy wyglądało na klientów Bajkusa – część z nich miała na nogach spadające pantofelki, inni chodzili w siedmiomilowych butach albo czerwonych kapturkach, a jeszcze inni pod pachą nieśli materace Śpiącej Królowej czy samonakrywające się stoły. Jakby problemów było mało, poranny kurier ułożył na biurku pana Baltazara stertę listów od rozczarowanych klientów, a przed jego gabinetem ustawiała się kolejka osób reklamujących zakupione towary i żądających zwrotu dukatów.

Kolejny dzień okazał się dla zarządcy Bajkusa równie trudny, zwłaszcza że pan Baltazar nie mógł zrozumieć, dlaczego klienci nagle są niezadowoleni z bajkowych produktów. Gdy przez następne dni sytuacja nie poprawiała się, zdecydował się zorganizować spotkanie ze wszystkimi bohaterami bajek handlującymi w Bajkusie, by wspólnie zastanowić się nad strategią dalszego działania.

– Kochani! – zaczął pan Baltazar. – Z ogromnym smutkiem muszę was poinformować o trudnościach, z jakimi przyjdzie nam się zmierzyć. Przychody naszego domu handlowego maleją, a reszta klientów reklamuje i zwraca nasze produkty. Przytoczę wam kilka fragmentów listów od rozżalonych kupujących.

Pan Baltazar otworzył ogromną księgę, w której spisywał treść listów reklamacyjnych i zaczął czytać: – „Czerwony kapturek, który kupiłam

kilka dni temu, wyblakł po dwóch praniach. Co więcej, nie spodziewałam się tak niskiej jakości materiału”.

– Ale jak to?! – zaprotestował Czerwony Kapturek. – Przecież to najdelikatniejsza tkanina w całej Krainie Bajek i Baśni! – wykrzyknął.

– Czerwony Kapturku, właśnie po to się spotkaliśmy, żeby znaleźć przyczynę niezadowolenia naszych klientów – powiedział pan Baltazar, kontynuując odczytywanie listów.

– „Po wypowiedzeniu hasła *stoliczku nakryj się*, na stoliku pojawiają się poplamiony obrus i zgniłe owoce. Siedmiomilowe buty po dwóch dniach używania zaczęły skracać kroki. Materac Śpiącej Królowej ma zbyt twarde sprężyny, a ponadto...” – pan Baltazar nie zdążył dokończyć kolejnego zdania, gdyż książę Filip, który w finale bajki pocałunkiem budził Śpiącą Królową, podbiegł do niego, grożąc mu mieczem.

– Panie Baltazarze! Tego już za wiele! – krzyczał książę. – Czy sugeruje pan, że moja Królowna sprzedaje wadliwy towar? Toż to wielka obraza! Stań pan do walki, ale nie pomawiaj nas o nieuczciwość!

Wśród księżniczek, królowien i innych bohaterów bajek zapanowało wielkie poruszenie. Wszyscy wierzyli w prawdziwość zażaleń przedstawionych przez pana Baltazara, ale jednocześnie dziwili się, dlaczego nagle oferowane przez nich towary są powodem niezadowolonych tyłu klientów.

– Proszę o ciszę! – zawołał pan Baltazar i głośnie dyskusje ustały. – Znaleźliśmy się w nietypowej sytuacji – zaczął tłumaczyć. – Przede wszystkim zapewniam was, że nigdy nie zwątpiłem w waszą uczciwość. Problem jest jednak poważny, ponieważ otrzymujemy coraz więcej zwrotów i reklamacji, a równocześnie przychody Bajkusa maleją. Proponuję, żebyśmy zorganizowali dzień otwarty sklepu, podczas którego wszyscy klienci będą mogli spotkać się z wami i sprawdzić, czy zakupione przez nich produkty właściwie działają.

– Zróbmy tak! – miauknął Kot w Butach. – Niech klienci wiedzą, że oferujemy im najlepsze produkty! – zawtórowała mu Królowna Śnieżka.

– Tak! Tak! – wszyscy poparli pomysł zarządcy.

– A więc mamy plan! W przyszłym tygodniu zapraszamy klientów na dzień otwarty naszego sklepu, a już jutro zaczynamy przygotowania do tego wydarzenia – powiedział pan Baltazar, kończąc spotkanie.

Nazajutrz bohaterowie bajek rozpoczęli pracę nad organizacją wielkiego wydarzenia, a pan Baltazar rozwiesił w całej Wielkiej Krainie Bajek i Baśni plakaty informujące o dniu otwartym. Gdy w kolejnym tygodniu wszystko było gotowe, bajkowi sprzedawcy z niecierpliwością i niepewnością czekali na klientów.

Już z samego rana zjawili się tłumy ludzi z materacami, butami, płaszczkami i innymi reklamowanymi produktami. Pan Baltazar krążył po sklepie, podchodząc do różnych stoisk, przy których klienci zgłaszali pretensje bezpośrednio sprzedawcom. Gdy tylko zarządca podszedł do lady Czerwonego Kapturka, dziewczynka zawołała:

– Panie Baltazarze, to nie są moje płaszczki ani kapturki. – To nie jest moje! Ani to! – rozemocjonowana wskazywała ubrania przyniesione przez klientów. – To jest moje i tamto – pokazała na głowy dwóch zadowolonych pań, które nie wiedząc o dniu otwartym i problemach sklepu, przyszyły kupić kolejne kapturki.

Pan Baltazar przyjrzał się dokładnie reklamowanym płaszczkom i zdziwiony stwierdził:

– Rzeczywiście, materiał jest zupełnie inny!

– Pan, który sprzedał mi ten płaszcz, zapewniał, że jest najwyższej jakości! – broniła się klientka.

– Jaki pan?! – Czerwony Kapturek i pan Baltazar zapytali w tym samym momencie. – Przecież jestem jedyną osobą sprzedającą czerwone kapturki! – dodała ze łzami w oczach dziewczynka.

– Na placyku, dwie przecznice stąd, pewien brodaty pan zachęcił mnie do zakupów bardzo

niską ceną. Podobno to nowa forma promocji Bajkusa – tłumaczyła klientka.

Pan Baltazar i Czerwony Kapturek popatrzyli na siebie. – Zdaje się, że wszystko jasne! Ktoś podrabia nasze produkty! – powiedział zarządca.

Pod koniec dnia, gdy bohaterowie bajek powoli przygotowywali się do wieczornej podróży do czytających dzieci, wszyscy spotkali się w holu domu handlowego. Okazało się, że wadliwe produkty nie zostały kupione w Bajkusie, lecz u nieuczciwego handlarza na lokalnym bazarze. Emocje powoli opadały, tylko gdzieś tam można było usłyszeć strzępy rozmów bajkowych sprzedawców, którzy wzajemnie pokazywali sobie swoje towary:

– To są moje buty! – To moje pantofelki! To moje! To moje! – krzyčeli.

– Moi drodzy! – pan Baltazar zabrał głos. – Jak już wiecie, nasze produkty podróbiono i handlarz nazywający się Bajus sprzedawał buble gorszej jakości po niższej cenie. Na szczęście złapaliśmy oszusta zanim nasze przychody spadły całkowicie. Zdążyłem zgłosić tę sprawę naczelnemu sędziemu naszej krainy, który zdecydował, że nietypowe cechy produktów pochodzących z bajek będą traktowane jako ich znak towarowy, co oznacza, że nikt nie będzie mógł ich wykorzystywać ani sprzedawać bez waszej zgody. Od tej pory każdy z waszych towarów będzie opatrzony naszym „To Moje” lub, jeśli wolicie, w skrócie „TM”, dzięki czemu klienci bez trudu rozpoznają oryginały! – oznajmił z nieukrywaną radością.

– Hura! – ucieszyli się bajkowi bohaterowie i spóźnieni popędzili do czekających na nich dzieci.

Od czasu wielkiego dnia otwartego przychody domu handlowego Bajkus nie maleją i pan Baltazar ze spokojem prowadzi rachunki sklepu, ciesząc się z widoku zadowolonych klientów. Tymczasem Śpiąca Królewna na wszystkich wyjątkowo wyprofilowanych materiałach nakleja małą etykietkę z literkami TM, a Czerwony Kapturek przytwierdza naszywkę na niezwyklejnym materiale swoich płaszczyków i kapturków, za każdym razem – tak jak pozostali sprzedawcy Bajkusa – potwierdzając „To Moje”.

Jakiś czas temu *Bajkę o własnym znaku* przeczytał pewien przedsiębiorca, który postanowił wykorzystać jej przesłanie. Przyjrzyjcie się dobrze produktom, które Was otaczają. Na pewno na wielu z nich znajdziecie bajkowe oznaczenie TM, które dzięki owemu przedsiębiorcy zostało powszechnie wprowadzone jako symbol prawnie chronionych, wyjątkowych elementów, odróżniających specjalne produkty od konkurencyjnych towarów.



Interview

Trudne pytania podczas rozmowy kwalifikacyjnej



Wbrew temu, co sugeruje tytuł, niniejszy artykuł nie jest przeznaczony tylko dla przyszłych gwiazd i celebrytów. Termin interview oznacza bowiem nie tylko wywiad dziennikarski, ale także rozmowę kwalifikacyjną, która jest jednym z etapów rekrutacji pracowników.

To właśnie rozmowa kwalifikacyjna często decyduje o powodzeniu (lub o porażce) kandydata w procesie rekrutacji. Jest ona tak ważna, ponieważ stanowi okazję do bezpośredniego spotkania

pracodawcy i potencjalnego pracownika. Pracodawca musi w krótkim czasie dokonać wiążącej dla niego oceny kandydata, co zwykle jest bardzo trudne. Z kolei dla przyszłego pracownika to jedyna szansa, aby ugruntować wstępną dobrą opinię pracodawcy o sobie (wypracowaną już na podstawie CV i listu motywacyjnego). Postaram się Wam przybliżyć, jak może wyglądać taka rozmowa i jakich błędów należy się wystrzegać, jakie pytania padają najczęściej i jakich odpowiedzi oczekują pracodawcy, a jakich lepiej unikać.



Rozmowa kwalifikacyjna - zanim padną pytania

Każdy, kto zostanie zaproszony na rozmowę kwalifikacyjną, śmiało może zapisać na swoim koncie mały sukces. Są na nią zapraszani bowiem tylko wybrani kandydaci, których CV i list motywacyjny wydały się przyszłemu pracodawcy na tyle interesujące, że chciałby poznać kandydata osobiście. Warto zdać sobie sprawę z faktu, że na naszą ocenę w trakcie takiej rozmowy wpływ będą mieć nie tylko odpowiedzi, których udzielimy na zadane pytania. Nie mniej ważną, a niekiedy nawet ważniejszą kwestią może być tzw. pierwsze wrażenie, które po sobie pozostawimy. Na to, jakie wrażenie wywrzemy na pracodawcy, składa się wiele czynników. Bywa tak, że rozmowa zakończy się porażką, jeszcze zanim się rozpocznie. Tak niekorzystny obrót spraw może spowodować np. nasze spóźnienie. Bardzo istotną kwestią jest również dobór odpowiedniego stroju, a także przestrzeganie zasad dobrego wychowania. Znaczenie może mieć nawet postawa, jaką przyjmujemy podczas rozmowy. Niedbała postawa w fotelu, świadcząca o zbytnim luzie, lub postawa zanedo spięta, znamionująca osobę nerwową i wycofaną,

mogą zostać źle odebrane. O powyższych kwestiach warto pamiętać, gdyż od nich zależy, czy odpowiedzi na zadawane podczas rozmowy kwalifikacyjnej pytania będą jeszcze miały jakiegokolwiek znaczenie dla pracodawcy.

Jak przygotować się na trudne pytania?

Przede wszystkim trzeba przyjąć, że nie ma sposobu, aby przewidzieć każde pytanie, które może paść podczas rozmowy kwalifikacyjnej. Niemniej jednak zastosowanie kilku podstawowych zasad pozwoli nam dobrze się do niej przygotować. Przed wybraniem się na rozmowę należy zadbać o:

- ponowną analizę własnego CV i listu motywacyjnego – warto to zrobić, aby być przygotowanym na poszerzenie pewnych informacji tam zawartych, mieć w zanadrzu gotowe odpowiedzi, które udowodnią nasze kompetencje;
- pogłębioną analizę ogłoszenia o pracę, na które odpowiedzieliśmy – należy dokładnie zapoznać się z opisem

stanowiska, na które aplikujemy i z wymaganiami, które stawia pracodawca, warto też zebrać informacje na temat tego, czym dokładnie zajmują się osoby pracujące na danym stanowisku (informacje takie można znaleźć np. na branżowych forach dyskusyjnych w internecie); istotną sprawą jest analiza własnych umiejętności i kompetencji w kontekście wymagań pracodawcy;

- zebranie dokładnych informacji o przedsiębiorstwie, w którym chcemy podjąć pracę – warto zapoznać się z firmową stroną internetową, gdzie znajdziemy informacje o wydarzeniach ważnych z punktu widzenia firmy, o jej historii, profilu działalności, aktualnych projektach; brak podstawowej wiedzy w tym zakresie może działać na naszą niekorzyść.

Tak przygotowani, możemy przekroczyć próg firmy i stawić czoło rekruterowi.

Jak odpowiadać na trudne pytania?

Jeśli uda nam się nie spóźnić na rozmowę, stosownie ubrać oraz zachować zasady dobrego wychowania, mamy szansę na zaprezentowanie pełni naszego talentu, odpowiadając na pytania pracodawcy. Jakich pytań najczęściej możemy się spodziewać?

Do kanonu niemal każdej rozmowy kwalifikacyjnej należy pytanie: „Dlaczego chce Pani/Pan pracować w naszej firmie?”. Jego celem jest sprawdzenie wiedzy kandydata o firmie i tego, czy wie on, na czym polega praca na danym stanowisku. Nie najlepszą odpowiedzią na to pytanie jest np. stwierdzenie, że szukamy swojej pierwszej pracy po ukończeniu studiów albo jakiegokolwiek zajęcia. Warto natomiast udzielić odpowiedzi, nawiązując do posiadanego wykształcenia i profilu stanowiska, np. „gdyż posiadam odpowiednie kwalifikacje i wykształcenie do pracy na tym stanowisku, a zatrudnienie mnie przyniesie obopólne korzyści zarówno Państwu firmie, jak i mnie”.

Bardzo często można spotkać się z pytaniem o plany zawodowe na przyszłość. Jest to dość trudne pytanie, gdyż wymaga wyważonej odpowiedzi. Zbyt ambitne plany mogą zasugerować pracodawcy, że kandydat szybko zacznie szukać wyższego stanowiska w innej firmie. Z kolei zapewnienie pracodawcy, że całe życie chcemy przepracować na jednym stanowisku może zostać zinterpretowane jako oznaka braku ambicji i niechęci do rozwoju zawodowego. Najlepsza odpowiedź na to pytanie powinna nawiązywać do generalnych planów firmy, np.: „w ciągu kilku najbliższych lat chciałbym przyczynić się do sukcesu finansowego firmy (albo projektu, który firma aktualnie realizuje)”. Z pewnością należy unikać odpowiedzi typu: „nie wiem, nie myślałem o tym” albo „życie jest pełne niespodzianek i nie warto niczego planować”.

Do często zadawanych pytań należy także to o nasz najtrudniejszy moment w życiu albo o największy popełniony błąd. Celem tego rodzaju pytań jest sprawdzenie, jak potencjalny pracownik radzi sobie z trudnościami, czy jest odporny na stres i czy potrafi działać pod presją. Dobra odpowiedź na tego typu pytania powinna zawierać nie tylko opis trudnego

dla nas przypadku, ale i pokazać, że przedsięwzięliśmy kroki poprawiające nasze kompetencje w problematycznym obszarze. Przykładowo, można odpowiedzieć: „odbierając dyplom uznania na uczelni, byłem tak stremowany, że nie byłem w stanie wykrztusić ani słowa. Postanowiłem to zmienić i zapisałem się na kurs autoprezentacji i wystąpień publicznych”. Do złych odpowiedzi z pewnością można zaliczyć np. taką: „Jako świeżo upieczony kierowca spowodowałem kolizję drogową samochodu służbowego w poprzedniej pracy. To nie była moja wina, tylko przełożonego, który wysłał mnie w podróż służbową, choć wiedział, że prawo jazdy mam od niedawna”.

Na koniec zostawiłam chyba najtrudniejsze pytanie, które może paść podczas rozmowy kwalifikacyjnej. Nie ma na nie uniwersalnej odpowiedzi, a niestety właśnie odpowiedź na to pytanie może tak naprawdę stanowić języczek u wagi, który przeważa szalę na naszą korzyść lub niekorzyść. Chodzi oczywiście o wysokość zarobków, jaka by nam odpowiadała. Można próbować uniknąć odpowiedzi wprost, ale pracodawca może być stanowczy i nalegać na podanie konkretnej kwoty. Co wtedy? Jedyną radą w takiej sytuacji jest wcześniejsze sprawdzenie, ile zarabiają osoby na takich samych lub podobnych stanowiskach. Warto także samemu odpowiedzieć sobie na pytanie, czy taki poziom płacy spełnia nasze oczekiwania. Jeśli tak, należy jasno wyartykułować swoje oczekiwania w tym zakresie. Jeśli pracodawca nie nalega na podanie konkretnej kwoty, można popisać się elokwencją, odpowiadając np. „jestem pewna, że Państwa firma właściwie wyceni moją pracę” albo „sądzę, że dojdziemy w tej kwestii do porozumienia”. Do złych odpowiedzi z pewnością należą stwierdzenia typu: „a ile można maksymalnie dostać?” lub „chciałbym móc zaoszczędzić z pensji tyle, żeby za dwa lata kupić nowy samochód”.

Poszukiwanie pracy nie jest łatwym zajęciem, a rozmowa kwalifikacyjna to najtrudniejszy i najbardziej stresujący etap tego procesu. Choć Wy – Drodzy Czytelnicy – macie jeszcze sporo czasu zanim złożycie swoje pierwsze CV i listy motywacyjne, to już dziś warto wiedzieć, jak prawidłowo przygotować się do takiej rozmowy.

CIEKAWOSTKA

Reguła 4 x 20 oznacza, że na wrażenie, jakie wywrzemy na naszym rozmówcy, składają się: pierwszych 20 słów, które wypowiedziamy, pierwszych 20 sekund spotkania, pierwszych 20 kroków,

jakie wykonujemy oraz 20 na 20 cm twarzy, które przyciągają uwagę.



Giełdowe rozgrywki

Klasa 5a od początku roku szkolnego uczestniczy w cyklu zajęć prowadzonych przez maklera giełdowego, który wyjaśnia uczniom, jak należy inwestować.

Chcę, żebyście na następną lekcję z przygotowanej przeze mnie listy dziesięciu przedsiębiorstw wybrali te, których akcje waszym zdaniem warto kupić, żeby osiągnąć zysk w dłuższym okresie.

Bardzo dobrze poradziliście sobie z zadaniem. Najlepszą pracę przygotowała Marysia.

Tydzień później...

Słuchaj, pomyślałem, że możemy zarobić prawdziwe pieniądze. Mój starszy brat na pewno zgodzi się i kupi dla nas wybrane akcje. Ty musisz tylko wskazać jakie, a my z chłopakami zorganizujemy fundusze, żeby zainwestować. W przyszłym roku, jak będziemy kończyć szkołę podstawową, wypłacimy zyski i będziemy mieli dużo pieniędzy! Zgadzasz się?



Następnego dnia chłopcy zebrali wszystkie swoje oszczędności, a starszy brat Romka załatwił niezbędne formalności.

Myszę, że jedną ze spółek, w które najlepiej zainwestować, jest Turbox.



Podczas kolejnej lekcji z maklerem...

Chcę, żebyśmy dziś zastanowili się, jakie cechy wyróżniają dobrego inwestora?

Lubi ryzyko.

Ma dużo pieniędzy!

Jest odważny.

Dobry inwestor nie jest zachłanny! Potrafi cierpliwie czekać na zysk i nie inwestuje wszystkich swoich oszczędności na giełdzie.

Kilka miesięcy później...

Turbox
Turbox pikuje!
Wartość akcji spółki Turbox spada!
rozczarowaniem inwestorów!

Bardzo dobra odpowiedź! Rzeczywiście, aby zmniejszyć ryzyko niepowodzenia, inwestor powinien ulokować swoje pieniądze nie tylko na giełdzie, ale również w innej formie, na przykład zakładając lokaty, kupując obligacje albo inwestując w złoto lub w nieruchomości. Taki podział oszczędności nazywa się dywersyfikacją.

Wybrałeś złe przedsiębiorstwo!

Straciliśmy całe kieszonkowe!

Patrz, co zrobiłaś!

Nie straciliśmy! Nie mówiłam wam o tym wcześniej, bo wiedziałam, że chcecie szybko i dużo zarobić, ale część naszych pieniędzy dałam twojemu bratu, żeby założył bezpieczną lokatę. A poza tym oprócz akcji Turboxa, mamy jeszcze udziały w Soniksie i Palterko. Mimo, że Turbox bankrutuje, my nie! Dobry inwestor pamięta o dywersyfikacji.

Uff!
Dzięki Marysiu!

Leksykon

Sponsorem bieżącego numeru jest literka S

SYNERGIA

to zjawisko obserwowane, gdy w wyniku współdziałania różnych elementów uzyskiwany efekt jest większy niż suma efektów osiąganych przez odrębne elementy. Na przykład, jeśli dwa przedsiębiorstwa zdecydują się na współpracę, zwiększy się ich zasięg rynkowy, a zmniejszeniu ulegną między innymi koszty prowadzenia kampanii reklamowych czy księgowości, co nie byłoby możliwe, gdyby każde z nich prowadziło odrębną działalność. Synergię można obrazowo przedstawić działaniem $2 + 2 = 5$.

SKUTECZNOŚĆ

w nauce o zarządzaniu jest rozumiana jako osiąganie wyznaczonych celów. Miarą skuteczności jest stopień, w jakim działanie przybliża nas do upragnionego rezultatu. Nie należy mylić skuteczności z efektywnością, która odnosi się do wielkości nakładów poniesionych w celu osiągnięcia efektu. Nasze działanie jest więc skuteczne, jeśli osiągamy zamierzony cel, a efektywne, jeśli osiągamy go niewielkim kosztem.

SUBSYDIA

to pomoc ze strony państwa, której celem jest wspieranie określonego rodzaju działalności, np. rolnictwa, przemysłu, ochrony środowiska albo kultury. Ważne jest to, że beneficjent, czyli osoba czerpiąca korzyści z pomocy, nie musi zwracać otrzymanej dotacji.

STAGNACJA GOSPODARCZA

to stan gospodarki charakteryzujący się tym, że w dłuższym okresie nie obserwuje się zmian ani w wielkości produkcji, ani w dochodach przedsiębiorców, ani też w wysokości środków przeznaczanych na inwestycje. O stagnacji mówimy, gdy wskaźniki te utrzymują się na stałym, zazwyczaj niskim poziomie.

STRATEGIA

to ogólny plan działania, zakładający wykorzystanie możliwości przedsiębiorstwa i jego zasobów dla osiągnięcia założonych celów. Podobnie jak w przypadku przygotowania strategii rozegrania partii szachowej – podstawą jest właściwa ocena sił własnych i rywali oraz dostępnych kombinacji posunięć, dlatego przedsiębiorca musi dokładnie przeanalizować swoją sytuację rynkową i możliwości działania. Jednak w przeciwieństwie do planu gry na szachownicy, strategia przedsiębiorstwa jest realizowana przez wiele lat.

SWOT

to jedna z metod analizy strategicznej. Przed podjęciem ważnych decyzji przedsiębiorca musi poznać mocne (ang. strengths) i słabe strony (ang. weaknesses) swojego przedsiębiorstwa, a także szanse (ang. opportunities) i zagrożenia (ang. threats), które pojawiają się w jego otoczeniu. Nazwa metody jest akronimem powstałym z pierwszych liter angielskich słów opisujących wymienione cztery obszary analizy.

Jak radzić sobie z konfliktami?



Na pewno zdarzyło Ci się pokłócić z rodzeństwem albo przyjacielem czy przyjaciółką. Być może konflikt dotyczył poważnej sprawy, a może powód był naprawdę błahy: na przykład to, kto będzie pierwszy grał na konsoli albo kto ostatni zaprezentuje referat na lekcji. Chociaż wszelkie nieporozumienia i konflikty rodzą nieprzyjemne emocje, są nieuchronną częścią naszego życia, także zawodowego. Dlatego warto wiedzieć, z czego wynikają i jak możemy sobie z nimi radzić.

Każdy z nas jest wyjątkowy, ma swoje własne opinie, własne potrzeby i własne cele, które chce osiągnąć. Naturalnym efektem różnic między ludźmi są konflikty, które definiuje się jako sprzeczność idei i interesów. Słowo konflikt często budzi negatywne skojarzenia, ponieważ osoby zaangażowane w spór mogą czuć się zagrożone, obawiając się, że nie uda im się zrealizować własnych zamierzeń z powodu zachowania czy postawy innej osoby. Równocześnie konflikt jest pozytywnym sygnałem, że dana sprawa jest bardzo ważna dla poróżnionych osób.

Specjaliści wyróżniają trzy typowe rodzaje konfliktów:

1. O podział dóbr – gdy konflikt pojawia się jako rezultat rywalizacji pomiędzy osobami dążącymi do zdobycia ograniczonych dóbr. Na przykład do konfliktu może dojść, jeśli w szkolnej bibliotece jest tylko jeden egzemplarz lektury, która została zadana całej klasie, albo jeśli z osiedlowego boiska do piłki nożnej chce skorzystać więcej niż jedna grupa przyjaciół. Konflikty, w które angażują się dorośli, również mogą wynikać z podziału ograniczonych dóbr. Wyobraź sobie, że liczba służbowych laptopów jest mniejsza niż liczba pracowników, którzy chcą z nich skorzystać. W sytuacji, gdy chętnych jest wielu, a rzecz tylko jedna, ludzie często zaczynają reagować nerwowo.
2. O sprawowanie kontroli – gdy podział władzy prowadzi do konfliktów. Jeśli przewodniczący klasy zaczyna rozkazywać swoim kolegom i koleżankom, decydując o różnych ważnych

dla wszystkich sprawach bez uzgodnienia wspólnych rozwiązań, w klasie może dojść do wielu kłótni. Podobnie w pracy – jeśli kilku pracowników chce mieć duży wpływ na decyzje, a ich poglądy są różne, niezgodność interesów prowadzi do konfliktu.

3. O koordynację działań, czyli podział obowiązków oraz organizowanie działania – gdy brak jest jasnego podziału obowiązków, prędzej czy później musi powstać konflikt. Jeśli członkowie zespołu nie wiedzą, co kto ma robić albo mają inny pomysł na rozwiązanie zadania, pojawia się rozbieżność opinii i interesów. Czasem może ona wynikać z tego, że celem niektórych jest wykonanie pracy jak najmniejszym kosztem. Wyobraź sobie podział obowiązków domowych – jeżeli nie zostało wyraźnie ustalone, kto myje naczynia, w zlewku może pojawić się całkiem spora sterta garnków, talerzy i sztućców, a członkowie rodziny mogą się wzajemnie oskarżać o lenistwo.

Konflikt jest procesem niezwykle angażującym strony biorące w nim udział. Często wywołuje bardzo silne negatywne emocje, takie jak złość, rozczarowanie i ból. Jeśli konflikt przedłuża się, pojawia się poczucie bezsilności, żalu i smutku. Dopiero rozwiązanie konfliktu może przynieść obu stronom uczucie ulgi.

Wyróżniamy pięć podstawowych sposobów rozwiązywania konfliktów:

- rywalizacja,
- współpraca,
- kompromis,
- dostosowywanie się,
- unikanie.

Rywalizacja polega na dążeniu do zaspokojenia własnych potrzeb, bez względu na potrzeby drugiej strony. Oznacza to, że przynajmniej jedna z osób będzie chciała za wszelką cenę rozwiązać spór w sposób, który uważa za najkorzystniejszy dla siebie, nie zwracając uwagi na cele innych. Jeden z pracowników może zagarnąć laptopa dla siebie, nie

zastanawiając się, jak w tej sytuacji poradzą sobie inni, a konflikt między kolegami o pierwszeństwo gry na konsoli może zakończyć się wymuszeniem przez jednego z nich, że zagra jako pierwszy.

Z kolei współpraca łączy w sobie pragnienie osiągnięcia własnych korzyści, jak i umożliwienie osiągnięcia korzyści drugiej stronie. Przykładem takiego stylu rozwiązania konfliktu może być wykorzystanie boiska przez obie grupy podczas wspólnej gry.

Kompromis jest niedoskonałą formą zakończenia konfliktu, polegającą na jedynie częściowym zaspokojeniu potrzeb każdej ze stron. Żadnej z osób nie uda się w pełni osiągnąć swojego celu, ale też nie utraci całkowicie możliwości jego realizacji. Wróćmy do pracowników, którzy kłócą się o dostęp do służbowych laptopów – w tej sytuacji kompromis może polegać na tym, że ustalą harmonogram korzystania ze sprzętu. Dzięki temu każdy z nich w ograniczonym zakresie zaspokoi swoje potrzeby.

Kolejny z wymienionych stylów to dostosowywanie, które polega na maksymalnym zaspokajaniu potrzeb drugiej strony, kosztem własnych pragnień. Mimo że przewodniczący klasy podejmuje niekorzystne dla części uczniów decyzje, np. o przełożeniu sprawdzianu, nie odzywają oni się i nie narzekają, choć woleliby testu nie przekładać.

Ostatni styl to unikanie, które oznacza zaprzeczanie, że konflikt istnieje. Towarzyszy temu całkowita niechęć do podejmowania jakichkolwiek prób zakończenia sporu i całkowity brak chęci współpracy z drugą stroną.

Dobrym pomysłem na zakończenie konfliktu jest szczerza rozmowa, podczas której zaangażowane strony mogą otwarcie i dokładnie wytłumaczyć swoje zachowanie i poglądy. Efektem szczerzej rozmowy jest większa świadomość racji wszystkich osób i bardziej obiektywne spojrzenie na partnerów. Nie oznacza to, że w każdym przypadku rozmowa pozwoli na całkowite zażegnanie sporu, ponieważ ludzie mogą chcieć rozwiązać konflikt w różny sposób – ale dobra komunikacja może pomóc w wielu sytuacjach konfliktowych.

Konflikty nie są takie straszne, jak może nam się to wydawać, i warto pamiętać o różnych sposobach uporania się z nimi. Często trzeba poczekać aż opadną złe emocje, a rozum weźmie górę nad złością. Wtedy łatwiej zrozumieć stanowisko drugiej osoby i zastanowić się nad dobrym rozwiązaniem.

Zadanie 4. Tajna wiadomość

Korzystając z odpowiedzi, odgadnij hasło, które pochodzi z książki Wojciecha Hamana i Jerzego Guta, pt. „Docenić konflikt. Od walki i manipulacji do współpracy”.

☺	o	🐘	👤	👉	👈	o	🐘	f	l	👤	👈	☺	j	👉
▽	☺	ż	☹	ó	📄	ł	👉	🐘	👤	👉	👉	o	☹	
o	z	u	👤	👉	👉	ń	👤	w	👉	l	👈	👤	👤	
ę	📄	z	📄	l	u	📄	ż	👤	l	👉	c	z	▽	
👉	o	▽	ó	b	j	👉	g	o	☹	o	z	📄	👤	ą
z	📄	📄	👉	🐘	👤	👉								

n 🐘 m 🐘 p 🐘 r ☺ a 🐘 w 📄 k 👈
t ☺ i 🐘 s ▽ y 📄 e 🐘 d 📄



Zadanie 5. Zagadki ekonomiczne

Przed Tobą pięć zagadek, których rozwiązaniem są hasła dotyczące tematyki tego numeru „Ekonopedii”.
W rozwiązaniu zadania konkursowego należy wypisać co najmniej cztery odgadnięte słowa.

Kto daje i zabiera, ten się w piekle poniewiera.
Chcąc uniknąć piekła żaru, państwo daje je bez żalu.
Pomoc ta bezzwrotna jest i zaczyna się na „s”.

Waluta łączy Francuza,
Hiszpankę i Greka każdego.
Podpowiedzią są pierwsze litery
nazwy kontynentu naszego.

Kiedy rośnie, cieszą się producenci.
Gdy maleje, uśmiechają się klienci.

Matematyki zasady przewraca,
gdy większy efekt przynosi praca
zespołu całego,
niż suma wysiłków każdego.

Tej miejsce to królewska głowa,
choć Duńczyk ją w portfelu chowa.

Zadanie 6. Wakacyjne wybory

Rodzice Tomka planują wakacyjny wyjazd całej rodziny (mama, tata, Tomek lat 13 i Ania lat 4) nad morze na pełne dwa tygodnie (14 dni). Przygotowując się do wyjazdu, wybrali trzy oferty, które wydały im się najciekawsze: domek w ośrodku „Morskie fale”, pokój w pensjonacie „Sosna” oraz pokój w domu wczasowym „Bursztyn”. Zdecydowali, że skorzystają z tej oferty, która okaże się najtańsza.

Po przeanalizowaniu pierwszej oferty mama Tomka oceniła, że koszt własnego wyżywienia, które będzie mogła przygotować w kuchni w domku, wyniesie 800 złotych.

Ośrodek „Morskie fale”

Doskonała oferta dla rodzin z dziećmi!

Koszt wynajmu czteroosobowego
domku letniskowego wynosi jedynie
350 zł za dobę!

Domek składa się z dwóch sypialni,
salonu i oddzielnej kuchni. Znajduje
się blisko morza! Rewelacyjna oferta!

* Cena nie zawiera obowiązkowej
opłaty w wysokości 200 zł za sprząta-
nie domku, pobieranej jednorazowo na
koniec pobytu.

Informacje dodatkowe:

cena nie zawiera opłaty klimatycznej,
która wynosi 2 zł za dzień od osoby,
w dniu przyjazdu pobierana jest
kaucja w wysokości 500 zł, która jest
zwraca w dniu wyjazdu.

Pensjonat „Sosna”

Zapraszamy Państwa do urokliwego
pensjonatu z widokiem na morze!

Oferujemy pokoje trzyosobowe
z możliwością dostawienia dodatko-
wego łóżka!

Cennik: dorosły - 125 zł za dobę,
dziecko do lat 12 - 85 zł za dobę,
dziecko do lat 5 - 60 zł za dobę.

Całodzienne wyżywienie jest wliczone
w cenę!

* Cena nie zawiera opłaty klimatycz-
nej, która wynosi 2 zł za dzień od
osoby.

Dom wczasowy „Bursztyn”

Nigdzie nie wypoczniesz lepiej niż
w domu wczasowym „Bursztyn”, umiej-
scowionym 100 m od najpiękniejszej
plaży. Tylko u nas znajdziesz cztero-
osobowe pokoje z dużymi balkonami!

Cennik: dorosły - 100 zł za dobę,
dziecko do lat 14 - 50 zł za dobę,
dziecko do lat 5 - GRATIS!

Cena zawiera opłatę klimatyczną.
Istnieje możliwość wykupienia cało-
dziennego wyżywienia (trzy posiłki -
śniadanie, obiad i kolacja):
dorosły - 70 zł za dzień,
dziecko - 35 zł za dzień.

Serdecznie zapraszamy!

Pomóż rodzinie Tomka obliczyć koszty
pobytu nad morzem i wskaż, którą ofertę
powinni wybrać. W rozwiązaniu zadania
konkursowego podaj również całkowity
koszt wybranej oferty.