

Kowalscy dają radę

Tu Wasz aspirant Fortuna. Jak pamiętacie, dotychczas na tych łamach opisywałem z pozycji funkcyjnika rzuca problemy finansowe różnych osób, a bywało, że doradzałem, w co lokować pieniądze. Teraz postanowiłem zająć się rodzinnymi wydatkami. Poproszę dziesięć rodzin mieszkających w różnych regionach kraju o prowadzenie bloga finansowego.

Na moich stronach internetowych <http://fortunaradzi.pl/index.php/budzety/> znajdziecie ich codzienne wydatki z grudnia 2010 r. Akurat tak się złożyło, że chętni do zaprezentowania swoich budżetów zabraли się za to pod koniec roku. I choć w okolicy świąt Bożego Narodzenia mamy więcej wydatków, a grudzień jest przez to nietypowym miesiącem, to i tak wyraźnie widać, jak gospodarujemy naszymi środkami, jaka jest struktura wydatków i czy jesteśmy skłonni do finansowych szaleństw. Wspólnie z ekspertami i z internautami oceniam postępowanie wybranych rodzin i opracowuję dla nich różne strategie finansowe. Dzisiaj rodzina Kowalskich.

Jest trochę lepiej

Od kiedy – po prawie rocznej przerwie – Kowalska znalazła pracę w połowie października 2010 r., całej czteroosobowej rodzinie nieco się poprawiło. W grudniu Kowalscy zarobili 2356 zł i – mimo świątecznych zakupów – zmieścili się z wydatkami w tej kwocie.

Trzeba przyznać, że Kowalscy żyją skromnie, a ponad połowę dochodów zwykle przeznaczają na żywność i mieszkanie. Z tego na żywność przypada prawie 25 proc. Z kolei mieszkanie kosztowało Kowalskich ponad 29,1 proc. wydatków, co zapewne jest spowodowane przyzwyczajeniami i – co za tym idzie – dość wysokim czynszem za zajmowany przez nich nowy lokal komunalny. Na pewno mieli też spore nadpłaty za prąd z poprzedniego miesiąca, bo trudno sobie wyobrazić, aby jednorazowe zasilenie licznika przedpłatowym kwotą 50 zł wystarczyło im na cały grudzień.

W grudniowym budżecie poważną pozycję stanowiły kultura i rekreacja, czyli głównie zakup prezentów mikrotajkowych (także do szkoły) i świątecznych. Łącznie Kowalscy przeznaczyci na ten cel prawie 336 zł, czyli 15,4 proc. wydatków.

Miesięczne są tańsze

Kowalscy nie mają samochodu i poruszają się autobusami, dlatego w grudniu na zakup biletów przeznaczyci łącznie 85,6 zł. Trochę dziwi, że kupowali bilety jednorazowe w karnetach, a nie korzystali z biletów miesięcznych lub kwartalnych, które zwykle bywają tańsze. Sporo, bo 100 zł wydali na telefon, ale okrągła kwota sugeruje, że korzystają z taryfy zryczałtowanej, w której mogą rozmawiać bez ograniczeń. Łącznie katego-

ria „transport i łączność” pochłonęła Kowalskim 8,5 proc. wydatków.

Sporo przeznaczają Kowalscy na higienę osobistą (ponad 127 zł), co wynika przede wszystkim z konieczności systematycznego zakupu pampersów dla ich małego dziecka.

Niskie grudniowe wydatki na odzież i obuwie (zaledwie 53 zł, czyli 2,5 proc. całości) są efektem zaopatrywania się w sklepach z odzieżą używaną, ale też – prawdopodobnie – wliczenia części takich zakupów do kategorii prezentów świątecznych. Poza tym Kowalscy nie podali struktury wydatków ze spłaty kart kredytowych (200 zł), które także mogły dotyczyć odzieży i obuwia, choć zakupy musiały być dokonane wcześniej.

Ponad 7 proc. „zysku”

Niewiele, bo po około 50 zł, czyli po prawie 2,5 proc. całości, Kowalscy wydali w grudniu 2010 r. na ochronę zdrowia i na edukację. W obu kategoriach wydatki mogły być w rzeczywistości nieco wyższe, gdyż kwalifikowały się do nich niektóre prezenty świąteczne (np. książki), ewentualnie znalazły się we wspomnianym już rozliczeniu kart kredytowych.

Suma grudniowych wydatków Kowalskich wyniosła 2183,82 zł, a więc była niższa niż ich łączne przychody w tym miesiącu (2356 zł). Na koniec miesiąca zostało im 172,18 zł i – gdyby gospodarstwo domowe było firmą – można byłoby powiedzieć, że w grudniu 2010 r. osiągnęli skromny zysk przekraczający 7,3 proc. przychodów. Kowalscy nie mieli dotychczas żadnych oszczędności, ale przy racjonalnym gospodarowaniu i nawet niewielkim wzroście dochodów (prawdopodobnym po zakończeniu stażu Kowalskiej i po jej spodziewanym przejściu na etat) powinni myśleć o comiesięcznym odkładaniu choćby małych kwot.

Fortuna radzi oszczędzać energię

Kowalscy żyją przeciętnie. Mieszkają w nowym bloku komunalnym, nie mają oszczędności. Zarabiają poniżej średniej. W strukturze ich budżetu podoba mi się pozycja za energię elektryczną, którą Kowalscy opłacają na zasadzie licznika przed-



płatowego. W Wielkiej Brytanii to dość powszechny system regulacji, który skłania do oszczędzania i na bieżąco rozlicza zużycie prądu.

Nasz system oparty na prognozowaniu zaciemnia raczej rozliczenia i nie motywuje do oszczędzania. A prąd będzie coraz droższy. Niedawno czytałam doniesienia, że wskutek wprowadzenia opłat za limity CO₂ zdrożeje o 80 proc. Trzeba się szybko uczyć oszczędzania energii, bo przy takich podwyżkach pójdziemy z torbami. Ja już w łazience wyłączałem elektryczne ogrzewanie podłogowe, powoli wymieniam żarówki na energooszczędne.

Na stronach internetowych wymieniacie m.in. „pozeraczy” pieniędzy. Jeden z Czytelników zauważa, że energia elektryczna stanowi coraz poważniejszą pozycję w budżetach i zjada nam dochody. Okazuje się jednak, że można na opłatach za prąd sporo zaoszczędzić zmieniając taryfę z G12 na G12g i maksymalnie wykorzystując niższą taryfę. Jak pisze internauta Grzegorz, miesięczne opłaty za prąd spadły u niego ze 179 zł do 109 zł.

Będę się musiał przyjrzeć swoim taryfom, bo moje wydatki za prąd przekroczyły już chyba 200 zł i widzę tu spore możliwości do zaoszczędzenia pieniędzy.

Sprzedawcy zastawiają pułapki

Czasy mamy teraz takie, że patrząc na ceny trzeba mieć oczy szeroko

otwarte. Łatwo wpaść w pułapki zastawiane przez sprzedawców. Trzeba pamiętać, że innowacje, o których tak dużo ostatnio się mówi dotyczą nie tylko technologii produkcji nowych wyrobów, ale także finansów, marketingu, reklamy. Spece od sprzedaży wymyślają najróżniejsze sztuczki tylko po to, aby zagrać na naszych emocjach i wyciągnąć nam pieniądze z portfela.

Pewien mój znajomy skarżył się ostatnio na sprzedawców marketu, którzy wcisnęli mu telewizor na raty. – Wchodzimy do sklepu – opowiada znajomy – i widzimy wielki napis: raty zero procent. W sklepie stoi duży, 42-calowy telewizor sprzedawany w promocji. Cena okazjna, zamiast 4,8 tys. zł trzeba tego dnia zapłacić 4 tys. zł. Postanawiamy z małżonką sprawić sobie prezent imieninowy (było to w okolicach Barbary i Andrzejki) i bierzemy telewizor na raty wychodząc ze słusznego – jak nam się wydawało – założenia, że zapłacimy w zerowych ratach łącznie 4 tys. zł. Dopiero po kilku dniach oglądania telewizji, zupełnie przypadkiem odkryliśmy, że owszem raty są zerowe, ale cena telewizora promocyjna już nie jest i wynosi 4,8 tys. zł. Gdybyśmy zapłacili gotówką cena telewizora byłaby o 800 zł niższa.

Niepotrzebne zakupy

Chodząc po sklepach trzeba się nauczyć kontrolowania własnych emocji. Specjaliści od marketingu usiłują w sprzedaży różnych produktów wykorzystać nasze emocje sugerując nam na przykład że zakup w tej cenie to jedyna okazja, albo że jutro cena będzie wyższa. Ostatnio coraz popularniejsze są internetowe zakupy grupowe, których sukces opiera się właśnie na sprzedaży emocjonalnej. W ten sposób bardzo łatwo jest kupić kolejną niepotrzebną rzecz tylko dlatego, że jest „tańsza o połowę”. Oferta napisana jest w taki sposób, że rezygnacja z zakupu po wyjątkowej cenie wywołuje w nas stres i krótkotrwały wyrzut sumienia.

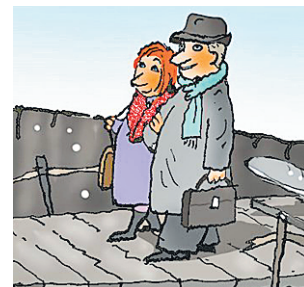
Rodzina Kowalskich, jak wynika z ich notatek budżetowych, skusiła się na taki grupowy bon do restauracji. Bon ma sfinansować spotkanie imieninowe, zapewne dla znajomych lub rodziny. Nie chciałbym być złym prokiem, ale czuję przez skórę, że w ich przypadku był to wydatek mało

racjonalny. Bon jest w tym przypadku zwykłym magnesem, który przyciągnie ich do restauracji, a ostateczny rachunek będzie znacznie wyższy.

Wzbudzają u Ciebie poczucie winy

Spece od marketingu coraz większy nacisk kładą na tzw. targetowanie behawioralne, co w prostszych słowach można byłoby określić jako precyzyjne dopasowanie oferty do naszych zachowań i potrzeb. Dobrym przykładem jest tzw. reklama kontekstowa w wyszukiwarkach internetowych. Szukamy informacji niezbędnej nam do napisania np. raportu zleconego przez szefa, a tu buch, zamiast potrzebnych linków wyskakują nam opłacone informacje zachęcające do kupna poszukiwanego produktu. Coraz więcej ludzi „siedzi na fejsie”, czyli popularnym portalu społecznościowym Facebook zaprojektowanym w taki sposób, że praktycznie można z niego nie wychodzić i mieć wszystkie informacje pod ręką. Ostatnio coraz więcej firm opiera swoje strategie marketingowe o portale społecznościowe, otwierając przy nich sklepy internetowe z precyzyjnie dopasowaną ofertą. Jeśli np. lubimy psy, albo skarpetki w paski, to odpowiednia reklama ukaże się nam na stronie.

Część z banków również nie jest bez winy. Na emocjach również budują swoją ofertę. Znajomy z pracy jest świeżo po rozmowie telefonicznej z akwizytorem bankowym, który zadzwonił do niego z rewelacyjną ofertą karty kredytowej. Sprzedawca tak mu namieszał w głowie, że facet przyszedł do roboty czerwony jak cegła. – Powiedz, co ty o tym sądzisz – dopytywał się rozemocjonowany. Po kilku głę-



szych oddechach zorientowałem się, że oferta jest zwyczajna, tylko sztuczka – tym razem psychologiczna – inna od poprzednich. Akwizytor tak rozegrał rozmowę, że wmówił koledze, iż oferta jest rewelacyjna i bardzo się dziwił, że ten nie potrafił docenić korzyści. – To ja do pana dzwonię z taką ofertą, proponuję tyyyyyle korzyści, a pan jest niezdecydowany? Proszę to przemyśleć, postaram się zadzwonić jutro – usłyszał znajomy w słuchawce. Rozmowa wzbudziła u niego poczucie winy. I nie tyle sama oferta wywołała w nim emocje co fakt, że akwizytor się prawie na niego obraził. Było mu głupio i czuł się zobowiązany w następnej rozmowie skorzystać z karty. Odradziłbym. Jedna karta przecież wystarczy.

Czytajcie umowy!

Nikt tak nie potrafi liczyć kasy jak banki. Inny mój znajomy postanowił wcześniej spłacić kredyt hipoteczny. Wczytał się w umowę, a tu niespodzianka: za wcześniejszą spłatą obowiązują opłaty, która w jego przypadku wynosi 2 tys. zł. Dużo. Gdy zaciągał kredyt, nie myślał o spłacie. Chcac nie chcac, spłacił wcześniej kredyt z prowizją. I postąpił nieracjonalnie. Z tej samej umowy wynikało, że za sporządzenie aneksu zawierającego nowy plan spłat zapłaciłby tylko 100 zł. Gdyby nasz kredytobiorca zamiast spłacać kredyt porozmawiał z bankiem, zapewne udałooby mu się uniknąć tak wysokiej kary.

Czytajcie umowy, bądźcie odporni na megapromocje! Pieniądze zaoszczędzone na promocjach lokujcie na koncie.

Wasz aspirant Fortuna

Racjonalne gospodarowanie

Czteroosobowych rodzin, jak Kowalscy, jest ponad 7 milionów, co stanowi więcej niż połowę wszystkich gospodarstw domowych w Polsce. Miesięczne zestawienie Kowalskich pokazuje, że bardzo racjonalnie wydają swoje niewielkie dochody. Potrafią je mądrze poszegować i dokonują rozsądnych wyborów, pozwalających na bieżąco sfinansować nie tylko żywność, ale też zadbać o kulturę, edukację, a nawet oszczędzać i inwestować. To jedna z największych pozytywnych przemian, które przyniosło 20 lat transformacji w Polsce. Jak podaje GUS, polskie rodziny ponoszą coraz mniej wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe (obecnie nieco ponad 25 proc. całości wydatków), zupełnie inaczej niż kiedyś, gdy trzeba było przeznaczyć na te cele większość dochodów. Gospodarstwa domowe w Polsce w coraz większym stopniu wykorzystują szanse, jakie daje gospodarka rynkowa, aby racjonalnie kształtować swój byt. Rzadko się mówi, że to właśnie gospodarstwa domowe są najważniejszym podmiotem w gospodarce. To gospodarstwa domowe – a nie przedsiębiorstwa, rynek czy państwo – mają największy udział w tworzeniu PKB. Na marginesie (i w oderwaniu od naszego przykładu) warto wspomnieć, że większość przedsiębiorstw w Polsce to firmy rodzinne, w których zaciera się różnica między biznesem a ekonomią domową. Gospodarstwa domowe w Polsce (co widać na przykładzie Kowalskich) prezentują pozytywną przemianę w myśleniu ekonomicznym i finansowym, nie ulegają już modom i owczym pędom, lecz działają w sposób przemyślany i – co najistotniejsze – wykazują się przedsiębiorczością. ■



Prof. Adam Noga
z Akademii
Leona Koźmińskiego

