

Businessgate

FINANSE • INWESTYCJE • UBEZPIECZENIA

CAPITAL

Budowanie portfela inwestycyjnego – jak zacząć?

Od mechanicznego krosna do algorytmów inwestycyjnych

Czy sztuczna inteligencja zastąpi CFO?

W biznesie wygrywają twórcy idei, a nie podwykonawcy

Innowacje są niezbędnym czynnikiem rozwoju przedsiębiorstw i gospodarki jako całości. Liczę, że przełamanie negatywnego trendu w inwestycjach będzie się wiązać z większym ukierunkowaniem na innowacyjność polskich przedsiębiorstw – mówi Maciej Sus, Dyrektor Departamentu Klienta Biznesowego Deutsche Bank Polska.

Maciej Sus
Dyrektor Departamentu
Klienta Biznesowego
Deutsche Bank Polska



Miniony rok to dla wielu firm spadek inwestycji. Jak sytuacja wygląda teraz? Widać ożywienie?

Kluczowe wskaźniki ekonomiczne potwierdzają, że nasza gospodarka rozwija się w dobrym tempie. Dlatego zakładam, że mamy do czynienia z efektem opóźnienia, wywołanym ogólną niepewnością. Nie sposób na dłuższą metę zwiększać produkcji, nie inwestując.

W każdej gospodarce inaczej rozumie się innowacje...?

Polska gospodarka może i powinna opierać się na produktach i usługach o coraz wyższej wartości dodanej. Idealny układ to taki, w którym maksymalnie duża część premii za innowacyjność jest tworzona u nas i w zaawansowanej już formie staje się naszym

towarem eksportowym. Jak wiadomo, najwyższą wartość dodaną we współczesnej gospodarce przypada tym firmom, które nie tylko wymyślają innowacje, ale także potrafią je rozwijać, „opakowując” w unikalną ideę, nadając im szerszy kontekst, integrując z innymi dostępnymi na rynku produktami i usługami.

Wiele nas dzieli od prawdziwie innowacyjnych krajów?

Polskie pociągi i autobusy jeżdżą po całej Europie, stworzone w Polsce czujniki podcierwieni dotarły aż na Marsa, to Polka wymyśliła innowacyjne elastyczne ogniwa fotowoltaiczne. Takich „perełek” innowacyjności jest coraz więcej, ale nie zmieniają one ogólnego obrazu: ciągle, niestety, stanowimy zaplecze produkcyjne dla

zagranicznych firm, a tworzone innowacje są sprzedawane inwestorom na zbyt wczesnym etapie ich komercjalizacji. Jestem pewien, że przebycie tej drogi – od niezwykle zdolnych, ale jednak podwykonawców do kreatorów idei – wyniosłoby polską gospodarkę na zupełnie inny poziom konkurencyjności.

Czy polscy przedsiębiorcy są świadomi wartości innowacji? Czy wiedzą co robić, by nie był to tylko slogan?

Innowacje są niezbędne, by przedsiębiorstwa i cała gospodarka się rozwijały. Polskie firmy, także te najmniejsze, coraz częściej inwestują w badania i rozwój. Liczę, że przełamanie negatywnego trendu w inwestycjach wiązać się będzie ze zmianą ich charakteru i nową falą inwestycji zdominującą wydatki na bardziej nowoczesne, energooszczędne i ekologiczne maszyny czy automatyzację procesów. Pamiętajmy o tym, że czwarta – cyfrowa – fala rewolucji przemysłowej jest historyczną szansą dla krajów, które dysponują silnym kapitałem intelektualnym. A nasz kraj ma unikalne zaplecze do rozwoju innowacyjności – fantastycznych inżynierów, programistów, biotechnologów, chemików. Ważne, by ich niezwykły talent i wiedza zostały właściwie zagospodarowane.

Jaką rolę w strategii budowy wartości przez innowacje mogą odegrać banki?

Bank powinien być zaufanym partnerem, de facto sparingpartnerem, który aktywnie i wszechstronnie wspiera – trzymając się sportowej analogii – utalentowanego zawodnika w jego rozwoju. Doświadczony sparingpartner nie tylko pomaga w zbudowaniu formy, ale potrafi dostrzec potencjalne obszary do rozwoju – i szczerze o nich rozmawiać. W czasach, gdy większość podstawowych operacji klienci wykonują zdalnie, krytycznego znaczenia nabiera doświadczenie doradców, którzy na bazie wiedzy na temat potrzeb danej firmy, specyfiki branży, w której działa i uwarunkowań zewnętrznych są w stanie zaproponować najbardziej optymalne mechanizmy wsparcia realizacji dobrze napisanego scenariusza rozwoju. Na ten aspekt – merytoryczno-relacyjny – kładziemy od lat szczególny nacisk. I nasi klienci doceniają to, że nie tylko odpowiadamy na ich potrzeby, ale i je antycypujemy, proponując odpowiednie mechanizmy wsparcia wzrostu do indywidualnego profilu każdej firmy. Deutsche Bank Polska jest częścią globalnej grupy, która ma oddziały w ponad 70 krajach. Uniwersalny charakter przełomowych produktów i usług sprawia, że innowacyjne firmy kooperują z odbiorcami z całego świata, dlatego tak ważne jest dla nich, aby bank, z którym współpracują mógł także zapewnić realne wsparcie w transgranicznej działalności.

Zmiany na polskim rynku usług domów maklerskich w okresie 1991-2017

Pierwsza sesja giełdowa w Polsce odbyła się 16 kwietnia 1991 roku. Od tego momentu polski rynek kapitałowy zaczął rozwijać się w ogromnym tempie, stając się obecnie wiodącym w regionie Europy środkowo-wschodniej. Rozwój rynku kapitałowego polegał m.in. na zwiększaniu liczby notowanych spółek, liczby instrumentów finansowych, w które można było ulokować swoje oszczędności, jak również na wzroście liczby domów maklerskich, które pośredniczyły w zawieraniu transakcji pomiędzy inwestorami

Rola domów maklerskich na rynku kapitałowym jest niewątpliwie istotna. W ciągu dwudziestu sześciu lat funkcjonowania polskiego rynku kapitałowego zmieniały się rodzaje i zakres usług, zarówno tych świadczonych inwestorom jak i emitentom. Zmiany tych usług podyktowane były zmianami na samym rynku kapitałowym, a także z rosnącymi wymaganiami ze strony klientów domów maklerskich.

Działalność maklerska w swojej pierwotnej formie obejmowała głównie pośrednictwo w transakcjach kupna i sprzedaży papierów wartościowych, takich jak: akcje, obligacje. Wraz z rozwojem rynku kapitałowego w Polsce pojawiły się nowe instrumenty finansowe (prawa poboru, kwity depozytowe, certyfikaty inwestycyjne, instrumenty pochodne – kontrakty futures i opcje) oraz

zapotrzebowanie na inne usługi związane z rynkiem kapitałowym. Współczesny zakres usług oferowanych przez domy maklerskie jest znacznie szerszy i obejmuje doradztwo inwestycyjne, przeprowadzanie operacji kapitałowych na własny rachunek

Po pierwszych latach funkcjonowania Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, tzw. okresie rozkwitu domów maklerskich (lata 1993-1994), co związane było również z bardzo dobrą koniunkturą gospodarczą panującą na giełdach światowych nadeszły lata, gdzie aby przetrwać, domy maklerskie musiały podjąć walkę o klienta. Wiele z domów maklerskich nie wytrzymało konkurencji i upadło, część połączyła swoje siły z innymi tworząc nowy „organizm”, a część zaczęła się specjalizować w usługach, które nie były dostępne u konkurencji

lub nie były dostępne w pełnym zakresie (np. inwestycje na rynkach walutowych).

Ciekawym spostrzeżeniem jest fakt, iż domy maklerskie o największej liczbie posiadanych rachunków inwestycyjnych (o największej liczbie klientów) nie generowały wcale największego obrotu. Ten fakt związany jest po części z tym, że według szacunków GPW ¼ wszystkich otwartych rachunków to rachunki aktywne, pozostała część rachunków założona została przez inwestorów w wyniku jednorazowego zdarzenia i utrzymywana jest do chwili obecnej bez dokonywania transakcji (chodzi tu m.in. o prywatyzację dużych przedsiębiorstw państwowych, otrzymanie akcji pracowniczych itp.).

Wg danych GPW na polskim rynku kapitałowym działa 57 członków giełdy (podmioty pośredniczące w nabywaniu instrumentów finansowych). Pomimo tak znaczącej liczby tylko kilka domów maklerskich należy do ścisłej czołówki w obrocie instrumentami finansowymi (w obrocie akcjami: DM Banku Handlowego – 10%, DM Banku PKO BP – 9,1%; w obrocie kontraktami terminowymi DM BOŚ – 23,31%, DM mBanku 11,88%, DM BZWBK 10,95%,) – dane obejmują okres od kwietnia 2016 do kwietnia 2017.

Ważną częścią segmentu usług domów maklerskich jest powstanie tzw. asset management, gdzie usługi świadczone są dla osób dysponujących odpowiednią wielkością wolnych środków. Skorzystanie z usług tego rodzaju wymaga posiadania co najmniej 50 000 zł, ale w większości przypadków kwota ta wynosi minimum 1 milion zł. Usługa ta polega na zarządzaniu przez dom maklerski w imieniu klienta, portfelem papierów wartościowych.

Można stwierdzić, iż domy maklerskie wpisały się już w polski krajobraz rynku kapitałowego i pełnią w nim wyraźną i ważną rolę. Przyszłość domów maklerskich jest ściśle związana z dalszym rozwojem rynku kapitałowego oraz rozwojem nowych technologii, lecz wydaje się, że domy maklerskie jeszcze przez długi czas będą obecne na naszym rynku kapitałowym.

Tomasz Chapanionek
Makler Papierów Wartościowych



Budowanie portfela inwestycyjnego - jak zacząć?

Po długich miesiącach marazmu, a nawet okresowej bessy, na GPW wreszcie zaczęło się dziać. Po bardzo burzliwym ubiegłym roku, który przyniósł wiele zaskakujących rozstrzygnięć na arenie polityczno-gospodarczej (m.in. Brexit, wybór Donalda Trumpa na prezydenta USA), już pod jego koniec rozpoczęła się wyraźna faza wzrostowa, którą powoli możemy nazywać hossą.

W tym roku raczej następuje redukcja ryzyka w postaci przegranej eurosceptyków w Holandii i we Francji, a w rodzimej gospodarce ruszają wydatki z nowej perspektywy unijnej, co koresponduje z lepszymi wskaźnikami, zarówno tymi twardymi - makroekonomicznymi, jak i dotyczącymi ocen perspektyw naszej gospodarki. Wszystko zatem wskazuje na to, że wchodzimy w dobry okres dla inwestorów indywidualnych, którzy chcą rozpocząć działania inwestycyjne lub powrócić do inwestowania na giełdzie. Dlatego warto przypomnieć kilka zasad budowania portfela inwestycyjnego, których stosowanie może stosownie chronić zainwestowany kapitał.

Zanim rozpocznie się budowę portfela inwestycyjnego, trzeba odpowiedzieć sobie na kilka podstawowych pytań dotyczących naszych celów inwestycyjnych, skłonności do ryzyka oraz oczekiwanych stóp zwrotu. Celem inwestycyjnym może być np. systematyczne oszczędzanie albo zbudowanie portfela dającego regularne odsetki, a wtedy samodzielne inwestowanie w akcje nie jest optymalnym sposobem alokacji. Przede wszystkim należy zdać sobie sprawę z ryzyka inwestycji w akcje. Generalnie, inwestowanie w akcje w długich (czasem

bardzo długich okresach) powinno być zyskowne, jednak w trakcie tego procesu mogą pojawiać się spore, nawet kilkudziesięcioprocentowe straty. Dlatego w akcje nie powinno się inwestować wszystkich swoich oszczędności, a jedynie ich mniejszą część. Logicznym połączeniem wysokiego ryzyka z giełdą jest w tym wypadku wysoka, oczekiwana stopa zwrotu, ale także wysoka zmienność. W związku z tym należy wypracować odporność na okresowe wahania wartości zainwestowanego kapitału, a zyski i straty liczyć tylko od zrealizowanych transakcji, a nie zmian wycen papierów wartościowych na zamknięciu sesji, bo już na kolejnej sesji sytuacja może się diametralnie zmienić.

A jeśli nasza tolerancja na ryzyko jest niska, czy należy odpuścić sobie inwestowanie na giełdzie i skupić się tylko na wyborze lokat bankowych? Nie, gdyż oferta rynku finansowego jest bardzo szeroka i są tam inne, bezpieczniejsze niż giełda rozwiązania. Mogą to być na przykład jednostki czy certyfikaty funduszy gotówkowo-pięniężnych lub obligacje korporacyjne. GPW oferuje możliwość ich nabywania poprzez rynek Catalyst, gdzie jednak płynność pozostawia wiele do życzenia. Wybierając do portfela

emitentów musimy jednak pamiętać także o ryzyku kredytowym. Mając niewielki portfel nie jesteśmy w stanie odpowiednio rozdzielić aktywów na różnych emitentów, a tym samym zmniejszyć ryzyka niewypłacalności któregoś z nich.

W ten sposób płynnie można przejść do jednej z najważniejszych zasad - dywersyfikacji portfela, czyli popularnej zasady „niewkładania wszystkich jaj do tego samego koszyka”. Budując portfel inwestycyjny powinno się kupić akcje i obligacje różnych emitentów. Optymalna dywersyfikacja zakłada dobór ok. 20 walorów. I choć nie zawsze może to być osiągalne, na pewno jest dużym uproszczeniem. Przy wyborze akcji sprawa jest jednak dużo bardziej złożona. Bo co z tego, że dokona się zakupu akcji kilku różnych spółek, skoro będą one z tej samej branży i ten sam czynnik będzie działał podobnie na wycenę całego sektora. Przykładem może być sektor bankowy i kwestia kredytów frankowych. Należy umiejętnie wybierać branże, a najlepiej celować w te bardziej bezpieczne, ale np. płacące wysoką dywidendę. Inną sprawą jest dywersyfikacja geograficzna. To wymaga jednak jeszcze większej wiedzy i doświadczenia. Dla inwestora indywidualnego może to stanowić spory kłopot. Dlatego warto korzystać z dostępnych, różnych funduszy inwestycyjnych, dających ekspozycję np. na rynek amerykański, rynki Europy Zachodniej czy rynki EM.

Pamiętajmy też, że nie możemy zapominać o horyzoncie inwestycyjnym. Biorąc pod uwagę fakt, że powyższe rady kierowane są do początkujących inwestorów, spekulacyjny charakter inwestycji warto sobie odpuścić, przyjmując co najmniej kilkumiesięczny, a nawet dłuższy termin inwestycji, sięgający powyżej roku. Nie oznacza to, że należy stosować strategię „kup i trzymaj”, bowiem cięcie strat to także ważny mechanizm zarządzania ryzykiem. Niekoniecznie trzeba stawiać sztywne „stop lossy” na konkretnych poziomach cenowych. Warto jednak przyjąć, że przecena spółki np. o 10% powinna wzbudzić czujność i spowodować ponowne przeanalizowanie zasadności trzymania jej akcji w portfelu. Jeśli bowiem na wczesnym etapie uda się zdiagnozować poważny problem w spółce lub branży, można uniknąć większych strat.

Lukasz Rozbicki
Zarządzający w MM Prime TFI S.A.



Krótką historią automatyzacji.

Od mechanicznego krosna do algorytmów inwestycyjnych

Rok 1745. Jacques de Vaucanson, zatrudniony przez ówczesnego króla Francji jako inspektor tamtejszego przemysłu jedwabniczego, rozpoczął pracę nad pierwszym zautomatyzowanym krosnem tkackim. Wcześniej, w 1732 roku stworzył on pierwszy automat - bardzo precyzyjny, poruszający się mechanizm, imitujący żyjące zwierzęta. Vaucanson pracuje nad swoim pomysłem przez 5 kolejnych lat.

Pomimo technologicznego sukcesu, pomysł Vaucansona nie przyjął się. Pierwsze komercyjnie udane zautomatyzowane krosno pojawiło się dopiero w roku 1805, na bazie pomysłu Josepha Marie Jacquarda, i do dziś nazywane jest mechanizmem żakardowskim.

Zarówno Vaucanson, jak i Jacquard wykorzystali w swoim pomysle automatyzacji pracy tkacza inny francuski wynalazek, tym razem z 1725 roku - kartę dziurkowaną.

Ponownie odkryta w połowie XIX wieku - znalazła ona zastosowanie w tzw. maszynie analitycznej (1837 roku) Charlesa Babbage'a - nigdy nie zbudowanej, a jednak do dziś uznawanej za pierwszy przykład programowalnego komputera - potrafiła bowiem wykonywać najprostsze funkcje informatyczne: pętle, instrukcje warunkowe. Babbage, matematyk i inżynier, twórca m.in. maszyny różnicowej (zaawansowanego jak na owe czasy kalkulatora), dziś uznawany jest za pierwszego pioniera informatyki.

Wróćmy do karty dziurkowanej (perforowanej). Pierwsze zastosowanie do zapisania i przechowania dużej ilości danych znalazła w roku 1890, czyli pierwszym zautomatyzowanym spisie powszechnym ludności, przeprowadzonym wówczas w Stanach Zjednoczonych. Maszyna do zapisania ówczesnego „big data” nazywała się

tabulatorem - i z dużym sukcesem przejęła na siebie część obowiązków inwentaryzacyjnych i księgowych. Jej twórca, Herman Hollerith, zakłada w 1896 roku Tabulating Machine Company, która po kilkunastu latach i kilku przejściach rynkowych zmieniła nazwę na **International Business Machines**, czyli znane z rewolucji komputerów osobistych drugiej połowy XX wieku - **IBM**.

Tych przykładów można mnożyć, bo z czasem jest ich coraz więcej. Celowo pomijam tu gwałtowny rozwój elektroniki i informatyki od lat 40 XX wieku, pojawienie się tranzystorów, miniaturyzacji, komputerów osobistych. Procesorów, których ewolucja podlega wykładniczemu prawu Moore'a. Internetu, a wreszcie i smartfonów. To już historia nowożytna, dość dobrze znana.

W duchu tej samej innowacji, i tej samej automatyzacji, można zapytać: **dla czego nie giełda?** Dlaczego nie zautomatyzować czynności podejmowanych przez ludzi w zakresie analizy rynków finansowych, poszukiwania okazji inwestycyjnych, znajdowania skrajnych odchyłeń kursów, które przecież też rządzą się swoją logiką i swoim rytmem. Którego można choć częściowo skwantyfikować, przełożyć na liczby i zrozumieć. Owszem, z giełdą dochodzi niepewność, ryzyko, szum informacyjny, zarządzanie pozycjami i sprzeczne interesy wielu grup inwestorów - ale nadal jest to praca, czynność, którą ludzie wykonują od pokoleń, i w której wiele prostszych czynności da się z powodzeniem automatyzować. W tym właśnie momencie do gry wkracza **Opoka Quant**.

Dziś jest rok 2017. Od samoprowadzących pojazdów, po samoobsługowe bary szybkiej obsługi - coraz częściej spotykamy się z ideą współczesnej automatyzacji. Łatwy dostęp do dużej mocy obliczeniowej, szybkich i tanich komputerów przetwarzających dużą ilość informacji w krótkim czasie skutkuje tym, że coraz więcej rzeczy da się zaprogramować. Proste, powtarzalne czynności można przekuć w algorytm, który można powielić, wywoływać wiele razy, kopiować bez końca.

Internet rzeczy, uczenie maszynowe, a od niedawna fintech - wszystkie te innowacje ostatnich lat to efekt innowacji ludzkiej, wielowiekowej i wielopokoleniowej, ale umożliwionej i wyzwolonej informatyczną eksplozją obliczeniową dostępności narzędzi z ostatnich dziesięcioleci.

Grzegorz Link jest współtwórcą funduszu Opoka Quant, wspieranego algorytmami funduszu absolutnej stopy zwrotu uruchomionego w ramach towarzystwa Opoka TFI. Więcej informacji na temat funduszu można znaleźć na: www.opokatfi.pl

Czy sztuczna inteligencja zastąpi CFO?

Sztuczna inteligencja – termin, który jeszcze nie tak dawno kojarzony był z dziedziną naukową bardziej z pogranicza science-fiction, aniżeli z realnym i praktycznym wykorzystaniem jej możliwości.

Dzisiaj natomiast w jej kontekście mówi się o największej i najważniejszej rewolucji, która, wedle pesymistów, zdeklasuje ludzi, jako najinteligentniejsze stworzenia na świecie, ale jednocześnie, wedle optymistów, będzie panaceum na szkody, jakie przyniosła ze sobą industrializacja. I chociaż świat nauki jest obecnie zgodny, co do tego, że nie mamy jeszcze do czynienia ze sztuczną inteligencją, rozumianą jako funkcjonującą, doskonałą maszyną, gotowym programem komputerowym, zdolnym do realizacji wybranych funkcji umysłu, niepoddających się numerycznej algorytmizacji, to jednak pewne jest to, że prace nad stworzeniem systemów komputerowych, które będą w stanie wyciągać wnioski, z wykorzystaniem całej palety ludzkich zmysłów, włączając w to emocje lub intuicję, są mocno zaawansowane i pochłaniają niewyobrażalne budżety. Oznacza to, że w niedalekiej przyszłości powstanie realnej sztucznej inteligencji stanie się faktem. Zaś ludzkość stanie w obliczu prawdziwych dylematów – jak dalece zastosować sztuczną inteligencję? Czy jesteśmy w stanie przewidzieć wszystkie konsekwencje jej użycia, a przede wszystkim, czy będziemy w stanie nad nią zapanować, szczególnie tam, gdzie do tej pory czynnik ludzki wydawał się niezbędny?

To już się dzieje

Namiastka sztucznej inteligencji występuje już w większości branż, otacza nasze codzienne życie i będzie coraz mocniej w nim obecna. Samochody poruszające się bez kierowcy, inteligentny sprzęt AGD i inteligentne domy, to dopiero początek. Zaawansowana myśląca technologia stosowana jest coraz częściej w optymalizacji systemów typu call center, czy też modelach programmatic sprzedaży reklamy. Zaawansowane algorytmy informatyczne mają już powszechne zastosowanie w procesie aktywnego poszukiwania odbiorcy danego produktu na podstawie skanowania aktywności ludzi

w internecie, a technologia przetwarzania i personalizacji danych w ramach analizy big data stanowi jedno z ważniejszych wyzwań dla firm z branży marketingu internetowego. Sztucznej inteligencji nie opiera się też branża finansowa. Roboty, czy też aplikacje finansowe, wspomagające człowieka w podejmowaniu decyzji lub nawet zarządzające finansami w zautomatyzowany sposób, są już powszechnie stosowane. Niektóre analizy wskazują, że w 2020 r. globalna skala zarządzania aktywami w sposób zautomatyzowany osiągnie nawet 10 proc. aktywów klientów.

CFO – zawód zagrożony?

Wyzwania, jakie dzisiaj biznes stawia przed CFO są dość zróżnicowane i wymagające. Znaczna część zarządzanych obecnie obszarów wykorzystuje wprawdzie zaawansowane narzędzia IT, ale moim zdaniem, daleko im jeszcze do ubogiej nawet wersji sztucznej inteligencji. W Polsce wynika to z co najmniej, trzech powodów. Pierwszy z nich, to pewnego rodzaju opóźnienie technologiczne, wynikające z braku własnych rozwiązań i wykorzystywania zagranicznych, niekiedy nawet z kilkuletnim opóźnieniem w stosunku do pionierów. A to, jak dla świata technologii, przepaść. Drugi i trzeci powód, to skala prowadzonej działalności, która nie pozwala na zastosowanie bardzo drogich obecnie rozwiązań w zakresie sztucznej inteligencji. Ale patrząc na zadziwiająco już dzisiaj i stale udoskonalane zdolności analityczne systemu IBM Watson, które można wykorzystać w bieżącej działalności firmy, nietrudno sobie wyobrazić scenariusz, w którym ogromne zbiory danych, opisujące działalność firmy, będą zasilać specjalny moduł z zadaniem rozwiązania problemu, uzyskania konkretnej odpowiedzi, czy wskazania zależności. W takim scenariuszu CFO wystąpi jako programista, którego zadaniem będzie zasilenie odpowiedniego systemu dużą ilością zmiennych. To scenariusz

pozytywny, w którym CFO nadal będą odgrywać znaczącą rolę w zarządzaniu przedsiębiorstwami.

Jednak, co do zasady, sztuczna inteligencja będzie się uczyła w bardzo szybkim tempie, stopniowo marginalizując rolę, człowieka, w tym również CFO, doprowadzając do zmiany z Chief Financial Officer na Computer Financial Officer. Komputerowy dyrektor finansowy stanie się superinteligentnym, pracującym bez wytchnienia, autonomicznym „członkiem zarządu”, który będzie potrafił stale się udoskonalać. Nie tylko przewyższy poziom inteligencji i wiedzy człowieka, ale osiągnie poziom niewyobrażalnego rozwoju. Ten scenariusz trudno sobie dzisiaj wyobrazić, podobnie jak trudno odpowiedzieć na pytanie, czy zawód CFO znajdzie się na liście zawodów zagrożonych przez rozwój sztucznej inteligencji. Póki co, biorąc pod uwagę inne znaczące cechy dobrego menadżera finansowego, jakimi są chociażby budowanie relacji zewnętrznych i wewnętrznych, a także jego rola jako jednego z liderów każdej organizacji, wymagające znacznego poziomu inteligencji emocjonalnej, można zakładać, że nie zostanie zastąpiona nawet najdoskonalszym systemem komputerowym.

Sztuczna inteligencja – czy powinniśmy się martwić?

Sztuczna inteligencja w pełnej postaci w zasadzie jeszcze nie istnieje. Ale takie osoby, jak Bill Gates, Elon Musk, czy Stephen Hawking już biją na alarm, ostrzegając przed możliwościami zawładnięcia przez nią światem. Hawking twierdzi, że nieodpowiedzialny i pozbawiony kontroli rozwój systemów sztucznej inteligencji może doprowadzić do sytuacji, w której myślące maszyny posłużą do stworzenia jeszcze groźniejszej broni i do jeszcze większego wykorzystywania jednych ludzi przez drugich. Jego zdaniem pojawienie się pełnej sztucznej inteligencji będzie oznaczało koniec rasy ludzkiej. Podobnie uważa miliarder, Elon Musk, współzałożyciel OpenAI, według którego trudno przewidzieć rozmiar zniszczeń, jeśli ktoś chciałby zbudować AI i użyć w sposób niewłaściwy. Bill Gates z kolei uważa, że sztuczna inteligencja, w którymś momencie będzie na tyle mocno rozwinięta, że stanie się realnym zagrożeniem świata, który znamy. Jedno jest pewne, liczba osób sceptycznie nastawionych do rozwoju sztucznej inteligencji będzie rosła, ale z pewnością nie zatrzyma jej rozwoju. Pozostaje tylko wierzyć, że wizja świata, przedstawiona w filmie science-fiction, Jonathana Mostowa, „Surogaci”, w którym ludzie żyją w całkowitej izolacji, a jedyny kontakt między nimi następuje za pomocą robotów, które są lepszymi wersjami ich samych, nigdy nie nastąpi.

Krzysztof Zawadzki
członek zarządu/CFO, SARE S.A.

Reputacja w czasach kryzysu zaufania

Według ostatniego indeksu zaufania Edelmiana żyjemy w czasach kryzysu dobrej opinii na temat instytucji publicznych, mediów oraz dużych firm. W przypadku instytucji publicznych zanotowano spadek w 21 na 28 badanych państw, co finalnie oznacza że 2 na 3 kraje uznano za nieufne.

W przypadku biznesu zanotowano spadek w 18 krajach. Średnia wartość indeksu dla całego świata wynosi 47 punktów na 100, co oznacza wyraźną przewagę postawy zdystansowanej czy wręcz nieufnej. Polska w przypadku instytucji rządowych otrzymała tylko 20 pkt., media uzyskały 31 pkt., a biznes najwięcej bo 40 pkt., ale i tak nie ma powodu do zadowolenia bo neutralność zaczyna się od 50, a zaufanie od 60 pkt. wwyż.

Jedną z przyczyn tej sytuacji jest demokracja mediów. To co miało być zbawieniem coraz częściej jest oceniane jako problem, z którym powinniśmy się zmierzyć. Dzięki internetowi media stały się płaskie,

informacje coraz częściej nieprawdziwe, a każdy użytkownik może podzielić się ze światem swoimi przemyśleniami, historią lub opinią na temat osób, wydarzeń czy marek. Internet jest polem ciągłej wojny o wizerunek i reputację marki.

Z tego powodu ważne jest przygotowanie na to, co prędzej czy później czeka każdą firmę – kryzys.

Kryzys pozorny

Obecność biznesu w mediach społecznościowych spowodowała, że słowo „kryzys” odwołane zostało przez wszystkie przypadki. Wielokrotnie jednak wydarzenie nazywane kryzysem, w praktyce jest jedynie

elementem codziennej działalności firmy i jako takie jest całkowicie nie do uniknięcia.

Dobrym przykładem kryzysów pozornych są firmy telekomunikacyjne. To całkowicie naturalne, że przy ich skali działalności zdarzają się niezadowoleni klienci, którzy swój żal wyleją na Facebooku, Twitterze czy w podobnym medium. Nazywanie takiej sytuacji kryzysem jest nadużyciem. Oczywiście niezadowolony klient może rozpętać burzę, jednak firma, dzięki mądrym i zdecydowanemu działaniu może prawdopodobieństwo takiego kłopotu zminimalizować, a wręcz obrócić całą sytuację na swoją korzyść.

Zupełnie odmienną naturę ma realny kryzys wizerunkowy, który może mieć wpływ na wycenę i wartość biznesową firmy.

Kryzys prawdziwy

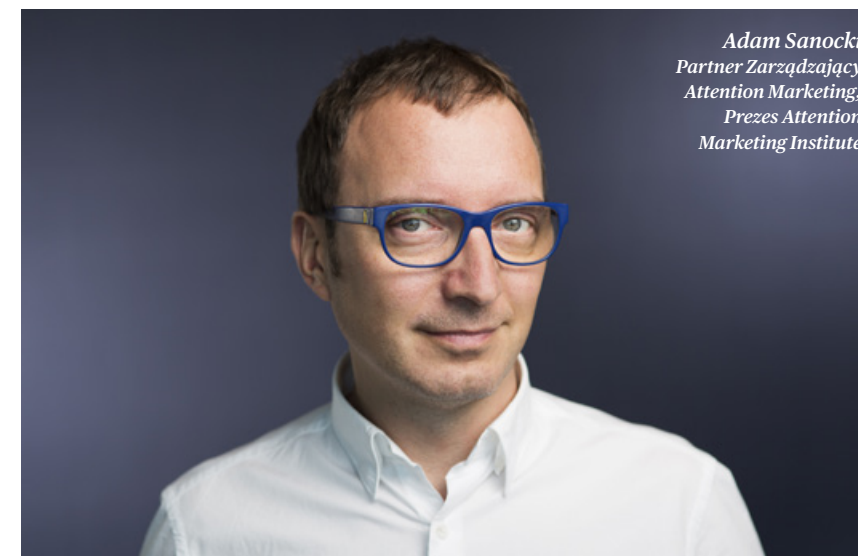
Doskonałym przykładem kryzysu wizerunkowego o niszczyielskiej skali było wideo jakie powstało w jednym z samolotów United Airlines, na którym ochroniarze wywlekają siłą pasażera. Pasażer, choć miał ważny bilet, został wyprowadzony, gdyż zabrakło miejsca w samolocie dla pracownika firmy uprawnionego do darmowych przelotów.

Jest to przykład katastrofy na wielu płaszczyznach – od proceduralnej, przez organizacyjną, aż po wizerunkową. W rezultacie kurs akcji przewoźnika spadł, a firma w pewnym momencie była wyceniana nawet miliard dolarów mniej.

Sprawa zakończyła się ugodą, a organizacja natychmiast opracowała nowe procedury i opublikowała wiele oświadczeń. Jednak w Google jeszcze długo na pierwszej stronie na hasło „United Airlines” potencjalny pasażer zobaczy film, na którym ochroniarze siłą wyprowadzają, człowieka z samolotu.

Myśleć, zarządzać, unikać

Zanim dojdzie do kryzysu możemy zarządzać ryzykiem jego wystąpienia. Niektóre firmy zatrudniają wręcz risk managerów, których zadaniem jest szukanie i ocenianie ryzyk na różnych polach ich działalności. Jak dowodzi przykład United Airlines warto szczególnie w dzisiejszych czasach mieć te aspekty w szczególnej uwadze. Bo gdy przychodzi właściwy kryzys, każde działanie powinno być szybkie, co oznacza iż wcześniej przemyślane, aby firma nie przepała momentu, w którym odpowiednia reakcja przyniesie najlepsze efekty. Jak mawiał Benjamin Franklin: potrzeba wielu dobrych uczynków, by zbudować dobrą reputację i tylko jednego, by ją zniszczyć. A inwestorzy patrzą i czytają....



Adam Sanocki
Partner Zarządzający
Attention Marketing,
Prezes Attention
Marketing Institute



Projekt specjalny wydawnictwa PMPG Polskie Media
PMPG Polskie Media, Al. Jerozolimskie 212, 02-486 Warszawa
Wydawca: Rita Schultz, r.schultz@pmpg.pl
Biuro reklamy: Marianna Dąbkowska, tel. 500 112 370, m.dabkowska@pmpg.pl
Klaudia Pytkowska, tel. 500 112 390, k.pytkowska@pmpg.pl, Magdalena Adamowicz, tel. 501 702 150, m.adamowicz@pmpg.pl
Skład i łamanie: Foxrabbit Designers