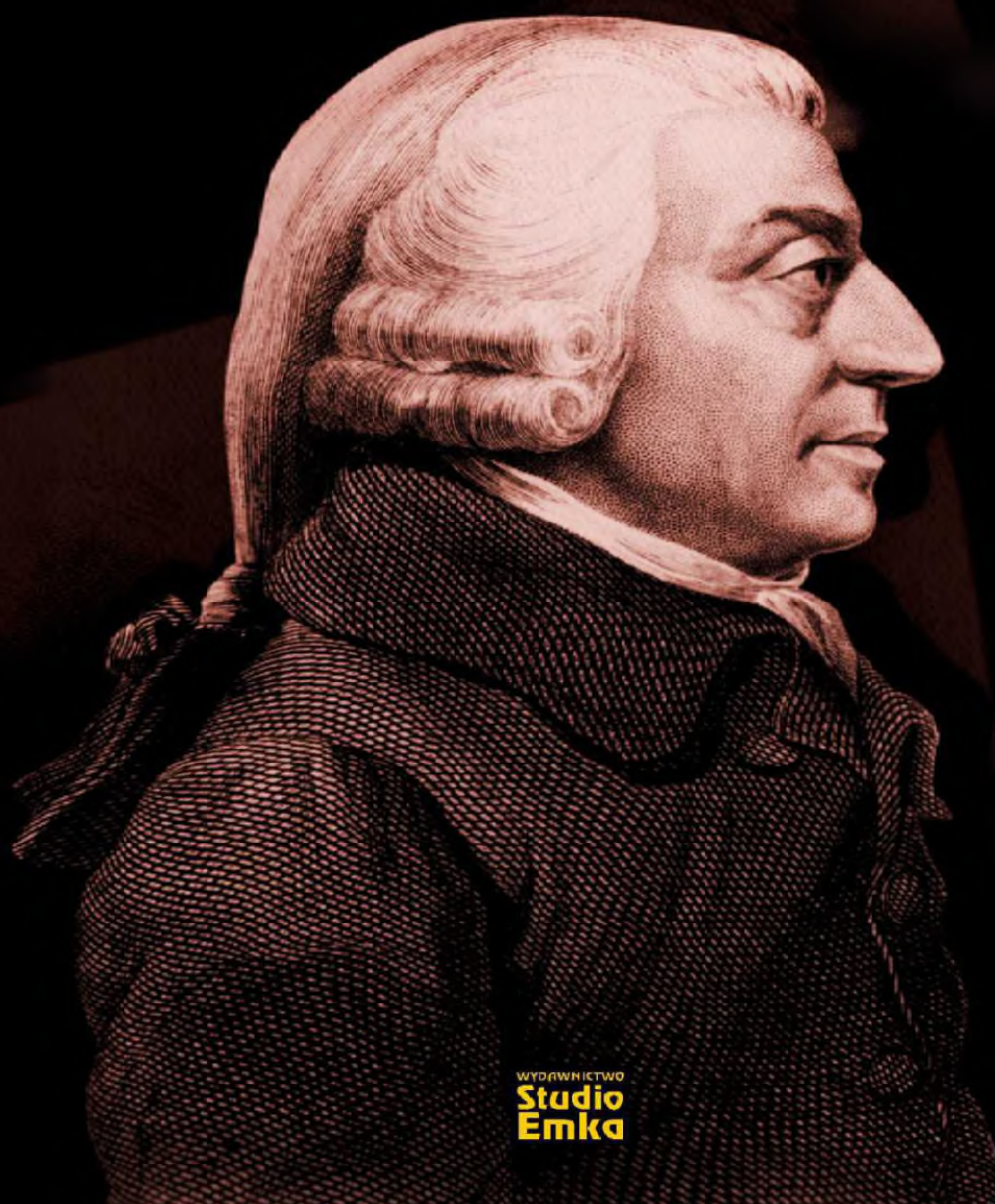


■ ■ ■ ■ ■ T E Z A U R U S I D E I ■ ■ ■ ■ ■

A D A M
SMITH
BOGACTWO NARODÓW



WYDAWNICTWO
**Studio
Emka**

Spis treści

WPROWADZENIE

1. JAK PODNIEŚĆ WYDAJNOŚĆ
2. ŹRÓDŁA WYNAŁAZKÓW
3. ZNACZENIE INTUICJI
4. RYNKAMI MOŻNA MANIPULOWAĆ
5. NAWYK TWORZY TALENT
6. DYWERSYFIKACJA W NISZACH RYNKOWYCH
7. OTWIERANIE NOWYCH RYNKÓW
8. O POCHODZENIU PIENIĄDZA
9. CZYM JEST WARTOŚĆ?
10. POTRZEBA REGULACJI BANKOWYCH
11. JAK ZARABIAĆ PIENIĄDZE
12. RYNEK NARZUCA CENĘ
13. TAJEMNICE SŁUŻĄ BIZNESOWI
14. STWÓRZ MONOPOL
15. UNIKAJ ZARZĄDZANIA SPRZYJAJĄCEGO PODZIAŁOM
16. PŁAĆ LUDZIOM SOLIDNIE
17. NIE MIEJ DZIECI
18. LEPSZA WSPÓŁPRACA NIŻ DOMINACJA
19. NIE CZYTAJ TEGO ROZDZIAŁU
20. PIENIĄDZ ROBI PIENIĄDZ
21. PRACA JEST DOBRA DLA DUSZY
22. CO WPŁYWA NA WYNAGRODZENIE

- [23. SUKCES ZALEŻY ZWYKLE OD MOŻLIWOŚCI](#)
- [24. GRA W TOTO-LOTKA TO NIE STRATEGIA GOSPODARCZA](#)
- [25. JAK NAPRAWDĘ WYGLĄDA TWOJE UBEZPIECZENIE?](#)
- [26. MAŁY DODATEK CZYNI WIELKĄ RÓŻNICĘ](#)
- [27. WAŻNOŚĆ EDUKACJI](#)
- [28. UPADEK STANDARDÓW NAUCZANIA](#)
- [29. PŁEĆ A PIENIĄDZE](#)
- [30. WYBÓR ODPOWIEDNIEGO ZAWODU](#)
- [31. PRZEKLEŃSTWO KART KREDYTOWYCH](#)
- [32. BEZPIECZNY DOM](#)
- [33. PIENIĄDZE W RUCHU](#)
- [34. PEŁNA KASA](#)
- [35. NIEBEZPIECZEŃSTWA INFLACJI](#)
- [36. GOSPODARKA PROSPERUJE DZIĘKI „PRODUKCYJNEJ PRACY”](#)
- [37. OSZCZĘDNOŚĆ TO NIE WULGARNE SŁOWO](#)
- [38. NIE WYDAWAJ WIĘCEJ, NIŻ ZARABIASZ](#)
- [39. BANKRUCTWO NIE JEST JUŻ NIESZCZĘŚCIEM](#)
- [40. NATYCHMIASTOWA GRATYFIKACJA DROGO KOSZTUJE](#)
- [41. ZAINTERESUJ SIĘ ODSETKAMI](#)
- [42. ZWIĄZKI MIĘDZY WŁASNOŚCIĄ A ODSETKAMI](#)
- [43. EKSPORT NADWYŻEK](#)
- [44. ZNACZENIE MYŚLENIA PERSPEKTYWICZNEGO](#)
- [45. MARCHEWKA ZAWSZE LEPSZA OD KIJA](#)
- [46. EMOCJE NIE SPRZYJAJĄ BIZNESOWI](#)
- [47. ZBYT WIELKIE OPERACJE HANDLOWE OSŁABIAJĄ POPYT](#)
- [48. PŁAĆ NA CZAS](#)
- [49. WOJNA TO ZNAKOMITY BIZNES](#)

50. UWAGA NA JAKOŚĆ

51. KIEDY TANIO JEST ZA TANIO?

52. KIEDY POWIEDZIEĆ DOSYĆ?

ZAKOŃCZENIE

KALENDARIUM ŻYCIA I DZIAŁALNOŚCI

GŁÓWNE MYŚLI ADAMA SMITHA

MATERIAŁ ŹRÓDŁOWY

WPROWADZENIE

Gdy szkocki filozof i ekonomista Adam Smith kończył swoje dzieło, nie przypuszczał zapewne, że legnie ono u podstaw ekonomii politycznej. Opublikowane w 1776 roku *Bogactwo narodów*, szczegółowo przedstawiając korzyści, związki i konsekwencje wolnego rynku, torowało drogę nowożytnemu kapitalizmowi. Smith uważał, że nie ma rynku na coś, za co ktoś gdzieś nie chce zapłacić. Był przekonany, że rynek wszystko sam ustala, bo wierzył, że konkurencja – a nie interwencjonizm – w naturalny sposób reguluje rynek i „niewidzialna ręka” wszystkim zapewnia równość i sprawiedliwość.

Uważał na przykład, że w wolnym rynku nie mogą istnieć monopole, więc ani robotnicy, ani klienci nie mogą być wykorzystywani. Zwiększony popyt na jakiś produkt w sposób naturalny zachęca innych do konkurowania na tym samym rynku i ceny muszą spadać. Ponadto środowisko sprzyjające konkurencji pozytywnie wpływa na jakość i innowacyjność.

Smith przedstawił plan rozwoju biznesu z punktu widzenia gospodarki i społeczeństwa, a ponadto poświęcił sporo myśli na temat etyki biznesu, chociaż więcej szczegółów na ten temat zawiera jego wcześniejsze, opublikowane siedemnaście lat wcześniej dzieło, *Teoria uczuć moralnych*. Prawdopodobnie właśnie uwzględnienie tej tematyki sprawiło, że jego badania wyróżniały się spośród innych: nie tylko przedstawiał poglądy na finanse, gospodarkę i politykę, lecz także sytuował je w kontekście etycznym, filozoficznym i historycznym. W efekcie *Bogactwo narodów* trafiło do kanonu klasyki i do dzisiaj wiele osób powołuje się na Smitha.

Bogactwo narodów składa się z pięciu odrębnych ksiąg. Trzy pierwsze omawiają podział pracy, pochodzenie pieniądza i znaczenie wynagrodzeń, zysku, rent dzierżawnych oraz majątku. Księga czwarta poddaje analizie system handlu, szczególnie w koloniach brytyjskich, a piąta uzasadnia ograniczoność udziału państwa i opisuje, jak finansować edukację, transport, obronność i wymiar sprawiedliwości.

Wyłonienie pięćdziesięciu dwóch głównych punktów z tak szerokiego zakresu tematycznego nastręczyło sporo trudności – znacznie łatwiej byłoby wymienić trzy razy więcej. Dlatego niniejsza praca w żadnym razie nie zastąpi dzieła oryginalnego. Może natomiast stanowić dodatek, który ożywia myśl Smitha współczesnymi przykładami i dykteryjkami. Z konieczności wybrałam tylko takie kluczowe koncepcje, które mają odniesienie – choć czasami ironiczne – do współczesności.

Adam Smith uchodzi za ojca „klasycznej” ekonomii, a jego wpływ na tę dziedzinę można porównać

do wpływu Darwina na nauki biologiczne. Słynna książka Smitha przedstawia ewolucję przemysłu i tłumaczy, w jaki sposób się pojawił i jak na przestrzeni dziejów doskonalił się handel. Koncepcje Smitha są rzetelnie uzasadnione, sensowne i logiczne, jednak po jego śmierci w 1790 roku wiele tych teorii i tłumaczeń tak wypaczano, że ich autor na pewno przewraca się w grobie. Generalnie jego wizja kapitalizmu przyniosła wiele dobrych i szczytnych rzeczy, lecz bardzo mnie ciekawi, co by powiedział na wypaczenia kapitalizmu, z jakimi mamy do czynienia w dwudziestym pierwszym wieku. Przypuszczam, że aby korzyści z wolnego rynku mogły zaistnieć bez takich produktów ubocznych jak nadużycia, Smith trochę większy nacisk położyłby na kwestie moralności.

1. JAK PODNIEŚĆ WYDAJNOŚĆ

Na początku analizując kwestię postępu, Smith przypisuje go wzrostowi sprawności każdego robotnika; po drugie, zaoszczędzeniu czasu, który się zwykle traci, gdy się przechodzi od jednego rodzaju pracy do drugiego; wreszcie, wynalezieniu wielkiej liczby maszyn, które ułatwiają i skracają pracę i pozwalają jednemu człowiekowi wykonywać pracę wielu ludzi.

Smith uważał, że do wzrostu sprawności i wydajności prowadzi podział pracy, rozbicie każdego procesu na drobne zadania i doskonalenie się jednej osoby w realizacji każdego z nich. Za przykład podaje robotnika wytwarzającego gwoździe. Opisuje, w jaki sposób może podnosić swoją sprawność do tego stopnia, że w końcu jest w stanie „zrobić ponad dwa tysiące trzysta gwoździ dziennie”. Niezły ubaw!

MYŚL PRZEWODNIA

Kto robi za dużo, często robi za mało.

włoskie przysłowie

Ten sam proces podnosi także sprawność pracy. Jeśli pracownik wykonuje tylko jedno zadanie, to nie traci czasu na przechodzenie od jednego do drugiego. Smith twierdzi tak: „Robotnik wiejski, który zmuszony jest zmieniać co pół godziny swą pracę i narzędzia i przykładąć rękę do dwudziestu różnych robót w każdym prawie dniu swego życia, przyzwyczajają się w sposób naturalny, a raczej konieczny, marudzić i pracować gnuśnie i leniwie, wskutek czego prawie zawsze staje się opieszale, leniwy i niezdolny do żywego zajęcia się pracą w najbardziej nawet pilnej potrzebie”.

Pewnie Smith byłby pod wrażeniem współczesnego biznesu i wydajności, jaką zapewnia technologia. Jednak technologia to miecz obosieczny. Owszem, oszczędzamy czas i koszty przejazdów, bo mamy połączenia konferencyjne, możemy też przerzucać się z projektu na projekt i z zadania na zadanie bez zbędnego „marudzenia”, ale jednocześnie czyha na nas mnóstwo pułapek – poczynawszy od wciągającej gry Tetris na wolnym komputerze, poprzez sprawdzanie skrzynki mejlowej dziesięć razy na godzinę, po rozsyłanie banalnych wiadomości do znajomych z Facebooka. Według Peninsula, firmy pośrednictwa pracy dla prawników, pracownicy tracą dziennie 233 miliony godzin na portalach społecznościowych, co dla gospodarki brytyjskiej oznacza 130 milionów funtów dziennych strat!

Smith zwraca także uwagę: „Jest daleko bardziej prawdopodobne, że ludzie wynajdują łatwiejsze i prędsze metody osiągnięcia jakiegoś celu, gdy cała ich uwaga skierowana jest na jeden szczególny przedmiot, niż gdy jest rozproszona na wielką różnorodność rzeczy”. Gdy pracownik koncentruje się na

jednym zadaniu, z natury rzeczy dąży do jego uproszczenia i jak najłatwiejszego osiągnięcia wyniku.

Jak sama nazwa wskazuje, rewolucja przemysłowa przekształciła przemysł, ale dla osób, które tego doświadczyły, nie było to najprzyjemniejsze! Fajnie jest być specjalistą w jakiejś dziedzinie i wiedzieć coraz więcej na coraz węższy temat, z pewnością także specjalizacja jest korzystna i w wielu przypadkach – na przykład chirurgów mózgowych – wygodna, lecz nadmiar specjalizacji prowadzi do otępienia umysłu i przeciążania pracą.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Jeśli kierujesz zespołem i szukasz sposobów podnoszenia wydajności, to zachęcaj podwładnych do doskonalenia własnych procesów. Najlepsze poprawki do metod wykonywania zadań zawsze wprowadzą ci, którzy je wykonują. Możesz co miesiąc przyznawać nagrodę za innowacyjność. Zachęcaj wszystkich pracowników do przedstawiania pomysłów, jak doskonalić pracę w swojej dziedzinie. Każda myśl, która pomnaża lub oszczędza pieniądze firmy, zostaje wdrażana, a racjonalizator dostaje premię w gotówce.

2. ŹRÓDŁA WYNAŁAZKÓW

Mówi się, że matką wynalazków jest potrzeba. Według Adama Smitha rolę ojca odgrywa lenistwo albo, w najlepszym razie, własny interes. Twierdzi on, że *jedno z największych udoskonaleń dokonanych przy tej maszynie [parowej] od czasu, gdy ją wynaleziono, było odkryciem chłopca, który chciał sobie oszczędzić pracy.*

Najwyraźniej przy pierwszych maszynach parowych zatrudniano parobków do otwierania i zamykania połączenia pomiędzy kotłem parowym i cylindrem przez unoszenie wentyla. Pomysłowy młodzieniec preferujący zabawę ponad pracę zauważył, że jeśli połączy wentyl sznurkiem z rączką, to będzie się otwierał bez jego udziału i „zostawi mu czas wolny na zabawę z kolegami”.

MYŚL PRZEWODNIA

Dokonywać odkrycia to widzieć to samo co wszyscy, a myśleć jak nikt inny.

Albert Gyorgyi, laureat Nagrody Nobla

Dalej Smith twierdzi, że wynalazki należy łączyć także z „filozofami lub ludźmi teorii, których zajęciem nie jest cośkolwiek wytwarzać, lecz wszystko obserwować; i oni to dzięki temu są często w stanie kojarzyć z sobą siły najodleglejszych i najróżniejszych rzeczy”.

Spójrzmy na taki zwykły laser. Dzięki temu, że Albert Einstein przejawiał zdolność do kojarzenia najodleglejszych i najróżniejszych rzeczy, dokonał przełomowego odkrycia w prawie promieniowania Maxa Plancka. Dzięki „współczynnikiowi Einsteina” w 1917 roku położono fundamenty pod wynalezienie pierwszego lasera. Koncepcję tę czterdzieści lat później rozwinęli Charles Hard Townes i Arthur Leonard Schawlow, ale pokonała ich konkurencja. Pierwszy działający laser w 1960 roku przedstawił Theodore Maiman z Hughes Research Laboratories w Kalifornii.

Od tamtej pory laser znalazł zastosowanie w szerokim zakresie różnych niepowiązanych ze sobą działalności, bo znajdowali się ludzie, którzy potrafili dostrzec nowe zastosowania, upowszechniać technologię i przeszczepiać ją do nowych branż. Dzisiaj laser stosuje się między innymi do przechowywania danych na płytach CD i DVD, w komunikacji światłowodowej, lecznictwie i operacjach oczu. Działająca na tej samej zasadzie technologia jest wykorzystywana w produkcji do wycinania i spawania, w branży kosmetycznej do usuwania krost i niechcianego owłosienia. W wojsku laser służy do pomiaru odległości i namierzania celu, prowadzone są też próby stosowania go jako broni. Oświetlenie laserowe przydaje się w przemyśle rozrywkowym – choćby

na pokazach typu „światło i dźwięk”, którego przykładem jest Symfonia Światel odbywająca się co wieczór o dwudziestej w Hongkongu.

Smith sugeruje, że wynalazki są możliwe, gdy „każda jednostka nabiera [...] więcej doświadczenia w swojej specjalnej gałęzi, ilość dokonanej pracy jest ogółem większa, a zakres wiedzy znacznie wzrasta”. Wynalazki są również możliwe, gdy pewne osoby wiedzę z jednej dziedziny stosują w innej i dostrzegają związki, których wcześniej nie zauważył nikt inny.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Gdy do zespołu przychodzi nowy pracownik, to zazwyczaj chce się wykazać i pokazać. Ci, którzy mają doświadczenie w innych branżach, albo przedstawiają w nowej pracy wiele ciekawych pomysłów, albo wylewają dziecko z kąpielą. Gdy pojawia się ktoś nowy, zorganizuj sesję burzy mózgów, aby zestawić ze sobą stare i nowe pomysły i wspólnie wybrać te najlepsze.

3. ZNACZENIE INTUICJI

Adam Smith pisze: Podział pracy, z którego tyle płynie korzyści, nie był początkowo dziełem jakiejś mądrości ludzkiej przewidującej i zmierzającej do powszechnego dobrobytu, jaki sprowadza. Jest on koniecznym, aczkolwiek bardzo powolnym i stopniowym następstwem pewnej skłonności ludzkiej natury, która nie rozciąga tak szerokich widoków na praktyczne korzyści.

Z pewnością osoby biorące udział w pracach nad laserem nie przewidziały „szerokich widoków na praktyczne korzyści”. Ale Einstein słynął z wiary w intuicję, czyli tajemniczy i nieuchwytny aspekt „ludzkiej wiedzy”, o której Smith nie wspomina.

MYŚL PRZEWODNIA

Często trzeba polegać na intuicji.

Bill Gates, miliarder, twórca Microsoftu

Problem z każdą teorią dotyczącą człowieka polega na tym, że chociaż na papierze wygląda pod każdym względem logicznie, w praktyce może okazać się wielką klapą. To sama istota rzeczy, dzięki której jesteśmy ludźmi, sprawia, że jesteśmy nieprzewidywalni i trudni do sklasyfikowania. Poza tym istnieje jeszcze wiele tajemniczych aspektów ludzkiej natury i do nich właśnie należy intuicja.

Gdy Garri Kasparow, rosyjski mistrz szachowy, zasiadał do gry z komputerem IBM, szanse były wyrównane – i jedna, i druga strona potrafiła przewidzieć do czterech-pięciu ruchów naprzód. Jednak komputer Deep Blue nadal się uczył i gdy ostatni mecz rozgrywali w 1997 roku, w czasie poniżej minuty potrafił przewidzieć miliony potencjalnych posunięć, więc teoretycznie uchodził za faworyta. Media wpadły w szal, gdy Deep Blue wygrał 3½ do 2½. Jednak w tym wyniku zaskakuje nie to, że komputer pokonał mistrza świata, ale że Kasparow w ogóle wygrał jakąś rundę! Można to wytłumaczyć tylko intuicją.

Problem z intuicją polega na tym, że nie poddaje się badaniom naukowym i dlatego biznes ją ignoruje – przynajmniej oficjalnie. O swoich doświadczeniach z intuicją w wielkim biznesie 22 września 2005 roku opowiadał podczas wykładu na Massachusetts Institute of Technology (MIT) brazylijski biznesmen i innowator Ricardo Semler. Kiedyś odwiedził czołowego planistę pewnego wielkiego przedsiębiorstwa naftowego i odkrył, że choć jego intuicyjne prognozy były znacznie trafniejsze od skomplikowanych, lecz akceptowanych przez matematykę i badania naukowe, to nigdy nie przedstawił ich zarządowi, chociaż mogłyby zaoszczędzić firmie miliardy dolarów. Planista uważał, że powiedzenie zarządowi o opieraniu swoich prognoz na przecuciach wpłynęłoby źle na

jego karierę. I wyjaśnił: „Pracuję tu od trzydziestu lat i mam prawo się mylić. Ale żebym przetrwał, moje błędy muszą być precyzyjne”.

Legendarni finansiści i wynalazcy często przyznają, że w ich sukcesach ważną rolę odegrała intuicja, najczęściej jednak mówią o tym po upływie pewnego czasu. Tylko sukces pozwala na luksus przyznawania się do słuchania intuicji. Społeczeństwo ogólnie, a biznes w szczególności, nie przyjmuje jeszcze oficjalnie, że intuicja jest ogromną siłą dającą ludzkości przewagę.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Być może nauka nie potrafi wyjaśnić intuicji, ale rzadko kto zaprzecza jej istnieniu. W przeczuciach - czy to w pierwszych reakcjach na nową wiadomość, czy w domyślaniu się dalszego rozwoju sytuacji - tkwi jakaś potęga. Ufaj intuicji bardziej niż cemukolwiek innemu. Zapomnij o faktach, liczbach i statystykach, zapomnij o skomplikowanych wzorach i wyliczeniach, zapomnij o rekomendacjach i zaświadczeniach - jeśli coś budzi twoje złe przeczucia, to tego nie rób!

4. RYNKAMI MOŻNA MANIPULOWAĆ

Adam Smith pisze: *Skoro możliwość wymiany prowadzi do podziału pracy, to stopień podziału musi być zawsze ograniczony zakresem tej wymiany, innymi słowy, rozległością rynku*. Uważał więc, że innowacja w naturalny sposób tworzy rynek. Jednak historia tego nie potwierdza.

Często innowacje ograniczają się tylko do systemu, który już istnieje. Weźmy na przykład branżę motoryzacyjną. Konkurencja w całym przemyśle sprawia, że mimo upływu ponad stu lat od wynalezienia linii montażowej i wpompowania miliardów dolarów w badania, samochód niewiele się zmienił.

MYŚL PRZEWODNIA

Ważne odkrycia naukowe rzadko przebijają się dzięki stopniowemu pokonywaniu i przekonywaniu przeciwników. Dzieje się raczej tak, że oponenti stopniowo wymierają, a następne pokolenia od razu przyjmują nową ideę.

Max Planck, twórca teorii kwantowej

W 1977 roku prezydent Jimmy Carter proroczo ostrzegał Stany Zjednoczone, że „musimy równoważyć zapotrzebowanie na energię z gwałtownie kurczącymi się zasobami”. Ale nikt go nie słuchał. Przecież Ameryka jest krajem obfitości, a za nawoływanie do tworzenia społeczeństwa mniej materialistycznego Carter zapłacił utratą prezydentury.

Co ciekawe jednak, już istniało pewne, przynajmniej częściowe, rozwiązanie prognozowanych przez niego problemów. Czternaście lat wcześniej w 1963 roku niemiecka firma motoryzacyjna Daimler Benz wymyśliła elektryczny samochód o zasięgu osiemdziesięciu kilometrów dziennie, co nawet obecnie wystarczyłoby aż 80 procentom użytkowników. Na początku lat siedemdziesiątych japońska Honda wymyśliła samochód hybrydowy, aw latach osiemdziesiątych francuskie przedsiębiorstwo Renault przedstawiło pojazd elektryczny. Dlaczego więc te innowacje nie trafiły na rynek? Bo rynkiem można manipulować!

Być może, gdyby w latach siedemdziesiątych ludzie posłuchali Jimmy’ego Cartera i gdyby przedstawiono im fakty i wszelkie konsekwencje, to w 2006 roku wiceprezydent Al Gore nie musiałby kręcić filmu *Niewygodna prawda*. Gdyby rządy posłuchały naukowców i pomogły ludziom zrozumieć konsekwencje ich działań, to być może powstałby rynek na samochody elektryczne. Niestety, w amerykańskich rządach zasiadają poplecznicy przedsiębiorstw naftowych i zwolennicy status quo.

Pomijając jednak spiskowe teorie w stylu Oliviera Stone'a, trzeba brać pod uwagę także czynnik ludzki. Bardzo trudno zmieniać coś od środka – skłonność do robienia czegoś tak, jak było robione zawsze, jest bardzo silna. Psycholog społeczny Robert Cialdini określa to terminem „oddanie i konsekwencja”. Uważa, że człowiek posiada skłonność do trwania przy swoich dawnych decyzjach i działaniach, nawet gdy ewidentnie widać ich błędność. Kolejny czynnik to „społeczne uznanie”, które odnosi się do bezpieczeństwa dużych liczb i oddziałującego na nas wpływu działań innych ludzi. Jeśli w branży motoryzacyjnej czy jakiegokolwiek innej przez długi czas coś było robione w określony sposób, to istnieje silny opór wobec zmian. Lepiej i bezpieczniej trwać w błędzie całą grupą niż samemu!

MYŚL POD ROZWAGĘ

Jeśli pracujesz w biznesie, zachęcaj ludzi do kwestionowania wszystkiego. Poświęcaj czas na świadome ocenianie stosowanych procedur i metod: „Bo tak zawsze robimy” to zbyt słaby argument za utrzymywaniem status quo. Zachęcaj do innowacyjności i kreatywności.

5. NAWYK TWORZY TALENT

Adam Smith twierdził, że talent nie jest rzeczą ani wrodzoną, ani wypracowaną...*Różnica między najbardziej niepodobnymi ludźmi, na przykład między filozofem a zwykłym tragarzem, zdaje się pochodzić nie tyle z natury, ile z nawyków, obyczajów i wychowania. Przez pierwszych sześć do ośmiu lat znaczące różnice nie istnieją.*

Według Smitha różnice zaczynają się pojawiać dopiero, gdy „w tym to mniej więcej czasie lub nieco później zaczęto ich zatrudniać w zupełnie odmiennych zajęciach”. Odmienne talenty zaczyna być widać, gdy „próżność filozofa nie chce już znać niemal żadnego podobieństwa do tragarza”.

MYŚL PRZEWODNIA

Każdemu według talentu, a talentu według pracy.

francuskie przysłowie

Przed wszystkim trudno sobie wyobrazić, żeby czyjaś „kariera” miała się zaczynać w wieku sześciu czy ośmiu lat. Czy wyobrażasz sobie, żeby dziecko w tym wieku zajmowało się czymś innym niż zabawą? Jednak w czasach Smitha sześciolatek dzieci pracowały przy otwieraniu zaworów silnika parowego, wyciąganiu wypełnionych węglem wózków z kopalni albo przez długie godziny w tkalni. Dopiero czterdzieści trzy lata po śmierci Smitha zaczęły się pojawiać prawa chroniące dzieci. Ustawa z 1833 roku zakazywała pracy w przemyśle lekkim dzieciom młodszym niż dziewięć lat, ograniczała dzienny czas pracy i nakazywała udzielanie zwolnień na pobieranie nauki. Mimo to życie pozostawało ciężkie.

Smith twierdzi, że jedno dziecko niewiele różni się od drugiego i tylko od szczęścia oraz okoliczności zależy, czy skończy jako filozof, czy jako zamiatacz ulic. Dzisiaj prawdopodobnie jest tak samo i z pewnością jeden nadal snobuje się na drugiego.

Współczesny system oświatowy nie umie wylaniać talentów innych niż matematyczne, fizyczne czy językowe. Na szczęście podejmowane są kroki w kierunku zmian, chociaż zapewne miną dziesiątki lat, zanim to zjawisko zagości w głównym nurcie edukacji. W 1983 roku doktor Howard Gardner, profesor pedagogiki i teorii poznania na Harvardzie, przedstawił teorię inteligencji wielorakich. Według niej pomiar inteligencji za pomocą IQ jest bardzo ograniczony. Gardner przedstawia więc osiem innych inteligencji odpowiadających za szeroki zakres ludzkiego potencjału: – słowna – inteligencja językowa (czytanie), – logiczna – inteligencja matematyczna (matematyka), – wizualna – inteligencja przestrzenna (sztuka), – fizyczna – inteligencja kinestetyczna (budowanie), – inteligencja muzyczna (muzyka), – inteligencja interpersonalna (współpraca z innymi), – inteligencja

intrapersonalna (praca nad sobą), – inteligencja przyrodnicza (rozumienie środowiska naturalnego).

Praca doktora Gardnera pokazuje głębię i złożoność utalentowania jednostki i sugeruje istnienie wrodzonych różnic, które dają nam pewne pojęcie dotyczące naszego potencjału i naszych zdolności. Być może gdybyśmy w młodszy wiek zwracali uwagę na pewne subtelności, ludziom łatwiej byłoby znaleźć pracę, która nie tylko pozwala płacić rachunki, lecz także daje szczęście.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Jeśli masz dzieci lub z nimi pracujesz, szukaj subtelnych znaków. Nagrywaj, co mówią - pomijając wszystko inne, będzie to znakomita rzecz do posłuchania na imprezie z okazji dwudziestych pierwszych urodzin. Kim chce być, jak dorośnie? Zwracaj uwagę na drobiazgi, które będziesz mógł przypomnieć w późniejszym życiu. Często takie spostrzeżenia pomagają pokierować dzieckiem w stronę zawodu, który je uszczęśliwi.

6. DYWERSYFIKACJA W NISZACH RYNKOWYCH

Adam Smith twierdzi, że na małych rynkach podział pracy i specjalizacje nie mają sensu. Na przykład cieśla nie może być tylko cieślą, *lecz i stolarzem, meblarzem, a nawet rzeźbiarzem w drewnie, jak również kołodziejem i stelmachem*. Musi posiadać różnorodne umiejętności, bo inaczej zbankrutuje.

Smith pisał swój traktat ekonomiczny w czasach, gdy masowa produkcja szukała sposobów na zapanowanie nad światem. Jeśli na jakiś wyspecjalizowany produkt był za mały rynek, to nie było sensu go produkować. Dlatego rzemieślnik musiał się zdywersyfikować. Paradoksalnie dotyczy to również czasów dzisiejszych, chociaż z zupełnie innych powodów.

MYŚL PRZEWODNIA

Dywersyfikacja albo śmierć.

anonim

Rewolucja przemysłowa gładko przeszła w globalizację. W biznesie pojawiło się podejście „jeden rozmiar dla wszystkich” i mogły rozkwitnąć takie przedsiębiorstwa jak McDonald’s i Wal-Mart. Globalizacja i postęp techniczny oznaczają, że otworzyły się rynki, które dotąd ograniczały odległości, a konsumenci znaleźli się w prawdziwie ogólnoswiatowej gospodarce. Ekonomia skali, w której ogromne międzynarodowe koncerny wykorzystują swoją potęgę do negocjowania niższych kosztów, umożliwia utrzymywanie niskich cen. W konsekwencji zostali wyparci mniejsi konkurenci, którzy nie wytrzymywali rywalizacji na niskie ceny i wypadali z rynku. Zjawisko to widać na głównych ulicach wszystkich miast, gdy coraz więcej drobnych detalistów jest wypieranych przez podmiejskie supermarkety sprzedające wszystko – od odzieży po ubezpieczenia.

Ale wszystko ulega zmianie. Klienci stają się coraz bardziej świadomi i na strategię hurtowego obcinania cen nie reagują już takim entuzjazmem. Bardziej zależy im na rozwiązaniach dostosowanych do indywidualnej sytuacji. Pojawia się więc zapotrzebowanie na bardziej wyrafinowane metody marketingowe.

Możesz nadal sprzedawać ten sam produkt lub tę samą usługę, lecz teraz musisz robić to z większą finezją. Smith twierdzi, że specjalizacja na małych rynkach nie ma sensu, bo panuje na nich ograniczony popyt. Paradoksalnie gospodarka zatoczyła krąg i jeśli chcesz skutecznie konkurować na bardzo wielkim rynku, specjalizacja jest obowiązkowa. Nie ma sensu opierać się na masowych rynkach – nie da się robić wszystkiego dla wszystkich. Musimy za to rozpoznawać swoje podstawowe umiejętności i przedstawiać je tak, aby zaspokajały zapotrzebowanie wielu grup

niszowych.

Ja na przykład jestem autorką tekstów. Moją podstawową umiejętność można wykorzystać w szerokiej gamie dziedzin – od pisania stron internetowych, po sporządzanie sprawozdań biznesowych, tworzenie instrukcji technicznych, tekstów reklamowych i pisanie książek pod cudzymi nazwiskami. Specjalizuję się w pisaniu książek w imieniu zapracowanych profesjonalistów nie tylko dlatego, że to lubię, lecz także dlatego, że móc powiedzieć „jestem pisarką i potrafię napisać wszystko” to znakomite hasło marketingowe. W ten sposób jednak nie znalazłabym zamówień. Aby odnosić sukcesy, podobnie jak ludzie innych zawodów, muszę się specjalizować.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Jakie są twoje podstawowe umiejętności? Kto oprócz obecnych klientów mógłby chcieć z nich skorzystać? Czy możesz tak przedstawić swoją ofertę, aby skierować ją bezpośrednio do niszowych odbiorców? Na przykład ja napisałam książkę, jak zostać publikowanym autorem i jak zmienić w ten sposób swoją karierę i swoje dochody. Bycie publikowanym autorem dobrze brzmi marketingowo i świetnie wpływa na biznes. Przyjęłam założenie, że wiele osób nie ma czasu na pisanie własnej książki i skierowałam swoją ofertę do tej właśnie niszy.

7. OTWIERANIE NOWYCH RYNKÓW

Adam Smith twierdzi: *transport wodny otwiera dla każdego przemysłu rozleglejsze rynki od tych, jakie zapewnić może sam tylko transport lądowy. Dzięki morskim nabrzeżom i splawnym rzekom przemysł może się rozwijać i prosperować. Taka przewaga logistyczna otwiera nowe rynki i sprzyja ekonomii skali.*

Chociaż Smith nie używa terminu „ekonomia skali”, właśnie do niej się odwołuje. Usprawnianie transportu niesie wiele korzyści dla przemysłu, między innymi poprawę wydajności i zmniejszenie kosztów.

MYŚL PRZEWODNIA

Im bardziej wykorzystujemy naturę, tym bardziej ograniczamy swoje opcje, aż w końcu pozostanie nam tylko jedna: walczyć o przetrwanie.

Morris K. Udall, amerykański polityk

Smith pyta: „Jakie towary mogłyby opłacać koszt przewozu lądowego między Londynem a Kalkutą?” Odpowiedź brzmiała i brzmi nadal: nieliczne. Z tekstów Smitha wynika, że za ważny czynnik usprawniający przemysł uważał rozwój transportu wodnego. Ciekawe, co powiedziałby dzisiaj na transport lotniczy.

Elementami składowymi współczesnego biznesu jest otwieranie nowych rynków i dążenie do oszczędności – ale jakim kosztem? Ile płacą za to wyzyskiwani i słabo opłacani robotnicy z krajów odległych od miejsc, w których są sprzedawane produkowane przez nich towary? Jakie koszty ponosi środowisko naturalne, które pod wpływem decyzji ekonomicznych przyjmuje coraz więcej zanieczyszczającego planetę dwutlenku węgla? Jakie koszty ponoszą kolejne pokolenia za grabieżcze eksploatowanie ziemi?

W latach trzydziestych dwudziestego wieku w Stanach Zjednoczonych pojawiło się rolnictwo na skalę przemysłową. Wysokie ceny zbóż przyciągały ludzi żądnych zysku do rodzinnych gospodarstw farmerskich, które dawniej nie słynęły z oferowania wielkich szans na zarobek. W 1931 roku Hickman Price zrezygnował z 50 tysięcy dolarów wynagrodzenia w hollywoodzkim Fox Film Studio i kupił 25 tysięcy akrów ziemi w Teksasie.

Dwieście pięćdziesiąt maszyn zwoziło zboże do dwudziestu pięciu pracujących bez przerwy srebrnych młockarni, a setki ciężarówek wywoziły je na rynek. Nigdy wcześniej nie widziano

farmerstwa na taką skalę i powodującego tak wiele dewastacji. Po pierwsze, niespodziewana nadwyżka podaży doprowadziła do spadku cen i wielu farmerów, również pan z Hollywood, splajtowało. Co gorsza jednak zaoranie prerii z przeznaczeniem pod uprawę pszenicy spowodowało ogromne szkody dla gleby i środowiska naturalnego. Czternastego kwietnia 1935 roku około 300 tysięcy ton pyłu uniesionego w powietrze przesłoniło niebo od Kolorado aż po Waszyngton. Pięć dni później Hugh Bennet, obrońca przyrody z administracji Roosevelta, powołał komisję kongresową mającą zająć się kwestią ratowania trawiastych prerii, zanim będzie za późno. Wskazał na zakurzone okna Kapitolu i powiedział: „Panowie, chodzi mi właśnie o ten pył z Oklahomy”.

Smitha ekscytowały stające przed biznesem możliwości płynące z nowych rynków otwierających się dzięki transportowi, który jest w stanie dostarczać nadwyżki produkcyjne do nowych lokalizacji i generować dodatkowe zyski. Trzeba jednak studzić jego zapęły. Być może biznes powinien przyjąć zasad Hipokratesa: „Po pierwsze nie szkodzić”.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Jeśli twoja firma stara się rywalizować, oferując coraz niższe ceny, to chyba powinieneś pomyśleć nad nową strategią konkurencyjną. Z wielkimi korporacjami nigdy nie wygrasz ceną, szukaj więc alternatywnych metod wyróżniania się spośród konkurencji. Na jakie inne aspekty produktu lub usługi możesz zwrócić uwagę klientów, żeby podnieść swoją konkurencyjność? Być może warto odwołać się do dbałości o środowisko naturalne albo do rzemieślniczego podejścia.

8. O POCHODZENIU PIENIĄDZA

Jeden z rozdziałów książki Adam Smith poświęca pochodzeniu pieniądza. Handel wymienny szybko ustąpił miejsca pieniądzo**m**, bo *metale można nie tylko przechowywać z równie małą stratą jak każdy inny towar, rzadko który bowiem mniej się od nich psuje, lecz można je także dzielić na dowolną ilość części*.

Gospodarka przechodzi rozwój, gdy ludzie wymieniają „nadwyżki produktu własnej pracy [...] na takie części produktu innych ludzi, jakich sami potrzebują”. Smith pokazuje, w jaki sposób zachodzi ta wymiana. Najpierw „bydło było podobno powszechnym środkiem wymiany, choć musiał to być środek niewygodny”. Oczywiście, gdybyś w supermarkecie chciał zapłacić krową, kasjerka miałaby z tym spory problem. Trudno też podzielić krowę na pół i nie mieści się ona w kieszeni.

MYŚL PRZEWODNIA

Każdy rząd, każda ludzka korzyść, każda radość, cnota i każdy mądry czyn zasadza się na umowie i wymianie.

Edmund Burke, filozof i politolog

Wraz z biegiem dziejów rolę środka wymiany odgrywało wiele innych towarów, między innymi sól, cukier, tytoń, a nawet suszony dorsz. Smith wspomina, że „w Szkocji jest jeszcze dziś wieś, gdzie, jak mi mówiono, nie jest rzeczą niezwykłą, że robotnik przynosi do piekarni czy szynku gwoździe zamiast pieniędzy”. Przypuszczam, że to dobra wiadomość dla wytwórcy gwoździ z rozdziału 3.

Wszystkie te towary miały swoje wady i rozsądną alternatywą wydawały się pieniądze, ale nawet one nastroczały problemy. Po pierwsze, sprawa metod ważenia złota i srebra. Drobną różnicą powodowała ogromne zmiany wartości. Po drugie, kwestia fałszerstw. Do powszechnych praktyk należało pokrywanie warstwą złota metali ciężkich i odcinanie kawałków złotych monet. Potem ze skrawków można było wytopić nowe monety. W celu eliminacji takiej pokusy wymyślono ząbkowanie, które mamy na krawędziach monet do dzisiaj. „Stąd pochodzi moneta i te urzędy publiczne, które zwiemy mennicami, [...] które mają na celu określić za pomocą publicznej pieczęci ilość oraz jednolitą jakość różnych towarów”.

Dzisiaj wartość pieniądza wynika bardziej z zaufania niż z rzeczywistej wartości monet jako takich, chociaż w 2006 roku cena miedzi osiągnęła rekordowy poziom 9 tysięcy dolarów za tonę i powstały obawy, że ludzie zaczną przetapiać miedziaki sprzed 1992 roku na metal dwa razy droższy od ich wartości nominalnej. Biorąc pod uwagę, że według Mennicy Królewskiej w Wielkiej Brytanii z obiegu zniknęło 6,5 miliarda miedziaków, to zysk mógłby być całkiem spory. Inna rzecz, czy

chciałoby ci się odzyskiwać 26 milionów funtów leżących na ulicy, 11 milionów zagubionych w torebkach, 7,8 miliona upuszczonych do popielniczek w samochodach i zalegających w schowkach oraz 5,9 miliona między poduszkami sof! Według Mennicy Królewskiej zaginione miedziaki ważą 22 tysiące ton, a więc tyle samo co potężny okręt królewskiej marynarki wojennej!

MYŚL POD ROZWAGĘ

Prawdę mówiąc, jedyna korzyść z pieniędzy polega na tym, że można za nie kupować różne rzeczy. Nic jednak nie stoi na przeszkodzie, żeby własne towary i usługi wymieniać na cudze wytwory pracy. Zajrzyj na Bartercard (www.bartercard.com), a znajdziesz oferty wymiany z 55 tysięcy przedsiębiorstw z dwudziestu krajów. Tu zamiast gotówki możesz zaoferować swoje towary. To dobry sposób, aby zdobyć potrzebne rzeczy bez wydawania pieniędzy!

9. CZYM JEST WARTOŚĆ?

Adam Smith twierdzi: *wyraz wartość [...] ma dwa różne znaczenia: czasem oznacza użyteczność pewnego przedmiotu, czasem zaś możliwość nabycia innych dóbr, jaką daje posiadanie tego przedmiotu. Innymi słowy, istnieje „wartość użytkowa” i „wartość wymienna”.*

Smith i ilustruje swoją tezę przykładami wody i diamentów. Nie ma rzeczy bardziej użytecznej niż woda, a jednak nic nie można za nią kupić. Z kolei diamenty nie mają żadnej wartości użytkowej, posiadają natomiast ogromną wartość wymienną. Jednak to twierdzenie straciło na słuszności, ponieważ diamenty posiadają cechy, dzięki którym są bardzo użyteczne – są najtwardszą naturalną substancją na świecie i dlatego znajdują zastosowanie w przeznaczonych do cięcia narzędziach, w których niezbędną właściwością jest trwałość.

MYŚL PRZEWODNIA

Wartość jest niewidzialnym i nieuchwytnym duchem, przychodzi i odchodzi niespodziewanie, podczas gdy rzeczy widzialne i konkretne pozostają takie same.

W. Stanley Jevons, ekonomista i historyk

Ciekawszy jest chyba jednak wymienny charakter wody. Jeśli po pięciu dniach błądzenia po pustyni zdołałeś dotrzeć do oazy, to co jest dla ciebie cenniejsze: diamenty czy woda? Woda to z pewnością najtańszy towar, a mimo to jeden z nielicznych, bez którego nie da się żyć. A większość z nas doskonale obywa się bez diamentów! W przykładzie podanym przez Smitha ironię stanowi położenie nacisku na słowa „potrzebować” i „chcieć”, które stanowią pretekst do snucia różnych interpretacji.

Gdy już James Bond zaczyna się zajmować takimi sprawami, to powinniśmy zacząć się niepokoić! W filmie *Quantum of Solace* z 2008 roku czarny charakter próbuje przejąć światowe zapasy wody, aby potem sprzedać je na aukcji za najwyższą oferowaną cenę. Niby to jeszcze sfera fikcji, ale być może mamy już do czynienia z częściową prywatyzacją wody.

Ciekawe, czy dostawy wody – biznes, który w butelkowanej wersji ma wartość miliardów dolarów – podlegałyby tym samym zjawiskom co energia. Zostawianie rynkowi tego, czego „chcemy”, ma sens, ale zostawianie mu tego, czego „potrzebujemy”, może okazać się niebezpieczne. Może dostawy niektórych produktów – na przykład wody i żywności – powinny być zapewnione dla wszystkich, niezależnie od posiadanych środków finansowych?

Gospodarki prowadzą ekspansję i łatwiej dostrzec zmienną naturę wartości, bo nasze potrzeby biorą górę nad pragnieniami. Mając do wyboru wodę albo diamenty, czy nawet coca-colę, pewnie wybralibyśmy wodę. O kolejności naszych pragnień decydują nasza desperacja i nasze ograniczenia finansowe, popychające nas w kierunku rzeczy najprostszych.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Co stanowi dla ciebie wartość wyższą od wszystkiego innego? Wymień dziesięć rzeczy, za które jesteś w życiu najbardziej wdzięczny. Prawdopodobnie zaskoczy cię, jak niską - jeśli w ogóle - pozycję zajęły pieniądze. Warto o tym pamiętać, gdy gospodarka przeżywa wstrząsy, a prasa trąbi o zbliżającej się zagładzie.

10. POTRZEBA REGULACJI BANKOWYCH

Już w 1766 roku Adam Smith wzywał do stosowania regulacji powstrzymujących banki przed stosowaniem różnych sztuczek. *Kiedy bowiem zaskoczy ich run, starają się nieraz zyskać na czasie, wypłacając należność w monetach sześciopensowych. Takie zarządzenie natomiaszt pozbawiłoby ich możliwości posługiwania się tym niedogodnym środkiem, mającym na celu uniknięcie natychmiastowej wypłaty.*

W 2000 roku zlecona przez rząd analiza banków przeprowadzona przez Dona Cruickshanka zwróciła uwagę między innymi na termin kliringu czeku. Według Cruickshanka cały system bankowy działa jak „kartel”, bo wszystkie skrzyknęły się, aby wspólnymi siłami komplikować wyjaśnienia tłumaczące, dlaczego rozliczenie czeku trwa dziesięć dni. Tymczasem banki zarabiają średnio 30 milionów na odsetkach za „unikanie natychmiastowej wypłaty” w systemie kliringowym.

MYŚL PRZEWODNIA

Nienawidzę banków. Dla nikogo nie robią niczego dobrego i troszczą się tylko o siebie. Pierwsze wprowadzają na wszystko prowizje i pierwsze wycofują się w razie kłopotów.

Harvey Goldsmith, brytyjski prezenter muzyki

Nawet Mervyn King, prezes Bank of England, wyraził „niezadowolenie” z tego, ile czasu trwają rozliczenia czeków i płatności elektronicznych. Obecnie problem częściowo rozwiązał się sam, ponieważ znacznie spada korzystanie z czeków. W 1999 roku wypisano czeki na 2,8 miliarda, a w 2009 roku ta suma spadnie najprawdopodobniej do 1,7 miliarda.

W 2007 roku do sporu włączył się także brytyjski Urząd Uczciwego Handlu i obecnie pieniądze wpłacone na konto czekiem od razu wypracowują odsetki, a wypłata pieniędzy jest rejestrowana nie po trzech, lecz po dwóch dniach.

Dalej Smith mówi, że bankierzy „byliby wtedy zmuszeni trzymać stale w swych kasach większe sumy gotówki, niż mają obecnie; i choć byłoby to dla nich niewątpliwie dosyć niewygodne, przecież jednocześnie dawałoby to ich wierzycielom poważne zabezpieczenie”.

Po trudnościach, jakie banki przeżyły pod koniec 2008 roku, niewielu wierzycieli uważa swoje oszczędności za bezpieczne, toteż władze finansowe (FSA) podniosły limity depozytów oszczędnościowych z 35 do 50 tysięcy funtów, aby uspokoić opinię publiczną.

Według Smitha „kasy banku przypominają staw, z którego wprowadzie jednym strumieniem woda stale odpływa, ale za to drugim strumieniem stale dopływa jej tyle, ile wypłynęło, tak że bez specjalnego doglądania i uwagi staw pozostaje jednakowo lub prawie jednakowo wypełniony”. Ale we współczesnym świecie wygląda to inaczej. Podczas hossy kredytowej amerykańskie banki pożyczały 30 dolarów na i dolara trzymanego depozytu. W Europie i Wielkiej Brytanii ten stosunek wynosił 50:1, a w Australii, dzięki surowym regulacjom, 13:1. Natomiast Islandia na każdy dolar depozytu pożyczała trzysta!

MYŚL POD ROZWAGĘ

Mimo silniejszych gwarancji państwowych trzeba się starać, aby wszystkich oszczędzonych jajek nie trzymać w jednym koszyku. Warto podzielić je na różne instytucje bankowe i upewnić się, że nie należą one do tej samej grupy kapitałowej. Pamiętaj, że czasami banki różnią się nazwami, ale właścicielem jest ta sama grupa i odszkodowania będzie wypłacała tylko ona.

11. JAK ZARABIAĆ PIENIĄDZE

Adam Smith pisze, że o cenie towaru decyduje jeden z trzech czynników: płace, zyski lub renty gruntowe. *Płaca, zysk i renta to trzy pierwotne źródła wszelkiego dochodu i wszelkiej wartości wymiennej. Każdy inny dochód pochodzi ostatecznie z jednego z tych źródeł.*

Aby zarabiać pieniądze, trzeba coś sprzedać – co, jak, kiedy, gdzie i za ile to już tajniki poszczególnych biznesów. Tak więc cena stanowi jeden z tych tajników i jej prawidłowe ustalenie decyduje o sukcesie. Kupiec ustalający ceny towarów i usług musi brać pod uwagę wszystkie koszty związane z ich wytworzeniem, w tym również koszty pracy, wynajęcia terenu lub budynku, gdzie powstaje towar, a także poziom zysku, który zamierza osiągnąć.

MYŚL PRZEWODNIA

Wyróżniaj swoje produkty, świadcz znakomite usługi i nawet nie myśl o tym, aby konkurować cenowo z Wal-Martem.

Michael Bergdahl, były dyrektor Wal-Martu

W ten sposób dochodzimy do tematu strategii konkurencyjnej. We współczesnym biznesie autorytetem, który jasno opisał strategię konkurencyjną, jest Michael Porter, profesor Harvard Business School. Wyłonił on trzy rodzaje strategii zdobywania przewagi konkurencyjnej nawiązujące do słów Smitha o cenach: – lider cen – klienci liczą na okazje cenowe, więc przewagę ma ten, kto produkuje najniższym kosztem; – wyróżnialność – przedstawianie cech produktu, które uzasadniają wysoką cenę; – ukierunkowanie – skierowanie oferty do niszowej grupy.

Jeśli postanawiasz nastawiać swoje towary lub usługi na ściśle określoną grupę, musisz wziąć pod uwagę także dwa poprzednie punkty i podjąć decyzję, czy konkurujesz tylko ceną, czy także wyróżnialnością. Rywalizacja cenowa wzbogaciła wielu ludzi, ale uczestnictwo w niej wymaga ekonomii skali, którą dysponują nieliczni. Wal-Mart albo Tesco mogą zbijać koszty dostawców, ale nie każdy dysponuje takimi możliwościami. Zatem lepiej stawiać na rywalizację na wyróżnialność i ukierunkowanie.

Smith zwraca uwagę, że zarabianie pieniędzy zawsze wiąże się ze sprzedawaniem jakichś towarów lub usług. Ale bardzo lukratywny jest też biznes finansowy. A zatem zarabia się na odsetkach, „jakie dłużnik płaci wierzycielowi za zysk, który może osiągnąć, używając tych pieniędzy”. Ta możliwość stanowi istotę kapitalizmu i systemu wolnorynkowego. Pożyczanie pieniędzy tym, którzy nimi nie dysponują, ale ich potrzebują, aby wykorzystać okazję do zrobienia interesu. Z czasem taki proces

doprowadził do powstania banków. Można je kochać albo nienawidzić, ale są one niezbędne dla globalnej gospodarki.

Smith jednak ostrzega: „Procent od pieniędzy jest zawsze dochodem pochodnym, który, jeśli się go nie płaci z zysku, jaki osiągnęło się użytkując pieniądze, musi być opłacany z innego źródła dochodów”. Ostrzega też, że pożyczanie pieniędzy na spłatę innych długów stanowi najkrótszą drogę do katastrofy.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Rywalizowanie na cenę to strategia ryzykowna, zwłaszcza gdy gospodarka się kurczy. Jeśli masz nowe produkty lub usługi, zanim wyjdiesz z nimi na rynek, poddaj cenę próbie. Dobra metoda polega na wykorzystaniu taniej reklamy internetowej typu „pieniądze za klikanie”. Opracuj kilka różnych cen i sprawdź, z jakim spotykają się odzewem. Może się okazać, że cena wcale nie wpływa na sprzedaż tak bardzo, jak sobie wyobrażasz. Nie zgaduj, tylko ustalaj, co rynek jest w stanie znieść!

12. RYNEK NARZUCA CENĘ

Adam Smith pisze: A więc cena naturalna stanowi niejako cenę centralną, ku której ustawicznie ciążą ceny wszystkich towarów. Różne okoliczności mogą je niekiedy utrzymywać znacznie ponad cenę naturalną, a niekiedy znów obniżyć nieco nawet poniżej tej ceny. Każdy towar na podstawie popytu i podaży znajduje optymalną dla siebie cenę.

Smith był gorącym zwolennikiem zostawiania rynkowi decyzji i byłby to system bardzo dobry, gdyby ludzie zawsze postępowali uczciwie. Ale tak nie jest. „Różne okoliczności” nie zawsze muszą być przykre. Pod koniec marca 2008 roku pojawiły się pogłoski, że największy bank brytyjski Halifax Bank Of Scotland (HBOS) ma problemy z utrzymaniem płynności. Z powodu tych plotek przestraszeni inwestorzy zaczęli się wycofywać i jednego przedpołudnia wartość giełdowa HBOS spadła o 3 miliardy funtów, czyli o 20 procent. Wiele wskazuje na to, że taka sytuacja nie wyniknęła przypadkiem, lecz stanowiła efekt manipulacji rynkowej. Generalnie inwestorzy mogą zarobić wiele pieniędzy na taniejących akcjach spółek albo na postawieniu zakładów, że jakieś akcje stanieją. Nie trzeba geniusza, aby zauważyć pomocny wpływ plotek. Władze finansowe FSA wystosowały z tej okazji surowe ostrzeżenie przed nadużyciami giełdowymi. Jednak mimo swojej szybkiej reakcji nie były w stanie cofnąć mechanizmu, który wprowadziła w ruch pogłoska.

MYŚL PRZEWODNIA

Próbować zatrzymać plotkę, to jak próbować cofnąć dźwięk dzwonu.

Shana Alexander, dziennikarka

„Różne okoliczności” mogą przybierać także formę czegoś, co Nassim Nicholas Taleb nazwał „czarnymi łabędziami”, czyli kompletnie przypadkowych, niemożliwych do przewidzenia i nadzwyczaj sporadycznych wydarzeń. Taleb był analitykiem oraz traderem obracającym derywatami i w czarny poniedziałek 1987 roku zarobił na krótkiej sprzedaży 40 milionów dolarów. Dzisiaj jest dziekanem wydziału probabilistyki University of Massachusetts i uchodzi za jednego z najbardziej wnikliwych myślicieli współczesnego świata. Uważa on, że inwestorzy przypominają dzieci zabierające monety sprzed nadjeżdżającego walca. Innymi słowy, większość z nich nie ma pojęcia, co robi ani jakie potencjalne szkody może spowodować. Jego zdaniem wszyscy jesteśmy „ogłupiani przez przypadkowość” – tak zatytułował książkę z 2007 roku – *Fooled by Randomness* – a pojawianie się kompletnie nieprzewidywanych „różnych okoliczności”, jak choćby wydarzenia z jedenastego września, mogą powodować katastroficzne skutki, których zupełnie się nie spodziewamy.

Smith przypomina, że „jakikolwiek jednak są przeszkody, które nie pozwalają im [cenom] ustalić się w tym środkowym punkcie spoczynku i stałości, zawsze przecież będą ku niemu dążyły”. Widać to było, gdy zaraz po jedenastym września indeks Dow Jones Industrial Average spadł o 14 procent, a dwa miesiące później wrócił do poziomu sprzed zamachów.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Jeśli chcesz zainwestować na giełdzie papierów wartościowych, a nie masz czasu ani ochoty na ustalanie, które plotki są prawdziwe, a które służą manipulacji, zamiast kupować pojedyncze, samodzielnie wybierane akcje, weź pod uwagę zainwestowanie w indeks, na przykład FTSE, Dow Jones albo NASDAQ. Poproś doradcę finansowego o wyjaśnienie, jak to działa i dlaczego jest to bezpieczniejsze rozwiązanie niż zakup pojedynczych akcji.

13. TAJEMNICE SŁUŻĄ BIZNESOWI

Adam Smith mówi, że gdy cena rynkowa jakiegoś towaru właśnie w tym samym czasie podnosi się ponad cenę naturalną, wówczas ci, którzy zatrudniają swe kapitały, by zaopatrzyć ten rynek, zazwyczaj starannie ukrywają tę zmianę. Innymi słowy, tajemnice sprzyjają biznesowi, bo utrzymują ceny na sztucznie wysokim poziomie.

MYŚL PRZEWODNIA

Okres żywotności własności intelektualnej wynosi tyle samo, co banana na półce sklepowej.

Bill Gates, miliarder, twórca Microsoftu

Dalej twierdzi, że „gdyby o niej powszechnie wiadano, wielki ich zysk skusiłby tak wielu współzawodników, którzy by ulokowali kapitały w tej samej dziedzinie, że popyt efektywny byłby wkrótce w pełni zaspokojony, a cena rynkowa spadłaby do wysokości ceny naturalnej, a może nawet na pewien czas i poniżej tej ceny”. Jeśli prowadzisz wysoce dochodowy biznes w branży, w której masz niewielu konkurentów, albo znasz jakieś sekrety, które dają ci przewagę konkurencyjną, to lepiej nikomu o tym nie mów. W przeciwnym bowiem razie powstaje ryzyko, że pojawi się więcej rywali i naśladowców i utracisz swoją przewagę. Właśnie dlatego tak ważna jest ochrona własności intelektualnej i patentów do swoich wynalazków. Warto ukrywać się ze swoją przewagą konkurencyjną, ale realnie rzecz biorąc w większości branż tajemnicy nie da się utrzymywać w nieskończoność.

Wyjątek stanowi oczywiście Coca-Cola. Im udaje się skutecznie ukrywać przepis wymyślony przez doktora Johna Pembertona w 1886 roku. Trudno jednak oceniać, ile w tej historii jest prawdy, a ile chwytu marketingowego. Coca-Cola majstrowała w tym przepisie i w 1985 roku próbowała nawet wypuścić na rynek ulepszoną „nową colę”. Skończyło się masowym odwrotem klientów i od tamtej pory firma przestała kombinować z recepturą. W każdym razie Coca-Cola stanowi symbol finansowego potencjału stojącego za tajemnicą.

Mniej szczęścia miały samoprzylepne karteczki na notatki „post-it”. Wprawdzie oryginalne nadal mają przewagę z uwagi na pierwszeństwo pojawienia się na rynku, ale ich sukces został powielony przez tysiące naśladowców – co stanowi dowód na prawdziwość słów Smitha. „Wszelako tajemnice takie, przyznać należy, rzadko utrzymują się długo; nadzwyczajne zyski zaś nie mogą trwać o wiele dłużej, niż zachowane są owe tajemnice”. Przyznaje jednak: „Tajemnice produkcji można zachowywać dłużej niż tajemnice handlu”.

Przyczyny leżą zapewne w finansach. Rzucenie konkurencyjnej rękawicy istniejącemu producentowi pociąga za sobą wyższe koszty założenia lub zmodyfikowania produkcji. Dzięki temu tajemnice produkcji są dochowywane nieco dłużej.

Dalej Smith sugeruje: „Monopol, który zapewniono jakiejś osobie lub spółce handlowej, ma ten sam skutek co tajemnica handlowa lub tajemnica produkcji”. I w efekcie: „cena monopolowa jest ceną najwyższą, jaką można osiągnąć”. Zatem o ile tajemnice służą biznesowi, o tyle klientowi niekoniecznie!

MYŚL POD ROZWAGĘ

Jeśli twoje działania marketingowe zdradzają pewne oznaki starzenia i nie osiągają takich samych wyników jak dawniej, to postaraj się umieścić w nich słowo „tajemnica”. Czy możesz swoje produkty albo usługi przedstawić w taki sposób, aby uchodziły za coś ekskluzywnego i dostępnego tylko dla nielicznych? Jeśli tak, porównaj nowe podejście do starego i ustal, które daje lepsze efekty.

14. STWÓRZ MONOPOL

Smith pisze: *Wyluczne przywileje cechowe, przepisy o terminowaniu w rzemiośle i wszystkie w ogóle ustawy, które w poszczególnych zawodach ograniczają konkurencję do mniejszej liczby osób niż ta, jaka by mogła do niej wejść, wszystko to zmierza, choć w mniejszym stopniu, do tego samego celu. Tylko dlatego że jakiś biznes nie przypomina monopolu, nie oznacza jeszcze, że nim nie jest.*

W efekcie takich restrykcyjnych praktyk konkurencja jest niewielka i tworzą się „rozszerzone monopole, które mogą często utrzymać w ciągu stuleci cenę rynkową poszczególnych towarów w całych zawodach powyżej ceny naturalnej i zapewnić zarówno płacom za pracę, jak i zyskom z kapitału, jakich się w tych zawodach używa, stopę nieco wyższą od naturalnej”. Innymi słowy, zмова cenowa!

MYŚL PRZEWODNIA

Jak wielu genialnych biznesmenów doszedł do wniosku, że wolny rynek to strata czasu, a prawdziwą wydajność zapewnia monopol.

I tak po prostu założył sobie wydajny monopol.

Mario Puzo, *Ojciec chrzestny*

Skandale wynikające ze zmony cenowej często wybuchały w przemyśle lotniczym. W sierpniu 2007 roku po wspólnym dochodzeniu Urzędu Sprawiedliwego Handlu i Departamentu Sprawiedliwości USA za „spiskowca” zostały uznane linie British Airways i dostały 270 milionów funtów kary za rolę odegraną w stworzeniu kartelu windującego ceny. Spisek ujawniły linie Virgin Atlantic, dzięki czemu uniknęły kary. Zarówno British Airways, jak i Virgin Atlantic, w imieniu rozeźlonych pasażerów wytoczono proces o zawyżanie cen, co kosztowało ich 100 milionów funtów.

W listopadzie 2007 roku linie Qantas zostały ukarane grzywną 61 milionów dolarów w USA, a w październiku 2008 roku kolejną karą 20 milionów dolarów przez Australijską Komisję Konsumentów i Konkurencji (ACCC). Kolejnymi 5 milionami ACCC ukarała British Airways. T ostatnie linie biorą udział prawie w każdym skandalu związanym ze zmovami cenowymi, jednak nie są w tym odosobnione. O podbijanie cen „powyżej naturalnych” oskarża się także Japan Airlines i Korean Airlines.

Zawyżanie cen ujawnił też upadek Enronu. Kenneth Lay chciał stworzyć „bank energii”. Pomagali mu w tym znajomi z wysokich stanowisk, między innymi George W. Bush. Pod koniec roku 2000 Enron

kontrolował jedną czwartą amerykańskiego rynku gazu ziemnego. W 2004 roku do opinii publicznej trafiły nagrania z podsłuchu przedstawicieli Enronu, którzy prosili przedsiębiorstwo El Paso Electric o zamknięcie produkcji, żeby można było manipulować cenami. W ciągu pół roku w Kalifornii doszło do trzydziestu ośmiu ograniczeń w dostawach prądu, które niewątpliwie miały związek z tymi samymi manipulacjami.

Smith ostrzega: „podobnie wybujałe ceny rynkowe mogą się utrzymać dopóty, dopóki działają przepisy, które je wywołują”. Na przykład Enron w końcu wpadł, ale dla wielu osób zbyt późno. Gdy wiceprezes Sherron Watkins dał Enronowi ostrzeżenie, było już za późno na ratowanie tysięcy miejsc pracy i niewinnych inwestorów. Pieniądze wypłynęły przed upadkiem, a to wpłynęło na cały system finansowy. Lobbing polityczny, albo – nazywając rzecz po imieniu – zalegalizowane łapownictwo, trwa nadal, a możliwość prowadzenia uprzywilejowanych interesów skłania do korupcji równie pewnie jak to, że po nocy przychodzi dzień.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Zmowy cenowe są nielegalne, ale wyróżnianie się w taki sposób, aby być o krok przed konkurencją, jest jak najbardziej zgodne z prawem. Jeśli chcesz się wybić, udzielaj na swoje produkty i usługi nadzwyczajnych gwarancji. To pokazuje, że wierzysz w to, co robisz, a klienci, którzy wybiorą ciebie, będą się czuli bezpieczniej.

15. UNIKAJ ZARZĄDZANIA SPRZYJAJĄCEGO PODZIAŁOM

Omawiając wynagrodzenia, Adam Smith pisze: *Robotnicy pragną otrzymać możliwie najwięcej, pracodawcy zaś chcą dać możliwie najmniej.* Niestety dzisiaj ten rozdzźwięk między dążeniami pracodawców i pracobiorców jest równie wyraźny jak wtedy. Frazesy typu „my razem z nimi” jeszcze nikomu nie pomogły.

W tej starej jak świat sztuce występują takie archetypiczne postacie jak z jednej strony robotnik, który stale szuka nowych sposobów na zbijanie bąków, marnowanie czasu i sabotowanie sukcesu firmy, a z drugiej tyran-biznesmen, który płaci minimalną pensję i postrzega swoich robotników wyłącznie jako trybiki swojej maszyny do robienia pieniędzy. W rzeczywistości ani jedno, ani drugie nie jest prawdą. Po obu stronach są dobrzy i źli. Jednak współczesny biznes odkrywa, że metodą na sukces jest docenianie roli wszystkich i nagradzanie dobrych wyników. Smith pisze: „Człowiek na próżno szukałby [pomocy bliźnich] jedynie w ich życzliwości. Jest bardziej prawdopodobne, że nakłoni ich do pomocy, gdy potrafi przemówić do ich egoizmu i pokazać im, że jest dla nich samych korzystne, by zrobili to, czego od nich żąda”.

MYŚL PRZEWODNIA

Na łyżeczkę miodu złapie się więcej much niż na galon octu.

Benjamin Franklin, jeden z ojców założycieli USA

Mnóstwo teorii zarządzania namawia do wynagradzania dobrej pracy zamiast karania za złe wyniki. Jedną z nich – „zarządzanie przez otwartą księgę” (jasne zarządzanie) – opracował Jack Stack ze Springfield Remanufacturing Corporation (SRC) w Stanach Zjednoczonych. Wraz z innymi dwunastoma menedżerami kupił przedsiębiorstwo, aby ratować 119 miejsc pracy od nieuchronnej likwidacji. Nie było czasu na restrukturyzację, więc dla ratowania firmy Stack – gorący miłośnik sportu – wymyślił rozgrywki biznesowe. Działalność gospodarcza była prowadzona jak mecz: każdy znał swoją pozycję, wszyscy znali zasady i wszyscy zdawali sobie sprawę, że wspólnie będą dzielić się efektami sukcesu i wspólnie ponosić konsekwencje porażki. Stack odkrył, że gdy ludzi motywuje nie tylko chęć utrzymania miejsca pracy, lecz także udział w sukcesie, biznes ulega diametralnej transformacji.

Tworzenie sprawnej siły roboczej nie jest dla mięczaków. Trzeba być odważnym i ufać ludziom. Nagradzana praca badawcza *Wpływ zarządzania zasobami ludzkimi na rotację, wydajność i wyniki finansowe korporacji* wysuwa wniosek, że przedsiębiorstwa stosujące motywacje pracownicze

osiągają wyższe zyski, większe obroty w przeliczeniu na jednego pracownika i mają niższy poziom rotacji pracowników.

Złe traktowanie pracowników prowadzi do spadku morale, wysokiej rotacji i podnoszenia kosztów rekrutacji, więc lepiej zaproponować im część zysków i skłonić do regularnego osiągania wysokich wyników.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Przyjrzyj się różnym metodom wspólnego zarządzania i podziału zysków i wybierz taką, która sprawdzi się w twoim przedsiębiorstwie. Tu nie potrzeba skomplikowanych restrukturyzacji ani kosztownych konsultantów ds. zmiany kultury. Wystarczy zacząć na małą skalę, wciągnąć do zmian pracowników i patrzeć, co się dzieje. Aby zachęcić do ulepszania sposobów prowadzenia działalności, utwórz „fundusz racjonalizatorski” i zaproponuj pracownikom procent od zmniejszonych kosztów albo gotówkowe premie motywacyjne.

16. PŁAĆ LUDZIOM SOLIDNIE

Pisząc o wynagrodzeniach, Adam Smith uznaje nierówność pozycji pracodawcy i pracobiorcy, ostrzega jednak przed zbytnim zaniżaniem płac. *Istnieje przecież pewna stopa, poniżej której wydaje się niemożliwe obniżyć na jakiś dłuższy okres zwykłą płacę nawet najniższej kategorii pracy.*

Powód jest prosty: „człowiek musi zawsze żyć ze swojej pracy; jego płaca robocza musi mu co najmniej wystarczać na utrzymanie”. Osiemnastowieczni pracodawcy zdawali sobie sprawę, że nie mogą zredukować płac poniżej pewnego punktu, bo pracownik tego nie przeżyje. A oczywiście jeśli nie zapłacą pracownikom tyle, żeby wystarczyło na utrzymanie i spłodzenie co najmniej czwórki dzieci, z których przeżyje najwyżej dwoje, to kto będzie wykonywał pracę?

MYŚL PRZEWODNIA

Przemysłowców obowiązuje tylko jedna zasada: wytwarzać produkty o najwyższej jakości po najniższej cenie i płacić najwyższe wynagrodzenia.

Henry Ford, założyciel Ford Motor Company

Zdał sobie z tego sprawę Henry Ford i w 1914 roku we wszystkich fabrykach produkcji samochodów podniósł dniówkę z 2,50 do 5 dol. Nie słynał ze swojej wiary w prawa pracownicze i pod każdym względem przypominał stereotypowego wyzyskiwacza. Dlaczego więc postanowił podwoić płace swoim pracownikom? Z czystego egoizmu przedsiębiorcy.

Widział, że koszty rekrutacji są wysokie, ogłupiająca praca przy taśmie zbiera swoje żniwo i rotacja pracowników jest wysoka. Podwojenie płacy pomogło rozwiązać ten problem przynajmniej tymczasowo. Przede wszystkim jednak zdał sobie sprawę, że rynek na jego samochód marzeń nie może ograniczać się do elity. Samochody powinny trafić na masowy rynek, aby posiadanie samochodu było ambicją i możliwym do spełnienia marzeniem każdego przeciętnego pracownika. A jedynym sposobem było zapłacenie pracownikom tyle, aby było ich stać na sprzedawany przez niego produkt. Strategia się sprawdziła.

Aby trybiki maszyny poruszały się sprawnie, potrzebne są pieniądze. Jeśli obcinasz koszty przez obniżanie płac, to automatycznie zmniejszasz wewnętrzny popyt na swoje produkty. Ludzie muszą dostawać tyle, żeby mogli wydawać zarobione pieniądze i podnosić popyt na produkty i usługi. Takie właśnie wyzwanie staje przed gospodarką w fazie dekonunktury. Konsumenci panikują i przestają wydawać pieniądze, co powoduje zahamowanie przemysłu i pogorszenie już i tak trudnej

sytuacji.

Smith przypomina nam, że „aby utrzymać rodzinę, łączna praca męża i żony nawet w najniższych rodzajach zwykłej pracy musi osiągnąć coś więcej ponad to, co jest ściśle niezbędne na ich własne utrzymanie”. A więc dobrze opłacać swoich ludzi i każdemu pozwalać na prosperity.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Jeśli prowadzisz biznes, nie zakładaj, że masz obowiązek utrzymywania płac na najniższym poziomie. Sugeruj nowemu pracownikowi, żeby sam zaproponował wysokość wynagrodzenia, pod warunkiem, że szczegółowo opisze, co będzie robił dla twojej firmy przez pierwszych sześć miesięcy i przedstawi to za pomocą kluczowych wskaźników wydajności. W ten sposób będzie dążył do dotrzymania obietnicy.

17. NIE MIEJ DZIECI

Adam Smith mówi: *Kto dożyje późnej starości, miewa często od 50 do 100, a czasami i więcej potomków [...] wielka liczba dzieci w rodzinie, zamiast być ciężarem, jest raczej źródłem dostatku i pomyślności rodziców. W jego epoce dzieci pracowały na rodziców! Gdzie te czasy...?*

Według badań przeprowadzonych przez dostawcę serwisów finansowych Liverpool Victoria przeciętny koszt wychowania dziecka od narodzin do osiągnięcia dwudziestego pierwszego roku życia wynosi 180 137 funtów! Według tego opublikowanego w listopadzie 2006 roku w przeciętnym brytyjskim gospodarstwie domowym wydaje się 17 002 funtów na wyżywienie dzieci, 12 352 na odzież, 11 086 na wakacje, 9592 na zabawki i hobby oraz 5518 na kieszonkowe.

MYŚL PRZEWODNIA

Dzieci są bogactwem ubogich.

John Ray, angielski przyrodnik

Wysokie są koszty edukacji i wynoszą średnio 46 778 funtów przy korzystaniu z państwowego systemu oświatowego. Jeśli dziecko chce pójść na studia, to dodatkowo zapłacisz 12 153 funtów rocznie. Obecnie ukończenie uniwersytetu kosztuje 32 478 funtów, w tym czesne, podręczniki i koszty utrzymania.

Nawet przy uwzględnieniu, że wyniki te obejmują rozpieszczane dzieci i stanowią średnią wyliczoną matematycznie, a nie koszty zwyczajnego dziecka, to i tak wychowanie potomstwa stanowi przedsięwzięcie kosztowne. Dzieci dają nam wiele radości, a czasami także powodów do dumy, rzadko jednak przynoszą nam obfitość i bogactwo – chyba że akurat twoja pociecha zagra w *Harrym Potterze*. Biorąc pod uwagę te liczby, nie ma się co dziwić, że jak pokazują inne badania tej samej firmy, w prawie dwóch trzecich brytyjskich rodzin (61 proc.) na pokrycie kosztów utrzymania muszą pracować obydwie rodzice.

W osiemnastym wieku „wartość dzieci była najsilniejszą zachętą do małżeństwa”. Zabawne – choć nie dla wspomnianej kobiety – że dalej Smith pisze: „Na wpół przymierająca głodem góralka rodzi często więcej niż 20 dzieci, podczas gdy rozpieszczona, wytworna pani niezdolna jest często dać życia jednemu, a gdy urodzi dwoje lub troje dzieci, jest wyczerpana. Niepłodność, tak częsta wśród wytwornych kobiet, jest nader rzadka u kobiet niższego stanu”. Ciekawe, co by powiedział na współczesną kobietę robiącą karierę zawodową. Przyznaje jednak, że ubóstwo nie jest dobre dla dzieci: „Delikatna roślina kiełkuje, lecz na zimnej glebie i w surowym klimacie wkrótce więdnie

MYŚL POD ROZWAGĘ

Koncepcja pracujących dzieci nie jest taka zła. Ja wychowywałam się na farmie i w trudniejszych okresach musiałam pomagać przy pracy. W zamian dostawałam kieszonkowe. Nie tylko rozwinęłam się fizycznie, lecz także nauczyłam jednej ważnej rzeczy: nie ma darmowych obiadów! Jeśli dziecko dostaje kieszonkowe albo chce dodatkowe pieniądze na coś specjalnego, umów się z nim, aby w zamian zrobiło coś od siebie.

18. LEPSZA WSPÓŁPRACA NIŻ DOMINACJA

Z omówienia typów pracy Smith wyciąga wniosek: *Im większa ich liczba, tym większy naturalny ich podział na różne kategorie i rodzaje zajęć. Tym więcej też umysłów pracuje nad wynalezieniem najwłaściwszych maszyn do wykonania każdej roboty i tym większe jest prawdopodobieństwo, że je wynajdą.*

Ideę współpracy rozwinął francuski filozof i socjolog Emile Durkheim. Według jego teorii reprezentacji społeczeństwa siła idei społecznych wywodzi się z tego, że rozwija je wiele umysłów. Durkheim do tej pory uchodzi za najbardziej wpływową postać w naukach socjologicznych, a jego spostrzeżenia często stanowią przeciwwagę dla kapitalistycznych idei Smitha i socjalistycznych poglądów Karola Marksa.

MYŚL PRZEWODNIA

Im dłuższe dzieje gatunku ludzkiego (i zwierzęcych też), tym większa przewaga tych, którzy uczą się współpracy i skutecznej improwizacji.

Karol Darwin, angielski przyrodnik

Smithsowi wiele trudu sprawia włączanie etyki i moralności do swojej argumentacji. Być może przejawiam nadmierny optymizm, ale wydaje mi się, że jego wcześniejsza praca *Teoria uczuć moralnych* (patrz też: strona 1) oraz subtelne uwagi, że działalność zbiorowa zawsze jest korzystniejsza, sugerują, że naprawdę wierzył w tę filozofię. Być może dostrzegał możliwości wyzysku, które później tak wyraźnie eksponował Durkheim. Gospodarka wolnorynkowa idealnie sprzyja manipulacjom bezwzględnych osobników i być może Smith chciał nieco odstręczyć ludzi od stosowania wyzysku. Ale był przecież tylko skąpym Szkotem i wiedział, że w tym celu potrzeba argumentów ekonomicznych, a nie odwoływania się do społecznej wrażliwości.

Ponadto było dla niego jasne, że: „wyższość samodzielnego rzemieślnika nad pracownikami najmowanymi na miesiące lub lata, których płace i utrzymanie są te same bez względu na to, czy pracują dużo, czy mało, jest prawdopodobnie jeszcze większa”.

W dzisiejszych czasach, gdy mamy do czynienia z upowszechnianiem outsourcings taka myśl nie wydaje się niczym niezwykłym. Daniel Pink w książce *Free Agent Nation* (2002) pisze o „nowym ruchu” rozprzestrzeniającym się na całą Amerykę i poza jej granice. Według niego w samych Stanach Zjednoczonych pracodawcy wynajmują tak zwanych „wolnych agentów”, których opłacają tylko wtedy, gdy korzystają z ich pracy. Jest to rozwiązanie korzystne dla pracodawcy, który ponosi

niższe koszty personalne, a także dla „agenta”, który za swoje umiejętności może otrzymywać więcej pieniędzy, uzyskuje niezależność i poczucie bezpieczeństwa w dalszej perspektywie.

W biznesie obcinanie kosztów pracy do absolutnego minimum jest niemal instynktowne, ale Smith zwraca uwagę, że w dalszej perspektywie taka strategia jest nie tylko niekorzystna dla wydajności, lecz także, że jeśli nie dbasz o robotników i nie zachętasz ich do współudziału w swojej działalności, to nie tworzą innowacji torujących drogę do większych sukcesów.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Czy mógłbyś dołączyć do grona „wolnych agentów”? Czy swoją pracę możesz wykonywać w ramach umowy outsourcingowej tak, abyś mógł podejmować współpracę także z innymi pracodawcami i oferować im wyższą jakość po niższej cenie i przy mniejszym zużyciu czasu? W czasach trudności gospodarczych zawsze warto dokonać oceny swoich umiejętności i poszukać, gdzie jeszcze mogłyby być użyteczne i kto jeszcze mógłby za nie zapłacić.

19. NIE CZYTAJ TEGO ROZDZIAŁU

Adam Smith poczynił bardzo interesujące spostrzeżenie na temat zakazów. W szczególności twierdzi, że zawyżone odsetki są niezgodne z prawem. Przypomina nam jednak: *zakaz ten wszakże, podobnie jak wszystkie inne tego rodzaju, nie odniósł, jak mówią, żadnego skutku i prawdopodobnie raczej zwiększył niż zmniejszył zło płynące z lichwy.*

Najciekawsze w tym twierdzeniu jest stojące za nim zjawisko psychologiczne. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że gdy przeglądałeś tę książkę i zajrzałeś do spisu treści, zwróciłeś uwagę na tytuł tego rozdziału – może nawet opuściłeś pozostałe i zacząłeś go czytać od razu. Dlaczego?

MYŚL PRZEWODNIA

Rzeczy zakazane mają powab tajemnicy.

Publiusz Korneliusz Tacyt, senator, historyk Cesarstwa Rzymskiego

A dlaczego ciągnie nas do rzeczy zakazanych? Kiedyś oglądałam w telewizji odcinki programu *Trick Or Treat*, w którym iluzjonista Derren Brown demonstrował różne psychologiczne tricki i manipulacje percepcją. W jednej z części na dość ruchliwym chodniku postawiono niebieską tablicę z dziurą w środku. Nad dziurą znajdowała się tabliczka z napisem: „Nie patrzeć przez otwór”. Ukryta kamera rejestrowała, jak niezliczone rzesze ludzi nie mogą się oprzeć i patrzą przez dziurkę. Brown przypisywał to naszemu buntowi wobec zakazywania i czystej ciekawości.

W przełomowej książce *Influence, Science and Practice* (2000) doctor Robert B. Cialdini omawia sześć kierujących ludzkimi zasadami podstawowych reguł psychologicznych, które mogą rzucić pewne światło na tę problematykę. Jego praca stanowi rezultat szeroko zakrojonych badań eksperymentalnych próbujących ustalić, co skłania ludzi do działania. Przy wyjaśnianiu przyczyn, dla których tak wielu ludzi zajrzało przez dziurę, szczególnie przydatne wydaje się przyzwolenie społeczne i niedobór.

Z przyzwoleniem społecznym mamy do czynienia wtedy, gdy odpowiedni kierunek działania ustalamy nie na podstawie zaleceń, lecz pod wpływem obserwacji, co robią inni. W programie z ukrytą kamerą wielu ludzi skusiło się spojrzeć przez otwór, bo inni robili to samo. Ponadto swoje zrobiła także zasada niedoboru. Sprawdza się ona bardzo skutecznie w branży marketingowej, która tworzy iluzję niedoboru i odwołuje się do naszego wrodzonego lęku przed tym, że czegoś zabraknie. Jesteśmy nakłaniani do kupowania różnych rzeczy, bo promocja się kończy lub pozostały już ostatnie sztuki.

Przyczyny są z wielu względów mało ważne. Liczy się to, że jeśli jesteśmy ciekawi tego, co zakazane, to pojawiają się wątpliwości w wielu dziedzinach – od metod wychowywania dzieci po zakazy stosowania narkotyków.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Jeśli chcesz kogoś przed czymś powstrzymać, dwa razy pomyśl, zanim wydasz mu zakaz! Zwróć też uwagę, jak łatwo specjaliści od marketingu mogą tobą manipulować - szczególnie w internecie, gdzie łatwo i tanio można umieścić ogłoszenie o bliskim końcu promocji. A jeśli wracasz w to miejsce po jakimś czasie, to okazuje się, że data promocji została przesunięta i jej zakończenie nadal się zbliża.

20. PIENIĄDZ ROBI PIENIĄDZ

Istnieje powszechne przekonanie, że jeśli chcesz zarabiać pieniądze, najpierw musisz je mieć. Koncepcję tę przedstawił już oczywiście Adam Smith, który pisze: *Pieniądz rodzi pieniądz, mówi przysłowie. Gdy się już coś niecoś zdobyło, to często łatwo jest zdobyć więcej. Cała trudność – zdobyć coś niecoś.*

W biznesie zawsze było trudno o dostęp do finansów. Aby zdobyć fundusze, firma musi wykazać się sukcesami, musi mieć zabezpieczenie w postaci aktywów trwałych, np. nieruchomości, albo przedstawić zyrantów gotowych ponieść ryzyko. Przy takich warunkach nawet cieszące się powodzeniem przedsiębiorstwa, chcąc się rozwijać, muszą się sporo namordować – a to są warunki sprzed ograniczeń kredytowych wprowadzonych w połowie 2007 roku.

MYŚL PRZEWODNIA

Źródłem pieniędzy są pieniądze, a czasami pierwszą gwineę trudniej zdobyć niż drugi milion.

Jean Jacques Rousseau, filozof, pisarz, kompozytor

Jednak biznes stanowi siłę każdej gospodarki. Aby pomóc w rozwiązaniu tych poważnych problemów z finansowaniem, w 1981 roku brytyjski rząd wprowadził program gwarancji kredytowych dla małych przedsiębiorstw. Od tamtej pory pomógł on w sfinansowaniu ponad 88 tysięcy firm. W 2005 roku po raportach stwierdzających, że program ten – zabezpieczający do 75 procent kredytu – wiąże się z niepotrzebnymi utrudnieniami biurokratycznymi, został poddany gruntownej weryfikacji. Wprowadzono zmiany, ale czy w obliczu globalnych problemów z kredytami będą one skuteczne, tego jeszcze nie wiadomo.

Jeśli biznes nie ma dostępu do kapitału potrzebnego do normalnej działalności, jak ma sobie radzić w trudnych czasach? Bez funduszy pomagających przetrwać zawieruchę wiele przedsiębiorstw jest likwidowanych, co prowadzi do wzrostu bezrobocia i pogorszenia i tak już złej sytuacji. W myśl tej logiki, gdy nadchodzą trudne czasy, biznes trzeba wesprzeć, i to nie po to, żeby przynosił ogromne zyski, ale żeby utrzymał miejsca pracy i aby gospodarka mogła odbić się od dna.

Paradoksalna sytuacja z pieniędzmi trwa od zawsze – ci, którzy ich nie potrzebują, mają do nich dostęp, a ci, którzy potrzebują – nie mają. A w każdym razie nie bez przepłacania.

Smith mówi: „Gdy prawo nie zmusza do tego, by dotrzymywać kontraktów, stawia wszystkich dłużników mniej więcej na tym samym poziomie, na jakim się w lepiej rządzonych krajach znajdują

bankruci i ludzie o wątpliwym kredycie. Wierzyciel, niepewny, czy odzyska z powrotem swe pieniądze, żąda takiego lichwiarskiego procentu, jakiego zazwyczaj żąda się od bankrutów”.

Narzucanie lichwiarskich odsetek nie ogranicza się jedynie do lombardu z ciemnej uliczki, w którym panują twarde prawa. Również banki zarobiły sporo kasy na tak zwanych kredytach subprime, czyli udzielanych pożyczkobiorcom o niepełnej wiarygodności, których karze się wysokimi odsetkami.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Po pierwsze, zadaj sobie pytanie, czy naprawdę potrzebujesz tego, na co się napaliłeś. Jeśli udzielasz odpowiedzi twierdzącej, to poszukaj korzystnej okazji. Poszukaj w sieci, spróbuj na takich stronach jak TrialPay (<https://merc0068ant.trialplay.com>), gdzie wiele możesz dostać za darmo, o ile kupisz coś innego. Niedawno potrzebny był mi program antywirusowy i dostałam go za darmo, musiałam tylko kupić kartridż do drukarki (a i tak go potrzebowałam).

21. PRACA JEST DOBRA DLA DUSZY

Adam Smith mówi: Konieczność sprawia, że zazwyczaj prawie każdy jest człowiekiem interesu, a zwyczaje decydują wszędzie o modzie. Podobnie jak śmieszne jest nie ubierać się tak jak inni, tak też w pewnej mierze dziwaczne jest nie być zajęтым podobnie jak inni ludzie. Jak człowiek cywilny zdaje się być nie na miejscu w obozie lub garnizonie i do pewnego stopnia naraża się na lekceważenie, tak też dzieje się z człowiekiem, który próżnuje między ludźmi interesu.

W roku 1897 Emile Durkheim (patrz też strona 37) zauważył pewien związek pomiędzy bezrobociem a samobójstwami. Wkład tego człowieka, któremu przypisuje się utworzenie z socjologii dziedziny nauki, polega między innymi na podważaniu kapitalistycznej wizji Smitha i unaocznianiu społecznych konsekwencji gospodarki wolnorynkowej.

MYŚL PRZEWODNIA

Nie przypuszczam, aby praca kiedykolwiek kogoś zniszczyła. Przypuszczam, że diablo więcej zniszczył brak pracy.

Katharine Hepburn, aktorka

Posiadanie pracy to coś więcej niż tylko zarabianie pieniędzy. To także struktura, która daje coś więcej niż korzyści ekonomiczne. Praca narzuca organizację czasu, umożliwia kontakty z osobami spoza rodziny, stawia zbiorowe i indywidualne cele, stwarza okazje do osiągnięć, a także nadaje status oraz tożsamość społeczną. Ponadto zmusza do aktywności. A wszystkie te funkcje pozytywnie wpływają na psychikę.

Doktor David Fryer, psycholog ze szkockiej uczelni Stirling University, przez wiele lat badał psychiczne skutki bezrobocia i doszedł do wniosku, że „wiele jego odkryć budzi zaniepokojenie”. Badania wykazały, że 40 procent bezrobotnych cierpi z powodu kłopotów psychicznych.

Cała wiedza z tej dziedziny potwierdza bez cienia wątpliwości, że brak pracy źle wpływa na zdrowie psychiczne. W grupach osób bezrobotnych notuje się więcej lęków, depresji, rozgoryczenia, napięcia emocjonalnego, negatywnej samooceny, braku nadziei na przyszłość i innych negatywnych stanów emocjonalnych niż w podobnych grupach ludzi pracujących. Istnieją także dowody potwierdzające efekty odwrotne. Badania te jednak nie dotyczą bezrobotnych z wyboru, którzy wesoło sobie żyją na koszt podatników. Nie muszą wstawać rano, dojeżdżać do pracy ani przejmować się szefem. W Wielkiej Brytanii są rodziny, w których nikt nie pracował od trzech pokoleń.

W kwietniu 2008 roku państwowy instytut Reform (www.reform.co.uk) wysunął hipotezę, że kolejne rządy tworzą kulturę zależności od opieki społecznej. Aż sześć milionów Brytyjczyków mieszka w domach, w których nikt nie pracuje i wszyscy żyją z zasiłków. Dwadzieścia tysięcy tych gospodarstw domowych otrzymuje od państwa ponad trzydzieści tysięcy funtów rocznie w postaci świadczeń i zasiłków. Łatwo więc zrozumieć, dlaczego jest tak wielu bezrobotnych z wyboru. Bo to proste!

Instytut Reform zwraca także uwagę, że z powodu nierówności w systemie podatkowym ci, którzy znajdują pracę, zależnie od zarobków tracą aż do 90 procent zasiłków. Zatem ci, co chcą naprawdę podjąć pracę, są karani.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Jeśli stracisz pracę, zostań wolontariuszem! To nie rozwiąże twoich problemów finansowych, ale pomoże przetrwać trudny okres. Zachowanie aktywności i bycie z ludźmi nie tylko dobrze wpływa na morale i samoocenę, lecz także robi dobre wrażenie na przyszłym pracodawcy i pomaga mieć oczy otwarte na pojawiające się okazje znalezienia pracy.

22. CO WPŁYWA NA WYNAGRODZENIE

Według Adama Smitha na wynagrodzenie wpływa pięć czynników: *po pierwsze, czy przyjemne czy nieprzyjemne są same zajęcia; po drugie, czy łatwo i tanio, czy też trudno i kosztownie można się tych zajęć nauczyć; po trzecie, czy dają one stałe lub niestale zatrudnienie; po czwarte, czy małe lub wielkie zaufanie musi być pokładane w tych, którzy dane zajęcie wykonują; i po piąte, czy powodzenie w nich jest prawdopodobne czy też nieprawdopodobne.*

Nic więc dziwnego, że wyższe płace są w zawodach wykonywanych niechętnie. Przychodzi mi na myśl osoba, która zajmuje się sprzątaniem miejsc przestępstw lub wypadków po zakończeniu czynności policyjnych. Ta nisza branży usług porządkowych cieszy się rosnącym powodzeniem i jest niezwykle lukratywna. Zawód ten może wykonywać stosunkowo niewiele osób z naprawdę mocnym żołądkiem, więc płace są wysokie.

MYŚL PRZEWODNIA

Im cięższa praca, tym większa nagroda.

George Allen, amerykański polityk

Przy ustalaniu wynagrodzenia liczy się także trudność i koszt przeszkolenia osoby do wykonywania pracy. Na przykład do rozkładania towarów na półkach w supermarkecie nie trzeba wiele szkolenia i praca nie nastręcza wiele trudności, więc płaca jest niska. Natomiast chirurg weterynarz musiał się uczyć co najmniej sześć lat, więc jeśli chcesz, żeby Puszek przeżył kolizję z renault laguna, musisz zapłacić za profesjonalizm. Dlatego wynagrodzenie weterynarza jest wyższe niż osoby rozkładającej towary w supermarkecie.

Wyższe płace są również dla tych, którzy nie są zatrudnieni stale. Na przykład baca pasający owce pracuje tylko w określonej porze roku i dlatego, gdy jest potrzebny, może za swoje usługi brać więcej. W dzisiejszych czasach do tej kategorii należą osoby samozatrudnione, które muszą z jednej strony utrzymywać ceny na tyle niskie, aby nie wypaść z rynku, a z drugiej strony na tyle wysokie, aby mieć na utrzymanie w chudych miesiącach.

Na wynagrodzenie wpływa także prawdopodobieństwo odniesienia sukcesu w danym zawodzie oraz poziom zaufania, którym trzeba obdarować osobę zakwalifikowaną do wykonywania danej pracy. Na przykład nie każdy, kto chce zostać prawnikiem albo lekarzem, kończy studia i rozpoczyna praktykę. Ale jeśli już tego dokona, obdarzamy go zaufaniem i w efekcie płacimy więcej dla spokoju ducha, że zatrudniliśmy prawdziwego profesjonalistę. W takich przypadkach często wynagrodzenie ściśle wiąże się z czasem nauki zawodu.

Na zakończenie Smith zwraca uwagę, że spory potencjał zysku oferują nietypowe profesje: „Oberżysta lub szynkarz, który nigdy nie jest panem w swoim domu i narażony bywa na brutalność każdego pijaka, nie ma zajęcia ani zbyt przyjemnego, ani zbyt poważanego. A jednak trudno znaleźć codzienne zajęcie, w którym mały kapitał daje tak wielkie zyski”.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Jeśli masz dzieci, dokładnie im wytłumacz pięć czynników wpływających na wynagrodzenie i upewnij się, że wezmą je pod uwagę przy wyborze zawodu. Płace, podobnie jak towary, podlegają prawu popytu i podaży. Jeśli ktoś wykonuje trudną pracę albo taką, w której nie każdy potrafi odnieść sukces, albo też taką, która wymaga długiej nauki i zaufania, wtedy ma niewielką konkurencję i to znajduje odzwierciedlenie w jego płacy.

23. SUKCES ZALEŻY ZWYKLE OD MOŻLIWOŚCI

Smith mówi: *wyróżnić się w jakimś zawodzie, w którym tylko niewielu osiąga poziom przeciętny, jest najbardziej znamiennej oznaką tego, co zowie się geniuszem lub wybitnym talentem. W jego świecie bez talentu nie dało się osiągać szczytów w swojej dziedzinie. Liczyły się umiejętności. Teraz nie jest to już takie oczywiste.*

Michael Sharpe (nadany przez media pseudonim mający chronić anonimowość) był dyrektorem jednego z największych biur transakcyjnych w londyńskim kompleksie Canary Wharf. W wywiadzie na temat kultury zawyżonych premii w londyńskim centrum biznesowym powiedział: „Nigdy nie miałem złudzeń, że zasłużyłem sobie na premię. W zeszłym roku [2007] dostałem 2,3 miliona funtów, czyli psi grosz w porównaniu z niektórymi kolegami, którzy wyhaczyli nawet po 30 baniek. Tylko prawda wygląda tak, że w ostatnich latach na giełdzie bez trudu zarobił kasę każdy dureń. To była łatwizna. Wystarczyło być przeciętniakiem, żeby zarobić miliony”.

MYŚL PRZEWODNIA

Bez honoru nie liczą się nawet największe umiejętności.

Andrew Carnegie, przemyslowiec, filantrop

Według Centre of Economic and Business Research w 2007 roku w londyńskim City wypłacono 7,5 miliarda premii. Przeciętny Sharpe otrzymał sumę siedmiocyfrową, a niektórzy menedżerowie funduszy hedgingowych rokrocznie inkasują po sto milionów funtów.

Smith dodaje: „Przesadne mniemanie, jakie żywi większość ludzi o swych własnych zdolnościach, jest odwiecznym złem, które zauważyli filozofowie i moralisci wszystkich czasów”. Niewątpliwie Sharpe należy do nielicznych, którzy potrafią spojrzeć na siebie realnie, ale stanowi osobliwą rzadkość.

Dyrektorzy banków, maklerzy i dyrektorzy spółek giełdowych zajmują się tylko pilnowaniem inwestycji udziałowców i nie ryzykując własnego kapitału, kasują premie niczym przedsiębiorcy. Ci samozwańczy Panowie Świata są jedynie pracownikami, którzy kompletnie nie zasługują na swoje wynagrodzenia.

Taką opinię podzielają czasem zaskakujące osoby. W kwietniu 2008 roku panującą w City kulturę zawyżonych premii zaatakował prezes Bank of England, Mervin King, który stwierdził, że drogą kryzysowi finansowemu rozpoczętemu w połowie 2007 roku utorowało „dziesięciolecie nadmiernego ryzyka”.

Piętnuje również kulturę premii, zarzucając jej winę za drenaż umysłów z innych dziedzin gospodarki. Sektor finansowy stał się silnym magnesem dla akademickich talentów w Stanach Zjednoczonych. W 1970 roku w finansach rozpoczynało pracę 5 procent absolwentów Harvard Business School. W 2007 roku 30 procent studentów tej prestiżowej uczelni liczy, że dostanie pierwszą pracę w finansach, a nie w biznesie.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Przeciętniactwo w połączeniu z nadmiernym bogactwem istnieje tylko w sektorze finansowym, a obecny kryzys powinien to zjawisko wyeliminować - przynajmniej na pewien czas. Skupiaj się na dążeniu do osiągnięcia najwyższego poziomu w swojej dziedzinie, a wtedy, jeśli uda ci się zarobić duże pieniądze, nie padniesz ofiarą pychy i będziesz mógł spać spokojnie, że jesteś wart swojego majątku! Staraj się więc dążyć do poszerzania wiedzy i rozwoju umiejętności.

24. GRA W TOTO-LOTKA TO NIESTRATEGIA GOSPODARCZA

Adam Smith wspomina o ludzkich złudzeniach, które sprawiają, że człowiek nie docenia prawdopodobieństwa straty i przecenia szanse na wygraną. Dowodzi tego słowami: *o tym, że możliwość wygranej jest przeceniana, przekonać nas może powodzenie, jakim powszechnie cieszą się loterie. Pewne rzeczy nigdy się nie zmieniają.*

Smith pisze: „Najrozsądniejsi ludzie rzadko uważają za szaleństwo to, że płaci się małą kwotę za szanse wygrania dziesięciu lub dwudziestu tysięcy funtów, choć wiedzą, że nawet ta mała kwota jest o jakie 20 lub 30 procent więcej warta niż owa szansa”. Innymi słowy mądrzy ludzie nie uważają loterii za sposób wykorzystania kapitału w celu osiągnięcia bogactwa.

MYŚL PRZEWODNIA

Pieniądze z nikogo nie robią głupca. One tylko odstaniają prawdę.

Elbert Hubbard, pisarz, plastyk, filozof

Zważywszy na fakt, że w toto-lotka regularnie gra 70 procent dorosłych, należy wnioskować, że w Wielkiej Brytanii niewielu ludzi można zaliczyć do „najrozsądniejszych”. Według firmy Camelot, organizatora National Lottery, obroty produktów związanych z loterią sięgają 100 milionów tygodniowo! Zatem roczne obroty produktów National Lottery są większe niż obroty brytyjskich oddziałów Coca-Cola, Wartburton Bread, Walker Crisps, Hovis Bread, Cadbury Dairy Milk Nescafe, Andrex, Locuzade, Kingmill Bread i Robinson's Soft Drinks razem wzięte!

Większość ludzi uważa, że koń, na którego zakłady wynoszą 100 do 1, jest osłem, i nikt poważny nie bierze pod uwagę jego zwycięstwa. Ale promyk nadziei skłania miliony osób do oddawania swoich ciężko zarobionych pieniędzy na loterię, w której – jak przyznają sami organizatorzy – szanse na wygraną wynoszą 13 983 816 do 1! Ponieważ z każdego funta zysku firmy Camelot brytyjski rząd dostaje 24 funty, nic dziwnego, że kupony toto-lotka uchodzą za „podatek od głupoty”

A jednak loterie kręcą się już od dawna. Można dyskutować, czy z powodu głupoty, czy też wiecznego optymizmu. Pierwsze słuchy o loterii pochodzą z dynastii Han (205 do 187 r. p.n.e.). W Europie w Cesarstwie Rzymskim organizowano loterie dla rozrywki i dopiero w 1434 roku pierwszą publiczną loterię otworzyli Holendrzy. Do Królestwa Brytyjskiego dotarła w 1566 roku. Pomagała finansować wszystko – od chińskiego muru po gmach opery w Sydney.

Na plus należy zapisać to, że generuje 25 milionów tygodniowo na cele charytatywne. Według

Camelot „Od dziewiętnastego wieku w Wielkiej Brytanii przyznano ponad 300 tysięcy nagród w ramach programu odrodzenia społeczeństwa, czyli średnio po 103 na jeden okręg o tym samym numerze kodu”. Smith konkluduje: „A jednak nie ma bardziej pewnego poglądu w matematyce niż ten, że strata jest tym bardziej prawdopodobna, im większą liczbę losów się obstawia”.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Poświęć chwilę na wyliczenia, ile wydajesz tygodniowo na loterii i pomnóż to przez liczbę tygodni w roku. Zaskakuje cię ta liczba? Co mógłbyś kupić za te pieniądze? Zastanów się, czy nie lepiej byłoby wrzucać te pieniądze do glinianej skarbonki. Wtedy przynajmniej miałbyś raz do roku przyływ sporej gotówki.

25. JAK NAPRAWDĘ WYGLĄDA TWOJE UBEZPIECZENIE?

W czasach Adama Smitha przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe wypracowywały „bardzo skromny zysk”, więc prawdopodobnie były bardzo rozsądne składki. *Że ludzie zaniedbują ubezpieczyć okręty, podobnie jak i domy, w większości przypadków nie wynika to z jakiegoś dokładnego obliczenia, lecz tylko z bezmyślnej nierozwagi i zarozumiałej pogardy dla niebezpieczeństwa.*

Jeśli Smith widzi, jak „bardzo skromne zyski” po jego śmierci rosną do olbrzymich rozmiarów, to zapewne przewraca się w grobie. Prawdopodobnie także dwaj Szkoci, którym przypisuje się wymyślenie współczesnego systemu ubezpieczeniowego.

MYŚL PRZEWODNIA

Przez prawie siedemdziesiąt lat branża ubezpieczeń nażycie była świętą krową karmiącą społeczeństwo jak stado świętych byków.

Ralph Nader, adwokat, działacz polityczny

Dwaj przyjaciele Robert Wallace i Alexander Webster byli ostro popijającymi pastorami szkockiego kościoła z Edynburga i doskonale zdawali sobie sprawę, w jakich ciężkich warunkach żyją ich parafianie. Szczególnie przejmowali się losem wdów i dzieci duchownych, które po ich śmierci otrzymywały połowę rocznego uposażenia duszpasterskiego i nic więcej. Wraz ze znajomym matematykiem stworzyli więc pierwsze towarzystwo ubezpieczeniowe z prawdziwego zdarzenia. Szkockie Wdowy, jak je nazwali, nadal liczą się na rynku.

Dzisiaj przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe cieszą się złą sławą z powodu wygórowanych składek i skomplikowanej biurokracji, mającej zniechęcić i zdezorientować osoby występujące o odszkodowanie. Opasłe polisy są pisane drobnym maczkiem, aby nikt ich nie czytał. Dlatego w razie wypadku, ubezpieczeni są przykro zaskakiwani.

W 2005 roku huragan Katrina zniszczył Nowy Orlean. Wiatr o prędkości 140 mil na godzinę wrywał domy z fundamentami, a dziewięciometrowe fale przełamały wały chroniące miasto przed jeziorem Pontchartrain oraz rzeką Missisipi. Zniszczenia były totalne. Zalania uniknęło tylko 5 z 26 tysięcy domów, 1836 osób straciło życie, a Katrina obnażyła niewydolność branży ubezpieczeniowej. Mieszkańcy Nowego Orleanu nie byli „nierozważni” ani nie „gardzili niebezpieczeństwem” – byli ubezpieczeni. Złożono aż 1,75 miliona wniosków o odszkodowanie na łączną sumę około 41 miliardów dolarów. Nie trzeba więc dodawać, że wykorzystano każdą linijkę

dopisaną drobnym maczkiem, aby uniknąć wypłacenia, ilu się da, odszkodowań.

W książce *The Black Swan* (2007) Nassim Nicholas Taleb mówi o przypadku kierującym naszym życiem. Opowiada o kasynie, które wydało setki milionów dolarów na teorię gier hazardowych i zaawansowany technicznie system nadzoru, ale nie było w stanie zabezpieczyć się przed czterema ogromnymi stratami.

Być może w czasach Smitha płacenie ubezpieczenia było rozsądne, ale czy można ubezpieczyć się przed ryzykiem, które jest kompletnie nieprzewidywalne, a standardowe polisy są mniej warte od papieru, na którym zostały spisane?

MYŚL POD ROZWAGĘ

Odszukaj swoje dokumenty ubezpieczeniowe i uważnie przeczytaj. Jeśli chcesz oszczędzić sobie czasu, zacznij od tyłu. W ten sposób ominiesz wszystkie gratulacje podjęcia dobrej decyzji i przejdiesz do faktów. Zwracaj uwagę szczególnie na dopiski drobnym drukiem i zastrzeżenia, pod jakimi odszkodowanie nie zostanie wypłacone. Warto było się ubezpieczyć?

26. MAŁY DODATEK CZYNI WIELKĄ RÓŻNICĘ

Adam Smith tak to ujmując: gdy ktoś czerpie środki utrzymania z zawodu, który nie zajmuje mu większej części jego czasu, to gotów jest często pracować w godzinach wolnych w innym jeszcze zawodzie za mniejsze wynagrodzenie, niżby to skądinąd odpowiadało rodzajowi tej pracy.

Smith zawsze pisze z perspektywy pracodawcy. Tylko od czasu do czasu wtrąca zdanie na temat sytuacji pracownika, aby zachęcić do humanitarności w biznesie. *Bogactwo narodów* to manifest kapitalistów i trudno się dziwić, że autor bierze stronę pracodawców. Przedstawia warunki, w jakich pracodawca może zdobyć przewagę nad pracownikiem: „po pierwsze trzeba, aby te rodzaje zatrudnienia były w danej okolicy powszechnie znane i od dawna zaprowadzone; po drugie, muszą one być w swym normalnym lub, rzecz można, w swym naturalnym stanie i, po trzecie, muszą stanowić jedyne lub główne zajęcie tych, którzy się nimi trudnią”.

MYŚL PRZEWODNIA

Najpierw zapewnij sobie niezależny dochód, a później dbaj o cnotę.

greckie przysłowie

W epoce Smitha posiadanie siły roboczej wyłącznie dla siebie stanowiło dużą korzyść, bo ograniczało możliwości robotników, bardziej uzależniało ich od pracodawcy i wymuszało większe posłuszeństwo. Dzisiaj w pewnym sensie to nadal pozostaje prawdą, zwłaszcza przy pracach kontraktowych, gdy ludzie boją się o każdą następną umowę. Smith, omawiając problematykę, podsuwa pracodawcom rady, jak zdobyć jeszcze silniejszą kontrolę. Jeśli ktoś czerpie dochody tylko z jednego źródła, każda zmiana w branży naraża go na stresy i niestabilność. I odwrotnie – wiele źródeł dochodu uniezależnia człowieka od kaprysów pracodawcy.

Na więcej niż jednym stanowisku pracuje coraz liczniejsza rzesza ludzi. Często wynika to z kurczącej się liczby pełnych etatów oraz przepisów, które pozwalają unikać pewnych kosztów przy zatrudnieniu pracowników w niepełnym wymiarze. Czas chyba jednak, żeby pracownicy spojrzeli na sytuację inaczej i pogodzili się z dywersyfikacją zatrudnienia. Dzięki rozkładaniu ryzyka na wiele miejsc pracy i zdobywaniu nowych umiejętności, zyskujesz większe zabezpieczenie środków na życie – niezależnie od sytuacji pracodawcy i warunków gospodarczych.

Daniel Pink (patrz też: strona 45) odkrył, że „wbrew intuicji” ci, którzy zaryzykowali i pracują na własny rachunek, mają większe poczucie zabezpieczenia przyszłości niż kiedykolwiek wcześniej. Istnieje wiele witryn internetowych i przedsiębiorstw oferujących szansę uczestnictwa w przetargu

na realizację projektów z różnych dziedzin. Są to przetargi otwarte dla wszystkich profesjonalistów – marketingowców, projektantów, prawników, programistów, inżynierów, specjalistów od mody, finansów i doradztwa. Poszukaj więc i postaraj się dorobić. Kto wie, może w ten sposób zmienisz podejście do pracy?

MYŚL POD ROZWAGĘ

Wejdź na www.guru.com i poszukaj projektów ze swojej dziedziny. Wybierz niewielkie prace, którymi mógłbyś zająć się po godzinach. To doskonały sposób na dorobienie paru groszy na szybsze spłacenie długów. Na przykład spłacając wyższe raty kredytu hipotecznego, oszczędzasz krocie na odsetkach. A być może w ten sposób zaczniesz nową karierę. Zanim zaczniesz, upewnij się co do wszystkich kwestii formalnych i podatkowych.

27. WAŻNOŚĆ EDUKACJI

Adam Smith pisze, że: w czasach dawniejszych siedem lat, jak się zdaje, było okresem terminowania ustanowionego w większości rzemiosł cechowych. Wszystkie takie cechy nazywane były w dawnych czasach uniwersytetami. Do dzisiaj przetrwała ta metoda edukacji.

Pod koniec osiemnastego wieku terminowanie stanowiło formę protekcjonizmu. Niezlomna zasada głosiła, że „nikt w Anglii nie będzie wykonywał żadnego zawodu, rzemiosła ani kunsztu, jeśli wprzód najmniej siedem lat nie terminował we fachu”. Tak więc bez terminowania nie mogło być mowy o pracy w zawodzie, dzięki czemu ci, którzy już go wykonywali, mogli utrzymywać wysokie ceny.

MYŚL PRZEWODNIA

Powiedz mi, a zapomnę. Pokaż mi, a być może zapamiętam. Zainteresuj mnie, a zrozumiem.

chińskie przysłowie

Smith także uważał, że to nieuczciwe, i pisał: „Dziedzictwem biednego człowieka jest siła i zręczność jego rąk; przeszkadzać mu w tym, by używał tej siły i zręczności w sposób, jaki uzna za właściwy, nie przynosząc szkody bliźniemu, jest po prostu pogwałceniem owej najświętszej własności”.

Co ciekawe, porusza sprawę zasadności długiego terminowania, ponieważ jego zdaniem godzi ono w wolny rynek i nie służy interesom klienta, który jest zdany na łaskę ograniczonej liczby specjalistów w danej branży. Ponadto długie terminowanie powstrzymuje biednych ludzi przed wykorzystywaniem swoich umiejętności i wprowadzaniem postępów w branży. Smith twierdzi za to, że „długie terminowanie jest zupełnie zbyteczne”, bo opanowanie większości zawodów nie wymaga tak długiego czasu. A wykształcenie potrzebne do wykonywania specjalistycznego fachu nie sprowadza się do okresu lecz poziomu nauki.

Niewiele się zmieniło od tamtego czasu. Jeśli przyjmiemy na moment, że liczby dotyczące wychowania dzieci (patrz strona 42) są ogólnie trafne, wysłanie dziecka na studia kosztuje 30 tysięcy funtów. Jeśli do tego wziąć pod uwagę, że przeciętny student kończy uczelnię z zadłużeniem 14 161 funtów, to wykorzystanie tego czasu i tych pieniędzy budzi pewne wątpliwości. Studiowanie bywa przyjemnie i poszerza horyzonty, lecz nie gwarantuje życiowego sukcesu, zwłaszcza gdy człowiek, zanim jeszcze zaczął zarabiać, wchodzi w życie ze sporym długiem!

Być może co bystrzejsze dzieciaki powinny po prostu wejść w świat biznesu, uczyć się w praktyce i prezentować swoje umiejętności tak, jak sugerował Smith. W końcu „ci, którzy mogą najwcześniej zakosztować tej ośłody, najprędzej zapewne nabiorą do niej upodobania i wcześniej przywykną do pilności”.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Jeśli masz dzieci, zachęcaj je do rozpatrzenia każdego wyjścia. Wykształcenia nie zdobywa się w szkolnej ławce. Poszerzaj ich horyzonty, podsuwając do lektury książki popularnonaukowe. Zachęcaj do szukania różnych wyjść, do pracy w wolontariacie i zdobywania doświadczenia w biznesie. Często samodzielne przebijanie się do góry, podróżowanie i wolontariat za granicą bardziej rozwijają niż tradycyjne wyższe wykształcenie akademickie.

28. UPADEK STANDARDÓW NAUCZANIA

Smith ubolewa: dyscyplina kolegów i uniwersytetów jest na ogół obmyślona nie dla pożytku studentów, lecz w interesie lub, wyrażając się ściślej, dla wygody nauczycieli. [...] Wydaje się, że dyscyplina ta zakłada z góry, iż nauczyciele są doskonale mądrzy i cnotliwi, a uczniowie niezwykle słabi i nierozsądni.

Najwyraźniej problemy z nakłanianiem dzieci, żeby uważały na lekcjach, nie są niczym nowym i pojawiły się już przed setkami lat. Co ciekawe, Smith zrzuca winę na nauczycieli: *Nie potrzeba uciekać się do dyscypliny, aby zmusić studentów, iżby uczęszczali na wykłady których istotnie warto słuchać.* Innymi słowy, jeśli nauczyciel wystarczająco opanował przedmiot, którego ma nauczać, powinien umieć ożywić swoją wiedzę przykładami ze współczesności i koncepcjami, które wzbudzą zainteresowanie studentów i zachęcą ich do nauki. Natomiast Smith sugeruje, że niekompetentni nauczyciele odczytują tylko stare podręczniki, które często są napisane „obcym i martwym językiem”. Szczerze mówiąc, łatwo być niedocenianym nauczycielem!

MYŚL PRZEWODNIA

W zdobywaniu wykształcenia przeszkadzało mi tylko chodzenie do szkoły.

Winston Churchill, mówca, historyk, przywódca w okresie wojny i premier Wielkiej Brytanii

W nowożytnych czasach ubolewania dotyczące upadku standardów nauczania w Wielkiej Brytanii miały ukrócić egzaminy 11 plus, na których dzieci musiały odpowiedzieć na wiele pytań. Egzaminy te wprowadzono w 1944 roku, aby pomóc najzdolniejszym dzieciom z niskich stanów w wykorzystywaniu pełni swojego potencjału przez posyłanie ich do państwowych szkół gimnazjalnych, kładących nacisk na przedmioty akademickie. Do egzaminów, które mogły zmienić bieg życia dziecka, przystępowali wszyscy uczniowie kończący szkołę podstawową. Pytanie brzmi, czy dzisiejszy jedenastolatek umiałby podzielić 5408 na 26 albo obliczyć, ile osób było na przyjęciu, jeśli jedną szóstą gości stanowili dorośli, cztery dziewiąte – dziewczęta, a pozostałych 42 to chłopcy. Obydwa pytania pochodzą z egzaminu 11 plus. Ale czy jedenastolatek z lat pięćdziesiątych byłby w stanie w mgnieniu oka przyswajać sobie nowinki techniczne?

Smith kilka razy podkreśla swoją troskę o poziom nauczania, bo generalnie uważa je za bardzo ważne. Według niego istnieją cztery naturalne sposoby zdobywania wyższości: „Pierwszym z tych czynników czy też okoliczności jest przewaga osobistych przymiotów siły, piękności i sprawności fizycznej oraz mądrości i cnoty, roztropności, sprawiedliwości, męstwa i umiarkowania [...]”

posiadanie prawdziwie wielkiej władzy mogą jednak zapewnić tylko przymioty umysłowe”.

Zważywszy, że drugim jest wiek, trzecim bogactwo, a czwartym wyższość urodzenia, jest to jeden z niewielu czynników, nad którymi możemy panować. Pomijając operacje plastyczne, z urodą wiele nie zdziałamy, podobnie jak z siłą, więc najważniejsze dla postępu świata jest wykształcenie.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Jeśli pomagasz dzieciom w odrabianiu lekcji i naprawdę potrafisz pomóc, to postaraj się zainteresować je przedmiotem. Większości ludzi łatwiej jest zrozumieć coś nowego, gdy potrafią to odnieść do realnego świata. Jeśli znajdziesz sposób ożywienia abstrakcyjnych koncepcji, rosną szanse, że dziecko (i nie tylko ono) zrozumie.

29. PŁEĆ A PIENIĄDZE

Adam Smith pisze: *ponieważ nie ma żadnych publicznych instytucji dla edukacji kobiet [...] naucza się tego, co ich rodzice lub opiekunowie uznają za konieczne lub pożyteczne i niczego poza tym. Wcześniejsze kształcenie kobiet wszystkim nam zaoszczędziłoby wielu kłopotów.*

Z tonu *Bogactwa narodów* wyraźnie wynika, że powstawało w czasach, gdy kobiety nie zwracały sobie głowy rozmowami na tematy finansowe. Według ówczesnych mężczyzn taka tematyka i tak by je przewyższała. Od stuleci kobiety cierpiały z powodu uprzedzeń wobec ich umiejętności zarządzania pieniędzmi. Nawet w latach siedemdziesiątych kobietom nągminnie przypisywano mniejszą zdolność kredytową niż mężczyznom. Jak niesprawiedliwy jest stereotyp kobiety lekkomyślnej i wydającej pieniądze lekką ręką, pokazał sukces mikrofinansów.

MYŚL PRZEWODNIA

Batalia o równość finansową kobiety ledwie się zaczęła i nawet nie ma mowy o zwycięstwie. Społeczeństwo nadal przypisuje jej rolę osoby, która gospodaruje pieniędzmi, a nie je zarabia. I rola ta zdecydowanie bardziej odnosi się do zarządzania finansami domowymi niż publicznymi.

Paula Nelson, pisarka

Założycielem mikrofinansów jest laureat Nagrody Nobla, profesor Muhammad Yunus, który badając ubóstwo w rodzinnym Bangladeszu, zauważył potencjał w udzielaniu kobietom drobnych kredytów. W 1983 roku założył Bank Grameen. W listopadzie 2008 roku instytucja ta miała już 7,64 miliona kredytobiorców, z których 97 procent stanowią kobiety. Bank ma 2536 oddziałów i oferuje usługi w 83 415 wioskach na 99 procentach terenów wiejskich Bangladeszu. Większości pożyczek udzielono kobietom bez żadnego zabezpieczenia. Posiadają one jednak dumę i upór. Od chwili założenia Bank Grameen udzielił mikrokredytów na sumę 3 miliardów dolarów i należy do nielicznych banków na świecie, których nie dotknął kryzys finansowy 2007/08.

Instytucja ta twierdzi, że nastawiła się na kobiety, bo „one zostały zepchnięte na margines społeczeństwa. Dając im szansę na samozatrudnienie i do stępu do pieniędzy, bank podnosi je na duchu. Poza tym badania pokazują, że udzielenie kredytu kobiecie daje większy rozwój niż mężczyźnie, bo kobiety częściej przeznaczają środki na poprawę swojej sytuacji mieszkaniowej i edukację dzieci”.

Model mikrofinansów został przyjęty na całym świecie – od slumsów w Boliwii, po wioski

w Nairobi i Indiach. Pieniądze są często wykorzystywane na zakup żywego inwentarza lub założenie mikrobiznesu. System sprawdza się dzięki dumie, jaką kredytobiorcy czerpią z możliwości wzięcia spraw finansowych w swoje ręce. Mikrofinanse nie tylko pomagają wychodzić rodzinom z ubóstwa, lecz także łamią stereotypowe konwencje. Tradycyjne banki uważają biednych ludzi za kredytobiorców wysokiego ryzyka, jednak w mikrofinansach odsetek kredytów niespłacanych jest znacznie niższy niż w typowej bankowości!

Smith twierdzi: „W każdym okresie swego żywota kobieta odczuwa, że każda dziedzina jej wykształcenia przynosi jej jakieś korzyści albo ułatwienia”. Jeśli do tych dziedzin wykształcenia doliczyć zarządzanie pieniędzmi, to się zgadza.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Zapewnij dzieciom, niezależnie od płci, naukę w zakresie podstaw finansów. Postaraj się, aby rozumiały druzgocące konsekwencje zadłużenia. Lepiej dla nich (i dla ciebie), żeby już w młodym wieku nauczyły się rozwagi finansowej.

30. WYBÓR ODPOWIEDNIEGO ZAWODU

Adam Smith omawia stereotypy oraz uprzedzenia związane z profesjami i przedstawia dość kontrowersyjny pogląd: *Jak dalece niższe warstwy ludności na wsi stoją rzeczywiście wyżej od niższych warstw ludności miejskiej, o tym wie dobrze każdy, kogo interes lub ciekawość prowadzą do częstego obcowania z jednymi i drugimi.*

Sugeruje, że „umiejętność farmera” i „wiele niższych rodzajów pracy na roli wymaga dużo więcej sprawności i doświadczenia niż większość rzemiosł”. A to dlatego, że człowiek na wsi jest „bardziej przywykły do rozważania różnorodnych zadań”, zatem jego zajęcie rozwija go bardziej niż rzemieślnika, „którego cała uwaga, od rana do wieczora, skupia się na wykonaniu jednej lub dwóch nader prostych czynności”. (Jako córka farmera bardzo uśmieiałam się z tego fragmentu i dlatego go dołączam).

MYŚL PRZEWODNIA

Im ostrzejszy konflikt, tym chwalebniejsze zwycięstwo. Co kupujemy zbyt tanio, szanujemy zbyt nisko. Drogość zatem nadaje wszystkiemu wartości.

Thomas Paine, angielski rewolucjonista

Przez całe życie bawią mnie stereotypy, z którymi mam do czynienia. Gdybym miała funta od każdego człowieka, który oczekiwał, że mam słomę w butach, byłabym bogata. Najbardziej podobała mi się opinia mojego dyrektora na moim podaniu o przyjęcie na studia: „Chociaż jest ze wsi, ma różnorodne zainteresowania niezwiązane z jej pochodzeniem”. Paradoksalnie jestem teraz pisarką (choć w razie potrzeby potrafię ostrzyć owcę), a to profesja, którą Smith także bierze na cel. Najwyraźniej „ludzie pióra” byli edukowani przez Kościół i nie wyszło im to na dobre.

Smith twierdzi, że gdyby „owa nieszczęsna klasa ludzi” miała pozycję i uposażenie podobne do prawników i lekarzy, Kościół nie płaciłby za ich wykształcenie. Liczba osób z tym „darmowym” wykształceniem prowadziła do nadwyżki podaży pisarzy, co zmuszało do opuszczania cen. W konsekwencji uczeni mieli ograniczone możliwości i często kończyli jako nauczyciele, czyli w kolejnym zawodzie, który do dziś nie cieszy się należną mu estymą.

Co więc można ze słów Smitha wnioskować na temat zawodów i związanych z nimi wynagrodzeń oraz prestiżu? Po pierwsze, nie wolno na podstawie profesji oceniać czyjejs wartości ani inteligencji. A po drugie, moim zdaniem Smith ostrzegał przed „darmową” edukacją. W dzisiejszych czasach należałoby dodać także słowo „łatwą”. Jeśli coś przychodzi łatwo albo darmo, to tego nie

cenimy – taka już jest ludzka natura. Dlatego rozpieszczanie dzieci na dłuższą metę jest szkodliwe. Jeśli wysyłasz dziecko na studia, niech przyłoży się do kwestii organizacyjnych – zachęcaj do podjęcia pracy w niepełnym wymiarze, aby naprawdę doceniło koszty wykształcenia i znaczenie ciężkiej pracy.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Jeśli szukasz dla siebie bardziej satysfakcjonującej pracy albo twoje dziecko stoi właśnie u progu kariery zawodowej, poszukaj testu Instinctive Drive. Jest to instrument pomagający określić charakter osobowościowy i ustalić, co dodaje ci energii. Dzięki temu łatwiej wybrać zawód zgodny ze swoją naturą. Instinctive Drive można znaleźć na stronie www.idcentral.com.au

31. PRZEKLEŃSTWO KART KREDYTOWYCH

W księdze drugiej Adam Smith omawia charakter, gromadzenie i wykorzystanie zasobów. Twierdzi: *[człowiek] dochód swój czerpie wówczas tylko z własnej pracy. W takim położeniu znajduje się przeważająca część pracującej biedoty we wszystkich krajach. Innymi słowy, może wydać tylko to, co zarobi.*

Ale to stwierdzenie padło jeszcze przed wymyśleniem kart kredytowych. Za wymyślenie tej naszej plastikowej przyjaciółki odpowiada John Biggins, pomysłowy bankier z Flatbush National Bank z Nowego Jorku. W 1947 roku wymyślił społecznościowy plan kredytowy zwany „Charge-in”, obejmujący dwa miejskie kwartały okalające bank.

MYŚL PRZEWODNIA

Dzisiaj można podzielić ludzi na trzy kategorie - posiadających, nieposiadających i niepłacących za to, co posiadają.

Earl Wilson, polityk

Pomysł odniósł sukces i zainteresowały się nim inne kwartały. Dwa lata później wprowadzono karty kredytowe Diners Club. Po roku akceptowało je 285 placówek, a posiadało 35 tysięcy klientów, z których każdy płacił za ten zaszczyt trzy dolary rocznie.

Obecnie biznes z kartami kredytowymi rozrósł się do niebotycznych rozmiarów. W niecałe siedemdziesiąt lat nastąpiła wręcz eksplozja kart kredytowych, pozwalających klientom na łatwy dostęp do pieniędzy, których nie zarobili. Konsekwencje są katastrofalne. Według wskaźników Credit Action w grudniu 2008 roku jednego dnia zawieranych jest 27,4 miliona transakcji plastikową kartą na łączną sumę 1,56 miliarda funtów. Suma zadłużenia na kartach kredytowych w październiku 2008 roku w Wielkiej Brytanii wynosiła 53,1 miliarda funtów, a łączny limit kredytowy – 158 miliardów funtów! Średni poziom odsetek od kredytów z karty wynosi 17,9 procent, czyli w chwili pisania tych słów o 14,9 punktów procentowych powyżej stóp Bank of England.

Według uSwitch 7,3 miliona klientów wyciąga 3,7 miliarda gotówki z kart kredytowych, przy średnich odsetkach od takich transakcji 29,97 procent w skali rocznej. Około miliona z tych pieniędzy idzie na spłatę kredytów hipotecznych, rat i rachunków. Smith dwieście lat temu ostrzegał przed „marnotrawstwem”, gdy odradzał „zaciąganie drugiego kredytu na spłacenie odsetek od pierwszego”.

British Bankers Association (BBA) donosi, że we wrześniu 2008 roku odsetki od kredytów zaciągniętych na wiele kart spiętrzyły się do 73,2 procent. A to oznacza, że prawie trzy czwarte użytkowników kart kredytowych nie spłaca kredytu regularnie co miesiąc, co byłoby jedynym rozsądnym sposobem ich użytkowania. W 2003 roku Matt Barrett, ówczesny dyrektor Barclays ujawnił, że brytyjski skarb państwa wytypował komisję mającą przeprowadzić dochodzenie w sprawie oprocentowania kart kredytowych. „Ja nie pożyczam na kartę kredytową. To za drogie. Mam czwórkę dzieci. Im też radzę, żeby nie zaciągali długów na karty kredytowe”.

Nadal mądrzej jest wydawać dochód czerpany z własnej pracy.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Nie kupuj czegoś, na co cię nie stać. Nie kupuj czegoś, na co cię nie stać. Nie kupuj czegoś, na co cię nie stać... Zadawaj sobie pytanie: „Czy nadal chciałbym to kupić, gdybym musiał na to wydać gotówkę?” Jeśli odpowiedź brzmi: „Nie” to nie kupuj! Powtarzam: Nie kupuj czegoś, na co cię nie stać. Nie kupuj czegoś, na co cię nie stać...

32. BEZPIECZNY DOM

Adam Smith twierdzi: *Istnieją dwa różne sposoby zastosowania kapitału, by mógł przynosić dochód lub zysk swemu posiadaczowi. Pierwszy to kupowanie i sprzedawanie towarów, a wtedy mamy do czynienia z „kapitałem obrotowym”. A drugi to „podnoszenie jakości ziemi” – czyli „kapitał trwały”.*

Właśnie ten drugi sposób zarabiania pieniędzy zapoczątkował romans z nieruchomościami, w których dochodzi do boomów i załamań, mogących rywalizować tylko z giełdą papierów wartościowych. Do połowy dwudziestego wieku właścicielami domów byli tylko ludzie bogaci.

MYŚL PRZEWODNIA

Niewielu bogaczy posiada swój majątek. To majątek posiada ich.

Robert Green Ingersoll, polityk

Anglojęzyczna obsesja na punkcie nieruchomości wzięła się z Detroit. Ten ośrodek przemysłu motoryzacyjnego dotkliwie doświadczył kryzysu, który rozpoczął się pod koniec 1929 roku. W zamieszkach przed fabryką Forda zastrzelono pięć osób i natychmiast wzrosła niechęć do rządu. Prezydent Franklin D. Roosevelt wysunął koncepcję demokracji posiadaczy nieruchomości, aby przekupić naród. Udało się, i również w Wielkiej Brytanii koncepcja ta znalazła podatny grunt. Dzisiaj w Wielkiej Brytanii mieszka około siedemnastu milionów posiadaczy.

Obserwowany w anglojęzycznym świecie pęd do posiadania domów oznaczał wzrost popytu na kredyty hipoteczne, ale wystarczającymi zasobami dysponowały tylko banki. Nic nie szkodzi. W 1983 roku główny trader kredytów hipotecznych w nowojorskim oddziale Solomon Brothers, Lewis Ranieri, wymyślił Sekurytyzacyjne Obligacje Hipoteczne. Zaciągnięte kredyty nie należały już do banku, lecz były łączone w pakiety i w zamian za dodatkowe odsetki sprzedawane jako instrumenty finansowe. Dzięki temu mechanizmowi banki mogły pożyczać pieniądze w nieskończoność.

Koncepcja ta sama w sobie nie była katastrofą, bo kredyty były udzielane tym, których naprawdę było stać na ich spłacanie, ale potem, w roku 2003, George W. Bush podpisał akt głoszący: „Chcemy, aby w Ameryce każdy miał dom na własność”. I nadeszła fala kredytów tak zwanych subprime. Pojawili się kredytobiorcy Ninja (ang. *No Income, No Job or Assets!* czyli „bez dochodów, pracy ani kapitału”). Sekurytyzacyjne Obligacje Hipoteczne nadal refundowały banki, lecz były toksyczne, bo składały się z kredytów hipotecznych zaciąganych przez ludzi bez środków ani zamiarów spłacania, gdy skończą się ulgowe odsetki.

Model działał znakomicie, póki odsetki były niskie, a ceny nieruchomości rosły. W pewnym jednak momencie nastąpił przełom i aktywa, które miały stanowić zabezpieczenie dla banków, stały się warte mniej, niż kredytobiorcy za nie zapłacili. W całych Stanach Zjednoczonych niedoszli właściciele zaczęli opuszczać domy i wysyłać klucze do banków. Jak na ironię historia uległa powtórzeniu i znów ucierpiało Detroit, bo złe kredyty doprowadziły do dekonstrukcji na rynku motoryzacyjnym. W mieście wszystko zaczęło się walić zgodnie z efektem domina, podobnie jak osiemdziesiąt lat wcześniej.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Kupując dom, nie przyjmuj założenia, że odsetki zawsze będą takie tanie. Jeszcze całkiem niedawno podstawowe stopy kredytowe wynosiły aż 15 procent. A poszczególne banki narzucały jeszcze wyższe. Czy byłoby cię stać na ten dom, gdyby odsetki urosły do liczby dwucyfrowej? Upewnij się, że dasz sobie radę z wyższymi odsetkami. Spokój ducha zawsze jest ważniejszy niż dodatkowy metraż!

33. PIENIĄDZE W RUCHU

Według Adama Smitha ludzie muszą mieć tyle zaufania do majątku, uczciwości i roztropności jakiegoś bankiera, że wierzą, iż jest on zawsze gotów wykupić na żądanie te swoje skrypty dłużne, jakie mogą mu być przedstawione do zapłaty w dowolnym momencie. Jeśli nie, to mamy kłopot.

Smith dostrzega rolę, jaką w systemie gospodarczym odgrywa zaufanie i, jak widzieliśmy, gdy zabraknie zaufania, przemysł zaczyna szwankować. Pierwszą brytyjską ofiarą amerykańskiego kryzysu wywołanego kredytami subprime było przedsiębiorstwo Northern Rock. Generalnie, ponieważ banki pożyczające pod zastaw hipoteczny tworzyły z zadłużenia pakiety i sprzedawały je stronom trzecim, w systemie bankowym istniał stały obieg „rekapitalizowanych” pieniędzy.

MYŚL PRZEWODNIA

Nigdy nie inwestuj w żaden pomysł, którego nie można nakreślić kredką.

Warren Buffett, inwestor-miliarder

Gdy w Stanach Zjednoczonych pojawiły się kłopoty ze spłacaniem kredytów, agencje ratingowe, oceniające ryzyko tych skomplikowanych instrumentów finansowych, uświadomiły sobie, że popełniły błąd, bo instrumenty te prowadzą do rozchwiania rynków finansowych. Banki, instytucje inwestycyjne i fundusze emerytalne zdały sobie sprawę, że niektóre z inwestycji, ocenione wcześniej na superbezpieczne „potrójne A”, wcale nie są takie bezpieczne! W efekcie banki zaczęły się stopniowo wycofywać, przestały pożyczać i szukały najlepszego wyjścia z sytuacji.

We wrześniu 2007 roku Northern Rock, nie mogąc otrzymać rekapitalizacji na międzybankowym rynku kredytowym, zwróciło się do Bank of England po fundusze awaryjne, wywołując run, który spowodował, że w ciągu kilku dni klienci wycofali z banków 2 miliardy funtów. Zaufanie powróciło dopiero, gdy brytyjski rząd interweniował i dał gwarancje na oszczędności.

Od tamtej pory w świecie finansów wszystko zaczęło się walić. Z Wall Street zniknęły takie finansowe monolity jak Lehman Brothers i Merrill Lynch. Po obu stronach Atlantyku najważniejsze banki poddano częściowej prywatyzacji, żeby uchronić je przed upadkiem. Straty systemu bankowego sięgnęły w sumie 318 miliardów dolarów. W kwietniu 2008 roku Międzynarodowy Fundusz Walutowy oszacował, że pęknięcie bańki kredytów subprime będzie kosztować światową gospodarkę aż 945 miliardów dolarów! Upadł islandzki bank Landsbanki, a jego klienci nadal zastanawiają się, czy kiedykolwiek odzyskają swoje w sumie pięć miliardów dolarów. W książce

The Ascent of Money (2008) Niall Ferguson napisał: „Motylek subprime zatrzepotał skrzydłami i wywołał huragan na całym globie”.

Pod koniec 2008 roku w Wielkiej Brytanii podstawowa stopa kredytowa była najniższa od pięćdziesięciu siedmiu lat, lecz stopa procentowa kredytów oferowanych na rynku międzybankowym w Londynie (LIBOR) wynosiła znacznie więcej. W efekcie banki nadal niechętnie pożyczają pieniądze i klientom, i sobie nawzajem, co popycha gospodarkę w kierunku recesji.

Smith przypomina: „Zmusza to bowiem wszystkie banki do tego, by postępowały bardziej oględnie oraz do tego, by utrzymywały emisje we właściwym stosunku do zasobów gotówki”. Słuszna uwaga, a współczesne banki powinny przypomnieć ją sobie ponownie.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Prawdopodobnie kryzys finansowy zapoczątkowany w 2007 roku został spowodowany nadmierną komplikacją branży. Grupka jajogłowych intelektualistów wydumała instrumenty finansowe zrozumiałe dla nielicznych. Jeśli chcesz być bogaty, musisz mądrze inwestować, ale tylko w takie walory, które dokładnie rozumiesz zarówno od dobrej, jak i od złej strony. Jeśli chcesz grać na giełdzie, upewnij się, że ją rozumiesz i przetrwasz, nawet gdy sytuacja przybierze najgorszy obrót.

34. PEŁNA KASA

Adam Smiths pisze, że na koszty banków składa się: koszt stałego trzymania w kasie dużej sumy pieniędzy, nieprzynoszącej procentów, a przeznaczonej na pokrywanie bieżących pretensji zgłaszanych przez posiadaczy banknotów banku, oraz koszt ciągłego uzupełniania stanu kasy, w miarę jak się kasa opróżnia wskutek pokrywania tych bieżących pretensji.

Wkrótce po tym, gdy jako środek płatniczy upowszechniły się złote i srebrne monety, banki zamiast prawdziwych monet zaczęły wystawiać weksle. Zastępując monety skrawkami papieru, które same w sobie nie posiadają żadnej wartości, banki znacząco podniosły sumę pieniędzy pozostających w systemie. I tak dzisiaj mamy banknoty. Smith przypomina jednak, że banki ponoszą koszty i mają zobowiązania wobec systemu. Po pierwsze, muszą utrzymywać równowartość złota i srebra na pokrycie wystawianych weksli, przez co potencjalnie tracą odsetki, a ponadto mają obowiązek uzupełniania zasobów.

MYŚL PRZEWODNIA

Jeśli coś jest zbyt piękne, żeby było prawdziwe, to prawdopodobnie takie jest.

banal

Oczywiście od setek lat banki osiągają niewiarygodne mistrzostwo w robieniu pieniędzy z niczego. Po czasach Smitha rząd w spisku z bankami zezwolił na wypuszczenie takich „finansowych broni masowego rażenia” jak sekurytyzacyjne obligacje hipoteczne i ich pochodne. Tworzenie pakietów z zadłużenia i sprzedawanie ich oznacza, że banki mogą w nieskończoność czerpać zyski z odsetek.

Również do uzupełniania zainwestowanych pieniędzy banki stosują skomplikowane instrumenty finansowe, do których należą powszechne i potencjalnie zabójcze obligacje. Dzięki nim można kontrolować udziały za ułamek kosztów ich faktycznego posiadania. Powiedzmy przykładowo, że kupujesz opcje kupna, które dają ci prawo – ale cię nie zobowiązują – do kupna akcji po uzgodnionej cenie w określonym terminie. Koszty takiej operacji ograniczają się do kosztów opcji, a jeśli akcje zdrożeją ponad umówioną cenę, wtedy korzystasz z prawa do ich kupna, bo wiesz, że ich wartość rynkowa jest wyższa. Teoretycznie to oznacza, że możesz zarobić krocie przy minimalnym ryzyku. Jeśli jednak to ty wystawiałeś lub sprzedawałeś opcje, a nie jesteś w posiadaniu zakontraktowanych akcji, to musisz je kupić na wolnym rynku po wysokiej cenie, a potem je odsprzedać, potencjalnie tracąc na tym miliony!

Smith ostrzega przez „dedalowymi skrzydłami pieniądza papierowego”. Dzisiaj skomplikowane

instrumenty finansowe w mgnieniu oka przenoszą niewidzialne pieniądze przez przestronne labirynty finansowe. Smith przestrzega jednak, że kasy opróżniają się „znacznie szybciej, niż gdyby działalność towarzystwa była utrzymywana w granicach rozsądniejszych”. Oczywiście w narzucaniu regulacji bankowych należy kierować się zdrowym rozsądkiem, a udziałowcy muszą mieć system finansowy, na którym można polegać.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Jak widać, gdy mało w kasie, skutki mogą być katastrofalne i dla banków, i dla całej gospodarki. To samo dotyczy zwyczajnych ludzi. Jeśli jeszcze tego nie zrobiłeś, wprowadź automatyczny system, który odkłada dziesięć procent twoich zarobków na oddzielne konto oszczędnościowe. Nie tykaj tych pieniędzy pod żadnym pozorem, a wkrótce staną się zabezpieczeniem dającym wiele spokoju ducha.

35. NIEBEZPIECZEŃSTWA INFLACJI

O inflacji Smith mówi: *Choć więc przedstawiamy zwykle dochód jakiejs osoby w sztukach metalu, które wypłaca się jej w ciągu roku, to dzieje się tak dlatego, że ilość tych sztuk decyduje o rozmiarach siły nabywczej, czyli wartości dóbr, które będzie ona mogła w ciągu roku skonsumować.* W całym tekście *Bogactwa narodów* Smith wiele razy odnosi się do tematu inflacji, chociaż nigdy nie określa jej tym terminem. Inflacja jest ważna, bo wpływa na koszty życia.

Gdy w maju 1979 roku stanowisko premiera objęła Margaret Thatcher, Wielka Brytania zmagala się z dwucyfrową inflacją. Smith zapewne polubiłby Żelazną Damę, bo od nowa zastosowała w gospodarce reguły wolnorynkowe. Jedną z jej taktyk polegała na podwyższaniu liczby właścicieli domów. Wprowadziła ulgi podatkowe z tytułu spłaty kredytu hipotecznego, a najemcy domów komunalnych mogli wykupić je po minimalnych cenach. Idea była prosta – jeśli dasz ludziom możliwość posiadania na własność kawałka kraju w postaci nieruchomości, to (1) będą się bardziej o niego troszczyć i (2) będą więcej pracować, żeby go utrzymać. Wolny rynek miał zachęcać do przedsiębiorczości i gospodarka miała kwitnąć.

MYŚL PRZEWODNIA

Z inflacją mamy do czynienia wtedy, gdy płacisz piętnaście dolarów za obcinanie włosów kosztujące dziesięć dolarów, za które płaciłeś pięć dolarów, gdy miałeś jeszcze włosy.

Sam Ewing, pisarz

Jedynym realnym celem pieniądza jest to, że możesz za nie kupić rzeczy, których potrzebujesz. Niestety, jeśli pozwolimy rosnać inflacji, pieniądze będą tracić na wartości i użyteczności. Pod koniec lat osiemdziesiątych odsetek osób posiadających na własność dom, który zamieszkują, wzrósł z 54 w 1981 roku do 67 procent zaledwie dziesięć lat później. Niestety, w ślad za tym poszły stopy procentowe i w 1989 roku wynosiły rekordowe 15 procent. Ten sam rząd, który ułatwiał kupno domów, chciał też ograniczać inflację. A podnoszenie stóp procentowych nie tylko hamowało kupowanie domów, lecz także ogólnie wydatki, czym obniżało inflację. Efektem był najbardziej spektakularny w dziejach boom, a potem krach na rynku nieruchomości.

Ponadto sprzedaż domów komunalnych doprowadziła do niedoboru mieszkań komunalnych, bo nowych nie budowano. Być może mieszkalnictwo należałoby dodać do listy z Rozdziału 9, aby żywność, woda i dach nad głową nigdy nie trafiały w ręce kapitalizmu.

Kłopot z gospodarką polega na bilansowaniu. Z jednej strony ludzie chcą wydawać kapitał obrotowy i rozwijać biznes. Jednak nadmiar kapitału w obrocie zawyża ceny i podnosi inflację do pułapu, którego nigdy nie sięgną pieniądze. Smith przypomina: „Pieniądze nie są ani materiałem, który można by poddać przeróbce, ani narzędziem, za pomocą którego można by pracować; a choć płacę robotnika wypłaca mu się zwykle w pieniądzu, to jednak rzeczywisty jego dochód, jak zresztą wszystkich innych ludzi, stanowią nie pieniądze, lecz ich wartość; nie kawałek metalu, lecz to, co można za niego nabyć”.

MYŚL POD ROZWAGĘ

W okresie prosperity ludzie nie polują na okazje i wydają bez opamiętania. Ale wkrótce zachodzi zmiana i inflacja pożera siłę nabywczą ich pieniędzy. Jeśli inflacja jest wysoka, staraj się robić zakupy w dyskontach - szukając okazji, często można kupić rzecz dobrej jakości za ułamek ceny tej samej rzeczy znanej marki.

36. GOSPODARKA PROSPERUJE DZIĘKI „PRODUKCYJNEJ PRACY”

Adam Smith pisze o gromadzeniu kapitału: Jeden rodzaj pracy powiększa wartość przedmiotu, w który pracę włożono, a drugi takiego rezultatu nie daje. Pracę pierwszego rodzaju można nazwać pracą produkcyjną, ponieważ wytwarza wartość, pracę zaś drugiego rodzaju – nieprodukcyjną.

Aby przedstawić przykłady pracy produkcyjnej i nieprodukcyjnej, Smith odwołuje się do zajęć robotnika i służby domowej. „Praca robotnika na przykład powiększa na ogół wartość przetwarzanych przez niego materiałów o wartość jego utrzymania oraz zysk pracodawcy. Praca natomiast służby domowej nie powiększa wartości żadnego przedmiotu”. Nie chodzi mu o to, że praca służby jest pozbawiona wartości, tylko że nie wnosi żadnej wartości dodanej do gospodarki. W czasach Smitha bogacze mieli służących i chociaż sami „doceniali ich wartość”, to jednak służący nie przyczyniali się do rozwoju gospodarki. A jeśli już, to negatywnie. Natomiast właściciel fabryki, zatrudniając robotników, stawał się dzięki temu bogatszy

MYŚL PRZEWODNIA

Z jednej strony mamy obecnie modę na nowoczesną technologię, a z drugiej na pełnowartościowe potrawy i domowe wyroby.

Meryl Gardner, specjalistka ds. marketingu

Do kategorii tej Smith zalicza także „panujących” i wszystkich urzędników cywilnych, których większość otrzymuje pieniądze za pracę nieprodukcyjną. Dzisiaj wystarczy przejść się i obejrzeć roboty drogowe, aby dostrzec wyraźną różnicę pomiędzy produkcyjnym sektorem prywatnym i nieprodukcyjnym – publicznym! Istnieje ogromne prawdopodobieństwo, że zastaniesz grupkę odzianych w pomarańczowe kamizelki mężczyzn wpatrzonych w dół, który od trzech tygodni kopie jeden z nich!

Smith przypomina: „Człowiek się bogaci, gdy zatrudnia wielką liczbę robotników, ubożeje zaś, gdy zatrudnia wielką liczbę służących”. To zjawisko odnosi się nie tylko do osoby indywidualnej, lecz także do większej społeczności i całego państwa. Gdy myślimy o wielkich krajach produkcyjnych, od razu przychodzą na myśl Chiny i Japonia. Chiny przeżywają boom głównie dzięki temu, że ich gospodarka opiera się na produkcji. Zupełnie inaczej sytuacja wygląda w Wielkiej Brytanii, gdzie w dziale produkcji zatrudnionych jest tylko 14 procent pracowników.

Nie może to pozostać bez wpływu na brytyjską gospodarkę. W październiku 2008 roku krajowy urząd statystyczny donosił, że wydajność brytyjskiego sektora produkcyjnego spadła o 4,9 procent w stosunku do poprzedniego roku, czyli najwięcej od sześciu lat. Brytyjską niechęć do robienia czegokolwiek widać także w supermarketach, gdzie można kupić wszystko gotowe – od tartego sera, po pokrojoną w plasterki mrożoną cytrynę. Czy my naprawdę jesteśmy tak niesprawni lub leniwi, że kupujemy krojoną cytrynę? Może warto wziąć sobie do serca radę Smitha i ponownie zająć się pracą produkcyjną.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Wytwórczość dobrze wpływa na duszę i nie musi się ograniczać tylko do zakładu produkcyjnego. Warto zająć się nią także w domu. Zamiast kupować, zacznij robić różne rzeczy samodzielnie. Nie można być tak zapracowanym, aby nie mieć czasu na starcie sera! Zamiast kupować mrożone lasagne o smaku kartonika, zajrzyj do internetu, wydrukuj sobie przepis i zrób sam. Dobrze ci zrobi, wyjdzie taniej i będzie o niebo lepiej smakować!

37. OSZCZĘDNOŚĆ TO NIE WULGARNE SŁOWO

Smith przypomina: *Kapitał rośnie dzięki oszczędności, a zmniejsza go marnotrawstwo i zła gospodarka. Wszystko, co ktoś zaoszczędzi ze swego dochodu, dołącza do kapitału.*

Poważne konsekwencje spowodowała także inna innowacja bankowa, a mianowicie „prawo do domu”, czyli różnica pomiędzy obecną wartością nieruchomości a niespłaconą kwotą kredytu hipotecznego. Rosnące ceny nieruchomości tworzyły „milionerów z przypadku” i wielu właścicieli domów chciało zamieniać swój majątek na gotówkę. Zaciągając pożyczki pod zastaw praw do domu, tak zwane Home Equity Loan (HEL), praktycznie przekazywali swój majątek bankom. A ponieważ banki brały domy jako zabezpieczenie, nie przyjmowały się, na co klienci wydają pieniądze. Niektórzy wykorzystali je na pomnożenie majątku, a inni nie. Wielu z nich dzięki HEL pojechało na wymarzone wakacje życia, ale po powrocie czekały ich przykre konsekwencje finansowe. Zabezpieczenie finansowe na późne lata zostało zastąpione zobowiązaniami kredytowymi, które na emeryturze znacznie trudniej regulować.

MYŚL PRZEWODNIA

Bogactwo można zgromadzić tylko dzięki produkowaniu i oszczędzaniu.

John Tyler, dziesiąty prezydent USA

Oszczędność świadczy o trosce i zapobiegliwości, a statystyki mówią, że są to słowa obce zachodnim społeczeństwom. Według brytyjskiego urzędu statystycznego w pierwszym kwartale 2008 roku gospodarstwa domowe zaoszczędziły 1,1 procent swoich dochodów, czyli najmniej od 1959 roku. Do spadku oszczędności przyczyniły się zapewne także wysoka inflacja i słabnąca gospodarka. Z kolei liczby pokazują, że w USA, począwszy od 2005 roku, po raz pierwszy od 1933 roku gospodarstwa domowe więcej wydają, niż dostają.

Natomiast awersji do oszczędzania nie podzielają Chiny, gdzie pracownicy regularnie odkładają nawet połowę swojego wynagrodzenia. Stąd między innymi wysokie inwestycje Chińczyków w amerykańskie obligacje skarbowe. W chwili pisania tych słów w rękach Chin pozostają obligacje o wartości 400 miliardów dolarów (czyli ponad 20 procent zadłużenia USA), co powoduje, że Ameryka ma bardzo słabą pozycję w ewentualnej wojnie finansowej, a więc taktyce politycznej, którą tak doskonale opanowała.

W 1956 roku Stany Zjednoczone wraz z Francją i Wielką Brytanią zaangażowały się w wymierzone przeciwko Egiptowi batalię o Kanał Sueski. Rosja natomiast zagroziła, że poprze Egipt. Chcąc z

wszelką cenę uniknąć konfrontacji militarnej, USA poprosiły aliantów o wycofanie się. Po odmowie zagroziły, że ponieważ posiadają większość długu Wielkiej Brytanii, uniemożliwią jej dalsze zaciąganie kredytów. Wojska francuskie i brytyjskie wycofały się w kilka tygodni. Obecnie Stany znajdują się na łasce Chin, a konsekwencje tej sytuacji porównuje się do zagrożenia bronią jądrową.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Według Yorkshire Building Society, gdyby przeciętny Brytyjczyk stracił pracę, oszczędności wystarczyłyby mu zaledwie na pięćdziesiąt dwa dni. A 36 procent przetrwałoby zaledwie jedenaście dni! Oblicz, na ile wystarczą ci oszczędności, jeśli stracisz pracę. Jeśli wyniki cię przerażają, zrób coś. Ogranicz niepotrzebne wydatki i postaraj się zwiększyć dochody.

38. NIE WYDAWAJ WIĘCEJ, NIŻ ZARABIASZ

Smith ostrzega: *Nie utrzymując wydatków w granicach swego dochodu, naruszasz własny kapitał. Podobnie, jakby ktoś trwonił na świeckie cele dochody jakiejś religijnej fundacji, tak człowiek rozrzutny opłaca próżniaków z funduszu, który oszczędność jego przodków poświęciła jak gdyby na utrzymywanie rąk pracy.*

Według Kenta Conrada, przewodniczącego senackiej komisji budżetowej, czterdziestu dwóch prezydentów przez 224 lata podwyższało zadłużenie zagraniczne aż do biliona dolarów, a George W. Bush podwoił je w ciągu zaledwie siedmiu lat. Amerykańscy ojcowie założyciele przewracają się w grobie! Ich przerażał dług w wysokości 75 milionów dolarów, jaki pozostał po wojnie o niepodległość (1775-1783). Spłatenie go zajęło czterdzieści sześć lat, lecz w porównaniu z dzisiejszym zadłużeniem państwa to tylko drobna sumka na kieszonkowe!

MYŚL PRZEWODNIA

Jestem za rządem rygorystycznie oszczędnym i skromnym, za wykładaniem wszystkich zaoszczędzonych dochodów publicznych na spłatę długu krajowego, nie zaś za podnoszeniem wszelkimi metodami długu publicznego, aby zdobyć przychylność opinii.

Thomas Jefferson, trzeci prezydent USA

Nie wszyscy prezydenci USA charakteryzowali się rozrzutnością na skalę Busha. Niektórzy próbowali ostrzegać przed eksploatacją zasobów naturalnych i nadmiernymi wydatkami, ale zapłacili za to cenę polityczną. Prezydent Jimmy Carter aż cztery razy przemawiał w telewizji na temat postępującego materializmu Amerykanów i twierdził: „O człowieku nie świadczy już to, kim jest, lecz to, co posiada”. Carter chciał, aby jego naród zrozumiał, że Stany Zjednoczone nie są krajem nieprzebranej obfitości. Za taką otwartość zapłacił przegranymi wyborami. Amerykanie wolą nie wiedzieć o kurczących się zasobach i nie chcą słyszeć o umiarze. Wolą bajki opowiadane przez – o ironio! – byłego hollywoodzkiego aktora. Ronald Reagan przejął władzę 20 stycznia 1981 roku i od tego momentu nastąpiła eksplozja długu federalnego, trwająca przez całe lata osiemdziesiąte.

Sytuacja w Wielkiej Brytanii wygląda niewiele lepiej. Pod koniec października 2008 roku zadłużenie publiczne netto wynosiło 640,9 miliarda funtów. Za sam październik odsetki wynosiły 3,39 miliarda. Do wyjścia z kryzysu pomoc rządowa była niezbędna, ale pozostaje pytanie, dlaczego po dziesięciu latach wzrostu i prosperity Wielka Brytania nie miała żadnych nadwyżek? Podobnie jak USA, Wielka Brytania siedzi na wielkiej finansowej bombie zegarowej, która w następnych

pokoleniach może spowodować katastrofalne skutki.

Smith twierdzi, że: „Wielkie narody nie ubożeją nigdy wskutek rozrzutności i złej gospodarki osób prywatnych, choć ubożeją czasem z powodu rozrzutnych i złych rządów”. Według historyków za upadek Cesarstwa Rzymskiego odpowiada upadek wartości moralnych, nadmierne podboje i finansowa nieodpowiedzialność rządu centralnego. Ani USA, ani Wielka Brytania nie mogą spać spokojnie, bo finansowa nieodpowiedzialność tylko uzupełnia ten trójkąt. W obydwu krajach rządy zachowują się jak rozrzutni rodzice, którzy zaciągają długi na konto swoich dzieci. Jeśli rządy po obu stronach Atlantyku nie wykażą się oszczędnością, to podatnicy sporo za to zapłacą.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Przez tydzień zapisuj wszystkie, choćby najdrobniejsze wydatki. Jest to dość męczące, ale zwykle daje wiele do myślenia. Większość ludzi po prostu nie zdaje sobie sprawy, na co rozchodzą się im pieniądze. Postaraj się jak najszybciej spłacić swoje długi.

39. BANKRUCTWO NIE JEST JUZ NIESZCZĘŚCIEM

Według Adama Smitha: Bankructwo jest chyba największą i najbardziej upokarzającą klęską, jaka może spaść na niewinnego człowieka. Dlatego większość ludzi jest dostatecznie ostrożna, by jej uniknąć. Niestety, w dwudziestym pierwszym wieku wiele osób wcale nie stara się go unikać, nie jest ono także czymś piętnującym.

W czasach Smitha ludzie starali się długo unikać bankructwa i ogłaszania niewypłacalności. Dzisiejsze prawo znacznie ułatwia ogłaszanie upadłości. W trzecim kwartale 2008 roku w Anglii i Walii według urzędu upadłościowego ogłoszono 27 087 upadłości indywidualnych. Czyli 298 osób dziennie! Jedna co 4,8 minuty! To wzrost w stosunku do poprzedniego okresu o 8,8 procent i o 4,6 procent w porównaniu z tym samym okresem roku 2007. Firma rachunkowa i konsultingowa KPMC prognozuje, że w 2009 roku liczba ta wzrośnie do 150 tysięcy, między innymi z powodu liberalizacji prawa, która jeszcze bardziej ułatwi ogłoszenie upadłości.

MYŚL PRZEWODNIA

Odsetki rosną w dzień i w nocy, przy pięknej pogodzie i w ślocie. Wgryzają się w człowieka niewidzialnymi zębami.

Henry Ward Beecher, reformator społeczny

W 2009 roku wejdzie w życie ustawa, która pozwoli dłużnikom o niskich dochodach ogłosić upadłość w internecie bez składania wniosku o upadłość w sądzie i bez ponoszenia kosztów. Jednak nieuczciwie byłoby wrzucać wszystkich do jednego worka. W niektórych przypadkach po prostu biznes się nie powiódł, a oczywiście rzeczą bardziej nobliwą jest niewypłacalność w wyniku niepowodzenia w interesach niż w efekcie nieodpowiedzialnego machania kartą kredytową. Wielu słynnych przedsiębiorców ogłaszało upadłość – H.J. Heintz, Walt Disney i Milton Hershey – zanim dorobiło się fortuny.

Generalnie za takim podejściem stoi chęć wspierania biznesu, co w USA tworzy jeszcze gorszą sytuację. Amerykańska Konstytucja pisana w duchu przedsiębiorczości propaguje podejście „byłominęło”, które polega na tym, aby w razie złego obrotu spraw przedsiębiorca za bardzo na tym nie cierpiał. I tak w Ameryce co roku dochodzi do upadłości od stu do dwustu przedsiębiorstw!

W Wielkiej Brytanii bankructwo wiąże się przynajmniej z jakimiś konsekwencjami. Po jego ogłoszeniu nie można wykonywać pewnych zawodów, chociaż nadal można zarządzać cudzymi pieniędzmi w branży usług finansowych i zostać członkiem parlamentu. Ponadto bankrut ma

ograniczony dostęp do kredytów. Jednak w czasach, gdy łatwy dostęp do pieniędzy mamy już za sobą, i tak mniej ludzi otrzymuje kredyt, więc nie wiadomo, czy ogłoszenie upadłości ma na to jakiś wpływ.

Ci, którym nieobce jest pojęcie osobistej odpowiedzialności, wolą czasem wybrać dobrowolną ugodę indywidualną (znaną w Wielkiej Brytanii jako IVA). Są to bardziej elastyczne metody, które umożliwiają umarzanie części zadłużenia, a spłacenie reszty w uzgodnionych terminach.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Jeśli znalazłeś się w trudnościach finansowych, zwróć się o poradę do Biura Porad Obywatelskich albo innej podobnej organizacji. Jeśli skontaktujesz się z przedsiębiorstwem oferującym kredyty konsolidacyjne, zaproponują ci wyjście najkorzystniejsze dla siebie, a niekoniecznie dla ciebie. Kredyty konsolidacyjne polegają zwykle na rozłożeniu spłat na dłuższy okres i zapłaceniu jeszcze wyższych odsetek.

40. NATYCHMIASTOWA GRATYFIKACJA DROGO KOSZTUJE

Adam Smith pisze, jakie rodzaje wydatków najbardziej przyczyniają się do rozwoju bogactwa. *Dochód jednostki może być wydawany albo na rzeczy, które spożywa się natychmiast, a wtedy wydatki poniesione jednego dnia nie mogą ani ograniczyć, ani uzupełnić wydatków dnia następnego; ale też może być wydawany na rzeczy bardziej trwałe, które można gromadzić.* Wydatki na rzeczy, które spożywa się natychmiast, są kosztowne i opóźniają gromadzenie bogactwa.

Podobnie jak pracę produkcyjną można przeciwstawić pracy nieprodukcyjnej, tak pieniądze przeznaczone na natychmiastową konsumpcję nie przyczyniają się do gromadzenia majątku. Smith gani rozrzutność w postaci wystawnej kuchni i „wielkiej liczby służby domowej”. W dzisiejszych czasach to może oznaczać zagraniczne wakacje, na które wcale cię nie stać, lub nowy telewizor z ekranem szerszym o kilka cali.

MYŚL PRZEWODNIA

Co dla jednego jest śmieciem, dla drugiego stanowi skarb.

przysłowie

Z kolei wydawanie pieniędzy na rzeczy trwałe prowadzi do powiększania majątku. Smith zwraca uwagę, że drogie rzeczy bogacza szybko mu się nudzą i je sprzedaje, więc nadarza się okazja, żeby kupić coś, co kiedyś było poza naszym zasięgiem. Na przykład „łoże małżeńskie Jakuba I ozdabiało przed kilku laty pewną piwiarnię w Dunfermline”.

Dzisiaj mamy globalne targowisko eBay, na którym możesz kupić wszystko – od skuterka po grzanek z wizerunkiem Matki Boskiej na serze! W 2004 roku podobno taką dziesięcioletnią grzanek sprzedano na eBayu za 20 tysięcy dolarów. Chociaż biorąc pod uwagę wiek i cenę, raczej nie przeznaczono jej do „natychmiastowej konsumpcji”. Najwyraźniej ścieżki Pana (i grzanek) są niezbadane.

eBaya w 1995 roku założył Pierre Omidyar, zagorzały entuzjasta internetowy, który założył portal z aukcjami, aby jego żona mogła poszerzać swoją kolekcję pudełek na dropsy. Na próbę wystawił zepsuty wskaźnik laserowy, za który wylicytowano 14,83 dolarów. Zaskoczony napisał do zwycięzcy aukcji, czy na pewno zdaje sobie sprawę, że wskaźnik jest zepsuty. Otrzymał taką odpowiedź: „Jestem kolekcjonerem zepsutych wskaźników laserowych”. W tym momencie Omidyar zdał sobie sprawę, że odkrył coś wspaniałego.

Miał rację! Obecnie eBay działa na rynkach 39 krajów i pomaga swoim 233 milionom zarejestrowanych użytkowników kupować niemalże wszystko. Zwykle damskie torebki sprzedają się w tempie jedna na trzy sekundy, a torebka brytyjskiej premier Margaret Thatcher osiągnęła cenę 103 tysięcy funtów. Najdroższym przedmiotem sprzedanym na aukcji był odrzutowiec Gulf Stream za 4,9 miliona dolarów. W 2007 roku wartość przedmiotów sprzedanych na eBayu sięgnęła 60 miliardów dolarów.

Smith przypomina: „Wydatki na dobra trwałe są korzystne nie tylko gdy chodzi o gromadzenie, ale i gdy chodzi o oszczędność”. Innymi słowy, jeśli uważnie dokonujesz zakupów i kupujesz rzeczy trwałe, które zachowują wartość, gdy sytuacja finansowa robi się trudna, zawsze możesz je sprzedać i nikt tego nawet nie zauważy!

MYŚL POD ROZWAGĘ

Według badań ACNielsen International Research dla 724 tysięcy Amerykanów eBay stanowi podstawowe albo drugie źródło dochodu. W Wielkiej Brytanii szacuje się, że liczba ta przekracza 178 tysięcy. Zatem zamiast trzymać nieużywane rzeczy na strych u, wystaw na eBayu, a jeszcze trochę zarobisz! Naprawiaj rzeczy, zamiast kupować nowe. To jest korzystniejsze dla środowiska naturalnego i pozwala zaoszczędzić trochę grosza.

41. ZAINTERESUJ SIĘ ODSETKAMI

Adam Smith pisze: Jeśli ktoś pożycza, by wydać, to się w krótkim czasie zrujnuje, a jego wierzyciel zazwyczaj będzie miał sposobność żałować swego szaleństwa. A zatem we wszystkich przypadkach, gdzie w grę nie wchodzi ordynarna lichwa, jest rzeczą sprzeczną z interesami obu stron pożyczać i udzielać pożyczek.

Oczywiście kluczowe jest tu stwierdzenie: „gdzie w grę nie wchodzi ordynarna lichwa”. W czasach Smitha prawo zakazywało lichwy i istniały kary za narzucanie odsetek wyższych niż ustalone. Dzisiaj lichwa jest na porządku dziennym i nie parają się nią tylko typy z kijami bejsbolowymi i groźnym spojrzeniem. Swoją udział mają też eleganckie garnitury i korporacyjny szyk.

MYŚL PRZEWODNIA

Jeśli człowiek idzie do lombardu, to jest stracony, bo odsetki pędzą szybciej niż goniący go tygrys.

Pearl S. Buck, pisarz

Do skrajnych przypadków należą tacy ludzie jak Gerard Law, działający przez dwadzieścia lat rekin kredytowy z biednej dzielnicy Hillington w Glasgow. W zamian za pożyczkę brał w zastaw dokumenty uprawniające do świadczeń społecznych. Gdy nadchodził termin płatności, Law oddawał dokumenty, a brał pieniądze plus odsetki. Typowe odsetki wynosiły 25 procent tygodniowo, czyli 11 mln procent w skali rocznej! Nie trzeba dodawać, że jeśli ktoś raz zadłużył się u Lawa, to praktycznie nie miał już drogi ucieczki. W końcu Law trafił za swój proceder do więzienia, ale z całą pewnością na jego miejsce pojawiło się dziesięciu innych.

Problem polega na tym, że rekiny kredytowe istnieją ze względu na przedstawione przez Smitha prawo popytu i podaży. Wśród ludzi ocenianych jako najbardziej ryzykowni pożyczkobiorcy istnieje popyt na pieniądze, ale nie ma legalnej podaży. Dlatego niektóre instytucje finansowe, jak same argumentują, wkraczają na tereny typowe dla lichwiarzy.

W 2004 roku po skardze wniesionej przez krajowy urząd konsumencki komisja ds. konkurencji przeprowadziła dochodzenie w sprawie instytucji udzielających pożyczek u klientów w domu. Zainteresowanie wywołał fakt, że ten sektor, wart 2 miliardy funtów, działa wśród najbiedniejszych grup społecznych. Zadanie komisji polegało na ustaleniu, czy kredytodawcy wykorzystują słabą pozycję i niewielką wiedzę finansową pożyczkobiorców w celu osiągnięcia nadmiernego zysku. Komisja ustaliła, że chociaż średnie odsetki wynosiły 177 procent (a w niektórych przypadkach sięgały 1000 procent), to większość pożyczających nie miała innego wyjścia i nie przejmowała się

odsetkami tylko tym, czy dostanie pieniądze i czy będzie miała z czego oddać.

Komisja odkryła, że „znaczna część firm działających w tym sektorze rynkowym osiąga zyski przekraczające koszty kapitałowe”. Ale przekonała się także, że większość klientów jest zadowolona z takich usług... I nic dziwnego, skoro nie mają innego wyjścia.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Karty kredytowe są drogie! Czy zdajesz sobie sprawę, jakie odsetki płacisz? Odszukaj wszystkie dokumenty dotyczące kart i zobacz, ile wynoszą płacone przez ciebie odsetki w skali rocznej. Zrezygnuj z tych, które mają najbardziej zawyżone odsetki.

42. ZWIĄZKI MIĘDZY WŁASNOŚCIĄ A ODSETKAMI

Adam Smith twierdzi: zwykła rynkowa cena ziemi zależy wszędzie od wysokości zwykłej rynkowej stopy procentowej. Ktoś, kto posiada kapitał i chce osiągnąć z niego dochód, nie troszcząc się osobiście, jakby go ulokować, rozważa, czy powinien kupić za niego ziemię, czy też pożyczyć na procent. Zaznacza także, że „ziemia daje większe bezpieczeństwo”.

Łatwe w uzyskaniu kredyty, drożące domy i boom na rynku nieruchomości doprowadziły do powstania sektora rynku nieruchomości kupowanych na wynajem. Ambicje wielu osób wykraczały poza posiadanie własnego domu. Dla nich nieruchomości stanowiły łatwy sposób na powiększenie majątku, zwłaszcza że banki same prosiły się o pożyczanie pieniędzy. Northern Rock, pierwszy brytyjski bank, który ucierpiał z powodu amerykańskiego kryzysu wywołanego kredytami subprime (patrz: strona 67), udzielił na rynku brytyjskim wiele tego typu pożyczek. Oferował 125 procent kredytu na zakup nieruchomości, na który pożyczający nie musiał wykazać się żadną zdolnością do oszczędzania, a w dodatku dostawał na początek jeszcze spory zastrzyk gotówki!

MYŚL PRZEWODNIA

Zastanawiam się, czy gdybym była zdrowa, wystarczałoby mi na czynsz i miałabym przyjaciół, to mogłabym taki stan nazwać „zadowoleniem”.

Lauren Bacall, aktorka

Jeżeli dostęp do pieniędzy jest tak łatwy, to dlaczego się ograniczać do własnego domu, skoro można kupić pięć i wynająć? Najemca będzie sponował ci kredyt, a potem będziesz miał sporo dodatkowego dochodu. Cudowna sprawa!

Pod wpływem takiej euforii rozkwitła dodatkowa branża – seminaria na temat inwestycji w nieruchomości! Samozwańczy guru wyciągali kasę z zapalonych właścicieli nieruchomości. Pamiętam, że w Australii poproszono mnie o napisanie książki pod nazwiskiem jednego z takich „specjalistów”, który za pewne kursy brał po 50 tysięcy dolarów. W tamtym czasie w Australii udział w takich kursach nawet kredytowały banki! Później jednak bańka pękła. Wartość nieruchomości spadła, zyski kapitałowe zamieniły się w odpływ kapitału, a inwestorzy doświadczyli jednej z ujemnych stron nieruchomości i przekonali się, że nie zawsze jest klient, gdy go potrzebują.

Jak w przypadku każdego boomu, niedoświadczone masy zawsze ciągną się na szarym końcu. Dla tych, którzy wzięli kredyt, gdy ceny były niskie, a termin „zakup na wynajem” jeszcze nieznany,

nieruchomość rzeczywiście stała się sposobem na powiększenie majątku. Dla reszty stanowiła bilet na drogę do kłopotów. Inwestorzy kupujący na wynajem wskoczyli na rynek w momencie, gdy ceny nieruchomości były rekordowe. Popyt przewyższał podaż, zwłaszcza w modnych dzielnicach niektórych miast. Spadające ceny domów i mieszkań oraz taniejące czynsze uniemożliwiały obsługę ogromnych zobowiązań kredytowych. W trzecim kwartale 2008 roku w Wielkiej Brytanii 18 tysięcy kredytów hipotecznych na zakup pod wynajem spłacano z poważnym opóźnieniem, czyli o 49 procent więcej w stosunku do drugiego kwartału tego roku.

Kupno nieruchomości na wynajem przestało być pewnym zarobkiem. Wkrótce zapewne okaże się, że ludzie, zamiast męczyć się w celu dołączenia do klasy posiadaczy i musząc kupować w miejscach, które im się nie podobają, będą woleli powrócić do wynajmowania. Wtedy pieniądze pochłaniane przez prowizje, spłaty hipoteki i utrzymanie nieruchomości będzie można mądrze zainwestować w przyszły rozwój.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Staraj się wynegocjować długoterminowy wynajem. We Francji znacznie mniej ludzi kupuje mieszkania, a najemcy mają więcej praw. Bardzo możliwe, że te zwyczaje zapanują także po drugiej stronie kanału La Manche. Jeśli znalazłeś miejsce, gdzie chciałbyś zamieszkać, porozmawiaj z właścicielem, czy nie zgodzi się wynająć ci mieszkania na dłuższy okres, żebyś miał większe poczucie bezpieczeństwa.

43. EKSPORT NADWYŻEK

W księdze trzeciej Adam Smith omawia różne drogi prowadzące do dobrobytu różnych narodów. Twierdzi: *nadwyżka rolna lub produkcyjna, albo ta część, na którą nie ma zbytu w kraju, musi zostać wysłana za granicę i wymieniona na coś, co będzie miało popyt w kraju.*

Smith sugeruje, że dobrobyt rośnie w kraju, który wykorzystuje swoje surowce na zaspokojenie popytu wewnętrznego, a nadwyżki eksportuje. Co ciekawe, Chiny, a więc supermocarstwo gospodarcze, nie postępują w ten sposób! Chiny są specyficznym krajem z różnych powodów, ale jeden z ważniejszych dla ekonomii to unikatowe połączenie kapitalizmu z komunizmem. Typowy Chińczyk jest konserwatywny, pracowity i oszczędny. Nie uległ jeszcze materialistycznemu zepsuciu kultury zachodniej – przynajmniej na razie. W telewizyjnym filmie dokumentalnym *This Works: American Time Bomb* z 2008 roku doskonale ukazano kontrast pomiędzy Chinami a Ameryką.

MYŚL PRZEWODNIA

Dopiero gdy zwiędnie ostatnie drzewo, zatruciu ulegnie ostatnia rzeka i zostanie złowiona ostatnia ryba, zdamy sobie sprawę, że nie da się jeść pieniędzy

powiedzenie Indian Kri

Młode chińskie małżeństwo opowiada o swoim życiu. I on i ona pracują w szanghajskiej fabryce elektroniki, ale w ich domu nie ma ani jednej rzeczy z tych, które produkują. Połowę dochodu oszczędzają na to, aby kupić samochód i zamieszkać w wymarzonej cichszej okolicy. Rozsądek i minimalne aspiracje Chińczyków sprawiają, że popyt na ich rynku wewnętrznym jest minimalny. Chociaż to się zmienia.

Być może Chiny stają się supermocarstwem gospodarczym właśnie dlatego, że większość wyprodukowanych tam towarów idzie na eksport. W 2007 roku Chiny więcej sprzedały za granicę niż kupiły, uzyskując 315,7 miliarda dolarów nadwyżki w handlu zagranicznym. Dla kontrastu Stany Zjednoczone importują więcej niż eksportują, a ich deficyt w handlu zagranicznym wynosi 816 miliardów dolarów. Na drugim miejscu jest Wielka Brytania z deficytem 174,4 miliarda!

Smith uważa, że naturalny wzrost polega na tym, że „większą część kapitału każdego rozwijającego się społeczeństwa kieruje się przede wszystkim do rolnictwa, później do przemysłu, a na ostatku do handlu zagranicznego”. Dalej twierdzi, że dla większości krajów stałe przechodzenie od rolnictwa do przemysłu poprawia dobrobyt gospodarczy, który jednak w końcu prowadzi do powrotu do rolnictwa. Być może uprawianie ziemi i produkcja żywności, które w imię postępu często bywają

spychane na plan dalszy, zaczęły cieszyć się większą popularnością, gdy Matka Natura zaczęła brać odwet.

Dawniej w Chinach nie przejmowano się karczowaniem lasów dla korzyści ludzi i przemysłu. W 2002 roku Chiny zainicjowały realizację projektu z budżetem 2,4 miliarda dolarów, przeznaczonym na odwracanie szkód poczynionych przez uprzemysłowienie. Hurtowa sprzedaż drewna doprowadziła do rozprzestrzeniania się pustyń, susz i powodzi. Obecnie Chiny mają nadzieję to powstrzymać poprzez zalesienie przez dziesięć lat 170 tysięcy mil kwadratowych, czyli terenów o powierzchni Kalifornii.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Dbasz o środowisko i uczysz dzieci tego samego? Zakręcaj wodę w kranie, gdy myjesz zęby, ograniczaj zużycie plastikowych toreb, a jeśli już musisz ich używać, to korzystaj z jednej po kilka razy. Zamiast wyrzucać, oddawaj rzeczy do opieki społecznej, gdzie zostaną wykorzystane z pożytkiem.

44. ZNACZENIE MYŚLENIA PERSPEKTYWICZNEGO

Adam Smith twierdzi: płeć męska jest powszechnie wyżej oceniana od płci żeńskiej; a gdy nie ma innych różnic, młodszy zawsze ustępuje starszemu. Stąd pochodzi prawo pierworodztwa i to, co się zowie zasadą dziedziczenia w linii prostej.

Pod względem gospodarczym Chinom nie można nic zarzucić. Kryzys wywołany kredytami subprime wywrze na nie negatywny wpływ, bo na ich najważniejszych rynkach zbytu zapanowało zamieszanie i spadł popyt. Jednak dzięki bilionom dolarów nadwyżki przejdą przez zawieruchę spokojniej niż inne kraje. Ale nie ma róży bez kolców. Brak perspektywicznego planowania z uwzględnieniem środowiska naturalnego nie stanowi problemu wyłącznie Chin. Unikatowym dla tego kraju problemem jest preferowanie „płci męskiej” i zmierzająca w złym kierunku strategia kontroli populacji.

MYŚL PRZEWODNIA

Wcześniej czy później każdy ponosi konsekwencje.

Robert Louis Balfour Stevenson, powieściopisarz, eseista i poeta

W 1979 roku chiński rząd wprowadził kontrowersyjną rodzinną politykę jednego dziecka, aby zapanować nad problemem rosnącej liczby ludności. W tamtym czasie Chińczycy stanowili jedną czwartą światowej populacji upchniętej na zaledwie 7 procentach dostępnych na Ziemi terenów uprawnych. Dwie trzecie populacji było w wieku poniżej trzydziestu lat, a więc dopiero wchodziło w wiek rozrodczy. W odpowiedzi na ten problem chiński rząd postanowił, że tylko jedno dziecko w rodzinie może być legalne.

Jeśli połączymy to z tradycyjnym przedkładaniem męskich potomków ponad córki, efektów możemy się domyślić. Upowszechnił się proceder aborcji żeńskich płodów, aby para mogła spróbować raz jeszcze. Na terenach wiejskich nowo narodzone dziewczynki zabijano często – jak niechciane kocięta – przez utopienie. Jeśli jednak którejś dziewczynce dopisało szczęście i rodzice nie pozbawili jej życia, była niezarejestrowana i ukrywana przed władzami. Podobno dziewczynki otrzymują też „mniej intensywną” opiekę zdrowotną niż chłopcy.

W końcu chiński rząd uświadomił sobie potencjalnie katastrofalne skutki społeczne takiej nierównowagi płci. Po upływie trzydziestu lat mówi się o wzroście problemów psychicznych i społecznie szkodliwych zachowań u mężczyzn. Wielu z nich nie może teraz ożenić się i założyć rodziny. Niedobór kobiet doprowadził także do praktyk porywania kobiet w celu poślubienia, a także do wzrostu prostytucji.

Pod względem gospodarczym Chiny stanowią dominującą potęgę, ale polityka jednego dziecka może stanowić poważne zagrożenie dla przyszłej stabilności tego kraju. Trudno sobie wyobrazić, że rząd, wiedząc o tradycyjnym preferowaniu męskich potomków, nie przewidział niedoboru kobiet i katastrofalnych skutków tej sytuacji. Widać więc, o czym przekonują się obecnie Chiny, że dla sukcesu niezbędne jest myślenie perspektywiczne.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Gdy stoisz przed podjęciem ważnej decyzji, poświęć czas na przemyślenie konsekwencji swoich działań w dalszej perspektywie. Weź pod uwagę wszystkich ludzi, na których twoja decyzja wywrze wpływ, pomyśl także o wszystkich miejscach, które ulegną zmianie. Staraj się przewidzieć najgorsze wyniki, które może spowodować twoja decyzja. Jeśli dasz sobie radę z konsekwencjami, nawet przykrymi, to podejmuj decyzję.

45. MARCHEWKA ZAWSZE LEPSZA OD KIJA

Adam Smith pisze: Doświadczenie wszystkich czasów i wszystkich narodów wykazuje, jak sądzę, że choć praca wykonywana przez niewolników kosztuje pozornie zaledwie tyle, ile wynosi ich utrzymanie, to przecież w ostatecznym rezultacie jest droższa niż jakakolwiek inna. [...] Wszelką pracę, którą wykonuje ponad to, co wystarcza do nabycia środków utrzymania, można wycisnąć z niego jedynie przymusem.

To smutne, ale w nowoczesnym społeczeństwie nadal spotyka się niewolnictwo i „przymus pracy”. W 1997 roku policja odkryła w Nowym Jorku nielegalną grupę osób, którą prasa ochrzciła mianem Głuchoniemych z Jackson Heights. Było to sześćdziesięciu czterech imigrantów z Meksyku przeważnie głuchoniemych, zmuszanych do handlowania świecidełkami na stacjach metra. Osoby te, a były wśród nich dzieci i kobiety ciężarne, mieszkaly w poniżających warunkach i często padały ofiarami przemocy. Tych współczesnych niewolników, jak to często bywa, skusiła chęć poprawy swojego losu i obietnica dobrze płatnej pracy w przyzwoitych warunkach.

MYŚL PRZEWODNIA

Systemy wynagrodzeń większości instytucji raczej nie dowodzą, że ludzie umieją liczyć.

Karl Albrecht, przedsiębiorca

Według szacunków rządu USA co roku na całym świecie popada w niewolę od 700 tysięcy do dwóch milionów kobiet i dzieci. W Stanach Zjednoczonych zmuszanie do pracy istnieje w sektorach, które nie podlegają prawu państwowemu, na przykład w prostytucji, sprzątaniu domów, rolnictwie, zakładach produkcyjnych, restauracjach i hotelach. Ale problem ten nie dotyczy tylko USA, nie ogranicza się też wyłącznie do kobiet i dzieci. Współczesne niewolnictwo – szczególnie przymuszanie do seksu kobiet i dzieci – stanowi druzgocący przykład na to, że kapitalizm bez moralności to istne zło.

Również w biznesie nadal spotykamy wyzyskiwanie siły roboczej, które według Smitha nie sprzyja postępowi. Ostrzega on, że ego bywa w biznesie rzeczą złą. „Pycha sprawia, że człowiek lubi rozkazywać i nic go tak nie dręczy jak to, że musi zniżać się do przekonywania swych podwładnych”. Wprawdzie zasady obowiązują w biznesie nadal, ale pewne rzeczy uległy jednak zmianie. Postępowe zarządzanie propaguje społeczne i gospodarcze korzyści osiągnąć za pomocą marchewki, a nie kija.

Nie ma lepszego przykładu postępowego zarządzania niż Ricardo Semler, szef Semco,

brazylijskiego przedsiębiorstwa słynącego z radykalnej demokracji i korporacyjnego reengineeringu (patrz też strona 8). Na początek Semler musiał „dodać 30 procent wiary w ludzi”, co przełożyło się na stworzenie niezwykłych warunków pracy. Ufa on swoim ludziom i zachęca ich, aby cele osobiste stawiali przed celami korporacji.

Zauważył on, że jeśli traktuje podwładnych jak dorosłych i daje im możliwość dążenia do osobistej satysfakcji i podejmowania własnych wyzwań, wnoszą do biznesu znacznie wyższy wkład, niż się od nich oczekuje. W takich warunkach osiągnięto 900 procent wzrostu przez dziesięć lat. W przypadku wielu pracowników był to wzrost od kilkuset do 3 tysięcy procent przy rotacji pracowniczej na poziomie zaledwie 2 procent.

Jak zauważa Smith: „chciwość i skąpstwo zawsze są krótkowzroczne”.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Jeśli chcesz, aby w twojej firmie coś było naprawdę dobrze zrobione, musisz zapewnić stosowne wynagrodzenie. Zastanów się, jaką część zysków przeznaczyć na wynagrodzenia pracownicze, które byłyby zachętą do osiągnięcia lepszych wyników przez innowacje i nowe pomysły na poprawę wydajności. Większość ludzi pragnie uznania i uczciwego wynagrodzenia za dobre wyniki. A jeśli ktoś te wyniki dostrzega, to rośnie prawdopodobieństwo poprawy skuteczności całego przedsięwzięcia.

46. EMOCJE NIE SPRZYJAJĄ BIZNESOWI

W księdze czwartej Smith pisze, że ekonomia polityczna ma za zadanie *wzbogacić zarówno ludność, jak i panującego*. Chociaż ani razu nie mówi tego wprost, tłumaczy niebezpieczeństwa wynikające z lęków i chciwości oraz zgubny wpływ, jaki i jedno, i drugie wywierają na gospodarkę.

W piętnastym wieku żądni srebra i złota Hiszpanie łupili Peru oraz Brazylię z wiarą, że dzięki bogactwu Hiszpania stanie się silna i majętna. Jednak, jak zauważa Smith, nie dostrzegali oni, że „wartość tych metali wynika głównie z ich niedostatku”. Innymi słowy, Hiszpania strzeliła sobie samobója, bo zdeterminowanie w poszukiwaniu złota doprowadziło do nadwyżki podaży i spadku wartości.

MYŚL PRZEWODNIA

Jeśli twoje pragnienia nie znają granic, nie będą ich mieć również ani troski, ani lęki.

Thomas Fuller, historyk

Rabusie, sprowadzając ogromne ilości złota do Hiszpanii, doprowadzili do „hiperinflacji”, w której ceny rosły równie gwałtownie, jak spadała wartość pieniądza. W 1979 roku co najmniej siedem krajów miało inflację na poziomie powyżej 50 procent w skali roku, a sześćdziesiąt innych, w tym Wielka Brytania i USA, zanotowało inflację dwucyfrową. Dzisiaj w nielicznych krajach inflacja przekracza 10 procent. Do przykładów należy Zimbabwe, w którym hiperinflacja zredukowała wartość pieniądza niemal do zera. W sierpniu 2008 roku sto miliardów dolarów zimbabweńskich było warte zaledwie niecałe osiem pensów.

W razie potrzeby bank centralny może dodrukować pieniądze, jednak historia pokazuje, że robienie czegoś z niczego (lub transportowanie z miejsca na miejsce) służy jedynie dewaluacji pieniądza i destabilizacji gospodarczej.

Niewiele lepsza jest deflacja, którą często obwinia się wielki kryzys z lat trzydziestych dwudziestego wieku. „Spirala deflacji” oznacza spadek cen prowadzący do spadku produkcji, zmniejszenia płac, a potem kolejnego spadku cen, i tworzy się błędne koło.

Często za powstawanie takich błędnych kół odpowiadają lęki i chciwość, a instrumenty gospodarcze nie są w stanie ich powstrzymać. Weźmy na przykład właściciela Mr Hotdog. Prowadzi marketing, kupuje świeże bułki, sprowadza najlepsze parówki i dodaje najsmaczniejsze przyprawy. Jego biznes

prosperuje znakomicie. Decyduje się więc na ekspansję, ale jego syn, który skończył ekonomię, utrzymuje, że to najgorszy z możliwych okresów i raczej powinien obcinać koszty, aby przetrwać recesję. Ojciec korzysta z rady syna i wkrótce przestaje kupować świeże bułki, ogranicza wydatki na marketing i przyprawy, sprowadza też gorsze parówki. Naturalnie biznes zaczyna podupadać. Jednak nie z powodu inflacji, tylko dlatego, że właściciel spanikował i przestał stosować strategię prowadzącą do sukcesu.

Polityka finansowa to jedno, a emocje – zwłaszcza strach i chciwość – w połączeniu z biznesem prowadzą do zapętleń, które mogą załamać gospodarkę.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Cięcie kosztów w trudnej sytuacji finansowej bywa wyjściem najgorszym z możliwych. Jeśli prowadzisz biznes, to w takiej sytuacji odruchowo reagujesz ograniczeniem kosztów i wydatków na marketing. W żadnych warunkach ekonomicznych nie wolno poświęcać marketingu. Biznes kręci się tylko wtedy, gdy prowadzimy sprzedaż. Trzeba sobie raczej zdać sprawę, że w takich warunkach inne przedsiębiorstwa będą się wycofywać, zostawiając po sobie dziury jak w szwajcarskim serze, a inteligentny biznesmen jest w stanie znakomicie je wykorzystać.

47. ZBYT WIELKIE OPERACJE HANDLOWE OSŁABIAJĄ POPYT

Adam Smith ostrzega: Tę skargę na brak pieniędzy słyszy się jednak nie tylko z ust lekkomyślnych rozrzutników. Powszechną tego przyczyną są zbyt wielkie operacje handlowe. Ludzie rozsądni, których przedsięwzięcia handlowe są nieproporcjonalnie wielkie w stosunku do ich kapitału, nie mają często za co nabyć pieniędzy ani też nie rozporządzają kredytem, który pozwoliłby im je pożyczyć, podobnie jak rozrzutnicy, których wydatki są niewspółmierne z dochodami.

Jeśli chodzi o rozsądnych ludzi, których przedsięwzięcia handlowe są nieproporcjonalnie wielkie w stosunku do ich kapitału, to nie ma lepszego przykładu niż branża budowlana. Według szacunków „Economista” pomiędzy rokiem 2000 a 2005 wartość nieruchomości mieszkalnych w rozwiniętych gospodarkach wzrosła ponad 30 miliardów dolarów, czyli równowartość 100 procent produktu krajowego brutto (PKB).

MYŚL PRZEWODNIA

Zwóż siano, póki świeci słońce.

Miquel de Cervantes, hiszpański poeta i powieściopisarz

Namowy „ekspertów” twierdzących, że na nieruchomościach nie można stracić, plus łatwo dostępne kredyty sprawiły, że dostawcy nowych nieruchomości urabiali sobie ręce po łokcie, aby zaspokoić rosnący popyt. Według krajowego towarzystwa budowlanego przeciętny dom brytyjski pomiędzy 1997 a 2007 rokiem zyskał na wartości 215 procent. Takie liczby przyciągają rzesze ludzi, którzy chcą zarobić na hossie.

Program *Cutting Edge* z Channel 4 nakręcił reportaż pod tytułem *Bobski Budowniczy*. Kamery towarzyszyły dwóm załogom budowlanym – jednej kierowanej przez Jarka, sprzedawcę czekoladek z Polski, i drugiej dowodzonej przez Terry’ego, angielskiego budowlańca w czwartym pokoleniu. Jarek stanowił element problemu, przed którym przestrzegał Smith – był samoukiem, a jego wcześniejsze doświadczenie w branży cukierniczej nie wiele mu pomagało. Jednak w porównaniu z Terry’em wypadał na doświadczonego fachurę. Terry pod każdym względem stanowił uosobienie negatywnego stereotypu budowlańca. Zawsze trudno go było złapać, nigdy nie dotrzymywał terminu, był drogi, a efekty jego pracy – załamujące. Reportaż pokazywał między innymi, jak łatwo prosperować w warunkach boomu. Prawdopodobnie żaden z tych majstrów nie poradzi sobie w trudnej sytuacji zastoju.

Dzisiaj prawie wszędzie, od szkockich wiosek po okolice wielkich miast, można zobaczyć

przedsięwzięcia, które „zanim przyniosły dochody, straciły swoje zasoby i swój kredyt”. Pod koniec 2008 roku wiele budów świeci pustkami niczym brygantyna „Mary Celeste”.

W 2007 i 2008 roku w Wielkiej Brytanii wycofano się z realizacji projektów mieszkaniowych wartych około 11,7 miliarda funtów, co doprowadziło do ostrego wzrostu bezrobocia w branży budowlanej. Zniknął łatwy kredyt, a razem z nim potencjalni klienci i finanse przedsiębiorstw budowlanych.

Smith ostrzega, że do szkód dochodzi, „kiedy zdarza się, że zyski z handlu są większe niż zazwyczaj, wtedy zbyt wielkie operacje handlowe stają się powszechnym błędem, który popełniają zarówno wielcy, jak i drobni kupcy”.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Dziesięciolecia doświadczeń nie gwarantują wysokiej jakości, a praca kogoś niedoświadczonego nie musi być partactwem. Gdy szukasz fachowca - od budowlanca po księgowego - zawsze proś o referencje i je sprawdzaj. W miarę możliwości postaraj się zobaczyć jego wcześniejsze prace. Rzeczywistość wygląda tak, że niewielu ludzi prosi o referencje, co zwykle wystarcza do odstraszenia partaczy.

48. PŁAĆ NA CZAS

Smith twierdzi: Nie brak złota lub srebra, ale trudności, na jakie napotykają tacy ludzie, gdy chcą zaciągnąć pożyczki, oraz trudności ich wierzycieli, którzy chcą uzyskać spłatę, są źródłem powszechnych skarg na brak pieniędzy. Z terminowymi spłatami mogą mieć kłopoty zarówno wierzyciele, jak i pożyczkobiorcy.

Smith sugeruje, że problemy w biznesie stają się nieuniknione, gdy „żądanie zapłaty przychodzi wcześniej niż dochody, a wtedy nie mają w ręku niczego, za co mogliby nabyć pieniądze lub co mogłoby stanowić rzetelną gwarancję dla uzyskania pożyczki”. Dzisiaj wystarczy zapytać właściciela przeciętnego biznesu o najpoważniejsze kłopoty, a niewątpliwie zaczną narzekać na to samo, o czym 230 lat temu mówił Adam Smith.

MYŚL PRZEWODNIA

Nie kupuj niczego, za co nie możesz zapłacić. Nie sprzedawaj niczego, za co nie możesz dostać zapłaty. Dzięki temu w nocy będziesz spać spokojnie, bo będziesz miał tylko dobre interesy, a żadnych złych.

Benjamin Franklin, wynalazca, drukarz, filozof, uczony i mąż stanu

Ale nie tylko wierzycielom zależy na terminowych spłatach. Dla tysięcy brytyjskich firm, głównie małych i średnich, płatności stanowią cierń w oku, gdy duże przedsiębiorstwa wykorzystują swoją przewagę i wymuszają długie terminy płatności.

Według badań Ciao Surveys przeprowadzonych w imieniu Barclays Local Business

Banking pod koniec lutego 2008 roku drobne przedsiębiorstwa miały do zapłacenia około 8,3 miliarda funtów. Koszt samego czasu przeznaczonego na upomnienia to strata 544 640 dni roboczych. Z problemem tym ma do czynienia prawie 60 procent małych i średnich przedsiębiorstw, a jedna trzecia przyznaje, że spóźnienia z płatnościami zagrażają przetrwaniu ich biznesu. Prawie 40 procent właścicieli małych firm przyznaje, że czekając na zaległe płatności, wyklada na firmę pieniądze z własnej kieszeni.

Aby łagodzić ten problem, powstaje wiele innowacyjnych usług finansowych, których z pewnością nie było w epoce Smitha. Pierwsza z nich to faktoring, który polega na tym, że firma sprzedaje swoje faktury stronie trzeciej. To oznacza, że wszystkie faktury idą do firmy faktoringowej i bezpośrednio do niej płaci pieniądze płatnik. Sama firma faktoringowa płaci do 85 procent sumy, na którą

wystawione są faktury, w terminie dwóch do trzech dni. Wtedy z niespłaconym długiem zmaga się firma faktoringowa, a za tę usługę pobiera 3-5 procent wartości usługi.

Inny bardzo podobny instrument finansowy to dyskonto faktur. Różnica polega tylko na tym, że w przypadku factoringu dłużnik wie o sprzedaży faktur. W przypadku dyskonta faktur same faktury też są sprzedawane, ale firma sprzedająca zachowuje nad nimi kontrolę i sama zajmuje się egzekwowaniem długu. W ten sposób układ finansowy pozostaje anonimowy, a firma zachowuje swoje dotychczasowe relacje biznesowe. Obydwie formy stanowią niezbyt kosztowny sposób na zdobycie pieniędzy z niespłaconych faktur i zachowanie płynności gotówkowej.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Jeśli prowadzisz małą lub średnią firmę i masz kłopoty, bo klienci nie płacą w terminie, możesz zainteresować się faktoringiem lub dyskontem faktur. Wychodzi taniej niż opóźnienie spłacania własnych zobowiązań i jest mniej stresujące.

49. WOJNA TO ZNAKOMITY BIZNES

Adam Smith narzeka na koszty związane z prowadzeniem wojny, ale dodaje: często w czasie najbardziej rujnującej wojny zewnętrznej większość fabrykantów może świetnie prosperować i, przeciwnie, może podupaść z chwilą zakończenia wojny. Wydaje się więc, że wojna sprzyja biznesowi.

Spośród tych, którzy „świetnie prosperują”, z pewnością wyróżnia się lider branży naftowej, Halliburton. Przed 2000 rokiem stanowisko dyrektora generalnego tego przedsiębiorstwa pełnił nie kto inny tylko wiceprezydent Dick Cheney. Odszedł, aby przyjąć fotel w Białym Domu, i dostał odprawę w wysokości 36 milionów dolarów. Pewnie to zbieg okoliczności, ale zastępca człowieka dysponującego największą władzą na świecie kierował kiedyś przedsiębiorstwem, które przypadkiem wygrało ogromne kontrakty na odbudowę Iraku...

MYŚL PRZEWODNIA

Podstawowe panaceum dla źle zarządzanego kraju to inflacja pieniądza, a na drugim zaraz miejscu jest wojna. I jedno, i drugie na chwilę pozwala prosperować. Ale też i jedno, i drugie stanowi azyl, do którego uciekają polityczni i gospodarczy oportuniści.

Ernest Hemingway, pisarz

Logika podpowiadałaby, że istniał konflikt interesów. Ale może jednak wykonano dobrą robotę? Może żołnierze są dobrze chronieni i zabezpieczeni i może Halliburton oszczędnie dysponuje pieniędzmi podatników? Kilku śledczych federalnych ma inne zdanie. Komisja nadzoru reform rządowych (HCOGR) prowadzi intensywne dochodzenie mające ujawnić straty, defraudacje i nadużycia, w celu poprawy działalności rządu i wykrywania sprzeniewierzeń w sektorze prywatnym. Po przeprowadzeniu dziesiątek przesłuchań komisja wykryła nadużycia w wydatkowaniu środków federalnych oraz nieprawidłowości w zarządzaniu finansami prowadzące do miliardowych strat.

Śledczy z komisji odkryli dokumenty potwierdzające nieprawidłowości w wydatkach firmy KBR, podległej kiedyś Halliburton, która realizowała kontrakty na wsparcie żołnierzy i na program RIO, mający na celu odbudowę irackiego przemysłu naftowego. W lutym 2007 roku podczas przesłuchań komisja ustaliła, że agencja rewizji kontraktów zbrojeniowych w zaledwie dwóch kontraktach KBR na sumę 2,7 miliarda wykryła nieuzasadnione i niepewne koszty w wysokości 10 miliardów.

Wcześniej komisja dowiadywała się o pojedynczych przykładach nieuzasadnionych wydatków, na przykład naciąganie podatników na gazowane napoje po 45 dolarów albo pranie bielizny kosztujące 100 dolarów za worek, zawyżanie kosztów dostarczanego paliwa i porzucanie uszkodzonych ciężarówek, które nadawały się do naprawy.

W dokumencie *Irak na sprzedaż, beneficjenci wojny* z 2006 roku padały ostrzeżenia z ust wielu byłych pracowników. Na stanowiskach z zawyżonym wynagrodzeniem personel wojskowy zastępowali przedstawiciele przedsiębiorstwa realizującego kontrakt, którzy mieszkali w pięciogwiazdkowych hotelach, gdy żołnierze gnieździli się w namiotach, ciężarówki o wartości 75 tysięcy dolarów spisywane na straty, bo... pękła opona. Były kierowca KBR/Halliburton opowiadał, w jaki sposób nieprawidłowo zamówiony sprzęt, komputery nierozpakowane z pudeł, a nawet nowe pojazdy, trafiały „na spalenie”, aby firma mogła zgłosić straty i otrzymać jeszcze więcej pieniędzy. Zebrane dowody były tak szokujące, że na przesłuchanie przed Kongresem wezwano samego dyrektora Roberta Greenwalda.

Zapewne nie tylko Halliburton czerpał zyski z wojny, ale ze względu na swoje wpływy na wysokich stanowiskach firma ta wypada wyjątkowo nieprzyjemnie.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Nie wierz we wszystko, co mówią politycy, zwłaszcza ci z niejasnymi interesami finansowymi. Jako społeczeństwo powinniśmy kontrolować władzę znacznie uważniej niż teraz i pamiętać, że absolutnie każdy argument da się udowodnić. Zjawisko wybiórczego przedstawiania faktów i statystyk na poparcie swojego twierdzenia określa się jako „zbieranie wiśni”.

50. UWAGA NA JAKOŚĆ

Adam Smith pisze: Otwierając bardziej rozległy rynek dla każdego produktu pracy, który przekracza możliwość konsumpcji wewnętrznej, zachęca się naród do tego, by rozwijał swoje siły wytwórcze i by jak najbardziej powiększył swój produkt roczny, przez co zwiększyłby realny dochód i bogactwo społeczeństwa.

Uważał, że ludzie coraz bardziej specjalizują się w wykonywanych zadaniach, a wraz z tym przychodzi postęp w innowacyjności i jakości. Prawdę mówiąc, nie zawsze tak bywa. W latach po drugiej wojnie światowej nastąpił wzrost popytu na towary produkowane w USA. Mimo poprawy „sił produkcyjnych” wzrost popytu nie prowadził do podniesienia jakości. Rosła za to liczba skarg.

MYŚL PRZEWODNIA

Jakość nigdy nie jest przypadkiem. Zawsze stanowi wynik szczytnych intencji, szczerego wysiłku, mądrego obrania kierunku i umiejętnej realizacji. Jest efektem mądrego wyboru spośród wielu możliwości.

William A. Foster, amerykański marynarz

Zupełnie inaczej wyglądała sytuacja na drugiej części globu. Wojna poczyniła ogromne szkody w Japonii i Japończycy musieli odbudować nie tylko przemysł, lecz także swoją reputację. W 1947 roku do pomocy w tym przedsięwzięciu Douglas MacArthur i Departament Stanu USA wysłali W Edwardsa Deminga. W latach trzydziestych pracował on u boku Waltera Shewharta z Bell Telephone Company. Shewhart miał teorię, że do nadzoru kontroli jakości produktu najlepiej nadają się statystycy. W oparciu o tę koncepcję Deming opracował proces, który informował menedżerów, kiedy powinni ingerować w proces produkcji.

Japonia, chcąc doskonalić swoje „siły produkcyjne”, słuchała Deminga uważnie i chętnie wprowadziła jego metody. Kładzenie nacisku na jakość i kunszt pasowało do japońskiej kultury, a filozofia Deminga wykraczała poza statystyczną kontrolę, zachęcając do dbałości o jakość na wszystkich etapach produkcji. Proces ten zasłynął pod nazwą Kaizen i nadal stosują go niektóre japońskie przedsiębiorstwa, na przykład Toyota. Przed globalnym kryzysem zapoczątkowanym w 2007 roku, dzięki naciskowi na jakość i wydajność procesów, Toyota była nie do przebicia. W grudniu 2008 roku firma ta zadziwiła branżę motoryzacyjną prognozami zakładającymi straty pierwszy raz od siedemdziesięciu jeden lat. Taka szokująca enuncjacja świadczyła o powadze dekonunktury gospodarczej, bo jeśli pieniędzy nie zarobi Toyota, jeden z najwydajniejszych producentów samochodowych świata, to jakie szanse mają inni?

W 1960 roku premier Nobusuke Kishi w imieniu cesarza Hirohito odznaczył doktora Deminga Japońskim Orderem Świętego Skarbu. W uzasadnieniu podano, że Deming dostaje medal za wkład w odrodzenie japońskiego przemysłu i jego ogólnoświatowy sukces. Na początku lat osiemdziesiątych japońskie produkty, szczególnie motoryzacyjne i elektroniczne, znacznie przewyższały jakością amerykańskie. Do dzisiaj Japonia słynie na świecie ze swoich umiejętności produkcyjnych. Dzięki pomocy W. Edwarda Deminga umiała „wykorzystać swoje moce produkcyjne do maksimum” i przyczynić się do wzbogacenia całego narodu.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Jeśli prowadzisz biznes, kładź nacisk na jakość. Przynajmniej raz na pół roku sprawdzaj w firmie działanie wszystkich systemów. Ile czasu trwa ustalenie, w jakiej znajdują się kondycji? Postaw się na miejscu klienta i poddaj próbie swoją firmę, aby określić, w których miejscach przyda się poprawa jakości.

51. KIEDY TANIO JEST ZA TANIO?

Adam Smith mówi: *Jest zasadą każdego roztropnego ojca rodziny, by nie próbować nigdy wyrabiać w domu tego, czego wyrób kosztuje więcej niż kupno. A zatem w myśl zaradności gospodarczej zarówno przedsiębiorstwo, jak i indywidualny człowiek cały czas musi dbać o efektywność finansową.*

Aby zilustrować to twierdzenie, podaje przykład: „krawiec nie kusi się o to, by zrobić sobie buty, ale kupuje je od szewca. Szewc nie stara się robić sobie odzieży, ale zatrudnia przy tym krawca”. Biznes polega na znajdowaniu rozwiązania najkrótszą drogą. Gdyby dyplom prawa można było uzyskać z pudełka jedzonych na śniadanie płatków owsianych, to raczej nie zatrudniałbyś drogiego prawnika. W podobny sposób, jeśli możesz kupić znakomite ciasto czekoladowe, które kosztuje cię mniej czasu i pieniędzy niż upieczenie samemu, to jego kupienie stanowi efektywne wykorzystanie środków.

MYŚL PRZEWODNIA

Aby zatriumfowało złó, wystarczy, żeby dobrzy ludzie nic nie robili.

Edmund Burke, politolog i filozof

Problem polega na tym, że ta koncepcja nie bierze pod uwagę realnej ceny! Cena produktu to coś więcej niż cyferki na etykietce, ale także koszty, jakie w wyniku zakupu tego produktu ponosi społeczeństwo i środowisko naturalne. Na przykład, jakim cudem Young's Seafood transportuje szkockie homary 18 tysięcy kilometrów do Tajlandii, żeby obrać je ze skorupy, a potem sprowadza je z powrotem na sprzedaż? Dlaczego w naszych supermarketach można kupić kenijską zieloną fasolę? Bo, jak zauważa sam Smith, „o ile w tych zrujnowanych krajach płace robocze są niskie, o tyle zyski od kapitału są wysokie”. Przemykamy na to oko, bo lubimy okazje.

Już wcześniej zarzucałam *Bogactwu narodów*, że nie bierze pod uwagę ludzkiej natury, co jest poważnym błędem. Istnieje wiele przykładów, nawet przytaczanych w tej książce, że w kapitalizmie bywają zachowania moralnie dwuznaczne. Wolna przedsiębiorczość sprzyja gospodarce, lecz przy założeniu, że jeden człowiek nie wykorzystuje drugiego, że silny nie zajmuje lepszej pozycji od słabego, a z takimi zjawiskami mamy do czynienia cały czas – nawet w dwudziestym pierwszym wieku, a może zwłaszcza w dwudziestym pierwszym wieku. Kapitalizm bez ludzkiego podejścia, bez sumienia i bez zwyczajnej ludzkiej przyzwoitości to samo złó – niezależnie od stulecia!

Smith kończy ten wywód interesującą i nadal trafną uwagą: „Nasi kupcy skarżą się często na

wysokie płace w Wielkiej Brytanii jako na przyczynę faktu, że ich towary nie wytrzymują konkurencji na rynkach zagranicznych, nie wspominają natomiast ani słowem o wysokich zyskach z kapitału. Skarżą się na wygórowane zarobki innych ludzi, ale nic nie mówią o zarobkach własnych”.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Gdy przy najbliższej okazji będziesz korzystać z megapromocji w okolicznym sklepie i dziwić się, jakim sposobem udało im się tak zbić ceny, pomyśl przez chwilę o pracujących dzieciach i robotnikach wykorzystywanych w zakładach produkcyjnych. Wyobraź sobie, że twoje dzieci albo krewni mieliby pracować w takich warunkach i zadaj sobie pytanie, czy jest to warte takiej ceny.

52. KIEDY POWIEDZIEĆ DOSYĆ?

Smith pisze: Żadna mądrość ludzka nie zdoła przewidzieć, jakie dobrodziejstwa lub nieszczęścia mogą czasem spaść na ludzkość w wyniku owych wielkich wydarzeń. Zdawałoby się, że łącząc w pewnej mierze dwie najodleglejsze części świata i pozwalając im na wzajemne wyrównanie swych braków, na lepsze zaspokajanie potrzeb i pobudzanie działalności produkcyjnej, następstwa te będą raczej dobroczynne.

Na początku zauważyłam, że trudno pogodzić się z faktem, że nie ma takiej mądrości ludzkiej, która przewidziałaby wszystkie korzyści i niekorzyści płynące z dokonanych wyborów i zaistniałych zdarzeń. Na przykład wielu ludzi przewidywało nadejście kryzysu zapoczątkowanego w 2007 roku, ale były to osoby z branży i stanowiły problem, a nie jego rozwiązanie. Nawet jeśli któraś z nich szczerze mówiła o nadciągającej katastrofie, to istniało małe prawdopodobieństwo, że posłuchają ci, którzy inkasują ogromne wynagrodzenia. Z całą pewnością w elicie chińskiej znaleźli się tacy, którzy zdawali sobie sprawę, że tradycyjne preferowanie męskich potomków plus polityka jednego dziecka w rodzinie musi doprowadzić do poważnej nierównowagi płci.

MYŚL PRZEWODNIA

Zamieszkuje nas pięciu nieprzyjaciół pokoju - chciwość, ambicja, zazdrość, złość i pycha. Gdyby wygnać ich na banicję, cieszylibyśmy się zapewne niezmaconym pokojem.

Francesco Petrarca

Smith odnosi się w swoich uwagach do dwóch jego zdaniem najważniejszych wydarzeń w dziejach ludzkości: odkrycia Ameryki i dopłynięcia do Indii Wschodnich przez Przylądek Dobrej Nadziei. Nawet jednak on, przy całym swoim optymistycznym podejściu do kapitalizmu, zauważa, że nie wszyscy osiągają dzięki niemu postęp i bogactwo: „polityka Europy nie bardzo może się czymś szczycić... Szaleńcza zachłanność i niesprawiedliwość były, jak się zdaje, tymi zasadami, na których opierali się i którymi kierowali się ci, którzy pierwsi nosili się z zamiarem założenia tych kolonii; szaleńcza zachłanność, jeśli chodzi o pogoń za kopalniami złota i srebra, a niesprawiedliwość, jeśli chodzi o żądzę zagarnięcia krajów, których bezbronni mieszkańcy nie tylko nie wyrządzili nigdy żadnej krzywdy Europejczykom, ale nawet przyjmowali pierwszych awanturników z wszelkimi przejawami życzliwości i gościnności”.

Rozumiem zapał Smitha do wolnorynkowej gospodarki. Pod wieloma względami jest to ustrój uczciwy i korzystny: kto nie boi się ciężkiej pracy, chce poprawić swoje położenie i zapewnić

rodzinie lepszy byt, powinien być do tego zachęcany. Wzrost wydajności działalności gospodarczej i dostarczanych towarów oraz usług stanowi rzecz niezbędną. Dlatego system społeczno-ekonomiczny powinien wynagradzać wysiłki. Ale na czym poprzestać?

Wyzyskiwanie innych istot ludzkich jest nie do przyjęcia dzisiaj i było nie do przyjęcia w epoce Smitha, ale niestety on sam zauważa: „Gdzie istnieje wielka własność, tam istnieje również i wielka nierówność”. Obojętnie, czy nam się to podoba, czy nie, czy to akceptujemy, czy nie, nierówności będą pojawiać się zawsze, gdy będziemy je ignorować, kiedy nam to odpowiada.

MYŚL POD ROZWAGĘ

Nie ma dowodów potwierdzających, że firmy notujące szybszy wzrost osiągają lepsze wyniki. Jeśli prowadzisz działalność gospodarczą, to pełnisz w społeczeństwie poważniejszą funkcję niż tylko generatora zysku - wspierasz lokalną społeczność, dając miejsca pracy i zapewniając innym stabilizację. Zamiast nastawiać się na wzrost, skup uwagę na wydajności, jakości, poprawie opinii klienta, podnoszeniu morale pracowników i czerpaniu coraz większej radości z prowadzonego biznesu.

ZAKOŃCZENIE

Bogactwo narodów Adama Smitha należy do najczęściej cytowanych pozycji z klasyki literatury ekonomicznej. Najbardziej uderzające w tym starym skarbczyku wiedzy jest to, jak niewiele do dzisiaj się zmieniło. Upadek Enronu z 2001 roku przebiegał niemal dokładnie tak samo jak „pęknięcie bańki” Kompanii Missisipi z 1720 roku. Gdy patrzymy na świat, widzimy zachodzące zmiany, eskalację przemocy, niszczenie środowiska naturalnego, wojny, głód, powtarzające się cykle bessy i euforie giełdowe, po których regularnie następują okresy paniki. Można wnioskować, że na świecie dzieje się coraz gorzej. I że zupełnie nic nie ulega zmianie. Przejmujemy się nadmiernym pijaństwem, a już Smith mówił o licznych piwiarniach i „skłonności do pijaństwa u zwyczajnych ludzi”. W chwili, gdy piszę te słowa, świat pogrąża się w kryzysie finansowym. Jest on uciążliwy, ale nie pierwszy i z pewnością nie ostatni. Już Adam Smith postulował wprowadzanie regulacji bankowych, a jego postulat pozostaje aktualny do dzisiaj.

Wspominał też o „niezwykłym zużywaniu paliw” i sprawa dotyczy również czasów współczesnych. Ostrzegał także przed „chciwością i ambicją bogaczy, niechęcią do pracy i uwielbieniem zabawy oraz życia chwilą obecną” – wszystko to odnosi się także do naszego społeczeństwa. Jeśli nie wierzycie, popatrzcie na prezesów banków, maklerów i ich czeki z premiami!

Jeśli zapomnimy na chwilę o religijnych przypowieściach i skoncentrujemy się na faktach, to przypomnimy sobie, że świat istnieje od milionów lat i przez większą ich liczbę ludzkość podlega ewolucji. Patrząc z takiej perspektywy, nadal jesteśmy małymi dziećmi i dlatego ciągle powtarzanie się historii ma sens. Chodzi o to, że dzięki ciągłym powtórkom w końcu nasze mózdzki rozumieją: „Uhm, to boli, trzeba przerwać”. Znajdujemy się teraz w okresie, który wiele osób nazywa finansową apokalipsą, lecz nasza zbiorowa skłonność do walenia głową stale w ten sam mur wcale nie zanika.

Psychologia ewolucyjna dowodzi, że wciąż kierujemy się tym samym zestawem prostych emocji co nasi przodkowie zamieszkujący jaskinie. Ludzkość nadal napędzają strach i chciwość. Władze zawsze są skłonne do korupcji. Kłamstwa i niedotrzymane obietnice to podstawowa cecha polityki, a dążenia do zaspokajania egoistycznych pragnień spotykają się z podziwem. Większe domy, szybsze samochody, bogatsze garderoby i szersze ekrany telewizyjne wiążą się nieuchronnie z podwyższonym poziomem stresu i zazdrości oraz osłabieniem miłości, brakiem czasu, spłyconiem relacji międzyludzkich i coraz większym wyobcowaniem. Ciśnie się na usta pytanie: po co to wszystko? Czy my na pewno ewoluujemy w dobrym kierunku?

Być może kryzys finansowy 2007-2009 będzie dzwonkiem budzika, bo zachodniej cywilizacji przydałoby się przebudzenie. Być może zwiastuje on tak potrzebną zmianę w psychologicznym podejściu do życia i świata. Być może miejsce kina domowego zajmą rozmowy prowadzone w rodzinie, a pogoń za pieniędzmi zastąpią spotkania z przyjaciółmi. Być może nawet zaczniemy naprawiać szkody, które wspólnie wyrządziliśmy naszej planecie, i uświadomimy sobie, że grabienie surowców naturalnych w imię zysku przeznaczonego na kolejny gadżet nie daje tyle radości co cieszenie się czystym morzem, zachodem słońca i zimowymi spacerami z rodziną. Być może, parafrazując amerykański zespół rockowy R.E.M., koniec znanego nam świata finansowego sprawi, że poczujemy się lepiej... Nareszcie!

KALENDARIUM ŻYCIA I DZIAŁALNOŚCI

1723	Przychodzi na świat 5 czerwca w Kirkcaldy, Szkocja.
1737	Rozpoczyna naukę w Glasgow.
1740	Kończy szkołę z wyróżnieniem i uzyskuje stypendium w Ballion College w Oxfordzie.
1748	Wykłada na Uniwersytecie w Edynburgu; poznaje racjonalistę Dawida Hume’a.
1751	Otrzymuje profesurę z logiki.
1754	Wraz z Humeem i malarzem Allanem Ramseyem zakłada Klub Select Society w Edynburgu.
1759	Ukazuje się w Londynie jego teoria uczuć etycznych.
1764	Odbywa podróż z księciem Buccleuch do Francji i Szwajcarii. W Genewie poznaje Woltera, którego bardzo cenił.
1767	Zostaje wybrany na członka Royal Society w Londynie. Przystępuje do pracy nad dziełem <i>Bogactwo narodów</i> .
1776	Ukazuje się <i>Bogactwo narodów</i> . Jest to dzień narodzin klasycznej ekonomii. Cała Europa czyta tę książkę i dyskutuje. Wraca do Szkocji, by towarzyszyć umierającemu Dawidowi Hume’owi.
1777	Obejmuje stanowisko rewizora celnego.
1790	Umiera 17 lipca w Edynburgu.

GŁÓWNE MYŚLI ADAMA SMITHA

Wydatki państwa

„Wielkie narody ubożeją nie przez prywatne marnotrawstwo i złe postępowanie, lecz przez takie właśnie cechy organów publicznych”.

Podatki

„Niczego innego nie uczą się rządy od siebie nawzajem, jak tylko sposobów wyciągania ludziom pieniędzy z kieszeni”.

Potrzeba strażników konkurencji

„Przedsiębiorcy z tej samej branży rzadko kiedy spotykają się, żeby rozmowa nie zakończyła się zawianiem spisku przeciwko publiczności lub przyjęciem jakiegoś planu służącego windowaniu cen”.

Konkurencja

„Kto jest mistrzem w swojej dziedzinie, ten nie lęka się zmierzyć z najsilniejszymi”.

Wynagradzanie nauczycieli według wyników

„W naszych czasach pilność w pracy i staranność nauczycieli w służbie publicznej doznają szkody przez to, że wykonują oni swój zawód bez związku ze skutecznością i uznaniem”.

Położenie robotników

„Prawie każdy robotnik jest narażony na pewną specyficzną chorobę wskutek nadmiernego wysiłku przy wykonywaniu ściśle określonych czynności. (...) Żaden naród nie może kwitnąć i umacniać się, jeżeli większość żyje w biedzie i nędzy”.

Podział pracy

„Podział pracy powinien wspierać i polepszać bardziej niż wszystkie inne produktywne siły pracy”.

Znani zwolennicy teorii Smitha:

Margaret Thatcher, Ronald Reagan, James M. Buchanan, Victoria Curzon-Price.

MATERIAŁ ŹRÓDŁOWY

1.

Facebook ‘costs businesses dear’, BBC News Online, 11 września 2007.

2.

Mario Bertolotti *The History of the Laser*.

3.

Wykład: ‘Leading By Omission by Ricardo Semler, Massachusetts Institute of Technology (MIT Sloan School of Management, 22 września 2005.

4.

Wykład: ‘Leading By Omission by Ricardo Semler, Massachusetts Institute of Technology (MIT Sloan School of Management, 22 września 2005. Simon Schama, *The American Future: A History*, s. 308.

Zapis przemówienia Jimmy Cartera na temat energetyki, Miller Centre of Public Affairs, University of Virginia, 18 kwietnia 1977. Robert B. Cialdini, *Influence Science and Practice*, 22 września 2005.

5.

Ustawa Factory Act z 1833. Archiwa Narodowe

H. Gardner *Frames of Mind: The Theory of Multiple Intelligences*.

7.

Simon Schama *The American Future: A History*, s. 349.

8.

‘Mint warns against melting coins’, strony BBC News, 12 maja 2006.

‘Six billion copper coins missing’ Peter Stebb, *This Is Money*, 24 kwietnia 2007.

10.

Philip Thornton ‘King attacks banks delay in clearing cheques’, “Independent”, 17 czerwca 2004
‘Waiting time for cheques to clear to be cut from next year’, strony internetowe “Daily Telegraph”, 14 listopada 2006.

‘Bank deposit guarantee raised to £50,000 after Brown bows to pressure’, Patrick Hosking, “The Times”, 3 października 2008.

11.

Management Powertools: A Guide to 20 of the Most Powerful Management Tools and Techniques Ever Invented Harry Onsman, s. 23.

12.

‘The week when the rumour mongers ran the asylum’ by Siobhan Kennedy, “The Times”, 20 marca 2008.

Martin Flanagan, ‘No charges expected in HBOS share price inquiry’, “Scotsman”, 23 czerwca 2008.

Niall Ferguson *The Ascent of Money: A Financial History of the World* s. 613. Mark Sweney ‘Coca-Cola ad trades on secret recipe’, “Guardian”, 7 lipca 2008.

14.

‘BA hit by record £270m price-fixing fines’ by Steve Hawkes, „The Times”, 1 sierpnia 2007.

‘Office of Fair Trading charges British Airways executives with price-fixing’ by Michael Herman, “The Times”, 7 sierpnia 2008. ‘BA and Qantas fined millions for price-fixing’ by Sophie Tedmanson, “The Times”, 28 października 2008.

Niall Ferguson *The Ascent of Money: A Financial History of the World* by, s. 169-172.

15.

Jack Stack *The Great Game of Business*, s. 1,2 i 3.

Harry Onsman *Management Powertools: A Guide to 20 of the Most Powerful Management Tools and Techniques Ever Invented* by, s. 162.

16.

Stuart Crainer *The 75 Greatest Management Decisions Ever Made... And Some of the Worst*, s. 194.

17.

Rebecca Smithers ‘Average cost of bringing up a child to 21 reaches £ 180,000’, “Guardian”, 10 listopada 2006.

20.

HM Treasury Press Release: ‘Graham Review of the small firms loan guarantee’, 17 lutego 2004.

21.

‘Unemployment: A Mental Health Issue’, list roboczy nr 24 z 9 września 1995. ‘Raised on Welfare, the „Why Bother?” generation that doesn’t want to work’ Benedict Brogan, “Daily Mail”, 21

kwietnia 2008. 'Meet the families where no one's worked for THREE generations – and they don't care' by Sadie Nicholas and Diana Appleyard, "Daily Mail", 21 marca 2008.

23.

David Cohen 'I never believed I was worth my \$2.3 million bonus', "Evening Standard", 20 października 2008.

'Bank Governor Mervyn King launches unprecedented attack on „unattractive” City bonus culture' by Simon Duke, "Daily Mail", 29 kwietnia 2008.

Niall Ferguson *The Ascent of Money: A Financial History of the World*by, s. 5.

24.

Strony National Lottery: Frequently Asked Questions. Camelot Press Office: 'Key Facts about The National Lottery', 31 marca 2007 (liczby z dnia 7 lipca 2008).

25.

Niall Ferguson *The Ascent of Money: A Financial History of the World*by s. 176, 185 i 190

Nassim Nicholas Taleb *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable*, s. 130.

26.

'Free Agent Nation' by Daniel H. Pink, "Fast Company", nr 12, wrzesień 1997.

27.

Credit Action Debt: Facts and Figures, zestawienie z 1 grudnia 2008.

28.

'Would you pass the 11-plus?', BBC News Online, 27 marca 2006.

29.

Niall Ferguson *The Ascent of Money: A Financial History of the World*by, s. 278, 279 i 280. Strony internetowe Grameen Bank.

31.

'The Credit Card Industry: A History' by Lewis Mandell, s. 26 Credit Action Debt: Facts and Figures, zestawienie z 1 grudnia 2008.

Bill Wilson 'Barclay chiefs gaffe recalls Ratner howler' BBC News Online, 17 października 2003.

32.

Niall Ferguson *The Ascent of Money: A Financial History of the World*by, s. 246,259 and 267.

33.

‘Northern Rock besieged by savers’, BBC News Online, 17 września 2007.

‘£50bn bid to save UK banks’ by Patrick Wintour, Jill Treanor and Ashley Seager, “Guardian”, 8 października 2008.

Niall Ferguson *The Ascent of Money: A Financial History of the World*by, s. 237

34.

Niall Ferguson *The Ascent of Money: A Financial History of the World*by, s. 227 i 228.

35.

Niall Ferguson *The Ascent of Money: A Financial History of the World*by, s. 153. Office of National Statistics figures: RP04 Retail Prices Index.

‘Economy tables: Economic growth, interest rates and inflation history, unemployment’, Thisismoney.co.uk, 4 grudnia 2008.

36.

‘UK manufacturing in sharp decline’, BBC News Online, 9 grudnia 2008. ‘The facts about UK manufacturing’, BBC News Online, 18 marca 2002.

37.

‘UK savings rate sinks to 49-year low as growth falters’ by David Prosser, *Independent*, 28 czerwca 2008.

1.0. *USA: One Nation. Under Stress. In Debt* by Addison Wiggin and Kate Incontrera, s. 43 i 72.

38.

Floor Statement: Senate Budget Committee Chairman Kent Conrad (D-ND).

During Floor Debate on FY 2009: Senate Budget Resolution, 12 marca 2008.

Credit Action Debt: Facts and Figures, zestawienie z 1 grudnia 2008.

1.0. *USA – One Nation. Under Stress. In Debt* by Addison Wiggin and Kate Incontrera, s. 82.

The American Future: A History by Simon Schama, s. 308.

39.

Credit Action: Debt: Facts and Figures, zestawienie z 1 grudnia 2008.

‘Runaway debts leave thousands high and dry’, “Telegraph”, 26 czerwca 2006.

Niall Ferguson *The Ascent of Money: A Financial History of the World*by, s. 59.

40.

United States Postal Service: Postal News Press Release: New Study Reveals 724,000 Americans Rely On Ebay Sales For Income', 21 czerwca 2005.

„Virgin Mary” toast fetches \$28,000' BBC News Online, 23 listopada, 2004. eBay.co.uk Media Centre Fast Facts: About eBay.

41.

Niall Ferguson *The Ascent of Money: A Financial History of the World* by, s. 39 i 40. 'Competition Commission to investigate doorstep lending', strony internetowe Fair Investment, 22 kwietnia 2005. Competition Commission: Home Credit inquiry Final Report, 28 kwietnia 2006.

43.

'China Begins Huge Reforestation Effort' Xinhua News Agency, 15 maja 2002.

/ O. USA One Nation. Under Stress. In Debt by Addison Wiggin and Kate Incontrera, s. 66.

CIA World Fact Book 2007: World Trade Imbalances.

44.

Therese Hesketh, Li Lu i Zhu Wei Xing *The Effect of Chinas One-Child Family Policy after 2. Years The New England Journal of Medicine*. Vol. 353, 15 września 2005.

45.

Cornell University ILR School: 'Hidden Slaves: Forced Labor in the United States' wrzesień 2004.

7 Charged in N.Y. Ring Exploiting Deaf Immigrants' by John J. Goldman, *Los Angeles Times*, 21 lipca 1997.

Lecture: 'Leading By Omission' by Ricardo Semler, Massachusetts Institute of Technology (MIT Sloan School of Management, 22 września 2005.

46.

Niall Ferguson *The Ascent of Money: A Financial History of the World*, s. 108.

'Zimbabwe's inflation rate surges to 231,000,000%' by Chris McGreal, *Guardian*, 9 października 2008.

47.

'The global housing boom', "The Economist", 16 lipca 2005.

'The bubble bursts', "The Economist", 10 czerwca 2008.

Channel 4 *Cutting Edge*. 'Bobski the Builder', program z 16 października 2008.

48.

Barclays Media Centre Press Release: 'Leap year woes: small businesses will spend the extra day chasing late payments of £8.5 billion', 29 lutego 2008.

49.

Raport Komisji Nadzoru Rządu: 'Reform Waste, Fraud, and Abuse Identified by Oversight Committee Investigations', 3 października 2008.

Documentary: 'Iraq for Sale: The War Profiteers' by Robert Greenwald, 29 października 2006.

50.

'Quality and Total Quality Management', *Encyclopedia of Management*, red. Marilyn M. Helms, Gale Cengage, 2006.

'Toyota braced for historic loss', BBC News Online, 22 grudnia 2008. W Edward Deming Wikipedia website.