ROSJA I EUROPA | RYNEK PE W POLSCE | TREND SELECT: HAWE

TREND

MIESIĘCZNIK O SZTUCE INWESTOWANIA

ISSN: 1899-4202

WWW.GAZETATREND.PL

NUMER 3 (49) MAJ 2014

Temat numeru:

dr Alexander Elder: Bycie profesjonalnym traderem daje wolność

Gospodarka

Reforma emerytalna - co dalej z rynkami kapitałowymi?

Inwestycje

Budowlanka - reaktywacja?

Własna Firma

Biznesowe wymówki

Inwestor po godzinach

Parę dni w mieście Gaudiego

Dodatek:

FOREX

NAJWIĘKSZE WYDARZENIE ROKU 2014

INWESTOR VS RYNEK

WWW.AKADEMIA-SUKCESU.PL

Oprocentowanie Twoich lokat już nie cieszy?

Czas na inwestycje w fundusze.

BOSSAFUND.PL

BossaFund to unikalna platforma do zakupu funduszy inwestycyjnych

– 0% prowizji za wszystkie transakcje on-line
– darmowe narzędzia pomocnicze
– ponad 200 funduszy w jednym miejscu
– możesz inwestować już od 100 pln

ORDER FINANSOWY Home&Market 2013

BOŚ DOM MAKLERSKI
BANKU OCHRONY ŚRODOWISKA S.A.

STANDARD DLA **WYMAGAJĄCYCH**

ul. Marszałkowska 78/80, 00-517 Warszawa, T: (+48) 22 504 3000 / 801 104 104, E: makler@bossa.pl, www.bossa.pl

BOSSA.PL BOSSAFX.PL BOSSAFUND.PL

Dom Maklerski BOŚ S.A. działa na podstawie zezwolenia KNF oraz podlega jej nadzorowi.

Od redakcji

Odczarowujemy rynek Forex

W ostatnim czasie sytuacja na polskiej giełdzie nie rozpieszczała inwestorów. Obawy związane z nikłymi obrotami na GPW i przyszłością polskiego rynku akcji mogą skłaniać niektórych z nich do poszukiwania alternatywnych sposobów inwestowania. Jednym z nich jest rynek Forex.

Przyjęło się, że Forex to nie jest rynek dla każdego. Duże dźwignie kuszą inwestorów i już niejednego z nich w krótkim czasie pozbawiły całego kapitału. Jednak przy odrobinie rozsądku i zachowawczości rynek ten może być nie bardziej ryzykowny niż giełda – a co ważne, posiada on dodatkową zaletę: można na nim grać i na wzrosty cen, i na ich spadki.

Dlaczego więc większość inwestorów ponosi klęskę na rynku Forex? W bieżącym numerze rozkładamy na czynniki pierwsze techniki inwestowania na rynkach walutowych. Przyglądamy się najważniejszym błędom popełnianym przez początkujących traderów i przedstawiamy propozycje usprawnienia swojego handlu na tym rynku. Odpowiadamy też na pytanie, jak rozpoznać dobry moment na zamykanie pozycji na rynku Forex.

Myślę także, że żaden trader nie powinien przegapić naszego majowego wywiadu z jednym z globalnych guru inwestowania: dr Alexandrem Elderem. Słynny trader opowiedział naszemu magazynowi, jak wygląda jego dzień pracy, jakie nawyki powinien wykształcić w sobie dobry trader i na co powinien uważać. Alexander Elder zdradza nam także, dlaczego nie zamieniłby swojej profesji na żadną inną.

Zapraszam do lektury!
Dorota Sierakowska

Reklama

TREND MIESIĘCZNIK O SZTUCE INWESTOWANIA
PRENUMERATA

Zamów papierowe wydanie do domu lub do firmy

Więcej infrormacji na:
www.gazetatrend.pl/prenumerata

TREND MIESIĘCZNIK O SZTUCE INWESTOWANIA

Wydawca:
Trend Edukacja Finansowa sp. z o.o.
ul. Dobra 54/41
00-312 Warszawa
biuro@gazetatrend.pl

Adres korespondencyjny redakcji
Trend - miesięcznik o sztuce inwestowania
ul. Nowy Świat 41A
00-042 Warszawa
Tel. +48 691 954 727
redakcja@gazetatrend.pl

Redaktor naczelny
Dorota Sierakowska
dorota.sierakowska@gazetatrend.pl

Zastępcy red. naczelnego
Anna Grodecka
anna.grodecka@gazetatrend.pl
Jakub Domagalski
jakub.domagalski@gazetatrend.pl

Koordynator w Krakowie, Dystrybucja prasy
Anna Sierakowska
anna.sierakowska@gazetatrend.pl

Autorzy artykułów
Mikołaj Atanasow
Michał Borek
Marek Bugdoł
Marta Czekaj
Marta Dobrzyńska
Robert Guzowski
Anna Grodecka
Marcin Grzejszczak
Tomasz Hałaj
Marcin Kowalski
Piotr Kuczyński
Marcin Markowski
Jan Mazurek
Piotr Murjas
Kamil Pruchnik
Maciej Pyka
Albert Rokicki
Dorota Sierakowska
Damian Strzelczyk
Artur Szczepkowski
Krzysztof Walczak
Marta Włodarz
Mateusz Zielinski

Korekta
Anna Grodecka
Katarzyna Dawidziuk

Reklama
reklama@gazetatrend.pl

Skład i grafika
INSIDE PUBLISHING
www.insidepublishing.pl

Redakcja miesięcznika Trend zastrzega sobie prawo do przeredagowania i skracania niezamówionych tekstów. Niezamówiony tekst może nie zostać opublikowany na łamach Trendu. Redakcja nie ponosi odpowiedzialności za treść zamieszczonych reklam i ogłoszeń.

Wersja elektroniczna dostępna również na www.gazetatrend.pl

Dystrybucja
Najlepsze uczelnie ekonomiczne w Polsce, instytucje finansowe, renomowane kawiarnie, restauracje i hotele. Szczegóły na stronie internetowej miesięcznika.

Prenumerata
Oferujemy prenumeratę dla firm. Zgłoszenia przyjmujemy pod adresem prenumarata@gazetatrend.pl

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

Dodatek Forex

Bycie profesjonalnym traderem daje wolność

Wywiad z dr Alexandrem Elderem – jednym z najsłynniejszych traderów na świecie, autorem książki pt. „Zawód inwestor giełdowy" i innych bestsellerów z dziedziny tradingu.

7

Reforma emerytalna - panaceum dla finansów publicznych czy terapia szokowa dla rynków kapitałowych?

Doczekaliśmy się zmian w systemie emerytalnym, wymuszonych skomplikowaną sytuacją fiskalną naszego kraju, jak również brakiem alternatywnych środków zaradczych wobec piętrzących się problemów finansów publicznych.

12

3 NAJ

5 **3 najważniejsze trendy w spółkach technologicznych w 2014 roku**
Tomasz Hałaj, Piotr Dobrowolski

5 **Cytaty**
wybór cytatów: Dorota Sierakowska

6 **Liczby miesiąca**
Dorota Sierakowska

WYWIAD

7 **Dr Alexander Elder: Bycie profesjonalnym traderem daje wolność**
Dorota Sierakowska

GOSPODARKA

10 **Rosja i Europa: Drôle de Guerre 2014**
Maciej Pyka

12 **Reforma emerytalna - panaceum dla finansów publicznych czy terapia szokowa dla rynków kapitałowych?**
Karolina Adamczyk, Łukasz Kurowski

INWESTYCJE

15 **Private Equity w Polsce**
Krzysztof Walczak

DODATEK FOREX

INWESTYCJE

17 **Budowlanka – reaktywacja?**
Albert Rokicki

19 **Światłowodowa przyszłość**
Robert Guzowski

FINANSE OSOBISTE

21 **BIK i inne nieszczęścia, czyli czas na analizę Twoich zobowiązań**

WŁASNA FIRMA

22 **Jak rozmawiać z inwestorem? Złote rady dla przedsiębiorców poszukujących dofinansowania na rynku VC/PE**
Jacek Kajko, Krzysztof Wiśniewski

25 **Biznesowe wymówki**
Damian Strzelczyk

INWESTOR PO GODZINACH

27 **Parę dni w mieście Gaudiego**
Dorota Sierakowska

RECENZJE

29 **Podstawy startupowej wiedzy**
Dorota Sierakowska

29 **Czy łatwo Cię oszukać?**
Dorota Sierakowska

29 **O inwestowaniu bez nadęcia**
Dorota Sierakowska

KRZYŻÓWKA

30 **Krzyżówka**

3 najważniejsze trendy w spółkach technologicznych w 2014 roku

TOMASZ HAŁAJ
PIOTR DOBROWOLSKI

„Stało się przeraźliwie oczywiste, że technologie wyprzedziły już nasze człowieczeństwo."
Albert Einstein

Słowa Alberta Einsteina, mimo iż wypowiedziane jeszcze w XX wieku, po dziś dzień nie straciły na aktualności. Jeszcze nie tak dawno nie śniło nam się o zmieszczeniu całej naszej płytoteki w kieszeni, a już niespełna 15 lat później faktem stają się gadżety rodem z filmów science fiction, takie jak tablety czy telewizja trójwymiarowa. To, jakie odkrycia dokonają się w dziedzinie technologii choćby w ciągu następnej dekady, pozostaje dla nas wciąż zagadką. Naszym zdaniem w najbliższym roku najbardziej „trendy" będą trzy opisane poniżej gałęzie przemysłu technologicznego:

1 Monitorowanie funkcji życiowych

Czasy, w których z telefonu można było co najwyżej zadzwonić czy wysłać SMSa, dawno już odeszły do lamusa. Obecnie smartfony przejmują większość obowiązków domowego komputera, a to dopiero początek innowacji. Być może kolejną profesją, którą telefony „skanibalizują" w najbliższym czasie będzie profesja naszego lekarza rodzinnego.

W dostępnych już dziś telefonach możemy zaobserwować zwiększoną podaż aplikacji mających pomóc nam w osiągnięciu wymarzonej sylwetki, czy poprawy wydolności naszego organizmu. Kiedyś, aby zmierzyć sobie puls czy ciśnienie krwi wymagane było posiadanie na przykład domowego ciśnieniomierza. Obecnie taką funkcjonalność (mniej lub bardziej precyzyjną) zapewniają współczesne smartfony, poprzez dedykowane aplikacje.

W ciągu ostatnich miesięcy możemy zaobserwować zwiększoną aktywność producentów sprzętu elektronicznego mającą propagować zdrowy styl życia. Taka „moda" nie jest przypadkowa. Strategiczna współpraca między producentami elektroniki użytkowej a dostawcami odzieży sportowej skutkuje powstawaniem ciekawych rozwiązań: na przykład odzież fitnessowa wyposażona jest w wodoodporne kieszonki na odtwarzacze. Flagowym przykładem takiej strategicznej kooperacji może być bez wątpienia współpraca Apple Inc. z firmą Nike. Taka zacieśniona współpraca owocuje wzrostem lojalności klienta wobec obu marek i wzrostem sprzedaży tychże akcesoriów. Jej pożądanym „efektem ubocznym" jest poza tym wzrost aktywności fizycznej klientów.

Kolejne innowacje zapowiadają się nie mniej interesująco. Potwierdzeniem tego są już trwające prace nad: czujnikami monitorującymi krzepliwość naszej krwi, badającymi poziom glukozy czy stopnia natlenienia krwi w naszym organizmie, czy połączenie tak zwanych smartwatchy z telefonem w celu identyfikacji naszych ewentualnych dolegliwości.

CYTATY

WYBÓR CYTATÓW: DOROTA SIERAKOWSKA

„Amerykańska giełda nie jest zdrowym rynkiem. System gospodarczy jest wciąż bardzo wrażliwy. Chociaż nie przewiduję całkowitego upadku, ponieważ drukowanie pieniądza może trwać niemal w nieskończoność, to jednak takie postępowanie będzie miało niezamierzone konsekwencje."

Marc Faber

„Niezależność energetyczna nie może oznaczać zależności gospodarki od bardzo drogich źródeł energii, gdyż wtedy stajemy się słabszym partnerem gospodarczym. A to z kolei oznaczałoby, iż nie tylko obniżałby się nasz poziom życia, ale również i nasza pozycja w „koncercie europejskim". Ta bowiem zależy od siły gospodarki, a nie np. od wejścia do strefy euro."

prof. Jan Winiecki

„Gospodarki europejskie mogą skorzystać na migracji, również na napływie imigrantów ze Wschodu lub z Południa. (…) Musimy zrozumieć, że dzisiejsza Europa nie jest już gospodarczym centrum świata. W pierwszej dziesiątce najszybciej rozwijających się krajów nie ma żadnego państwa z Europy. A do rozwoju potrzebni są ludzie, to jest warunek sine qua non - młodzi, wykształceni, pełni optymizmu i pasji, patrzący do przodu, a nie za siebie."

Jan Kulczyk

„Dopóki eurostrefa jest w fazie odbudowy, a ożywienie w krajach starej UE może ulec odwróceniu, entuzjazm do wchodzenia do eurostrefy nie jest w Polsce duży. Nie mówimy, że nigdy nie wstąpimy, ale na obecnym etapie usiłujemy zrobić jak najlepszy użytek z czasu, który mamy, by się dobrze przygotować."

prof. Marek Belka

2 Elektronika ubieralna

Rok 2014 ma stać pod znakiem tak zwanej „elektroniki ubieralnej", do której możemy zaliczyć coraz powszechniej dostępne inteligentne zegarki (smartwatch), a także gadżety pokroju Google Glass (okulary pozwalające na przykład na kręcenie filmów w jakości HD, wideorozmowy, czy przeglądanie stron internetowych).

Przydatność smartwatchy w naszym codziennym życiu wydaje się być w zasadzie przesądzona. Wspominane wcześniej funkcje śledzenia danych biometrycznych naszego organizmu, pomoc w organizacji bardziej efektywnych treningów, rozmowy bez wyciągania telefonu z kieszeni, czy może nawet płatności zbliżeniowe - taki ogrom funkcji dostępnych w urządzeniu nareczynym zwiastuje nam popularyzację kolejnej, bardzo dochodowej niszy dla producentów sprzętu elektronicznego.

Obecnie dostępne urządzenia tego typu wydają się być jedynie preludium przed pojawieniem się tej jesieni od dawna wyczekiwanego produktu Apple – osławionego iWatcha. Atmosfera napięcia budowana od kilku miesięcy wokół tego niezaprezentowanego jeszcze produktu, powinna znaleźć odzwierciedlenie w świetnych wynikach sprzedażowych. O ile – oczywiście – cena nie okaże się zaporowa. Smartwatche jawią się jako idealne uzupełnienie idei smartfona – jako urządzenie peryferyjne, pozwalające kontrolować także podstawowe funkcje naszych telefonów bez wyjmowania ich z kieszeni. Właśnie zbyt wysoka cena Google Glass (obecnie około 1500 USD), przeszkadza w popularyzacji tegoż produktu. Obecnie może on być traktowany jedynie w kategoriach ciekawostki, bez szans na jego szybką popularyzację w 2014 roku. Czas pokaże, czy jego cena spadnie w ciągu najbliższych lat do bardziej akceptowalnego poziomu.

Końcówka tego roku zdecydowanie będzie należeć do inteligentnych zegarków, co do tego faktu nie mamy wątpliwości.

3 Płatności mobilne

Słuchanie muzyki – smartphone, katalogi zdjęć i filmów – smartphone, personalny trener, a być może niedługo lekarz? – też smartphone. Nasuwa się pytanie: co jeszcze możliwe jest za pomocą dzisiejszych telefonów komórkowych? To podręczne urządzenie, które niegdyś wykorzystywane było jedynie do dzwonienia czy wysyłania sms, dzisiaj pomaga jeszcze ludziom zarządzać finansami. W obecnych czasach bankowość mobilna nie wzbudza już takich emocji jak przed laty przeniesienie usług bankowych z poziomu placówki do systemu internetowego. Współczesne banki nie wyróżniają się już niczym, dając możliwość klientom dokonywania przelewów przez internet, ustalenia stałego zlecenia, czy sprawdzenia salda swojego rachunku. Banki pragną obecnie zapewnić sobie przewagę konkurencyjną poprzez umożliwienie dokonywania płatności za zakupy w sklepie za pomocą smartphonów, które niekoniecznie będą musiały być wyposażone w technologię NFC. Czy oznacza to, że dzisiejsze telefony zastąpiły w naszym portfelu „drobne" oraz karty płatnicze? Może jeszcze za wcześnie, aby udzielić tutaj pozytywnej odpowiedzi, ale na pewno świat zmierza właśnie w tym kierunku. Karty PayPass mogą odejść w zapomnienie, skoro dokonując zakupów wystarczy, że do terminalu zbliżymy nasz telefon. Kolejnym i jednym z głównych atutów współczesnej bankowości może stać się geolokalizacja. Dzięki tej funkcji za pomocą naszego telefonu komórkowego bez problemu znajdziemy najbliższe placówki banku, bankomaty, czy wpłatomaty. Aplikacje mobilne oparte na geolokalizacji również poinformują nas, gdzie w naszej bieżącej lokalizacji znajdują się najbliższe punkty rabatowe, w których klienci banku mogą skorzystać z odpowiednich promocji. Jeżeli już dziś możemy dokonywać płatności, nie wykorzystując do tego karty płatniczej, a jedynie nasz smartphone, pytanie brzmi: jak w tym kierunku będą wyglądały innowacje w przyszłości? Skoro uzupełnieniem współczesnych telefonów komórkowych ma być ww. smartwatch, to być może nośnik środków pieniężnych nie będzie już „pod ręką", a dosłownie „na ręce".

123 LICZBY MIESIĄCA

DOROTA SIERAKOWSKA

870
Tyle mld USD rocznie wynoszą dochody zorganizowanych sieci przestępczych na świecie, według raportu Biura Narodów Zjednoczonych ds. Narkotyków i Przestępczości (UNODC).

71,7%
Taki jest udział złota w całkowitych rezerwach walutowych Stanów Zjednoczonych.

2018
W tym roku do Chin trafić mają pierwsze dostawy gazu ziemnego dostarczanego przez rosyjską firmę Gazprom.

20
Tyle mld PLN obrotów wygenerowała w 2013 roku branża internetowej wymiany walut w Polsce (wg szacunków „Rzeczpospolitej").

WYWIAD

Bycie profesjonalnym traderem daje wolność

Wywiad z dr Alexandrem Elderem – jednym z najsłynniejszych traderów na świecie, autorem książki pt. „Zawód inwestor giełdowy" i innych bestsellerów z dziedziny tradingu.

Dorota Sierakowska: Ten wywiad jest dla mnie szczególny, ponieważ "Zawód – inwestor giełdowy" to jedna z pierwszych książek o inwestowaniu, jaką przeczytałam. Moje pierwsze pytanie dotyczy właśnie tej książki. Napisał Pan w niej, że trading daje wolność, możliwość pracy z jakiegokolwiek miejsca na ziemi. Czy to jest właśnie to, co lubi Pan w swoim zawodzie najbardziej? Co jest dla Pana największą zaletą bycia profesjonalnym traderem?

Alexander Elder: Faktycznie, to wolność jest według mnie największą zaletą tego zawodu. Mogę go wykonywać z każdego miejsca na świecie, mogę podróżować, gdzie tylko chcę. Poza tym, mam również wystarczająco dużo środków dla mojej rodziny – mogę wpływać pozytywnie na życie tych, którzy są mi bliscy, wspierać ich.

Fakt, że nie mam szefa, to kolejna ważna zaleta. Utrzymuję kontakt z ludźmi, których lubię – a z tymi, których nie lubię, po prostu nie muszę mieć kontaktu, ponieważ nie zależę od nikogo.

DS: Jak wygląda Pana typowy dzień?

AE: Mój typowy dzień zaczyna się od pracy. Na ogół wstaję bardzo wcześnie i rozpoczynam dzień od analizy rynku, zapoznania się z ważnymi informacjami. Poza tym również rano uzupełniam mój dziennik tradera (uważam, że posiadanie go to bardzo ważna sprawa) – uzupełniam transakcje, jakich dokonałem dzień wcześniej. Najpierw analizuję rynki europejskie, azjatyckie, złoto, waluty, a potem przechodzę do rynku amerykańskiego. Patrzę, jakie mam obecnie zajęte pozycje i jakie nowe możliwości pojawiły się na rynku. Sprawdzam, czy muszę podjąć jakieś decyzje związane z zarządzaniem kapitałem.

DS: To wszystko robi Pan rano, nie wieczorem?

AE: Nie lubię pracować wieczorem – jestem osobą, która najefektywniej pracuje rano. Nie próbuję walczyć ze swoją naturą. Ale jednocześnie uważam na to, aby nie rozpoczynać pracy zbyt wcześnie – nie wstaję nigdy przed szóstą, bo zauważyłem, że gdy tak zrobię, jestem potem senny w ciągu dnia.

DS: Dla niektórych szósta rano to wciąż niewyobrażalnie wcześnie.

AE: Oczywiście nikt nie musi wstawać aż tak wcześnie. Ale sądzę, że każdy profesjonalny trader powinien poświęcić co najmniej pół godziny (a ci początkujący – co najmniej godzinę) na podsumowanie najważniejszych wiadomości o rynku, zanim będzie poszukiwał konkretnych transakcji. W dzisiejszych czasach mamy do czynienia z rynkami globalnymi – gdy Ty śpisz, rynki cały czas pracują. Warto więc przed wejściem na rynek amerykański przeanalizować to, co się działo w Europie i w Azji. Trzeba wiedzieć, w jakim miejscu jesteśmy obecnie, bo to, co się działo 24 godziny temu, to na rynku już zamierzchła historia.

DS: Wspomniał Pan o wolności, jaką daje zawód tradera. Czy w związku z tym dużo Pan podróżuje? Jak łączy Pan trading z podróżowaniem po świecie?

AE: Tak, dużo podróżuję. W ostatnim roku może nieco mniej, ponieważ kupiliśmy z żoną dom na wsi – a ja uwielbiam spędzać czas właśnie na wsi. Ale całkiem niedawno wróciłem z Europy – miałem wykłady w Holandii, a potem pojechałem na narty do Austrii na tydzień.

Jest kilka rzeczy, które robię, gdy planuję wyjazd. Po pierwsze, redukuję moje pozycje. Po drugie, pozostawiam sobie tylko długoterminowe pozycje – w tym czasie w ogóle nie zawieram krótkoterminowych transakcji.

Robię jednak czasem wyjątki. Gdy byłem w Austrii, to całkiem dużo spekulowałem na amerykańskim rynku – będąc w Europie, to wygodne. Można rano iść na narty, a po południu, gdy otwierają się rynki w USA, usiąść przed komputerem. Nie mogłem więc powstrzymać się od wyłapania kilku rynkowych okazji. Ale na ogół jak jestem za granicą, spekuluję dużo rzadziej.

To, co jest najważniejsze, to odrabianie swojego „zadania domowego" każdego dnia. Monitorowanie rynku powinno wejść traderowi w nawyk, jak mycie zębów czy branie prysznica. Ja monitoruję rynki ☛

> *Ludzie wchodzą na rynek i spodziewają się, że już w pierwszym roku zaczną zarabiać. No cóż – raczej tak się nie stanie. Zawsze powtarzam, że nauczenie się tradingu zajmuje tyle czasu ile wykształcenie się na uniwersytecie – i na ogół tyle samo kosztuje.*

> *Największym błędem jest myślenie, że jak się jest inteligentnym, to będzie się zarabiać na giełdzie. To nieprawda, bo w zasadzie wszyscy inwestorzy są inteligentni. Rynki finansowe nie przyciągają głupich ludzi.*

nawet na wakacjach – opuszczenie tej czynności zdarza mi się sporadycznie, np. jak lecę daleko samolotem.

DS: Na jakich rynkach Pan spekuluje?

AE: Spekuluję na rynkach w USA – amerykańskie akcje i kontrakty futures to 99% tego, czym handluję. Myślę, że ważne jest to, aby spekulować regularnie, podczas określonych godzin każdego dnia – niektórzy ludzie próbują przestawiać się na rynki z innej części świata, ale to jest trudne. Oczywiście zdarzają się wyjątki, ale najlepiej grać w tym momencie dnia, kiedy jesteśmy najbardziej efektywni, gdy najlepiej nam się myśli.

Pamiętajmy o tym, że pieniądze, które chcemy zarobić, leżą teraz w czyjejś kieszeni. My staramy się te pieniądze wyciągnąć z kieszeni innych osób, ale jednocześnie inne osoby chcą wyciągnąć pieniądze z naszej kieszeni. Jeśli więc nie jesteśmy w formie, np. jesteśmy zaspani, to te pieniądze nam łatwiej odebrać.

DS: Wspomniał Pan, że nie jest Pan daytraderem.

AE: To prawda, chociaż robię wyjątki. Czasem pojawiają się jakieś okazje krótkoterminowe – jakaś transakcja aż się prosi, aby ją wykonać (śmiech). Ale ogólnie nie przepadam za daytradingiem – uważam, że zabiera on sporo czasu w zamian za niezbyt duże zyski. Dlatego ja nastawiam się na swing trading – transakcje kilkudniowe, może kilkutygodniowe.

Daytrading na ogół wymaga od tradera siedzenia przy komputerze bez przerwy przez kilka godzin. Czasem zdarza się, że na rynku jest pewien martwy okres, niewiele się dzieje – i wtedy daytrader zaczyna na siłę szukać jakiejś transakcji. To pułapka. Nie powinno się szukać transakcji, ona powinna sama do Ciebie przyjść.

DS: Czyli szukanie transakcji na siłę to przepis na katastrofę?

AE: Niekoniecznie, ale jest to nieefektywne. Na jednym z moich monitorów mam przyklejoną karteczkę z napisem: „Is this an A trade?": czy to jest potencjalnie świetna transakcja? Każdy trader powinien wiedzieć, z której transakcji może wycisnąć świetny zysk - a jeśli tego nie wie, to powinien znajdować się poza rynkiem.

Ja przed każdą transakcją patrzę na tę moją karteczkę – przypomina mi ona o tym, abym zawsze angażował się na rynku tylko wtedy, gdy zdarza się świetna okazja – nie dobra, nie przeciętna, ale świetna.

DS: Jak wiele czasu zajęło Panu osiągnięcie odpowiednich umiejętności, aby móc na rynku regularnie zarabiać?

AE: Bardzo dużo czasu. To zawsze zajmuje dużo czasu. A ja popełniłem po drodze każdy możliwy książkowy błąd.

Ludzie wchodzą na rynek i spodziewają się, że już w pierwszym roku zaczną zarabiać. No cóż – raczej tak się nie stanie. Zawsze powtarzam, że nauczenie się tradingu zajmuje tyle czasu ile wykształcenie się na uniwersytecie – i na ogół tyle samo kosztuje. A to i tak szybko – wielu ludziom zajmuje to jeszcze więcej czasu.

Największym błędem jest myślenie, że jak się jest inteligentnym, to będzie się zarabiać na giełdzie. To nieprawda, bo w zasadzie wszyscy inwestorzy są inteligentni. Rynki finansowe nie przyciągają głupich ludzi. A więc bycie inteligentnym nie jest tu niczym wyjątkowym – to standard, który nie zapewni przewagi nad innymi. Mogę to porównać do jazdy samochodem: aby kierować samochodem, trzeba posiadać wzrok. Ale posiadanie wzroku samo w sobie nie sprawi, że będziesz dobrym kierowcą...

Dlatego na rynkach finansowych nie powinniśmy się zachwycać własną inteligencją, lecz spytać siebie: co mam ja, czego nie mają inni? Co jest moją przewagą, która pozwoli mi wyciągnąć pieniądze z kieszeni innych osób?

Nie ulegajmy iluzji – nauczenie się skutecznego tradingu zajmuje czas i pochłania dużo pracy. Nie tylko trzeba przeczytać sporo książek, nauczyć się teorii – ale warto też podpatrzeć, jak w praktyce radzą sobie inni inwestorzy.

DS: Jednak niewielu skutecznych traderów chce się dzielić swoimi systemami inwestycyjnymi.

AE: Myślę, że problemem wielu traderów jest ich izolacja. Siedzą w swoich domach i każdy z nich próbuje na nowo wymyślić koło. A to przecież niepotrzebne – można uczyć się od innych, którzy tego koła już używają…

Razem z moim przyjacielem prowadzę stronę Spiketrade.com, gdzie każdy trader co tydzień zamieszcza swój najbardziej obiecujący typ na najbliższy tydzień. Potem można śledzić te transakcje w czasie rzeczywistym. To dobre miejsce nie tylko do podjęcia pewnej rywalizacji, ale także do komunikacji z innymi traderami, do zadawania im pytań. To właśnie dzięki temu się uczymy.

DS: Napisał Pan książkę o krótkiej sprzedaży, którą uważa się za trudniejszą niż granie na długo. Czy Pan uznaje ją faktycznie za trudniejszą, czy to mit?

AE: Nie mam pojęcia, dlaczego ludzie uważają, że granie na krótko jest trudniejsze niż zawieranie długich pozycji. Przecież rynek działa w obie strony.

Być może dla mnie krótka sprzedaż jest prosta, bo mam spore doświadczenie w grze na kontraktach terminowych. Zresztą, na rynku kontraktów liczba krótkich pozycji równa się liczbie długich pozycji. Tymczasem na rynku akcji udział krótkich pozycji to zazwyczaj raptem kilka procent. Ci, którzy grają na rynkach akcji, są więc przyzwyczajeni do długich pozycji i granie na krótko może im wydawać się trudniejsze.

DS: A od którego rynku według Pana powinni zaczynać początkujący inwestorzy? Czy zaczynanie na rynkach futures jest dobrym pomysłem, czy lepiej zacząć od akcji?

> *Stres? Ja się nie stresuję. Zresztą, żaden trader nie powinien się stresować – stres jest sygnałem, że coś jest nie tak, że nie kontrolujemy tego, co robimy.*

> *To, co jest najważniejsze, to odrabianie swojego „zadania domowego" każdego dnia. Monitorowanie rynku powinno wejść traderowi w nawyk, jak mycie zębów czy branie prysznica*

AE: Myślę, że najlepiej zacząć od rynków akcji. Moją radą dla początkujących traderów jest przede wszystkim to, aby uważać na wielkość pozycji. Na rynkach akcji łatwo jest kontrolować wielkość pozycji, tymczasem na rynkach futures na ogół trzeba grać większymi kwotami.

DS: W jednym z wywiadów z Panem czytałam, że Pana pierwsza transakcja zakończyła się sukcesem.

AE: Druga też. To było okropne. Dwie świetne transakcje na początku mojej kariery tradera dały mi iluzję tego, że wiem, co robię.

DS: A czy pamięta Pan swoją pierwszą stratę na rynkach kapitałowych?

AE: Nie pamiętam. Chociaż pewnie mam ją zapisaną w swoim dzienniku transakcji. To bolesna sprawa, więc może dlatego jej nie pamiętam (śmiech).

Słabych transakcji na początku mojego inwestowania miałem wiele. To nic dziwnego. Na samym początku wydaje ci się tylko, że wiesz, co robisz, że dobrze uzasadniasz swoje transakcje. Ale jest inaczej.

DS: Zawód tradera jest stresujący. Jak Pan radzi sobie z codziennym stresem?

AE: Stresem? Ja się nie stresuję. Zresztą, żaden trader nie powinien się stresować – stres jest sygnałem, że coś jest nie tak, że nie kontrolujemy tego, co robimy.

Według mnie stres wynika przede wszystkim z zaangażowania się w zbyt dużą pozycję. Gdy całkowicie kontrolujesz swoją pozycję, to nie czujesz stresu, bo wiesz, co robić w konkretnej sytuacji. Jeśli coś ci pójdzie dobrze, to jesteś z tego zadowolony – a jeśli źle, to analizujesz swoje błędy i wyciągasz wnioski na przyszłość. To prosty algorytm, nie ma tu miejsca na stres.

DS: Wielu traderów chce się od Pana uczyć. Ale czy to działa w obie strony, tj. czy także Pan uczy się czegoś od osób uczęszczających na Pana seminaria, warsztaty?

AE: Zdecydowanie tak.

Był taki słynny brytyjski psychoanalityk, D.W. Winnicott. Zadedykował on jedną ze swoich książek tak: „Moim pacjentom, którzy płacili mi za edukowanie mnie". Według mnie, to świetne ujęcie tego, co czujemy, gdy kogoś uczymy.

Ludzie zadają inteligentne pytania, zmuszają nas do zastanowienia się nad rzeczami, o których nigdy byśmy nie pomyśleli. Są dla nas wyzwaniem. Lubię powiedzenie „Preaching is good for the preacher". Gdy motywuję innych do tego, aby ciągle się uczyli, regularnie prowadzili dziennik transakcji, itd., to w ten sposób motywuję również sam siebie.

Nie mówiąc już o ciekawych znajomościach: z niektórymi z moich wcześniejszych uczniów teraz utrzymuję świetny kontakt – odwiedzamy się nawzajem, często rozmawiamy. Bardzo lubię uczyć, to przynosi wiele korzyści również mnie.

DS: Gdyby miał Pan z powrotem dwadzieścia kilka lat, to czy zdecydowałby się Pan na tę samą ścieżkę kariery? Czy też wybrałby Pan życie profesjonalnego tradera?

AE: Tak, zdecydowanie. Wręcz myślę, że zabrałbym się za to wcześniej, bo w młodości spędziłem sporo czasu na innych zajęciach. W mojej rodzinie większość mężczyzn miała więcej niż jeden zawód – ja zrobiłem tak samo i z dzisiejszej perspektywy uważam, że niepotrzebnie. Gdybym wtedy wiedział to, co wiem teraz, to skupiłbym się na tradingu i szybciej doszedł do dużych pieniędzy. ■

Dr Alexander Elder jest autorem bestsellerowych książek z dziedziny inwestowania: „Zawód: inwestor giełdowy", „sprzedaż i krótka sprzedaż" oraz „Zapraszam do gabinetu inwestora giełdowego"

TREND MAJ 2014
GOSPODARKA

Rosja i Europa: Drôle de Guerre 2014

Kiedy w marcu tego roku prezydent Rosji Władimir Putin uznał, że pora trochę zaktualizować polityczne mapy wschodniej Europy i zaanektował Krym, szeroko rozumiany świat zachodni zareagował zakazami wjazdu (wymierzonymi w rosyjskich polityków, którzy chcieli zwiedzieć Statuę Wolności?) i wojowniczymi wpisami na Twitterze. Obie strony zaczęły się również przerzucać groźbami sankcji gospodarczych, jednak po raz kolejny rzeczywistość ekonomiczna staje na drodze ambicji politycznych.

MACIEJ PYKA

Pozycja Rosji

Dla wielu Rosjan prezydent Putin jest bohaterem. Swoją popularność zawdzięcza m.in. temu, że odkąd objął władzę w 2000 roku, PKB Rosji wzrosło o ponad 90%. Przywrócił on również chociaż trochę porządku w upadłym imperium, zaś socjologowie mówią nawet, że dzięki Putinowi Rosjanie odzyskali poczucie dumy z własnego kraju i z optymizmem zaczęli patrzeć w przyszłość. Ciężko jest się spierać z dwoma ostatnimi z tych argumentów, jednak do pierwszego z nich można wystosować kilka uwag. Po pierwsze, na początku XXI wieku Rosja startowała z niesamowicie niskiego pułapu. Przez pierwsze osiem lat po upadku ZSRR w 1991 PKB kraju spadło o ponad 40% - rosyjska gospodarka na poziomy z końca lat osiemdziesiątych powróciła dopiero w 2007. Co więcej, szybki rozwój w latach 2000-2008 był w znacznej mierze możliwy dzięki efektowi doganiania bardzo podobnemu do tego, który mogliśmy zaobserwować w Chinach w ostatnich trzech dekadach. Kiedy Rosjanie odrzucili wreszcie skrajnie nieefektowny komunizm, wprowadzenie nawet najprostszych spośród kapitalistycznych organizacyjnych rozwiązań przełożyło się na duży wzrost produkcji. Innymi słowy Rosja – podobnie jak Chiny – mogła zaadaptować gotowe i sprawdzone przez Zachód metody bez konieczności opracowywania ich samemu. To swoiste przerzucenie kosztów B+R na innych umożliwia szybki rozwój w wielu krajach trzeciego świata, jednak doganiając, nie można nikogo prześcignąć i kiedy skończą się dostępne, mało uciążliwe innowacje, każdy doganiający musi albo podjąć się wyjątkowo niepopularnych reform, albo spróbować opracować własne wynalazki. I w tym właśnie kryje się pierwszy poważny problem Rosji – innowacyjność pozostaje na bardzo niskim poziomie, co widać chociażby po strukturze eksportu, gdzie (wyłączając surowce naturalne) zainteresowanie Zachodu jest niewielkie. Po drugie, jako że eksport stanowi ponad 25% rosyjskiego PKB, zaś za prawie 60% eksportu odpowiada ropa i gaz, rosyjska gospodarka jest w pewnym sensie pochodną sytuacji na globalnym rynku energetycznym. Upadek Związku Radzieckiego w znacznej mierze spowodowany był załamaniem cen ropy naftowej w latach osiemdziesiątych. W zasadzie można powiedzieć, że rosyjska retoryka uzależniona jest od ceny baryłki ropy – kiedy w pierwszej dekadzie XXI wieku rynek wrócił do zimno wojennych poziomów, również ambicje Putina zaczęły nabierać „radzieckich" kształtów. Kiedy zauważymy, że w czasie rządów Putina ropa podrożała pięciokrotnie, sukces gospodarczy rządzonego przez niego kraju wydaje się dużo mniej spektakularny. Rynek gazowy jest co prawda nieco mniej ryzykowny, jako że ceny tego surowca są zwykle silnie zróżnicowane regionalnie, ponieważ – z przyczyn technicznych – nie można łatwo zmienić dostawcy, więc Gazprom może spokojnie dyktować warunki, ale nawet to może się zmienić wraz z budową nowych gazociągów oraz rozwojem technologii LNG.

Liczni ekonomiści zauważali już, że nie ma wielkiego sensu wliczać Rosji do BRIC, ponieważ w przeciwieństwie do innych państw z tej grupy (Brazylii, Chin i Indii), szybki rozwój tego państwa opiera się na wyjątkowo chwiejnych fundamentach. Co więcej, sam potencjał rozwoju wydaje się wyczerpywać, jako że nawet Rosyjski Bank Centralny prognozuje, że w 2014 roku wzrost gospodarki tego kraju spadnie poniżej 1%. Jedynymi głównymi wskaźnikami, w przypadku których Rosja przewyższa państwa UE i Amerykę, są niski deficyt i zadłużenie, jednak na tym kończą się przewagi. Wysoka inflacja (powyżej 6,5%) nie pozawala na obniżenie stóp procentowych. Tylko jedna czwarta miejsc pracy przypada na małe i średnie przedsiębiorstwa. Od początku roku giełda straciła 20%. Agresywna polityka Putina odstrasza inwestorów – kiedy prezydent zwrócił się 1 marca do Dumy o pozwolenie na użycie siły wobec Ukrainy, bank centralny musiał wydać 25,4 mld dolarów na zbilansowanie spowodowanego ucieczką kapitału spadku kursu rubla. Nawet niskie, 5-procentowe bezrobocie jest przekleństwem w przebraniu, jako że wynika m.in. z ciągle zmniejszającej się populacji (spadek o prawie 3,5% od 1991) oraz dowodzi, że wykorzystano już większość marnowanych wcześniej aktywów (dodatkowa siła robocza przejawiająca się jako ukryte bezrobocie w czasach ZSRR oraz oficjalne bezrobocie w pierwszych latach po transformacji). W skrócie – Rosja nie może sobie pozwolić na wojnę celną.

Pozycja świata zachodniego

Na papierze przewaga Europy i Stanów Zjednoczonych nad Rosją jest przytłaczająca. Łącznie Unia Europejska i Stany Zjednoczone cieszą się PKB liczącym ponad 33,5 biliona USD i populacją 800 milionów obywateli w porównaniu z 2 bilionami PKB i 143 milionami obywateli po stronie rosyjskiej. Problematyczne są jednak surowce, jako że wspomniana wcześniej zależność rosyjskiej gospodarki od rynku energetycznego z europejskiego punktu widzenia przekłada się na zależność od rosyjskich dostaw – 30% europejskiej ropy i 25% gazu pochodzi od naszych wschodnich sąsiadów. UE próbuje co prawda dywersyfikować swoich dostawców, m.in. dzięki budowanemu obecnie Gazociągowi Transanatolijskiemu, który biegłby z Bliskiego Wschodu i Morza Kaspijskiego z pominięciem Rosji, jednak tego rodzaju projekty mogą dostarczyć około 10 mld metrów sześciennych surowca, podczas gdy zapotrzebowanie Unii wynosi ponad 250 mld.

Nie można też zapomnieć, że obok polityki zachodnich rządów wobec Rosji istnieje również – często przeciwny – interes zachodnich przedsiębiorstw. Wiele niemieckich koncernów, które prowadzą interesy w Rosji, w tym Deutsche Post DHL, ThyssenKrup i Adidas, wyraziło swoje zaniepokojenie z powodu sankcji gospodarczych nałożonych na Moskwę i podkreśliło europejską zależność energetyczną od naszych wschodnich sąsiadów jako coś koniecznego. Prezes firmy Siemens Joe Kaeser spotkał się nawet osobiście z Władimirem Putinem i zapewnił go, że ukraiński kryzys nie wpłynie na działanie koncernu w Rosji, gdzie Siemens zatrudnia ponad 3000 osób i realizuje kontrakt na szybkie pociągi, które będą kursowały z Petersburga do Moskwy. Innymi słowy, jedną z podstawowych przewag Rosji nad zachodnim światem jest to, że siła gospodarcza tego kraju opiera się na państwowych przedsiębiorstwach, które – nawet jeżeli nieefektywne – mogą zostać użyte do interesów politycznych, podczas gdy zachodnie firmy niechętnie patrzą na ograniczenia handlowe, więc są dla swoich rządów raczej utrudnieniem niż ułatwieniem w prowadzonej strategii. Podsumowując, Zachód (a zwłaszcza Unia Europejska) nie ma dość woli politycznej, by wprowadzić poważne sankcje wobec Rosji.

Kiedy w 1939 Hitlerowskie Niemcy zaatakowały Polskę, alianci podjęli działania, które do historii przeszły jako Drôle de Guerre (fr. Dziwna Wojna) i polegały głównie na wyrażaniu swojego poparcia i zrzucaniu ulotek. Podobnie dzisiaj odpowiedzią na rosyjską aneksję Krymu jest nalot na Twitterze i – jak pokazują ostatnie miesiące – jest on równie efektywny co działania aliantów z przeszłości. Wygląda jednak na to, że również zaczepne działania gospodarcze nie są odpowiedzią, a nawet gdyby były, wciąż istnieje pytanie o zasadność embarga w tym konflikcie. Chociaż pojawiają się propozycje radykalnych akcji, jak całkowite zerwanie stosunków gospodarczych z Rosją, to byłoby to jedynie rozwiązanie krótkoterminowe. Załamanie gospodarcze z pewnością sparaliżowałoby działania Moskwy i być może nawet kosztowałoby prezydenta Putina utratę władzy, ale prawdziwe koszta embarga ponieśliby przeciętni obywatele. Przykład Kuby pokazuje, że ograniczenia handlowe nie pomagają w zmianie ustroju, zaś gdyby Rosjanie faktycznie wybrali nowe władze na fali kryzysu gospodarczego, to byłaby to zapewne zmiana na ekipę, której akcje nie kończyłyby się na zakręcaniu kurka z gazem. Nie znaczy to oczywiście, że Europa i Stany Zjednoczone powinny przehandlować fragmenty Ukrainy za zachowanie dobrych relacji gospodarczych, jednak embargo przysporzyłoby tylko więcej problemów. Ciężko powiedzieć, jak powinna wyglądać strategia Zachodu wobec zagranicznej polityki Władimira Putina, ale „wyrażanie zaniepokojenia" i retorsje gospodarcze doprowadzą co najwyżej do powtórki historii. ■

TREND
MAJ 2014
GOSPODARKA

Reforma emerytalna - panaceum dla finansów publicznych czy terapia szokowa dla rynków kapitałowych?

Doczekaliśmy się zmian w systemie emerytalnym, wymuszonych skomplikowaną sytuacją fiskalną naszego kraju, jak również brakiem alternatywnych środków zaradczych wobec piętrzących się problemów finansów publicznych. Zmiany niewątpliwie budzą wiele kontrowersji, a analiza wpływu modyfikacji II filara systemu emerytalnego na rynek kapitałowy nie daje jednoznacznej odpowiedzi na pytanie „Co z tą Polską?"

KAROLINA ADAMCZYK
ŁUKASZ KUROWSKI

Reforma zniszczy OFE?

Przed reformą znaczna część aktywów OFE ulokowana była w obligacjach Skarbu Państwa, co sprawiało, że poziom ryzyka portfela był niski. Zmiana udziału akcji w portfelu, a zatem aktywów o znacznie wyższym poziomie ryzyka, ewidentnie uniemożliwia skuteczną dywersyfikację, co musi skutkować dużą zmiennością wyceny portfeli OFE. W obliczu jakichkolwiek turbulencji na rynkach finansowych można spodziewać się szybkiego spadku wartości aktywów, a w rezultacie likwidacji części OFE. Reforma emerytalna wymusiła istotne zmiany w strukturze aktywów będących w posiadaniu OFE. 3 lutego 2014 roku doszło do przekazania części obligacyjnej do ZUS-u, co wywołało zmniejszenie aktywów o ponad połowę. Według szacunków Izby Gospodarczej Towarzystw Emerytalnych w lutym wyniosły one 145,6 mld zł.

Począwszy od dnia 1 lipca 2014 r. dojdzie do uwalniania limitów inwestycyjnych dotyczących lokowania aktywów otwartych funduszy emerytalnych. Zmiana ta spowoduje, że składki przekazywane do OFE będą zasilały realną gospodarkę, co może wywrzeć pozytywny wpływ na tempo wzrostu gospodarczego Polski. Intensywność tego wpływu zależy jednak od tego, ile osób zdecyduje się na oszczędzanie w OFE.

Rewolucja na rynku kapitałowym?

Eksperci spodziewają się również sporych zagrożeń dla całego rynku kapitałowego, związanych z realizowanymi w bieżącym roku reformami. Mimo korzystnych uwarunkowań makroekonomicznych skutkujących ożywieniem w realnej sferze gospodarki, zmiany w systemie emerytalnym mogą negatywnie wpłynąć na WIG. Skala wpływu prezentowanych zmian na gospodarkę zależy od tego, ile osób zdecyduje się pozostać w OFE. Dobrowolność, a raczej ograniczona możliwość wyboru, jaką mają w tej kwestii przyszli emeryci, może w istotny sposób wpłynąć na rynek kapitałowy. Jeżeli chętnych na pozostanie w OFE będzie niewielu, to bilans rozliczeń pomiędzy OFE a ZUS-em stanie się ujemny. Taki scenariusz zmusi fundusze do wyprzedaży części aktywów, najprawdopodobniej akcji. Nagła wyprzedaż spowoduje znaczne fluktuacje cen akcji na giełdzie. Ratunkiem zdaje się być wcześniej wspomniane korzystne otoczenie makroekonomiczne, zwiększony popyt ze strony inwestorów odpowiadający zwiększonej podaży akcji generowanej przez OFE. Skala tego zjawiska jest jednak dość nieprzewidywalna. Zgodnie z prognozami Ministerstwa Finansów, jedynie 20% ubezpieczonych zdecyduje się na przekazywanie części składki do systemu kapitałowego. Pozostaje mieć tylko nadzieję, że prawdziwe okaże się stwierdzenie: „prognozuje się po to, aby prognozy się nie sprawdziły".

NewConnect kolejną ofiarą zmian?

Kolejnym ubocznym skutkiem reformy emerytalnej są zmiany na rynku akcji prowadzonym w formie alternatywnego obrotu - NewConnect. Na tym rynku debiutują przedsiębiorstwa o stosunkowo małej kapitalizacji, które działają w obszarze nowych technologii. Od początku roku 2014 na rynku NewConnect zadebiutowało zaledwie 8 spółek. Natomiast rok wcześniej w tym samym czasie odbyły się aż 23 debiuty. W dużej mierze przyczyną tego zjawiska jest właśnie zmiana w systemie zabezpieczenia społecznego. Inwestycje OFE na tym rynku wynoszą około 300 mln zł. Często udział tych środków w kapitale akcyjnym niektórych spółek sięgał nawet 20%. Obecna reforma jest silnym ciosem dla tych przedsiębiorstw. Nie mogą one już liczyć na kapitał OFE, bo zgodnie z prognozami zostanie on zdecydowanie uszczuplony. Z jednej strony zachęca się podmioty do zwiększenia nakładów na innowacyjność, a z drugiej strony ogranicza się im dostęp do kapitału. Zatem reforma emerytalna wykorzysta środki z sektora nowych technologii do pokrycia długu publicznego. Z pewnością można tu mówić o nowej, gorszej odsłonie efektu wypierania wydatków na nowoczesne technologie przez wydatki publiczne, które są zdecydowanie mniej efektywne.

Niedostrzegane zagrożenie

Zgodnie z analizą Stowarzyszenia Emitentów Giełdowych, jeżeli wszyscy zdecydują się przekazać całość środków do ZUS-u, to w przypadku 41 spółek zaangażowanie Skarbu Państwa wyniesie powyżej 33% wartości akcji. Natomiast Skarb Państwa stanie się głównym akcjonariuszem w przypadku 27 spółek. Co jeśli dotychczasowi akcjonariusze nie będą zadowoleni ze zwiększenia roli Skarbu Państwa? Przepisy w tej kwestii są jednoznaczne. Jeżeli inwestor przekroczy próg 33%, prawo nakłada na niego obowiązek zaoferowania nabycia 66% akcji, w celu umożliwienia dotychczasowym akcjonariuszom podjęcia decyzji o wyjściu z inwestycji. Co to oznacza w praktyce? Konieczność zaoferowania 35 mld zł. Takiej kwoty rynek z pewnością nie zaabsorbuje w ciągu roku - podkreśla Stowarzyszenie Emitentów Giełdowych. Skarb Państwa ma jeszcze jedno wyjście, ostatnio często stosowane - zmienić obowiązujące przepisy na korzystniejsze.

Kto skorzysta?

Czas, w którym mogliśmy liczyć na wysoką stopę zastąpienia minął bezpowrotnie. Aby zapewnić sobie godne życie na emeryturze, musimy regularnie zwiększać swoje prywatne oszczędności. Jeżeli tego nie zrobimy, będziemy blisko sytuacji, w której „kupujemy polisę na Titanicu od kogoś, kto także nim płynie". Obecna reforma jest szansą dla ubezpieczycieli i funduszy inwestycyjnych, którzy spodziewają się wzrostu chętnych na dobrowolne oszczędzanie na przyszłość. Skorzystają zarówno fundusze specjalizujące się w długoterminowym oszczędzaniu, jak również agresywniejsze fundusze ze względu na uwolnienie limitów inwestycyjnych.

Już teraz warto uzmysłowić sobie, że bajońskie sumy wypłacane emerytom przez państwo, pozwalające na beztroską starość pod palmami to jedynie mrzonka, a przeprowadzona reforma niewiele jest w stanie zmienić z perspektywy przeciętnego Kowalskiego. Wybór pomiędzy OFE a ZUS jest wyborem pozornym: między rozwiązaniem słabym i jeszcze słabszym. Aby zapewnić sobie godną emeryturę, warto na własną rękę poszukać efektywnych sposobów pomnażania oszczędności, nie licząc na opiekę państwa w obliczu prognozowanych zmian demograficznych i obecnych problemów finansów publicznych. ■

Inside Publishing

Oszczędzaj nawet 50% na produkcji biuletynu firmowego

Custom Publishing

Copywriting

Wsparcie komunikacji wewnętrznej

Raporty roczne

Tworzenie magazynów, czasopism branżowych i prospektów

www.insidepublishing.pl

Private Equity w Polsce

Private equity to termin oznaczający inwestowanie w aktywa (zarówno papiery dłużne, jak i papiery wartościowe) ulokowane w firmach pozostających poza publicznym obrotem giełdowym. W zależności od fazy rozwoju danej firmy w ramach szeroko pojętej branży private equity można dodatkowo wyróżnić inwestycje venture capital (inwestujące w przedsiębiorstwa będące we wczesnej fazie rozwoju lub ekspansji, jednak mogące się pochwalić już pewnymi osiągnięciami) oraz inwestycje seed capital (inwestujące w start-upy, pomysły biznesowe; firmy, które często nie generują jeszcze żadnych przychodów). Ponadto należy wspomnieć również o tzw. „aniołach biznesu", tj. zamożnych inwestorach indywidualnych, którzy osobiście, z własnego kapitału wspierają raczkujące pomysły biznesowe.

KRZYSZTOF WALCZAK

Często zarówno w literaturze, jak i w praktyce biznesowej na określenie wszystkich tych typów inwestycji używa się terminu private equity. Ze względu na znacznie mniejszy dostęp do informacji na temat spółek pozagiełdowych fundusze tego typu bywają również określane jako fundusze wysokiego ryzyka. W ostatnich latach sektor private equity w Polsce rozwijał się bardzo dynamicznie, przede wszystkim ze względu na stosunkowo niewielką penetrację rynku przez poszczególne fundusze. Obecnie w Polsce działa około 1300 podmiotów zajmujących się tego typu inwestycjami, z czego około 30 określa się jako działające aktywnie (tj. posiadające swoje przedstawicielstwa lub regularnie inwestujące w naszym kraju).

Europa Środkowa na tle świata

Badanie rynku private equity w regionie Europy Środkowej i Centralnej przeprowadzone pod koniec 2013 r. przez firmę doradczą Deloitte wskazuje na istotny wzrost pozytywnych przewidywań odnośnie rozwoju tego sektora wśród funduszy inwestujących w tym regionie. Indeks ☛

Istotne transakcje private equity w Polsce w 2013 r.

Fundusz	Firma	Szacowana wartość transakcji (w mln euro)
Mid Europa Partners LLP	Kolej Gondolowa Jaworzyna Krynica SA	11,84
Penta Investment Ltd	ACP Pharma SA	103
Penta Investment Ltd	EMC Instytut Medyczny SA	21
Tar Heel Capital LLC	Rockfin Group sp. z o o.	bd
Mid Europa Partners LLP	Polskie Koleje Linowe SA	52
The Gores Group LLC	ApoTessIle sp. z o.o.	bd
Doughty Hanson & Co	Multikino SA	bd

Zaufania PE wzrósł w ciągu roku od wartości 71 na jesieni 2012 do 127 na jesieni 2013 (wartość indeksu jest budowana w oparciu o odpowiedzi ankietowanych zarządzających funduszy odnośnie perspektyw rozwoju rynku).

Ponadto warto zwrócić uwagę na fakt, że rynek private equity w naszym regionie zaczyna być postrzegany w podobny sposób do swojego odpowiednika w Europie Zachodniej, a nie jako część tzw. „rynków wschodzących". Wynika to przede wszystkim z faktu, że w ostatnim badaniu cena i warunki transakcji zostały uznane za najważniejsze czynniki różnicujące poszczególne fundusze w walce konkurencyjnej o sfinalizowanie zakupu. Jeszcze kilka lat temu respondenci kładli nacisk przede wszystkim na obecność na lokalnym rynku oraz odpowiednie zrozumienie ryzyka wynikającego z inwestycji w regionie Europy Środkowej i Wschodniej.

Globalne trendy a sprawa polska

Rynek private equity zaczął się rozwijać w Polsce w latach 90. Znaczny wkład w rozwój tego sektora miały Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju oraz International Finance Corporation. To właśnie te instytucje stały się najważniejszymi inwestorami w funduszach aktywnych (tj. funduszach, których celem jest uzyskanie stopy zwrotu wyższej niż rynkowa). Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej stanowiło kolejny bodziec dla przyspieszenia tempa rozwoju rynku private equity w Polsce. Miało to związek przede wszystkim z ujednoliceniem prawa polskiego i prawa Unii Europejskiej, co znacznie zachęciło zagraniczne fundusze inwestujące na rynku prywatnym.

Polska jest postrzegana wyjątkowo pozytywnie przez zagranicznych inwestorów, również tych zainteresowanych branżą private equity, przede wszystkim ze względu na silną gospodarkę i uniknięcie recesji w trakcie ostatniego światowego kryzysu gospodarczego. Polska i pozostałe kraje regionu Europy Środkowo-Wschodniej należą do liderów wśród najszybciej rozwijających się rynków transakcji typu private equity w całej Europie. W 2013 r. w porównaniu do roku 2012 wartość wszystkich przejęć przeprowadzonych w Polsce wzrosła o 1,9%. Szybszy przyrost sektora PE osiągnęły jedynie rynki krajów skandynawskich oraz rynek niemiecki. W pozostałych krajach regionu CEE (Central and Eastern Europe) odnotowano wzrost wielkości transakcji o 1,5%. Dla porównania na niektórych rynkach wartość transakcji zawieranych przez fundusze PE spadła (np. we Francji o 0,7%).

Perspektywy na najbliższe lata

Raport firmy doradczej Grant Thornton prognozuje dynamiczny rozwój inwestycji typu private equity w Polsce w nadchodzącym roku. „Z pewnością nadchodzący okres będzie tym, w którym aktywność rynku zwiększy się, w szczególności w kierunku zbierania środków finansowych oraz w poszukiwaniu interesujących inwestycji w Polsce" – twierdzi Jacek Kajko, Partner Zarządzający WSI Capital.

Dodatkowym motorem wzrostu dla rynku private equity może okazać się reforma systemu emerytalnego przyjęta przez parlament pod koniec 2013 r. W związku z ograniczeniami nałożonymi na Otwarte Fundusze Emerytalne w zakresie inwestowania w obligacje rządowe, będą one zmuszone do poszukiwania alternatywnych form lokowania aktywów.

Eksperci przewidują, że w najbliższych latach do sektorów, które będą cieszyły się największym zainteresowaniem inwestorów rynku prywatnego, będą należeć: opieka zdrowotna, handel detaliczny, branża ochrony zdrowia oraz media. Ponadto można oczekiwać wzmożonej aktywności funduszy w branży informatycznej i technologicznej. Do mniej perspektywicznych sektorów zaliczają się przemysł oraz energetyka. ■

FOREX

TREND

W dodatku:

Realizacja zysków na rynku FOREX III
Błędny początek kariery tradera VI
Tajemnice inwestycyjne poznają tylko uczestnicy konferencji IX
Jak osiągnąć sukces jako inwestor? XI
Polski Sarmata czy Wolnomyśliciel - wybierz sam!..... XII
5 istotnych elementów, które usprawnią twój trading na rynku Forex XIII
Śniadaniowe napoje mogą podrożeć XVI

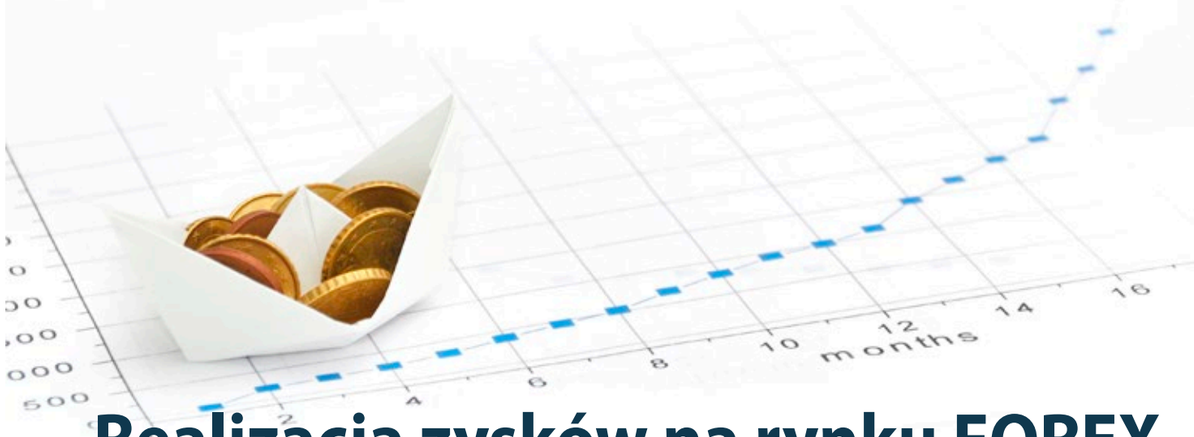
Konferencja
INWESTUJ INTELIGENTNIE
17 czerwca 2014 | Warszawa

Organizator konferencji:
TMS Brokers
DOM MAKLERSKI

Bezpłatna konferencja inwestycyjna na Stadionie Narodowym

Poznaj tajniki profesjonalnego inwestowania, dowiedz się co trzeba zrobić, żeby samemu odnosić sukcesy.

Kontakt (22) 27 66 200. Dom Maklerski TMS Brokers S.A. posiada zezwolenie Komisji Nadzoru Finansowego na prowadzenie działalności maklerskiej. Inwestowanie na rynku forex wiąże się z ryzykiem utraty kapitału, ponieważ straty mogą przewyższyć początkowe nakłady. Upewnij się, że rozumiesz jego poziom lub zasięgnij należytej porady.



Realizacja zysków na rynku FOREX

gdzie zamykać pozycje, aby wyjść z rynku zwycięsko?

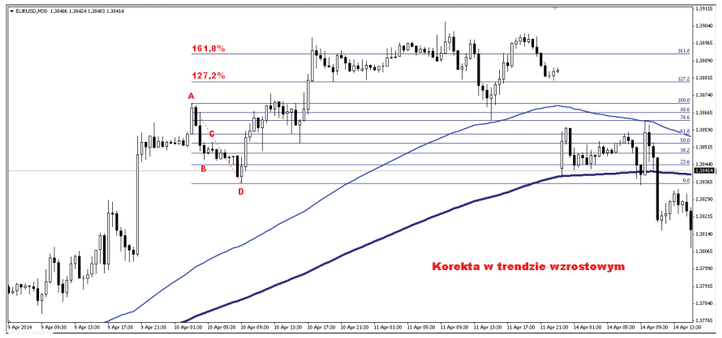
MACIEJ ŻELAZNY

Rynek FOREX to arena ogromnych możliwości. Spotykają się na nim codziennie euforia, strach, chciwość, niezdecydowanie i wiele innych stanów emocjonalnych mających swoje źródło w psychice tradera. Na sukces wpływa wiele czynników i każdy musi być traktowany indywidualnie i bardzo szczegółowo. Jednak jest jeden element, który posiada ogromną wagę i jego sukcesywne stosowanie przybliża nas do celu. Mowa oczywiście o realizacji zysków. Układy korekt ABCD dają możliwość zajęcia pozycji na rynku po znacznie lepszej cenie aniżeli sygnały na podstawie wskaźników lub innych potwierdzeń opóźnionych w stosunku do ceny. Dzięki temu zmniejszamy znacząco ryzyko inwestycji i dodatkowo uzyskujemy wysoką precyzję inwestycyjną. Po zajęciu na rynku pozycji powstaje jednak zasadnicze pytanie: „co dalej?". Przede wszystkim należy zwrócić uwagę na aspekt zysku do ryzyka. Powinien on wynosić minimum 2:1, a to oznacza, że musimy zrealizować target minimum dwukrotnie większy niż wynosiło nasze zlecenie obronne „Stop Loss". Aby oszacować wysokość tego parametru musimy posiadać plan prowadzenia pozycji jeszcze przed jej faktycznym otwarciem. Istnieje wiele sposobów określania targetów. Wyznacza się je m.in. na podstawie poziomów wsparcia /oporu, sztywnego stosunku zysku do ryzyka (np. 3:1 dla każdej transakcji), czy też liczb Fibonacciego. Metod jest naprawdę wiele, ale to właśnie liczby Fibonacciego posiadają w sobie coś magicznego. Do pomiaru zasięgu ruchów po układach korekt ABCD służą nam zewnętrzne zniesienia Fibonacciego. Do najpopularniejszych współczynników należą: 127,2%, 161,8%, 261,8%, a także 423,6%. Proces wyznaczania współczynników przedstawia wykres 1.

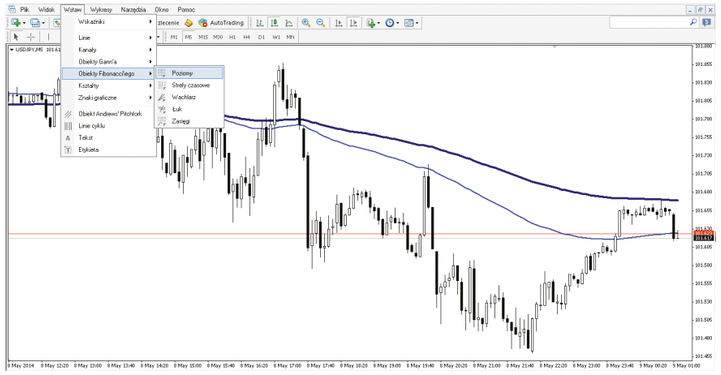
Narzędzie to znajdziemy w zakładkach „Wstaw=>Obiekty Fibonacciego=>Poziomy" na platformie transakcyjnej Meta Trader 4. Mierzenia dokonujemy, przeciągając wskaźnik od minimum do maksimum korekty w trendzie spadkowym i od maksimum do minimum korekty w trendzie wzrostowym. Poniższe wykresy przedstawiają wyznaczone zniesienia zewnętrzne dla korekt w obu przypadkach.

Na wykresach 2 i 3 już na pierwszy rzut oka widać wagę wyznaczonych zniesień. Czy to przypadek? Zdecydowanie nie. Poziomy 127,2% oraz 161,8% statystycznie najczęściej potrafią wstrzymać ruch ceny lub dokonać zwrotu rynku. Oczywiście w silnych ruchach cena potrafi również dojść do poziomów 261,8%, a także 423,6%. Teraz jesteśmy w stanie odpowiedzieć na pytanie, co oznaczają dla tradera zniesienia zewnętrzne Fibonacciego. Otóż to nic innego, jak zasięg ☛

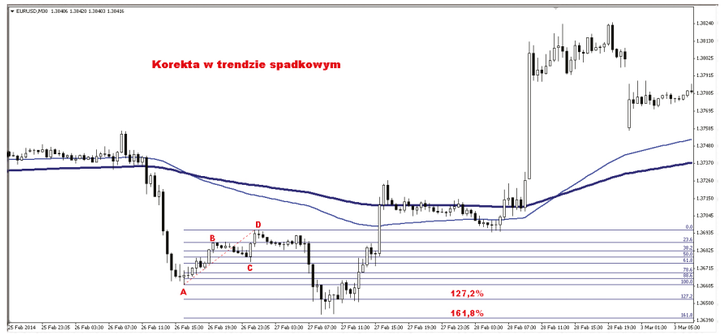
Wykres 2. EUR/USD, M30



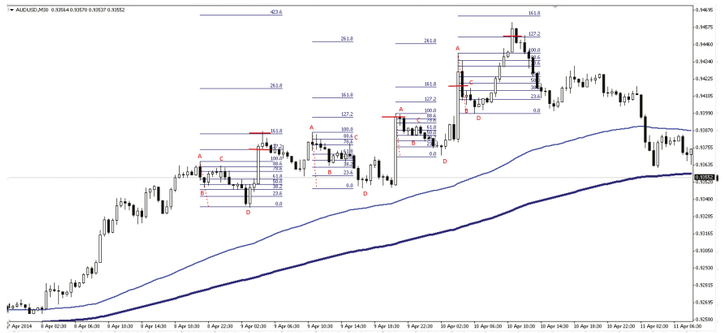
Wykres 1. USD/JPY, M5



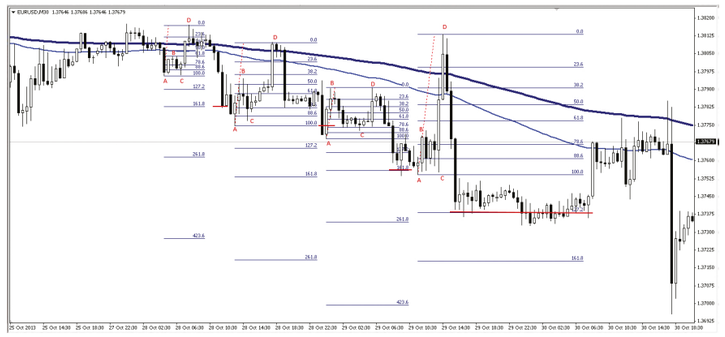
Wykres 3. EUR/USD, M30



Wykres 4. AUD/USD, M30



Wykres 5. EUR/USD, M30



Wykres 6. GBP/USD, M30

ruchu następującego po zmierzonej korekcie. Czyli osiągnięcie poziomu zniesienia 161,8% oznacza, że zasięg ruchu następującego po mierzonej korekcie wyniósł aż 161,8% całej długości korekty.

Stosując strategię inwestowania intraday jesteśmy narażeni na różnego rodzaju dane i wydarzenia makroekonomiczne. Niewielkie zlecenia obronne mogą zostać wybite podczas ważnych publikacji, dlatego realizacja zysków w odpowiednich miejscach jest bardzo istotna i właściwie to kluczowy czynnik determinujący przetrwanie na rynku FOREX. Wykres 4 przedstawia cztery układy korekt ABCD w ciągu dwóch dni i pokazuje, jak funkcjonują zniesienia zewnętrzne.

Rynek pozostawał w trendzie wzrostowym na interwale M30. Dwie korekty osiągnęły zniesienie zewnętrzne 127,2% oraz dwie inne poziom 161,8%. Proszę spojrzeć, jak to wygląda w przypadku trendu spadkowego.

Dwie korekty osiągnęły poziom 161,8%, jedna poziom 127,2%, a jedna nie sprostała nawet poziomowi 100%.

Już na bazie ośmiu przykładów jesteśmy w stanie zaobserwować pewną tendencję w miejscach, gdzie przypada realizacja zysków. Mechanizm ten jest bardzo skuteczny. Należy pamiętać, że newralgiczne miejsce występuje również przy poziomie 100% i to jego trwałe wybicie sugeruje kurs ceny do kolejnych zniesień. Dużą przewagę inwestor uzyskuje wchodząc w pozycje przy końcu korekty ABCD. Dzięki temu po osiągnięciu poziomu 100% jego pozycja jest bezpieczna i może bez większych emocji skupić się już tylko na kwestii realizacji zysków. Zapewne nasuwa się Państwu następujące stwierdzenie:

„No dobrze, wiemy już jak wyznaczać zniesienia zewnętrzne i które z nich są najsilniejsze. Na historii widać już wszystko po fakcie. Skąd w takim razie będziemy wiedzieć, do którego poziomu zawędruje cena?"

Na to pytanie da się odpowiedzieć jednym zdaniem. Istotny w tej kwestii jest odpowiedni plan zarządzania pozycją. Zapoznamy się teraz z przykładowym procesem decyzyjnym, który odpowie na to pytanie i pokaże, jak dążyć do tragetów tak, aby maksymalizować zyski i przy okazji nie pozbawiać się już zarobionych środków na wcześniejszych targetach. Jednym ze sposobów może być oczywiście częściowe zamykanie pozycji na każdym poziomie czyli np. 1/3 pozycji przy poziomie 100%, 1/3 przy poziomie 127,2% i również 1/3 przy poziomie 161,8%. To bardzo prosty model, ale również skuteczny. Spójrzmy w takim razie na inny, czysto techniczny sposób realizowania zysków. Ruch powrotny zmierzający do głównego trendu może być bardzo szybki.

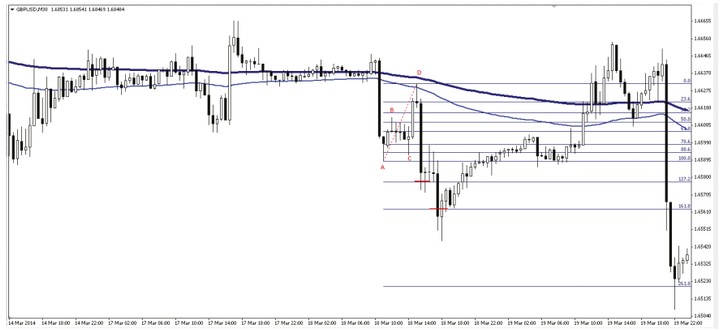
Rynek musi pokazać siłę. Najlepszym jej obrazem będzie zamknięcie ceny powyżej określonego obszaru. Gdy ruch porusza się w określonym kierunku i wybija poziom 127,2%, czekamy na rozwój wydarzeń. Zamknięcie ceny powyżej zniesienia 127,2% sugeruje nam, iż poziom został pokonany i cena prawdopodobnie będzie podążać do kolejnego zniesienia. W tym momencie najlepiej ustawić poziom SL kilka pipsów poniżej wybitego poziomu Fibonacciego. Gdy rynek zacznie się cofać, zrealizujemy zyski przy poprzednim zniesieniu. Na wykresie 6. cena jedną długą świecą wybiła obszar 127,2% oraz 161,8%. Cena zamknięcia nad poziomem 161,8% stwarza nam szansę na wyczekanie w pozycji do poziomu 261,8%. W takim momencie, po zamknięciu się świecy przestawiamy zlecenie obronne kilka pipsów pod zniesienie 161,8% i czekamy na rozwój sytuacji. Okazało się, że cena dotarła do targetu 261,8% i tam realizujemy zyski. Gdyby jednak poziom 161,8% zatrzymał w ostateczności cenę, to również wyszlibyśmy z rynku zwycięsko z profitem blisko tego zniesienia. Spójrzmy teraz na przykład przedstawiony na wykresie 7.

Cena dynamicznie wybiła się ponad poziom 100% i doszło do jej zamknięcia ponad poziomem 127,2%. Postępując analogicznie do wcześniejszej sytuacji, przestawiamy zlecenie obronne kilka pipsów poniżej zniesienia 127,2%. Cena doszła do poziomu 161,8%, ale została zatrzymana i jej zamknięcie nastąpiło poniżej tego zniesienia. Dodatkowo utworzyła się spadkowa formacja świecowa. Poziom realizacji może nastąpić po zamknięciu się świecy lub można poczekać na dalsze ruchy ceny. W ostateczności transakcja jest zabezpieczona tuż poniżej zlecenia 127,2%. Zawsze istnieje możliwość kolejnego testu zniesienia lub udanego ataku, a tym samym wybicia tego poziomu. Wielu inwestorów traktuje poziom 161,8% jako ostateczny i nie patrząc na zachowanie ceny w tym miejscu, zamykają pozycję i realizują zyski. To podejście bardzo bezpieczne, ponieważ w bardzo wielu przypadkach poziomy 127,2% i 161,8% są kluczowe i to one zatrzymują ruch. Tylko w najsilniejszych impulsach rynek wybija je i zdobywa wyższe zniesienia zewnętrzne. Spójrzmy na inny przykład zaprezentowany na wykresie 8.

Poziom 100% został wybity długą czarną świecą i rynek osiągnął poziom zniesienia zewnętrznego 127,2%. Świeca niestety zamknęła się nad poziomem 127,2%. Sugeruje to realizację zysków lub odczekanie na kolejną próbę wybicia, która również okazała się bezskuteczna. Cena przetestowała rejon zniesienia 100% i następnie wybiła 127,2%, osiągając zniesienie zewnętrzne 161,8%. Inwestorzy, zachowujący się asekuracyjnie, zrealizowaliby zyski przy poziomie 127,2%. Ostatni przykład na wykresie 9. przedstawia sytuację typową dla rynków słabnących, które mogą wkrótce zawrócić.

Wykres 7. AUD/USD, M30

Wykres 8. GBP/USD, M30



Wykres 9. EUR/USD, M30

Cena w przypadku pierwszej korekty zamknęła się powyżej poziomu 100% i niewiele poniżej 127,2%, po czym nastąpił znaczący powrót. Kolejny układ powielił sytuację i cena zdołała jedynie zbliżyć się do zniesienia 100%. Przede wszystkim wybicie całej korekty i wyjście powyżej zniesienia 100% to już bardzo dobry target i zyski powinny być zabezpieczone. Można ustawić zlecenie obronne poniżej poziomu 100% lub przy tym poziomie zrealizować zadowalającą część pozycji, a resztę zostawić na wypadek dalszego ruchu. Przypadek drugiej korekty jest trochę inny. Cena zamknęła się poniżej zniesienia 100% i utworzyła spadkową formację świecową. W takiej sytuacji powinna również nastąpić realizacja zysków. Niekoniecznie musi to być cała pozycja, ale co najmniej jej część.

Na rynku FOREX posiadanie jakiegokolwiek planu prowadzenia pozycji jest lepsze od jego braku. Prawdziwy trader nie patrzy na rynek z nadzieją. Analizuje on obiektywnie sytuację, zwracając uwagę na wszelkie znaki mające znaczenie dla jego pozycji. Rynek FOREX nie jest trudnym rynkiem. Jedyna jego trudność polega na zbyt częstym wystawianiu kapitału na działanie losu. Każdy zrealizowany zysk przybliża tradera do regularnych wyników i daje bezpieczeństwo przed ewentualnym okresem przejściowych strat. To jeden z najważniejszych elementów, który przysparza codziennie wiele problemów inwestorom. Liczby Fibonacciego to metoda uniwersalna i zarazem magiczna. Warto ją przetestować i wdrożyć do swojego procesu decyzyjnego. ■

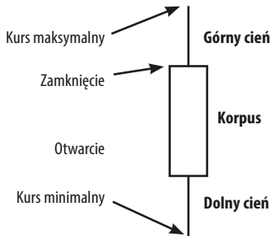
Błędny początek kariery tradera

Coraz więcej osób stara się zdobyć dodatkowe źródło dochodu lub szuka niezależności finansowej. Niestety znaczna część z nich szuka niezbędnych informacji w Internecie, napotykając przy tym reklamy promujące handel walutami lub tzw. „Day-Trading".

PATRYK KRUPIŃSKI

Multum osób bez większego zastanowienia 'klika' w ową reklamę i otwiera bezzwłocznie rachunek w domu maklerskim oferujący dostęp do handlu światowymi walutami, który jest również największym rynkiem finansowym na świecie. Pomijając fakt, iż handel walutami oprócz handlu obligacjami należy do jednego z najtrudniejszych rynków do opanowania, wiele początkujących oraz zaawansowanych traderów zmaga się jeszcze z kolejnym problemem, którym jest brak czasu.

Ogromna liczba domów maklerskich oferuje swoim klientom bezpośredni dostęp do handlu walutami przy pomocy platform transakcyjnych, które publikują notowania walut, indeksów, akcji lub obligacji w czasie rzeczywistym. Każda z takich platform transakcyjnych posiada niezliczenie dużo opcji w ustawieniach przedstawiania takich notowań, a większość z nich opiera się na częstotliwości przekazywanych zmian ceny danego instrumentu finansowego. Jest to tzw. rama czasowa lub interwał czasowy, na który trader decyduje się podczas dokonywania swoich transakcji. Wykresy są przedstawiane w formie świeczek lub słupków.



Na grafice przedstawiona została świeczka wzrostowa, na której widzimy cenę otwarcia (zamknięcia), maksymalną oraz minimalną cenę w określonym czasie. Czas trwania sesji świeczki można w zależności od platformy transakcyjnej dowolnie ustawić np. 1 minuta lub 1 dzień, co oznacza, że nowa świeczka otwiera się co minutę lub raz na dobę.

Mnóstwo szkoleń oraz materiałów szkoleniowych dostępnych w Internecie pokazuje początkującym traderom, jak łatwo można zarabiać pieniądze w przeciągu zaledwie kilku minut czyli w tzw. Day-Tradingu. Day-trading oznacza, iż każda dokonana transakcja zostanie otwarta oraz zamknięta tego samego dnia. Częstotliwość handlu na małym interwale czasowym jest bardzo wysoka, wynosi ona od kilku do kilkunastu transakcji dziennie. Sporo handlarzy decyduje się na handel w ciągu dnia, ponieważ ryzyko w stosunku do długoterminowego handlu jest stosunkowo mniejsze na pojedynczej transakcji. Niemal wszystkie transakcje, które dokonywane są przez poczatkujących handlarzy, są zamykane ze stratą. Również statystyki wskazują, iż masa Day-Traderów traci swój kapitał początkowy.

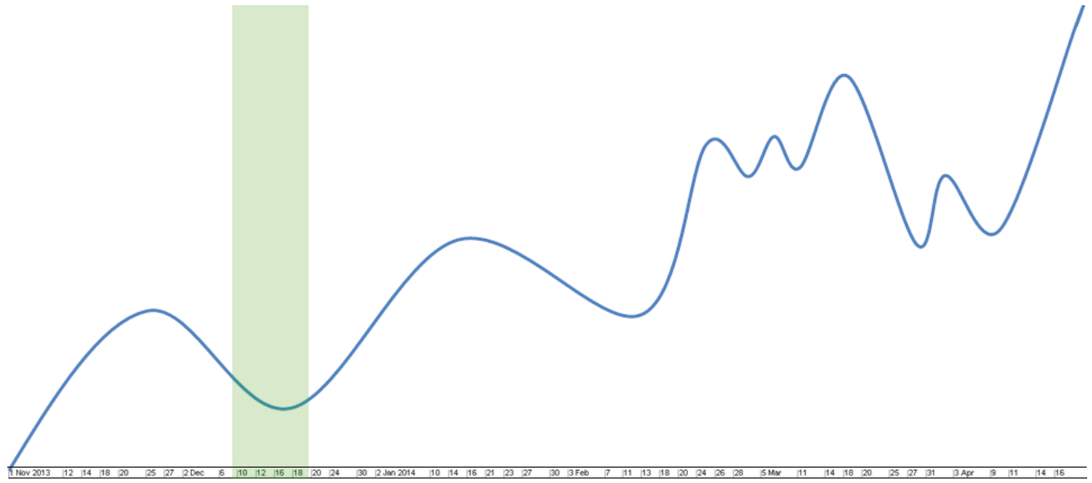
Wiele transakcji zamykanych ze stratą opiera się na błędnej analizie oraz złym pojęciu czasu. Dużo osób twierdzi, że mając mało czasu, powinno się handlować na niskich interwałach czasowych, ponieważ jesteśmy w stanie otworzyć pozycje tuż po swojej pracy o godzinie 17:30 oraz zamknąć ją już o godzinie 18:00. Właśnie wtedy dokonywane są największe błędy w sztuce tradingu. Aby handlować na niskich interwałach czasowych, trzeba być w stanie poświęcić cały dzień na odczekanie sygnału, zarówno otwarcia, jak i zamknięcia pozycji.

Na rysunku 1 przedstawiony jest wykres – u jego dołu zakres jego trwania. W zielonym pasku zakreślony jest zakres od 6 do 18 grudnia. W tym czasie na D1 (interwał czasowy, na którym czas trwania świeczki to jedna doba) trend był wzrostowy oraz znajdował się w korekcie. Na niższych interwałach czasowych był widoczny trend spadkowy, co powodowało, iż wielu traderów, nie sprawdzając sytuacji na większej ramie czasowej, nie zwróciło uwagi, w którym kierunku dąży cena danego instrumentu finansowego. Wszystkie transakcje krótkie dokonywane w tym czasie mogły przynieść krótkoterminowo mały zysk. Natomiast krocie osób zamknęło swoje pozycje na stracie.

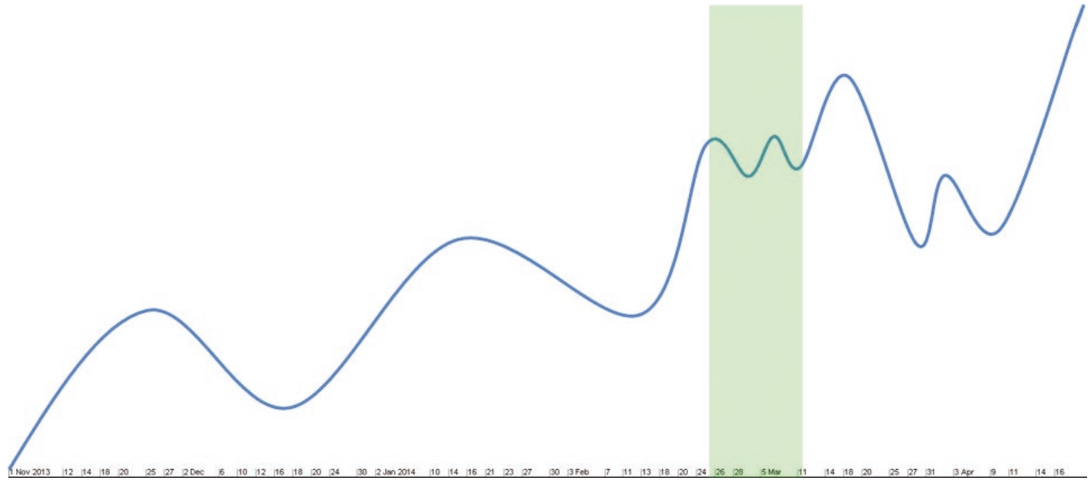
Kolejną ciężką sytuację można zaobserwować na wykresie 2. W okresie pomiędzy 26.02 a 11.03 widać, iż rynek znajdował się w konsolidacji, co oznacza, że rynek nie był zdecydowany w którym kierunku podążać. Mnogość początkujących, a nawet średnio zaawansowanych traderów zdecydowało się handlować na małych interwalach czasowych. Powodem podjęcia tej właśnie decyzji był ich deficyt czasu. W czasie trwania konsolidacji na dużych interwałach czasowych, na mniejszych interwałach potrafi panować duża zmienność ceny w dół i w górę, co może doprowadzić przy użyciu dźwigni finansowej do wielkich zysków lub strat. Każdy doświadczony inwestor lub handlarz instrumentów finansowych zdaje sobie sprawę, że w takiej sytuacji ciężko jest dokonać prawidłowej decyzji.

Początkujący trader, który chce profesjonalnie zająć się handlem walutami bądź też innymi instrumentami finansowymi, powinien sobie zdawać sprawę z tego, iż dysponując niewielką pulą czasu, powinno się handlować na dużych interwałach czasowych. Natomiast posiadając już więcej czasu, jest się w stanie dokonywać transakcji większymi pozycjami w krótkim odstępie czasowym. Reasumując - tylko przy dużej dyspozycji czasowej można spodziewać się prawidłowego sygnału transakcyjnego, natomiast warto zapamiętać, że handel, jako dorywcze i luźne zajęcie, w dodatku na małych interwałach czasowych, jest bardzo niebezpieczny oraz kosztowny. ■

Wykres 1



Wykres 2



MVM
Market Voice
Magazine

Dla traderów i inwestorów
od pierwszego kroku do sukcesu na rynku

W Market Voice Magazine znajdziesz:

- ciekawe i rzetelne analizy rynków akcji, walut i nie tylko;
- metody analizy technicznej i fundamentalnej;
- opisy skutecznych strategii inwestycyjnych;
- wskazówki dotyczące zarządzania kapitałem;
- wywiady ze słynnymi traderami i inwestorami z Polski i ze świata;
- teksty zagranicznych specjalistów;
- lifestyle, czyli pomysły na odreagowanie dla traderów.

Czytaj MVM na swoim komputerze,
tablecie lub smartfonie!

www.marketvoice.pl

Tajemnice inwestycyjne poznają tylko uczestnicy konferencji

Dom Maklerski TMS Brokers 19 maja 2014 r. rozpoczął szeroko zakrojoną akcję edukacyjną pod hasłem Inwestuj Inteligentnie, która potrwa do końca czerwca. Misją tej akcji jest popularyzacja idei inwestowania, promocja dobrych nawyków inwestycyjnych oraz prezentacja skutecznych strategii inwestycyjnych z wykorzystaniem różnorodnych instrumentów finansowych. Patronami medialnymi tego przedsięwzięcia są: Gazeta Giełdy Parkiet, Onet.pl, Biznes.pl.

Krzysztof Piróg

Zwieńczeniem akcji będzie konferencja, która odbędzie się **17 czerwca br. w Warszawie, na Stadionie Narodowym**. Wezmą w niej udział polscy inwestorzy, którzy stworzyli efektywne strategie przynoszące regularne zyski. Gośćmi specjalnymi będą: Krzysztof Piróg i Agnieszka Kowalczyk.

W role moderatorów wcielą się uznani blogerzy finansowi podejmujący regularnie tematykę inwestowania: Michał Szafrański z JakOszczedzacPieniadze.pl oraz Zbigniew Papiński z AppFunds.blogspot.com.

Krzysztof Piróg, uznawany za jednego z najlepszych inwestorów w Polsce, po raz pierwszy opowie publicznie o swojej „wyboistej" drodze do niezależności finansowej. W części zamkniętej, wyłącznie dla Klientów TMS Brokers, Krzysztof Piróg pokaże swój rzeczywisty rachunek i zdradzi uczestnikom konferencji, jak osiągnął spektakularny sukces. Omówi także realne transakcje z rachunku w TMS Brokers o łącznym saldzie ponad 600 000 złotych. Uczestnicy tej ekskluzywnej części konferencji poznają również czynniki, na podstawie których Krzysztof Piróg otwiera swoje pozycje.

Aby wziąć udział w czerwcowej konferencji wystarczy zarejestrować się na stronie www.inwestujinteligentnie.pl. Udział jest bezpłatny, jednak w całej konferencji będą mogły wziąć udział wyłącznie osoby, które już posiadają rachunek inwestycyjny w TMS Brokers lub założą go do 17 czerwca 2014 r.

Nie mam nic do ukrycia

Rozmowa z Krzysztofem Pirógiem, jednym z najlepszych inwestorów w Polsce.

Krzysztof, Twoje nazwisko pojawiało się przy okazji wielu konkursów inwestycyjnych, w których zadaniem uczestników jest samodzielne pomnażanie kapitału na rynkach finansowych. Dlaczego przyciągnęły Cię inwestycje na własny rachunek?

Dlatego, że proste rozwiązania nie istnieją - nie można oddać komuś środków w zarządzanie i zarabiać 20% rocznie bez ryzyka, a już na pewno nie 200% czy 500%. Ale inwestując samodzielnie i świadomie akceptując wysokie ryzyko, jest to możliwe.

A Ty jak wysokie ryzyko podejmowałeś?

Inwestując, kilkukrotnie wspinałem się wysoko, by potem stracić wszystkie zarobione pieniądze. Jednak dla agresywnych strategii inwestycyjnych, a od takich zaczynałem, kluczowe znaczenie miał wysoki potencjał zysków.

Czyli jednak zmieniłeś podejście, dojrzałeś?

Zrealizowałem pewien cel. Kiedy osiągnąłem poziom kapitału, którego warto moim zdaniem bronić, dopasowałem swoją strategię i zmniejszyłem ryzyko.

Gdzie w takim razie są teraz pieniądze Krzysztofa Piróga? Na lokacie w banku?

Lokata nie daje zysku z kapitału, najwyżej chroni go przed wpływem inflacji. Jednak niektórzy nigdy nie podejmą ryzyka większego niż zdeponowanie środków w banku, to kwestia podejścia. Ja zawsze kalkulowałem ryzyko, jakie jestem skłonny podjąć dla określonych zysków – kiedyś podejmowałem odważniejsze decyzje, a teraz jestem po prostu bardziej zachowawczy. Jednak nadal inwestuję swoje pieniądze i 17 czerwca na Stadionie Narodowym pokażę, jak buduję zróżnicowany portfel inwestycyjny i dywersyfikuję go, by ograniczać ryzyko.

Podczas konferencji „Inwestuj inteligentnie" pokażesz również rachunek maklerski, na którym, inwestując w kontrakty na indeksy giełdowe, zarobiłeś ponad pół miliona złotych. Dlaczego wybrałeś właśnie kontrakty?

Dzięki wykorzystaniu dźwigni te inwestycje nie angażowały zbyt dużej części mojego kapitału, który pracował również na innych rynkach. Poza tym przydatna jest również krótka sprzedaż, czyli możliwość zarabiania na spadkach kursów. Dzięki niej okazji inwestycyjnych jest dwukrotnie więcej.

Wiele osób nie zna jeszcze pojęcia krótkiej sprzedaży (z ang. short selling). Czy możesz w kilku słowach powiedzieć, jak zarabia się na spadkach kursów?

Wytłumaczyć można to przez sprzedaż np. akcji po wysokiej cenie w celu odkupienia ich po spadku kursu. Zachowana jest więc podstawowa zasada mówiąca, by taniej kupić i drożej sprzedać. Tutaj po prostu najpierw dokonujemy sprzedaży, a dopiero potem kupna.

Warto chyba wspomnieć, jak można sprzedać coś, czego się jeszcze nie ma.

Nie trzeba wcale posiadać fizycznie tych akcji, wystarczy na chwilę je „pożyczyć". Oddajemy tę pożyczkę w momencie, gdy rzeczywiście kupimy już akcje. Jeszcze prościej jest z instrumentami pochodnymi – możliwości gry na spadki kursów na kontraktach są nieograniczone i od strony praktycznej niczym nie różnią się od gry na wzrosty.

Podczas konferencji usłyszymy Twoją niezwykłą historię, pokażesz swoje transakcje na rynku kontraktów i opiszesz według jakich zasad budujesz portfel inwestycyjny. Czy odkryjesz przed nami wszystkie sekrety?

Nie mam nic do ukrycia, ale na odkrycie wszystkich kart może nie starczyć czasu. Dlatego zachęcam do osobistego uczestnictwa, gdzie będzie możliwość zadawania pytań. Postaram się odpowiedzieć na wszystkie. ■

Artykuł promocyjny

Jak osiągnąć sukces jako inwestor?

Człowiek bogaty i człowiek sukcesu – bez wątpienia można stwierdzić, że w dzisiejszych czasach te pojęcia są niemalże równoznaczne. Osoba, która ma na koncie kilka zer więcej od przeciętnego śmiertelnika, najczęściej uważana jest za odnoszącą sukces. Działa to też w drugą stronę – markowy zegarek, luksusowe auto, czy piękny dom z dużym ogrodem, które świadczą o wyższym niż przeciętnie majątku, są też oznaką człowieka sukcesu. Co cechuje kogoś takiego? Jedni powiedzą – *„niezbędny jest talent"*, inni – *„pasja, bo w tym, co się robi, trzeba się czuć jak ryba w wodzie"*. Jednak niewątpliwie ważnym aspektem jest ciężka praca, która prowadzi do osiągnięcia celu i często idzie w parze z sukcesem i bogactwem. W końcu nie bez kozery mawia się *„bez pracy nie ma kołaczy"* czy *„no pain, no gain"*.

Jedną z opcji na pomnożenie swojego majątku, a przez to dojście do bogactwa i sukcesu, jest inwestowanie. Rozsądny i dobrze wyszkolony inwestor jest osobą potrafiącą ograniczyć ryzyko straty, jednocześnie zachowując szansę na satysfakcjonującą stopę zwrotu. Pieniądze, które są dla niego aktywem pozwalającym na osiągnięcie celu, są w tym momencie zarządzane w odpowiedni sposób. Wiąże się to z umiejętnością podejmowania decyzji we właściwym czasie. Rynek forex jest najlepszym tego przykładem, ponieważ o powodzeniu inwestycji bądź totalnej porażce może zdecydować na nim jedna sekunda. Osiągający dobre wyniki inwestor to z reguły człowiek bogaty. Ktoś taki wie, jak zaplanować inwestycje, potrafi myśleć analitycznie i strategicznie. A to przekłada się też na decyzje stricte życiowe – nie tylko inwestycyjne.

Niezbędnymi cechami osiągnięcia sukcesu w inwestowaniu, a zatem zarobienia przysłowiowych milionów, jest też żelazna determinacja. Bo czy inwestor, który odpuszcza po pierwszej czy drugiej porażce, odniósłby sukces? Wpadki muszą być wkalkulowane w plany, w końcu człowiek uczy się na błędach. Jednak po pewnym czasie niepowodzeń powinno być już coraz mniej. Za to wiele można zyskać dzięki swojej determinacji: doświadczenie, umiejętność prognozowania, no i to, o co przecież w tym wszystkim chodzi – pieniądze.

Wymienione wcześniej cechy nie gwarantują sukcesu i dodatnich stóp zwrotu. Na swojej drodze do pokaźnych zysków inwestor musi sobie poradzić z szeregiem przeciwności. Człowiek to serce i umysł, a mówiąc inaczej – emocje i logika. Choć w większości naszych działań ośrodki te wzajemnie się dopełniają, to czasem mogą płatać figle. Emocje są największym zagrożeniem dla każdego inwestora. Walka z samym sobą to codzienność, a kontrolowanie emocji odgrywa tu kluczową rolę. Podejmowanie szybkich i pochopnych decyzji często prowadzi do nieplanowanych strat. Nie zawsze jest jednak czas na przemyślenie i właściwą ocenę podejmowanego ryzyka.

Odnoszącego sukcesy inwestora, ale też po prostu człowieka, cechuje dyscyplina, a co za tym idzie - cierpliwość. Plan to bowiem jedna sprawa – a postępowanie według niego do samego końca jest znacznie cięższe. Jednak posiadający umiejętności i dobrze przygotowany człowiek wie, że jeśli chce się osiągnąć zamierzony cel, trzeba postępować zgodnie z wcześniej ustalonymi zasadami. Ustalonymi umiejętnie i solidnie. Taka postawa sprawdza się w życiu i inwestycjach, i najczęściej w obu tych przypadkach prowadzi do „dodatnich stóp zwrotu".

Rynek forex jest miejscem, w którym działają dwie siły – popyt i podaż. Upraszczając – kurs zależny jest od liczby osób chcących kupić oraz sprzedać daną walutę. Rynek jest więc skupiskiem ludzi – inwestorów, którzy poprzez swoje działania chcą osiągnąć sukces. Na tym etapie warto wspomnieć, jak ważna w procesie inwestowania jest psychologia. Odpowiednie zrozumienie zachowań innych inwestorów jest kluczem do osiągnięcia sukcesu. Wynika z tego, że psychologia odgrywa równie ważną rolę co analiza techniczna czy śledzenie bieżących wydarzeń makroekonomicznych. Optymistyczne myślenie i wiara w swój plan to jedno, ale bycie realistą jest niezmiernie ważne. Na rynku nie istnieje bowiem takie zjawisko jak szczęście czy pech. Długofalowo osiągane przez nas wyniki zależą jedynie od nas samych. Powinniśmy wierzyć w to, co robimy, a dodatkowo mieć świadomość, że odpowiednia obserwacja i szybkie reagowanie na anomalie w naszym portfelu są równie ważne.

Bycie dobrym inwestorem wiąże się nie tylko z bogaceniem się i osiąganiem sukcesu. Kształtowane umiejętności i nabierane wraz z doświadczeniem nawyki pozwalają na podejmowanie lepszych decyzji w życiu codziennym. Osiągane poprzez inwestowanie sukcesy powiela się często w innych dziedzinach życia. Cechy solidnego inwestora, takie jak cierpliwość, samodyscyplina, umiejętność strategicznego i analitycznego myślenia oraz podejmowania trafnych decyzji, to klucz do realizacji celów na wielu płaszczyznach. Dzięki nabyciu tych cech życie staje się po prostu łatwiejsze i przyjemniejsze, a człowiek idzie w tym kierunku, jaki sobie zaplanuje i który jego zdaniem jest najlepszy.

Nauka i rozwój to klucz do stania się dobrym inwestorem. Z kolei bycie dobrym inwestorem to klucz do dużych zarobków i sukcesu na rynku forex. A ten nieustannie się zmienia, dlatego inwestor musi zmieniać sie razem z nim. Gra jest warta świeczki - w końcu pieniądze odgrywają w życiu znaczącą rolę. Profesjonalny trening, który zapewnia Szkoła Forex, wraz z konsekwencją i odpowiednią motywacją potrafią przynieść wymierne korzyści równoznaczne z pomnożeniem kapitału.

Aby ułatwić inwestorom poruszanie się po zawiłych rynkach finansowych, Szkoła Forex przygotowała 3-dniowe darmowe szkolenie, na którym omówione zostaną takie zagadnienia jak: psychologia inwestowania, systemy inwestycyjne oraz zarządzanie ryzykiem i kapitałem. Można się na nie zapisać na stronie www.akademia-sukcesu.pl.

Wiedza nabyta na szkoleniach może zmienić podejście do inwestowania uczestników i powinna być jednym z punktów planu inwestycyjnego. Planu, którego ostatnim punktem jest bycie bogatym i spełnionym człowiekiem sukcesu. ■

Artykuł promocyjny

Polski Sarmata czy Wolnomyśliciel - wybierz sam!

Polska giełda, a może Forex?
W ostatnim czasie po internecie krążyła reklama porównująca lokalnych inwestorów do fanatycznych kibiców jednej drużyny. Padło pytanie, jak stworzyć drużynę, która zawsze będzie wygrywać? Odpowiedź to: znaleźć najlepszych piłkarzy w każdej drużynie, z każdego kraju i stworzyć dzięki nim TEAM marzeń!

PIOTR GŁOWACKI

Podobnie jest na rynkach finansowych. Gdy już trochę się z nimi oswoimy, nie wystarcza nam jeden instrument (piłkarz), a z czasem nie wystarcza nawet jeden rynek (boisko). Chcemy więcej możliwości, … a może więcej wrażeń?

Umysł jest jak spadochron… nie działa, jeśli nie jest otwarty!

Jeśli chcesz dostrzec nowe możliwości, musisz zacząć ich szukać. Nie znajdziesz szansy i okazji, jeśli będziesz obserwować tylko jeden rynek/instrument. A może inaczej – znajdziesz, ale pytanie, czy częstotliwość okazji inwestycyjnych na jednym instrumencie będzie dla Ciebie wystarczająca? Oczywiście, każdy jest na innym etapie, ale może zamiast „kopać się z koniem", warto wychylić nos zza rogu i rozejrzeć się, by dostrzec szerszą perspektywę.

Zysk/Ryzyko 1:1 czy 10:1

Statystyki są nieubłagane. Większość z nich jest nam znana lub przynajmniej o nich słyszeliśmy. Forex jest niebezpieczny i wielu inwestorów zmamionych obietnicami dużych zysków traci na rynkach walutowych. Niestety to nie wina rynku, lecz wina samych graczy. To tak, jakby wejść do baru, napić się kilka piw i w porywie ułańskiej fantazji dołączyć do stolika pełnego zawodowych graczy w pokera, wymachując plikiem banknotów - finału możemy się domyślić.

Właściwe pytanie to: Co zrobić, aby zarabiać dużo i tracić mało? Taka właśnie jest główna idea tej gry! Otóż po latach transakcji na różnych rynkach statystyki pokazały zadziwiający obraz. W moim przypadku okazało się, że duża liczba transakcji (głównie na spółkach i kontraktach) kończyła się w okolicach ryzyko/zysk 1:1. Co to oznacza? Otóż, gdy na jednej transakcji zarabiałem, na innej traciłem tyle samo. Powielając ten schemat przez kolejne dni i miesiące, niepotrzebnie traciłem czas i energię. Natomiast gdy zrobiłem podsumowanie na koniec roku, na koncie nic nie drgnęło, a co gorsza mercedes trafił do domu maklerskiego tytułem opłat prowizyjnych. Przez pewien czas poszukiwałem rozwiązania, sprawdzając i testując różne metody.

Strat nie unikniesz, ale…

Możesz zastanowić się, dlaczego się pojawiają. Czyż nie cudownie byłoby zawierać transakcje, które od razu przynoszą zyski? Czy w ogóle tak można? Otóż tak! Wystarczy wyeliminować impulsywne zagrania, transakcje zawierane pod wpływem emocji, informacji przeczytanej w gazecie, zasłyszanej w telewizji, czy tylko dlatego, że cena drgnęła więc „Duży" kupuje. No właśnie, śledzenie dużego kapitału to było coś! Rozwiązanie wszystkich problemów, granie z „Grubym", bo to On steruje rynkiem. A przynajmniej tak mi się wydawało lata temu. Niestety, nie udało się poznać osobiście tego „Grubego", choć wniosek z tej przekomicznej historii tropienia po śladach jednak pozostał.

TREND - to on jest wszystkiemu winien.

Tak, pogodziłem się z tym, że za ruchami cen nie stoi jeden „Duży" czy „Gruby" Gracz. Oczywiście zawsze będą momenty, które będzie chciał wykorzystać ktoś, kto ma większy kapitał. Nie znaczy to jednak, że za każdym ruchem stoi ktoś, kto steruje cała giełdą. Są jednak chwile, gdy rynkowi łatwiej jest pokonywać znaczne dystanse cenowe (zgodnie z trendem) i czas, gdy spokojnie się cofa (korekty), aby po chwili ponownie przyspieszyć w kierunku trendu. To taki dość prosty rytm. Jeśli się w niego dobrze wczujesz, usłyszysz muzykę i nagle okaże się, że tańczysz. Tak właśnie wygląda gra z trendem - dla wielu oczywista, ale dla jeszcze większej liczby graczy trudna do zrealizowania - odwieczne rozterki: za wcześnie, za późno, za dużo, za mało…

Przestań się martwić - wprowadź ZASADY!

Rozwiązaniem jest postępowanie według z góry określonego planu. Wielu mówi: „musisz mieć plan, strategię, zanim zajmiesz pozycję" – pytanie: Jak to zrobić? Niektórzy odpowiadają: Wymyśl sam! Przecież strategia ma być dopasowana do Ciebie. Popatrzmy jednak na nowoczesne firmy. Kluczem do ich sukcesów jest pewna kreatywność zamknięta w odpowiednich ramach. Zbiór zasad, które mówią pracownikom, czego nie mogą i na co mogą sobie pozwolić. Podobnie jest na rynkach finansowych. Zapewniam Cię, nie jesteś pierwszym, który ma obawy, wątpliwości lub kimś, komu coś nie poszło po jego myśli. Przed nami byli już inni, którzy przeszli tę drogę, spisali swoje przemyślenia i np. wydali je w formie książki. Z tego właśnie powodu książek o giełdzie jest dziś tak wiele. Niewiele z nich jest jednak logicznych, poukładanych i niosących ze sobą kompletny plan bez podtekstów i ukrytych sugestii.

Bierz od innych to, co mają najlepsze!

Ja tak zrobiłem. Lata temu trafiłem na książkę Roberta Minera „Strategie Inwestycyjne o Wysokim Prawdopodobieństwie Sukcesu". Właśnie w niej znalazłem odpowiedzi na powyższe pytania i wątpliwości. Pojawiło się wtedy we mnie przekonanie: „muszę ją pokazać wszystkim znajomym". Niestety nie udało się… Książka była po angielsku, a przesyłka z Ameryki trwała za długo. Jednak jak to mówią, nie ma tego złego, co by na dobre nie wyszło. Po dwóch latach w porozumieniu z Robertem Minerem zdecydowałem wydać tę książkę przetłumaczoną na język polski na rodzimym rynku. Dziś każdy może ją mieć. Pytanie tylko, czy każdy ją doceni, odnajdując w niej odpowiedzi na swoje pytania?

Dlaczego warto?

Reklamy uprawiać nie zamierzam. Powiem jedynie tyle, że w książce znajdziesz rozwiązania dotyczące maksymalizacji efektywności tradingu. W skrócie polega to na poszukiwaniu warunków o Podwyższonym Prawdopodobieństwie Sukcesu, po to, aby grać rzadziej, ale tylko wtedy, gdy oczekiwanie wygranej jest znacznie większe niż potencjalna strata. Jednak, aby zrealizować to w praktyce potrzebujemy więcej niż jednego instrumentu, a wręcz rynku. Celem jest, aby najciekawsze okazje pojawiały się z odpowiednią częstotliwością. Rozwiązaniem jest działanie na rynku akcyjnym pod warunkiem, że indeks jest w trendzie wzrostowym (o co np. na W20 obecnie jest trudno) lub na rynku walutowym czy też surowcowym. Ten ostatni od początku 2014 r. jest prawdziwym hitem (możliwa nowa hossa po dwóch latach przecen). Jednak, aby to dostrzec potrzeba otwartej głowy oraz odrobiny ciekawości. Poszukuj rozwiązania, które będzie dla Ciebie idealne. Jedyne, co ja mogę zrobić, to podpowiadać. I to właśnie robię od czterech lat, codziennie publikując ciekawe zagrania i układy na różnych instrumentach i rynkach w serwisie www.infoinwestor.pl. ■

„Umysł jest jak spadochron… nie działa jeśli nie jest otwarty!"

Artykuł promocyjny

5 istotnych elementów, które usprawnią twój trading na rynku Forex

MAJA KWIEK
ŁUKASZ FIJOŁEK

Statystyki na rynku Forex są przerażające! Aż 95% inwestorów traci swoje pieniądze…

Zastanówmy się zatem, czy każdego z nich można nazwać Traderem? Analizując wpisy na forach, grupach dyskusyjnych, obserwując od strony merytorycznej poziom dyskusji anonimowych „userów", dochodzimy do wniosków, że zdecydowana większość uczestników rynku nie ma dobrego przygotowania. Jak zatem dobrze przygotować się do handlu? Ile to trwa? Jak dużo kosztuje?

Postaramy się krótko opisać ewolucję, jaką przeszliśmy, odnosząc się do naszego ośmioletniego doświadczenia na trudnym rynku walutowym. Zaprezentujemy pięć istotnych elementów, które wyraźnie zmieniły nasz trading, nasze podejście do tej profesji. Są one swego rodzaju gotową receptą, którą można powielać, aby przede wszystkim:

- uniknąć błędów jakie my popełniliśmy,
- zdecydowanie skrócić okres przygotowania do tego zawodu.

1. Analiza Techniczna ponad wszystko!

Odpowiadając na pytanie w stylu „jak zarabiać na forexie", odpowiadamy, aby znaleźć jeden powtarzający się schemat na rynku, określić parę walutową, na której dana struktura występuje najczęściej i „zagrać" go co najmniej 50 razy, by następnie sprawdzić, jaki osiągnęliśmy wynik.

Sam proces takich testów jest mozolny i niestety długi, gdyż dobór odpowiednich układów nie jest zadaniem prostym. Wiąże się to bezpośrednio z koniecznością wyboru odpowiednich struktur, formacji, a także podejścia rynkowego. Mowa oczywiście o stałych zależnościach występujących na wykresie, a więc szeroko pojętej Analizie Technicznej.

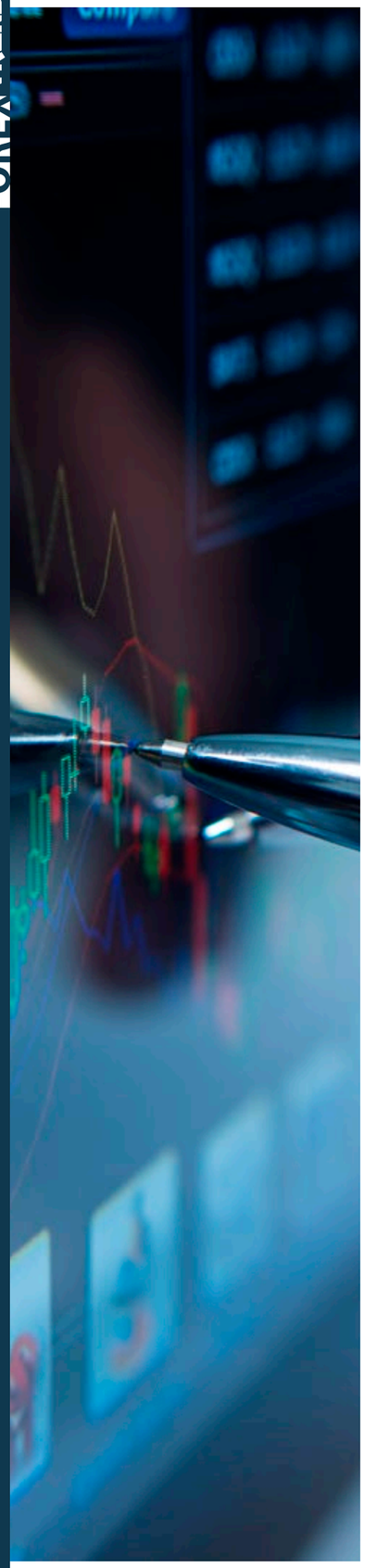
W naszej ocenie jest to podstawowy element, który powinniśmy przebadać, odpowiednio poznać, a w konsekwencji zrozumieć, dlaczego pewne formacje są widoczne na rynku, na jakiej zasadzie działa samopowtarzalność pojawiających się obiektów, a przede wszystkim, by odpowiedzieć sobie na pytanie: jak na tym zarobić?

Chyba najczęstszym problemem początkującego Inwestora jest sama wiara w to, czego się uczy, co poznaje – tak, aby w niedługim czasie wykorzystać to na realnym rynku, otwierając rzeczywiste transakcje. Problem jest mocno złożony, gdyż „na historii wszystko wydaje się takie proste", a zawierając realne transakcje potrzebujemy odpowiedniej ilości czasu, aby „poczuć efekt" - i to właśnie element czasu w tej całej układance jest najtrudniejszy. Dlaczego tak się dzieje?

Z kilku powodów:

- Mając do dyspozycji dużo czasu, obserwujemy rynek non stop, a najgorsze są momenty, kiedy nasza pozycja nie przynosi ani zysku ani straty.
- Wchodząc w pozycję, staramy się szukać zazwyczaj wielu potwierdzeń, które utwierdzą nas w przekonaniu, że nasz wybór jest prawidłowy i słuszny.
- Za wszelką cenę chcemy mieć rację i staramy się to udowodnić rynkowi…

Każdy z tych punktów jest tak samo ważny, gdyż jeśli mamy za dużo czasu i zbyt mocno się niecierpliwimy, to zaczyna się bardzo niebezpieczny proces „kombinowania", polegający na stałym ulepszaniu, poprawianiu naszych wcześniejszych założeń. Szukamy ☛



wtedy niezliczonej liczby potwierdzeń, staramy się najczęściej „na siłę" przyspieszyć proces oczekiwania tak, aby zarobić jak najwięcej w jak najkrótszym czasie. Tylko, że to jest właśnie ta iluzja na rynku…

Z doświadczenia traderskiego Fibonacci Teamu jasno wynika, że:

- Czas realizacji układu jest ważny, ale nie jest najważniejszy. Liczy się odpowiedni timing wejścia w rynek.
- Czas realizacji układu zależy od pary walutowej, na jakiej spekulujemy. Są walory, które przez ponad 80% czasu pozostają w „nudnej" rynkowej konsolidacji. Ale my wiemy, że opłaca się czekać na te 20%...
- Układ harmoniczny, który działał w 2008 roku na EURUSD, zadziała znowu dzisiaj pod warunkiem, że konsekwentnie pod niego będziemy inwestować, zachowując odpowiednie zasady Money Managementu.

Po tych wszystkich latach spędzonych na rynku stwierdzamy, że najważniejszym elementem Analizy Technicznej jest nie układ, formacja, czy dana powtarzalność, ale wiara w to, że on znowu zadziała, a my na nim zarobimy!

Przez długi czas próbowaliśmy też logicznie wytłumaczyć, dlaczego posługując się narzędziami Fibonacciego, można oszacować jeszcze bardziej precyzyjnie pewne struktury geometryczne, które nie dość, że pojawiają się częściej, to są łatwiejsze do zagrania. Od kilku lat już się nie zastanawiamy, tylko konsekwentnie realizujemy naszą strategię składającą się z kilkunastu stałych układów, które obserwujemy na rynku każdego dnia.

2. Odpowiedni kapitał na start.

Podchodząc poważanie do tematu tradingu, powinniśmy dysponować odpowiednim zasobem aktywów pieniężnych, które jesteśmy w stanie przeznaczyć na wpłatę do brokera, tak abyśmy mogli swobodnie tej gotówki używać.

Bardzo ważna jest kwestia skali, gdyż inaczej będziemy operować na rachunku, jeśli będziemy mieć do dyspozycji 100$, a inaczej, jeśli 100 000$:

- Jeśli osiągniemy stopę zwrotu w wysokości 5% miesięcznie, to w pierwszym wariancie będzie to „jedynie" 5 dolarów.
- Jeśli te same 5% uzyskamy z kwoty 100 000$, to będzie to już 5000$. Kwota przekraczająca 15 000PLN, będąca naszym wynagrodzeniem, daje o wiele większe możliwości w stosunku do symbolicznych 5 dolarów.

Jednak pamiętajmy o tym, że im wyższa kwota, tym większe emocje w tradingu, dlatego żelazne zasady zarządzania pozycją i zarządzania ryzykiem są niezbędne w tej profesji.

Kluczem do sukcesu na FX jest wyznaczenie miesięcznych realnych stóp zwrotu, jakie jesteśmy w stanie wygenerować, posługując się naszą strategią. U nas wygląda to troszeczkę inaczej, gdyż nasz target miesięczny ustalony jest w pipsach i jest to jedno z naszych założeń wiążące się ściśle z filozofią handlu Fibonacci Teamu.

Ten wynik przekłada się bezpośrednio na końcowy efekt. Każdego dnia na rynku wiemy, w jakim stopniu przyczyniliśmy się do końcowego rezultatu, gdyż można to łatwo przeliczyć.

Wniosek: na rynku Forex gramy na pipsy!

3. Dobre prowadzenie może okazać się nieocenione...

W tym wypadku mowa jednak nie o prowadzeniu pozycji, ale... mentoringu. Rozpoczęcie realnego handlu bez dobrego przygotowania może okazać się bolesne nie tylko ze względów finansowych, ale również psychologicznych. Rynek walutowy jest jednym z najbardziej zmiennych i zarazem najtrudniejszych rynków inwestycyjnych. Jeżeli ktoś twierdzi inaczej, to albo nie zainwestował realnej złotówki, albo... próbuje Ci coś sprzedać. Statystyki, o których wspominaliśmy na początku, choć w naszej ocenie nieco zawyżone, niezmiennym pozostawiają fakt, że zdecydowanie mniej jest na rynku walutowym inwestorów zarabiających. Nie wynika to jednak z tego, że Forex jest tak trudny, iż nie sposób nauczyć się inwestować. Myślenie takie byłoby całkowicie błędne i zupełnie niezgodne z rzeczywistością. Problem leży gdzieś indziej. Mianowicie rynek Forex wymaga czasu.

Nauka tradingu to nie tylko czytanie książek i powielanie schematów. Skuteczny i zyskowny handel wynika przede wszystkim z doświadczenia. Każda sytuacja jest inna. Każda formacja kształtuje się w specyficznych warunkach ekonomicznych i technicznych. Z jednej strony szukamy powtarzalności, z drugiej musimy pamiętać, że każda z tych powtarzalnych form jest w pewien sposób wyjątkowa. Tylko doświadczenie zdobyte na bazie praktycznych obserwacji pozwoli w pełni zrozumieć naturę rynku oraz poszczególnych instrumentów. Zdobycie doświadczenia pozwalającego na systematyczne zarabianie może trwać wiele miesięcy, a nawet lat. Niestety wielu aspirujących Traderów nie wytrzymuje presji i odchodzi z rynku, zanim zrozumie jego mechanikę i naturę (stąd statystyki!).

Czy jest jakiś sposób pozwalający na przyspieszenie procesu edukacji? Jak mówi słynne powiedzenie - jeśli chcesz gdzieś dojść, najlepiej znajdź kogoś, kto już tam doszedł. Jeżeli zatem mamy w swoim otoczeniu inwestora, który zgodzi się zostać naszym mentorem, będzie to wspaniała pomoc, która w istotny sposób może przyczynić się do skrócenia naszej drogi ku skutecznemu tradingowi. Mentoring pozwala nie tylko korzystać z wiedzy i doświadczenia osoby, która przeszła przez wszystkie etapy ewolucji Tradera, ale również pomaga oszczędzać czas, pieniądze oraz unikać wielu niepotrzebnych błędów. Jeśli możemy uczyć się na błędach innych, powinniśmy taką możliwość bez obaw wykorzystać! Bez względu na to, czy inwestycji uczymy się sami, czy korzystamy z pomocy Traderów bardziej doświadczonych, zawsze powinniśmy pamiętać o najbardziej pożądanych przez rynek cechach: wytrwałości, cierpliwości i determinacji.

4. Komfortowa strategia. Skuteczność vs. R:R.

Dobór właściwej metodologii handlu to jeden z najważniejszych czynników warunkujących sukces inwestycyjny. Co więcej, nie wystarczy tutaj zastosowanie odpowiednich narzędzi. Styl to poza konkretną techniką handlu również horyzont czasowy inwestycji oraz sprecyzowany trading plan, który uwzględnia elementy zarządzania kapitałem i pozycją. Strategia inwestycyjna powinna być dostosowana do naszych możliwości czasowych oraz spójna z naszym profilem psychologicznym. Powinniśmy zastanowić się, jakie sytuacje jesteśmy w stanie dopuścić w naszym tradingu, a jakie mogą powodować łańcuszek błędów i prowadzić do utraty kapitału.

Bardzo ważnym i bardzo rzadko poruszanym elementem w kontekście handlu na rynku Forex jest komfort psychiczny. Zdefiniowanie racjonalnych i akceptowalnych przez nas ram postępowania pozwala na komfortowy handel, co z kolei wpływa na efektywność podejmowanych przez nas decyzji i w efekcie przekłada się na wyniki. Dla części Traderów komfortem będzie osiąganie wysokiej skuteczności w handlu i zamykanie transakcji na krótkich, ale pewnych zasięgach (tak handlują m.in. skalperzy), innym większy komfort daje wysoki stosunek zysku do ryzyka oraz świadomość, że każda zyskowna transakcja wielokrotnie przewyższa sumę ewentualnych strat z pozycji wcześniejszych. Nie istnieje jeden, uniwersalny styl komfortowy i odpowiedni dla każdego, ponieważ każdy inwestor jest inny. To zaś wymaga pewnych modyfikacji w powszechnie przyjętych technikach handlu oraz zindywidualizowanie obranego przez siebie podejścia.

5. Timing ma... wielkie oczy.

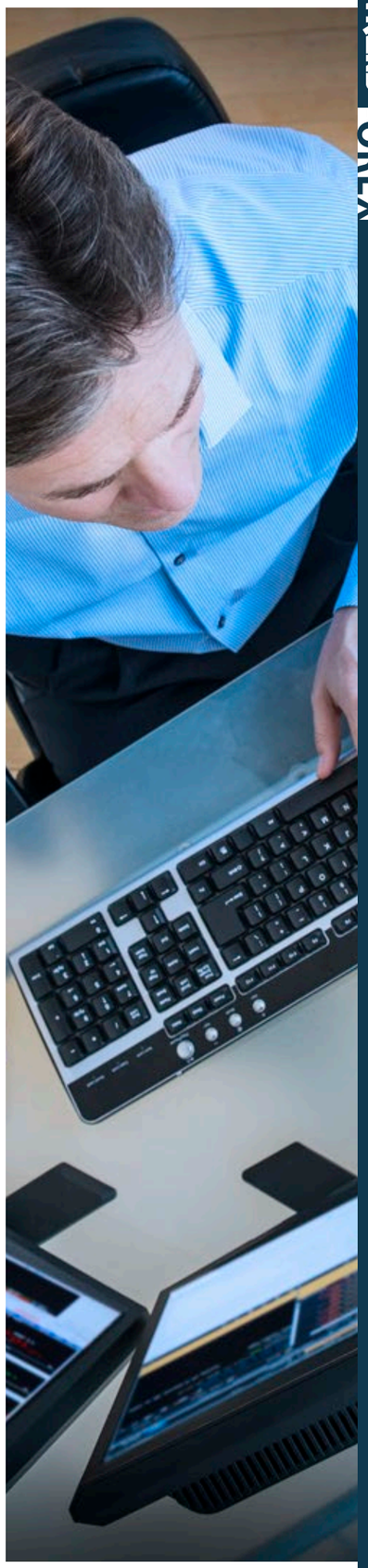
Jednym z bardzo często powielanych błędów jest oczekiwanie na bezwzględną precyzję rynku w formowaniu struktur i realizacji zasięgów. Dokonując analiz na bazie opracowanej przez nas strategii, lubimy popadać w paranoję, oczekując na idealny moment do zawarcia transakcji. Nie dość, że rynek wyrysował formację harmoniczną, potwierdził ją wewnętrzną geometrią oraz położeniem punktu zwrotnego „D" w obszarze silnego wsparcia/oporu, to jeszcze na samym szczycie uformował wymowne formacje świecowe na niższych dyferencjałach czasowych. Znajdujemy się więc w strefie zwrotnej i planujemy otworzyć transakcję zgodną z trendem. Rynek jest jednak dynamiczny i czasu na podjęcie decyzji nie daje nam dużo. Mamy jednak sumiennie wykonaną analizę i wszystko zgodne jest z założeniami trading planu. Teraz, kiedy już cena znalazła się w miejscu zwrotnym, nie pozostaje nam nic innego jak... czekać. Czy to już? Czy może 2 pipsy wyżej? A kiedy kurs wzrasta o 2 pipsy, to może jest już jednak za wysoko i zaraz nastąpi zanegowanie układu? W końcu ta świeca na H1 ma tak wysoki korpus! Ponadto przebiła o 2 pipsy poziom Fibonacciego! Sekunda po sekundzie mija, a rynek nie lubi czekać na niezdecydowanych. Właśnie mamy wcisnąć sell, ale kurs już „posypał się" dobre 10 pipsów w reakcji na ważne poziomy. Czujemy zawód, ponieważ chcieliśmy być precyzyjni! Tym razem jednak nie będzie drugiego testu. Notowania dają zarobić odważnym, a my? Tym razem musimy obejść się smakiem.

Wnioski z tej historii są co najmniej dwa:

- Po pierwsze: nie bać się! – po dokonaniu sumiennej analizy i w sytuacji zgodnej z naszymi założeniami, naszym celem jest reakcja. Po to stworzyliśmy zasady zarządzania pozycją, kierujemy się sprecyzowanym planem zarządzania kapitałem i po to mamy stop lossy, aby rynek nie wyrządził nam krzywdy. 100-procentowa strategia nie istnieje, istnieje jednak statystyczna i długoterminowa przewaga, którą osiągniemy tylko w sytuacji, gdy będziemy... zawierać transakcje. Jeśli się tego boimy – ten zawód nie jest dla nas.
- Rynek to nie apteka – dajmy mu przestrzeń! – Oczekiwanie, na to, że kurs co do pipsa odbije się od wyznaczonego poziomu, po czym zareaguje książkowo, realizując wszystkie zaplanowane (co do pipsa) zasięgi jest niedorzeczne. Bardzo ważna jest elastyczność, umiejętność reakcji na zmiany, a także racjonalne wyznaczanie stref zwrotnych. Poziom wejścia nie powinien być zdefiniowany przez jedną cenę. Rynek wybija poziomy i powraca do nich pozostawiając cienie, ważne jest umiejętne wyznaczanie stref zwrotnych.

Powyższe wskazówki są praktycznymi spostrzeżeniami, jakie poczyniliśmy w trakcie naszego kilkuletniego handlu na rynku Forex. Wynikają one również z doświadczeń i problemów, z jakimi borykają się inni Traderzy, z którymi mamy przyjemność spotykać się czy współpracować. Warto rozważyć każdy z powyższych punktów w kontekście swojego własnego handlu, ponieważ trading to jeden z najbardziej zindywidualizowanych zawodów na świecie! ■

FIBONACCI TEAM
HTTP://WWW.FIBOTEAMSCHOOL.PL/



Śniadaniowe napoje mogą podrożeć

BŁAŻEJ KIERMASZ

Towarowa hossa

Indeks S&P GSCI Agriculture obejmujący 8 towarów (pszenica, cukier, soja, pszenica Kansas, bawełna, kukurydza, kawa, kakao) zyskał w tym roku już ponad 18 procent, co oznacza najwyższy wzrost od początku roku od 1970. Absolutnym rekordzistą zwyżek jest w tym roku kawa, której cena na chicagowskiej giełdzie poszła w górę już o około 50% (w kwietniu było to nawet ponad 70%!). Jest to w dużej mierze wywołane suszą, która nawiedziła Brazylię i doprowadziła do bardzo silnych wzrostów notowań kontraktów terminowych na kawę, cukier oraz soję, nie pozostając bez wpływu również na sok pomarańczowy. Wyjątkowo mroźna zima w USA także odbije się negatywnie na zbiorach pomarańczy. Wielu analityków spodziewa się, że trend wzrostowy nie będzie stały. Uważają, że został on wywołany przez zjawiska tymczasowe. W kontekście wielu powiedzeń o ich omylności nie jest to zła wiadomość dla towarowej hossy.

W pierwszych czterech miesiącach 2014 roku odnotowano 27-procentowy wzrost aktywów amerykańskich funduszów ETF operujących na rynku rolniczych kontraktów terminowych. Obecnie mają one do dyspozycji około 2,5 miliarda dolarów. Być może nadchodzą tłuste lata dla branży rolniczej, ponieważ jest to pierwszy przyrost od około 3 lat. Co więcej, w tym roku odnotowano wyraźny, bo aż 400-procentowy wzrost spekulacyjnej pozycji netto na 11 rolniczych towarach.

Ceny żywności mają wzrosnąć w tym roku o około 3,5 proc. według prognoz Departamentu Rolnictwa Stanów Zjednoczonych. Przyczyny aktualnej zwyżki na rynku towarów rolnych upatruje się także w demografii, a dokładnie w dynamicznie przyrastającej światowej populacji, która siłą rzeczy konsumuje więcej.

Sok pomarańczowy z długoterminowym potencjałem

Notowania soku pomarańczowego w ciągu niecałych pierwszych czterech miesięcy tego roku zwyżkowały o niemal 23 proc. Powodem takiego rozwoju sytuacji jest bakteria o nazwie „citrus greening", która powoduje, że owoce te nie dojrzewają i pozostają kwaśne. Najgorsze jest to, że choroba ta nie dotyka drzewek jedynie przez jeden sezon, ale powoduje długotrwałe negatywne skutki. Ostatecznie doprowadza do ich obumarcia. Dojrzałość i największą produktywność drzewko pomarańczowe osiąga dopiero po 15 latach, dając wtedy do 1000 owoców przez kolejne 50-80 lat. W związku z tym straty wywołane infekcjami będą trudne do odbudowania nawet przez najbliższe kilkanaście lat. Ponad połowa drzew cytrusowych na Florydzie jest zainfekowana tą bakterią. Zbiory z rejonów Florydy i Sao Paulo stanowią około 60% światowej podaży pomarańczy i 90% produkcji soku. Brazylijskie pomarańcze, oprócz wspominanej bakterii, zostały dotknięte także przez suszę panującą w tamtym kraju, a amerykańskie przez srogą zimę. Wszystko to złożyło się na silną, trwającą pół roku zwyżkę, która wywindowała ceny mrożonego koncentratu pomarańczowego o 40%. Po osiągnięciu szczytu doszło jednak do 10-procentowego załamania kursu.

Niska podaż może okazać się problemem nie tylko tego sezonu, ale też kilku ☛

Wykres 1. Kurs kontraktu terminowego na mrożony koncentrat soku pomarańczowego notowanego na CBOT

źródło: Bloomberg

Wykres 2. Kurs indeksu S&P GSCI Agriculture

źródło: Bloomberg

kolejnych. W związku z tym w najbliższych latach możemy mieć do czynienia z silnym rynkiem byka na notowaniach mrożonego koncentratu soku pomarańczowego. Warto odnotować, że według raportu USDA z 9 maja zbiory na Florydzie będą o 17,5% niższe niż w roku ubiegłym. Co więcej, będą najniższe od 29 lat, kiedy to w 1985 roku wyniosły 103,9 miliona skrzynek. W tym rekordowo słabym roku notowania soku rozpoczęły marsz w górę o ponad 200%, co daje nadzieję, że obecny trend wzrostowy dopiero się rodzi.

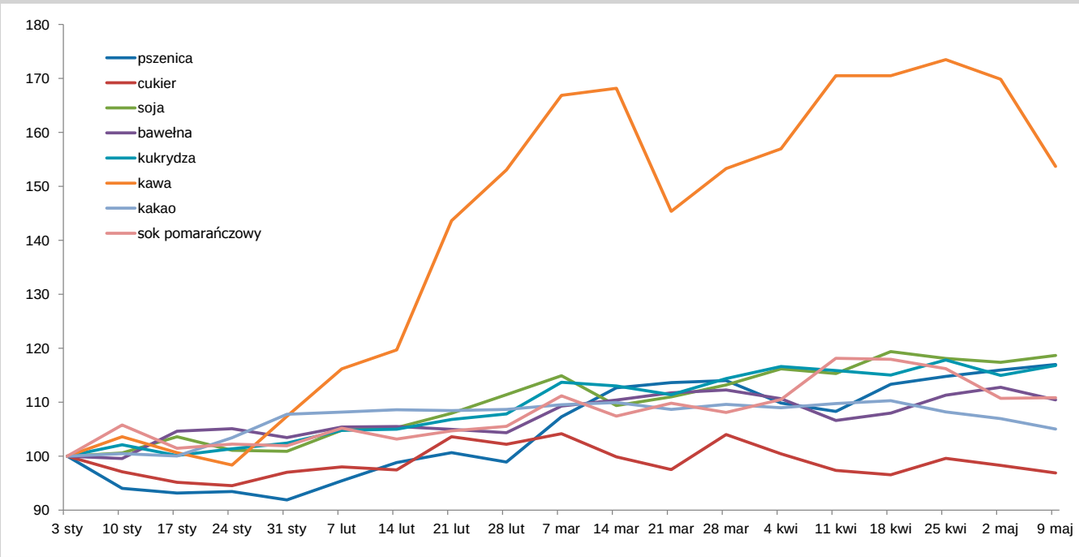
Niskie spożycie hamuje wzrost cen

Wzrasta presja kosztowa na głównych amerykańskich producentów soku pomarańczowego, czyli Coca-Colę, Pepsi oraz Suntory Beverage&Food, co już wywołuje spadek spożycia soku pomarańczowego wśród Amerykanów. Opublikowane 28 kwietnia dane na temat sprzedaży detalicznej soku pomarańczowego za okres czterech tygodni kończący się 12 kwietnia wskazały na spadek o 6,8% w ujęciu rocznym (z 44,07 miliona galonów do 41,07 mln galonów). Cena wzrosła w okresie porównawczym z 6,2 USD/galon do 6,23 USD/galon. Wydaje się, że to właśnie dość słaby popyt jest głównym powodem, dla którego ceny mrożonego koncentratu nie zwyżkują tak dynamicznie jak chociażby kawa. Analitycy spodziewają się wzrostu cen detalicznych „małej czarnej", ale największa z sieci kawiarni na świecie, czyli Starbucks, informuje, że jej zapasy pozwolą na pozostawienie cen na niezmienionym poziomie. Jednak wiele wskazuje na to, że najpopularniejsze, obok herbaty, śniadaniowe napoje dla wielu osób mogą okazać się w najbliższej przyszłości droższą przyjemnością.

Na szklanym ekranie

Szalony handel mrożonym koncentratem pomarańczowym można obejrzeć w filmie „Nieoczekiwana zmiana miejsc". W jednej z głównych ról występuje w nim Eddie Murphy. Każdy, kto chce dowiedzieć się czegoś o handlu kontraktami terminowymi na ten surowiec, może w łatwy i przyjemny sposób przyswoić nieco wiedzy, oglądając ten film, choć oczywiście należy traktować go z lekkim przymrużeniem oka. ■

Wykres 3. Kurs kontraktu terminowego na mrożony koncentrat soku pomarańczowego notowanego na CBOT



źródło: Bloomberg

infoinwestor.pl

Każdy czytelnik Gazety Trend otrzymuje dziś od Infoinwestor.pl **PREZENT!**

Już setki inwestorów korzysta z naszych analiz każdego dnia!

0 zł ZAMIAST 80 zł
ZA 14 DNIOWY ABONAMENT

Przez **14 dni** będziesz otrzymywać **bezpłatne** raporty wskazujące **przed czasem** kiedy zajmować pozycję.

- Zamiast godzinami analizować Rynek **korzystaj z gotowych sygnałów przed czasem.**
- Wybierz tylko z jakiego rynku chcesz otrzymywać analizy: **WALUTY, INDEKSY I KONTRAKTY lub SPÓŁKI.**
- Każde 14-to dniowe analizay mają wartość **80 zł,** czyli tyle właśnie dostajesz od Nas w prezencie.

Przetestuj nasze wskazania przez 14 dni bez opłat!

Wystarczy, że wejdziesz na stronę **www.infoinwestor.pl/starter** I wskażesz jaki rodzaj analiz chcesz otrzymywać.

Analizy Walut

Codzienne Analizy wysyłane przed godz. 8.00 rano.
Dotyczą kontraktów na główne Waluty oraz wybrane pary walutowe.

Analizy Kontraktów na Indeksy i Surowce

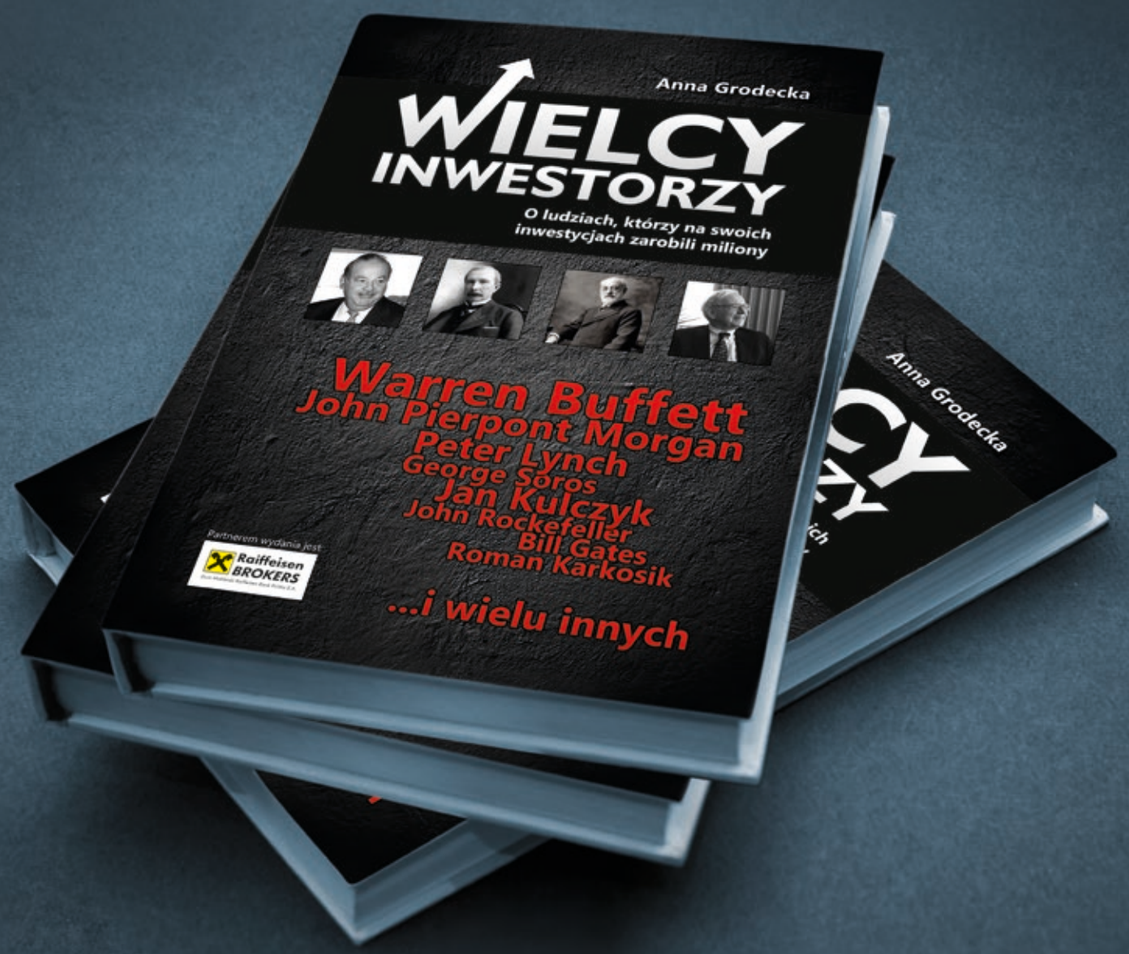
Codzienna analiza dostarcza informacji o S&P500, DAX i FW20. Raz na tydzień publikowana jest szeroka analiza Surowców tj.: Złoto, Srebro, Miedź, Ropa, Kawa, Pszenica, Cukier, Kukurydza.

Analizy Spółek ProWzrostowych

Codziennie po sesji na podstawie specjalnych algorytmów, selekcjonowana jest grupa spółek z polskiej giełdy spełniających określone kryteria. Z pośród nich wybieramy jedną, na której wskazujemy warunki do zagrania.

Czas płynie, życie się zmienia, jedni wykorzystują okazje, a innym przechodzą one koło nosa. Nie stój w miejscu, wykorzystaj szansę, aby przyspieszyć, zdobyć wiedzę i ruszyć do przodu. Teraz jest właściwy moment, aby zacząć działać. Wejdź na www.infoinwestor.pl/starter i sprawdź czy nasza wiedza stanie się Twoim pozytywnym lewarem na rynkach finansowych.

Przeczytaj o tym, jak dochodzi się do wielkiego bogactwa!

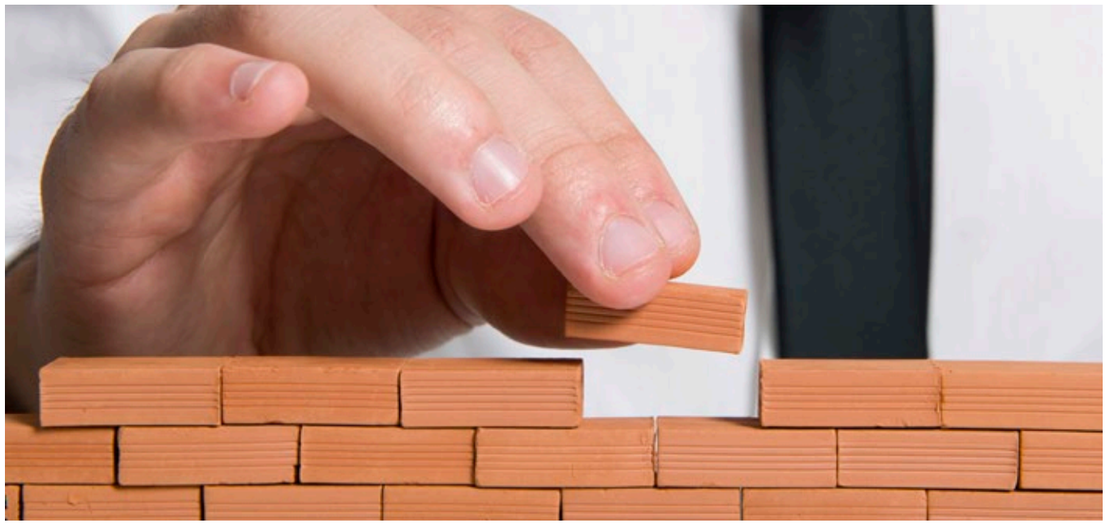


Polub profil „TREND - miesięcznik o sztuce inwestowania" na Facebooku.

Książka „Wielcy inwestorzy" to opowieści o ludziach, którzy dzięki udanym inwestycjom zdobyli fortunę i przeszli do historii finansów i biznesu.

„Wielcy inwestorzy" to książka o założycielach bankowości inwestycyjnej, największych spekulantach i inwestorach giełdowych oraz o najsłynniejszych przedsiębiorcach. Przeczytaj o życiu tych niezwykłych ludzi!

Więcej informacji na: **www.gazetatrend.pl/wielcyinwestorzy**



Budowlanka – reaktywacja?

ALBERT ROKICKI

Wszyscy dobrze pamiętamy euforię, jaka zapanowała po ogłoszeniu organizacji przez Polskę Euro 2012. Spółki takie jak Mostostal Zabrze, Stalexport czy Budimex eksplodowały i rosły ponad 20% dziennie. Wcześniej spółki te miały za sobą kilkusetprocentowe wzrosty, niesione zapowiedziami wielkiego skoku cywilizacyjnego i przebudowy naszej infrastruktury. W połowie 2007 roku sektor budowlany osiągnął swój szczyt, ale później nigdy nie był już wyżej. Wręcz przeciwnie – z roku na rok osuwał się niżej i niżej.

Jak widać na wykresie 1, nawet silne odbicie z roku 2009 nie zdołało choćby w połowie odrobić strat z wielkiej bessy. Dziś indeks reprezentujący branżę budowlaną, czyli WIG-BUDOW, jest wciąż ponad 80% poniżej szczytów z 2007 roku.

Czy to już okazja i dobry moment na zakup silnie przecenionych spółek budowlanych?

Cała branża, reprezentowana przez indeks WIG-BUDOW, na dzień przygotowywania tego artykułu (09.05.2014) miała wskaźnik C/Z (Cena do zysku) wynoszący 39,81, C/WK (Cena do wartości księgowej) na poziomie 1,43 oraz stopę dywidendy równą 5%. Wysoki wskaźnik C/Z nie wynika jednak w żadnym razie z przewartościowania, ale z faktu, że wiele ze spółek do niedawna notowało straty i przez to łączny zysk z ostatnich czterech kwartałów jest zaniżony. Rynek zatem gra pod poprawę przyszłych wyników i godziwie wycenia spółki, tak jakby zyski, które się ostatnio pojawiły, miały się powtarzać w kolejnych kwartałach. Jak zawsze w takich przypadkach kluczowa jest oczywiście odpowiednia selekcja. Wśród przedstawicieli całej branży są spółki wyróżniające się pozytywnie i według mnie są nimi właśnie upadłe gwiazdy poprzedniej hossy, które powoli, ale konsekwentnie powstają z kolan. Przyjrzyjmy się zatem po kolei trzem „upadłym aniołom" naszej giełdy – Budimexowi, Stalexportowi i Mostostalowi Zabrze.

Budimex

Spółka podała bardzo dobre wyniki za I kwartał 2014 roku. Przychody wprawdzie spadły o 2,22% do 834 mln zł, ale za to zysk netto wzrósł o 23% do ponad 43 mln zł, a zysk operacyjny do 52,5 mln zł (również wzrost o 23% rok do roku). Dodatkowym plusem była wypłacona sowita dywidenda w wysokości 11,85 zł, co dało stopę (dividend yield) równą 9,71% - jedną z najwyższych w tym roku pośród wszystkich spółek z całej GPW!

Wskaźnik C/Z wynosił 09.05 dla Budimexu zdrowe 10,07, zaś C/WK: 4,52, co już niską wartością nie jest, porównując do całej branży. Co jednak trzeba przyznać, spółka posiada bardzo rozpoznawalną markę i ma opinię stabilnego przedstawiciela sektora, kierowanego przez kompetentnych ludzi. Jeśli zapyta się kogoś o spółkę budowlaną notowaną na polskim parkiecie, to z pewnością w większości przypadków odpowiedź będzie brzmiała – Budimex. Portfel zamówień spółki wynosi na dzień przygotowania tego artykułu (09.05.2014) ponad 4,5 mld, a spółka zapowiada pozyskanie w najbliższym czasie kontraktów na kolejne 1,7 mld zł.

Od strony analizy technicznej widzimy bardzo silny trend wzrostowy i pomimo ostatnich spadków po odcięciu dywidendy, wciąż jest daleko do jakiejkolwiek paniki. Inwestorzy od przełomowej połowy 2012 roku kupują przyszłość, dyskontując kolejna fazę budowlanego boomu w naszym kraju. ☛

Wykres 1

Wykres 2

Wykres 3

Wykres 4

Stalexport

Spółka podała jeszcze bardziej imponujące wyniki za I kwartał tego roku – przychody wzrosły o 13%, zysk operacyjny wzrósł o 29% do 24,5 mln zł, za to zysk netto wręcz eksplodował o 115% do 14,48 mln zł. Było to zasługą głównie większych od spodziewanych wpływów z zarządzania autostradą A4, łączącą Katowice z Krakowem. Wskaźnik C/Z dla spółki wynosił 9,61, zaś C/WK 2,59 (dane z 09.05).

Analogicznie jak w przypadku Budimexu, trend wzrostowy obowiązuje, nawet pomimo ostatniego załamania, wywołanego powszechnymi obawami o eskalację konfliktu na Ukrainie.

Mostostal Zabrze

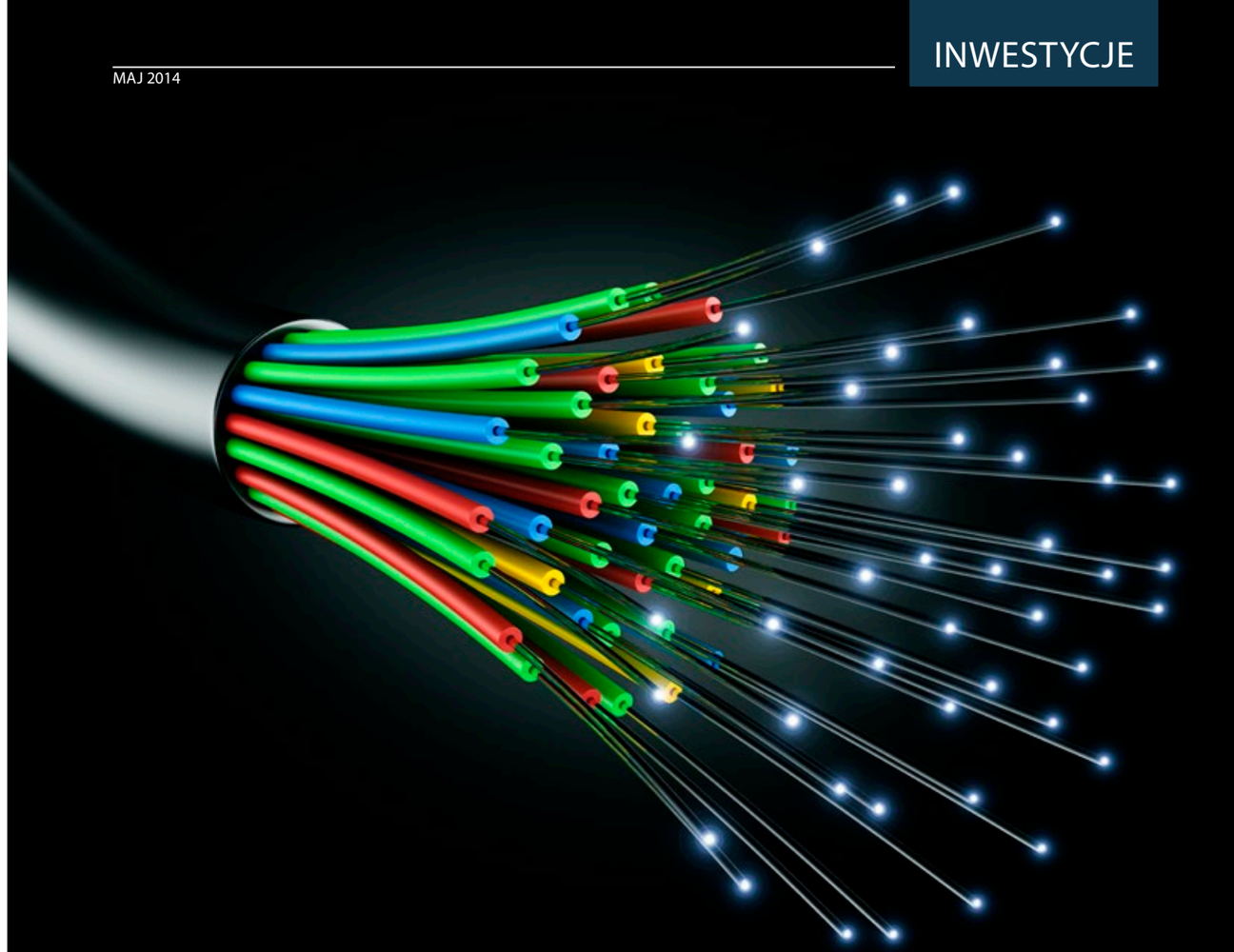
Spółka w 2013 roku zanotowała wprawdzie 11-procentowy spadek przychodów, ale pojawił się zysk netto w wysokości 10,9 mln zł, wobec straty 5,97 mln w 2012 roku. Zysk operacyjny uległ zaś poprawie o 137%. W momencie pisania tego artykułu wskaźnik C/Z wynosił 24 zaś C/WK 0,97 (09.05). Co ciekawe, właśnie dzisiaj (09.05) Norges Bank (Centralny Bank Norwegii) ogłosił przekroczenie progu 5% udziałów w spółce. Jak widać, wyrabiana przez lata renoma popłaca i spółką interesują się podmioty finansowe nie tylko z rodzimego podwórka. Mostostal Zabrze wykonywał między innymi jeden z mostów nad Tamizą w Londynie oraz zadaszenie stadionu w Kapsztadzie, tuż przed mistrzostwami świata w RPA. Od dawna jest znany w Europie ze specjalistycznego budownictwa przemysłowego, w takich branżach jak hutnictwo, energetyka, czy wydobywanie ropy naftowej i gazu.

Spółka jest po imponującym rajdzie, który pozwolił inwestorom zarobić ponad 100%, o ile weszli w dobrym momencie, jednak za wcześnie, aby ogłaszać sukces. Akcje spółki na szczycie w 2017 roku kosztowały 18 zł, czyli obecnie wciąż znajdują się 90% niżej.

Podsumowanie:

Niewątpliwie przed branżą budowlaną jeszcze bardzo długa droga do odbudowania swojej pozycji sprzed kryzysu lat 2007-2009. Mnie osobiście jej obecna sytuacja przypomina nieco amerykańskiego Nasdaqa, kilka lat po przebiciu bańki internetowej z 2000 roku. Jak pokazuje historia, giełda nie ma pamięci i pomimo przykrych doświadczeń z lat 2000-2003, inwestorzy w USA ponownie wrócili do spółek technologicznych. Spektakularne wzrosty takich spółek, jak Facebook, Twitter, Linkedin, czy Netflix najlepiej to ilustrują. Czy podobnie jak gracze giełdowi zza Oceanu, Polacy również powrócą do pompowania tej samej bańki spekulacyjnej? Czas pokaże, ale w sumie dlaczego tym razem miałoby być inaczej? ■

AUTOR BLOGA WWW.LONGTERM.PL



Światłowodowa przyszłość

Dostęp do Internetu w Polsce znajduje się daleko w tyle w zestawieniu z europejską czołówką, zarówno pod względem przepustowości, jak i udziału sieci światłowodowych. Sytuacja może zmienić się dzięki Grupie Hawe i środkom z unijnego budżetu w nowej perspektywie budżetowej.

ROBERT GUZOWSKI

Internet w Polsce

Polski rynek dostępu do Internetu w 2012 roku według raportu UKE osiągnął w 2012 roku wartość 4,4 mld zł. Z szerokopasmowego dostępu korzysta jednak wciąż stosunkowo niewielu użytkowników. Wykorzystywana przez Hawe technologia pozwala na szybki transfer danych na duże odległości, przez co spółka może skorzystać na dynamicznym rozwoju usług mobilnych - operatorzy są zmuszeni do przesyłu kablowego pomiędzy bezprzewodowymi nadajnikami. Według prognoz z raportu "PwC Global entertainment and media outlook 2013-2017" polski rynek dostępu do Internetu wzrośnie do około 3 mld dolarów w 2017 roku. Największy wzrost w tym okresie prognozowany jest dla dostępu mobilnego, CAGR na poziomie 14,5% wobec 3,5% w przypadku stacjonarnych usług.

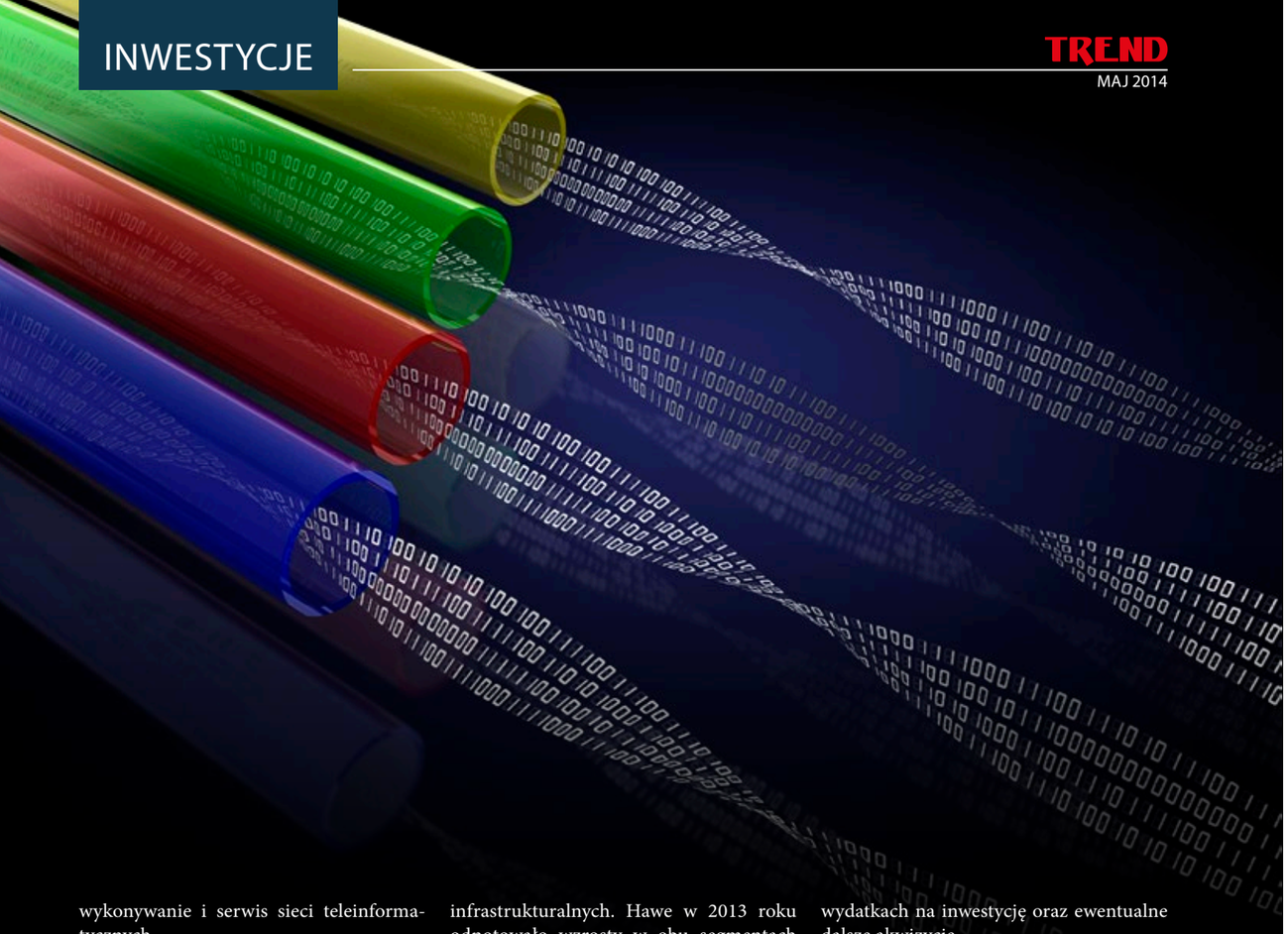
Inwestycje w infrastrukturę

W Polsce odsetek łączy światłowodowych na użytkownika jest wciąż niewielki. Penetracja wynosi jedynie 0,5 %, podczas gdy w przypadku europejskich liderów ten wskaźnik osiąga wartość 25%. Jednocześnie rosnący ruch w sieci wywołuje zapotrzebowanie na moc transferową, zwłaszcza ze strony operatorów mobilnych, którzy potrzebują metody transmisji danych o dużej przepustowości pomiędzy bezprzewodowymi nadajnikami. Również penetracja szerokopasmowego dostępu do Internetu w naszym kraju wypada blado na tle innych krajów UE.

Hawe wygrało przetarg na budowę Sieci Szerokopasmowej Polski Wschodniej - umowę partnerstwa publiczno-prywatnego, w ramach której Grupa zajmie się projektowaniem i budową infrastruktury, a po zakończeniu budowy stanie się jej operatorem. Łączna wartość kontraktu wynosi 627 mln zł brutto. W perspektywie budżetu unijnego 2014-2020, 19 mld zł środków zostało zapowiedzianych przez polski rząd na rozbudowę infrastruktury telekomunikacyjnej. Grupa Hawe zajmuje silną pozycję w przetargach dzięki bogatemu, wieloletniemu doświadczeniu w realizacji podobnych projektów.

Core business

Podstawowa działalność grupy skupia się na dzierżawie infrastruktury telekomunikacyjnej opartej na światłowodach, na których oparte jest świadczenie usług dostępu do Internetu. Hawe jest operatorem największej w Polsce sieci w tej technologii. Drugim filarem jest projektowanie, ☛



wykonywanie i serwis sieci teleinformatycznych.

W segmencie budownictwa telekomunikacyjnego głównymi konkurentami Hawe są TK Telekom oraz spółka zależna Orange - TP Teltech. Jeśli chodzi o dzierżawę infrastruktury, Grupa działa w unikalnym w skali kraju modelu projektowania i budowy sieci w celu udostępniania jej innym operatorom - operator dla operatorów. Klientami grupy są zarówno operatorzy stacjonarni, jak i mobilni, a także telewizje kablowe. Strategia grupy na lata 2013-2017 zakłada dalszą rozbudowę sieci szkieletowej (obecnie 3600 kilometrów), jak również tworzenie sieci dystrybucyjnej, tak zwanej "ostatniej mili". Hawe zawarło porozumienie z Polskimi Inwestycjami Rozwojowymi, w ramach którego udzielone ma zostać wsparcie w finansowaniu budowy sieci FTTH (Fiber-To-The-Home), docelowo mającej dotrzeć do 870 tysięcy gospodarstw domowych. Pomimo wsparcia w ramach powyższego joint venture, spółka będzie musiała ponieść znaczne nakłady kapitałowe na realizację tego projektu.

Wyniki i prognozy

Obecnie największą część przychodów stanowią wpływy z dzierżawy i sprzedaży światłowodów. W przyszłości można spodziewać się jednak zwiększania udziału wpływów z usług budowlanych i projektowych, na skutek realizacji kontraktów infrastrukturalnych. Hawe w 2013 roku odnotowało wzrosty w obu segmentach w stosunku do 2012 roku. Przyczynił się do tego wzrost wpływów z dzierżawy światłowodów, ponad 100-procentowy przyrost sprzedaży infrastruktury teletechnicznej, a także nowe kontrakty w Zabrzu i województwie lubuskim. Według prognoz analityków Dr. Kalliwoda, przychody grupy osiągną w 2014 roku poziom 316,27 milionów złotych, co oznaczałoby wzrost o 80% w stosunku do ubiegłego roku. Dodatkowe wpływy mają pochodzić z realizacji kontraktu budowy Sieci Szerokopasmowej Polski Wschodniej, a także ze spodziewanych zysków spółki zależnej Mediatel (66% udziałów zostało nabytych w 2013 roku). Oczekiwany jest jednak spadek marży EBITDA, z obecnego poziomu około 40% do niecałych 30%.

Czynniki ryzyka

Silna pozycja Grupy i jej wyniki mogą znaleźć się pod presją w wyniku materializacji ryzyk, takich jak na przykład pojawienie się silnego konkurenta, który wymusiłby obniżanie cen i spadek marż. Nie można również całkowicie wykluczyć scenariusza wystąpienia istotnej zmiany technologii wykorzystywanej do przesyłu danych, a w konsekwencji spadku popytu na produkty Hawe. Pamiętać należy o ryzyku opóźnień w uzyskiwaniu pozwoleń na budowę sieci, jak również o ryzyku utraty płynności przy zwiększonych wydatkach na inwestycję oraz ewentualne dalsze akwizycje.

Na zakończenie

Spółka ma mocną pozycję na rynku, który ma przed sobą bardzo dobre perspektywy. Dzięki znacznym wolnym przepływom pieniężnym Hawe posiada możliwości do finansowania dalszego wzrostu. Jeśli grupie uda się zrealizować prognozowane przychody, akcjonariusze mogą liczyć na osiągnięcie bardzo atrakcyjnych stóp zwrotu. Inwestorzy mogą również liczyć na ewentualne wezwanie na akcje ze strony inwestora branżowego lub funduszu private equity, co wiązałoby się z otrzymaniem premii. Hawe wydaje się atrakcyjnym celem wykupu lewarowanego z racji silnej bazy aktywów oraz relatywnie niskiej wyceny. ■

w mln PLN	FY 2012	FY 2013	2014 E
Przychody	107,9	175	316,3
EBITDA	33	76,9	94,49
marża EBITDA	30,6%	43,9%	29,9%
EBIT	24,1	61,1	74,32
marża EBIT	22,4%	34,9%	23,5%
zysk netto	16,9	51,9	58,54

Źródło: raporty Grupy HAWE, Dr Kalliwoda Research

BIK i inne nieszczęścia, czyli czas na analizę Twoich zobowiązań

„Jesteś w BIK? Nie dostaniesz kredytu!", „Niewykorzystana karta kredytowa nie jest zobowiązaniem", „Nie składaj wniosków kredytowych do kilku banków, bo to obniża Twoją punktację!" – to tylko kilka z obiegowych opinii dotyczących instytucji o nazwie BIK. Tymczasem ani pożyczki, ani BIK nie są takie straszne, jak je malują – o ile zainteresujemy się ich konstrukcją i zasadami działania. Konsumenci nie muszą się tak naprawdę obawiać BIKu, jeśli… no właśnie - jeśli co?

W latach 90., w czasie rosnącego popytu na usługi bankowe i produkty kredytowe, nowopowstające instytucje finansowe potrzebowały narzędzia, które pomogłoby w dokładniejszej analizie ryzyka zawieranych umów. W 1991 roku powołano więc do życia Związek Banków Polskich, którego misją zostało *„działanie na rzecz tworzenia warunków zrównoważonego rozwoju polskiego sektora bankowego, wspierania przez banki wzrostu gospodarczego kraju oraz jednolitego europejskiego rynku usług finansowych i wzmacniania roli polskich banków"*. Jednym z pierwszych kroków podjętych przez nowo założone ZBP było stworzenie narzędzia, które w ostatecznej formie stało się dzisiejszym Biurem Informacji Kredytowej.

Biuro to ma na celu rejestrowanie historii spłat (pozytywnej i negatywnej) danej osoby oraz wystawienie pewnego rodzaju oceny rzetelności dłużnika. Gdy klient banku ubiega się o kolejny kredyt i jego ocena historii BIK jest wysoka, bank chętniej udzieli nowego kredytu. W przypadku niskiej oceny może żądać dodatkowych wyjaśnień czy zabezpieczeń w postaci poręczeń, a w ostateczności po prostu odmówi udzielenia kredytu.

Wraz z rosnącą liczbą udzielonych przez banki kredytów, rośnie liczba zobowiązań niespłacanych lub spłacanych z opóźnieniem. Obecnie problemy z opóźnieniami w regulowaniu zobowiązań długoterminowych ma ok. 2.3 mln Polaków. Co prawda przeważają w tym kredyty nieprzekraczające kwoty 5.000 zł, jednak nawet najdrobniejsza zaległość może znacząco pogorszyć historię kredytową. Banki tolerują opóźnienia nieprzekraczające 30 dni od dnia zapadalności raty i w takich sytuacjach jedyną konsekwencją są naliczone odsetki od tych kilkunastu dni.

W przypadku większych opóźnień zaczynają się prawdziwe problemy od braku możliwości uzyskania kredytów po windykacje i egzekucje komornicze. Najprostszym sposobem jest po prostu unikanie zadłużania – jednak w wielu sytuacjach życiowych może się to okazać niemożliwe. Stąd też innym sposobem jest np.: ustanowienie stałego zlecenia czy też automatycznej spłaty kredytu danego dnia. W ten sposób można zapobiec zapomnieniu uregulowania należności. Aby zapewnić płynność spłaty, warto wyznaczyć taką datę spłaty, aby mniej więcej pokrywała się z dniem otrzymania wynagrodzenia. To w pewnym stopniu zagwarantuje, że na koncie będzie znajdować się wystarczająca ilość środków na spłatę zadłużenia.

Dobrym ruchem jest również wystosowanie zapytania do BIK w celu uzyskania swojej historii kredytowej w postaci raportu dla konsumenta. W ramach raportu spisane są wszystkie zobowiązania, co wprowadza jasność co do naszego stanu zadłużenia, jego rodzaju, jak i listy instytucji, z którymi jesteśmy związani.

Niestety raport ma dla osoby, która na co dzień nie ma do czynienia z finansami, formę mało przejrzystą. Liczne tabelki, zestawienia i oznaczenia sprawiają, że po otrzymaniu raportu wiele osób wcale nie jest mądrzejszych niż przed.

Na pomoc sprawie pospieszył portal analizatorbik.pl. Analizator BIK to projekt współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, który umożliwia wgranie raportu z Biura Informacji Kredytowej i jego automatyczną analizę.

Serwis pozwala rozszyfrować i przełożyć setki danych na zrozumiały dla laika język. To jednak nie wszystko. Przy jego pomocy można również podjąć próbę optymalizacji swoich zobowiązań, gdyż specjalny program weryfikuje, które z posiadanych produktów można zastąpić tańszymi rozwiązaniami. Przykładowo, mając kilka kredytów gotówkowych, można otrzymać propozycję konsolidacji tychże zobowiązań w jedno, z niższym oprocentowaniem. Wszystko jest ustalane indywidualne, gdyż każdy przypadek jest inny.

W sytuacji, gdy konsolidacja nie jest możliwa, można uzyskać informację, które ze zobowiązań wymagają najpilniejszej uwagi, ze względu na ich kosztowność. Ponieważ nie wszystkie informacje na temat posiadanych produktów są zawarte w raporcie, można drogą mailową przesłać dodatkowe dokumenty, które pomogą w rozpoznaniu sprawy.

Przy analizie raportu można również za pomocą wbudowanego poradnika wyjaśnić wiele kwestii czy też mechanizmów, jakie rządzą się rynkami finansowymi oraz produktami bankowymi. Często bowiem okazuje się, że problem z obsługą np.: kart kredytowych czy limitów w rachunku wynika z nieznajomości samego produktu. A najwięcej problemów z historią kredytową wynika właśnie z niuansów, kumulujących się i rzutujących z dużą siłą rażenia na wiarygodność konsumentów.

Osoby zadłużone powinny pamiętać o kilku podstawowych zasadach, które mogą w większym lub mniejszym stopniu pomóc w uniknięciu kłopotów z historią w BIK. Po pierwsze – nie należy zadłużać się ponad faktyczne możliwości finansowe. Zaciąganie kilku kredytów jednocześnie może spowodować, że miesięczne przychody ledwie pokryją zobowiązania, co prowadzi do pętli zadłużenia.

Po drugie - pozostanie w kontakcie z wierzycielem w razie kłopotów ze spłatą. Im szybciej podejmie się rozmowy z bankiem, tym łatwiej można wypracować kompromis polegający np. na wakacjach kredytowych czy wydłużeniu okresu kredytowania celem obniżenia miesięcznej raty.

Najważniejszy jednak jest zdrowy rozsądek i wiedza na temat tego, z czego skorzystamy. Nie bójmy się zwrócić o pomoc do doradców lub portali takich jak analizatorbik.pl. Poznanie warunków produktu finansowego oraz rozważne planowanie pomogą nam przezwyciężyć każdy dołek finansowy i w krótkim czasie wrócić na kredytową prostą. ■

DOTACJE NA INNOWACJE. INWESTUJEMY W WASZĄ PRZYSZŁOŚĆ.

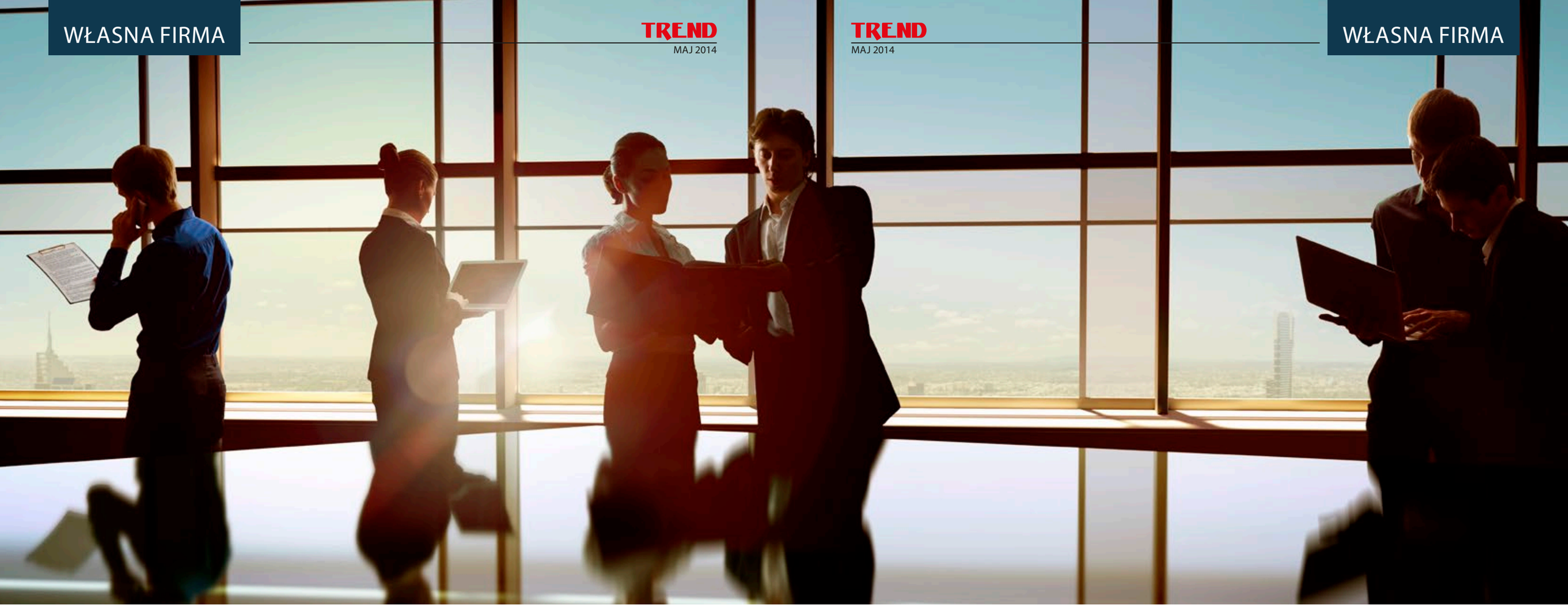
INNOWACYJNA GOSPODARKA
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

ANALIZATORBIK
analizatorbik.pl

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO

PROJEKT WSPÓŁFINANSOWANY ZE ŚRODKÓW EUROPEJSKIEGO FUNDUSZU ROZWOJU REGIONALNEGO W RAMACH PROGRAMU OPERACYJNEGO INNOWACYJNA GOSPODARKA

TREND
MAJ 2014
WŁASNA FIRMA



Jak rozmawiać z inwestorem?

Złote rady dla przedsiębiorców poszukujących dofinansowania na rynku VC/PE

Stało się! Inwestor chce się z nami spotkać. Termin wpisany do kalendarza, wszystkie niezbędne dokumenty mamy już skompletowane, zespół dopieszcza prezentację. Denerwujemy się, bo od tego spotkania może zależeć być albo nie być naszej firmy. Inwestor zainteresował się naszym projektem, jak go jednak przekonać, żeby zdecydował się wesprzeć go finansowo? Przed nami trudne wyzwanie. Jednak odpowiednio przygotowując się do spotkania, możemy znacznie podnieść nasze szanse.

JACEK KAJKO
KRZYSZTOF WIŚNIEWSKI

Przechodząc od razu do sedna - oczywiste oczywistości warto przepracować tuż po wpisaniu daty spotkania do kalendarza. Wiadomym jest, że jeśli udało nam się dotrzeć do inwestora, to na naszym biurku leżą gruntownie dopracowane dokumenty dotyczące projektu, takie jak: plan czy strategia biznesowa, analizy konkurencji, dokładne prognozy finansowe, przewidziane zagrożenia i korzyści wynikające z wdrożenia projektu. Dla zasady jednak sprawdźmy wszystko jeszcze raz. Zbadajmy, czy od czasu opracowywania dokumentów na rynku nie pojawiły się dodatkowe czynniki mogące wpływać na przyszłość naszej firmy. Raz jeszcze poszukajmy słabych punktów i możliwości ich wyeliminowania. Sprawdźmy, czy w międzyczasie na rynku nie pojawił się nowy, konkurencyjny dla nas gracz. Słowem, idąc na spotkanie, miejmy pewność, że inwestor nie zaskoczy nas niewygodnym pytaniem czy informacją. To wzmocni w nas poczucie pewności. Poza tym zaprezentujemy się jako profesjonaliści, przygotowani na każdą ewentualność.

Grunt to dobry research

Krok drugi, który należy wykonać również przed spotkaniem, to gruntowny research. I chodzi tu właśnie o sprawdzenie potencjalnego inwestora czy funduszu. Co należy sprawdzić? Przede wszystkim portfel inwestora oraz losy spółek, w które zainwestował. Dlaczego? Bo może okazać się, że w portfelu inwestora jest spółka podobna do naszej – to da nam wskazówkę, że w prezentacji musimy szczególną uwagę zwrócić na wskazanie elementów przewagi rynkowej, które odróżniają nas od tej firmy. Fundusz raczej nie będzie zainteresowany inwestycją w dwie takie same spółki. Z drugiej strony po dogłębnej analizie portfolio funduszu może okazać się, że inwestycja w nasz projekt pozwoli na uzyskanie efektu synergii, bądź komplementarności z aktualnymi spółkami portfelowymi. W takiej sytuacji możemy wykorzystać ten fakt, wskazując, jakie dodatkowe szanse biznesowe mogą osiągnąć te spółki dzięki współpracy z nami. Komplementarność usług spółek portfelowych to duży atut dla inwestorów, może więc w znacznym stopniu podnieść nasze szanse. Po trzecie, portfel inwestycyjny dużo mówi nam o samym inwestorze. O tym, jakie branże traktuje jako preferencyjne i inwestuje w nie najczęściej. Ta wiedza to wskazówka dla nas, jak przygotować się do rozmowy. Przykładowo załóżmy, że w portfelu inwestora znajduje się 80% spółek z sektora IT, a pozostałe 20% o innym profilu działania. Jeżeli nasz projekt również funkcjonuje w branży IT, to na spotkaniu warto przedstawić szczegóły, nawet te techniczne. Pokaże nas to jako specjalistów, którzy swoją firmę i branżę znają od podszewki, wiedzą o czym mówią. Jeżeli jednak nasza firma funkcjonuje w sektorze np. branży motoryzacyjnej czy medycznej, to warto rozmowę prowadzić na nieco bardziej ogólnym poziomie, który pozwoli na dokładne zrozumienie omawianych przewag i zasad funkcjonowania naszej spółki. Po czwarte, research powinien dać nam wiedzę o sposobie działania i modelu współpracy funduszu z zarządami spółek portfelowych. Możemy dzięki temu zastanowić się, czy i nam taki model odpowiada.

Przede wszystkim jednak gruntowny research pozwoli odpowiednio przygotować się do negocjacji. Znając zainteresowania, preferencje i sposób działania inwestora, możemy lepiej rozłożyć akcenty w prezentacji i poprowadzić rozmowę w zdecydowanie bardziej przekonywujący i profesjonalny sposób – tłumaczy Jacek Kajko, Partner Zarządzający WSI Capital.

Gwóźdź, czy raczej gwoździe programu

Inwestor z pewnością nie poświęci nam całego dnia. W czasie, który mamy, skupmy się więc na tym, co ważne – potrzebie, na jaką odpowiadamy, przewagach, jakie wyróżniają nasze rozwiązanie, modelu biznesowym i strategii, jaką planujemy obrać, możliwościach, jakie daje nam rynek, oraz ludziach, którzy tworzą nasz zespół. W każdym z tych aspektów wskażmy mocne strony. Warto też wskazać te słabe, zanim zapyta o nie inwestor (a zapyta na pewno), ale uwaga – pokazując słabe strony, musimy mieć przygotowany projekt ich zniwelowania, czyli alternatywy, która sprawi, że słabe strony nie będą odbierane jako zagrożenie, bo w razie potrzeby będziemy w stanie nad nimi zapanować lub całkowicie je wyeliminować. Co dalej?

Potrzeba – pokaż, skąd się wzięła, co ją podsyca, jak reaguje rynek, jakie są przewidywane tendencje. Słowem udowodnij, że potrzeba, którą chcesz zaspokoić, nie jest chwilowa, ale będzie ewoluować. Dzięki temu Twój biznes też będzie mógł się rozwijać, a inwestor na nim zarabiać. Rozwiązanie – tutaj kluczowe są przewagi Twojego pomysłu; nazwij konkurencję i to, w jaki sposób inni odpowiadają na wskazaną potrzebę, w jakim kierunku podążają, a następnie wskaż, co rożni Cię od nich i dlaczego Twoje rozwiązanie jest inne.

Pamiętaj, nie zawsze chodzi o to, żeby projekt był lepszy od konkurencji, ważniejsze jest, żeby rozwiązanie funkcjonowało w lepszy sposób, dzięki innowacyjnemu i niepowtarzalnemu podejściu budowało przewagę i wzmacniało konkurencyjność na rynku. Pokaż, że nie skupiasz się na ulepszaniu pomysłów już funkcjonujących, ale tworzysz własne, unikalne, które z konsekwencją realizujesz ☛

– przekonuje Krzysztof Wiśniewski, Partner Zarządzający WSI Capital.

I wreszcie zespół. Dobrze skompletowana kadra, której umiejętności i kompetencje się zazębiają, stanowi fundament sukcesu każdej firmy. Dlatego promuj swój zespół - pokaż jego zapał i zaangażowanie. Pokaż, jak motywujesz swoich ludzi i jak planujesz również ich rozwój. Przedstaw lidera. Jeśli sam nim nie jesteś, zabierz go ze sobą na spotkanie i przedstaw zespołowi funduszu. Daj mu szansę na osobiste zaprezentowanie swojej osoby i rozmowę z inwestorem.

Pokaż realne korzyści, słuchaj, bądź elastyczny

Przekroczyliśmy próg gabinetu perfekcyjnie przygotowani, ze świetnie opracowanymi dokumentami oraz pozytywnie nastawieni. Co dalej? Rada na początek – nie kłam, nie kombinuj, nie koloryzuj. Prawda zawsze wychodzi na jaw, a inwestor to zazwyczaj człowiek z wieloletnim doświadczeniem biznesowym, a równie często z niezwykle rozwiniętą biznesową intuicją. Przyłapani na naciąganiu prawdy możemy od razu wyjść ze spotkania – tracimy bowiem nie tylko zaufanie, ale i „twarz". Czy sami chcielibyśmy pracować z kimś, kto już na początku próbuje nas oszukać? Zdecydowanie NIE! Dlatego zamiast budować zamki z piasku, skupmy się na realnych korzyściach, jakie przyniesie nasze rozwiązanie zarówno dla nas, jak i dla inwestora. Musimy pamiętać o tym, że inwestor chce na naszym projekcie zarobić, dlatego pokażmy mu, jak może to z nami zrobić. Po drugie, nauczmy się słuchać i bądźmy elastyczni w rozmowie.

Niech spotkanie nie będzie tylko prezentacją połączoną z kilkuzdaniowymi odpowiedziami na postawione pytanie. Wciągnijmy inwestora w interakcję, tak aby chciał zaangażować się w spotkanie, wychodząc nawet poza ramy prezentacji. Dynamiczna i płynna rozmowa oparta na wymianie doświadczeń i informacji, zakończona wypracowaniem wspólnych wniosków pokazuje nas jako osoby dojrzałe biznesowo – mówi Krzysztof Wiśniewski.

Poprowadźmy więc rozmowę tak, aby inwestor sam mógł odkryć przewagi naszego pomysłu. Jeśli zrozumie schemat naszego myślenia, możliwe, że sam uwierzy w nasz projekt i jego sukces, a tym samym będzie bardziej skłonny do inwestycji. Po trzecie, spotkanie z inwestorem, nawet jeżeli nie doprowadzi do podpisania umowy, może nam dostarczyć wielu cennych wskazówek. Może okazać się, że projekt wymaga kilku modyfikacji, których nie przewidzieliśmy. Taka rozmowa to także bezcenne źródło informacji, czego inwestor może od nas oczekiwać, jakie elementy są dla niego ważne i w efekcie, jak przygotować się do kolejnego spotkania. Ponadto pamiętajmy, że brak podpisanej umowy w trybie „tu i teraz" nie oznacza na zawsze zamkniętych drzwi. Dobrze przygotowane i efektywnie poprowadzone spotkanie to bilet, który ułatwi nam nawiązanie powtórnego kontaktu z inwestorem w przyszłości, przy realizacji kolejnych projektów.

Kreuj przestrzeń przed spotkaniem

Rada na koniec, która powinna być pierwszą - nie uderzaj od razu w cel. Eksperci przekonują, żeby inwestor, na którym szczególnie nam zależy, nie był pierwszym, z którym rozmawiamy. Ponadto już na etapie analizowania i przygotowywania strategii, jaką chcemy wprowadzić, w momencie, w którym już wiemy, że będziemy poszukiwać dodatkowego źródła kapitału na rynku VC/PE, warto pojawiać się w miejscach, w których potencjalnie znajdzie się inwestor, którego środki chcemy pozyskać. Przedstawiając się, wręczając wizytówkę, robiąc dobre wrażenie, mamy w późniejszej rozmowie punkt odniesienia. Nie jesteśmy już tylko przypadkowym przedsiębiorcą, który przebijając się przez sekretarki i wysyłając teasery, jakoś znalazł się w kręgu zainteresowania inwestora. Jesteśmy tym profesjonalnie wyglądającym przedsiębiorcą, który był na tej samej konferencji, warsztatach, czy innym evencie biznesowym, na którym był też inwestor. Jesteśmy wreszcie tym samym przedsiębiorcą, z którym inwestor miał okazję już zamienić dwa słowa. To punkt zaczepienia; już nie jesteśmy dla inwestora jednym z wielu projektodawców, których oferty na co dzień spływają do skrzynki mailowej sekretariatu.

Często przed spotkaniem zastanawiamy się, jaką mam szansę na przekonanie inwestora. Jak mówi slogan reklamowy znanej gry liczbowej, „żeby wygrać trzeba grać". Tak jest i w tym przypadku. Nie ma sensu poświęcać czasu i energii na wątpliwości. Żeby zdobyć uwagę inwestora, trzeba zrobić pierwszy krok, iść na spotkanie, wykorzystać szansę i jak najlepiej zaprezentować swój biznes. To, co już od dawna podkreślają psychologowie, terapeuci, trenerzy personalni, czy coachowie, to rola, jaką odgrywa nasze nastawienie. Nie możemy oczywiście pokazać się jako zbyt pewni siebie, aroganccy przedsiębiorcy, którzy uważają się za bogów biznesu. Zbytnia pewność siebie może nam zaszkodzić. Musimy jednak pokazać swoją postawą, że wierzymy w projekt, zespół i wspólny sukces.

Na zakończenie kilka dodatkowych pytań, które padną na pewno, warto więc przygotować sobie na nie odpowiedzi dużo wcześniej: Na jakim etapie jest projekt? Jakich środków finansowych potrzebujemy i konkretnie na co? Czego jeszcze potrzebujemy oprócz dofinansowania? Jak wdrożenie wpłynie na rozwój firmy? Jak projekt będzie zarabiał? Czy będziemy rozwijać kadrę o kolejnych specjalistów (jeśli tak, to jakich)? Czy będziemy pozyskiwać partnerów (jakich)? Jak wyobrażamy sobie współpracę z inwestorem? Po jakim czasie oczekujemy efektów, zwrotu z poniesionej inwestycji? Itd., itp. ■

AUTORZY TEKSTU SĄ PARTNERAMI ZARZĄDZAJĄCYMI WSI CAPITAL

Reklama

Biznesowe wymówki

Lubimy narzekać. Wysokie podatki, biurokracja, kryzys – wiele osób tak określa warunki gospodarcze, które panują w naszym kraju. Czy jednak jest aż tak źle? Czy w naszym kraju tak trudno jest rozpocząć i z sukcesem prowadzić własne przedsięwzięcie biznesowe? Przedsiębiorczość to też umiejętność szybkiej adaptacji do zmieniającego się rynku. Zawsze znajdzie się wiele wymówek, które oddalają Cię od decyzji o otworzeniu własnej firmy.

DAMIAN STRZELCZYK

Pomysł na biznes przez wiele osób uważany jest za kluczowy element w rozwoju własnego przedsięwzięcia. Pracując w Akademickich Inkubatorach Przedsiębiorczości, często słyszę: „Marzę o tym, aby otworzyć własny biznes, ale nie mam pomysłu". Osoby, które myślą o założeniu własnej firmy, często szukają koncepcji unikalnych, abstrakcyjnych, czy takich, których nikt wcześniej nie zrealizował. Prowadzenie innowacyjnego przedsięwzięcia biznesowego wiąże się często z dużymi kosztami, których może wymagać edukacja rynku na temat naszego rozwiązania. Pierwsze kroki w biznesie warto stawiać w biznesach prostych, ale mogących dać nam wiele doświadczenia. Kamil Adamczyk, założyciel startupu Intelclinic, swoje pierwsze startupowe kroki stawiał, prowadząc firmę zajmującą się świadczeniem korepetycji. Co powstrzymuje Ciebie przed otworzeniem prostej firmy handlowej czy agencji korepetycji?

Otworzenie działalności potencjalnie wydaje się żmudnym i czasochłonnym procesem. Warto jednak zauważyć, iż firmę w całym cyklu jej życia otwiera się tylko raz i to może dodać nam ☛

trochę entuzjazmu. Jednoosobową działalność gospodarczą można zarejestrować przez internet, natomiast do otworzenia startupu w ramach AIP nie potrzebujemy wizyty w urzędzie. Proces otworzenia działalności w naszym kraju jest dziecinnie prosty, a wiele instytucji otoczenia biznesu dodatkowo wspiera przedsiębiorców w tym obszarze. Jeśli chcesz w Polsce otworzyć biznes, na pewno zrobisz to w ciągu 24h.

Gdy tworzysz przedsięwzięcie biznesowe, nie warto myśleć na starcie nad optymalizacją podatkową startupu. Całą swoję energię lepiej poświęcić na szukanie modelu biznesowego, który będzie rentowny, skalowalny i powtarzalny. Jeśli odnajdziesz sposób, w jaki Twój startup generować będzie stałe obroty, wtedy będzie odpowiedni moment na szukanie oszczędności czy optymalizacji. Wysokie podatki i duże koszty prowadzenia działalności nie powinny być przeszkodą na starcie.

Sukces startupu nie jest kwestią przypadku. Bardzo wiele przedsięwzięć upada z powodu braku wiedzy na temat podstawowych procesów biznesowych. Instytut Kreowania Przedsiębiorczości stworzył Startup Academy – intensywny program szkoleniowy dla osób rozpoczynających przygodę z biznesem. Podczas 24 godzin warsztatów, uczestnicy zdobywają kompleksową wiedzę na temat tworzenia modeli biznesowych, budowania produktu, weryfikacji swoich założeń, a także optymalizacji podatkowej oraz prezentowania produktu. Wystarczy jeden weekend, by zdobyć kompleksową wiedzę na temat startupów.

Kiedy już otworzymy firmę i zdobędziemy wiedzę na temat budowy startupu, warto znaleźć osoby, które razem z nami realizować będą wizję globalnego rozwoju. Jednym z głównych elementów decydujących o sukcesie firmy jest zespół będący połączeniem osób z różnych środowisk. W świecie startupów najbardziej sprawdzają się projekty, gdzie różni cofounderzy zajmują się biznesem, technologią oraz designem. W jaki sposób poznać swojego cofoundera? Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości przy Politechnice Warszawskiej oraz Szkole Głównej Handlowej połączyły siły, by stworzyć największą w Polsce społeczność startupów, która obejmuje ponad 300 podmiotów. Zarządzający placówkami wierzą, że połączenie osób biznesowych oraz technicznych przyczyni się do powstania wielu innowacyjnych projektów.

Kolejną wymówką, jaka powstrzymuje osoby przed założeniem własnej firmy, jest brak kapitału. Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości mają dla swoich firm własny fundusz zalążkowy. W AIP Seed Capital każdy ma możliwość zdobycia finansowania w wysokości 100 tysięcy złotych na rozwój startupu. Osoby z pomysłem na biznes muszą zgłosić się do wybranego przez siebie akademickiego inkubatora przedsiębiorczości i tam przedstawić dyrektorowi placówki swój pomysł na biznes. Po podpisaniu umowy, startup przez 3 miesiące testuje swoje przedsięwzięcie w ekosystemie AIP, a następnie może zostać zarekomendowany przez dyrektora do inwestycji z AIP Seed Capital. Fundusz w modelu 100 tysięcy złotych za 15% udziałów w spółce ma w planach przeprowadzenie jeszcze około 100 inwestycji w startupy.

Od stycznia do kwietnia 2014 roku najwięcej inwestycji zdobyły startupy z Akademickiego Inkubatora Przedsiębiorczości przy Politechnice Warszawskiej. Aż 4 firmy pozyskały finansowanie na rozwój własnej działalności. Jeden z nich - Case I Want - umożliwia każdemu stworzenie spersonalizowanej obudowy do telefonu komórkowego, która drukowana jest w technologii druku 3D. Startup swoją działalność w AIP rozpoczął w lutym, a pod koniec kwietnia miał już pozytywną decyzję inwestycyjną. Zespół z sukcesem poszukuje środków na rozwój swojej działalności, m.in. za pomocą platformy crowdfundingowej – wspieram.to, gdzie każdy może przeznaczyć drobną sumę na rozwój projektu. Mikołaj Zegarski – pomysłodawca projektu - jeszcze w styczniu zasiadał w akademickich ławach, a dzisiaj udało mu się pozyskać 100 tysięcy na rozwój.

Inny startup, który pozyskał finansowanie, to innowacyjny system rezerwacji dla obiektów sportowych – Reservise.com. Spółka ma już pierwsze wdrożenia systemu i plany globalnej ekspansji na światowych rynkach. Zespół tworzący Reservise.com, w przeszłości stworzył system zamawiania online dla restauracji - wcinamy.pl. Mateusz Łozowicki, CEO Reservise.com, twierdzi że „Największą barierą powstrzymującą osoby przed rozpoczęciem własnego biznesu jest brak wiary we własne możliwości. Gdy zaczniemy myśleć o swoim pomyśle w kategoriach globalnego rozwoju, otworzą się przed nami nowe ścieżki i nowe możliwości, których dotąd nie dostrzegaliśmy. Według mnie polskie startupy w niczym nie odbiegają od tych z Doliny Krzemowej. Warto więc pozbyć się kompleksów i zacząć realizować własne marzenia."

Słaba sytuacja ekonomiczna, biurokracja i brak kapitału to tylko pozorne bariery; według Tomasza Jabłońskiego, dyrektora AIP przy Szkole Głównej Handlowej: „Wszystko zależy od nastawienia. Żadna przeszkoda nas nie powstrzyma, jeśli wyjdziemy poza strefę komfortu i zamiast mówić o problemach, zaczniemy działać." ■

Casa Batlló - jedno z dzieł Antonio Gaudiego

Wciąż nieukończona Sagrada Familia

Nadmorski bulwar

Parę dni w mieście Gaudiego

Barcelona ma wszystko, czego potrzeba do wypoczynku. Z jednej strony jest to duże miasto, tętniące życiem, pełne malowniczych uliczek, zróżnicowanych zabytków, a także uroczych hoteli i klimatycznych knajpek. Z drugiej strony to miejscowość nadmorska, z długą i szeroką plażą oraz porozsiewanymi po całym mieście palmami. Stolica Katalonii to miasto architektonicznie uporządkowane, poszatkowane prostopadłymi uliczkami – ale także szalone za sprawą wszechobecnych dzieł Antonio Gaudiego.

DOROTA SIERAKOWSKA

Nie będę oryginalna – podobnie jak wiele osób, które odwiedziły Barcelonę, ja również uważam, że jest to miasto, które najlepiej jest poznawać poprzez zwykły spacer jego ulicami. Klimat stolicy Katalonii tworzą bowiem nie tylko najsłynniejsze zabytki, lecz charakterystyczne drobiazgi, razem układające się w spójną całość.

Barcelona to drugie (po Madrycie) największe miasto Hiszpanii. Jest ono stolicą Katalonii – regionu, który chociaż geograficznie należy do Hiszpanii, to jednak zachowuje swoją odrębność. Oficjalnym językiem jest tu nie tylko hiszpański, lecz także kataloński, który jest wszechobecny na ulicach tego miasta.

Spacerem po gotyckiej dzielnicy

Ważnym punktem orientacyjnym na mapie Barcelony jest Plaça de Catalunya. Plac ten oddziela zabytkową część miasta od nowszych dzielnic, w których budynki układają się w charakterystyczną szachownicę.

Od Plaça de Catalunya aż do morza rozciąga się najsłynniejsza ulica w całym mieście – La Rambla. To w zasadzie szeroki deptak, który tętni życiem o każdej porze dnia. W miejscu tym od wiosny do jesieni roi się od turystów, a co za tym idzie – od wszelakich straganów, sklepików, ulicznych artystów, kafejek oraz restauracji. La Rambla to po prostu serce tego miasta.

To także miejsce, gdzie warto rozpocząć spacer po starej części Barcelony. Na uwagę zasługuje przede wszystkim dzielnica gotycka – Barri Gòtic, która jest uroczą plątaniną wąskich uliczek i starych murów. Historia tej części miasta sięga do średniowiecza, ale zachowały się tu także fragmenty starszych rzymskich budowli. Tu umiejscowiony jest także Pałac Rządu Katalonii.

Spacer po Barri Gòtic warto sobie umilić chwilą odpoczynku na schodkach przed Katedrą św. Eulalii (Catedral de la Santa Creu i Santa Eulalia) – zwłaszcza w sobotę, kiedy to na Plaça Nova przed katedrą można być świadkiem swoistego rytuału ☛

mieszkańców tego miasta. Katalończycy przychodzą w to miejsce, by zatańczyć sardanę – ich narodowy taniec. Starzy i młodzi ludzie łapią się wtedy za ręce, tworząc krąg i tańczą naokoło według specyficznego systemu kroków. Przygrywa im cobla, czyli charakterystyczny dla tego regionu zespół muzyczny, grający na instrumentach dętych.

Architekt tego miasta

Gdybym poprosiła kogoś o wymienienie jednego słowa charakteryzującego Barcelonę, to prawdopodobnie byłoby to słowo „Gaudi". Ślady Antonio Gaudiego, słynnego katalońskiego architekta, widać tutaj na każdym kroku. To on tworzył budynki, będące obecnie wizytówkami Barcelony, takie jak świątynia Sagrada Familia (wciąż nieukończona, ale mimo to robiąca ogromne wrażenie), Park Güell, jak również kamienice Casa Milà i Casa Batlló.

Gaudi tworzył budynki, które stały się de facto dziełami sztuki. Inspiracje czerpał z natury – dlatego w jego projektach często pojawiają się motywy wody, a także ryb czy jaszczurek. Gaudi był eksperymentatorem, prekursorem pewnego stylu – z czasem modernistyczne, kolorowe, płynne kształty stały się symbolem Barcelony, a wiele miejskich detali (np. ławki) nawiązuje do prac Gaudiego.

Wszechobecne dzieła Gaudiego to gratka przede wszystkim dla architektów – im na pewno nie zabraknie wytrwałości, by stać kilka godzin w niesamowicie długich kolejkach po bilety do wnętrz charakterystycznych kamienic projektu słynnego Katalończyka. Ci, którym brakuje cierpliwości, powinni przyjechać poza sezonem lub po prostu odpuścić sobie zwiedzanie wnętrz kamienic. W mojej opinii to drugie wyjście ma sens, bowiem – tak jak wspomniałam na początku tekstu – to właśnie spacer uliczkami Barcelony i podziwianie jej nieco bajkowej architektury jest najlepszym i najprzyjemniejszym sposobem na poznanie charakteru tego miasta.

Chwila odpoczynku

W Barcelonie ciężko jest uciec od zgiełku i turystów, jednak w bezpośredniej bliskości centrum miasta znajdują się dwa nieco spokojniejsze miejsca, które polecam do wypoczynku pomiędzy spacerami i zwiedzaniem.

Jednym z nich jest rozległa barcelońska plaża. Muszę przyznać, że nie jest ona miejscem szczególnie cichym – na ogół jest na niej sporo ludzi, a spokój plażowiczów skutecznie mącą mobilni sprzedawcy jedzenia, napojów czy masaży. Nie zmienia to faktu, że szum fal, spacer brzegiem morza i możliwość złapania opalenizny na całym ciele to doznania, których nie można doświadczyć w każdym dużym mieście.

Nieco spokoju można także doświadczyć podczas zwiedzania Parku Güell. Brzmi to trochę jak paradoks, ponieważ miejsce to jest jedną z najsłynniejszych wizytówek Barcelony i sztandarowym dziełem Antonio Gaudiego – a co za tym idzie, jest oblegane przez turystów. Ci jednak często zadowalają się jedynie zobaczeniem słynnych schodów z salamandrą oraz tarasu, z którego rozpościera się piękny widok na Barcelonę. Tymczasem Park Güell zajmuje dużo większą przestrzeń – jest tu dużo krętych ścieżek i schodków, które przecinają tereny zielone parku, obsadzone piękną i różnorodną roślinnością. Przy odrobinie chęci można więc tu na chwilę uciec od turystycznego zgiełku, a przy okazji podziwiać piękne widoki na miasto i morze.

Smaki Barcelony

Barcelona to także miasto, do którego przybywają miłośnicy kulinariów. Lokalną specjalnością są tu owoce morza, ale ogólnie krajobraz kulinarny tego miasta nie odbiega od reszty Hiszpanii. Typowy obiad składa się tu z trzech posiłków: przystawki, dania mięsnego oraz deseru. Oszczędni turyści mogą zdecydować się na tzw. menu del dia („menu dnia"), czyli właśnie taki trzydaniowy posiłek o z góry ustalonej cenie, oferowany przez wiele restauracji.

Tymczasem mniejszy głód można zaspokoić, udając się do jednego z barów tapas. Tapas to po prostu przekąski, które jada się w międzyczasie lub na kolację, wraz z kieliszkiem wina. Wśród popularnych tapas można wymienić patatas bravas (smażone ziemniaki z ostrym sosem), sardynki, kalmary, oliwki czy też kanapeczki z szynką serrano.

Również tu sprawdza się zasada, że najlepsze jedzenie można znaleźć daleko od szlaku turystycznych atrakcji. Wyjątkiem jest La Boqueria – duże miejskie targowisko niedaleko La Rambla, gdzie pomiędzy stoiskami znajduje się kilka barów serwujących proste dania ze świeżych produktów. Standardem są ryby i skorupiaki z grilla, pokropione oliwą i posypane ziołami, podawane z kawałkiem chleba.

Barcelona dla każdego

Barcelona to miasto wszechstronne, które może spodobać się każdemu – i miłośnikom sztuki, i wielbicielom plaży i słonecznej pogody, i podróżnikom kulinarnym, i tym, którzy lubią szwendać się po wąskich uliczkach starego miasta, a nocami bawić się do rana w rozlicznych barach. Szukasz idealnego odreagowania lub pomysłu na krótkie wakacje? Przenieś się na kilka dni do stolicy Katalonii. ■

Białoruś – bliska i nieznana

A. Poczobut „System Białoruś", Wydawnictwo Helion, Gliwice 2013

DOROTA SIERAKOWSKA

Białoruś to państwo bardzo bliskie Polsce pod kątem geograficznym i kulturowym. Jednak można odnieść wrażenie, że wiedza Polaków na temat tego kraju jest okrojona i ogranicza się do paru wyświechtanych frazesów. Powszechny jest pogląd, że życie we współczesnej Białorusi po prostu przypomina posępne czasy PRL.

Książka Andrzeja Poczobuta uświadamia czytelnikowi, że popularne wśród Polaków przekonania nie do końca pokrywają się z prawdą. Współczesna Białoruś to państwo pełne sprzeczności, w którym władze starają się dosięgnąć niemożliwego: iść z biegiem czasu, jednocześnie nie rozburzając skostniałych państwowych struktur.

Ponad połowa książki to opis życia Aleksandra Łukaszenki, jego kariery zawodowej i systematycznego dochodzenia do władzy. Nic dziwnego – chociaż Łukaszenka u progu swojej kariery był traktowany raczej z pobłażaniem, to z czasem udało mu się osiągnąć na Białorusi praktycznie absolutną władzę. Andrzej Poczobut pokazuje, że nie było w tym nic przypadkowego: Łukaszenka jest człowiekiem prostym, ale bardzo ambitnym, który przebiegle i odważnie wykorzystywał nadarzające się mu okazje.

Autor książki nie zapomina jednak o przedstawieniu życia zwykłych obywateli współczesnej Białorusi. Opis ich sytuacji nie jest optymistyczny, bowiem w kraju rządzonym przez dyktatora mają oni niewielki wybór: albo zaakceptują bezpieczną, lecz ponurą egzystencję, albo zdecydują się na wyjazd za granicę. W ciągu ostatnich lat wielu Białorusinów zdecydowało się na to drugie. ■

Podstawy startupowej wiedzy

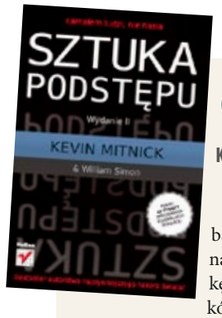
A. Łopusiewicz „Start-up. Od pomysłu do sukcesu", Wydawnictwo Edgard, Warszawa 2013

DOROTA SIERAKOWSKA

W ostatnich latach aż roi się od historii osób, które zrezygnowały z pracy w korporacji, aby założyć własny, choćby niewielki biznes. Również wielu studentów oraz absolwentów uczelni, zamiast szukać pracy u kogoś, decyduje się na pracę dla siebie i rozwijanie własnego biznesu.

Książka „Start-up. Od pomysłu do sukcesu" adresowana jest właśnie do osób, które chcą rozwijać własny projekt. Znajduje się w niej szereg informacji przydatnych dla początkujących przedsiębiorców. Adam Łopusiewicz wprowadza czytelnika w świat startupów, począwszy od rad dotyczących znalezienia pomysłu na własną firmę, poprzez uzyskanie finansowania oraz aspekty związane z prowadzeniem firmy, znalezieniem odpowiednich współpracowników oraz marketingiem. Wartość tej książki tworzy przede wszystkim to, że jest ona napisana w sposób prosty, z nastawieniem na praktyczne aspekty zakładania start-upu. Autor wielokrotnie prezentuje ciekawe pomysły i ważne wskazówki, na których warto się opierać, realizując swoją wizję.

Książka Adama Łopusiewicza to świetna propozycja przede wszystkim dla tych, którzy chcą założyć własną firmę, ale czują się niepewnie w tematyce finansowej. Przyda się ona także tym, którzy wiedzą już coś na temat start-upów, jednak potrzebują pewnej systematyzacji wiedzy. ■



Czy łatwo Cię oszukać?

K. Mitnick „Sztuka podstępu. Łamałem ludzi, nie hasła", Wydanie II, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2011

DOROTA SIERAKOWSKA

Kevin Mitnick to osoba, której nie trzeba przedstawiać w świecie programistów. Ten najsłynniejszy haker świata napisał jednak książkę, która przyda się dużo szerszej grupie czytelników. „Sztuka podstępu" jest bowiem lekturą traktującą o bezpieczeństwie w wirtualnym świecie – a więc świecie, którego niemalże każdy z nas jest już częścią.

Książka Mitnicka to zbiór studiów przypadku, prezentujących różne sztuczki socjotechniczne, umożliwiające obejście pewnych haseł czy zabezpieczeń, a tym samym – uzyskanie potrzebnych informacji w sposób nie do końca legalny. Mitnick pokazuje, że czasem skomplikowana wiedza programistyczna wcale nie jest potrzebna, aby uzyskać informacje zawarte w jakimś systemie, do którego dostęp jest ograniczony. Zresztą, już sam podtytuł książki – „Łamałem ludzi, nie hasła" – sugeruje, że najsłabszym ogniwem w konkretnej firmie jest człowiek i że to zwykłe ludzkie słabości umożliwiają socjotechnikom dotarcie do tajnych informacji.

Moim zdaniem, „Sztuka podstępu" to lektura obowiązkowa dla specjalistów odpowiadających za zabezpieczenia systemów w przedsiębiorstwach. To jednak także pożyteczna i ciekawa książka dla każdego, kto nie chce paść ofiarą własnej niewiedzy dotyczącej socjotechnicznych sztuczek. Na te bowiem podatni jesteśmy nie tylko w świecie wirtualnym, lecz także realnym. ■

O inwestowaniu bez nadęcia

M. Samcik „Jak inwestować i pomnażać oszczędności?", Wydawnictwo Edgard, Warszawa 2014

DOROTA SIERAKOWSKA

Maciej Samcik to jeden z najbardziej znanych dziennikarzy ekonomicznych w naszym kraju. W swojej najnowszej książce pisze on o szerokim spektrum zagadnień związanych z zarządzaniem własnymi pieniędzmi.

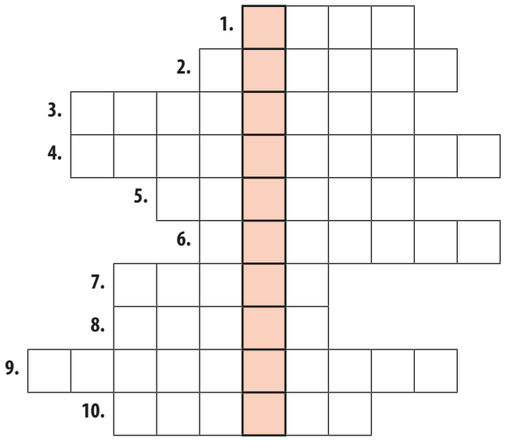
Książka „Jak inwestować i pomnażać oszczędności?" nie jest bynajmniej lekturą dla finansistów – zagadnienia opisywane w książce są im już doskonale znane. W mojej opinii, książka ta jest jednak idealną pozycją dla osób, które dotychczas z rynkiem finansowym nie miały wiele wspólnego – a mimo że od lat mają konto bankowe czy kredyt, to niezbyt dobrze poruszają się w meandrach wiedzy finansowej. Dzięki książce Samcika takie osoby zdobędą podstawową wiedzę o rynkach kapitałowych i poczują się na nich pewniej.

„Jak inwestować…" to książka napisana przystępnym językiem, co sprawia, że jest ona przeznaczona dla szerokiego grona odbiorców. Oczywiście trudno liczyć na to, by po jej lekturze ktoś stał się od razu alfą i omegą rynków kapitałowych – jednak na pewno jest to książka, która uczy rozsądniej rozporządzać swoimi pieniędzmi: być świadomym ryzyka, ale także umieć dostrzec inwestycyjne okazje. ■

Zapraszamy do rozwiązania krzyżówki, bazującej na informacjach zawartych w aktualnym numerze Trendu.

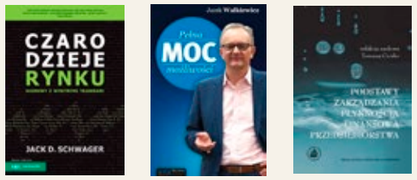
Na zwycięzców czekają atrakcyjne nagrody! Prosimy o przesłanie hasła i jego krótkiego wyjaśnienia (jedno zdanie) do dnia **31 lipca 2014 r.** na adres: konkurs@gazetatrend.pl

Lista zwycięzców zostanie ogłoszona na stronie internetowej: www.gazetatrend.pl/konkurs do dnia 10.08.2014 r.
Regulamin konkursu na stronie: www.gazetatrend.pl/konkurs



1. Nazwa izby niższej parlamentu Federacji Rosyjskiej.
2. Typ pszenicy notowany w indeksie S&P GSCI Agriculture.
3. Południowoamerykański kraj zaliczany do grupy BRIC.
4. Inteligentny zegarek.
5. Eddie... – aktor grający w filmie pt. „Nieoczekiwana zmiana miejsc".
6. Rosyjska firma, która od 2018 roku będzie dostarczała gaz na teren Chin.
7. Antonio ..., kataloński architekt.
8. Nazwisko prezydenta Rosji.
9. Polski rynek akcji działający w formie alternatywnego systemu obrotu.
10. ... Bank – bank centralny Norwegii.

1 MIEJSCE



3 książki:
„Czarodzieje rynku"
„Pełna moc możliwości"
„Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa"
- abonament do serwisu stockwatch.pl o wartości 59 zł

2 MIEJSCE

2 książki:
„Finansowe instrumenty pochodne"
„Sprzedaż i krótka sprzedaż"
- abonament do serwisu stockwatch.pl o wartości 59 zł

3 MIEJSCE

książka:
„Wielcy inwestorzy"
- abonament do serwisu stockwatch.pl o wartości 59 zł

Sponsorami nagród w konkursie są:

STOCKWATCH, WYDAWNICTWO NAUKOWE PWN, one press, HELIOS, GWP, OFICYNA WYDAWNICZA SGH, MT BIZNES, LINIA, WYDAWNICTWO Studio Emka

EY
Building a better working world

Medalowy pracodawca

Z dumą informujemy, że jesteśmy Pracodawcą nr 1 w Polsce w rankingu AIESEC!

Dziękujemy za zaufanie, jakim nas obdarzyliście kolejny raz. To dla nas ogromna radość i motywacja do tego, aby tworzyć najlepsze miejsce pracy dla Was.

Dołącz do nas i zacznij poziom wyżej.

ey.com.pl/kariera
facebook.com/EY.Kariera

Pracodawca Roku®

KPMG
cutting through complexity

Ambasadorzy KPMG

Dołącz do prestiżowego programu Ambasadorzy KPMG na swojej uczelni!

W edycji 2014/2015 do programu zapraszamy studentów II i III roku studiów wyższych z Warszawy, Krakowa, Poznania, Wrocławia, Katowic, Gdańska, Łodzi, Lublina i Torunia.

Termin nadsyłania zgłoszeń: **16 maja 2014 r.**

Szczegóły i zasady programu na ambasadorzy.kpmg.pl

junior.kpmg.pl
kariera.kpmg.pl
youtube.com/kpmgpoland
facebook.com/kpmgpoland

YouTube Dostępne w App Store

KPMG Poland

© 2014 KPMG Sp. z o.o. jest polską spółką z ograniczoną odpowiedzialnością i członkiem sieci KPMG składającej się z niezależnych spółek członkowskich stowarzyszonych z KPMG International Cooperative („KPMG International"), podmiotem prawa szwajcarskiego. Wszelkie prawa zastrzeżone. Wydrukowano w Polsce.