

FORWARD[®]

magazyn studencki

skn progress | N°2

ISSN 1899-5748



Pomysł na biznes

Studia za granicą:

Niemcy vs Turcja

 **Social lending** - czy banki mają się czego obawiać?

 **PR** - sztuka dla sztuki czy czysty zysk?

 **Trudna** sztuka kochania

 **Negocjuj z głową!** Bądź świadomy i osiągnij cele.

 **Wywiad z Tomaszem Dąbrowskim**





FORWARD

 magazyn studencki

Koordynator projektu FORWARD:

Joanna Sobczak

Zespół:

Katarzyna Błaszkiwicz
Małgorzata Cywińska
Krzysztof Songowicz
Magdalena Tkaczyk
Żaklina Jabłońska

Autorzy tekstów:

Dariusz Adrianowski
Aleksandra Berut
Katarzyna Błaszkiwicz
Małgorzata Cywińska
Anna Dyl
Maciej Dyl
Michał Krystyańczuk
Aleksandra Kulas
Aleksandra Maćkowska
Maria Paszkowska
Milan Popović
Joanna Sobczak
Żaklina Jabłońska

SKN Progress Uniwersytet Łódzki

Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Instytut Finansów,
Bankowości i Ubezpieczeń

ul. Rewolucji 1905r. 41
90-255 Łódź
Siedziba: pok. P-219
Tel/Fax (0-42) 635-51-05
progress@progress.org.pl
www.progress.org.pl

Publikacja dofinansowana
przez Fundację **BRE Banku**



"Wszystkie materiały chronione są prawem autorskim. Przedruk lub rozpowszechnianie w jakiegokolwiek formie i jakimkolwiek języku bez pisemnej zgody wydawcy jest zabronione."

FORWARD® design by 

Witajcie,

Wakacje i jak zwykle trudny początek roku akademickiego już za nami. Aby uprzyjemnić Wam te niełatwe dla każdego studenta chwile, przygotowaliśmy kolejny numer magazynu FORWARD. Kontynuujemy w nim znany Wam już cykl opisujący studia za granicą i zabieramy Was w podróż do Niemiec i Turcji. Wszystkim, nie tylko wyjeżdżającym na wymianę, proponujemy artykuł o tym, jak przetrwać w związku na odległość.

Zapewne po wakacjach większość z Was odczuwa nagłą potrzebę podreperowania swoich funduszy. Światowy kryzys finansowy i problemy nawet bardzo dużych instytucji nie zachęcają jednak do korzystania z tradycyjnych metod. Dlatego też w działach biznesowych możecie przeczytać o inwestycjach w diamenty i produkty strukturyzowane. Dowiedziecie się też, czym jest social lending i jak rozkręcić własny biznes. Mamy nadzieję, że w tym ostatnim pomocny będzie tekst o negocjacjach oraz o sztuce kreowania pozytywnego wizerunku firmy.

Ponadto szczególnie gorąco zapraszamy Was do lektury wywiadu z Tomaszem Dąbrowskim - człowiekiem sukcesu i zarazem jednym z założycieli Progressu. Na łamach FORWARDU dzieli się z Wami swoimi refleksjami na temat studiów, pracy i kariery.

Cieszymy się bardzo, że FORWARD spotkał się z tak ciepłym przyjęciem z Waszej strony. Dziękujemy też za wszystkie opinie na temat naszego pisma - bardzo pomogły nam przy tworzeniu tego numeru. Zależy nam na Waszej współpracy przy tworzeniu FORWARDU, dlatego zachęcamy Was od kontaktu z nami pod adresem:

forward.redakcja@gmail.com

oraz do odwiedzania naszej zakładki na stronie internetowej SKN PROGRESS:

www.progress.org.pl

Zapraszamy do lektury!

Patronat nad pismem objeli:

prof. zw. dr hab. Włodzimierz Nykiel
Rektor Uniwersytetu Łódzkiego

prof. zw. dr hab. Jan Gajda
Dziekan Wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego Uniwersytetu Łódzkiego

prof. zw. dr hab. Krystyna Piotrowska-Marczak
Dyrektor Instytutu Finansów, Bankowości i Ubezpieczeń
na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym Uniwersytetu Łódzkiego

Patronat honorowy:

Jolanta Chełmińska - Wojewoda Łódzki





Spis treści



Trendy Biznesowe

Inwestycje w ponadczasowy symbol bogactwa | str. 2
Pomysł na biznes | str. 4
Zalety nowego systemu wymiany informacji KDPW | str. 7
PR – sztuka dla sztuki czy czysty zysk ? | str. 8



Twoje finanse

Social lending – czy banki mają się czego obawiać ? | str. 11
Inwestycje w produkty strukturyzowane | str. 13



Edukacja

Studia za granicą - Magdeburg | str. 15
Turcja – dlaczego tak, dlaczego nie ? | str. 17
Negocjuj z głową! Bądź świadomy i osiągnij cele | str.20



Styl życia

Tenisowy zawrót głowy | str. 23
Trudna sztuka kochania | str. 25



Wydarzenia

Wywiad z Tomaszem Dąbrowskim | str. 26
Targi Banków III | str. 28



Tekst: Dariusz Adrianowski

d.adrianowski@progress.org.pl

Inwestycje

w ponadczasowy symbol bogactwa

Diamenty od dawien dawna wzbudzają nasz podziw i zachwyty, pociągają swą czystością i pięknem. Ich blask nadal przyciąga nasz wzrok i budzi emocje.

Analitycy twierdzą, że wzrost wartości brylantów będzie wahał się od 7% do 12% w skali roku. Wynika z tego, że uniwersalny symbol bogactwa może być również świetną lokatą. Diamenty to trwała i stosunkowo bezpieczna inwestycja,

która może przynieść dość wysokie zyski, ponadto nie podlega inflacji oraz wahanom kursów walut. Taka inwestycja wymaga jednak zachowania ostrożności oraz posiadania pewnej wiedzy.

Jak kupić diamenty?

Możemy je zakupić na giełdach diamentowych w Antwerpii: Antwerp Diamond Bourse, Diamond Club, Vrijediamanthandel i Diamant Kring – konieczne jest jednak posiadanie licencji

członkowskiej. Kupowane diamenty powinny posiadać wygrawerowany numer – certyfikat gwarantujący kupującemu jakość i bezpieczeństwo zakupu. Można je również nabyć poprzez strony internetowe, które zajmują się ich sprzedażą.

Wycena diamentów

Wycena brylantów to skomplikowany proces, ponieważ nie ma na świecie dwóch identycznych diamentów. Przy ich wycenie obowiązuje zasada czterech C:



- » **Carat (masa)** – jednostka masy wynosząca w przybliżeniu 0,2 grama, im większy brylant, tym droższy;
- » **Colour (barwa)** – im bardziej przezroczysty, tym droższy; dla oznaczenia barwy diamentów używane są litery od D do M, gdzie D jest najczystszym kolorem;
- » **Clarity (czystość diamentu)** – im czystszy, tym większa jego wartość;
- » **Cut (szlif)** – najważniejsze jest tutaj odpowiednie odbicie światła od brylantu, za idealny uważa się szlif Tolkowskiego

Oczywiście najcenniejsze są te kamienie, które posiadają najlepsze parametry, jak na przykład trzykaratowy brylant o idealnej barwie, czystości i szlifie może kosztować nawet 200 tysięcy dolarów. Przy zakupie diamentu, oprócz jego masy, czystości czy szlif, liczy się również zaufanie (confidence) do sprzedających. Jego potwierdzeniem mogą być wspomniane wyżej certyfikaty.

A może akcje kopalni?

Innym sposobem inwestowania w diamenty może być nabycie akcji kopalni diamentów, notowanych na giełdach na całym świecie. Wydaje się, że największym graczem na rynku diamentów jest grupa De Beers, która posiada wiele kopalni w Afryce i dostarcza aż 35 – 40% światowych zasobów diamentów. Jej akcji nie można jednak kupić na giełdach, natomiast na londyńskiej giełdzie notowane są akcje udziałowca De Beers – holdingu AngloAmerican. Drugim bardzo ważnym koncernem jest Diavik - przedsiębiorstwo joint venture z 40% udziałem kanadyjskiej Harry Winston Diamond Corporation (dawniej Aber Corporation) oraz 60% udziałem brytyjskiej Rio Tinto. Na rynek diamenty dostarcza również rosyjska kopalnia Alrosa. W Polsce tylko niektóre biura maklerskie (takie jak CDM Pekso, DI BRE) dają możliwość składania zleceń na giełdach zagranicznych. Powyższe informacje wskazują na to, że nabycie akcji kopalni diamentów jest niestety ograniczone.

Trzy możliwości

Inwestować w diamenty można na kilka sposobów: kupując diamenty, nabywając akcje kopalni bądź gromadząc biżuterię z brylantami. Podjęcie decyzji o inwestowaniu w diamenty wymaga zgromadzenia odpowiedniej wiedzy, poznania opinii specjalistów i określenia zwrotu z inwestycji. Jednak nie ulega wątpliwości, że inwestycja w diamenty może stać się doskonałą alternatywą dla innych inwestycji, dlatego że wartość diamentów rośnie bez względu na koniunkturę gospodarczą. Diamenty to z pewnością dobra świadcząca o poczuciu smaku ich posiadaczy, potrafiących docenić piękno zamknięte w kamieniu.



Ciekawostka

Jednym z najbardziej znanych brylantów świata, a przy tym największym bezbarwnym, jest Gwiazda Afryki – kamień o masie 530 karatów zdołał ozdobić brytyjskie berło. Nie wiadomo, jaka jest jego wartość – król Anglii dostał go w prezencie. Uzyskano go z diamentu Cullinan znalezionej w RPA w 1905 roku, który ważył 621 gramów, czyli 3106 karatów.

Inny słynny brylant to Koh-i-noor, czyli „góra światła”. Obecnie znajduje się w koronie brytyjskiej. Mimo iż waży zaledwie 105 karatów, jest niezwykle interesujący ze względu na historię, gdyż przechodził z rąk do rąk i był obiektem pożądania na przestrzeni wieków.

Trzeci sławny brylant to Hope – największy błękitny brylant na świecie. Niestety cieszy się raczej złą sławą, gdyż uważa się, że swym kolejnym właścicielem (jednym z nich był Harry Winston, amerykański jubiler, którego imię nosi wspomniana wyżej korporacja) przynosił jedynie nieszczęście.



Gwiazda Afryki



Pomysł na biznes

„Człowiek może osiągnąć sukces
prawie we wszystkim, do czego
ma nieograniczony entuzjazm”

Charles Schwab



Któż z nas nie marzy o przyszłości bez barier, o życiu bez ograniczeń oraz świadomości, że wreszcie możemy sobie na wszystko pozwolić? Koniec studiów coraz bliżej, a w głowie nadal tkwi pytanie jak osiągnąć ten cel... Większość osób odnajduje odpowiedź w wielkich korporacjach, uczęszczając na liczne kursy, ucząc się języków obcych... i zaczynając wspinaczkę po szczeblach kariery. A czemu nie zająć się czymś własnym? Początki nie są łatwe, ale stajemy się panami sytuacji, od nikogo niezależni angażujemy się we własne marzenia, sami sobie stawiamy cele i podnosimy poprzeczki, i pracujemy na biznes, który to nam przyniesie profit.

Od zera do milionera

Konkurencyjne przedsiębiorstwo to przede wszystkim konkurencyjna idea, połączona z zaawansowaną wiedzą i wyróżniającym się doświadczeniem. Jeśli w naszej głowie drzemie jakiś pomysł, nie pozwólmy mu tam zginąć - może czasem warto dać szansę samemu sobie? Trudno uwierzyć, ale Bill Gates, Michael Dell, Sheldon Adelson też w życiu postawili na jedną kartę i zaczynając od zera znaleźli

się na liście najbogatszych ludzi świata. Bill Gates zaczynał w garażu jako nastolatek pisząc proste programy komputerowe. Sukces zawdzięcza własnemu geniuszowi oraz zdolności analizowania, przewidywania przyszłości i oczywiście rywalizacji. Gates lubił być lepszy, lubił wygrywać – to mobilizowało go do działania.

Michael Dell zajmował się sprzedażą komputerów za pośrednictwem lokalnych gazet. Dorywcze zajęcie okazało się być niezłym biznesem. Przed końcem pierwszego roku studiów Dell zarobił już na sprzedaży komputerów 80.000 \$. W wieku 19 lat zrezygnował z college'u, aby zająć się prowadzeniem firmy, którą nazwał Dell Inc. W ciągu kilku lat roczna wartość sprzedaży przedsiębiorstwa Della przekroczyła 100 mln \$. W marcu 2008 Forbes oszacował jego majątek na 16,4 mld \$. Kolejny miliarder, Sheldon Adelson, w wieku 12 lat pożyczył 200 dolarów od wujka, aby sprzedawać gazety. Następnie przerwał naukę w college'u i został reporterem sądowym. Poprzez ekspedienta, konsultanta i pracownika biura podróży dotarł do targów branży komputerowej Comdex, gdzie zgromadził spory zysk z wynajmu przestrzeni wystawowej. Potem inwestował w kasyna, co korzystnie odbiło się na

wielkości jego majątku. Dzięki majątkowi o wartości około 26 mld \$ na liście Forbesa zajmuje 12 miejsce.

Aby z ostatnich przykładów nie wyciągnąć wniosku, że nie warto studiować, dodam, że szkoła ma też niemierzalną zaletę, a mianowicie pozwala poznać ciekawe osoby. W 2000 roku miliarder Steve Ballmer przejął stanowisko dyrektora generalnego Microsoftu od Gatesa. Tak się składa, że obaj panowie mieszkali na tym samym piętrze akademika podczas studiów na Harvardzie.

Dlaczego warto?

Przykładów ludzi sukcesu jest wiele, jednak nim zaczniemy marzyć o miejscu na liście najbogatszych na świecie, spójrzmy na inne, bardziej przyziemne zalety własnego biznesu:

1. *Możemy realizować własne pomysły (również te, które mogłyby nie znaleźć uznania u ewentualnego szefa).*
2. *Nasze dochody w dużym stopniu zależą od nas.*



3. *Sami decydujemy, co i kiedy mamy robić, choć dzień pracy przedsiębiorcy będzie dłuższy niż „normalnego” pracownika.*
4. *Będziemy równorzędnym partnerem dla każdego zleceniodawcy.*
5. *Będziemy szefem, nikt nie będzie nami kierował.*
6. *Mniej zapłacimy za ubezpieczenie społeczne.*
7. *Zapłacimy niższe podatki (podatek CIT oraz podatek dla jednoosobowych podmiotów gospodarczych wynosi 19%).*
8. *Nikt cię nie zwolni z pracy.*

Skąd wziąć pieniądze??

Początkujący przedsiębiorca ma zwykle duże trudności z uzyskaniem kredytu w banku komercyjnym, ponieważ oferta banków jest trudno dostępna i droga. Rozwiązaniem może być korzystanie z debetu wynikającego z umowy z bankiem (ujemnego salda na rachunku) czy też z kredytu na cele konsumpcyjne lub kredytów (pożyczek) zaciągniętych przez rodziców (współmałżonka) nieprowadzących działalności gospodarczej.

Osoby bezrobotne, zarejestrowane w urzędzie pracy, mogą skorzystać ze środków

Funduszu Pracy przeznaczonych na bezzwrotne dotacje na rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej. Wynoszą one maksymalnie 500% przeciętnego wynagrodzenia, obowiązującego w dniu zawarcia umowy. Można również skorzystać z preferencyjnych pożyczek oferowanych przez fundusze pożyczkowe i inne tego typu instytucje, takie jak na przykład inkubatory przedsiębiorczości. Absolwenci planujący uruchomienie firmy mogą starać się o preferencyjne kredyty dofinansowane z budżetu. Niepełnosprawni mają szansę otrzymać dotację ze środków PFRON. Istnieje też możliwość skorzystania z dotacji na bezpłatne usługi konsultacyjno-doradcze dotyczące uruchomienia i prowadzenia firmy bądź na rozpoczęcie biznesu polegającego na komercyjnym wykorzystaniu Internetu. Jeżeli marzysz o firmie internetowej, warto skorzystać z „Programu rozwoju przedsiębiorstw internetowych”, z którego otrzymuje się dotacje na uruchomienie nowej firmy bądź rozszerzenie prowadzonej dotychczas działalności. Ubiegać się o nie mogą małe i średnie przedsiębiorstwa. Środki finansowe przyznawane są w kwocie maksymalnie 5.000 € na usługi doradcze, a po otrzymaniu tej sumy można ubiegać się o 10.000 € na rozwój nowej działalności, która polegać ma na komercyjnym wykorzystaniu Internetu (na przykład udostępnianie innym użytkownikom portali internetowych lub bezprzewodowego podłączenia do sieci;

obsługa płatności przez sieć; usługi umożliwiające stosowanie podpisu elektronicznego - bardzo potrzebna inicjatywa, szczególnie dla osób niepełnosprawnych; obsługa zakupów przez Internet). Więcej informacji można uzyskać w Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości i punktach konsultacyjno-doradczych. Warto również śledzić konkursy realizowane przez duże firmy, gdyż często dotyczą one pomysłu na ciekawy biznes, a nagrodą jest pomoc w jego sfinansowaniu.

6 kroków do sukcesu

Możliwości pozyskania kapitału jest wiele. Jeśli tylko wiemy, czego chcemy, a nasz plan ma szansę realizacji, z pewnością uda nam się pozyskać kapitał, a potem przed nami tylko 6 kroków:

KROK 1. Uzyskanie wpisu do ewidencji w Urzędzie Miasta lub Gminy.

KROK 2. Uzyskanie wpisu do rejestru REGON w Urzędzie Statystycznym. Jeśli podamy, na czym będzie polegała nasza działalność, to otrzymamy dwa statystyczne numery EKD i PKD, które określają profil działalności firmy. Na wydanie zaświadczenia o nadanym REGON urząd ma nie więcej niż 14 dni, licząc od złożenia wniosku.

>>>





KROK 3. Na zgłoszenie naszej firmy w urzędzie skarbowym mamy 7 dni od daty wpisu do ewidencji gospodarczej. Przy rejestracji wymagany jest REGON, EKD i PKD. Osoba, która zmierza samodzielnie prowadzić działalność, musi złożyć formularz NIP-1. Zgłoszenia osoby prawnej lub spółki nieposiadającej osobowości prawnej dokonuje się na formularzu NIP-2. Jeśli zaś wspólnicy spółki cywilnej, jawnej lub komandytowej poza uczestnictwem w tych spółkach nie prowadzą innej działalności gospodarczej, powinni wypełnić formularz NIP-3. W urzędzie skarbowym należy zdecydować, jak będziemy rozliczać się z fiskusem. W tym celu musimy dokonać wyboru między kartą podatkową, ryczałtem a księgą przychodów i rozchodów. Decydujemy też, czy nasza firma będzie płatnikiem VAT - jeżeli nasze obroty będą niższe niż 10000 €, to możemy zrezygnować z VAT, jeśli zaś przekroczyliśmy te obroty, to zobowiązani jesteśmy do jego zapłaty. Musimy też zadeklarować, czy zamierzamy sami prowadzić księgowość, czy też powierzmy to zadanie biuru rachunkowemu. W przypadku, gdy zamierzamy płacić VAT, należy wypełnić druczek VAT-R oraz uiścić jednorazową opłatę w wysokości 152zł.

KROK 4. Następnie udajemy się do ZUSu. Jeżeli nasza firma będzie naszym jedynym źródłem dochodu, wypełniamy druk zgłoszeniowy ZUA i ZFA, jeżeli istnieje inne źródło, wypełniamy ZCA. Należy zadeklarować na druku DRA, jakie kwoty będą odprowadzane na poszczególne ubezpieczenia. Kwoty te nie mogą być niższe niż 60% średniej krajowej z ostatnich trzech kwartałów.

KROK 5. Nie ominiemy nas również założenie konta w banku oraz przekazanie później informacji o numerze rachunku do urzędu skarbowego.

KROK 6. Zgłoszenie do Państwowej Inspekcji Pracy. Jeśli planujemy zatrudnienie pracowników, w ciągu 30 dni od daty zatrudnienia musimy powiadomić na piśmie właściwego inspektora pracy PIP i właściwego państwowego inspektora sanitarnego o miejscu, rodzaju i zakresie prowadzonej działalności oraz liczbie pracowników.

Na tym etapie drzwi do sukcesu stoją przed nami otworem. Możemy rozpocząć realizację marzeń. Może któregoś dnia staniami się drogowskazem dla kolejnych młodych ludzi stojących u progu swej kariery. Powodzenia!



SKŁADKA ZUS DLA PRZEDSIĘBIORCY

Obecnie minimalna składka ZUS dla prowadzącego działalność gospodarczą wynosi ok. 800 zł, bez względu na dochody. Dla porównania: pracownik zarabiający 1200 zł brutto otrzyma ok. 850 zł (składki wynoszą ok. 350 zł). Zarabiający 2.000 zł brutto otrzyma kwotę pomniejszoną o niemalże 700 zł, zarabiający 3.000 zł o 1.000 zł, przy 5.000 zł składki wyniosą ok. 1.700 zł. W miarę wzrostu płacy pracownik ponosi coraz większe koszty składki ZUS. U nas mogą one pozostać na tym samym poziomie (ok. 700 zł), chyba że sami będziemy chcieli płacić wyższe. Jeśli zaś mamy prawo do renty (poza rentą socjalną) lub jesteśmy zatrudnieni, to nasze składki wyniosą tylko ok. 150 zł miesięcznie.





Tekst: Milan Popović

milan.popovic@comarch.pl

Zalety nowego systemu wymiany informacji KDPW

Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych jest w Polsce centralną instytucją odpowiedzialną za prowadzenie i nadzorowanie systemu depozytowo-rozliczeniowego w zakresie obrotu papierami wartościowymi. Obrót ten wzorowany jest na najlepszych światowych wzorcach, w tym na zasadzie całkowitej dematerializacji papierów wartościowych.

System wymiany informacji obejmuje standardy elektronicznej komunikacji pomiędzy Krajowym Depozytem Papierów Wartościowych a uczestnikami KDPW i innymi instytucjami, związanymi z rynkiem kapitałowym. Głównym zadaniem systemu jest zapewnienie wiarygodności dostarczenia informacji, zagwarantowanie poufności przesłanych danych oraz identyfikacji nadawcy za pomocą podpisu elektronicznego.

Co daje a w czym przeszkadza XML

Do przesyłania informacji między KDPW a instytucjami finansowymi został użyty XML (uniwersalny język formalny przeznaczony do reprezentowania różnych danych w ustrukturalizowany sposób) za pomocą rozwiązań własnych, zintegrowanych z aplikacją, zamiast dotychczasowego wysyłania i odbierania wiadomości za pośrednictwem programu Outlook Express. Głównymi zaletami takiego sposobu przekazywania informacji są m.in. czytelne opisowe etykiety, szerszy zakres przekazywanych informacji, istnienie wariantów opisu transakcji, podobieństwo do transakcji za pośrednictwem SWIFT (Stowarzyszenie na Rzecz Światowej Międzybankowej Telekomunikacji Finansowej, ang. Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication). Pomimo powyższych zalet



dokument XML jest trudniejszy do stworzenia, trudniejszy do przetwarzania, do tego drzewiasta struktura utrudnia wyświetlanie tabelaryczne.

Zmiany w kodowaniu danych transakcyjnych

Nowy system KDPW niesie za sobą nowe kody operacji. W porównaniu do starych zawierają one znacznie mniej typów komunikatu, natomiast w kodzie nie są już zawarte informacje o rynku i innych

cechach transakcji. Lepiej są opisane strony transakcji, w opisie jest zawarty kod instytucji, identyfikatory oraz rachunki klienta docelowego. Kodyfikacja w wielkim stopniu przypomina system SWIFT.

Nowe funkcje komunikatów

Poza wymianą dokumentów rozliczeniowych oraz dokumentów związanych obsługą świadczeń z papierów wartościowych pojawił się podział komunikatów na wstępne i ostateczne, jak i warunkowanie rozliczenia instrukcji. Nową funkcją jest komplet powiązań komunikatów przez referencje oraz wzbogacenie instrukcji.

Jak skorzystać z tych zmian?

Nowy system depozytowo-rozliczeniowy niesie za sobą duże zmiany w ewidencji, między innymi można zauważyć, że jest mniej kont ewidencyjnych, statusy aktywów są czytelne, ilość kont podmiotowych jest dowolna, przy czym KDPW nie narzuca zasad ewidencji uczestnika.

Z powodu uproszczonej ewidencji można będzie łączyć podobne konta, do tego pojawią się jego nowe składowe. Dla uczestnika łatwiejsza będzie segregacja i agregacja aktywów, jak i rekonyliacja z KDPW S.A. Ułatwieniem będzie ujednoczona ewidencja papierów z różnych depozytów.

Wdrożenie systemu wymiany informacji jest planowane na koniec marca 2009.



Tekst: Maria Paszkowska

maria-paszkowska@wp.pl

Public Relations

- sztuka dla sztuki czy czysty zysk?



Z ostatnich badań przeprowadzonych w marcu 2008 r. wśród przedsiębiorców z polskich małych i średnich firm wynika, że public relations jest już ogólnie znanym, istotnym elementem polskiego rynku. Należy wspomnieć, że przed rokiem 2000 PR istniał w naszym kraju jedynie w wielkich korporacjach i to bardziej na zasadzie modnego dodatku, niż realnego stanowiska. Właściciele małych firm oraz większość prezesów zarządzających średnimi przedsiębiorstwami zdaje sobie sprawę z konieczności budowania pozytywnego wizerunku firmy. Zazwyczaj jednak osoba odpowiedzialna za szeroko rozumiany PR w danej firmie nie ma ściśle określonych obowiązków. Pomimo tego, że budowanie i utrzymywanie pozytywnego wizerunku firmy zaczyna być bardziej cenione niż reklama, obowiązek ten przerzucany jest pomiędzy działem marketingu a biurem rzecznika prasowego.

O rozwoju dziedziny public relations na polskim rynku świadczy fakt, że jest już ona obecna nawet w małych przedsiębiorstwach. Tu właśnie rozwija się on bardzo intensywnie i w specyficzny sposób. PR postrzegany jest jako narzędzie promocji firmy lub marki, wspomagające

przedsięwzięcia marketingowe (zarządzanie kontaktami z mediami oraz planowe i systematyczne budowanie i podtrzymywanie dobrej reputacji firmy) oraz jako narzędzie komunikacji wewnątrz firmy (tworzenie dialogu pomiędzy pracownikami, zapewnienie sprawnego przepływu informacji oraz



Własną firmę należy traktować jak kluczowego klienta. Warto inwestować czas i pieniądze w promowanie marki [...], by znalazła ona uznanie w oczach odbiorców.



miłej i bezpiecznej atmosfery współpracy). W Polsce nie jest jeszcze utożsamiany z ratowaniem nadszarpniętego wizerunku firmy. Ze względu na powszechną w małych firmach politykę prywatności, zaistniałe w firmie problemy rozwiązywane są przez właściciela lub w gronie współwłaścicieli. Wydaje się jednak, że wykorzystanie przez MSP działań PR do medialnego dialogu z potencjalnymi klientami jest tylko kwestią czasu. Trzy powyższe kwestie są kluczowymi, ale nie jedynymi zadaniami public relations.

Warunki rynkowe bardzo szybko się zmieniają, przechodzą różnego rodzaju metamorfozy. W związku z tym, aby uzyskać przewagę nad konkurencją, przedsiębiorstwa stale poszukują nowych środków. Dotyczy to przede wszystkim nowatorskiego podejścia do sprzedaży i marketingu. Małe i średnie przedsiębiorstwa cechuje większa elastyczność, która odpowiednio wykorzystana może stać się odpowiedzią na korzyści skali, z których czerpią duże przedsiębiorstwa. Niewielki osiedlowy sklep może oferować towar po wyższych cenach niż supermarket, z drugiej strony jednak ma szansę zdobyć i utrzymać klientów dzięki dostosowaniu do ich potrzeb czy miłej obsłudze.

PR znajduje zastosowanie w większości przedsiębiorstw, wyjątek stanowią przedsiębiorstwa monopolistyczne, gdzie z rzadka zakłada się możliwość pojawienia się w przyszłości konkurencji. W efekcie monopolistyci nie odczuwają konieczności dbania o renomę firmy ani ciągłego doskonalenia, a ewentualne kampanie mające poprawić wizerunek niewiele mogą pomóc wobec powszechnie panującej negatywnej opinii o danej firmie. Z kolei w sektorze MSP zdarza się, że działania public relations nie są planowe i świadome, jednak odwołują się do pewnych technik z tego zakresu. Najczęstszymi metodami budowania pozytywnego wizerunku firmy są upominki i gratyzy rozdawane klientom, tworzenie strony internetowej firmy, udział w szkoleniach, targach, organizacja eventów promocyjnych.

Wiele ważnych kwestii, prostych do wdrożenia i niedrogich dla każdego, nawet dopiero powstającego przedsiębior-

stwa, pozostaje wciąż poza świadomością właścicieli małych i średnich firm. Można tu wymienić między innymi budowanie i docenianie własnej marki. Dotyczy to także niedawno powstałych oraz bardzo małych przedsiębiorstw. Własną firmę należy traktować jak kluczowego klienta. Warto inwesto-

o zasięgu lokalnym, udział w targach, jak również reklama w prasie i Internecie, konkursy konsumenckie czy wspomniane już gratyzy.

Do kampanii marketingowych najlepiej wykorzystać cechy odróżniające daną firmę od konkurencji. Większość firm z jed-

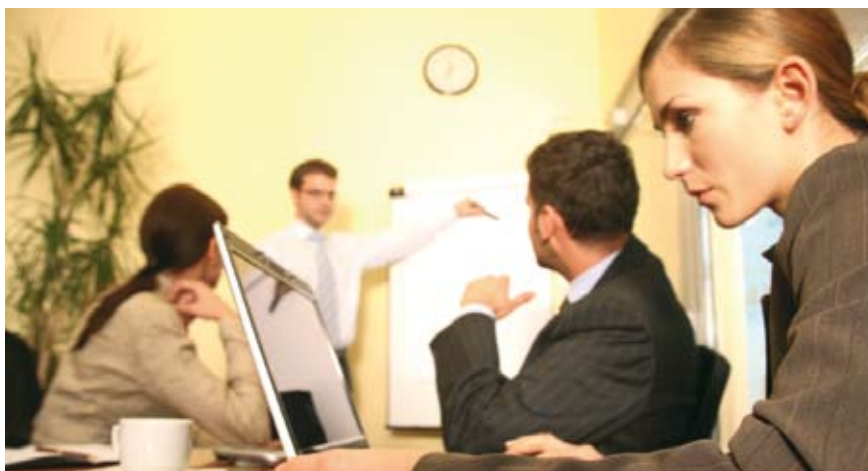


Wszelkie działania PR mają tak naprawdę służyć utrzymaniu dotychczasowych klientów, pozyskaniu nowych oraz zwiększeniu sprzedaży. [...] Jak widać, PR to nie sztuka dla sztuki, ale czysty zysk.

wać czas i pieniądze w promowanie marki, ponieważ jest to jedyna metoda, by znalazła ona uznanie w oczach odbiorców. Jak można pozytywnie zaistnieć w mediach? Wachlarz dostępnych środków jest szeroki, może to być zarówno wspieranie akcji charytatywnych, sponsorowanie wydarzeń

nej branży opiera się na podobnym schemacie, niezależnie od świadczonych usług. Tym ważniejsze jest, by odnaleźć elementy wyróżniające i wyeksponować je – stąd wszelkie „naj” w sloganach reklamowych, stąd „jedyne” i „wyjątkowe” oferty „tylko dla Ciebie”. Często zabieg ten pomaga przed-

>>>





stawić wadę jako zaletę – wiara w znaną markę i związaną z nią (przynajmniej teoretycznie) wyższą jakość tłumaczy (choć nie zawsze uzasadnia...) również wyższą cenę.

Fundamentem każdej odnoszącej sukcesy firmy są ludzie. Doborem nowej kadry zajmuje się dział human resources lub właściciel, zatrzymanie jej w firmie należy do zadań PR. Wdrożenie nowego pracownika w zakres obowiązków i politykę firmy jest inwestycją, która nie zwróci się, jeśli pracownik nie przepracuje w firmie przynajmniej kilku lat. Mowa tu o wykwalifikowanych i wyselekcjonowanych osobach. Poza regularnymi podwyżkami adekwatnymi do uzyskiwanych wyników oraz możliwości awansu, warto inwestować w szkolenia dla pracowników, szczególnie w te, które mają na celu zwiększenie efektywności pracy oraz rozwijają zdolności pracownika, jak na przykład zarządza-

nie czasem. Tego typu działania zwiększają lojalność wobec firmy oraz wzmacniają więzi między współpracownikami.

Mówi się o pozytywnym wizerunku w mediach, renomie, inwestowaniu w pracowników, współpracy z jak największą ilością firm. Są to jednak tylko pośrednie cele działań public relations, bowiem na końcu wszystkich działań jest sprzedaż, będąca ostatecznym celem dla każdego sektora firmy. Dział PR nie jest tu wyjątkiem. Wszelkie działania PR mają tak naprawdę służyć utrzymaniu dotychczasowych klientów, pozyskaniu nowych oraz zwiększeniu sprzedaży. Jeśli ponadto klienci będą polecali firmę innym oraz nie będą nabywać produktów dostępnych w asortymencie owej firmy u konkurencji, można uznać, że kampania PR została uwieńczona sukcesem. Jak widać, PR to nie sztuka dla sztuki, ale czysty zysk.

Public Relations - sztuka dla sztuki czy czysty zysk?



Weź udział w konkursie

Experience PwC

Wygrywaj weekendowe wycieczki zagraniczne, kursy językowe, szkolenia oraz praktyki w naszej firmie!

Zarejestruj się już dziś i przechodź przez kolejne etapy:

- Test on-line
- Case study on-line
- Konferencja Finałowa

Start już 1 października.

Na rozwiązanie testu on-line czekamy do 2 listopada.

www.experiencepwc.pl

The placeto succeed

PRICEWATERHOUSECOOPERS

PATRONI MEDIALNI





Tekst: Aleksandra Berut

ola.berut@gmail.com

Social lending

Czy banki mają się czego obawiać?

Od pewnego czasu na świecie, a także i w Polsce coraz bardziej popularny staje się system pożyczek bezpośrednich określany jako „social lending” bądź też „peer to peer”. Taki sposób na zdobycie potrzebnej gotówki lub zainwestowanie jej nadmiaru różni się od tradycyjnych tym, że nie uczestniczy w nim bank. Tym samym ogranicza się zbędne koszty manipulacyjne, liczbę pośredników czy formalności, jakie należy wypełnić, by dokonać wybranej operacji finansowej. Jednocześnie platformy internetowe dostarczające tę usługę zapewniają, iż jest ona w pełni bezpieczna oraz prosta w obsłudze. Warto zastanowić się, zatem czy ta forma wymiany pieniędzy może zrewolucjonizować w przyszłości rynek tradycyjnych pożyczek? Czy warto z niej korzystać? Na ile ufają jej zwykli obywatele?

Jak działa social lending?

Serwisy obsługujące usługę social lending mogą różnić się w pewnych elementach jeśli chodzi o funkcjonowanie, lecz ich ogólne zasady są podobne. Pierwszym krokiem na wielu portalach P2P jest utworzenie kręgu znajomych, wśród których następnie można dokonywać pożyczek. Zazwyczaj istnieją jedna bądź dwie możliwości realizacji transakcji. Jedną z nich jest „pożycz teraz”, która polega na wystąpieniu wybranym przez siebie pożyczkodawcom własnej oferty, określającej łączną oczekiwaną kwotę pożyczki oraz jej okres spłaty. O rezultatach informowani jesteśmy e-mailem. Po uzbieraniu minimum 50% oczekiwanej kwoty zostaje wyemitowana elektroniczna umowa pożyczki, przesyłana wszystkim stronom w nią zaangażowanym. Druga metoda polega natomiast na przeprowadzeniu aukcji. Zainteresowany pożyczką umieszcza wówczas informację o oczekiwanej kwocie, okresie spłaty, a także maksymalnym oprocentowaniu, jakie jest gotowy zaakceptować. Osoby zainteresowane inwestowaniem pieniędzy wystawiają zaś swoje warunki i w ten sposób najlepiej odpowiadające sobie oferty zostają dopasowane za pomocą specjalnie stworzonych algorytmów. Po zakończeniu aukcji pieniądze zostają przesłane na podany przy rejestracji rachunek bankowy. Następnie pożyczkobiorca zobowiązany jest do spłaty rat na ustalonych zasadach i w określonych terminach.

Warto wiedzieć również, że portale określają dodatkowo minimalną oraz maksymalną kwotę, o jaką można się ubiegać;

często istnieją kilka progów, uzależnionych na przykład od wcześniejszych transakcji danego użytkownika. By zapoznać się ze szczegółami oferowanymi przez każdy serwis można go odwiedzić i przeczytać zamieszczone tam informacje. W Polsce działają obecnie następujące portale: finansowo.pl, monetto.pl oraz kokos.pl.

Zalety P2P

Z pewnością pierwszą rzucającą się w oczy różnicą jest niższe oprocentowanie pożyczek uzyskanych bezpośrednio od osób fizycznych. Dodatkowo dochodzą jeszcze inne ułatwienia, takie jak ograniczenie formalności, które trzeba wypełnić w przypadku ubiegania się o gotówkę w banku czy innej instytucji finansowej. Oczywiście banki również prześcigają się w ofertach ekspresowych i łatwo dostępnych pożyczek, nie możemy być jednak do końca pewni, co się za nimi kryje, gdyż często wzbudzają

podejrzenia o ukrytych kosztach lub wysokim oprocentowaniu. Ponadto niekwestionowanym atutem social lending jest wygoda. Dokonawszy rejestracji na portalu, możemy uzyskać pożyczkę za pomocą kilku kliknięć myszką, bez wychodzenia z domu.

Dla osób, które dysponują nadmiarem gotówki, istnieją zaś inne zalety. Jeśli chodzi o przewagę P2P nad lokatami bankowymi, jest nią głównie korzystniejsze oprocentowanie. W porównaniu z funduszami inwestycyjnymi można zauważyć, iż pożyczka typu „social lending” jest bardziej przewidywalna i przynosi efekty w krótszym okresie. Na zysk z funduszu często trzeba czekać latami, a jednocześnie wiąże się to z wyższym ryzykiem. Wystawiając gotówkę na aukcję P2P, od razu wiemy mniej więcej, na jaki procent i w jakim okresie czasu możemy liczyć. Gra na giełdzie jest zaś polecana osobom znającym się na tym, ponadto obraca się tam znacznie większymi sumami. W każdym społeczeństwie istnieje natomiast szerokie grono osób, które dysponują mniejszymi oszczędnościami, nie posia-

>>>

The screenshot shows the Kokos.pl website interface. At the top, there is a navigation bar with links for 'Zarejestruj się', 'E-Mail', 'Hasło', and 'Loguj'. Below this, there are buttons for 'Przejdź i inwestuj on-line', 'Home', 'Chcę pożyczyc', 'Chcę inwestowac', 'Aukcje', and 'Moje konto'. The main content area features a large green banner with the text 'Kokos.pl - pożyczki społecznościowe' and a sub-header 'Kokos.pl to: miejsce bezpieczne i sprawne, które zapożycza wszystkie potrzeby życia: od wakacji, przez studia, aż po zakup nowego samochodu. Możesz bezpiecznie pożyczyć pieniądze, nie musisz się martwić, nie musisz obawiać się o swoje pieniądze. Serwis kokos.pl łączy obie strony.' Below this, there are two main buttons: 'Chcę pożyczyc' with a rate of 'od 1,0%' and 'Chcę inwestowac' with a rate of 'do 30,0%'. At the bottom, there are statistics: 'Użytkownicy: 20695', 'Inwestycje: 3328192zł', 'Pożyczki: 2567800zł', and 'Oprocentowanie: 24,23%'. There are also sections for 'Chcesz otrzymać pożyczkę?' and 'Zweryfikowany użytkownik: Zaloguj swoje konto', and a 'Najpopularniejsze aukcje' section.



dając zarazem profesjonalnej wiedzy na temat inwestowania, które mimo wszystko nie chcą zamrażać nadmiaru gotówki na koncie bankowym.

Myszę, że poza aspektami ekonomicznymi i praktycznymi warto wspomnieć o mniej typowym dla sektora finansowego, lecz ważnym dla P2P czynnikiem społecznym. Na portalach, gdzie pożyczki udzielane są tylko między znajomymi, poza zyskiem liczy się również pomoc udzielana innym. Teoretycznie, skoro są to znajomi i ma się do nich zaufanie, można by zapytać, po co pożyczka za pośrednictwem portali internetowych, skoro można po prostu umówić się na spłatę. Często jednak pożyczki wśród rodziny i znajomych traktowane są dość luźno i zazwyczaj odkładane na ostatni plan w budżecie, na wielu osobach nie wywołują one specjalnej presji, a osoba pożyczająca często woli uniknąć przypomnienia i upominania się spłatę, gdy w grę wchodzi ktoś bliski. P2P na pewno rozwiązuje takie problemy, mobilizuje do regularnych spłat i pomaga uniknąć nieprzyjemnych sytuacji.

Czy jest się czego obawiać?

Wielu potencjalnych użytkowników z pewnością nękają pewne obawy wobec tego rodzaju pożyczek. Warto wiedzieć, że istnieją odpowiednie zabezpieczenia, a użytkownicy portali zapewniających „social lending” są odpowiednio weryfikowani w celu zapewnienia maksymalnej ochrony przed możliwymi oszustwami. Poziom bezpieczeństwa zależy również od danej platformy. Niektórzy twórcy określają je jako priorytet, zapewniając jednocześnie możliwości ubezpieczenia, inni natomiast dopiero rozważają możliwość ubezpieczenia, uzależniając to od zainteresowania. Jeśli chodzi o weryfikację danych, jednym z wprowadzonych sposobów jest konieczność wprowadzenia kodu otrzymanego sms-em na podany numer telefonu, potwierdzenie adresu e-mail, a także wykonanie przelewu z konta, które podajemy w formularzu rejestracyjnym. Przelew taki, o symbolicznej wartości (w granicach od 1 do 10 zł), ma być metodą na potwierdzenie zgodności z wysłanymi do serwisu danymi. Oczywiście nawet takie sposoby nie są w stanie zagwarantować 100% bezpieczeństwa, lecz szansa na to, iż ktoś podał nieprawdziwe dane w banku jest bardzo mała. Jeśli nato-

miast przelew wykonany zostanie z innego rachunku, wówczas uczestnik nie zostanie pozytywnie zweryfikowany. Niektóre serwisy przeprowadzają także telefoniczną weryfikację uczestników. Dodatkowo dane nowo zarejestrowanych osób weryfikowane są w Krajowym Rejestrze Długów oraz Biurze Informacji Kredytowej. Część portali zabezpiecza się również tym, że pożyczki przeprowadza się tylko wśród znajomych. Należy zatem najpierw stworzyć grono swoich znajomych, wysyłając zaproszenia. Co więcej, uczestnicy, którzy brali już udział we wcześniejszych transakcjach, mają w swoim profilu komentarze, które pozwalają na dodatkową ocenę ich wiarygodności.

Warto również wspomnieć, że zazwyczaj kwota pożyczki jest dzielona pomiędzy kilka osób, co powoduje zmniejszenie ryzyka dzięki dywersyfikacji. Opcja taka nazywa się na przykład „jeden do wielu” i oznacza, że jeden pożyczkodawca chce rozłożyć swoje środki na kilku pożyczkobiorców, zapewniając sobie tym samym spłatę pożyczonej kwoty z wielu źródeł. Gdyby zatem jeden z „klientów” zwlekał ze spłatami, zawsze mamy gwarancję otrzymania choć części pieniędzy, bo ryzyko, iż nagle wszyscy wstrzymają spłaty jest znikome.

Jeśli nęka nas natomiast pytanie, jaki interes mają w tym wszystkim firmy prowadzące portale „social lending” i czy w którymś momencie nie odbije się to na naszym portfelu, warto przeczytać regulaminy zamieszczone na ich stronach internetowych. Znajdziemy tam informacje o pobieranym koszcie obsługi transakcji bądź prowizji, w zależności od serwisu.

Social lending

Czy banki mają się czego obawiać?

Co dalej...?

Na pewno do wszystkiego trzeba się przyzwyczaić, z pewnych systemów bazujących na nowych technologiach i pomysłach po prostu musimy nauczyć się korzystać. Portale P2P nie są z pewnością pierwszymi wprowadzającymi coś nowego, budzącego w pierwszej chwili nutkę podejrzeń. Jednak patrząc na to, jak skutecznie przyjęły się banki internetowe, sklepy online czy wszelkiego rodzaju transakcje elektroniczne, jak zamawianie hoteli czy zakup biletów lotniczych, można podejrzewać, iż portale „social lending” również będą zyskiwały rosnącą popularność. Dziś ciężko chyba wyobrazić nam sobie życie bez wszystkich wyżej wymienionych usług, o których jeszcze kilka lat temu nawet nie słyszeliśmy. Być może za kilka lat również P2P będzie traktowany jako coś zwykłego i powszechnego.

Bardzo ciekawe jest, jak upowszechnienie tego typu operacji finansowych wpłynie na wielkość oraz ilość pożyczek udzielanych tradycyjną drogą. Oczywiście jest bowiem, iż pożyczki P2P mają ograniczoną wartość, nie każdemu proponowane przez społecznościowe portale sumy wystarczą na zaspokojenie potrzeb, jest to jednak forma wymiany gotówki, której warto się bliżej przyjrzeć i która mimo wszystko zagraża bankom. W jakim stopniu? Na odpowiedź musimy poczekać prawdopodobnie kilka lat. A to, jak P2P przyjmie się w naszym społeczeństwie zależy w dużej mierze od nas, gdyż każdy sam, świadomie i bez przymusu podejmuje decyzję o przystąpieniu do społeczności „social lending”.

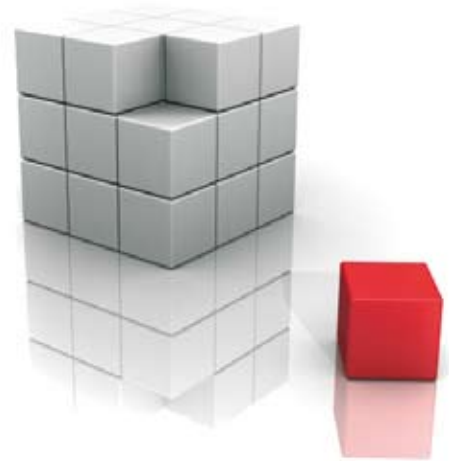
The screenshot shows the monetto website interface. At the top, there's a navigation bar with 'monetto' logo and 'pożyczki bezpośrednie'. Below it, there are tabs for 'STRONA GŁÓWNA', 'INWESTUJ', 'WEZ POŻYCZKĘ', 'SPOŁECZNOŚĆ', 'MOJE KONTO', and 'POMOC'. A main banner features a man's face and the text: 'Wojtek, 35 lat. Bessa na giełdzie, oprocentowanie lokat niskie... Na szczęście monetto jest dla mnie realną alternatywą. Sprawdź ofertę!'. Below the banner, there are statistics: '1000 na 20.00% na 13 miesięcy 42% NDO', 'zatrzymany w 0% 8 oferty', and '3 dni do końca'. On the right side, there are sections for 'Jak działa monetto?', 'LiveChat', and 'Porównanie oprocentowania'.



Tekst: Maciej Dyl

m.dyl@progress.org.pl

Inwestycje w produkty strukturyzowane



„100% bezpieczeństwa + duży zysk” (NobleBank) „Pełne bezpieczeństwo kapitału” (Nordea Bank) „Potencjalny zysk, 100% ochrony kapitału” (Pekao S.A) – Takimi sloganami atakują nas obecnie wszystkie media.

Reklamy produktów strukturyzowanych są wszędzie - w gazetach, telewizji, na portalach finansowych. Czym właściwie są te produkty finansowe, tak intensywnie promowane? Czy są one przeznaczone dla każdego?

Czym tak naprawdę jest produkt strukturyzowany?

Podczas lat hossy na Giełdzie Papierów Wartościowych mało, kogo interesowało bezpieczne lokowanie pieniędzy. Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych wydawały miliony złotych na spoty zachęcające do powierzenia im swoich środków finansowych. Polacy masowo wykupywali jednostki funduszy o profilu akcyjnym wierząc w ogromne zyski, była to wręcz swego rodzaju moda. Gdy rzeczywistość okazała się być inna niż w obiecujących sloganach reklamowych, a wartość jednostek uczestnictwa zaczęła szybko spadać (podobno nic nie trwa wiecznie...), inwestorzy zaczęli wycofywać środki z funduszy. Aż do dzisiaj wielkość umorzeń przewyższa środki wpłacone do funduszy. Duża część inwestorów poniosła straty, sięgające nawet kilkudziesięciu procent. Z tego też powodu zaczęli poszukiwać alternatywnego sposobu ulokowania oszczędności, który mógłby zapewnić im odzyskanie przynajmniej wpłaconego kapitału. Większość przeniósła środki na konta oszczędnościowe, lokaty terminowe bądź też zakupiła obligacje. Pojawiły się także wcześniej nieznanne dla masowego konsumenta produkty strukturyzowane, mające zapewnić duży potencjalny zysk klientowi, bez ponoszenia przez niego ryzyka.

Jest to prosta strategia inwestycyjna polegająca na połączeniu kilku produktów finansowych, najczęściej obligacji, bądź też innych papierów wartościowych o stosunkowo niskim ryzyku inwestycyjnym, oraz produktów o wysokim ryzyku. Pierwsza część może zapewnić, w zależno-

ści od charakteru struktury, nawet 100% ochrony kapitału początkowego, druga zaś daje szansę na osiągnięcie zysku przez inwestora.

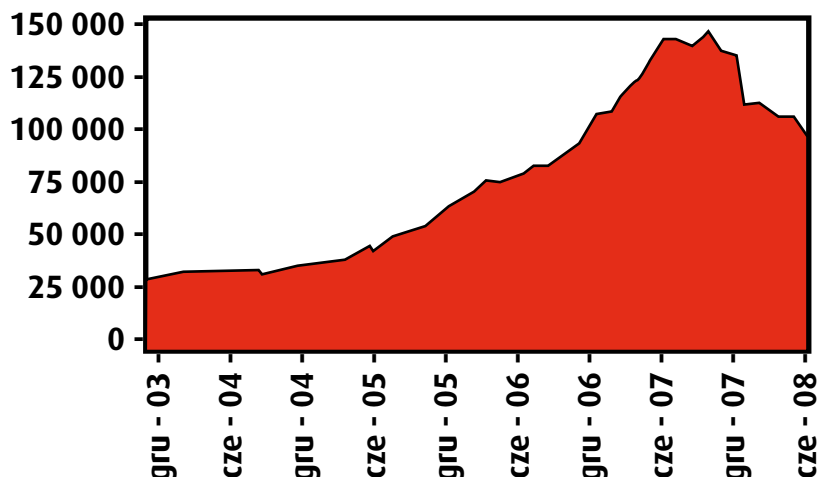
Elementem o wysokim ryzyku może być w zasadzie dowolny instrument. W grę wchodzi akcje notowane na giełdach całego świata (inwestor zyskuje, gdy ceny akcji rosną), surowce (ropa, złoto, srebro) i towary; waluty oraz instrumenty pochodne, dzięki czemu możemy zarabiać zarówno na spadkach, jak i na wzrostach ich cen.

Ze względu na dużą zmienność cen wspomnianych instrumentów, poten-

>>>



Miesięczna wartość aktywów netto funduszy inwestycyjnych w Polsce (w mln zł)



Źródło: Analizy Online na podstawie raportów TFI i danych IZFiA



cjał dźwigni finansowej oraz zarabianie także na spadkach możliwe jest osiągnięcie nawet kilkusetprocentowego zysku. Z drugiej strony istnieje także wysokie ryzyko poniesienia straty, nawet całości zainwestowanej kwoty.

Ta ciekawa forma lokowania środków finansowych jest bardzo popularna na rozwiniętych rynkach kapitałowych, natomiast w Polsce dostępna jest dopiero od kilku lat. W przeszłości była to oferta tylko dla zamożnych klientów, którzy mogli jednorazowo zainwestować ponad 100 tysięcy złotych. Teraz próg ten jest stopniowo obniżany, dzięki czemu ta forma lokowania oszczędności staje się dostępna dla coraz większej liczby osób.

Sprzedaż produktów strukturyzowanych odbywa się przeważnie w formie jednostek uczestnictwa bądź też na zasadach lokaty terminowej i oferowana jest przez większość banków oraz przez firmy specjalizujące się w tego typu produktach (na przykład firmy doradztwa finansowego). Dzięki temu z łatwością zainwestujemy w złoto, ropę czy też na rynkach wschodzących. Szczegółowe informacje na temat poszczególnych produktów uzyskamy na stronach internetowych oraz w oddziałach tych instytucji finansowych. Horyzont czasowy produktów waha się od 6 miesięcy do 10 lat, choć przeważają inwestycje średnio-terminowe (4-6 lat).

Obecnie instytucje finansowe prześcigają się w tworzeniu nowych produktów, które zachęcą do powierzenia właśnie im pieniędzy. W zależności od wypracowanej budowy mogą gwarantować różną wielkość kapitału początkowego. Tutaj istnieje prosta zależność, im mniejsza część środków lokowana jest w inwestycje o małym ryzyku, tym mniejsza jest gwarancja kapitału, ale także większe są potencjalne zyski.

Taka różnorodność daje możliwość budowania ogromnej gamy struktur, a co za tym idzie, ogromnego zdywersyfikowania portfela inwestora. Dzięki pośrednictwu instytucji finansowych, które oferują produkty strukturyzowane, wszystkich tych inwestycji możemy dokonywać bez ogromnej wiedzy, jaką dysponują analitycy poszczególnych rynków, a także bez konieczności uzyskiwania dostępu do poszczególnych instrumentów finansowych.

Oto prosty przykład:

Inwestor lokuje 100 zł na okres 2 lat z całkowitą gwarancją kapitału początkowego – 80 zł przeznaczane jest na kupno obligacji zerokuponowej o terminie wykupu dwóch lat oraz o wartości wykupu 100 zł. Ta inwestycja zapewnia gwarancję wpłaconego kapitału. 20 zł przeznaczane jest na kupno ryzykownego produktu, dzięki czemu inwestor ma szansę na osiągnięcie zysku.

1) Wariant optymistyczny: Nasza ryzykowna inwestycja przynosi zysk, np. 100%, dzięki czemu nasz inwestor po 2 latach otrzyma 140 zł.

Inwestycje w produkty strukturyzowane

2) Wariant pesymistyczny: nasza ryzykowna inwestycja przynosi stratę w wysokości, 100% (czyli inwestor traci całe 20 zł). Po upływie 2 lat nasz inwestor otrzyma 100 zł, czyli całość początkowej wpłaty.

Niewątpliwie produkty strukturyzowane są ciekawą propozycją do lokowania naszych nadwyżek finansowych. Pamiętajmy jednak, że łatwiej zachęcać i przekonywać do kupna instrumentów, które przyniosły w ostatnim czasie duży zysk niż do tych, które przynosiły straty. A dokonując decyzji o ulokowaniu pieniędzy powinniśmy dokładnie przemyśleć nasze postępowanie i nie ufać ślepo telewizyjnym reklamom.

Czas trwania Inwestycji - 2 lata

Kapitał początkowy
100 zł

Inwestycja o małym ryzyku
80 zł

Inwestycja ryzykowna
20 zł





Tekst: Aleksandra Kulas

a.kulas@progress.org.pl

Wyjazd za granicę w ramach stypendium Erasmus staje się bardzo ważnym punktem w toku studiów większości młodych ludzi. W programie uczestniczy 27 krajów Unii Europejskiej, 3 kraje Europejskiego Obszaru Gospodarczego: Islandia, Lichtenstein, Norwegia oraz kraj kandydujący: Turcja.

Wybierając miejsce, w którym spędzimy jeden lub dwa semestry należy pamiętać, że ta wymiana to niesamowita okazja, by poznać inną kulturę, zobaczyć wiele interesujących miejsc, zawiązać międzynarodowe przyjaźnie.

W naszym cyklu artykułów prezentujemy kolejne kraje, starając się

przybliżyć Wam nieco ich kulturę i ułatwić podjęcie decyzji. W poprzednim numerze mogliście przeczytać o Francji i Anglii, teraz przyszedł czas na naszego zachodniego sąsiada – Niemcy i egzotyczną Turcję. Zapraszamy do lektury!

Studia za granicą –

Magdeburg (Niemcy)



Niemcy to kraj, który cieszy się dużą popularnością wśród polskich studentów Erasmusa. Na liście najczęściej i najchętniej wybieranych miejsc zajmuje jedną z czołowych pozycji, wyprzedzając między innymi Danię, Szwecję, Grecję i Hiszpanię. Jest to uzasadnione dużą ilością miejsc oferowanych zagranicznym studentom przez niemieckie uczelnie oraz bez wątpienia dogodnym położeniem Niemiec.

Spośród wielu miejscowości, jakie znajdują się na studenckiej mapie Niemiec, ja wybrałam Magdeburg i usytuowaną tam uczelnię Otto-von-Guericke-Universität-Magdeburg. Miasto będące stolicą landu Saksonia-Anhalt liczy około 230 tysięcy mieszkańców, z czego 13 tysięcy stanowią studenci uniwersytetu, w tym aż 3 tysiące z zagranicy. Osoby lubiące spokój i wypocinek z dala od wielkomiejskiego zgiełku,

jak również relaksujące się przy rytmach dyskotek znajdują w Magdeburgu coś dla siebie. Są tu zarówno parki i dzikie plaże, jak i bary, kluby przykuwające uwagę nie tylko studentów. Ponadto jest to miejsce sprzyjające spotkaniom towarzyskim w międzynarodowym gronie ze względu na dużą liczbę obcokrajowców.

Zacznijmy jednak od pierwszych kroków, jakie należy podjąć decydując się na wyjazd. W uczelni macierzystej każdy kandydat ubiegający się o zagraniczne studia musi złożyć formularz aplikacyjny ze wskazaniem miejsca, do którego chciałby się udać. Dokument ten wymaga podania średniej ocen uzyskanej przez studenta na koniec semestru poprzedzającego wyjazd oraz średnią ocen ze wszystkich semestrów studiów odbytych na uczelni macierzystej. Mile widziane są również certyfikaty potwierdzające znajomość

języka, gdyż w większości przypadków językiem wykładowym jest niemiecki, dlatego jego znajomość jest w zasadzie niezbędna w procesie edukacji i w życiu codziennym. Brak certyfikatów nie stanowi jednak problemu – wystarczającym potwierdzeniem znajomości języka jest również krótka rozmowa przeprowadzona przez koordynatora uczelnianego. Dla osób chcących studiować głównie w języku angielskim, Otto-von-Guericke-Universität uruchomił specjalną ścieżkę studiów – European Studies, która adresowana jest do studentów nauk ekonomicznych, socjologicznych, a także politycznych.

Po znalezieniu swojego nazwiska na liście przyjętych, należy skontaktować się z uczelnią partnerską w celu potwierdzenia przyjazdu oraz znalezienia informacji takich jak: terminy nadsyłania dokumentów, miejsca w akademiku czy

>>>



uruchomione w danych roku akademickim wykłady i seminaria. Uczelnie zazwyczaj prowadzą kursy językowe dla obcokrajowców przed i w trakcie semestru, co znacznie ułatwia proces wdrożenia się w rytm życia uczelnianego. Opłata za kurs, podobnie jak czas jego trwania, zróżnicowana jest w zależności od uczelni. Na miejscu, przed rozpoczęciem zajęć, czeka Was jeszcze kilka spraw formalnych związanych z przyjazdem, które mogą wydać się dość skomplikowane, gdyż angażują chyba wszystkie szczeble biurokratycznej maszyny urzędniczej. Zgodnie z niemieckim „Ordnung muss sein” dobrze jest znać dokładne terminy konsultacji i czasu pracy poszczególnych placówek i profesorów, które nie są zbyt częste. Jednak większość spraw można załatwić niemalże od ręki i nieodpłatnie. Jedynie za legitymację studencką należy uiścić opłatę w wysokości około 60 EUR. Wydaje się to znaczną kwotą, legitymacja upoważnia jednak do darmowych przejazdów środkami komunikacji miejskiej w obrębie miasta.

W Magdeburgu działa również organizacja studencka IKUS (Die InterKulturellen Studenten), na którą trafi każdy, kto przyjedzie tu na wymianę, i która chętnie pomaga w załatwieniu każdej sprawy związanej ze studiami, pobytem i życiem studenckim. Organizuje również szereg imprez integracyjnych, wyjazdów i innych ciekawych rozrywek. Jedną z takich inicjatyw jest program Tandem, który ułatwia naukę wybranego przez

siebie języka - niekoniecznie niemieckiego. Polecam go każdemu, kto chciałaby mówić bardziej płynnie oraz zwiększyć zasób słownictwa. Ponadto studenci niemieccy chętnie pośredniczą w relacjach student – wykładowca w przypadku bardziej skomplikowanych spraw. Relacje te są jednak bardzo ciepłe i prostudenckie, a profesorowie cenią sobie pracowitość i sumienność polskich stypendystów. Często angażują się w pomoc przy doborze literatury fachowej, przygotowaniu prezentacji lub pisaniu pracy zaliczeniowej. Zajęcia prowadzone są głównie w formie konwersatorium, i tym samym zachęcają studentów do aktywnego udziału, który jest nagradzany na koniec semestru.

Jeśli chodzi o zakwaterowanie, to studenci zagraniczni zamieszkują hotel studencki, który przypomina nieco polski akademik. Każdy posiada odrębny pokój z łazienką, natomiast kuchnie zgrupowane są po trzy na piętrze. Istnieje również możliwość znalezienia niezależnego mieszkania – rozwiązanie takie jest korzystne, szczególnie ze względu na cenę, dla osób chcących przedłużyć pobyt na stypendium i/lub zostających w Niemczech dłużej. Jest ono tańsze od akademika, jednak nie sprzyja integracji ze studentami, gdyż najczęściej nie znajduje się ono na terenie kampusu studenckiego. Na akademik należy natomiast przeznaczyć około 200-250 EUR miesięcznie. Jego zaletą jest mała odległość

od uczelni, którą da się pokonać piechotą w 10 minut. Na terenie osiedla akademickiego znajduje się także stołówka, gdzie za niecałe 3 EUR można zjeść dobry obiad z deserem. Jeśli chodzi o żywność, to ceny nie odbiegają znacznie od produktów polskich, a przy umacniającej się złotówce za niektóre można zapłacić znacznie mniej. Osoby lubiące się bawić i dawać ujście nadmiarowi energii w klubach pewnie zadowolą fakt, iż w Magdeburgu znajduje się ponad 100 tawern, barów i klubów (oraz knajp - bądź co bądź słowo knajpa pochodzi właśnie z niemieckiego...). Większość z nich zgrupowana jest w jednym miejscu, niedaleko centrum, na placu Haselbach, co sprzyja tak popularnemu dziś pub crawling.

Erasmus w Niemczech to zatem niecodzienna przygoda, ukazująca uroki życia w międzynarodowym gronie ludzi o różnych zainteresowaniach, pasjach i planach, których połączyła wspólna cecha: chęć odkrywania nowych kultur, gromadzenie doświadczenia, żądza wiedzy i otwartość na świat. Świat, który stoi otworem przed każdym, kto ma odwagę stawić czoło przygodzie, z dala od rodzinnych stron, upodobań i przyzwyczajęń. To także czas pomagający się usamodzielnic, aby po skończonych studiach wkroczyć w dorosłe, zawodowe życie. Jak go wykorzystasz zależy od Ciebie, ale spróbować naprawdę warto!





Tekst: Anna Dyl

anna.dyl@o2.pl



Turcja - dlaczego tak, dlaczego nie?

Wyjazd do Turcji na wymianę może wielu wydawać się dość ryzykownym pomysłem. Spójrzmy na to jednak z innej strony - co tak naprawdę przeciętny polski student - a w tym wypadku studentka – może powiedzieć o tym kraju, poza garścią stereotypów? Mnie do Turcji zaprowadziły przede wszystkim zamiłowanie do egzotycznych podróży, ciepłego klimatu i dobrego jedzenia.

Po póżrocznym pobycie w ramach Erasmusa chciałabym Wam ją nieco przybliżyć.

Przed wyjazdem należy w Ambasadzie Turcji uzyskać wizę jednorazową, która uprawnia do rozpoczęcia nauki. Po przedstawieniu wniosku wizowego, zaproszenia z tureckiej uczelni, zaświadczenia z uniwersytetu wysyłającego i jednego kolorowego zdjęcia, taka wiza będzie bezpłatna. W ciągu miesiąca od przekroczenia granicy tureckiej trzeba zdobyć jeszcze jeden dokument. Jest to pozwolenie na pobyt wydawane na głównym posterunku policji w danym mieście.

Mój erasmusowy wyjazd spędziłam w Istambule. Była stolica imperium stała się na pięć miesięcy moim drugim domem. To bajkowe miasto zamieszkane przez 12 milionów ludzi leży na dwóch kontynentach, które dzieli wąski pas wody – cieśnina Bosfor. Współczesny Stambuł ma dwie twarze: z jednej strony jest nowoczesnym miastem z modnymi restauracjami, centrami handlowymi i szklanymi biurowcami, wystarczy jednak wejść w boczną uliczkę, by zobaczyć stragany i handlarzy, którzy są w stanie sprzedać dosłownie wszystko. Największe atrakcje turystyczne znajdują się w europejskiej części miasta na półwyspie wyznaczonym wodami zatoki Złotego Rogu. W panoramie miasta dominują budowle świadczące o wielkości dwóch odmiennych kultur - chrześcijańskiej i muzułmańskiej. Aya Sofya to bizantyjska bazylika z VI wieku, która po zdobyciu miasta przez Turków została przekształcona w meczet. Wnętrze Kościoła Mądrości Bożej nie zostało jednak znacząco zmienione, choć usunięto krzyże, zamalowano mozaiki i powieszono tablice z muzułmańskimi inskrypcjami. Aby zapobiec ewentualnym sporom o to, czy Aya Sofya jest kościołem czy meczetem, uczy-

niono z niej muzeum. Po drugiej stronie przyległego parku znajduje się Meczet Sultana Ahmeda - sanktuarium świata islamu zwane Błękitnym Meczetem, ze względu na kolor płytek, którym wyłożone są ściany. Jednym z moich ulubionych miejsc jest Bazylikowa Cysterna, czyli zbiornik na wodę o wyglądzie świątyni. Na uwagę zasługują także Pałac Topkapi, który przez ponad 400 lat był rezydencją sułtanów osmańskich, i Kryty Bazar, na którym można kupić wszystko, czego dusza zapagnie, w tym liczne podróbki znanych marek.

Yeditepe Üniversitesi, czyli Erasmus to także studia

Uniwersytet, na którym studiowałam, został założony w 1996 roku i jest największą niepubliczną uczelnią w Turcji. Campus, w skład którego wchodzi budynki poszczególnych wydziałów, obiekty sportowe, baseny, sklepy, szpital i akademiki, znajduje się w azjatyckiej części Istambułu. Sporą bolączką tawarzystką jest ścisły podział na akademiki

>>>



damskie i męskie z absolutnym zakazem wstępu do pokojów płci przeciwnej.

W Turcji rok akademicki rozpoczyna się już we wrześniu. Pierwszy tydzień nauki to czas, kiedy studenci zapoznają się z wykładowcami, proponowanym przez nich programem nauczania i systemem oceniania. Dopiero po tym okresie komponują swój plan zajęć. Studenci Erasmusa mogą wybierać spośród zajęć oferowanych przez wszystkie wydziały bez względu na to, na jakim kierunku studiują. Przy wyborze interesujących przedmiotów bardzo pomagają wydziałowi koordynatorzy, poprzez których potem odbywa się komputerowa rejestracja na zajęcia. Zajęcia na Yeditepe mają formę seminarium i wiążą się z czynnym udziałem studentów. Na ocenę składają się trzy elementy: frekwencja na zajęciach, wynik egzaminu śródsesemestralnego lub ocena z referatu i rezultat egzaminu końcowego. Egzaminy mają zwykle formę pisemną, czasem można w trakcie sprawdzianu korzystać z własnych notatek, ale zdarzają się także takie, które rozwiązuje się w domu. Egzaminy na Yeditepe sprawdzają przede wszystkim praktyczne umiejętności. Wkuwanie na pamięć, do czego przywykliśmy na polskich uczelniach, nie jest priorytetem.

Yeditepe to jeden z niewielu Uniwersytetów w Turcji, który umożliwia kształcenie w językach obcych, dlatego warunkiem rozpoczęcia na nim nauki jest złożenie egzaminu z języka angielskiego. Nie odzwierciedla to jednak niedostatków językowych Turków. Jeśli zajęcia odbywały się z tureckim nauczycielem, znaczna część seminarium odbywała się w języku tureckim. Uniemożliwiało to pracę w grupie i czyniło studentów Erasmusa jedynie biernymi uczestnikami zajęć. Zupełnie inny sposób prowadzenia zajęć proponują pedagodzy ze Stanów Zjednoczonych i to właśnie wykładane przez nich przedmioty okazały się najciekawsze. Bardzo podobała mi się przyjazna atmosfera panująca na uczelni. Wykładowcy są do dyspozycji studentów codziennie, nie używa się w stosunku do nich tytułów naukowych, a często pozwalają mówić do siebie po imieniu. Administracja uczelni funkcjonuje dość dobrze, szczególnie ta należąca do poszczególnych wydziałów. Nieco mniej sprawnie działa tureckie Biuro Współpracy

z Zagranicą (International Office). Jego pracownicy byli często słabo poinformowani, a czasem wręcz niechętnie nastawieni do studentów z zagranicy. Był to spory problem, szczególnie gdy chodziło o załatwianie spraw, przy których niezbędna była znajomość języka tureckiego, jak na przykład w akademiku, gdzie nikt z personelu nie władał innym językiem.

Współczesna Turcja jest w przeważającej części tworem jednego człowieka. To Mustafa Kemal Paşa zwany Atatürk, czyli „Ojciec Turków” w 1923 roku proklamował powstanie Republiki Tureckiej i został wybrany na jej pierwszego prezydenta. Po objęciu władzy przeprowadził szereg radykalnych reform, których celem było zapewnienie Turcji równorzędnej pozycji z innymi państwami europejskimi. Na jego żądanie przeniesiono stolicę państwa z Istanbuhu do Ankarę. Jego dziełem jest zniesienie sułtanatu i kalifatu, wprowadzenie alfabetu łacińskiego w miejsce arabskiego i stworzenie języka tureckiego. W Turcji nie mówi się o nim inaczej jak o narodowym bohaterze i wielkim patriocie. Krytyka jego osoby jest niedopuszczalna.

Ludność Turcji to w 99% muzułmanie. Do modlitwy 5 razy dziennie wzywają muezini. Ich nawoływania rozbrzmiewają z minaretów, czyli wąskich wieżyczek będących częścią meczetów. Zasadą jest, że meczety są budowane w takiej odległości od siebie, że gdy kończy się zasięg jednego,

rozpoczyna się następnego. Przed modlitwą muzułmanie muszą obmyć określone części ciała, a następnie nakryć głowę, zwrócić się w kierunku Mekki i wykonać ściśle określony ciąg gestów i klęknęć. Wśród współczesnych Turków normalne jest, że modlą się raz dziennie, ale za to dłużej. Wpływ religii na życie codzienne łatwo zaobserwować na przykładzie Ramazanu. Ramazan to dziewiąty miesiąc księżycowego kalendarza muzułmańskiego, uważany za święty, ponieważ w tym czasie został objawiony Mahometowi pierwszy fragment Koranu. W ciągu tego miesiąca od wschodu do zachodu słońca dorosłym muzułmanom nie wolno ani jeść, ani pić. Post kończy się świętem zwanym Şeker Bayram. Najważniejsze święto muzułmańskie to Kurban Bayram. Każdy dorosły członek rodziny składa w ofierze barana lub krowę. Mięso jest rozdzielane tak, by 1/3 oddać potrzebującemu, 1/3 sąsiadom, pozostała część spożywana jest na wspólnej kolacji. To właśnie wtedy odbywają się słynne pielgrzymki do Mekki.

Wiele tureckich kobiet nosi tradycyjne muzułmańskie stroje. Dziewczyny ograniczają się często tylko do kolorowych chust zastaniających włosy. Jednak na uniwersytetach nie mogą zakładać nawet chust. Jest to podyktowane wspomnianą już ścisłą odrębnością państwa od religii. Młodzi Turcy podążają za trendami pojawiającymi się w krajach europejskich – chłoną wszelkie nowinki techniczne i modowe. Większość z nich nie jest tak





zaangażowana w narodowe spory jak starsi obywatele. Kobiety zaczynają przełamywać kulturowy stereotyp pani domu i chętnie studiują, a potem odnoszą zawodowe sukcesy. Turcy w większości są bardzo przyjaźnie nastawieni do obcokrajowców i chętnie im pomagają, choć nie zawsze bezinteresownie. Są bardzo ekspresyjni, mówią głośno, a konwersacji towarzyszy ściskanie, poklepywanie i wymachiwanie rękami. Co ciekawe, mężczyźni w stosunku do siebie są o wiele bardziej wylewni niż w relacjach z kobietami. Na powitanie zawsze całują się w policzki, a po ulicach chodzą pod rękę. W tureckim społeczeństwie występują duże różnice, jeśli chodzi o stan majątkowy. Studenci Yeditepe Üniversitesi należą do tej najzamożniejszej grupy. Jeżdżą najnowszymi modelami samochodów, ubierają się w ekskluzywnych sklepach, wypracowali nawet własny slang. Wśród nich najpopularniejszym strojem były spodnie dresowe, które, o dziwo, uważane są za ubranie reprezentacyjne. Chłopcy chętnie noszą w uszach kolczyki i używają ogromnych ilości żelu do stylizacji fryzur. Dziewczyny natomiast marzą o długich blond włosach. Farbowanie i przedłużanie ich ciemnych włosów daje często zabawny efekt pomarańczy na głowie.

Afiyet olsun

Kosztowanie lokalnych specjałów stało się ważnym punktem mojej wizyty w Turcji, ponieważ - chyba w ramach promocji własnej kultury - w akademiku obowiązywał absolutny zakaz gotowania. Kuchnia turecka jest jedną z bardziej znanych na świecie - ktoś z nas nie słyszał o kebabie? Najczęściej jest to kurczak lub baranina, ponieważ Turcy jako muzułmanie nie jadają wieprzowiny. Turcja ma niesamowicie długą linię brzegową, dlatego ryby i owoce morza stanowią ważną część narodowej kuchni. Każdy musi spróbować balık ekmeği, czyli ryby w bułce sprzedawanej w porcie nad brzegiem Bosforu z dodatkiem sałaty i smażonej cebuli. Popularne są także zimne przystawki, takie jak papryczki czy ryż z mięsem zawinięty w liście winogron. Do moich ulubionych potraw zaliczają się gözleme, czyli drożdżowe naleśniki faszerowane mięsem, serem, szpinakiem lub ziemniakami, oraz pyszna zupa z soczewicy zwana ezogelin. Chociaż wszyscy słyszeli o tureckiej kawie,

to nie ona, lecz herbata jest najpopularniejszym napojem w Turcji. Podaje się ją w szklankach o kształcie kwiatu z dużą ilością cukru. Jeśli ktoś ma ochotę zakosztować relaksu w tureckim stylu, powinien skorzystać z dwóch atrakcji. Pierwsza to wizyta w „herbaciarni”, czyli miejscu, w którym pijąc çay, paląc nargile i grając w tavle Turcy, głównie mężczyźni, potrafią spędzić całe dni. Drugą są odwiedziny w hamamie, czyli tureckiej łaźni.

Liczne wolne dni w ciągu roku akademickiego związane ze świętami religijnymi i narodowymi, a także to, że legitymacja studencka z tureckiego uniwersytetu uprawnia do bezpłatnych wejść do atrakcji turystycznych, zachęca do podróży po tym niezwykłym kraju. Warto wybrać się do Kapadocji, krainy znanej ze skal o bajkowych kształtach. To tu odnajdziemy wykute w skale kościoły udekorowane freskami, które stworzyli pierwsi chrześcijanie i labirynty tworzące podziemne miasta. Z kolei Konya to cel licznych pielgrzymek i duchowy dom dla sekty

wirujących derwiszy. Ślady starożytności odnajdziemy w Efezie, Pergamonie, Assos oraz Troi. Nieco mniej architektonicznych atrakcji znajdziemy w Ankarze, która jako stolica państwa pozostaje ważna głównie pod względem społecznym i politycznym. Jednym z najpiękniejszych rejonów Turcji są okolice Jeziora Van. Jest to jednak obszar trudno dostępny ze względu na trwający od wielu lat konflikt turecko - kurdyjski.

Śmiało mogę powiedzieć że wyjazd do Turcji był jedną z najlepszych przygód w moim życiu i oczywiście zachęcam do poznania tego fascynującego kraju. Podkreślam jednak, że oferta stypendialna w tym miejscu skierowana jest przede wszystkim do osób, których priorytetem nie jest rozwój naukowy, a raczej zdobywanie nowych doświadczeń. Studenci powinni być przygotowani na spotkanie z zupełnie inną kulturą. Pewne jej aspekty mogą zaskakiwać, inne oburzać, dlatego ważny jest wzajemny szacunek i tolerancja.





Tekst: Małgorzata Cywińska

m.cywinska@progress.org.pl



Negocjuj z głową!

Bądź świadomy i osiągnij cele

Z pojęciem „negocjacje” każdy z nas zetknął się setki razy albo i więcej. Czy każdy zdaje sobie jednak sprawę z tego czym są, kiedy się odbywają, dlaczego i w jaki sposób? Czy czteroletni chłopiec, pragnący dostać od mamy pięć cukierków, domyśla się, że w bardzo podobny sposób dwadzieścia lat później będzie negocjować wysokość pensji? Im wcześniej zwrócimy uwagę na to, jakie znaczenie odgrywają w naszym życiu skuteczne negocjacje i postaramy się nabyć umiejętności potrzebne do ich przeprowadzania, tym szybciej staną się one dla nas narzędziem w codziennym życiu, które nie tylko ułatwia pracę, ale również nie wywołuje zbędnego stresu.

Negocjacje - Negotiations - Verhandlungen - Négociations

Definicji tego pojęcia jest bardzo wiele. Większość nie obejmuje jednak całości złożonego procesu, jakim negocjacje w istocie są. To nie tylko wymiana poglądów czy osiąganie kompromisu. Negocjacje to proces, w wyniku którego strony odchodzą od swoich początkowo rozbieżnych stanowisk i zmiierają do punktu umożliwiającego osiągnięcie porozumienia.

Podstawowe metody negocjacji

Negocjuje każdy, codziennie, w domu, w pracy, wszędzie. Zdarza się, że ludzie nie zdają sobie sprawy z tego, że rozmowa, którą prowadzą, to właśnie negocjacje. Warto jednak czasem zwrócić na to uwagę, aby móc negocjować świadomie i dzięki temu osiągać zamierzone cele. Powszechnie korzystamy z pięciu podstawowych metod negocjacji, do których zaliczamy:

- » **kompromis** – proces wzajemnych ustępstw, prowadzących do zbliżenia początkowo rozbieżnych stanowisk oraz osiągnięcia porozumienia w jednej sprawie;
- » **układy** – wymiana opcji pomiędzy stronami, składanie propozycji oraz akceptowanie ofert na podstawie wzajemnych ustępstw, prowadzące do osiągnięcia porozumienia w szerszym obszarze spraw niż na początku negocjacji;
- » **przymus** – metoda wykorzystywana przez strony posiadające silną pozycję, prowadząca do jednostronnych ustępstw;
- » **emocje** – postępowanie się kontrolowanymi emocjami poprzez słowa i gesty, aby przekonać przeciwną stronę do swoich racji, zdecydowane użycie środków emocjonalnych może prowadzić do jednostronnych ustępstw;
- » **logiczne rozumowanie** – metoda polegająca na odpowiedniej argumentacji opartej na na wnikliwej analizie danych, która prowadzi do wzmocnienia własnej pozycji lub/i osłabienia pozycji drugiej strony.

Świadomość postępowania się daną metodą oraz umiejętność rozpoznania z jakiej metody korzysta druga strona nie jest jedynym kluczem do sukcesu. Należy przede wszystkim nauczyć się dobierać odpowiednią metodę negocjacji do konkretnej sprawy, ale także przejść przez wszystkie fazy negocjacji zgodnie z przyjętymi założeniami, aby po osiągnięciu porozumienia być zadowolonym z jego rezultatów.

Środki taktyczne i sztuczki w negocjacjach

Poza metodami, które wykorzystuje się podczas negocjacji, ważną rolę odgrywają również taktyki przyjmowane przez strony oraz sztuczki, których używają. Jest ich nieskończenie wiele, więc nie sposób wymienić wszystkich. Nie są one odgórnymi standardami, a zatem bardzo wiele zależy od indywidualnych predyspozycji negocjatora oraz przedmiotu negocjacji. Taktyki i sztuczki można wykorzystywać nie tylko do negocjacji kluczowych, ale również takich, które pozornie nie mają wielkiego znaczenia.



Cegietka do cegiełki...

Jedną z technik, które wprowadzają ciepłą atmosferę i prowadzą do osiągnięcia porozumienia zadowolającego obie strony, jest przedstawienie przedmiotu negocjacji w taki sposób, aby prezentował on początkowo jedynie część zamierzonego celu. Na przykład chcemy kupić samochód w kredycie dziesięcioletnim, ale najpierw negocjujemy cenę dla pięcioletniego, następnie pytamy o korzyści dla ośmioletniego, a dopiero na końcu dla dziesięcioletniego. Negocjujemy więc koszty kredytu trzykrotnie i zyskujemy więcej. Sprzedawca natomiast jest zadowolony z pozornego wydłużenia okresu kredytowania, który przyniesie mu większe zyski.

Paluszek i główka - nie tylko szkolna wymówka...

Dość często stosowaną sztuką w codziennych negocjacjach jest stworzenie bariery, której przekroczenie dla drugiej strony byłoby nieracjonalne. Przeważnie proces ten polega na przedstawieniu okoliczności, które uniemożliwiają dalsze kontynuowanie negocjacji, jak na przykład ból głowy. Może doprowadzić to do zakończenia negocjacji i osiągnięcia porozumienia o określonych w danej chwili warunkach lub przełożeniu negocjacji na inny termin. Stronie, która stosuje tę sztukę, zazwyczaj nie zależy na kontynuowaniu negocjacji.

Doprawiamy ośle uszy...

Inny sposobem na wzmocnienie swojej pozycji w negocjacjach jest wykazanie niekompetencji rozmówcy, podważenie jego wiedzy na dany temat lub ujawnienie jej braku. Powoduje to nie tylko osłabienie jego pozycji w konkretnej sprawie, ale również na innych płaszczyznach, na których miałby nad nami przewagę. Takie postępowanie odbiera oponentowi pewność siebie i sprawia, że jest bardziej uległy, dzięki czemu zyskujemy większe pole do działania.



Dlaczego negocjacje kończą się niepowodzeniem?

Warto również odpowiedzieć sobie na pytanie, dlaczego czasami nie można osiągnąć porozumienia. Należy wtedy przede wszystkim przeanalizować każdą fazę negocjacji ponownie i upewnić się, że nigdzie nie popełniliśmy błędu. Jeśli jednak takowy odnajdziemy, postaramy się w przyszłości go unikać, aby ułatwić prowadzenie rozmów i poprawić ich ostateczny rezultat. Zdarza się również tak, że poprawnie przeprowadzone negocjacje, niezależnie starań rozmówców, kończą się niepowodzeniem. Może to wynikać z faktu, iż początkowe stanowiska oraz graniczne ustępstwa, na jakie strony są gotowe, odbiegają od siebie tak znacząco, że obszar porozumienia jest niewystarczający lub w ogóle nie istnieje.

Takich sytuacji niestety nie da się unikać. W początkowej fazie negocjacji trudno je rozpoznać, dlatego też mogą prowadzić do nieprzyjemnych sytuacji. Nie wolno jednak się tym zrażać, gdyż istnieje duże prawdopodobieństwo, że inne osoby mogą być zainteresowane przedmiotem negocjacji, a ich początkowe stanowisko jest znacznie bliższe naszemu, co umożliwi osiągnięcie porozumienia.

Niezależnie od tego, czy mówimy o najważniejszych negocjacjach w życiu, czy zupełnie błażych, warto uzmysłowić sobie cel i zadbać o ich przebieg w taki sposób, żeby obie strony były zadowolone. Czasem wystarczy zastosować jedną sztukę, bądź obrać inną metodę, aby cały proces przebiegł zupełnie inaczej, dlatego negocjuj z głową, bądź świadomy i osiągasz cele!

kariera.kpmg.pl

Jeżeli szukasz wyzwań, możliwości zdobywania wiedzy i rozwijania umiejętności zawodowych w pracy dla firm z różnych sektorów – KPMG jest miejscem dla Ciebie!

KPMG to międzynarodowa sieć firm świadczących usługi z zakresu **audytu, doradztwa podatkowego i doradztwa gospodarczego**. Działamy w 145 krajach na całym świecie, zatrudniając 123 000 osób. W Polsce jesteśmy obecni od 1990 roku, w naszych biurach w Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu, Gdańsku i Katowicach pracuje blisko 1 300 osób.

Oferujemy pracę i praktyki w działach: Audytu Ogólnego, Audytu Bankowego, Audytu Ubezpieczeniowego, Doradztwa Finansowego (Doradztwo Inwestycyjne, Doradztwo Transakcyjne), Doradztwa Podatkowego, Doradztwa Gospodarczego, Usług Księgowych oraz w Kancelarii Prawniczej stowarzyszonej z KPMG w Polsce – D.Dobkowski sp. k.

Praktyki w KPMG są doskonałą okazją do poznania specyfiki pracy w międzynarodowej firmie doradczej i zastosowania zdobytej na studiach wiedzy w realnym świecie biznesu. Mogą być też początkiem kariery zawodowej w KPMG – najlepsi praktykanci otrzymują ofertę stałej pracy.

Absolwentom i osobom z doświadczeniem zawodowym oferujemy nie tylko ciekawą pracę, ale także umożliwiamy uzyskanie kwalifikacji formalnych takich, jak: biegły rewident, doradca podatkowy, ACCA, CISA, CIMA, CIA.

Szczegółowe informacje na temat rekrutacji znajdują się na stronie kariera.kpmg.pl.



Tekst: Michał Krystyańczuk

m.krystyanczuk@progress.org.pl

Tenisowy zawrót głowy



Sukces Radwańskiej

Ostatnie zwycięstwa Agnieszki Radwańskiej spowodowały, że w Polsce znowu zaczęło się mówić o tenisie. W epoce, w której w naszym kraju brakuje sukcesów sportowych wspaniałe występy i wygrane turnieje Agnieszki przyciągają zarówno szerokie grono kibiców jak i adeptów tego sportu. Wiele młodych osób snuje marzenia o grze na najwyższym poziomie, o zdobywaniu trofeów i sławie. Jednak dla osób, które ukończyły 7-8 lat, a nie trenują jeszcze „na poważnie” tenisa, zwycięstwo w turnieju Wielkiego Szlema raczej pozostanie w sferze marzeń. Są jednak tacy, którzy przygodę z rakieta i żółtą piłką zaczęli jeszcze przed nauką pisania czy czytania i to oni pojawiają się na pierwszych stronach gazet. Siostry Williams, które grają w tenisa od czwartego roku życia, lider rankingu mężczyzn Rafael Nadal czy najlepsza polska tenisistka Agnieszka Radwańska poświęcili ogromną część swojego życia, aby wejść na szczyt tenisowej góry. O co tak naprawdę walczyli?

Tenis - coś więcej niż sport

Nie od dzisiaj wiadomo, że tenis zawsze przyciągał sfery biznesowe, a co za tym idzie, wielkie pieniądze. Dawniej sport dla elit, dzisiaj sport dla mas, zawsze jednak będący w sferze zainteresowania największych firm i znanych osobistości. Dzięki temu największe turnieje cieszą się niezmiennie dużym wsparciem sponsorów, a tenisiści, którzy odnieśli sukces, stale powiększają swoje majątki. Profesjonalny tenis pozwala zarabiać nie tylko na korcie, ale przede wszystkim dzięki reklamom i jest niewątpliwie przepustką do show-biznesu.



Radwańska po zwycięstwie w Eastbourne

Paradoksalnie, nie zawsze najlepsi zarabiają najwięcej. Przypadki Anny Kournikovej czy Danieli Hantuchovej potwierdzają tezę, że w sporcie wspieranym w dużej mierze przez reklamodawców oprócz wyników liczą się cechy takie jak uroda, dobra prezencja czy naturalna łatwość pozyskiwania fanów – nawet tych, którzy nie interesują się tenisem.

Gra warta świeczki

Potencjał tenisa w wykonaniu pań został doceniony przez firmę Sony Ericsson, która w 2005 za miano sponsora tytularnego zapłaciła przeszło 47 milionów funtów. Za tak ogromną kwotę umożliwiła skojarzenie swoich produktów z najładniejszymi i najlepszymi tenisistkami świata.

>>>



10 najlepiej opłacanych tenisistów w okresie ostatnich 12 miesięcy

Roger Federer	35 mln \$
Maria Sharapova	26 mln \$
Rafael Nadal	18 mln \$
Andy Roddick	16 mln \$
Venus Williams	16 mln \$
Serena Williams	15,5 mln \$
Justine Henin	11 mln \$
Ana Ivanovic	9 mln \$
Novak Djokovic	8 mln \$
James Blake	7 mln \$



Tenisowy zawrót głowy

Dzięki zarobkom na korcie i kontraktom reklamowym takie gwiazdy jak Maria Sharapova czy Serena i Venus Williams zarobiły w ciągu ostatniego roku odpowiednio 26; 16 i 15,5 milionów dolarów (dane szacunkowe według magazynu Forbes). Między innymi z tego powodu gra w tenisa na najwyższym poziomie może być naprawdę opłacalna. Tenis męski w kwotach zarobków wcale nie ustępuje damskiemu. W 2007 roku na kortach najwięcej wśród mężczyzn zarobił przez długi czas numer 1 - Roger Federer, bo aż 35 milionów dolarów, z czego jedynie 10 na korcie. W 2008 roku prawdopodobnie na czele zarobków wysunie się Rafael Nadal, który wygrał w tym roku dwa turnieje Wielkiego Szlema – Roland Garros i Wimbledon. Inni gracze pomimo raz wysokiej, a raz nieco niższej formy, niewiele ustępują w zarobkach największym graczom, często jedynie dzięki kontraktom reklamowym (jak na przykład Andy Roddick).

Z gry na korcie najczęściej można zarobić w turniejach Wielkiego Szlema (Australia Open, Roland Garros, Wimbledon, US Open), w których pula nagród przekracza 10 mln \$. Zwycięzca otrzymuje ok. 1 mln \$, finalista ok. 500 tys. \$. Jednak te cztery turnieje są wyjątkowe i w innych zawodach pule nagród są zdecydowanie niższe i często nie przekraczają 1 mln \$.

W Polsce najważniejszym wydarzeniem tenisowym jest turniej Orange Warsaw Open rozgrywany obecnie w Warszawie, a w przeszłości w Sopocie jako Idea/Orange Prokom Open. Pula nagród wynosi 404 tysiące euro i choć w porównaniu do największych turniejów nie jest to dużo, to jednak wystarcza, żeby przyciągnąć tenisistów ze światowej czołówki, takich jak Nikołaj Dawidienko czy Tommy Robredo.

Tenis amatorski

Gdy oglądanie tenisa w telewizji nie wystarcza i samemu chce się spróbować swoich sił na korcie, wiele osób zastanawia się, co zrobić, aby rozpocząć przygodę z tym sportem. Z pewnością potrzebna będzie rakietka, kilka piłek, wynajęty kort

i partner do gry. Szczególnie na początku poleca się wynajęcie profesjonalnego instruktora, który nauczy podstawowych uderzeń i odpowiednich ruchów. Jest to bardzo ważne, bo później pozwala na dużo łatwiejsze opanowanie sztuki gry w tenisa. Koszt jednej godziny gry z instruktorem jest bardzo zróżnicowany i waha się od około 30 zł w mniejszych miastach do 80-100 zł w Warszawie. Oczywiście, jeśli chcemy zagrać z kimś znanym, będziemy musieli zapłacić więcej. Sytuacja podobnie wygląda z wynajęciem kortu, który w lecie może kosztować zaledwie 12 zł, a w zimie

nawet 80 zł, gdyż jest to kryty kort. Rakietę warto dobrze dopasować do swoich potrzeb, a w tym pomoże na pewno instruktor lub profesjonalny sprzedawca. Gdy będziemy w stanie rozgrywać pełne mecze, a zapłać do gry nie opadnie, warto spróbować swoich sił w ATP (Amatorski Tenis Polski) – cyklu turniejów amatorskich zrobionych na wzór zawodów ATP (Association of Tennis Professionals). Mecze odbywają się zazwyczaj w weekendy, więc można w wolnym czasie rywalizować z innymi tenisistami-amatorami z Polski. Zatem do dzieła!





Tekst: Joanna Sobczak

a.sobczak@progress.org.pl

Trudna sztuka kochania

Związki na odległość

Coraz więcej z nas decyduje się wyjechać z rodzinnego miasta. Motywuje nas do tego chęć zdobywania wykształcenia, znalezienia pracy czy mieszkania. Z opuszczeniem rodzinnego domu związana jest niestety konieczność rozłąki z partnerem, gdyż nie zawsze jego plany życiowe przewidują zmianę miejsca zamieszkania. Stajemy wówczas przed wyborem: rozstać się czy postarać się przetrwać rozłąkę wierząc, że nie będzie trwała wiecznie. Większość z nas zapewne zdecydowałaby się podjąć wyzwanie, którym jest związek na odległość. Decyzje o rozstaniu podejmują osoby, które w związku są od niedawna, pary z dłuższym stażem zazwyczaj starają się przezwyciężyć trudności, jakie stawia przed nimi los.

Pisz, dzwoń, odwiedzaj i rób niespodzianki tak często jak tylko możesz!

Związki na odległość nie należą do łatwych, jednak pokonanie dystansu jest możliwe, jeżeli bardzo się tego pragnie. Istnieją sposoby na zmniejszenie tęsknoty. Rozmowy za pomocą komunikatorów internetowych umożliwiają podtrzymanie więzi z bliską osobą. Skype czy telefon w pewien sposób mogą nam zastąpić codzienny kontakt. Możliwość oglądania ukochanej osoby dzięki kamerce internetowej nie jest jednak tym samym, co spotkania w cztery oczy. Nic nie jest w stanie zastąpić szeptem wyznanej miłości, zapachu partnera czy odgłosu bicia jego serca, gdy jest obok nas. W miarę możliwości należy starać się, jak najczęściej odwiedzać siebie nawzajem. Dobrym sposobem na umacnianie więzi jest robienie sobie drobnych niespodzianek. Warto napisać list, do którego nasza druga połowa będzie z przyjemnością wracać.

Wzajemne zaufanie to podstawa udanego związku

Związek ma nikłe szanse na przetrwanie, gdy poddaje się go próbie takiej jak rozłąka, zwłaszcza, jeśli partnerzy nie darzą się ogromnym zaufaniem. Każdy potrzebuje rozrywki. Musimy, zatem oswoić się z myślą, że nasza połówka właśnie spędza czas ze znajomymi dobrze się bawiąc mimo tego, że nie ma nas obok. Jest to naturalne, gdy dzielą nas setki kilometrów. Nie możemy wymagać, aby ktoś zrezygnował z życia towarzyskiego ze względu na nas. Sami też tego nie robimy. Zdarza się i tak, że pomimo zaufania, jakim darzymy partnera, po pewnym czasie pojawia się chochlik, który stara się wywołać zamęt w sercu. Tym chochlikiem jesteśmy my sami, zadreżający się myślami, bądź nasi znajomi, którzy potrafią nieświadomie dolać oliwy do ognia. Czasami przecież wystarczy jedno zdanie wyrwane z kontekstu, aby wzbudzić nasze wątpliwości, wywołać obawy. Dlatego tak ważne jest słuchanie własnego serca. Nie należy tego jednak robić pod wpływem emocji, ponieważ są one złym doradcą. Wszystko należy przemyśleć na spokojnie, bo to, co na pozór wydaje się jednoznaczne, może w innym świetle wyglądać zupełnie inaczej.

Zastanówmy się jak możemy spędzać czas z dala od siebie

Starajmy się często spotykać ze swoimi przyjaciółmi. Dobrym pomysłem na spędzenie wieczoru jest zorganizowanie seansu filmowego. Zabawny film i smaczne przekąski umilą wam czas. Jeśli nie lubicie siedzieć biernie przed telewizorem zawsze można wyjść na kręgle bądź bilard. A może by tak grupowa impreza? Czemu nie, pomoże nam to zintegrować się z grupą, a poza tym będziemy się dobrze bawić. Nasz partner wiedząc, że jesteśmy na spotkaniu w większym gronie nie będzie miał powodów do zazdrości.

Jeżeli nie możecie być razem w rzeczywistości, to bądźcie razem przynajmniej myślą

Związek na odległość ma również swoje zalety. Jedną z nich jest to, że doceniamy nawet najkrótszą chwilę spędzoną z ukochaną osobą. Każde spotkanie jest wyczekiwane a przez to wyjątkowe. Odliczanie czasu do spotkania, gdy tygodnie zmieniają się w dni a dni w godziny jest czymś cudownym. Świadomość, że już niedługo będziemy mogli zobaczyć, przytulić ukochanego motywuje nas do działania. Zajmujemy się wtedy rzeczami, które do tej pory sprawiały nam trudność, tak, aby jak najszybciej upłynął czas.

Tęsknota - buduje czy rujnuje?

Byłoby chyba nienaturalne, gdybym nie napisała o najczęstszej przyczynie rozpadu związków na odległość. Należy być świadomym niebezpieczeństwa, które na nas czyha. Tą przyczyną może być brak bliskości, gdyż w naturze każdego człowieka zapisana jest potrzeba przebywania z innymi. Muszę niestety przyznać, że kobiety częściej mają wątpliwości czy dadzą radę wytrwać, ponieważ silniej odczuwają potrzebę codziennej troski, opieki oraz poczucia bezpieczeństwa. Ale jeżeli mamy pewność, że to jest właśnie ta osoba, nie poddawajmy się tak łatwo. Przecież nikt nie mówił, że miłość jest łatwa. Nagrodą będzie koniec rozłąki i satysfakcja, że pomimo przeszkód nadal jesteśmy razem.

Moi drodzy, głowy do góry, nie wszystkie związki się rozpadają, może to właśnie Wy jesteście tymi szczęśliwcami i wasz związek przetrwa próbę. Powodzenia! Trzymam za Was kciuki.



Wywiad z Tomaszem Dąbrowskim

Ponad 15 lat istnienia, wiele zorganizowanych wydarzeń i sukcesów – to skrócony bilans SKN Progress. O początkach, pierwszych problemach i sukcesach opowiada Pan Tomasz Dąbrowski, dyrektor finansowy w firmie Big Five X S.A., założyciel SKN Progress.

SKN Progress istnieje już ponad 15 lat, brał Pan udział w budowaniu podstaw tej organizacji. Jakie były początki? Co sprawiało największe problemy?

Aż trudno uwierzyć, że było to tak dawno. Na początku chciałem podkreślić, że bardzo się cieszę, że nasze „dziecko” tak wspaniale dorasta. Wszystko zaczęło się od pomysłu. Jego ojcem jest Adam Młodkowski. Z Adamem znaliśmy się jeszcze z liceum, a przyjaźnimy się do dziś. Razem z grupą kolegów zaczęliśmy organizować spotkania robocze, które miały na celu wypracowanie koncepcji działania. Cel, jaki nam wtedy przyświecał, to rozwój umiejętności oraz zdobycie kontaktów, które zaowocują znalezieniem ciekawej pracy - to wszystko w połączeniu z dobrą zabawą. Ponieważ nie do końca odpowiadał nam klimat innej, międzynarodowej organizacji, która wtedy monopolizowała naszą uczelnię, postanowiliśmy zacząć od zera. Może trudno sobie to wyobrazić, ale nie było dostępu do Internetu, a telefony komórkowe ważyły tyle co cegła i nosili je jedynie co bogatsi przedstawiciele rodzącej się klasy przedsiębiorców.



Nawet dostęp do faksu nie był taki prosty. Korzystaliśmy gościnnie z urządzeń Katedry Finansów i Bankowości. Dziś z perspektywy czasu nie warto wspominać o innych problemach, które oczywiście były, zawsze warto skupiać się na tym, jak je pokonywaliśmy. Był nawet pewien konflikt, który można

określić jako ideowy. Spowodował on, że dwóch kolegów wycofało się z dalszej pracy. Do współpracy zachęciliśmy więc innych, bo nawet najlepsza inicjatywa bez liderów nie ma szans powodzenia. Ale nawet grupa superliderów nie zrobi nic bez sponsorów. Oprócz niezbędnych środków finansowych



zdoływanych z różnych źródeł, mam tu na myśli również sponsoring w szerszym niż potocznie rozumieniu – patronat. Tutaj pani profesor Piotrowska - Marczak wraz opiekunkami koła, w tym panią doktor Beatą Guziejewską odegrały fantastyczną rolę.

Co można uznać za pierwszy sukces koła i jego założycieli?

Samo powstanie koła już można poczytać za sukces. Jeśli dobrze pamiętam, to byliśmy pierwszą organizacją tego rodzaju na Wydziale. Formuła SKNu kojarzyła się studenckiej braci głównie z grupą kujonów, którzy upatrują swoje plany na przyszłość w byciu naukowcami. Ponieważ SKN de facto był jedyną akceptowalną formą działania na uczelni, postanowiliśmy z niej skorzystać, jednocześnie dążąc do rejestracji stowarzyszenia. Jednakże pierwszym wyraźnym akcentem naszej działalności była organizacja Kongresu CESSA. Spotkał się on z dużym zainteresowaniem ze strony prelegentów, uczestników, a także mediów.

Na pewno istniała konkurencja - co robiliście, żeby jej sprostać i by koło się rozwijało?

Czy istniała? I tak, i nie. Nie upatrywaliśmy w innych organizacjach konkurencji - no chyba że w kolejce po dofinansowania <śmiech>. Przyjęliśmy inną formułę działania. Czasami wchodziliśmy sobie w drogę, ale poza jednym wypadkiem niewartym wspomnień nie było istotnych problemów. Aby się rozwijać, staraliśmy się docierać do ciekawych ludzi.

Czy Progress pomógł w Pana karierze?

Może trudno będzie w to uwierzyć, ale tak. Przy organizacji I Kongresu jednym z zaproszonych gości był Dyrektor Departamentu Rynku Pierwotnego w ówczesnym biurze maklerskim znanego austriackiego banku. Skróć opowieść, puentując jedynie, że z tą grupą finansową byłem związany przez niemal 11 lat. Udział w Kole był przede wszystkim ciekawą przygodą, tak intelektualną, jak i towarzyską. Był pierwszym poważniejszym zderzeniem z organizowaniem i zarządzaniem.

Jakie wskazówki dałby Pan obecnym członkom Koła i wszystkim studentom?

Miejcie otwarte umysły i pamiętajcie, że proces uczenia się tak naprawdę nie ma końca, zawsze jest kolejny stopień wtajemniczenia. Nastawiajcie się na rozwiązywanie problemów i myślcie o kolejnych krokach, jakie macie zamiar postawić. Jeśli czegoś nie wiecie, to zawsze przyznajcie to otwarcie. Być może nie jest to najlepsza strategia na egzamin na studiach, ale w pracy zespołowej jest to podstawa, inaczej łatwo można paść na rafę.

Pracował Pan już w kilku firmach, obecnie jest Pan dyrektorem finansowym w Big Five X S.A. Co daje Pana ta praca?

Jestem członkiem zarządu spółki i odpowiadam za finanse. Dołączyłem do świetnego zespołu w ubiegłym roku, opuszczając po siedmiu latach Raiffeisen Bank, wcześniej zaś pracowałem w domu maklerskim. Inne zajęcia zawodowe (Kredyt Bank w trakcie studiów czy później Banque Nationale de Paris) zaliczam do ważnych, lecz jednak epizodów. Moje obecne zajęcie daje mi przede wszystkim dużo wyzwań. Moim pierwszym zadaniem było przekształcenie formy prawnej w spółkę akcyjną. Obecnie również zmieniamy nazwę i wkrótce będziemy nazywać się Pentegy S.A.. Zmiana nazwy jest konsekwencją rozwoju, stara nazwa straciła na znaczeniu wraz z tym, jak „wielka piątka” firm doradczych zmieniła się w „wielką czwórkę”, postanowiliśmy więc odświeżyć wizerunek. Rozwijamy się intensywnie w kraju i w kierunku wschodnim. Po Ukrainie przyszła kolej na rynek rosyjski. W obecnej sytuacji rynkowej i politycznej jest to szczególnie trudne zadanie. Na ekspansję potrzebne są środki, moja rola polega między innymi na tym, aby znaleźć optymalne finansowanie. Praca w takim otoczeniu zapewnia dużą różnorodność. Projekty, w które jesteśmy zaangażowani są tak rozmaite, że można się bardzo wiele nauczyć. Doświadczenie bankowca, który przeszedł na drugą stronę lustra, jest nieustannym zderzaniem się z innym, mniej uporządkowanym światem.

Najpierw studia i Progress, teraz dobra praca i rodzina. A jakie są Pana marzenia, plany na przyszłość?

Moje zawodowe plany na najbliższą przyszłość wiąże z ekspansją naszej firmy. Chcę, aby za kilka lat nasza spółka była nie tylko dobrą inwestycją mojego czasu, ale również przyniosła zyski tym, którzy w publicznej ofercie kupią jej akcje, ponieważ planujemy wejście na rynek giełdowy. Marzenia osobiste, które są trudne do pogodzenia z planami zawodowymi, to przede wszystkim więcej czasu na podróże, na rodzinę, czy choćby zwykłe spotkania ze znajomymi. Aby to zobrazować chciałem powiedzieć, że z Adamem Młodkowskim (pierwszym prezesem koła, obecnie prezesem dużej spółki leasingowej), o którym mówiłem na początku, spotykamy się może 2-3 razy do roku... Kiedyś po prostu po zajęciach szło się na jedno „małe jasne”, dziś trzeba synchronizować kalendarze.

Jak ocenia Pan obecną działalność Progressu?

Jestem absolutnie pewien, że świetnie sobie radzicie. Mój sąd opieram na tym, co zobaczyłem na stronie internetowej, oraz po naszym miłym spotkaniu w Łodzi, w którym uczestniczyłem wraz z Adamem Młodkowskim i Darkiem Wosztakiem. Wspaniale rozwinęliście to, co zapoczątkowaliśmy. Bardzo dobrze o Was świadczy to, że potrafiliście nas odnaleźć i „odkurzyć”. Życzę Wam powodzenia i wytrwałości w realizacji Waszych planów!

Rozmawiał Dariusz Adrianowski





Targi Banków III

Jak co roku, tak również i tej jesieni, SKN Progress organizuje Targi Banków podczas, których każdy z nas będzie miał możliwość poznania i porównania ofert instytucji finansowych. Początek roku akademickiego jest zatem chwilą, w której o nasze względy zaciekle konkurują mniejsze i większe banki.



Dwie poprzednie edycje Targów Banków odbyły się 11 stycznia 2007 roku oraz 20-21 listopada 2007 roku. Cieszyły się ogromnym zainteresowaniem, licznie przybywaliście na szkolenia i warsztaty oraz odwiedzaliście stoiska firmowe prezentujących się banków. III edycja targów

planowana jest na 19-20 listopada 2008 roku. Jesteśmy przekonani, że wspólnie uda nam się powtórzyć zeszłoroczny sukces.

Targi Banków pozwalają poszerzyć wiedzę na temat nowych trendów w bankowości oraz rozwoju sektora bankowego w Polsce. Warsztaty, w których będziemy

uczestniczyć, przeprowadzą przedstawiciele firm i instytucji cieszących się znakomitą opinią na rynku polskim i zagranicznym. W tym roku postarają się przybliżyć nam tajniki Private Banking oraz nowoczesne rozwiązania w przeprowadzaniu transakcji bezgotówkowych. Poruszane będą także tematy dotyczące innowacji finansowych, ich szans i zagrożeń.

Oprócz warsztatów będziemy mieli możliwość uczestniczenia w wykładach prowadzonych przez znanych finansistów i ekonomistów. Celem wystąpień będzie ukazanie obecnej sytuacji polskiego sektora finansowego w perspektywie kryzysu na rynkach światowych.

Już niebawem na stronie internetowej www.progress.org.pl pojawi się zakładka poświęcona Targom Banków. Będzie tam można znaleźć szczegółowy opis szkoleń oraz formularz zgłoszeniowy na warsztaty. Poruszane zagadnienia należą do obszaru zainteresowań studentów, dlatego mamy nadzieję, że zarówno przeprowadzane warsztaty, jak i wykłady spotkają się z ogromnym zainteresowaniem.



**Zachęcamy do uczestniczenia
w Targach Banków III.
Naprawdę warto!**



Studenckie Koło Naukowe Finansów i Bankowości - **PROGRESS**

Studenckie Koło Naukowe PROGRESS działa przy Instytucie Finansów, Bankowości i Ubezpieczeń Uniwersytetu Łódzkiego. Jesteśmy najstarszym SKNem na Wydziale Ekonomiczno - Socjologicznym i od 15 lat codziennie udowadniamy, że określenie "koło naukowe", kojarzące się ze studiowaniem książek i przygotowywaniem nudnych referatów, może znaczyć coś zupełnie innego.



Co robimy?

W swojej historii organizowaliśmy dla Was konferencje, szkolenia, spotkania z ekonomistami. Nasze najświeższe projekty to Targi Banków, o których informację znajdziecie obok, Finance Week i magazyn FORWARD, którego kolejny numer macie przed sobą. Pewnie pamiętacie nas też z Majówek, Połówek, Andrzejek - jednym słowem IMPREZ z PROGRESSEM.

Kim jesteśmy?

Studentami i absolwentami, których cechuje pewien nadmiar energii, przedsiębiorczość, upór i chęć stworzenia czegoś, z czego będziemy mogli być naprawdę dumni. Zdobywaną na studiach wiedzę wprowadzamy w życie, nawiązujemy liczne kontakty z ludźmi sukcesu, współpracujemy z najlepszymi firmami. Dzięki temu inwestujemy w siebie, poznajemy i rozwijamy swoje umiejętności. W naszej działalności skupiamy się na jak najlepszej odpowiedzi na potrzeby studentów - członkostwo w SKN PROGRESS zobowiązuje. Dlatego spotykamy się co tydzień, aby wymieniać nowe pomysły, uwagi i spostrzeżenia i w ten sposób realizować kolejne projekty, które Was zainteresują, a nam przyniosą satysfakcję.

Jeśli chcecie dowiedzieć się więcej o SKN PROGRESS, zapraszamy Was na naszą stronę internetową

www.progress.org.pl,

na której znajdziecie aktualności, informacje o nowych wydarzeniach, listę Progressowiczów i wiele innych tematów. Możecie również pobrać FORWARD w wersji pdf.

.....

FORWARD[®]





- ZA OTWARCIE I PROWADZENIE KONTA
- ZA MOŻLIWOŚĆ ROBIENIA BEZPIECZNYCH ZAKUPÓW KARTĄ Z 3D-SECURE
- ZA WYGODNE DOŁĄDOWANIA KOMÓRKI PRZEZ INTERNET, SMS I BANKOMAT

0 zł

MŁODYCH NIE GOLIMY!

WSZECHMAJĄCE ZEROKOSZTUJĄCE
KONTO <30

WWW.BZWBK.PL/MNIEJ30

ZADZWOŃ: 0801 666 444

 **WBK** | Bank Zachodni WBK

Konto<30 prowadzone jest bezpłatnie do 30 roku życia.
0801 666 444 – opłata zgodna z taryfą danego operatora. Stan na 28.08.2008 r.