

Nr 3 (21)

ISSN 2082-9450

listopad 2017 r.



MÓJ BANK



CZASOPISMO BANKU SPÓŁDZIELCZEGO W KOLNIE



**Przed Świętami
zawsze płacę
kartą Banku
Spółdzielczego
w Kolnie**

W numerze m.in.:

- | | | | |
|-------------------------------------|----------|---------------------------------------|------------|
| ■ Jak dać się dobrze zmanipulować? | str. 2-3 | ■ Z historii bankowości spółdzielczej | str. 8 |
| ■ Wszystko dla rolników | str. 4 | ■ Budżet domowy | str. 9 |
| ■ Bieg Charytatywny | str. 5 | ■ Regionalna specyfika rynku mleka | |
| ■ Bank Spółdzielczy w Kolnie poleca | str. 6-7 | a Bank Spółdzielczy w Konie | str. 10-11 |

Jak dać się dobrze zmanipulować?

Czy zawsze manipulacja jest zła? Czy umiemy rozróżnić „dobry wpływ” od „złego”? Czy rozumiemy, jakimi technikami posługują się inni, aby wpłynąć na nasze decyzje? Czy możemy nauczyć się skutecznie wpływać na innych? Przedstawiamy Państwu podsumowanie wykładu pod tytułem „Techniki wpływu i manipulacji kreujące postawy konsumpcji w gospodarce rynkowej” wygłoszonego przez prezesa Banku Spółdzielczego w Kolnie Krzysztofa Kajko podczas zajęć Uniwersytetu III wieku. Zapraszamy do lektury jego autoryzowanego skrótu dla redakcji kwartalnika.

„Wpływ” to pojęcie znane każdemu, ale trudno zamknąć je w krótkiej definicji. Synonimami wpływu może być: oddziaływanie, sugestia, inspiracja, nacisk, namowa. W potocznym języku chodzi tu o manipulację – więc pasują też bardziej delikatne słowa, takie jak sugestia czy inspiracja.

Słowo „manipulacja” wywodzi się z łaciny: *manipulatio*, czyli manewr, fortel, podstęp. Jest to więc forma wywierania wpływu na osobę lub grupę osób w taki sposób, by nieświadomie, z własnej woli, realizowały cele manipulatora. Definicja ta zawiera dwa przeciwstawne stwierdzenia – „nieświadomie” i z „własnej woli”, chodzi jednak o to, że nie będąc świadomymi tego, że ktoś nam coś nakazał, mamy wolę dokonać wyboru nie znając jej podstaw. Jeśli mówimy, że kimś manipulujemy, to znaczy, że chcemy osiągnąć dany cel – może on być pozytywny lub negatywny. Mimo że pojęcie „manipulacja” ma wydźwięk negatywny, może mieć pozytywne skutki. Przywołać tu

można przykład kogoś nadużywającego mocnych alkoholi, a jednocześnie nie będącego świadomym uzależnienia. Musimy zmanipulować tę osobę, żeby ograniczyła picie.

Widzicie Państwo, że mówiąc o wpływie, poruszamy się w skomplikowanej dziedzinie psychologii, nauki, która dotyczy każdego z nas. Każdy z nas może mieć różne rozważania psychologiczne i różne spojrzenia, jest jednak kilka niezmiennych reguł, którym podlegamy.

Pierwszą z nich jest

REGUŁA WZAJEMNOŚCI

Chodzi o to, że musimy starać się odwzajemnić za otrzymane dobro. Gdy ktoś nam pomoże, nawet w błahych sprawach, jak sprzątanie czy zrobienie zakupów, oczekuje wzajemności. Można zatem powiedzieć, że nami manipuluje – „dałem trochę, oczekuję tyle samo, albo nawet więcej”.

Często wykorzystywaną „sztuczką” jest prośba o pożyczkę. Pytający zaczyna od dużej kwoty. Nie możemy takiej sumy pożyczyć lekką ręką, ale robi nam się przykro, że nie pomogliśmy. Wtedy jesteśmy proszeni o kwotę o wiele mniejszą, leżącą w zakresie naszych możliwości. Manipulator wie, o ile może poprosić i dzięki tej metodzie ma bardzo duże szanse uzyskać żadaną – niższą od początkowej – pożyczkę.

Drugą, o której chciałbym wspomnieć, jest

REGUŁA KONTRASTU

Lubimy spoglądać na ludzi i rzeczy porównując je między sobą. W sklepach często oferowany nam jest towar z najwyższej półki. Jeśli jego cena jest za wysoka, sprzedawca pokazuje nam towar odrobinę tylko „gorszy”, ale też tańszy, który porównujemy z pierwszym i najczęściej kupujemy. Gdyby zaoferowano nam na samym początku towar najtańszy, każdy droższy spotkałby się z negatywnym przyjęciem.

REGUŁA NIEDOSTĘPNOŚCI

– trzecia – mówi o tym, że pożądamy najbardziej tego, co leży poza zasięgiem naszych



możliwości. Jest to bardzo niebezpieczne, bo jeśli zostaniemy zmanipulowani, aby pragnąć czegoś niedostępnego i w porę nie „ochłoniemy”, to zrobimy wszystko, żeby to mieć. Nasze postępowanie stanie się wówczas nieracjonalne. Możemy na przykład zadłużyć się powyżej naszych możliwości kupując luksusowy samochód, którego wielu funkcji nie potrzebujemy i nie wykorzystamy.

Następną regułą jest tak zwany

SPOŁECZNY DOWÓD SŁUSZNOŚCI

dyktowany nam przez reklamy czy inne społeczne wydarzenia. Dobrym przykładem będzie tutaj kampania wyborcza – lub znów samochód. Kiedy ktoś nam powie, że pojazd marki X jest najlepiej sprzedającym się w tym roku modelem, wybranym przez rzeszę Polaków – zaczynamy myśleć, że kupno tego samochodu jest słusznym działaniem. W kampanii wyborczej słyszymy „tylu a tylu Polaków chce poprawy, a my ją im damy” – my też chcemy zmian, pytanie tylko, w jakiej dziedzinie ma to być poprawa i w jakim rozumieniu. Podsumowując, jest to metoda manipulacji, w której dostarczamy odbiorcom dowodów „słuszności” danej czynności. Negatywnym efektem tej reguły może być tak zwana „znieczulica społeczna”. Kiedy dziesiątki osób mijają kogoś nieprzytomnego leżącego na chodniku, czujemy się usprawiedliwienie, żeby też nie reagować. Ta osoba może potrzebować pomocy – cukrzyca, zawał, wylew – ale pomyślimy „pijak”, „niech ktoś inny się tym zajmie”.

REGUŁA LUBIENIA I SYMPATII

jest znana i oczywista – spełniamy prośby ludzi, których lubimy. Osoba manipulująca nami robi wszystko, żebyśmy poczuli do niej sympatię. Wtedy będziemy bardziej skłonni do wykonywania posunięć, nawet nieracjonalnych, które sobie zażyczy. Środkiem do celu może być atrakcyjność fizyczna albo podobieństwo, które zbliża ludzi, prawienie komplementów, utrzymywanie kontaktu czy współpraca.

REGUŁA AUTORYTETU

ma miejsce, kiedy uznamy jakąś osobę lub grupę osób za autorytet i jesteśmy jej posłuszni. Mogą być to tytuły i stanowiska – na przykład profesorowie. Osoba elegancko ubrana może przez nas zostać uznana za autorytet. Również samochód może stać się symbolem statusu – mamy większy respekt przed kimś w limuzynie lub krążowni-

ku szos, niż w „maluchu”, nawet nie wiedząc, kto siedzi za kierownicą.

REGUŁA ZAANGAŻOWANIA I KONSEKWENCJI

– którą obrazują słowa Leonarda da Vinci: „lepiej wcześniej powiedzieć nie, niż później”. Jeśli nie powiemy „nie” na starcie, niemal niemożliwym jest powiedzenie „nie” pod presją argumentów, nawet błędnych. Atrakcyjna, choć fałszywa, przynęta jest wycofywana, a my tkwimy w przekonaniu, że musimy tę przynętę złapać.

Ważne jest poznanie i zrozumienie tych kilku podstawowych reguł, żeby mieć szansę obrony przed manipulacją, czyli celowym i świadomym wykorzystaniem naszego postępowania przez innych ludzi czy instytucje.

Chciałbym (mówi nam prezes Krzysztof Kajko) na koniec odnieść się do kwestii bankowości. Manipulacja często występuje w działaniach banków komercyjnych. Reklama bankowa powinna być rzetelna i nie może wprowadzać w błąd. Ale musi być też skuteczna. Skuteczność reklamy w bankowości objawia się tym, że pozyskujemy klientów depozytowych, jak i kredytowych. Sprzedajemy im kolejne produkty – karty, ubezpieczenia. Wszak to jest celem działania banku. Manipulacja w tym przypadku nie musi być słowem o pejoratywnym znaczeniu. Dewiza bankowości spółdzielczej jest mówienie prawdy. Doradzamy i wyjaśniamy klientom wszelkie wątpliwości. Prosimy o zadawanie pytań, często też zamiast „nadmuchiwać” potrzeby klienta, raczej je „hamujemy”. By do klienta dotrzeć, my również potrzebujemy reklamy i odpowiedniego podejścia. Staramy się w naszym banku poznać każdego człowieka, który do nas przychodzi. Pytamy, jakie ma potrzeby, jak wygląda jego praca, czy prowadzi działalność gospodarczą, czego oczekuje, czy ma problemy – i wspólnie tworzymy dla nich rozwiązania. Żartujemy, że są dwa typy problemów – albo klient ma pieniędzy za dużo, albo za mało. W banku spółdzielczym nie sprzedajemy produktów „na siłę”. Chcemy, aby każdy wyszedł od nas z przekonaniem, że dobrze się nim zaopiekowaliśmy, zaoferowaliśmy najlepsze rozwiązanie.

Miejmy zatem świadomość, że sprzedawcy czy pracownicy banków mogą mieć na nas wpływ, ale i nauczmy się też manipulować nimi tak, aby uzyskać od nich tylko to, czego potrzebujemy dla naszej korzyści.

Spisał:
NMM

KALENDARIUM

(od 01.07.2016 r.)

Uczestniczyliśmy w:

- 02.07.** uroczystości upamiętniającej walki pod Piasutnem,
- 04.07.** nadaniu wyróżnienia Krajowej Rady Spółdzielczej „Menadżer Spółdzielca” dla Teresy Kozikowskiej, wiceprezes Zarządu BS w Kolnie,
- 09.07.** Turoślańskich Prezentacjach Kulturalnych,
- 12.07.** posiedzeniu Sekcji w Związku Banków Polskich,
- 23.07.** posiedzeniu Rady Nadzorczej Banku BPS S.A.,
- 27.07.** rocznicy walki pod Lemanem,
- 27.07.** dożynkach gminnych w Zabelu,
- 02.09.** narodowym czytaniu w bibliotece Miejskiej i Pedagogicznej w Kolnie,
- 02.09.** narodowym czytaniu w Borkowie,
- 03.09.** dożynkach powiatowych w Stawiskach,
- 10.09.** dożynkach diecezjalnych w Kolnie,
- 10.09.** „Kartoflisku” w Ptakach,
- 14.09.** posiedzeniu Związku Rewizyjnego Banków Spółdzielczych w Olsztynie,
- 17.09.** uroczystości pamięci września 1939 r. w Grabowie,
- 20.09.** Forum Liderów Banków Spółdzielczych w Warszawie,
- 23.09.** VII turnieju piłkarskim oldbojów w Stawiskach,
- 24.09.** 90-leciu OSP w Kumelsku,
- 24.09.** biegach jesieni w Koźle,
- 25.09.** otwarciu kompleksu boisk w Ptakach,
- 01.10.** 78. rocznicy rozwiązania 110 Zapasowego Pułku Ułanów w Janowie
- 13.10.** wykładzie na Uniwersytecie III wieku w Kolnie,
- 13.10.** „Dniu edukacji” w SP w Czerwonym,
- 16.10.** „Dniu edukacji” w SP w Borkowie,
- 17.10.** uroczystości z okazji przejścia na emeryturę Lucyny Święcińskiej,
- 18.10.** „Dniu Białej Łaski” w Kolnie,
- 19.10.** 70-lecia Cechu Rzemieślników i Innych Przedsiębiorców w Łomży,
- 22.10.** koncercie zespołu „Czerwieniacy”,
- 23.10.** posiedzeniu Rady Nadzorczej Banku BPS S.A.

Kiedy Alfred Świączkowski wraz z żoną przejmował w 1990 roku od rodziców 20 hektarowe gospodarstwo, było ono – jak większość w okolicy – nastawione na produkcję roślinną i zwierzęcą. Chcąc zapewnić rodzinie lepszą przyszłość, pan Alfred postanowił rozszerzyć zakres działalności wchodząc w obszar działalności pozarolniczej.

Wcześniej jednak przekształcił gospodarstwo z autarkicznego na produkcję roślinną. Specjalizacja w kierunku uprawy zbóż i traw oraz rezygnacja z produkcji zwierzęcej zwiększyła ilość czasu, który mógł przeznaczyć na nowy rodzaj działalności. Aktualnie wraz synem zbierają plony z 50 hektarów.

W 1992 roku założył firmę, której celem był handel artykułami do produkcji rolniczej. W ofercie posiada środki ochrony roślin, nawozy, pasze i dodatki paszowe. Wraz z krzepnięciem działalności poszerzał ofertę o maszyny rolnicze, materiały budowlane, opał, materiały siewne i usługi transportowe.

Zamysłem Alfreda Świączkowskiego było stworzenie firmy, w której rolnik mógłby się zaopatrzyć kompleksowo w potrzebne mu środki do produkcji. Siedziba i magazyny firmy znajdują się w Starym Gromadzinie. *Przed dziesięciu laty otworzyliśmy w Kolnie punkt handlowy, co okazało się dobrym posunięciem – mówi Alfred Świączkowski. – Dobra lokalizacja przy ulicy Kolejowej, blisko miejskiego targowiska i Banku Spółdzielczego, a także znajomość potrzeb naszych klientów i oferowanie produktów wysokiej jakości, owocuje niezłymi wynikami. Poza tym rynek się już unormował. Mimo bardzo dużej konkurencji jest na nim miejsce dla dużych i średnich firm.*

W handlu niezwykle ważne jest poważne traktowanie klientów, którzy dziś mają możliwość dowolnego wyboru dostawcy.



Wszystko dla rolników

Od chwili przejścia gospodarstwa Alfred Świączkowski jest klientem Banku Spółdzielczego w Kolnie. Klientem Banku był także jego ojciec. *Z tym bankiem jest mi po drodze – mówi właściciel firmy. – Mam tu konta obsługujące działalność rolniczą i handlową. Dobrze się w nim czuję, zawsze mogę liczyć na poradę. Odpowiada mi sposób traktowania jego klientów. Korzystałem z kredytów zarówno w działalności rolniczej, jak i handlowej. Co więcej, Bank zapewnia mi również obsługę dewizową.*

Od niedawna firma państwa Świączkowskich świadczy usługi transportowe dla „Mlekpola” dając zatrudnienie 23 pracownikom. Takie firmy, zdaniem Zarządu Banku, są podstawą lokalnej gospodarki. Oprócz tworzenia miejsc pracy są podstawowym źródłem zasilania budżetów gminnych. Głównym celem banków spółdzielczych jest wspieranie i obsługiwanie takich lokalnych inicjatyw gospodarczych. Drobni przedsiębiorcy po raz kolejny pokazali, że żadne kryzysy – mniejsze ani większe – nie są w stanie zachwiać ich siłą. Ten sektor, z uwagi na ogromną łatwość przystosowywania się do zmieniających się warunków makroekonomicznych wymaga jedynie poważnego i rzetelnego wsparcia ze strony instytucji finansowych. Przedsiębiorstwa należące do sektora MŚP stanowią 99,86 proc. wszystkich przedsiębiorstw. Ich udział w tworzeniu PKB wynosi około 50 proc.

ANDRZEJ MALANOWSKI

Punkt handlowy Hurtowni Artykułów Do Produkcji Rolnej mieści się w Kolnie przy ulicy Kolejowej 2
tel. 86 278 13 08
fax 86 278 13 24
e-mail: trnskolno@wp.pl



Bieg Charytatywny

W dniu 16.09.2017 r. odbył się po raz trzeci bieg charytatywny PKO. Tym razem gościliśmy na stadionie ZOS „Zwierzyniec” w Białymstoku. Bank Spółdzielczy w Kolnie po raz drugi uczestniczył w tym wydarzeniu, które jest idealną formą kreowania zdrowego stylu życia, a pomagając innym realizuje się szczytny cel.

Wśród uczestniczących w turnieju pracowników, Bank Spółdzielczy w Kolnie reprezentował przewodniczący Rady Gminy – Sławomir Milewski, Marcin Krejszeff, Iwona Rakowska, Magdalena Kiersnowska i Magdalena Domurad.

Honorowymi gośćmi całej imprezy były Lidia Chojcka, wielokrotna mistrzyni Polski i Europy, a także Igrzysk Olimpijskich oraz czterokrotna olimpijka specjalizująca się w pchnięciu kulą – Krystyna Zabawska.



Pięcioosobowa sztafeta miała jedno zadanie – przebiec jak najwięcej okrążeń w ciągu jednej godziny, a każde okrążenie oznaczało dodatkowy posiłek dla dzieci z ubogich rodzin. Uczestnicy pokonali łącznie 2320 okrążeń, co dało Białemustokowi 10. miejsce wśród 12 miast w Polsce. Natomiast sztafeta BS w Kolnie zajęła 12. pozycję na 70 star-

tujących pięcioosobowych drużyn przebiegając bez mała 40 okrążeń w ciągu godziny.

Miło było uczestniczyć w biegu organizowanym przez PKO, ale pod egidą Banku Spółdzielczego w Kolnie, który swoją postawą wykazał, że można pomagać potrzebującym również i w taki sposób.

M.K.

TALENTOWISKO Banków Spółdzielczych

Celem konkursu, jakim jest talentowisko, jest popularyzowanie wśród dzieci ze szkół podstawowych postaw związanych z zarabianiem pieniędzy i przedsiębiorczością, szacunku dla pracy, a także wspieranie aktywności związanej z oszczędzaniem, w tym szczególnie:

- upowszechnianie systematycznego oszczędzania i racjonalnego gospodarowania pieniędzmi,
- upowszechnianie postaw aktywności, zaradności, twórczego poszukiwania możliwości zarobkowania,
- propagowanie wśród uczniów członkostwa w SKO banków spółdzielczych,
- nauka pracy zespołowej, w tym zrozumienia dla drugiego człowieka i umiejętności podziału zadań.

CZAS TRWANIA KONKURSU: OD 30.09.2017 DO 21.03.2018

Warunkiem przystąpienia SKO do konkursu jest złożenie pisemnego zgłoszenia przez szkołę do Banku Spółdzielczego w Kolnie, który sprawuje patronat nad SKO.

Warunki konkursu, zasady punktacji, nagrody i szczegóły Talentowiska przedstawimy w regulaminie, jak również zapraszamy do Banku Spółdzielczego w kwestii wyjaśnień.

BS w Kolnie

Bank Spółdzielczy

BANKOWOŚĆ DLA NAJMŁODSZYCH

Bank Spółdzielczy w Kolnie oferuje bankowość najmłodszym klientom. W ramach rachunku rodzica pozwala dzieciom gromadzić oszczędności w elektronicznych skarbonkach poprzez aplikację instalowaną na urządzeniach mobilnych (telefony typu smart fon lub tablety).

Uruchomienie skarbonki wymaga zainstalowania aplikacji Novum-13, która jest dostępna dla systemu Android na stronie sklepu Google Drive oraz dla systemu iOS na stronie sklepu App Store.

Klienci banku pobierają i instalują aplikację bezpłatnie.

Bankowość dla najmłodszych to połączenie zabawy z nauką oszczędzania i zarządzania gromadzonymi pieniędzmi. Pomaga uczyć odpowiedzialności i systematyczności, wprowadza w świat bankowości internetowej.

Aplikacja umożliwia dzieciom w łatwy sposób zakładać skarbonki, nazywać je i wyróżniać grafiką, ustalać cel gromadzenia gotówki, datę zakończenia oszczędzania i wymagającą kwotę do zaoszczędzenia. Aktywność dziecka nagradzana jest promocyjnymi gwiazdkami i pucharami.



BS w Kolnie

WARTO BEZGOTÓWKOWO

Obrót bezgotówkowy przynosi wymierne korzyści konsumentom, przedsiębiorcom, administracji publicznej i całej gospodarce. Obsługa rozliczeń bezgotówkowych zajmuje ponad dwukrotnie mniej czasu, niż gotówkowych. Aby promować płatności przelewem, telefonem i kartą, 12 września zainaugurowano kampanię społeczną „Warto Bezgotówkowo”, pod patronatem honorowym Ministerstwa Rozwoju oraz Ministerstwa Finansów.



Celem kampanii było upowszechnianie wiedzy o korzyściach bezgotówkowych form płatności wśród osób indywidualnych oraz firm i instytucji akceptujących płatności. Dla konsumentów i dla przedsiębiorców oznaczają one oszczędność czasu, większe bezpieczeństwo i wygodę.

– Nowoczesne technologie cyfrowe decydują o innowacyjności i konkurencyjności gospodarki, o czym mówimy w Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju – podkreśla wiceminister rozwoju Tadeusz Kościński.

– Według badań już jedna czwarta Polaków nie nosi w portfelu gotówki, a dwie trzecie uważa, że płacenie kartą i smartfonem jest wygodniejsze. Klienci banków mają w swoich portfelach ponad 30 mln kart debetowych i 5 mln kart kredytowych. Coraz chętniej korzystają z bankowości internetowej i mobil-



w Kolnie poleca:



nej, a także z płatności smartfonem – mówi Włodzimierz Kiciński, przewodniczący Koalicji na Rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności.

Przedsiębiorcy, którzy korzystają z terminali płatniczych, potwierdzają pozytywny związek między bezgotówkową formą płatności a wynikami sprzedażowymi. Obsługa rozliczeń bezgotówkowych zajmuje o wiele mniej czasu.

– Banki od dłuższego czasu współpracują z sektorem publicznym. Najlepszym przykładem tej współpracy jest szybkie i sprawne umożliwienie składania za pośrednictwem systemów bankowości elektronicznej wniosków w ramach rządowego programu Rodzi-

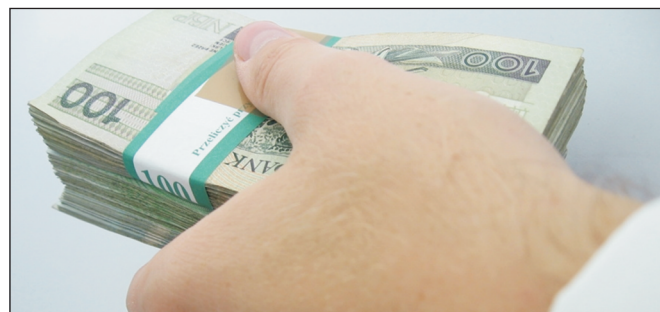
na 500 plus czy powołanie Bankowego Centrum Cyberbezpieczeństwa – mówi Krzysztof Pietraszkiewicz, prezes Związku Banków Polskich.

WartoBezgotowkowo.pl

KREDYT KONKURENCYJNY

Kredyt gotówkowy, niecelowy, czyli nie wymagający udokumentowania, przeznaczony zarówno dla osób fizycznych, jak i podmiotów gospodarczych.

- Kwota kredytu do 200 tys. zł.
- Okres kredytowania do 10 lat.
- Prowizja od 2% do 3,99%.
- Oprocentowanie od 7,99%.
- Szybka decyzja.
- Minimum formalności.



LOKATA „SUPER SETKA”



Jest to lokata terminowa o najwyższej stopie procentowej.

- Przyjmowana jest na okresy 100, 200, 300 i 400-dniowe.
- Lokata oprocentowana jest według zmiennej stopy procentowej naliczanej w stosunku rocznym.
- Minimalna kwota wpłaty 40 000,00 złotych, powyżej 100 000,00 złotych otrzymasz wyższe oprocentowanie.
- Kapitalizacja odsetek po okresie zadeklarowania.
- Stały dostęp do posiadanych środków.
- Brak opłaty za otwarcie i prowadzenie rachunku.
- Środki zgromadzone w Banku Spółdzielczym w Kolnie objęte są gwarancją Bankowego Funduszu Gwarancyjnego.

Z historii bankowości

spółdzielczej

CZĘŚĆ II

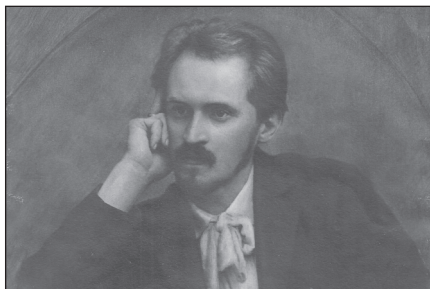
Założycielami bankowości spółdzielczej w Wielkopolsce byli ks. Piotr Wawrzyniak, ks. Augustyn Szamarzewski czy Karol Marcinkowski w zaborze pruskim, Franciszek Stefczyk w zaborze austriackim oraz Edward Abramowski w zaborze rosyjskim. Dostrzegli oni w spółdzielczości kredytowej możliwość rozwoju cywilizacyjnego ludności polskiej i uwolnienia od dominacji ekonomicznej ówczesnych posiadaczy wolnego kapitału, udzielających go na lichwiarskich warunkach.

Polskie spółdzielnie działające od ponad 150 lat należą do najstarszych w Europie i na świecie. Warto przypomnieć zasadę pomocy w zakładaniu i rozwoju zakładów rzemieślniczych, gospodarstw rolnych towarzyszącą kasom Stefczyka, towarzystwom zaliczkowym czy spółkom oszczędności i pożyczek.



Dr Franciszek Stefczyk (1861-1924) – nauczyciel, ekonomista, działacz społeczny i spółdzielczy oraz ruchu ludowego. Inicjator zakładania spółdzielczych kas oszczędnościowo-pożyczkowych, znanych później jako Kasy Stefczyka

Rozwój bankowości spółdzielczej po odzyskaniu niepodległości spowolniły niekontrolowane zjawiska inflacyjne związane z istnie-



Edward Abramowski (1868-1918) – polski myśliciel polityczny, filozof, psycholog i socjolog. Bliski przyjaciel Stefana Żeromskiego, pierwowzór Szymona Gajowca w powieści „Przedwiośnie”, wolnomularz. Orędownik spółdzielczości

niem na rynku kilku walut z czasów zaborów, zakończone po wprowadzeniu przez Władysława Grabskiego reformy pieniężnej i jednej waluty – złotego.



Władysław Dominik Grabski (1874-1938) – polski polityk narodowej demokracji, ekonomista i historyk, minister skarbu oraz dwukrotny premier II RP, autor reformy walutowej

Pierwszy przyrost wkładów (od czasów Wielkiego Kryzysu) spółdzielnie kredytowe odnotowały dopiero w drugiej połowie lat trzydziestych XX wieku. Pomimo tych trudności w Polsce okresu międzywojennego działało 3 400 spółdzielni bankowych, zrzeszających ponad milion członków. Ten krótki okres rozwoju gospodarczego przerwała II wojna światowa. Klęska wrześniowa niemal całkowicie zniszczyła ten dorobek.

Okupacja hitlerowska i przyłączenie do ZSRR wschodnich ziem Polski oznaczały dla wielu banków spółdzielczych likwidację połączoną z grabieżą całego dorobku paru pokoleń spółdzielców, a dla pozostałych skrajnie niekorzystne warunki działania. Na obszarach włączonych do Rzeszy legalna działalność jakichkolwiek polskich organizacji, w tym i spółdzielni, była zakazana. W Generalnym Gubernatorstwie banki spółdzielcze mogły wprowadzić funkcjonować, ale pod ścisłym nadzorem okupanta. Był to dla spółdzielczości bankowej okres próby, zarówno patriotyzmu, jak i działalności organizacyjnej prowadzonej w skrajnie trudnych i niebezpiecznych warunkach.



Ks. Piotr Wawrzyniak (1849-1910) – polski ksiądz, wielkopolski działacz społeczny, oświatowy i gospodarczy, patron Związku Spółek Zarobkowych i Gospodarczych



Ks. Augustyn Szamarzewski (1832-1891) – polski działacz społeczny i spółdzielczy, ksiądz związany z Wielkopolską



Dr Karol Marcinkowski (1800-1846) – polski lekarz, społecznik, filantrop, inicjator budowy siedziby spółdzielców – hotelu Bazar w Poznaniu

Jeśli Niemcy likwidowali polskie instytucje kierując się ideologią skrajnie nacjonalistyczną, to podobne represje, zakończone likwidacją, również ze względów ideologicznych, spotkały spółdzielczość bankową na terytoriach II Rzeczypospolitej włączonych do ZSRR.

Po II wojnie światowej uczestnictwo reaktywowanych spółdzielni bankowych miało znaczący udział w odbudowie kraju ze zniszczeń wojennych.

Oprac. REDAKCJA



I yjemy w czasach totalnej konsumpcji, czyli ustawicznego kupowania towarów i gromadzenia często zbędnych dóbr. Niewiele osób myśli o oszczędzaniu, za to wiele osób gotowych jest do zakupów niezależnie od stanu posiadanych pieniędzy.

Warto zatem uświadomić sobie powody, dla których trzeba oszczędzać. Oto trzy najważniejsze z nich:

oszczędności dają poczucie bezpieczeństwa i stabilizacji – nikt nie zna przyszłości i posiadanie oszczędności może zapewnić poczucie spokoju,

oszczędności pozwalają finalizować „poważne” zakupy – dzięki umiejętnemu



Budżet domowy

oszczędzaniu jesteśmy w stanie zgromadzić odpowiednią sumę pieniędzy, która pozwoli na daleką podróż lub zakup rzeczy, na której nabycie nie byłoby nas stać z bieżących środków,

oszczędności ułatwiają osiągnięcie dobrobytu – ludzie oszczędni i gospodarni to ludzie mądrzy. Jeśli dysponują odpowiednią wiedzą, rozważnie pomnażają zgromadzone środki pieniężne. Wystarczy dokładnie planować swój budżet domowy.

Co to jest budżet domowy?

Gdy dokonujemy zakupów, a zdarza się to niemal codziennie, z naszego portfela znika gotówka, a na koncie bankowym kurczą się posiadane środki. Każdy dobrze się czuje idąc do sklepu z wystarczającą sumą pieniędzy. Dobre samopoczucie maleje gdy zauważamy, że nasze pieniądze znikają w zastraszającym tempie. Zastanawiamy się, jak to się stało, że wydaliśmy ich aż tyle? Osoba, która nie kontroluje na bieżąco wydatków, nie ma pojęcia, ile pieniędzy przeznacza na zupełnie niepotrzebne jej rzeczy. Budżet domowy to zestawienie wszystkich kwot pieniężnych, które zasilają nasz „rodzinny portfel” (np. pensja, emerytura, stypendium) oraz ponoszonych wydatków (m. in. czynsz, opłaty za wodę, gaz, energię elektryczną itp.). Systematyczne prowadzenie budżetu domowego może przynieść dwie korzyści: **ułatwia oszczędzanie i kontrolę własnych finansów**. Dzięki opracowaniu budżetu domowego możemy łatwo wychwycić wśród wydatków te pożyteczne, które są zbędne. Stworzenie

budżetu domowego sprawi, że zaczniemy rozważniej planować zakupy. W rezultacie: **wydamy mniej** niż wynosi nasz miesięczny dochód, **będziemy wiedzieć, na co wydajemy nasze pieniądze** i **zaczniemy systematycznie oszczędzać**.

Jak opracować budżet domowy?

KROK 1 Dochody

Tworzenie budżetu rozpoczynamy od ustalenia sytuacji finansowej. W tym celu zapisujemy planowane dochody miesięczne (nawet drobne). Na koniec miesiąca wpisujemy rzeczywiście uzyskane dochody, które mogą się różnić od planowanych, a następnie wszystkie sumujemy.

KROK 2 Wydatki

Kolejnym etapem jest ustalenie ponoszonych kosztów miesięcznych. W tym celu powinniśmy zapisać wszystkie wyłożone kwoty. Bardzo pomocne w realizacji tego zadania może być gromadzenie paragonów za zakupy. Gdyby wydatki były mniejsze niż dochody, otrzymalibyśmy wynik dodatni (budżet zamknąłby się na plusie), który wskazałby, ile pieniędzy zaoszczędziliśmy.

KROK 3 Korekta

Posiadając informację o dochodach i faktycznie ponoszonych wydatkach, możemy przygotować się do planowania budżetu na kolejny miesiąc np. wprowadzając pewne zmiany ograniczenia wydatków, bądź z niektórych zrezygnować.

Mieszkanie i media

Energia elektryczna – jeżeli zużycie energii znacznie odbiega od wydatku zaplanowanego na ten cel, można rozważyć kupno żarówek energooszczędnych w pomieszczeniach, w których domownicy przebywają najczęściej, a po opuszczeniu ich od razu wyłączać światło.

Woda – jeśli koszty zużycia wody również przewyższają przewidywania, warto wprowadzić zasadę, że domownicy biorą prysznic, a nie kąpią się w wannie. Pralkę włączamy dopiero, gdy uzbiera się odpowiednio duża ilość białizny. Naczynia myjemy w wodzie nalanej do komory zlewozmywaka, a nie pod bieżącą wodą.

Żywność – wielu osobom często zdarza się wyrzucać żywność (czerstwy chleb, resztki obiadu lub popsute owoce itp.). Korekta jest prosta: należy kupować mniej jedzenia, gotować mniejsze porcje i chronić produkty przed zepsuciem.

Komunikacja – wydatki na utrzymanie samochodu (paliwo i naprawy) warto przeanalizować. Miesięczne koszty są zazwyczaj wysokie, dlatego też można zrezygnować z jazdy samochodem, gdy można dojechać komunikacją miejską.

Ważne jest, abyśmy konsekwentnie realizowali zaplanowane wydatki. Taka restrykcyjna realizacja planów pozwoli na wygospodarowanie znaczących oszczędności.

OPRAC. REDAKCJA

Na podstawie artykułu P. Nowaka
www.knf.gov.pl

Regionalna specyfika

Działalność Banku Spółdzielczego w Kolnie jest ściśle związana z rolnictwem, na obszarze którego dominuje rynek mleka. Województwo podlaskie niewątpliwie słynie z produkcji tego surowca i na jego terenie zlokalizowane są największe i najprężniej rozwijające się mleczarnie w całej Polsce.

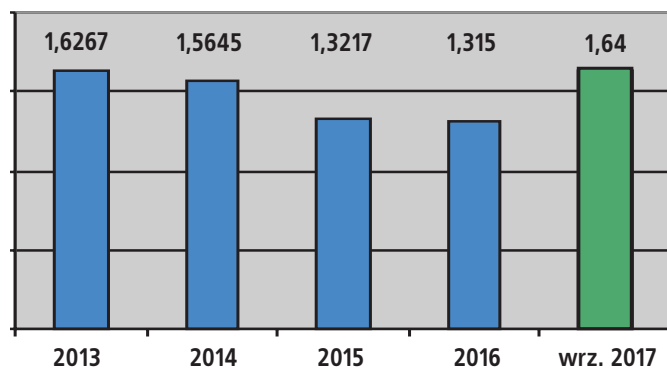
Należą do nich „Mlekpól Grajewo”, „OSM Piątnica” czy też „Mlekovita”. Bank Spółdzielczy w Kolnie obsługuje klientów, którzy współpracują z w/w mleczarniami produkując mleko. Branża mleczarska jest poddawana systematycznym analizom i prognozom, co pomoże w przyszłości Bankowi elastycznie reagować i dopasować się do sytuacji na rynku. Wiedza i doświadczenie pomaga nam w umiejętnym wykorzystywaniu instrumentów finansowych, które posiadamy. Ważąc ryzyko z tym związane dostosowujemy się do sytuacji na lokalnym rynku w taki sposób, aby nie ucierpieł nasz klient. Ciągła analiza jest jednym z etapów prowadzonej polityki Banku, opierającej się między innymi na cykliczności i wyciąganiu wniosków z zaistniałej sytuacji, którą dyktuje rynek.

Bank Spółdzielczy w Kolnie obserwuje tendencje zarówno na rynku krajowym, jak również światowym. Okazuje się bowiem, że aby obiektywnie ocenić sytuację, należy spojrzeć na nią z jak najszerszej perspektywy. Wpływ na nasz lokalny rynek mają globalne prawa popytu i podaży, a także to, co dzieje się w różnych rejonach świata. Na sytuację polskich producentów mleka może mieć wpływ nawet fakt czy w dalekiej Nowej Zelandii aktualnie panuje susza, czy może wystąpiły obfite opady. Lokalne zjawiska w różnych punktach kuli ziemskiej dają globalny efekt, gdyż cały świat stał się „globalną wioską”.

Znaczącymi czynnikami wpływającymi na skalę produkcji mleka są warunki klimatyczne oraz szereg czynników makro i mikroekonomicznych kształtujących cenę. Rynek rolny ma jednak pewne szczególne cechy, które wynikają ze specyfiki rolnictwa. Charakterystyczne cechy ruchu cen na rynku rolnym spowodowane są:

- sezonowością
- cyklicznością
- dużym wpływem warunków atmosferycznych (susze, mrozy, wymoknięcia itp.), które wpływają na wysokość plonów i w efekcie na ceny
- dużym, wzajemnym uzależnieniem cen jednych produktów rolnych od drugich (np. ceny zbóż paszowych bardzo silnie wpływają na ceny pasz, a zatem i na ceny żywca oraz mleka krowiego).

Średnie ceny mleka wg bazy klientów Banku:



Według Głównego Urzędu Statystycznego cena netto skupu mleka we wrześniu 2017 r. wyniosła 1,45 zł/l i była wyższa o 29,6% niż we wrześniu 2016 r. i o 3,8% od ceny wypłaconej w sierpniu 2017 r.

Najwyższe ceny we wrześniu 2017 r. wg województw:

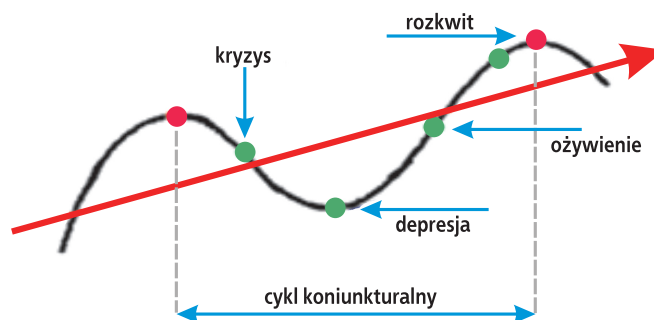
1. podlaskie 1,51 zł/l
2. warmińsko-mazurskie 1,51 zł/l
3. pomorskie 1,48 zł/l

Najniższe ceny we wrześniu 2017 r. wg województw:

1. małopolskie 1,28 zł/l
2. łódzkie 1,33 zł/l
3. świętokrzyskie 1,35 zł/l

Sytuacja obecna i prognozy na rynku mleka

Z rosnących cen i eksportu niewątpliwie cieszą się rolnicy. Rosną ceny skupu mleka i ceny dla przetwórstwa, co poprawia opłacalność produkcji. Zyski z branży pozwalają na wzrost cen surowca mlecznego. Jednakże cen nie należy prognozować. Rynek jest nieprzewidywalny i trudno dywagować, co może się zdarzyć. Stwierdza się, biorąc pod uwagę cykl koniunkturalny, iż znajdujemy się w fazie rozkwitu.



a) Lokalnie

Z uwagi na lokalizację strategicznych spółdzielni mleczarskich, jak również geograficzne położenie, województwo podlaskie jest bez wątpienia zagłębiem mleczarstwa. Ceny za surowiec mleczny są najwyższe w Polsce, nie tylko obecnie, ale i w przeszłości. Średnia cena za 1 l mleka wynosi 1,51 zł netto, przy średniej z całej Polski 1,45 zł netto.

rynku mleka a Bank Spółdzielczy w Kolnie

b) Polska

Notujemy wzrost wartości sprzedawanych produktów, a wzrost popytu na produkty mleczarskie przekłada się w cenach sprzedaży. Według wstępnych danych Ministerstwa Finansów eksport wszystkich produktów mleczarskich był wart 984 mln euro w pierwszym półroczu 2017 r. Jest to wynik o 2 mln euro lepszy od rekordowego w pierwszym półroczu 2014 r. Co ciekawe, eksport w ujęciu wolumenowym tych produktów zwiększył się jedynie o 4 proc. Jeśli porównamy okres od stycznia do maja 2016 i 2017 r., zauważymy ogromną różnicę cen na rynkach światowych. To ich wzrost decyduje o tak wysokich dynamikach.

Polskie firmy mleczarskie eksportują mleko płynne, sery, jogurty czy proszki mleczne. Wysoka jakość oraz długi termin przydatności do spożycia oferowanych produktów mleczarskich są pożądane przez kraje importujące.

Jednak to nie mleko przyniosło największe zyski, ale serwatka, której wartość eksportu wzrosła o 72% oraz masła – wzrost o 62%. Wartość eksportu mleka wzrosła o 57%, a liczba litrów wysłanych za granicę o 1%. Wolumen sprzedanych proszków mlecznych wzrósł o jedną piątą, a przyniósł ponad połowę więcej zysków.

Specyfiką polskiego rynku jest duża rola spółdzielni mleczarskich. Wiele z nich działa na rynku lokalnym, ale największe gracze, jak Mleko-pol czy Mlekovita, od dawna odgrywają dużą rolę poza granicami kraju.

c) Świat

Obecnie **cenę na światowym rynku mleka są wysokie**. W przypadku gdy **na tym rynku utrzymają się wysokie ceny trwałych produktów mleczarskich**, to eksport surowca w całym 2017 r. może zwiększyć się o 4,8%, czyli do 4.050 tys. ton. Przy czym, **wartość eksportu** szacuje się, iż wzrośnie o 16,4% i wyniesie 1.845 mln euro. **W imporcie** także ma utrzymać się wysoka dynamika. Import może zwiększyć się w 2017 r. o 3,4% do 1.850 tys. ton w przeliczeniu na mleko surowe, a wartościowo o 940 mln euro. Branża mleczarska umocni się jako eksporter netto, czyli w **2017 r. poziom eksportu będzie wyższy niż importu** i może wzrosnąć o 6% r/r i wartościowo ma wynieść 905 mln euro.

Są dobre prognozy, jeżeli chodzi o rozwój światowej gospodarki. Zakłada się, że w latach 2017-2020 będzie ona rosła o około 3,5-3,7% rocznie. W tych kalkulacjach należy też uwzględnić wzrost liczby ludności na świecie. Według prognoz, ludność tylko w czterech pań-

stwach (Indie, Chiny, Nigeria i Pakistan) wzrośnie w sumie o 119 mln mieszkańców. To ponad trzy razy tyle, ile liczy populacja Polski.

Wszystko to wskazuje, że w najbliższych latach, zapotrzebowanie na białko, którego ważnym źródłem jest mleko i jego przetwory, będzie rosło. A to oznacza szansę na zdobycie nowych rynków i klientów także dla polskich producentów. Światowy import np. masła ma wzrosnąć do 2020 r. o 14 proc., a serów o 11 proc. Sama tylko Rosja do 2020 r. powinna importować o 36 tys. ton masła więcej i aż o 133 tys. ton serów więcej. Pojawia się pytanie, czy polscy producenci będą w stanie skorzystać z tego otwierającego się światowego rynku?

Podsumowanie

W Polsce spożycie na jednego mieszkańca stanowi połowę spożycia w krajach starej Unii, czyli przy naszej produkcji mleka, należy 30-40% wyeksportować. Wszystkie zakłady starają się sprzedać nadwyżki. Rozwój polskiego eksportu dokonywał się na przestrzeni całej ostatniej dekady. Embargo na handel z Rosją odbiło się na branży, lecz z drugiej strony otworzyło wiele nieeksplorowanych wcześniej kierunków eksportowych.

Rosną ceny skupu mleka i ceny dla przetwórstwa, poprawia się opłacalność produkcji. Rynek mleka charakteryzuje się cyklicznością. Badania naukowe wskazują, że cykl na rynku mleka trwa ok. 30 miesięcy, licząc od szczytu do szczytu. Cykliczność na rynku mleka wynika, podobnie jak w przypadku innych rynków produkcji zwierzęcej, z ograniczonej możliwości szybkiego dostosowania podaży przez producentów w reakcji na zmieniającą się cenę. To nic innego jak decyzja o hodowli dodatkowych krów mlecznych, zakupie kolejnych maszyn, zaangażowaniu nowych pracowników itp. Nie da się zwiększyć produkcji z dnia na dzień. Jak przekonują eksperci, właśnie w tym momencie światowy rynek mleka osiąga punkt zwrotny, zachęcona wyższymi cenami strona podażowa zacznie zwiększać produkcję, podczas gdy globalny popyt nieco wyhamuje.

Pojawiają się pytania: co dalej? Jaka przyszłość nas czeka? Co należy zrobić i w którym kierunku podążać? Odpowiedzi jest wiele. Co niektórzy eksperci twierdzą, że należy konsolidować, aby powiększyć skalę swojego biznesu i to jest jedyna droga do sukcesu. Inni znowu, iż nie należy sztucznie przyspieszać i pewne procesy wykształcać się naturalnie. Biorąc pod uwagę rynek polski to nasze mleczarnie Mleko-pol, Mlekovita czy Piątnica są zakładami innowacyjnymi, o czym świadczą coraz to nowe produkty, między innymi wolne od GMO, nastawienie na mleko ekologiczne, produkty bez laktozy. Począwszy od 21 listopada 2017 r. polskie produkty mleczarskie będą oferowane, po raz pierwszy w historii, na światowej giełdzie nabiału Global Dairy Trade (GDT Events) w Nowej Zelandii. Polskie towary sprzedawane będą za pośrednictwem Polish Dairy – pierwszego polskiego integratora obrotu. Dzięki temu rozwiązaniu, każda mleczarnia w Polsce uzyska łatwy i efektywny kosztowo dostęp do międzynarodowego rynku importerów obejmującego 520 hurtowych nabywców. W obrocie uczestniczyć będą mogły te polskie mleczarnie, które podpiszą umowę o współpracy z Polish Dairy.



MARCIN KREJSZEFF

POZIOMO:

- A-1 Warszawa, Londyn, Paryż, Rzym...
- A-3 Chodzić za pługiem
- A-5 Obok cyrkla i linijki
- A-10 Jadalny asparagus
- A-12 Wiekowe miasto nad Prosną
- A-15 ..., dwa, trzy
- A-18 Z widelcem
- A-21 Gdy nic się nie dzieje
- C-14 Maszynka do czytania
- C-19 Drapieżny waleń
- D-7 Osiem ramion, zero nóg
- D-16 Problem
- F-3 Historyczna lub literacka
- F-9 Błyskotka w uchu
- F-21 Zamkowy pokój
- G-18 Między cztery a sześć
- H-11 Na niebie od pożaru
- I-1 Martwica mięśnia sercowego
- I-13 Najważniejszy na klawiaturze komputera
- J-15 Zieleń w mieście
- K-4 Jej nigdy nie wypada
- K-17 Marzenie nocą
- K-19 Kod do karty

PIONOWO:

- A-1 W nim dżem
- A-10 W desce
- A-14 Iwan, jeden z carów
- C-1 Łuszc do potraw
- C-10 Z papierosem w ustach
- C-18 Pieniądze wojaka
- E-5 Do smarowania się
- E-16 Wazowa lub deserowa
- F-1 Pisemne zlecenie wypłaty
- F-9 Brzydkie, gdy małe
- G-5 Końcowa część dzieła
- G-20 W drugą stronę, niż od
- H-14 Często mylona z sarkazmem
- I-1 Mówi, że nie wolno
- I-7 Otwierany w banku
- I-20 W parze z nią
- K-4 Na grypę
- K-13 Odmienny stan świadomości
- L-17 Dla niej grał Beethoven
- Ł-1 Niezbędna w piaskownicy
- Ł-10 Partner Muchomorka

HASŁO:

- A-1, Ł-3, B-18, C-20, L-4, I-5, D-12, Ł-14,
- D-1, I-9, F-12, Ł-2, E-7, D-3, G-10, B-18,
- Ł-13, B-5.

Rozwiązania prosimy składać na załączonych kuponach w placówkach Banku do **29 grudnia br.**

Za prawidłowe rozwiązanie krzyżówki z nr 2 (20) upominki od Banku otrzymują:

**Wiesława Lutyńska,
Jerzy Chaberek
i Justyna Stachelek.**

KRZYŻÓWKA

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	Ł
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													
12													
13													
14													
15													
16													
17													
18													
19													
20													
21													

Hasło

Imię i nazwisko **KUPON 3 (21)**

Adres

nr telefonu.....

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb marketingowych Banku Spółdzielczego w Kolnie (zgodnie z ustawą o ochronie danych osobowych z dn. 29.08.1997 r. Dz. U. Nr 133, poz. 883)

podpis.....