

SPECIJALIST.HR stipendira studente!



S ciljem poticanja razvoja novih kadrova, nagrađujemo najbolje rješenje poslovnog slučaja objavljenog na stranicama portala.

SPECIJALIST.Stipendija dio je vizije stvaranja mreže financijskih stručnjaka koji žele napredovati u karijeri i uživati u poslu, a namijenjena je studentima ekonomskog usmjerenja.

Prvi poslovni slučaj u kojemu je zadatak studenata dati prijedlog u vezi s likvidnošću tvrtke, potrebno je analizirati i dostaviti rješenje do 31. kolovoza 2009. godine.

Rješenje će dati odgovor kako prebroditi situaciju u kojoj su ugrožena radna mjesta zaposlenih u poduzeću zbog nemogućnosti isplate plaća (nedovoljna likvidnost), te kojim se financijskim proizvodima i uslugama ili drugim poslovnim potezima poslužiti u ovakvoj situaciji? Odgovor na ovaj poslovni slučaj očekuje se u okviru 1-2 stranice teksta. Potrebno je zanemariti detalje i usredotočiti se na aktualnosti, osluhnuti što se događa na tržištu i pretočiti to u strategiju ovog poduzeća, odnosno kvalitetno rješenje poslovnog slučaja.

Uvjet za prijavu za stipendiju je da se student registrira kao korisnik portala, što je besplatno. Rješenje poslovnog slučaja potrebno je dostaviti do 31.08.2009. godine. Najbolje ocjenjeni rad biti će stipendiran s 1.600,00 HRK!

SPECIJALIST.Stipendija dio je vizije stvaranja mreže financijskih stručnjaka koji žele napredovati u karijeri i uživati u poslu.

Ovo je prva SPECIJALIST.Stipendija, a po istom principu će se dodjeljivati i u budućnosti. Fond za stipendiranje formira se od strane poslodavaca, objavom oglasa za studentske poslove i kupnjom studentskih profila po cijeni od 50 HRK. Kada fond dostigne iznos od 1.600,00 HRK, objavljuje se novi poslovni slučaj i dodjeljuje stipendija.

Opširnije o SPECIJALIST.Stipendiji >>

Poslodavci, sva poduzeća u Republici Hrvatskoj, imaju mogućnost pretraživati bazu studenata zainteresiranih za rad preko studentskog ugovora, obavljanje stručne prakse ili volontiranje.

SPECIJALIST.Baza Studenata >>

Optimizam u vrijeme loših vijesti

Ovo su vremena kada rijetko čujemo neku dobru vijest. Vjerujemo da je dosta teško zadržati optimističan i pozitivan stav prema životu.



Što je to optimizam? Stručnjaci kažu da nema sreće bez optimizma. Sreća je primijenjena pozitivna psihologija, a jedan od ključnih principa pozitivne psihologije je optimizam.

Da li je za vas čaša napola prazna ili napola puna? Čak i najpesimističniji ljudi priznaju da oni kojima je čaša napola puna barem izgledaju sretnije. Ipak, i istraživanja pokazuju da pozitivan stav može pridonijeti dužem i sretnijem životu. Zanimljivo istraživanje na 900 ispitanika koje je trajalo 9 godina a bavilo se kardiovaskularnim zdravljem pokazalo je da optimisti žive dulje i ne boluju od nekih bolesti (npr. demencije).

Što je to optimizam? Optimizam je vjerovanje da će događanja ići u našu korist, da će sve biti dobro, a ne loše. Kada procjenjujemo da je veća vjerojatnost da će nam se dogoditi dobre stvari, a ne loše.

Pod kišom loših vijesti i loših prognoza za budućnost raste naša frustracija? Što duže frustracija traje to ćemo sve više osjećati tenziju. Efekti povećane tenzije mogu biti konstruktivni ili destruktivni. Pojačana tenzija ili napetost koju osjećamo očituje se u tome da sva naša pažnja bude usmjerena na jednu potrebu koju ne možemo zadovoljiti.

Ono što može biti pozitivno u toj situaciji je da:

1. uložimo više napora za postizanje ciljeva
2. promijenimo način/sredstva na koji ćemo do cilja doći
3. promijenimo cilj
4. redefiniramo situaciju u kojoj smo se našli

Ukoliko niti ulaganjem većeg napora, niti promjenom sredstava ili cilja, a niti redefiniranjem situacije ne uspijevamo postići svoj cilj, tada će napetost i dalje rasti do onog nivoa kada će postati štetna za postizanje cilja. Može nam se dogoditi da zbog velikog truda i mobilizacije energije pređemo vlastite granice i izgubimo količinu energije koja je potrebna za dosizanje cilja. Osim toga može nam se dogoditi tzv. kognitivno sužavanje, pojava da smo do te mjere usmjereni na prepreke koje su pred nama i nedostiznost cilja da postanemo slijepi za postojanje drugih puteva ili drugog cilja. Kada napetost ili tenzija postanu kritičnu točku naše tolerancije možemo očekivati neke od štetnih posljedica: agresiju, bijeg i neorganiziranost u ponašanju.

Kako u ovim teškim vremenima bez dobrih vijesti zadržati optimizam?

1. Krenite na „dijetu vijesti“. Nemojte postati ovisnik o vijestima, toliko su loše da gotovo možete predvidjeti što ćete čuti/pročitati. Ograničite se na jedan izvor informiranja dnevno i skratite vrijeme traganja za vijestima.
2. Razgovarajte češće i duže s optimističnim ljudima, izbjegnite neko vrijeme razgovor s pesimistima.
3. Osvijestite što imate, što ste postigli i što je dobro, umjesto da stalno mislite na to što nemate, što niste ili nećete postići i što je loše. Uvijek ima i jednog i drugog u našem životu.
4. Prisjetite se što je za vas sreća? Ispunjenje želja, osjećaj hedonizma, postizanje liste ciljeva ili ostvarenje životnog smisla? Sreća je vještina, svaki dan učinite nešto što vas čini sretnima.

**Rajka Marković
Zvezdana Dragojević
Prava Formula d.o.o.
Upravljanje ljudskim potencijalima
www.pravaformula.hr**

Statistika

Kandidati s dobrim životopisom često ne ispune očekivanja na razgovoru za posao



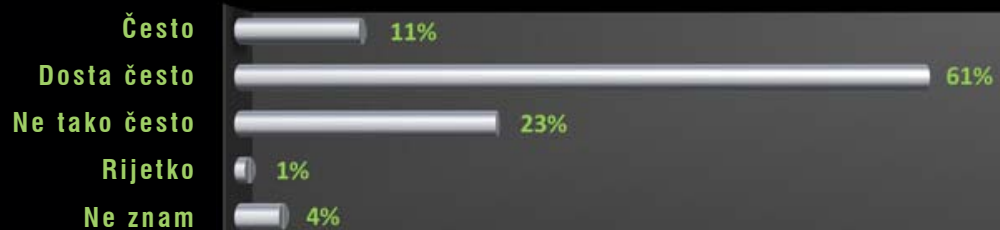
Mnogim poslodavcima procjena kandidata za radno mjesto može izgledati kao spoj na slijepo: kandidat dobro izgleda na papiru, ali uživo razočara.

72% menadžera obuhvaćenih istraživanjem izjavilo je kako je čest slučaj da kandidati s obećavajućim životopisom na razgovoru za posao ne ispune očekivanja.

Robert Half International proveo je istraživanje među menadžerima zaduženim za zapošljavanje. Pitanje je glasilo: Koliko često kandidat s obećavajućim životopisom ne ispuni vaša očekivanja na razgovoru za posao?

Menadžeri su odgovorili: često (11%), dosta često (61%), ne tako često (23%), rijetko (1%).

Koliko često kandidat s obećavajućim životopisom ne ispuni vaša očekivanja na razgovoru za posao?



Poslodavci su popratili svoje odgovore izjavama kako životopis ne pruža cjelovitu sliku o kandidatu ili kako ništa ne može zamijeniti osobni kontakt u kojem se može vidjeti posjeduje li kandidat odgovarajuće kompetencije i vještine koje će mu omogućiti da se dobro uklopi u organizaciju.

Robert Half daje nekoliko savjeta menadžerima koji zapošljavaju:

- + Kreirajte detaljan oglas za radno mjesto u kojem opisujete idealnog kandidata. Oglas objavite u ciljanim medijima kao što su stručni časopisi i internet stranice strukovnih udruga kako biste privukli kvalitetne kandidate.
- + Zatražite preporuku kolega, zaposlenika, vaših poslovnih kontakata.
- + Uključite se u proces zapošljavanja kako biste izbjegli odabir pogrešnog kandidata. Vi najbolje znate kakav vam je zaposlenik potreban.
- + Napravite 10 minutni telefonski razgovor s obećavajućim kandidatima. Tako ćete na razgovor za posao pozvati samo najbolje kandidate. Uštedjeti ćete vrijeme jer na temelju telefonskog razgovora možete zaključiti da li bi se kandidat uklopio u vaš tim te kakve su mu komunikacijske vještine.
- + Zaposlite kandidata na određeno vrijeme ili ga angažirajte na projektu kako biste iz prve ruke procijenili njihove vještine i učinak.
- + Potražite pomoć. Specijalizirane kompanije mogu vam pomoći u odabiru zaposlenika, a kroz svoju mrežu imaju pristup velikom broju kandidata kojima vi ne biste mogli pristupiti, uključujući i kandidate koji aktivno ne traže posao.
- + Kada identifikirate dobre kandidate, nemojte odugovlačiti. Postoji rizik da ćete izgubite kandidata koji vam je bio prvi izbor te da će se cijeli proces zapošljavanja produžiti.

Indirect



Prikaz podataka iz drugih radnih listova pomoću funkcije INDIRECT.

Ako imate Excel dokument u kojem vodite mjesečnu evidenciju (npr. podatke o prodaji, troškove...), vjerojatno su podaci za svaki dan prikazani u posebnom radnom listu. Krajem mjeseca želite u jednom radnom listu prikazati mjesečni rezultat. Kako ne biste morali 31 put raditi povezivanje iz svakog radnog lista, možete koristiti funkciju INDIRECT.

Na *Slici 1*, ćelija E6 sadrži formulu =INDIRECT(D6). Formula Excelu govori da u ćeliji D6 pronađe referencu na odgovarajuću ćeliju i da ispiše vrijednost iz referencirane ćelije. U ovom primjeru Excel pronađe referencu „A1“ u ćeliji D6, i ispiše vrijednost iz ćelije A1, što je 13. Ako u ćeliju D6 upišete „A3“, formula iz ćelije E6 ispisati će vrijednost 87.

Postoje varijacije funkcije INDIRECT. Ako tekst sadrži pravilno imenovan raspon, Excel će ispisati vrijednost pronađenu u tom rasponu. Kao što je prikazano u *retku 9*, tekst može referencirati na raspon ćelija, te se INDIRECT može koristiti kao argument drugih funkcija, npr. funkcije SUM.

Pomoću funkcije INDIRECT možete napraviti referencu na drugi radni list ili otvoreni Excel dokument.

	A	B	C	D	E	F
1	13	73	35			
2	12	45	47			
3	87	50	14			
4						
5				Tekst	Vrijednost	Formula iz stupca E
6				A1	13	=INDIRECT(D6)
7				B2	45	=INDIRECT(D7)
8				C3	14	=INDIRECT(D8)
9				A1:C3	376	=SUM(INDIRECT(D9))

Slika 1.

Povezivanje s drugim radnim listom

Sintaksa za povezivanje na drugi radni list prilično je komplicirana. Za početak je dobro napraviti povezivanje kako biste kasnije imali model koji možete replicirati u formuli.

U praznu ćeliju radnog lista u kojem zbrajate dnevne rezultate, upišete znak jednako (=). Pomoću miša u radnom listu *Ruj 1 2008* pozicionirate se na ćeliju koja sadrži podatak o ukupnoj prodaji za taj dan. Formulu koju ste kreirali glasi:

= 'Ruj 1 2008'!B4

Poveznica na drugi radni list sadržava apostrof, naziv radnog lista, još jedan apostrof, uskličnik, naziv ćelije. U ovom primjeru podaci o dnevnoj prodaji u svim su radnim listovima prikazani u ćeliji B4.

Konverzija datuma u nazive radnih listova

Kosa crta je jedan od 13 znakova koji nisu dopušteni u nazivu radnih listova. To znači da radne listove ne možete nazvati 9/1, 9/1/2008, 9/1/08. Umjesto toga trebate koristiti nazive kao što su 9-1, Ruj 1, Ruj 1 2008, ili 1. Na *Slici 2* vidimo da je potrebno konvertirati datume prikazane u *stupcu A* kako bi odgovarali konvenciji po kojoj smo nazvali radne listove. Funkcija =INDIRECT(A3&"B4") tražila bi radni list s nazivom 39692 zbog toga što Excel 9/1/2008 sprema kao cijeli broj 39692. Uz pomoć funkcije TEXT konvertirati ćete datum u *stupcu A* u tekst koji će odgovarati formatu

datuma koji se nalazi u nazivu radnih listova.

U *Tablici 1* prikazano je nekoliko primjera konverzije datuma u tekst.

Tablica 1: Konverzija datuma u tekst

Format naziva dnevnog radnog lista	Formula
9-1	=TEXT(A3,"m-d")
Ruj 1	=TEXT(A3,"mmm d")
Ruj 1 2008	=TEXT(A3,"mmm d yyyy")
1	=TEXT(A3,"d")

Kako biste napisali argument za INDIRECT formulu, potrebno je replicirati referencu iz privremene formule, =INDIRECT(A3&"B4").

Potrebno je dodati apostrof, naziv radnog lista, još jedan apostrof, uskličnik i naziv ćelije.

Uporabom znaka & kao znaka za povezivanje, možete povezati apostrof s rezultatom funkcije TEXT

=INDIRECT("'"&TEXT(A3;"mmm d yyyy")&"!B4").

Kako je B4 tekst, nije potrebno uključivati \$ znakove. Kada kopirate funkciju, Excel će uvijek prikazivati B4.

	A	B	C	D
1				
2	Datum	Prodaja		
3	9/1/2008	1555		
4	9/2/2008	1186		
5	9/3/2008	1736		
6	9/4/2008	2094		
7	9/5/2008	2157		
8	9/6/2008	2567		

Slika 2.

Kopiranje INDIRECT funkcije

Kada kopirate formulu iz ćelije B3 u ostale ćelije u *stupcu B* formula će povlačiti podatke iz različitih radnih listova.

Drugi načini uporabe INDIRECT funkcije

Ako imate formulu kao što je =A10, te npr. umetnete ili obrišete redak ispred retka 10, rezultat formule će se promijeniti. Ako želite da se rezultat uvijek povlači iz ćelije A10, koristite funkciju =INDIRECT("A10").

Ograničenja funkcije INDIRECT

Funkcija INDIRECT može se koristiti za povlačenje vrijednosti iz drugih Excel dokumenata, ali pod uvjetom da su ti dokumenti otvoreni. Ako želite povlačiti podatke iz zatvorenih Excel dokumenata koristite funkciju PULL.

+ Izašao je drugi knjigopis "Iz drugog kuta – Tiho pojte hrvatski slavuji, da se naša vlada ne probudi". Autorice se referiraju na društveno-gospodarska kretanja i stanje u Hrvatskoj s aspekta onih čiji se kut gledanja rijetko čuje.
www.praksomdoznanja.hr

+ Prvi ispitni rok za investicijske savjetnike održat će se 29.08.2009. godine. Prijave za pristup zaprimaju se zaključno s danom 20.08.2009. do 12,00 sati.
www.hanfa.hr

+ U rujnu na američko tržište stiže Kodakov prijenosni solarni punjač. Nakon što se napuni, uređaj pruža dovoljno energije da bateriju mobitela napuni jedan i pol puta ili pruži dodatna 33 sata reprodukcije glazbe na PMP-u.
www.bug.hr

+ Žene koje prihvate muški pristup poslu zarađuju puno više od kolegica koje ostaju ljubazne i pune empatije, pokazalo je novo britansko istraživanje.
www.tportal.hr

+ Domaće poslovne banke u prvih šest mjeseci ostvarile su 2,4 milijarde kuna neto dobiti što je 14 posto manje od istog razdoblja prošle godine.
www.poslovni.hr

+ Od 01.08.2009. godine primjenjuje se Zakon o dopunama zakona o posredovanju pri zapošljavanju i pravima za vrijeme nezaposlenosti (Narodne novine 94/09) kojim je umanjena naknada za vrijeme nezaposlenosti.
www.nn.hr

+ Od 03.08.2009. godine primjenjuje se „Odluka o primjerenosti transakcija“, donesena od strane Središnjeg klirinškog depozitarnog društva d.d. 20.07.2009. godine
www.skdd.hr

+ Cijena autoškole raste za 40 posto, a ispita koje provodi HAK i 60 posto. Umjesto dosadašnjih 4020 kuna, za 30 sati prometnih propisa i 35 sati vožnje građani će morati izdvojiti 5600 kuna. Kada se tomu pribroje i mnogi dodatni troškovi, polaznik koji položi ispit iz prvog pokušaja platit će ga 7300 kuna.
www.hrt.hr

SPECIJALIST.HR

Za tržište financijskih stručnjaka.

Specijalist d.o.o., Vrbik 10b, HR - 10000 Zagreb
TEL / FAX +385 (0)1 619 42 00 / +385 (0)1 604 05 04
E-MAIL specijalist@specijalist.hr
WEB www.specijalist.hr