

Business & More

Magazyn BRE Banku dla ludzi przedsiębiorczych

Nr 1 / lato 2010

Balcerowicz

Droga do euro
prowadzi przez
reformy

Innowacje
są jak zastrzyk

Crowley
Przepis
na sukces >



BRE BANK SA

Czy również za Tobą stoi <3 największy bank w Polsce? >

BRE Bank:

- 3 największy bank w Polsce*
- 3 silne marki: BRE Bank, MultiBank i mBank
- ponad 3 miliony Klientów
- co 3 konto internetowe otwierane jest w mBanku**

* pod względem sumy bilansowej
** osoby po raz pierwszy otwierające rachunek bankowy – na podstawie badań i własnych wycień BRE



Niniejszy materiał ma charakter promocyjny i nie jest przeznaczony do publikacji ani rozpowszechniania w Stanach Zjednoczonych Ameryki, Kanadzie, Australii i Japonii.



Wyróżniają nas ludzie.

ludzie

- 6 Rozmowa z Leszkiem Balcerowiczem
Z ikoną polskiej gospodarki rozmawiamy o euro, reformach i prywatyzacji
- 10 Felieton Ryszarda Petru
W końcu widać ożywienie gospodarcze
- 11 Okiem eksperta
Czy twojej firmie grozi pozew grupowy?

biznes

- 12 Historia sukcesu – Crowley
Crowley postawił na dostarczanie szybkiego internetu przedsiębiorcom nie tylko w dużych miastach. Czy było warto?
- 16 Fakty i mity
Wymiana walut online
- 18 Krok po kroku
Finansowanie wieloproduktowe dla małych i średnich przedsiębiorstw
- 20 Prawo & biznes
Nowy kształt regulacji dla gwarancji płatnych na żądanie

finansowanie

- 22 Fundusze unijne
Czy można skutecznie połączyć zrównoważony rozwój z innowacjami?
- 26 Studium przypadku – PEP SA
Doskonały pomysł na biznes połączony z efektywnym finansowaniem
- 29 Przewodnik
Karty prepaid dla firm
- 30 Sektor publiczny
Rozpisanie przetargu na obsługę budżetu miasta nie jest łatwą sprawą
- 32 Samorządy muszą inwestować
Jak umiejętnie pozyskiwać finansowanie?

po godzinach

- 34 Relacje
Diamenty Forbesa
- 36 Weź w leasing
Testujemy najnowszą Toyotę Land Cruiser
- 39 Finanse osobiste
Dowodzimy, że inwestycja w apartamenty nad morzem ma sens
- 40 Czarny krążek
Pokazujemy, jak połączyć hobby z zarabianiem
- 42 Sponsoring
Zapraszamy do teatru... na 6. piętro
- 43 Biblioteka
Warto poznać w wolnej chwili
- 44 Technologie
Office style – podglądamy, co modne w biurze
- 46 Ostatnia strona
Felieton Macieja Samolika

Wydawca: Pion Bankowości Korporacyjnej, BRE Bank SA, ul. Senatorska 18, 00-950 Warszawa
Redaktor naczelna: Katarzyna Piwek; **Sekretarz redakcji:** Krzysztof Malecki
Współpraca: Katarzyna Adamczyk, Agnieszka Adamiak, Małgorzata Anczewska, Anna Bala, Marta Barcikowska, Marta Bartosiewicz, Ewa Bojańczyk, Tomasz Drobina, Marzena Gawrońska-Jabłońska, Ryszard Gburek, Anna Golan, Bogusław Goleń, Anna Grunik, Anna Hejne, Roman Jamiołkowski, Aleksandra Jastrzębska, Dariusz Kacprzyk, Mariusz Kłys, Aneta Kubik, Justyna Lewandowska, Marcin Lucimiński, Dariusz Nalepa, Monika Nycz, Ryszard Petru, Kamila Podgórska, Michał Popiołek, Patrycja Rogowska-Tomaszyczka, Piotr Rutkowski, Ewa Szlachowska, Radosław Szewczak, Katarzyna Turmińska, Ewa Tyrka.
Redakcja, produkcja: Novimedia Content Publishing Katowice Warszawa Sopot, www.novimedia.pl
Projekt graficzny: Tomasz Chwinda, Mateusz Jankowski
Reklama: Content Media, tel. 502 499 456, biuro@contentmedia.com.pl

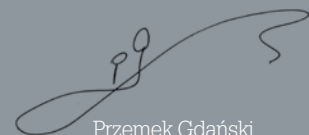
Kontakt:
Web: www.brebank.pl/businessandmore
E-mail: businessandmore@brebank.pl





Szanowni Państwo,
Oddajemy w Państwa ręce pierwszy numer naszego kwartalnika „Business & More”.
Staraliśmy się stworzyć magazyn, w którym każdy Czytelnik znajdzie coś interesującego dla siebie. W tym celu prezentujemy Państwu istotne i aktualne tematy związane z bankowością i produktami bankowymi, a także wskazówki i rady naszych ekspertów. Mamy nadzieję, że podobnie jak my uznają Państwo, że tematyka bankowa nie (zawsze) musi być trudna, niezrozumiała i nużąca.
Do każdego numeru kwartalnika będziemy zapraszać autorytety z dziedziny ekonomii i finansów. Cieszymy się, że pierwsze wydanie uświetnia wywiad z profesorem Leszkiem Balcerowiczem, a także felieton Ryszarda Petru, głównego ekonomisty BRE Banku.
W naszym kwartalniku nie zabraknie ciekawostek, informacji o nowinkach technologicznych, samochodach oraz wszelkich nowościach na rynku. Postaramy się nie zapominać o ciekawych wydarzeniach, które zwróciły naszą uwagę i które chcielibyśmy przybliżyć również Państwu. Mamy ogromną nadzieję, że pierwszy numer „Business & More” przypadnie Państwu do gustu, a każdy kolejny będzie jeszcze lepszy i ciekawszy od poprzedniego.

Życzę miłej lektury


Przemek Gdański
Członek Zarządu BRE Banku
ds. Bankowości Korporacyjnej

Niniejsza publikacja ma charakter informacyjno-reklamowy. Redakcja zastrzega sobie prawo redagowania nadesłanych materiałów. Powielanie w jakiegokolwiek postaci oraz jakiegokolwiek techniką części lub całości niniejszej publikacji bez uprzedniego pisemnego zezwolenia wydawcy jest zabronione. Wydawca nie ponosi odpowiedzialności za treść publikowanych reklam i ogłoszeń, które nie dotyczą żadnego z podmiotów z Grupy BRE Banku.



Udana emisja akcji

Wszystkie oferowane przez BRE Bank w ramach emisji z prawem poboru akcje zostały objęte. Bank pozyskał 1,98 mld zł, które posłużą realizacji strategii rozwoju ogłoszonej w marcu. Inwestorzy, składając 3693 zapisy podstawowe obejmujące łącznie 12 287 554 akcje, wykonali ponad 99 proc. przysługujących im praw poboru. Inwestorzy złożyli także zapisy dodatkowe na 7 050 232 akcje. Oznacza to, że całkowity zgłoszony popyt na walory Banku przewyższał o 6 966 586 liczbę oferowanych akcji.

Nieracjonalne osłabienie złotego

Za euro na początku maja trzeba było płacić około 3,9 zł, pod koniec miesiąca już 4,11 zł, a przez moment kurs wspólnej waluty dotarł do poziomu 4,22 zł. Oznacza to, że złoty osłabił się o ponad 5 proc. Dolar zdrożał w ciągu miesiąca z 2,95 do 3,35 zł, a momentami nawet do 3,42 zł. Aż 40-groszowa strata wartości złotego wobec dolara to osłabienie o ponad 13 proc. Sytuacja naszej waluty nie ma nic wspólnego z czynnikami wewnętrznymi związanymi ze stanem naszej gospodarki. To wyłącznie efekt potężnych zawirowań na światowym rynku walutowym.

„Europrodukt” dla BRE Banku
Nowoczesne rozwiązania w zakresie produktów informatycznych, jak i modelu zarządzania BRE Banku spotkały się z uznaniem jury ogólnopolskiego konkursu EUROPRODUKT. Jury przyznało tytuł „Europroduktu”: Internetowej Platformie Wymiany Walut iBRE FX, Płatniczym Kartom Przedpłaconym i modułowi iBRE Cards oraz Modelowi Zarządzania Jakością w segmencie małych i średnich firm. Konkursowi patronują Ministerstwo Gospodarki i Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

Coraz lepiej na rynku pracy

Według wyliczeń Głównego Urzędu Statystycznego w kwietniu stopa bezrobocia wyniosła 12,3 proc., wobec 12,9 proc. w marcu i 13 proc. w lutym. Sytuacja wciąż się poprawia, choć dość powoli. Szacunki Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej wskazują, że stopa bezrobocia może spaść na koniec roku do około 12 proc.

Wyliczany przez niezależny ośrodek BIEC Wskaźnik Rynku Pracy sygnalizuje, że w najbliższych miesiącach liczba bezrobotnych powinna się zmniejszać. Na rynku zwiększają się możliwości podjęcia zatrudnienia.

**WOJEWÓDZKI
URZĄD PRACY**
w WARSZAWIE

12%

Tyle powinno
wynosić bezrobocie
na koniec roku
(szacunki MPiPS)



Tańsza ropa, tańsze tankowanie

Wskutek walutowych zawirowań oraz obaw o wzrost gospodarczy w strefie euro, a także w Chinach mocno spadły notowania ropy naftowej. Na początku maja za baryłkę surowca trzeba było płacić ponad 89 dolarów, zaś pod koniec miesiąca już tylko 73 dolary, co oznacza przecenę aż o 18 proc. Powinno to spowodować nie tylko spadek cen paliwa na stacjach benzynowych, a więc zmniejszenie kosztów transportu w firmach, ale też zmniejszenie się presji inflacyjnej. Wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych, choć już wyraźnie spada, mógłby być jeszcze niższy, gdyby nie wysokie dotąd ceny paliw, znacznie wyższe niż rok wcześniej.

Wyróżnienie od Euromoney

Po raz kolejny BRE Bank został wyróżniony w prestiżowym konkursie magazynu „Euromoney”, który od sześciu lat organizuje ranking „Najlepiej zarządzane firmy w Europie Środkowej i Wschodniej”. Tym razem zajął drugie miejsce w kategorii „Najbardziej dostępna kadra zarządzająca”. Firmy są nominowane do rankingu głosami analityków giełdowych i przedstawicieli instytutów badawczych w regionie. Przy ocenie brana jest pod uwagę m.in. siła rynkowa, potencjał wzrostu, jakość zarządzania.



Powódź niegroźna dla gospodarki, ale dla przedsiębiorstw – tak

Skala i skutki obecnej powodzi są porównywalne z poprzednią – tą z 1997 r. Szacuje się, że straty mogą przekroczyć 15 mld zł. Nie należy się obawiać poważniejszych zagrożeń odczuwalnych w skali całej gospodarki, takich jak np. wzrost inflacji, spadek tempa rozwoju gospodarczego czy wzrost deficytu budżetowego. Jednak w skali przedsiębiorstw i samorządów z całą pewnością skutki będą bardzo dotkliwie odczuwalne. Warto pamiętać, że możemy liczyć na wsparcie z Unii Europejskiej. Jego wartość z samego tylko Funduszu Solidarności może sięgnąć około 100 mln euro.

Polska wciąż liderem wzrostu

W pierwszym kwartale polska gospodarka rozwijała się w tempie 3 proc. – poinformował GUS. Głównym czynnikiem wzrostu był popyt krajowy. Pozytywny był też wpływ eksportu, choć jego skala wpływu była nieco mniejsza niż poprzednio.

W majowym raporcie Komisja Europejska podniosła prognozę tempa wzrostu gospodarczego Polski w tym roku z 2,6 do 2,7 proc., wskazując, że będzie to dynamika najwyższa w Europie. Prognoza na przyszły rok mówi o dynamice rzędu 3,3 proc. Także Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju skorygował swoją prognozę wzrostu polskiego PKB z 2,3 do 2,6 proc. Przewidywania sporej części analityków zagranicznych banków są znacznie bardziej optymistyczne i sięgają nawet 3,5 proc.



DROGA DO EURO
PROWADZI PRZEZ REFORMY

Balcerowicz

PIOTR RUTKOWSKI
ZASTĘPCA RZECZNIKA PRASOWEGO BRE BANKU

Pamiętajmy, że wejście do strefy euro nie wymaga od nas żadnych specjalnych poświęceń. Nie musimy robić niczego ekstra.

Jakie wyzwania stoją przed Radą Polityki Pieniężnej nowej kadencji?

Takie same jak przed poprzednimi. Najważniejsze – to utrzymywanie niskiej inflacji. Doświadczenie uczy, że w systemie monetarnym nieopartym na kruszczach łatwo można doprowadzić do sytuacji, kiedy pieniądza jest po prostu za dużo. To niebezpieczeństwo

można zmniejszyć, tworząc niezależne banki centralne. Warunek jest jeden: muszą one znaleźć się w fachowych rękach. Patrząc z tej perspektywy, utrzymywanie inflacji na poziomie 2,5 proc. – co w ostatnich dwóch latach się nie udawało – jest kluczowym zadaniem nowej Rady.

Po drugie, Rada musi współdziałać na rzecz stabilności systemu finansowego, w szczególności bankowego. Powinna współpracować z innymi instytucjami odpowiedzialnymi za stabilność tego sektora. Uważam, że nie do końca się stało, że zmieniono poprzednią konstrukcję banku centralnego, w ramach którego działał Główny Inspektorat Nadzoru Bankowego. Była to bardzo dobra instytucja. Na szczęście uniknęliśmy poważnego systemowego problemu w sektorze finansowym i nie przyszło nam testować nowego rozwiązania.

FOT. ADAM NOCÓN



Czy bank centralny wywiązał się z tych funkcji w czasie problemów sektora finansowego z płynnością?

Nie chcę wcielać się w rolę recenzenta poszczególnych działań NBP. Powiem tylko, że nie dotarły do mnie informacje o jakichś rażących uchybieniach.

Uchodzi Pan za zwolennika jak najszybszego wejścia do eurolandu. Kiedy Pana zdaniem powinniśmy...

Nigdy nie mówiłem, że im szybciej wejdziemy do strefy euro, tym lepiej. Wskazywałem natomiast na wyniki badań, które sygnalizowały, że dla kraju takiego jak Polska przyjęcie euro powinno przynieść korzyści netto. Podkreślałem konieczność reform, które są potrzebne, by móc wejść do strefy euro i osiągnąć z tego maksimum korzyści.

Pamiętajmy, że wejście do strefy euro nie wymaga od nas żadnych specjalnych poświęceń. Nie musimy robić niczego ekstra. Bo co jest warunkiem koniecznym wejścia do eurolandu? Zdrowe finanse publiczne, elastyczna i prężna gospodarka. To nie jest poświęcenie, to rzeczy dobre dla każdego kraju.

Warto zwrócić uwagę na jeszcze jedną kwestię. Część osób przekonuje, że najważniejszym argumentem przemawiającym za przyjęciem euro są niskie stopy procentowe. Pomijają one niebezpieczeństwo

z tym związane – wiadomo bowiem, że zbyt niskie stopy procentowe mogą prowadzić do boomu kredytowego, po którym „bańka pęka”. Dlatego kraje słabiej rozwinięte, które przyjmują walutę krajów rozwiniętych, powinny wprowadzić instrumenty uzupełniające, przeciwdziałające nadmiernemu wzrostowi kredytów.

Jakie rozwiązanie ma Pan na myśli?

Przykładem może być rekomendacja S, którą Komisja Nadzoru Bankowego wprowadziła w 2006 r. Miało to na celu zmniejszenie tempa wzrostu kredytów denominowanych w walutach obcych. W tym zakresie okazaliśmy się pionierami. Było to jedno z zabezpieczeń, które ochroniły nas przed boorem, a potem – załamaniem gospodarki.

Co jeszcze powinniśmy zrobić?

Prywatyzować. Przedsiębiorstwo prywatne

zawsze będzie bardziej wydajne od państwowego.

To nie poświęcenie?

Jeśli ktoś uważa, że reformy są poświęceniem, to mentalnie żyje jeszcze w czasach socjalizmu. Przejście od socjalizmu do kapitalizmu nie było poświęceniem, lecz skierowaniem Polski na drogę rozwoju.

Wielu ekspertów podziela jednak pogląd, że to właśnie przebywanie poza strefą euro było poduszką minimalizującą zagrożenia w czasie kryzysu.

Tak, płynny kurs pewnie pomógł nam w dostosowaniu się do zewnętrznych wstrząsów. Istotny był też rozmiar naszej gospodarki. Jesteśmy krajem większym niż Czechy czy państwa nadbałtyckie, a więc recesja na Zachodzie mniej nas dotknęła. Swoją rolę miał też brak uzależnienia naszej gospo-

darki od jakiejs jednej grupy towarów lub surowców.

To wszystko nie jest jednak argumentem przeciwko euro, ponieważ rachunek korzyści i strat związanych ze wspólną walutą jest długofalowy, z pewnością nie ogranicza się do jednego roku. W dłuższej perspektywie korzyści powinny być większe niż koszty, jeśli tylko do euro wejdziemy dostatecznie zreformowani, a potem nie będziemy sobie popuszczać pasa, tak jak Grecja czy Portugalia.

Wydaje się jednak, że rząd odkłada potrzebne reformy.

Stan finansów publicznych nie jest dobry. Widać to choćby w poziomie deficytu budżetowego przekraczającego 7 proc. PKB. Trzeba jednak sobie zadać pytanie, czy istniały warunki polityczne do przeprowadzania głębszych reform. Potrzebne ustawy były niestety wetowane lub podlegały groźbie weta prezydenta. Dlatego tak ważne jest teraz, aby Polska wyszła z paraliżu na szczytach państwa.

Nasze finanse publiczne są chore. Mamy zbyt duże wydatki, które pociągają za sobą konieczność utrzymywania wysokich podatków, a w czasach trudniejszych dodatkowo prowadzą do niebezpiecznego wzrostu deficytu. Dlatego największym zadaniem jest dziś zmiana tej sytuacji, co musi oznaczać reformy,

Leszek Balcerowicz

W roku 1970 ukończył z wyróżnieniem Wydział Handlu Zagranicznego w Szkole Głównej Planowania i Statystyki w Warszawie. W 1974 r. uzyskał tytuł MBA w St. John's University w Nowym Jorku. We wrześniu 1989 r. objął stanowisko wicepremiera i ministra finansów w pierwszym niekomunistycznym rządzie Tadeusza Mazowieckiego. Opracował i realizował plan szybkiej stabilizacji i transformacji pogrążonej w kryzysie gospodarki polskiej, powszechnie znany jako plan Balcerowicza. Pełnił swoje funkcje do grudnia 1991 r. Od października 1997 do czerwca 2000 r. ponownie pełnił w rządzie Jerzego Buzka funkcję wicepremiera, ministra finansów i przewodniczącego KERM. W styczniu 2001 r. Sejm RP powołał Balcerowicza na stanowisko Prezesa Narodowego Banku Polskiego, które piastował do 2007 r. We wrześniu 2007 r. stanął na czele fundacji Forum Obywatelskiego Rozwoju.

watyzację największych przedsiębiorstw. Nie chodzi tu również o pseudoprywatyzację, ale o rzeczywiste wyeliminowanie polityków z zarządzania przedsiębiorstwami. Mam nadzieję, że przyspieszenie prywatyzacji, z którym mamy do czynienia od paru miesięcy, będzie kontynuowane.

Blokuje nas też złe prawo. Trzeba zreformować proces tworzenia prawa oraz wybierać lepszych prawodawców.

W czerwcu podczas forum makroekonomicznego będziemy gościć Johna B. Taylora. Czego możemy się od niego nauczyć?

John B. Taylor należy do elitarnego światowego grona ekonomistów, którzy jeszcze za życia zostali uznani za klasyków. Jego nazwisko sygnuje tzw. regułę Taylora, powszechnie uznawaną w polityce pieniężnej.

Odejdźcie od tej reguły, czyli utrzymywanie zbyt niskich stóp procentowych w USA, przyczyniło się do powstania bąbla spekulacyjnego na rynku mieszkaniowym.

John B. Taylor jest autorem niedawno wydanej w Polsce książki, która pokazuje, w jaki sposób błędy w polityce pieniężnej i publicznej spowodowały kryzys finansowy. Jego przyjazd do Polski będzie świetną okazją do rozmowy o fundamentalnych problemach polityki gospodarczej.

Nasze finanse publiczne są chore systemowo. Mamy zbyt duże wydatki, które pociągają za sobą konieczność utrzymywania wysokich podatków, a w czasach kryzysu prowadzą do niebezpiecznego wzrostu deficytu.



Ryszard Petru
GŁÓWNY EKONOMISTA BRE BANKU, DYREKTOR
DS. STRATEGII I NADZORU WŁAŚCIELSKIEGO

Wcześniej Główny Ekonomista Banku BPH. W Banku Światowym, jako ekonomista ds. Polski i Węgier, zajmował się zagadnieniami makroekonomicznymi, w szczególności zaś reformą finansów publicznych, polityką regionalną i klimatem inwestycyjnym. W latach 1997-2000 doradca Leszka Balcerowicza, Wiceprezesa Rady Ministrów i Ministra Finansów. Pracował nad reformą finansów publicznych, a także reformą emerytalną i tworzeniem nowego systemu emerytalnego. Znany z licznych wystąpień i komentarzy. Według rankingu opracowanego przez THINKTANK, Instytutu Monitorowania Mediów oraz Google „najchętniej słuchany ekonomista”.

W końcu widać ożywienie

Polska znajduje się w fazie wyraźnego wzrostu gospodarczego.

Wszystko wskazuje na to, że jest to początek nowego cyklu koniunkturalnego, z charakterystyczną dla pierwszej fazy cyklu – ożywienia – ostrożnością producentów i konsumentów, ale także i banków w wydawaniu pieniędzy. Powody, dla których powstrzymywany jest optymizm, są dwojakiego rodzaju. Po pierwsze, ciągle utrzymują się w pamięci ubiegłoroczna zadyszka gospodarki oraz recesja poza granicami kraju. Po drugie, ostrożnie oceniamy przyszłe wydarzenia gospodarcze, mając na uwadze pewien margines bezpieczeństwa. Banki pozostają ostrożne w udzielaniu kredytów, w szczególności tych dla przedsiębiorstw. Widać to w danych bilansowych systemu bankowego w Polsce – w pierwszym kwartale spadła wielkość udzielanych kredytów dla przedsiębiorstw. Wyraźny przyrost depozytów przedsiębiorstw w ostatnim czasie świadczy o tym, że przedsiębiorstwa

posiadają wolne zasoby gotówki, które mogą przeznaczyć na inwestycje. Zresztą finansowanie inwestycji ze środków własnych jest typowe dla tej fazy cyklu koniunkturalnego. Jednakże, aby tak się stało, przedsiębiorcy muszą być przekonani, że zwiększenie mocy produkcyjnych nie pójdzie na marne, a produkty, które wytwarzają, znajdą zbyt. Pytanie więc, gdzie szukać popytu. W chwili obecnej widać, że pierwsze sygnały już napłynęły – z zagranicy. Popyt zewnętrzny jest pierwszym sygnałem do tego, aby przedsiębiorstwa mogły wydawać więcej środków na zwiększenie aktywów produkcyjnych. Wraz ze stopniową poprawą sytuacji na rynku pracy, którą wyraźnie zaobserwujemy pewnie już w przyszłym roku, ożywienie przełoży się również na dochody konsumentów i popyt krajowy. Banki również zaczną lepiej oceniać możliwości spłaty kredytów przez przedsiębiorstwa. Zwiększenie dostępności tej formy finansowania będzie przebiegało równoległe z pewną redukcją kosztów jej

pozyskania. Marże, jakie banki będą pobierać od pożyczonego kapitału, będą obniżać się wraz ze zmniejszającym się ryzykiem inwestowania przez przedsiębiorstwa. Jednak nie oznacza to automatycznie przełożenia się jeden do jednego na redukcję oprocentowania kredytów. Część wysokości oprocentowania zależy bowiem od rynkowych stóp procentowych, a te – od stóp procentowych Narodowego Banku Polskiego. Zatem decyzja Rady Polityki Pieniężnej odnośnie wysokości stóp będzie w tym względzie miała istotne znaczenie dla wysokości oprocentowania kredytów udzielanych przez banki. RPP prawdopodobnie będzie musiała podnieść stopy procentowe w drugiej połowie roku ze względu na perspektywę rosnącej inflacji, towarzyszącej przyspieszającemu wzrostowi gospodarczemu.

Czynnikiem, który będzie ograniczał możliwość wzrostu stóp procentowych, stanie się kurs złotego. Jeśli złoty będzie się nadal umacniał, a taki wariant wydaje się najbardziej prawdopodobny, to zmniejszać się będzie z tego tytułu presja inflacyjna. Fundamenty polskiej gospodarki sprzyjają aprecjacji: jeden z najwyższych w Europie wzrostów gospodarczych, niższy niż wcześniej oczekiwano deficyt, masowa prywatyzacja, wyższe stopy procentowe. Czynnikiem ograniczającymi ten trend są bez wątpienia problemy Grecji (i być może też innych krajów europejskich, które znalazły się w fiskalnych tarapatach) oraz zainicjowane po 12 latach przerwy interwencje NBP na rynku walutowym. Nie należy się jednak spodziewać, że interwencje NBP zmienią trend na rynku walutowym. Ich celem jest raczej zmniejszenie roli gry spekulacyjnej. Tak więc czynnikiem podstawowym będzie sytuacja fiskalna w krajach UE. Jeśli uda się uniknąć poważnych zaburzeń w Europie, należy spodziewać się dalszego umacniania złotego. Jednocześnie wraz z wychodzeniem gospodarek światowych z kryzysu narastać będzie presja inflacyjna. Tak więc pomimo umacniającego się złotego prędzej czy później stopy procentowe będą musiały być podniesione. W gospodarce jest tak, że wszystko nie może się naraz poprawiać. Wyższy wzrost gospodarczy to wyższe stopy i silniejszy złoty.

Czy twojej firmie grozi pozew grupowy?



Patrycja Rogowska-Tomaszycka
EKSPERT PRAWNY W DEPARTAMENCIE
PRAWNYM POLSKIEJ KONFEDERACJI
PRACODAWCÓW PRYWATNYCH LEWIATAN

Pozwy grupowe to narzędzie procesowe niezwykle popularne w Stanach Zjednoczonych. Przez ostatnie cztery dekady ich eksplozja zachwiała amerykańskim biznesem. Wiele przedsiębiorstw każdego roku przeznacza miliardy dolarów na koszty związane z obsługą prawną i prowadzeniem postępowań sądowych. Jak wskazują amerykańskie doświadczenia, pozwy grupowe hamują rozwój gospodarki w wielu ważnych obszarach i odstraszać kluczowe zagraniczne inwestycje.

W odmienny sposób kwestia pozłów grupowych uregulowana została w państwach członkowskich Unii Europejskiej. W 13 krajach są one ograniczone zwykle do roszczeń wynikających z określonej kategorii spraw, takich jak ochrona konsumentów, odszkodowania z tytułu szkód masowych i ochrona środowiska.

Ustawa o dochodzeniu roszczeń w postępowaniu grupowym, która zacznie obowiązywać od 19 lipca br., jest nowością w polskim systemie prawnym. Zgodnie z jej treścią będzie można dochodzić roszczeń grupowych opartych na tej samej podstawie faktycznej lub prawnej przez grupę 10 osób. Zakres tych roszczeń został zawężony do spraw z zakresu ochrony konsumentów, odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez produkt niebezpieczny i odpowiedzial-

ności za szkodę wyrządzoną czynem niedozwolonym. Ustawa nie obejmuje swoim zakresem roszczeń o ochronę dóbr osobistych oraz roszczeń z zakresu prawa pracy.

Studium przypadków utraty wizerunku przez polskie firmy w związku z pozwami grupowymi, wykonane na zlecenie Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych „Lewiatan” przez firmę 4C Future Computing, wskazuje, że obecnie wizerunek i reputacja są jednymi z najważniejszych składników przedsiębiorstwa. Ponadto, jak wskazuje raport Weber Shandwick, ponad 60 proc. wartości rynkowej firmy przypisuje się właśnie wizerunkowi i reputacji, których pełna odbudowa trwa około trzech i pół roku.

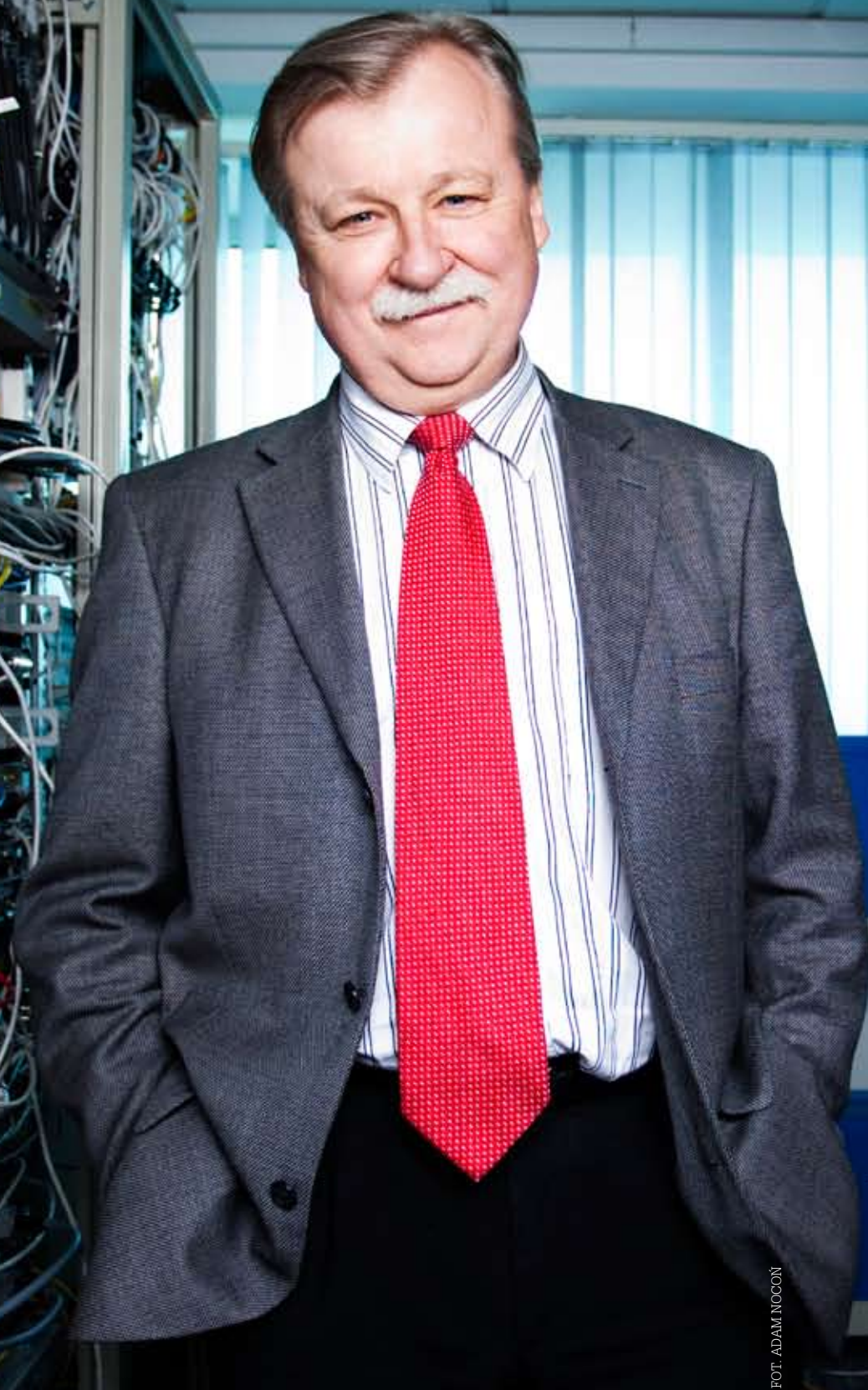
Wnioski płynące ze wspomnianego studium przypadków utraty wizerunku wskazują, że pozwy zbiorowe mogą być wykorzystywane jako narzędzie szantażu, czarnego PR-u, są bowiem bardzo medialne i wiarygodne w oczach opinii publicznej z uwagi na to, że oskarżenie wnosi kilka lub kilkanaście osób. Jeśli postępowanie zostanie nagłośnione przez media, to wyrok, który zapadnie – mimo że pozytywny dla przedsiębiorcy – zawsze przychodzi za późno.

Ponadto analiza wykonana na przykładzie kilku polskich firm wykazała, że firmy wolą zawrzeć ugody (co jest również częste

Absolwentka Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, doktorantka w Katedrze Prawa Gospodarczego i Bankowego WPIA UW. Uczestniczyła w pracach legislacyjnych nad ustawami regulującymi rynek finansowy, tj. Prawo bankowe, ustawa o „praniu pieniędzy”, ustawa o upadłości konsumenckiej, ustawa o kredycie konsumenckim, ustawa o obrocie instrumentami finansowymi.

w odniesieniu do firm w USA) niż stracić budowaną latami reputację. Dzieje się tak również wtedy, gdy przedsiębiorca jest przekonany o swojej racji, ale dla jego firmy koszty wynikające z wypłaty odszkodowań i koszty samego postępowania sądowego są i tak mniejsze niż straty związane z utratą wizerunku. Warto zauważyć, że oskarżenia wynikające z roszczenia w postępowaniu grupowym nie muszą być wcale prawdziwe, jednak negatywny obraz przedsiębiorstwa, który utrwała się w świadomości klientów i społeczeństwa, utrzymuje się przez wiele tygodni. Sytuacji nie zmienia nawet fakt, że firma zostaje oczyszczona z zarzutów i formalnie uznana za niewinną.

case study >



FOT. ADAM NOCZ

Zysk kryje się w sieci

MONIKA NYCZ

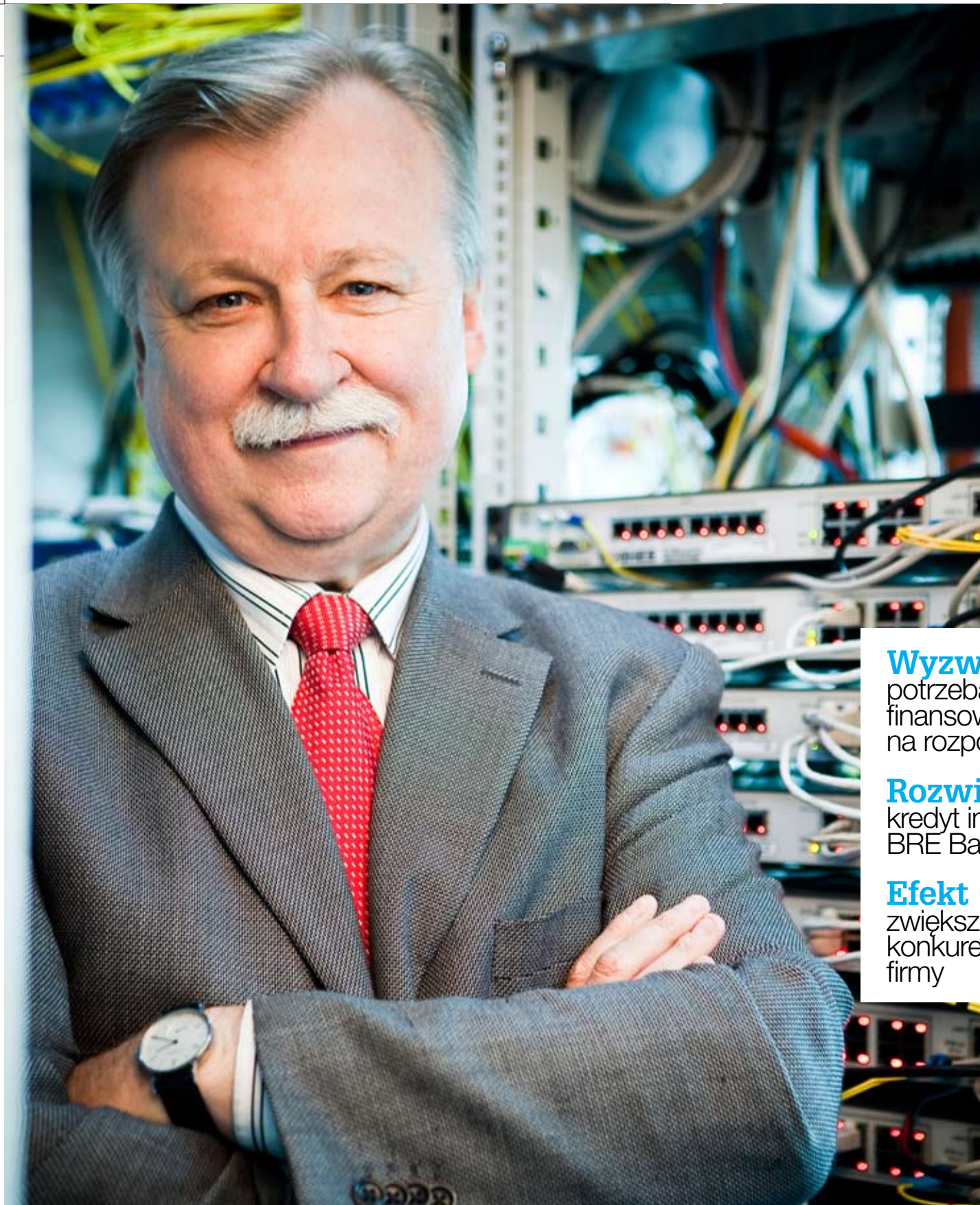
Spółka Crowley postawiła na szybką transmisję danych oraz podwyższenie jakości świadczonych usług. Dzięki temu wciąż zyskuje nowych klientów, a dotychczasowi już nie rozglądają się za konkurencyjnym dostawcą.

Firma Crowley działa operacyjnie na rynku od 2000 roku (spółka powstała w Polsce w roku 1998). Od początku działalności świadczy usługi telekomunikacyjne, specjalizując się w usługach dla podmiotów gospodarczych. Obecnie jest to m.in. dostęp do internetu w różnych wersjach, przez łącza transmisji danych, a także połączenia telefoniczne w różnych technologiach.

Na początku 2008 roku zarząd firmy postanowił uruchomić nowy projekt, dzięki któremu dostęp do internetu w Polsce stanie się bardziej powszechny. Zainspirowały go aktualne analizy rynku telekomunikacyjnego. – W stolicy wszyscy uważają, że dostęp do internetu jest powszechnym zjawiskiem. Wystarczy jednak wyjechać za Warszawę i okazuje się, że to, co tutaj jest zupełnie naturalne, 100 km od stolicy staje się problemem – mówi Jarosław Roszkowski, Prezes Zarządu Crowley Data Poland, przypominając, że UKE co chwilę prezentuje badania pokazujące, że w Polsce wciąż jest problem z dostępem do sieci. Lista tzw. białych plam jest bardzo obszerna. Wciąż nasz kraj plasuje się na końcu europejskiej listy. Najlepszym dowodem na to jest najnowszy raport Komisji Europejskiej. Wynika z niego, że tylko 13,5 proc. Polaków ma dostęp do stałego szerokopasmowego łącza internetowego. Gorzej jest tylko w Rumunii i Bułgarii.

Szefowie Crowleya doszli do wniosku, że perspektywy rozwoju internetu na terenie Polski są tak obiecujące, że warto inwestować. Nie ma przy tym obaw, że będą to pieniądze wyrzucone w błoto, bo na tym rynku jest jeszcze tyle do zrobienia, że miejsce jest zarówno dla wielkich internetowych potentatów jak i niewielkich operatorów. Dlatego firma postawiła na nową, innowacyjną technologię, która jeszcze dwa lata temu była absolutną nowością nie tylko w Polsce, ale i na świecie. Dzięki niej szybki internet miał być także dostępny dla tych klientów, których firmy znajdują się na obszarach, gdzie dostęp do sieci z wykorzystaniem tradycyjnej technologii kabla został uznany za nieopłacalny.

Co kryje się pod nazwą „Wdrożenie Usługi Szerokopasmowego Dostępu Radiowego w Technologii LMDS 28 MHz”? To technologia, która dzięki efektywniejszemu wykorzystaniu pasma radiowego, oferuje niespotykane dotąd na rynku szerokopasmowo-



Wyzwanie →
potrzeba zapewnienia
finansowania
na rozpoczęcie projektu

Rozwiązanie →
kredyt inwestycyjny
BRE Banku

Efekt →
zwiększenie
konkurencyjności
firmy



Dariusz Nalepa
DYREKTOR DEPARTAMENTU BANKOWOŚCI TRANSAKCYJNEJ,
BRE BANK

Współpracujemy z Crowley Data Poland od połowy 2009 roku. W swej działalności nasz partner kładzie duży nacisk na zaawansowane rozwiązania technologiczne i innowacyjne produkty, co jest naszą wspólną cechą. Rozwiązania bankowości transakcyjnej, z których korzysta nasz Klient, m.in. identyfikacja płatności handlowych BRE Collect, obsługa płatności krajowych i zagranicznych czy lokowanie nadwyżek finansowych poprzez platformę bankowości internetowej iBRE, wspierają jego płynność i poprawiają efektywność procesów rozliczeniowych.

wej transmisji danych przepustowości rzędu 92 Mb/s. Równocześnie zapewnia parametry sygnału porównywalne z transmisją po włóknach światłowodowych.

Jak wyjaśnia Roszkowski, nowa technologia umożliwia obsłużenie dużo większej liczby potencjalnych klientów w tym samym sektorze geograficznym. Z kolei tym, którzy już korzystają z usług Crowleya udostępnić szybszy dostęp do internetu. W dodatku pozwala dynamicznie kierować systemem informatycznym poprzez automatyczne dostrajanie modulacji w zależności od warunków pogodowych i specyfiki otoczenia, zapewniając optymalną jakość oraz dostępność usługi – mówi Roszkowski. Co ważne, pomimo że firma buduje sieć w konkretnych miastach w Polsce, to obszary działania internetu radiowego nie ograniczają się wyłącznie do nich.

Wartość projektu to ponad 11,3 mln zł. Firmie udało się zdobyć dofinansowanie z funduszy unijnych w wysokości ponad 3,6 mln zł. Konieczne było także uzyskanie kredytu inwestycyjnego w wysokości 3 mln zł. Na realizację projektu Crowley wyłożył blisko 4,7 mln zł środków własnych. Realizacja projektu nowego, szybszego internetu wystartowała we wrześniu 2008 roku w wytypowanych miastach. Ruszyła tam budowa

stacji bazowych, z których nadawany jest sygnał. Firma wciąż pracuje nad dalszą rozbudową sieci. Prace mają zostać zakończone w listopadzie tego roku.

W ramach projektu została uruchomiona platforma do komunikacji z klientami poprzez stronę internetową. Oferuje ona klientom wysoką samodzielność w zakresie obsługi posprzedażowej usług, np. zapewniając dostęp do bieżących informacji o rozliczeniach za wykorzystywane usługi.

Dział handlowy Crowleya już pozyskuje nowych klientów, bowiem wprowadzenie na rynek nowej innowacyjnej usługi znacznie zwiększyło konkurencyjność firmy na rynku. Pozwoliło to przedstawicielom firmy rozpocząć rozmowy z przedsiębiorcami, którzy do tej pory byli poza ich zasięgiem. – Jeszcze rok temu oferta, którą mogli przedstawić, była dla niektórych osób niekonkurencyjna. A dzisiaj nowa technologia pozwala oferować dużo lepsze warunki: szybszy internet o lepszych parametrach, który w dodatku jest w bardzo dobrej cenie – mówi Roszkowski, podkreślając, że dzięki realizacji projektu udało się także znacznie zmniejszyć liczbę rezygnacji z usług firmy. – Klienci nie muszą szukać lepszego operatora, bo Crowley odpowiada na ich oczekiwania – dodaje Roszkowski.

Obecnie firma za swój największy sukces uważa właśnie to, że wzrosła jej konkurencyjność na rynku. Zmienia się sposób postrzegania Crowleya, zwłaszcza na rynkach lokalnych. A to, co dla innego operatora jest kompletnie nieopłacalne, czyli oferowanie szybkiego internetu w małych miejscowościach, już wkrótce ma zacząć przynosić spółce zysk.

BOGUSŁAW GOLEŃ

DYREKTOR BIURA WSPÓŁPRACY Z KLIENTAMI W DEPARTAMENCIE
RYNKÓW FINANSOWYCH BRE BANK

Dzięki platformie transakcyjnej
możesz wykonywać transakcje
wymiany walut, używając systemu
bankowości elektronicznej.

MITY

1 Do wymiany walut za pomocą platformy elektronicznej zniechęca mnie brak bezpośredniego dostępu do dealera.

To nieprawda. Dostępne platformy transakcyjne proponują różne rozwiązania. W zależności od technologii wykorzystanych w systemach platform wyróżniamy trzy główne kategorie:

- platformy automatycznie prezentujące kwotowania. W tym przypadku pracownik banku nie uczestniczy przy zawieraniu transakcji z klientem;
- platformy manualne. Klient ma bezpośredni kontakt z dealerem banku. Pyta go o kurs oraz ustala warunki transakcji, a w systemie bankowości elektronicznej Banku akceptuje warunki transakcji;
- platformy łączące powyższe rozwiązania. Kwotowanie dla określonych par walutowych lub przedziałów kwotowych transakcji następuje automatycznie. Uzupełnione jest współpracą klienta z dealerem przy ustalaniu warunków niektórych transakcji.

2 Unikam platformy walutowej, bo jest dla mnie zbyt skomplikowana.

Klienci boją się, że nie będą w stanie sami obsłużyć transakcji przez kanał elektroniczny. Niepotrzebnie. Platforma walutowa zbudowana jest w sposób maksymalnie intuicyjny dla użytkownika. Sposób zawierania transakcji musi być prosty i jednoznaczny dla realizującego.

3 Platforma nie daje mi możliwości realizacji transakcji w dowolnym momencie i bieżącego śledzenia kursów walutowych.

Błąd, to właśnie jest największą zaletą systemu! Platformy umożliwiają realizację transakcji w dowolnym momencie w trakcie godzin otwarcia systemu. Przy bardzo dynamicznej sytuacji na rynku walutowym dla każdego przedsiębiorstwa ważne jest realizowanie transakcji dokładnie wtedy, kiedy kurs wymiany jest dla niego najbardziej atrakcyjny. Powód? Wynik rozliczenia transakcji walutowej ma często wpływ na rentowność całego kontraktu.

FAKTY

Wymiana walut online

MITY

FAKTY

1 Platformy minimalizują ryzyko operacyjne wynikające z realizacji transakcji.

Dzięki używaniu platform walutowych ryzyko popełnienia błędu znacząco maleje, ponieważ dostępność środków do wymiany natychmiastowej jest ograniczona zasobnością środków na rachunku.

2 Platformy zapewniają mi dużą elastyczność cenową.

To prawda. Im większy wolumen transakcji, tym korzystniejszy kurs realizacji. Filozofia działania platformy iBRE FX ma na celu indywidualne dopasowanie warunków transakcji do oczekiwań Klientów.

3 Mam nieustanne wsparcie pracowników Dealing Roomu w przypadku kłopotów z systemem.

Nie zapominamy o naszych klientach. Specjalnie stworzony zespół wsparcia służy klientom pomocą w ramach infolinii. W BRE Banku jej obsługą zajmują się osoby mające szerokie doświadczenie poparte gruntownym przygotowaniem technicznym i merytorycznym. Efekt? Żadne pytanie dotyczące strony informatycznej bądź transakcyjnej nie pozostanie bez odpowiedzi.

4 Dzięki platformie mam bezpośredni dostęp do środków zgromadzonych na rachunkach.

Bank jako dostawca platform transakcyjnych ma bardzo dużą przewagę nad niebankowymi uczestnikami rynku. Jest to powiązanie tego produktu z ofertą bankową. Dzięki temu klient może w tym samym czasie skorzystać z szerokiej gamy produktów bankowości transakcyjnej. Klientowi, który będzie chciał skorzystać z platformy transakcyjnej, bank proponuje atrakcyjne cenowo pakiety rachunków indywidualnie dopasowane do potrzeb.

Dla firm operujących na rynkach zagranicznych kluczowym elementem zachęcającym do wyboru platformy transakcyjnej jest możliwość korzystania z produktów Treasury oferowanych przez Dealing Room i realizowania swoich zobowiązań wobec kontrahentów, dlatego tak ważny dla nich jest bezpośredni dostęp do środków zgromadzonych na rachunkach bankowych.

Finansowanie wieloproduktowe – także dla małych i średnich firm

MARCIN LUCIMIŃSKI
DYREKTOR BIURA BANKOWOŚCI MAŁYCH
I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W BRE BANKU

Linia wieloproduktowa pozwoli małym i średnim firmom znacząco ograniczyć czas oraz koszty związane z pozyskaniem i obsługą finansowania.

W ostatnich latach wiele rozwiązań finansowych, oferowanych wcześniej korporacjom i dużym przedsiębiorstwom, stało się dostępnych dla sektora małych i średnich firm. Sprzyja temu rosnąca rola MSP w gospodarce, większa wiedza i potrzeby, a także bardziej partnerskie relacje z bankami, pozwalające na bardzo indywidualne oferowanie zakresu i charakteru usług. W sektorze MSP popularność zdobywa finansowanie wieloproduktowe, pozwalające korzystać z różnych form finansowania w ramach jednej linii kredytowej.

Coraz więcej firm, współpracując z bankiem, wykorzystuje w działalności bieżącej różne formy

finansowania – nie tylko kredytowe. W tradycyjnym modelu każda potrzeba przekłada się na konieczność złożenia wniosku o finansowanie, uzyskania decyzji kredytowej, podpisania umowy i ustanowienia zabezpieczeń. Taki model sprawdza się w przypadku gdy potrzeby są mniej złożone lub rozłożone w czasie. Jeżeli firma zamierza jednak korzystać nie tylko z kredytu w rachunku bieżącym czy też kredytu obrotowego lub gwarancji, planując zapotrzebowanie na dodatkowe środki, warto zastanowić się nad współpracą z bankiem w oparciu o limit przyznawany w ramach linii wieloproduktowej. Pozwoli to znacząco ograniczyć czas oraz koszty związane z pozyskaniem i obsługą finansowania.

Co zyskuje firma, finansując potrzeby bieżące w formie limitu?

- **sprawny proces** – jedna ocena zdolności kredytowej i jedno zabezpieczenie dla wielu produktów;
- **oszczędność czasu i środków** – możliwość bardzo szybkiego uruchamiania produktów w ramach udostępnionego limitu. Bez oczekiwania na decyzję kredytową, podpisywania odrębnych umów i ustanawiania zabezpieczeń, a co za tym idzie – bez odrębnych kosztów;
- **elastyczność** – możliwość korzystania z różnych instrumentów finansowania w zależności od potrzeb;
- **odnawialność** – możliwość wielokrotnego wykorzystania limitu;
- **dostępność** – bieżący dostęp online do informacji o limicie i wykorzystaniu poprzez platformę iBRE.

Krok 1 Spotkanie z doradcą

Warto poświęcić chwilę na omówienie z doradcą planów firmy i związanego z tym zapotrzebowania na kapitał. Pozwoli to zaprojektować optymalną wielkość i strukturę limitu. W ramach linii wieloproduktowej może on być wykorzystany w formie pięciu różnych produktów:

- kredytu w rachunku bieżącym,
- finansowania w transzach terminowych,
- dyskonta weksli,
- gwarancji bankowych,
- akredytyw własnych bez pokrycia z góry.

Linia udostępniana jest w określonej kwocie na 12 miesięcy z możliwością przedłużenia. Gwarancje, akredytywy i dyskonta weksli mogą

być udzielane na okres przekraczający termin spłaty zobowiązań kredytowych.

Krok 2 Wniosek i decyzja kredytowa

Spotkanie z doradcą pozwala na wystąpienie z wnioskiem o linię w konkretnej kwocie. Bank dokonuje oceny zdolności kredytowej tylko raz, przy ustalaniu limitu. Przedmiotem decyzji jest limit ze zdefiniowaną strukturą.

Krok 3 Podpisanie umowy

Wraz z podpisaniem umowy bank udostępnia klientowi określony pakiet produktów kredytowych, z których klient będzie mógł skorzystać – od razu lub

w przyszłości. Do umowy ustanawiane jest jedno wspólne zabezpieczenie, co znacząco upraszcza i obniża koszty kredytowania.

Krok 4 Uruchamianie finansowania

Istotną zaletą linii wieloproduktowej jest możliwość skorzystania z produktów w dowolnym momencie ważności limitu, jedynie na podstawie zleceń klienta, bez przeprowadzania odrębnej analizy kredytowej pod każdy produkt, każdorazowego zawierania odrębnych umów i przyjmowania zabezpieczeń. Klient może złożyć zlecenie w formie papierowej lub, co jest znacznie wygodniejsze, za pośrednictwem platformy bankowości internetowej iBRE. Elek-



Marek Łukowski
DYREKTOR BANKU D.S. BANKOWOŚCI
PRZEDSIĘBIORSTW I ZARZĄDZANIA
BANKOWOŚCIĄ KORPORACYJNĄ

Nowoczesne narzędzia, takie jak linia wieloproduktowa, pozwalają nam w bardziej kompleksowy sposób odpowiedzieć na potrzeby firm w zakresie finansowania. Wspierają procesy planowania i pozwalają efektywnie przełożyć plany na dostęp do środków w optymalnym czasie i formie. Dzięki nim zarówno doradcy, jak i przedsiębiorcy mają do dyspozycji naprawdę szeroki wachlarz możliwości, które można wykorzystać do budowy bardzo indywidualnych rozwiązań. Takiego podejścia oczekują od nas już nie tylko duże przedsiębiorstwa, ale także te małe i średnie.

tronizacja procesu pozwala na sprawną realizację zlecenia przez bank.

Z punktu widzenia funkcjonalności i elastyczności rozwiązania warto dodać, że limit ma charakter odnawialny. Oznacza to, że w terminie ważności linii może być wykorzystany wielokrotnie. Spłata transz obrotowych pozwala na uruchamianie kolejnych, wygaśnięcie gwarancji lub akredytywy pozwala na złożenie zleceń o wystawienie kolejnych itp. Aktualna informacja na temat wykorzystanego i wolnego limitu jest na bieżąco dostępna na platformie iBRE. Dzięki temu firmy mają możliwość kompleksowego i jednocześnie wygodnego zarządzania środkami udostępnionymi przez Bank.



Nowości w gwarancjach

NOWY KSZTAŁT MIĘDZYNARODOWEJ REGULACJI
DLA GWARANCJI PŁATNYCH NA ŻĄDANIE

URDG758 są następcą wydanych przez ICC w 1992 r. i funkcjonujących od ponad 17 lat reguł URDG458, w których po raz pierwszy (jeśli nie liczyć niezbyt udanych i praktycznie niezwykle rzadko stosowanych URDG325 – Jednolitych Reguł dla Gwarancji Kontraktowych) podjęto próbę skodyfikowania – w skali międzynarodowej – praktyki i standardów dla niezależnych gwarancji, stanowiących zabezpieczenie wykonania różnego rodzaju zobowiązań w transakcjach handlowych.

Doświadczenia, zebrane przez lata stosowania reguł URDG458, ujawniły potrzebę częstego odwoływania się do interpretacji ekspertów, co było istotną wskazówką, że

ANNA HEJNE

MENEDŻER LINII PRODUKTOWEJ W DEPARTAMENCIE
FINANSOWANIA HANDLU, BRE BANK

Z dniem 1 lipca 2010 r. wchodzi w życie Jednolite Reguły dla Gwarancji Płatnych na Żądanie opracowane przez Międzynarodową Izbę Handlową – URDG758

nowelizacja URDG stała się konieczna z powodu upływu czasu i na skutek ewolucji w stosowanej praktyce.

Celem, jaki postawili sobie autorzy regulacji URDG758, było jak najbardziej jednoznaczne i precyzyjne określenie ról, relacji, zasad postępowania oraz zakresu praw i obowiązków podmiotów występujących w gwarancjach. Jest to szczególnie istotne dla gwarancji udzielanych przez banki, stosowanych powszechnie w obrocie międzynarodowym jako jedno z najbardziej pożądanых zabezpieczeń. Stronami gwarancji bankowej są: zleceniodawca (strona zlecająca), bank gwarantujący (gwarant) i beneficjent, tj.

podmiot uprawniony do żądania wypłaty na warunkach określonych w gwarancji. Czasami przepisy lokalnego prawa, szczególnie uzgodnienia z beneficjentem lub inne względy decydują o potrzebie włączenia do transakcji dodatkowego banku lub nawet większej ich liczby. W takiej sytuacji bank, działając na podstawie instrukcji swojego klienta (zleceniodawcy gwarancji), występuje – jako strona zlecająca – do innego banku (najczęściej za granicą) z wnioskiem o wystawienie gwarancji i udziela swojej regwarancji (ang.: counter-guarantee), zobowiązując się w niej do refundacji ewentualnej wypłaty w przypadku gdyby bank gwarantujący (lub regwarantujący) otrzymał żądanie od beneficjenta (lub innego regwarantującego). Mamy wtedy do czynienia z tzw. gwarancją pośrednią.

Reguły URDG758 opierają się na dwóch fundamentalnych założeniach:

– gwarancja jest zobowiązaniem niezależnym od transakcji podstawowej, regwarancja zaś zobowiązaniem niezależnym od gwarancji, – zakres zobowiązania gwaranta, prawa i obowiązki beneficjenta oraz zleceniodawcy określone są w samej treści gwarancji i ograniczone są jej warunkami.

Jest to kontynuacja podejścia przyjętego w regułach URDG458, podobnie jak zasada, że: beneficjent jest uprawniony do otrzymania wypłaty w ramach gwarancji po zaprezentowaniu żądania zgodnego z jej warunkami, przy czym, składając żądanie, zobowiązany jest określić – ogólnie, bez uzasadniania lub dowodzenia – na czym polega niewykonanie przez zleceniodawcę zobowiązań z tytułu transakcji podstawowej. Z kolei zleceniodawca powinien być niezwłocznie informowany o istotnych zdarzeniach w okresie obowiązywania gwarancji, w szczególności o żądaniach wypłaty lub przedłużenia ważności gwarancji, nie może jednak kwestionować zasadności roszczenia i wypłaty, powołując się na przyczyny wywodzone z transakcji podstawowej, jeśli żądanie beneficjenta jest zgodne z warunkami gwarancji.

Reguły URDG758 zbliżają się do rozwiązań stosowanych od lat w regulacjach ICC dotyczących akredytyw dokumentowych. Wprowadzają precyzyjne definicje i interpretacje pojęć (zgrupowane w jednym miejscu regulacji), dążą do znacznie większej precyzji, są obszerniejsze i przez to zdecydowanie bardziej wyczerpujące. Wypełniają dotychczasowe luki, regulując takie kwestie, jak:

– regwarancja i zasady jej podporządkowania regułom URDG

– standardy badania przez gwaranta dokumentów prezentowanych przez beneficjenta w celu uzyskania wypłaty, a w szczególności:

1. ograniczenie czasu na ocenę zgodności zaprezentowanego gwarantowi żądania wypłaty z warunkami gwarancji. Oczekuje się, że gwarant odrzuci niezgodne żądanie w terminie pięciu dni roboczych, wysyłając do beneficjenta powiadomienie, w którym wymieni wszystkie niezgodności. W przeciwnym wypadku gwarant pozbawiony będzie możliwości twierdzenia, że żądanie było niezgodne i będzie zmuszony dokonać wypłaty. Jest to standard zbliżony do praktyki powszechnie stosowanej w akredytywach dokumentowych
2. prezentacje częściowe, wielokrotne i niekompletne oraz zależności pomiędzy dokumentami składającymi się na prezentację.

Podstawą sukcesu międzynarodowej praktyki w zakresie gwarancji płatnych na żądanie jest klarowność i jednoznaczność zapisów.

3. tryb postępowania w przypadku prezentacji, które nie mogą dojść do skutku z powodu zaistnienia okoliczności siły wyższej, – standardy obowiązujące przy awizowaniu gwarancji, – zasady przenoszenia praw beneficjenta oraz wierzytelności z tytułu gwarancji, – zastępstwo walut, jeśli płatność w walucie gwarancji okazuje się niemożliwa – zasady wygasania gwarancji, które nie zawierają żadnych postanowień dotyczących terminu ich obowiązywania; być może to rozwiązanie przyczyni się do zmniejszenia liczby „niekończących” się gwarancji, które są ogromnym obciążeniem dla zleceniodawców i nie dają się pogodzić z obowiązującymi banki zasadami oceny ryzyka i wymogami

kapitałowymi.

URDG758 towarzyszą modelowe wzory gwarancji i regwarancji, opublikowane jako załącznik do reguł. Być może z czasem staną się one nieodłącznym elementem URDG758. Kompleksowy, gotowy do użycia pakiet składający się z przepisów oraz modelowych wzorów wydaje się atrakcyjny z punktu widzenia użytkowników tej publikacji.

Zamiast wzorów zróżnicowanych w zależności od rodzaju (przedmiotu) gwarancji zastosowano tu podejście ujednolicone. Wiadomo, że gwarancje przetargowe, dobrego wykonania kontraktu, zwrotu zaliczki, zwrotu kaucji gwarancyjnej, wykonania świadczeń gwarancyjnych i innego typu gwarancje płatne na żądanie mają te same cechy i charakter oraz podobną konstrukcję. Potwierdza to pięć niemal identycznych, bazowych modelowych wzorów gwarancji w publikacji nr 503, która towarzyszyła URDG458. Użytkownicy URDG758 mają oczywiście możliwość wzbogacenia jednolitego, modelowego wzoru o jedną lub więcej klauzul, zaproponowanych na końcu tej publikacji, takich jak klauzula redukcji kwoty w gwarancji zwrotu zaliczki, a nawet opracowania dowolnej, zupełnie innej klauzuli.

Podstawą sukcesu międzynarodowej praktyki w zakresie gwarancji płatnych na żądanie jest klarowność i jednoznaczność zapisów. Modelowe wzory gwarancji oraz regwarancji URDG758 tworzą wspólną płaszczyznę, ograniczając nadmierną swobodę interpretacji i pozwalając unikać nieporozumień.

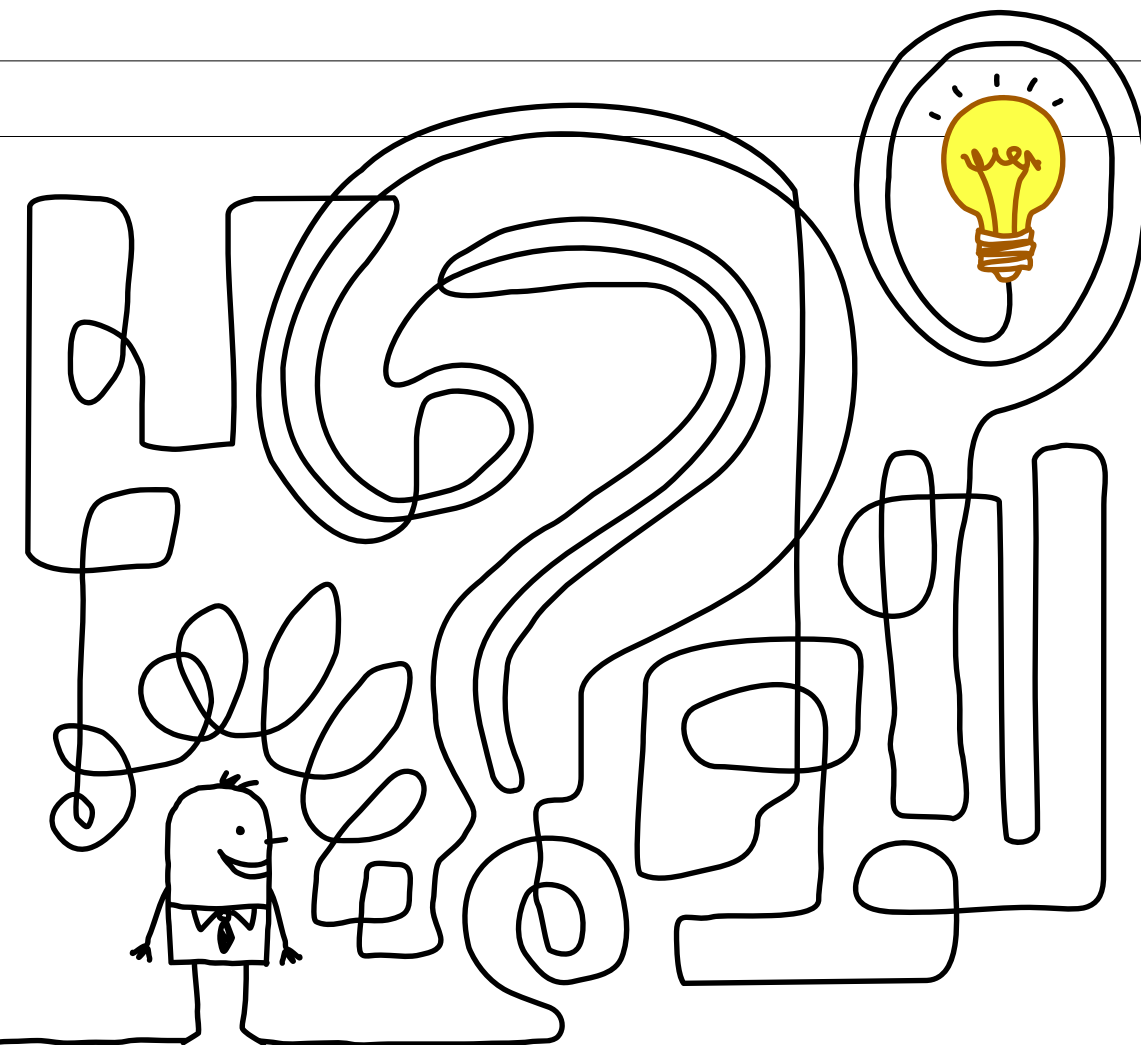
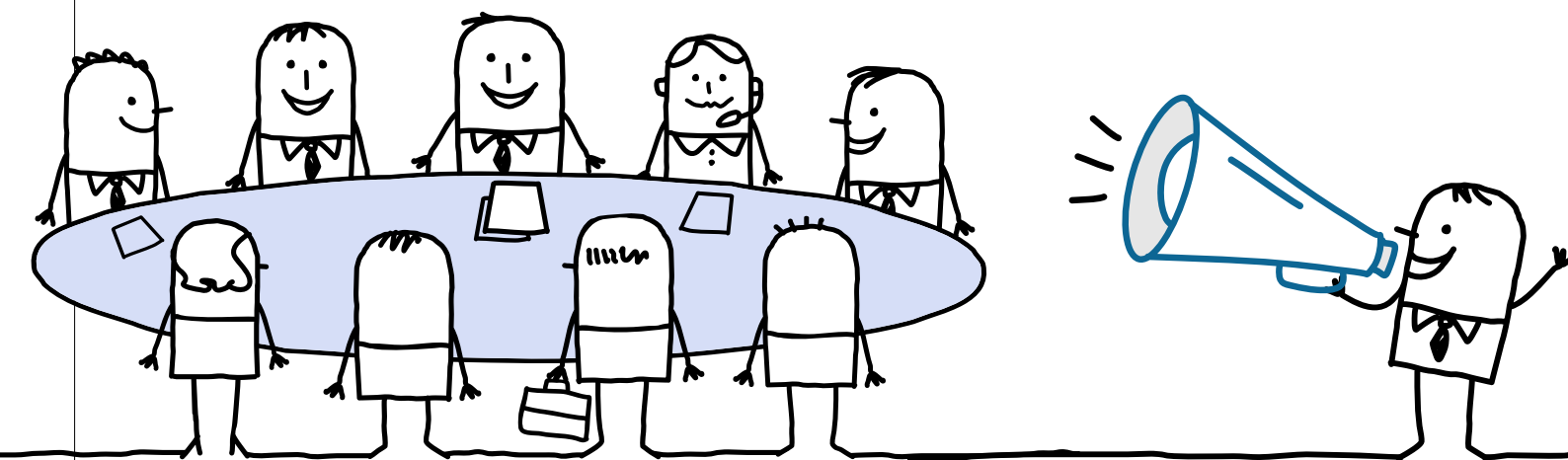
Pozostaje wyrazić nadzieję, że nowa regulacja ICC – URDG758 – spotka się z uznaniem wśród przedsiębiorców i instytucji finansowych na co dzień korzystających z gwarancji. Wkrótce z inicjatywy Polskiego Komitetu Narodowego Międzynarodowej Izby Handlowej (ICC Polska) ukaże się polski przekład publikacji URDG758, przygotowany przez ekspertów z BRE Banku.

Wszystkie publikacje ICC, które zostały przetłumaczone na język polski, dostępne są za pośrednictwem ICC Polska. Po więcej informacji zapraszamy na stronę ICC Polska pod adresem www.iccpolska.pl.

Oryginalne, angielskie wersje językowe wszystkich publikacji ICC można zamawiać w księgarni internetowej www.iccbooks.com.

Innowacje

SĄ JAK ZASTRZYK
– POTRZEBNE, ALE WIĘKSZOŚĆ SIĘ ICH OBAWIA



EWA BOJAŃCZYK

WICEDYREKTOR BIURA DS. UNII EUROPEJSKIEJ,
BRE BANK

**Czy można skutecznie
połączyć zrównoważony
rozwój z innowacjami oraz
poprawą konkurencyjności?**

Bardzo często spotykam się z opinią, że zrównoważony rozwój ma niewielkie przełożenie na codzienne funkcjonowanie przedsiębiorstwa, że to typowy zabieg PR-owski, a zielone innowacje (green innovation) to pseudoekoinnowacje.

Można z tym polemizować, bo nie zawsze i nie w każdym przypadku takie stwierdzenia są prawdziwe. Ograniczenie oddziaływania na środowisko to zmiany w procesie produkcji, zmniejszenie zużycia energii, wody, wy-

korzystywanie surowców wtórnych, nowych materiałów biodegradowalnych, to również korzystanie z najnowszych rozwiązań automatyki, robotyki, technologii ICT. Oczywiście, ograniczając negatywny wpływ skutków oddziaływania produkcji na środowisko, musimy liczyć się z koniecznością kosztów dostosowania, z drugiej jednak strony im szybciej dostosujemy się do obowiązujących norm czy regulacji prawnych, tym szybciej będziemy mogli korzystać z przewagi kosztowej. Warto pamiętać, że precyzyjnie zdefiniowane procesy produkcji czy świadczenia usług ujęte w procedurach, a także bardzo restrykcyjne przestrzeganie regulacji prawnych wymuszają większą aktywność przedsiębiorstwa w obszarze poszukiwania innowacji również w szeroko rozumianej sferze ochrony środowiska.

Kwestie problematyczne wynikające z obowiązujących regulacji prawnych lub wytycznych branżowych, będące wynikiem problemów diagnozowanych na etapie procesu produkcji czy też reklamacji zgłasza-

nych przez użytkowników, coraz częściej wymuszają działania w rodzaju „myślenia projektowego” (Design Thinking). To z kolei często samoistnie kończy się innowacyjnymi rozwiązaniami nie tylko zmieniającymi organizację produkcji, ale też skutkuje wprowadzeniem na rynek zupełnie nowych, przełomowych rozwiązań, które zmieniają postrzeganie firmy i budują wizerunek nowoczesnej marki. Przedsiębiorstwa koncentrujące się na tym, by wcielić w życie dopiero „rodzące się” normy, zyskują więcej czasu na prowadzenie prac badawczo-rozwojowych, prototypowanie, testowanie nowych rozwiązań czy wprowadzanie nowości ze znacznym wyprzedzeniem. Im szybciej bowiem zaczniemy o tym myśleć, tym większą przewagę możemy zyskać.

Ważne jest zatem, aby w swoich działaniach nie tylko śledzić, co robi konkurencja, ale znać dokumenty strategiczne dotyczące długoterminowych kierunków rozwoju kraju, czy chociażby kierunków zmian polityki re-

gionalnej, spójności, polityki rolnej, transportowej czy energetycznej Unii Europejskiej. Myśląc o rozwoju firmy, już dzisiaj warto zapoznać się z przedłożoną do konsultacji społecznych nową strategią UE „Europe 2010” czy „Krajową strategią rozwoju regionalnego 2010–20: regiony, miasta, obszary wiejskie”.

Dokumenty te wskazują priorytety, które mają lub będą miały przełożenie na regulacje prawne, normy, wytyczne. Wymieniają obszary strategicznej interwencji oraz wskazują założenia dotyczące potencjalnych źródeł finansowania. Informacje te powinny być źródłem nie tylko inspiracji, ale i konkretnych założeń wyjściowych do strategii rozwoju przedsiębiorstwa w kolejnych latach. Powinny być na bieżąco monitorowane i, w miarę pojawienia się bardziej precyzyjnych informacji, aktualizowane.

Analiza trendów, tendencji, założeń strategicznych – to jedno. Liczy się jednak pomysł. To, co równie ważne w poszukiwaniu innowacji, to inspiracja, wypracowanie koncepcji

i oczywiście skuteczne wdrożenie wyników – nowych rozwiązań. Gdzie można i należy szukać inspiracji? W obserwacji naszego otoczenia. Obserwując, podglądając istniejące rozwiązania nie tylko konkurencji, zachowań użytkowników końcowych, ale przede wszystkim te występujące w naturze, mamy dostęp do najbardziej wydajnych i najsukcesowniejszych rozwiązań przetestowanych w toku ewolucji. Zamiast ujarzmić przyrodę, warto starać się ją poznać, zrozumieć i naśladować. Wiele przełomowych rozwiązań w rozwoju techniki, nowych technologii, materiałów ma swoje źródło w rozwiązaniach istniejących w świecie roślin, zwierząt, grzybów, wirusów od milionów lat. Dlaczego z tego nie skorzystać? W kreowaniu innowacyjnych rozwiązań bardzo skuteczna okazuje się bionika – interdyscyplinarna nauka, która bada budowę, zasady działania organizmów żywych oraz możliwości ich adaptacji w technice, w budowie urządzeń technicznych, sterowania procesami na wzór organizmów żywych. Wyniki

obserwacji i przeprowadzonych badań znajdują bardzo często zastosowanie w automatyce, elektronice, medycynie, architekturze, ochronie środowiska. Kultowe już przykłady wdrożeń dotyczą również nowych materiałów – patrz stroje kąpielowe sportowców zmniejszające zawirowania wokół ciała, nowy typ opon samochodowych, których bieżnik podczas hamowania lepiej przylega do podłoża – patrz konstrukcja łapy kota podczas upadku; konstrukcji budynków i systemów klimatyzacyjno-wentylacyjnych wykorzystujących zasadę wymuszonego obiegu powietrza do perfekcji dopracowaną w kopcach afrykańskich termitów; słynne zapiecia rzepowe wykorzystujące rozwiązanie znane z owocu łopianu czy też ssawki ośmiornicy, które znalazły praktyczne odwzorowanie w wieszakach z przysssawką oraz antypoślizgowych dywanikach. Przykłady można mnożyć – warto jednak pamiętać, że źródło innowacji jest wokół nas.

Oprócz wdrażania innowacji we własnej

strukturze, warto przyjrzeć się relacjom z naszym otoczeniem – dostawcami surowców i półproduktów, a także odbiorcami wyrobów gotowych. Biorąc pod uwagę dzisiejsze tendencje dotyczące zaostrożenia norm jakościowych i środowiskowych, wiele firm w relacjach ze swoimi kooperantami narzuca specyficzny reżim dotyczący dokumentowania i monitorowania źródeł pozyskiwania surowców, sposobu ich przetwarzania, wykorzystywania surowców wtórnych. Coraz powszechniejsze jest definiowanie zachęt dla rozwiązań pozwalających oszczędzać zasoby naturalne, promowanie procesów o zamkniętym obiegu produkcji, wykorzystywanie surowców wtórnych czy nowych materiałów bądź części pochodzących z recyklingu.

Nowe pomysły, innowacyjne rozwiązania na różnych etapach procesu produkcji czy łańcucha dostaw mogą być cenną inspiracją dla naszej polityki i cyklu rozwoju produktu. Nadal wiele ciekawych pomysłów wynikających np. z obserwacji użytkowników końcowych umiera jeszcze przed podjęciem prób dopracowania szczegółów. Bariery na ścieżce „od pomysłu do wdrożenia” mogą odnosić się do samej technologii, jej specyficznych ograniczeń, dostępu do wyników badań, możliwości tworzenia i testowania prototypów czy znalezienia źródeł finansowania dla nowego pomysłu. Warto jednak połączyć siły i nawiązać współpracę z innymi podmiotami, w tym naukowymi, aby nie tracić tego typu szans. Docelowo, po doprecyzowaniu szczegółów, ustanowieniu zespołu projektowego (najlepiej interdyscyplinarnego), mogą one zmienić pozycję konkurencyjną firmy.

Tym samym, analizując potrzeby inwestycyjne przedsiębiorstwa, warto pamiętać nie tylko o problemie, jaki chcemy rozwiązać, ale

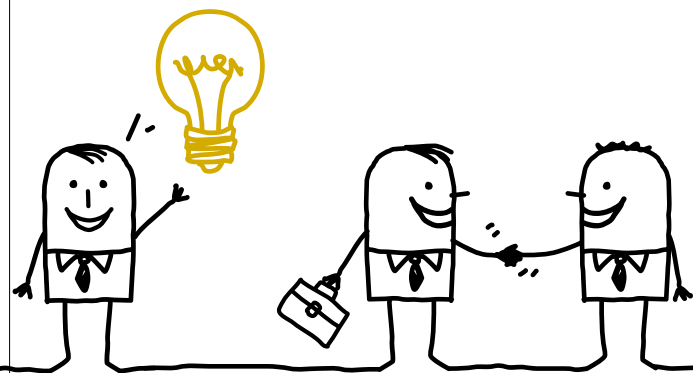
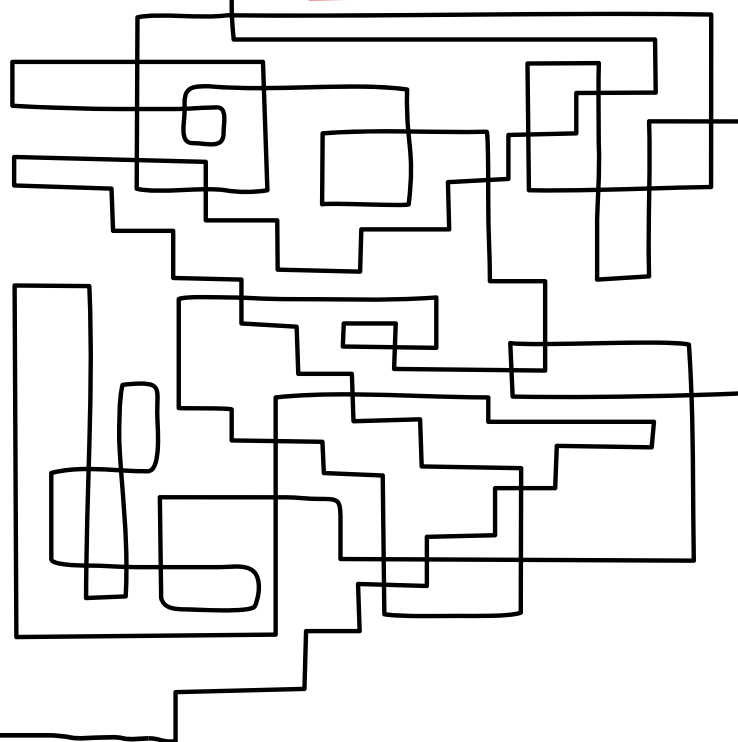
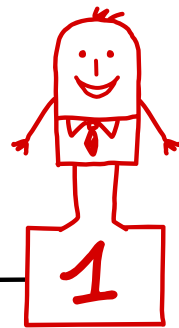
i potrzebach użytkowników naszych produktów bądź usług.

Od czego zacząć? Na pewno od zidentyfikowania celu naszego działania, kwestii problematycznych, ale i docelowej wizji rozwoju firmy czy produktów. Kolejną kwestią powinno być przełożenie wizji na konkretny projekt i zdefiniowanie etapów, harmonogramu działania oraz dobór osób do projektu (najlepiej stworzenia zespołu interdyscyplinarnego). Należy również pamiętać o prawidłowym doborze źródeł finansowania. W tym miejscu warto przeanalizować możliwości

To, co równie ważne w poszukiwaniu innowacji, to inspiracja, wypracowanie koncepcji i oczywiście skuteczne wdrożenie wyników – nowych rozwiązań.

pozyskania wsparcia ze środków unijnych. W 2010 r. szanse na pozyskanie wsparcia dla innowacyjnych projektów jeszcze są, ale niestety znacznie ograniczone.

W przypadku podmiotów z sektora MSP możliwe jest aplikowanie o wsparcie w trybie ciągłym w ramach dz. 4.3 PO IG, tj. kredytu technologicznego. Wsparcie to umożliwia sfinansowanie wprowadzenia na rynek nowego lub znacząco ulepszanego produktu albo usługi będących wynikiem wdrożenia i zastosowania nowej technologii. Rozwiązanie to powinno być znane i stosowane na świecie krócej niż pięć lat. Szczegółowe zasady udzielania wsparcia w ramach kredytu technologicznego definiuje ustawa z 30 maja 2008 r. o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej (Dz.U. nr 116, poz. 730).

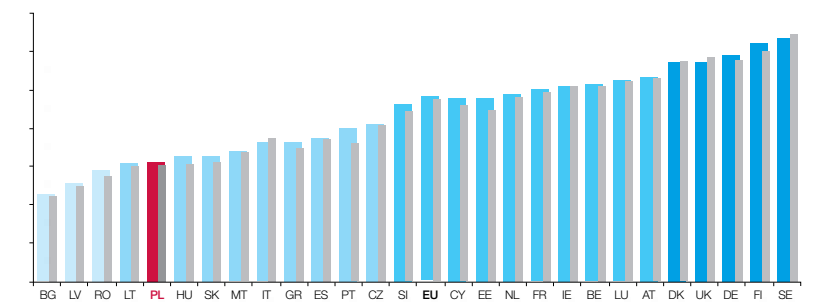


Zgodnie z harmonogramem opublikowanym na stronach MRR i PARP we wrześniu 2010 r. planowany jest również nabór wniosków w ramach dz. 4.2 PO IG, umożliwiającego aplikowanie m.in. o dofinansowanie inwestycji związanych z opracowaniem i wdrożeniem wzoru użytkowego. Warto o tym pamiętać, bo wzory użytkowe to bardzo często niskonakładowe innowacje. Na październik br. zaplanowano nabór wniosków w ramach dz. 1.4/4.1 PO IG – wsparcie dla projektów zakładających przeprowadzanie prac badawczo-rozwojowych i wdrożenie wyników tych prac do produkcji. Tu jednak pojawia się problem z dostępnością środków i docelowym zakresem ewentualnego wsparcia w ramach tego działania.

Mikro- i małe przedsiębiorstwa planujące rozwój świadczenia usług drogą elektroniczną, w tym wytwarzanie produktów cyfrowych niezbędnych do świadczenia tych usług, będą mogły skorzystać ze wsparcia w ramach dz. 8.1 PO IG. Planowany nabór to koniec lipca do końca września br. Natomiast przedsiębiorcy z sektora MSP, planujący integrację systemów informatycznych przedsiębiorstw lub wdrażanie nowych systemów mających na celu automatyzację wymiany informacji między współpracującymi firmami, będą mogli aplikować o wsparcie w ramach dz. 8.2 PO IG pod koniec października br.

Planując realizację inwestycji do roku 2013, warto dodatkowo monitorować również możliwości wynikające z Regionalnych Programów Operacyjnych. Informacji na temat naborów należy szukać na stronach internetowych instytucji wdrażających dane działania czy urzędów marszałkowskich poszczególnych województw.

Na co zwrócić uwagę, aplikując o wsparcie? Należy unikać błędów, które mogą albo wydłużyć proces oceny wniosku, albo w skrajnym przypadku wykluczyć szanse na pozyskanie dofinansowania. Pamiętajmy, że kwestia prawidłowej weryfikacji wielkości przedsiębiorstwa jest cały czas bolączką niektórych przedsiębiorców. Bolączką, która może dużo kosztować. Wiele podmiotów nadal zapomina o tym, że korzystając z pomocy publicznej, a tym właśnie jest wsparcie ze środków unijnych, powinno się analizować nie tylko wielkości dotyczące zatrudnienia, obrotu netto czy sumy bilansowej, ale również sprawdzić typy powiązań i ewentualnie doliczyć dane podmiotów partnerskich. Ponieważ to na wnioskodawcy spoczywa obowiązek



Mamy wiele do nadrobienia

W rankingu European Innovation Scoreboard 2009 Polska została zaklasyfikowana w grupie umiarkowanych innowatorów, zajmując 5. miejsce od końca. Optymistycznie ocenia się, że w dzisiejszym tempie średnią unijną dogonimy za 20 lat. Liderami rankingu są: Szwecja, Finlandia i Niemcy. Grupę krajów członkowskich UE zamykają: Rumunia, Łotwa i Bułgaria.

Źródło: European Innovation Scoreboard 2009/ Komisja Europejska

Od czego zacząć? Na pewno od zidentyfikowania celu naszego działania, kwestii problematycznych, ale i docelowej wizji rozwoju firmy.

potwierdzenia stanu faktycznego, zatajenie informacji, podanie nieprawdy lub podanie niekompletnych danych może skutkować konsekwencjami karnymi oraz, w przypadku przyznania dotacji, również zwrotem otrzymanych środków wraz z odsetkami licznymi jak od zaległości podatkowych. A przecież nie o to nam chodzi. Mając wątpliwości, warto skorzystać ze wsparcia doradcy zewnętrznego i wyeliminować tego typu ryzyko.

Odrębny problem stanowi dobór prawidłowego działania w ramach programu operacyjnego dla planowanej inwestycji. W celu uniknięcia błędu „niedopasowania” należy bardzo wnikliwie przeanalizować kryteria danego działania i sprawdzić, czy jesteśmy w stanie wypełnić oczekiwania w nich zawarte. Warto przy okazji sprawdzić spójność zapisów w całej dokumentacji aplikacyjnej, we wniosku o dofinansowanie, biznesplanie i ewentualnej opinii potwierdzającej nową technologię czy innowacyjny proces produkcji.

Należy również opisać montaż finansowy planowanej inwestycji, wskazując źródła finansowania projektu – czy to w systemie refundacyjnym, czy też zaliczkowym. W tym ostatnim przypadku należy bardzo szczegółowo przeanalizować zapisy w projekcie umowy o dofinansowanie oraz zapoznać się z zasadami rozliczania projektu dla danego programu oraz działania. Bardzo często rzeczowo-finansowy harmonogram inwestycji nie jest skorelowany z harmonogramem płatności. Luki finansowe czy zatory płatnicze mogą być bardzo niebezpieczne dla dotrzymania zobowiązań ujętych w umowie o dofinansowanie dla danego projektu, a w konsekwencji mogą negatywnie wpłynąć na kondycję całej firmy. Dlatego o montażu finansowym należy myśleć już na etapie definiowania założeń inwestycji.

Mając założenia brzegowe, warto i należy sprawdzić zdolność finansową oraz ograniczenia dotyczące maksymalnej kwoty kredytu i wymaganych zabezpieczeń ze strony instytucji finansującej. Należy sprawdzić również, jakie zabezpieczenia wymagane będą w ramach danego działania programu operacyjnego i na jakim etapie niezbędne będzie ich dostarczenie (czy przed podpisaniem umowy o dofinansowanie, czy wraz z pierwszym wnioskiem o płatność). Kwestia ta nabiera szczególnego znaczenia w przypadku konstrukcji montażu z udziałem zaliczek.

Pomimo tych wszystkich ograniczeń warto skorzystać z ostatniej szansy pozyskania wsparcia unijnego na sfinansowanie projektów zdefiniowanych w firmie.



FOT. ŁUKASZ KRÓL

Pieniądze z zielonej energii

MONIKA NYCZ

Fabryka pelletu Grupy PEP w Żąbkowicach Śląskich ruszy we wrześniu br. Odbiór znaczącej części produkcji został zakontraktowany, zanim jeszcze ruszyła jej budowa.

Energia ze źródeł odnawialnych to przyszłość. – Przede wszystkim zwiększa bezpieczeństwo energetyczne kraju i Europy, uniezależniając nas od importu surowców energetycznych – mówi Zbigniew Prokopowicz, Prezes Zarządu PEP SA - Biomasa Energetyczna Południe i dodaje: – Energia ze źródeł odnawialnych to także ogromne korzyści dla środowiska.

Przepisy unijne narzucają zresztą Polsce obowiązek zwiększenia produkcji tzw. zielonej energii, tak żeby jej udział w zużyciu energii ogółem był coraz większy. W 2009 r. w Polsce wynosił on 8,7 proc. Za siedem lat ma wynieść 12,9 proc. A dla elektrowni energia z odnawialnych źródeł to czysty zysk. Dzięki jej produkcji mogą one uniknąć ponoszenia tzw. opłaty zastępczej, przedstawiając w Urzędzie Regulacji

Energetyki świadectwa pochodzenia energii, czyli tzw. zielone certyfikaty.

Zielona energia może pochodzić z różnych źródeł: wiatru, słońca, a także biomasy. Grupa PEP postanowiła wykorzystać tę szansę i uruchomić kolejny zakład produkujący biomasę w postaci pelletu. Jest on produkowany z odpadów z produkcji rolnej, w tym przypadku słomy.

– Na rynku jest bardzo duże zapotrzebowanie na biomasę, a pellet ma tę zaletę, że jest bardzo łatwy w użyciu, transporcie, dalszej przeróbce. Jest bardzo wygodnym produktem dla odbiorców – stwierdza Zbigniew Prokopowicz, wyjaśniając, że ze względu na konstrukcję kotłów stosowanych w polskiej energetyce nie ma możliwości spalania słomy bezpośrednio, stąd potrzeba wyprodukowania pelletu.

Do niedawna w Polsce nikt nie produkował pelletu ze słomy na skalę przemysłową. Zmieniła to właśnie Grupa PEP. W czerwcu 2009 r. uruchomiła zakład w Sępólnie Krajeńskim. Ma wydajność ok. 30 tys. ton pelletu rocznie.

Jak on powstaje? Słoma jest rozdrabniana i mielona, częściowo podsuszana w trakcie procesu technologicznego. Następnie w granuladorach pod wpływem działania wysokiego ciśnienia formowana w pellety.

Ponieważ chętnych na biomasę nie brakuje, firma postanowiła otworzyć kolejny zakład w Żąbkowicach Śląskich. Jest on budowany na nieruchomości o powierzchni ok. 2,7 ha



Dariusz Kacprzyk
DYREKTOR DEPARTAMENTU WSPÓŁPRACY
Z KORPORACJAMI, BRE BANK

Przede wszystkim projekt inwestycyjny musi być dobrze przygotowany, tzn. musi prezentować kluczowe rodzaje ryzyka projektu (zapewnienie przychodów ze sprzedaży, optymalnie w formie długoterminowego kontraktu z odbiorcą o dobrym ratingu, zapewnienie ciągłości procesu produkcyjnego – w tym dostaw surowca – poprzez użycie sprawdzonej technologii; zaadresowanie rodzajów ryzyka specyficznych dla danego projektu, jak np. ryzyko kursowe, itd.) a także potwierdzać, że za projektem stoją ludzie, którzy go uwiarygadniają swoimi wcześniejszymi osiągnięciami zawodowymi. Kwestia techniczna, ale także podstawowa, to biznesplan zawierający w szczególności analizę rynku zbytu, konkurencji oraz prognozy finansowe co najmniej na oczekiwany przez Kredytobiorcę okres finansowania wraz z tzw. analizą wrażliwości, czyli symulacjami wyników finansowych.

położonej na terenie Wałbrzyskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej.

Nowy zakład ma mieć wydajność dwa razy większą niż ten w Sępólnie. Technologia produkcji pelletu jest taka sama. Tyle, że w nowym zakładzie staną dwie linie technologiczne obok siebie. Oczywiście sam pomysł nie wystarczył. Budżet tej inwestycji to 17,4 mln zł. Większość funduszy, bo 65 proc., firma zdobyła dzięki kredytowi inwestycyjnemu BRE. Jej wkład własny wynosi 35 proc. Okres kredytowania to 9 lat, a dzięki posiadanym przez BRE środkom z linii Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EBI) na tego typu projekty udało się Spółce pozyskać tańsze środki z EBI za pośrednictwem BRE i dodatkowo obniżyć koszty finansowania. – Składając wnio-

sek o przyznanie kredytu, byliśmy w trudnym momencie, bo w środku kryzysu, ale udało nam się zdobyć finansowanie – mówi Zbigniew Prokopowicz i dodaje: – Zresztą jesteśmy odporni na kryzys. Nie miał on dużego wpływu na naszą branżę.

Poza tym PEP złożyła wniosek o dofinansowanie ze środków unijnych i czeka na jego rozpatrzenie. Dużą zaletą umiejscowienia inwestycji w strefie ekonomicznej jest to, że fabryka jest zwolniona z podatku dochodowego.

Sporo wskazuje na to, że ten pomysł na inwestycję to strzał w dziesiątkę. Chętnych na energię z biomasy nie brakuje. Odbiorcami produktów spółki będą koncerny energetyczne. A kredytobiorca może się pochwalić, że już od roku ma pierwszą umowę na odbiór pelletu. Kontrakt na 50 tys. ton rocznie został podpisany na sześć lat. – Większość produkcji z zakładu została sprzedana, zanim jeszcze w ziemię została wbita pierwsza łopata – mówi Zbigniew Prokopowicz.

Choć oczywiście droga do sukcesu nie jest usłana różami. Przed firmą stoją takie wyzwania jak zapewnienie ciągłości dostaw słomy do produkcji. Firma ma jednak spore doświadczenie dzięki fabryce w Sępólnie. Tam słoma będzie skupowana już trzeci rok. – To jest ryzykowny element całej inwestycji, ale tylko dla kogoś, kto nie brał udziału w takim przedsięwzięciu i nie zna rynku, realiów na nim panujących. Za to my mamy ludzi, którzy wiedzą, jak i kiedy rozmawiać z rolnikami – mówi Prokopowicz, wyjaśniając, że nie da się skupić bardzo dużej ilości słomy z dnia na dzień. Jest to proces, który jest przygotowywany na rok przed dostawą pierwszej tony słomy. Ważne są dobre relacje z rolnikami. Poza tym trzeba przewidywać takie sytuacje, jak chociażby powódź, przez którą niektórzy rolnicy stracą zbiory. – Tutaj też mamy doświadczenie i wiemy, że zawsze trzeba kontraktować odpowiednio więcej słomy – dodaje Prokopowicz.



Finansowanie inwestycji

Do uruchomienia produkcji w nowej fabryce pelletu w Ząbkowicach Śląskich Grupa PEP potrzebowała trzech kredytów. Przede wszystkim inwestycyjnego, który zapewnił 65 proc. budżetu na inwestycję, wynoszącego 17,4 mln zł. Okres spłaty zobowiązania wynosi 9 lat. Grupa korzysta także z kredytu do finansowania podatku VAT w wysokości 1,1 mln zł oraz kredytu obrotowego – 6,5 mln zł.

Produkcja pelletu w fabryce w Ząbkowicach ma ruszyć we wrześniu. Firma skupowanie słomy zaczęła już w marcu. Oznacza to, że zanim żniwa nadejdą, umowy na skup surowca będą podpisane, a zostanie on dostarczony, kiedy skończą się zbiory.

Firma na zakup słomy wykorzystuje kredyt obrotowy w wysokości 6,5 mln zł. – Bez niego musielibyśmy wykorzystywać do zakupów surowca własne środki. Oznaczałoby to zamrożenie sporej ilości własnej gotówki, które byłoby sporo droższe od kosztów kredytu.

Michał Popiołek
DYREKTOR DEPARTAMENTU FINANSOWANIA STRUKTURALNEGO I MEZZANINE

BRE Bank silnie wspiera wszelkie inwestycje w energetykę odnawialną w zakresie finansowania i doradztwa. Grupa PEP jest naszym wieloletnim sprawdzonym partnerem. Produkcja pelletu nie jest jedyną sfinansowaną wspólnie inwestycją. Trzeba przyznać, że współpraca z doświadczonym partnerem jest dla nas czystą przyjemnością oraz znacznie ogranicza ryzyko. BRE Bank, wykorzystując również duże doświadczenie Commerzbanku w zakresie finansowania produkcji energii odnawialnej, stara się wyszukiwać najlepsze tego typu inwestycje. Efektywne finansowanie jest bardzo skomplikowanym przedsięwzięciem, ponieważ musi uwzględniać ich kompleksowość na styku dostawcy surowca – odbiorcy energii.

A to z punktu widzenia zarządzania finansami spółki byłoby kompletnie pozbawione sensu – mówi Prokopowicz i dodaje: – Trzeba korzystać z najtańszego, czyli bankowego źródła finansowania. Dlatego oprócz kredytu obrotowego i inwestycyjnego firma korzysta również z kredytu do opłacania podatku VAT w wysokości 1,1 mln zł. Płacenie VAT i czekanie na jego zwrot kilkadziesiąt dni byłoby dla nas droższe niż kredyt – dodaje Prokopowicz.

Według prognoz PEP wydatek na nową fabrykę zwróci się w ciągu siedmiu – ośmiu lat. Firma już planuje otwarcie trzeciej fabryki pelletu w ciągu najbliższych dwóch lat. Realizacja inwestycji spowoduje umocnienie pozycji Grupy PEP jako jednego z głównych graczy na polskim rynku energetyki odnawialnej. Jej strategia zakłada osiągnięcie w 2012 r. wiodącej pozycji wśród dostawców biomasy dla dużych polskich elektrowni. Jeśli chodzi o samą wytwórnię w Ząbkowicach Śląskich, to rok 2010 powinien zamknąć się zyskiem na poziomie operacyjnym, a w roku 2011 powinien już pojawić się zysk netto (ok. 2 mln zł).

FOT. ZBIGNIEW OSIŃWY/FOTRZEPA, MAGDA STAROWIEYSKA/FOTRZEPA

Karty prepaid

ANNA GRUNIK
DORADCA W DEPARTAMENCIE BANKOWOŚCI
TRANSAKCYJNEJ, BRE BANK

Karty przedpłacone to idealne rozwiązanie dla firm, które poszukują prostego, szybkiego i bezpiecznego sposobu przekazywania środków do wskazanych przez nie odbiorców indywidualnych lub masowych.

Karty przedpłacone to praktyczny i wygodny środek płatniczy, który daje możliwość dokonywania transakcji gotówkowych i bezgotówkowych (w tym transakcji przez internet) zarówno w kraju, jak i za granicą.

Płatnicze Karty Przedpłacone BRE Banku to nie tylko wygoda dla przedsiębiorstw, ale również korzyści dla użytkowników. Dzięki łatwej obsłudze karty zapewniają natychmiastowy dostęp do środków udostępnionych przez firmę wraz z aktualną informacją o saldzie na karcie oraz historii dokonanych transakcji.

Specjalnie dedykowany moduł do obsługi kart w ramach platformy bankowości internetowej iBRE daje możliwość kontrolowania wydatków, jak również monitorowania bieżących informacji o dokonanych płatnościach w trybie online.

Karty przedpłacone BRE Banku mogą być wykorzystywane m.in. jako:



Elektroniczny następca bonów towarowych, karty lojalnościowe z funkcją płatniczą, karty podarunkowe (Visa Bonus Prepaid)

Służbowe karty delegacyjne, karty flotowe (Visa Business Prepaid)

Bezgotówkowa dystrybucja świadczeń, wynagrodzeń, zasiłków, stypendiów (Visa Profit Prepaid)

Korzyści

- Środki zdeponowane na kartach pozostają cały czas do dyspozycji Klienta.
- W przypadku utraty karty firma może łatwo przetransferować znajdujące się na niej środki na inną kartę lub na wskazany rachunek firmy.
- Niewykorzystane środki na kartach, dla których upłynął termin ważności, zwracane są każdorazowo na wskazany przez Klienta rachunek bankowy w BRE Banku.
- Zarządzanie i obsługa portfela kart Klienta odbywają się za pośrednictwem platformy bankowości internetowej iBRE.
- Brak limitów dotyczących zasileń kart.
- Karty mają zasięg krajowy lub międzynarodowy i są akceptowane w ponad 170 tys. punktów handlowo-usługowych w Polsce oraz w ponad 23 mln punktów na całym świecie.
- Zaawansowany moduł do zarządzania i obsługi kart przez internet w ramach platformy bankowości internetowej iBRE.
- Formalności związane z obsługą kart ograniczone zostały do minimum (po podpisaniu umowy wszystkie dyspozycje Klienta dotyczące kart składane są do BRE Banku w formie elektronicznej).

Gmino, planuj Z głową

RADOSŁAW SZEWCZAK

DYREKTOR DS. SEKTORA PUBLICZNEGO
DEPARTAMENT BANKOWOŚCI TRANSAKCYJNEJ,
BRE BANK

Rozpisanie przetargu na obsługę budżetu miasta nie jest łatwą sprawą. Specyfikacje z poprzednich lat, a także wzory pobrane z internetu nie zawsze spełniają oczekiwania miast.

Przygotowywana w pośpiechu dokumentacja stwarza problemy zarówno zamawiającemu, jak i wykonawcy. Zdarza się, że taka naprędce przygotowana specyfikacja jest oprotestowywana przez wykonawców. Stawiają oni zarzuty stronnictwa lub błędnych, niemożliwych do wykonania czynności w niej wskazanych.

Przed ogłoszeniem przetargu spotkaj się z bankami. Jak uniknąć tych kłopotów? Jeszcze przed ogłoszeniem przetargu warto spotkać się z kilkoma bankami, które mają

doświadczenie w kompleksowej obsłudze jednostek samorządu terytorialnego. Da nam to rozeznanie w możliwościach tych banków. Dowiemy się o nowych rozwiązaniach, które będą miały wpływ na cenę oferty oraz późniejszą współpracę z bankiem.

Nie bójmy się mówić, z czym urząd ma najwięcej problemów. Jeżeli problemem są kolejki w kasach po wypłatę zasiłków, zastanówmy się nad innym sposobem wypłat. Z pomocą mogą przyjść na przykład karty przedpłacone czy elektroniczne przekazy pocztowe. Jeżeli mamy kłopot z nadmierną liczbą wpłat w kasie urzędu, zastanówmy się, czy nie stworzyć dodatkowego bankowego punktu kasowego na terenie urzędu lub skorzystać z dostępnych niemal we wszystkich bankach rozwiązań collectowych.

Postaw na bankowość internetową. Zdarza się, że miasta, ogłaszając przetargi,

ograniczają się tylko do banków, które mają tam oddziały. Oddział banku w danym mieście staje się wówczas jednym z kryteriów. Jest to błędne podejście, ponieważ współczesne technologie pozwalają na kompleksową obsługę na odległość. Wpłaty na rachunek miasta mogą być dokonywane w formie zamkniętej poprzez pocztę, a wypłaty gotówkowe są zamawiane poprzez system bankowości elektronicznej i dowożone bezpośrednio do urzędu przez konwoje bankowe. W przypadku przelewów forma elektroniczna jest zdecydowanie tańsza i wygodniejsza.

Zminimalizuj koszt obsługi bankowej. Aby cena za wykonanie całego zamówienia była niska, trzeba zastanowić się, czy wolne środki będziemy lokować czy trzymać na rachunkach bieżących. Przeanalizujmy, ile możemy zyskać, lokując środki na lokatach krótkoterminowych. Obliczmy też, ile może

Przed ogłoszeniem przetargu warto spotkać się z kilkoma bankami, które mają doświadczenie w kompleksowej obsłudze jednostek samorządu terytorialnego.

nas kosztować bieżąca obsługa rachunku, zakładając średnie stawki jego prowadzenia, przelewu, wpłaty, etc.

W większości przypadków przy dużej liczbie transakcji okazuje się, że pozostawienie środków na rachunku bieżącym jest korzystniejsze. Powód? Banki, dokonując analizy specyfikacji, bardzo skrupulatnie liczą koszty związane z obsługą, dlatego też często pytają o liczbę dokonanych operacji oraz prognozę na przyszłość.

Kalkulacja dochodów, jakie miasto deklaruje na rachunku podstawowym, powoduje, że coraz częściej stawki za obsługę miast są bliskie zeru, co jest bardziej opłacalne dla jednostek samorządu terytorialnego niż ponoszenie wysokich kosztów za obsługę i jednocześnie lokowanie środków. Jeżeli przedmiotem za-

mówienia jest także kredyt w rachunku bieżącym, zastanówmy się nad konsolidacją środków. W efekcie mniejszego zadłużenia zaowocuje to zmniejszeniem odsetek.

Nie płać za prowadzenie rachunku. Czy obsługa za „zero złotych” jest realna? Zdecydowanie tak. Wszystko zależy od tego, czy ograniczymy się tylko do banków lokalnych mających oddziały, czy zdecydujemy się na znacznie tańsze rozwiązania elektroniczne. Z analizy setek przetargów wynika, że miasta czy gminy, które decydują się wprowadzić więcej elektronicznych narzędzi do obsługi budżetu przy jednoczesnym pozostawieniu środków na rachunku bieżącym, w większości przypadków otrzymują ceny obsługi zbliżone do zera. Sprawne zorganizowanie

przetargu wymaga wielu odważnych decyzji. Jest to proces długotrwały i powinien być przygotowany z jak największą starannością. Warto. Dzięki temu będziemy mogli pochwalic się innemu skarbnikowi, że bank obsługuje nasz budżet za darmo.

Bez zgody radnych

Korzystanie z lokat i rachunków depozytowych w banku, który prowadzi rachunek samorządu, jest o tyle łatwiejsze, że nie wymaga zgody radnych. Upoważnienie rady gminy lub powiatu albo sejmiku województwa potrzebne jest jedynie w przypadku lokowania wolnych środków samorządu w innych bankach (art. 195 ust. 2 Ustawy o finansach publicznych).



EWA TYRKA

DYREKTOR DS. BANKOWOŚCI KORPORACYJNEJ
DEPARTAMENT WSPÓŁPRACY Z KORPORACJAMI,
BRE BANK

Realizacja inwestycji jest jednym z najistotniejszych obszarów działalności samorządów. Jak znaleźć źródła ich finansowania w czasach, gdy potrzeby są ogromne, a możliwości pozyskania finansowania zewnętrznego ograniczone?



Samorządy muszą inwestować

Żadna jednostka samorządowa nie może, a przynajmniej nie powinna funkcjonować bez prowadzenia działalności inwestycyjnej. Tylko w ten sposób możliwy jest stały rozwój danego samorządu i regionu, w którym funkcjonuje. Tylko tak samorządy mogą wypełniać postawione przed nimi zadania wynikające z przepisów prawa oraz kształtowane przez oczekiwania lokalnych społeczności.

Samorządy kierują się tą zasadą od początku 20-letniego okresu funkcjonowania. Szczególna aktywność w tym zakresie w ostatnich latach, która jest i musi być kontynuowana w latach następnych, jest związana z członkostwem Polski w Unii Europejskiej. To głów-

nie przed samorządami postawione zostały istotne zadania związane z dostosowaniem przepisów do prawodawstwa unijnego w zakresie gospodarki wodno-ściekowej, zagospodarowania odpadów, budowy dróg, a także innych obszarów infrastruktury komunalnej.

Nie bez znaczenia jest też realizacja inwestycji mających zaspokoić potrzeby lokalnych społeczności w zakresie szeroko rozumianej kultury oraz sportu i rekreacji. Chodzi o budowę centrów kultury, hal widowiskowych, stadionów, basenów, aquaparków itp.

Kolejne wyzwania stojące przed częścią samorządów są związane z organizacją Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej w 2012 r. i nie dotyczą wyłącznie budowy obiektów sporto-

wych, ale również przygotowania infrastruktury drogowej czy modernizacji komunikacji miejskiej.

Zbyt krótka koldra. Na czas ogromnej aktywności inwestycyjnej samorządów cieniem położył się kryzys na rynkach międzynarodowych. Odbił się on negatywnie na kondycji całej gospodarki, nie ominął też samorządów. Spadku dochodów z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych (PIT) i osób prawnych (CIT) nie udaje się zrekompensować wpływami z podatków i opłat lokalnych oraz dochodami ze sprzedaży majątku (spadające ceny nieruchomości i malejący popyt na nie). W świetle ograniczonych możliwości cięcia

Być może konieczna jest weryfikacja ambitnych planów inwestycyjnych – może warto ograniczyć się do inwestycji najpotrzebniejszych, a pozostałe odłożyć na lepsze czasy.

wydatków bieżących powoduje to zmniejszenie siły finansowej samorządów.

Skurczyła się tzw. nadwyżka operacyjna (różnica dochodów i wydatków bieżących), która wskazuje, na ile dany samorząd może pozwolić sobie w zakresie działalności inwestycyjnej, angażując środki własne czy też zaciągając dług. Co więcej, są samorządy, które uchwały budżety z deficytem operacyjnym. Oznacza to, że będą finansowały długiem wydatki bieżące lub pokrywały je ze sprzedaży majątku. W ten sposób naruszają podręcznikową zasadę finansów samorządowych.

Zmniejszenie dochodów ograniczyło również zdolność samorządów do zaciągania długu także w kontekście wskaźników

zadłużenia określonych w Ustawie o finansach publicznych, które już przed kryzysem, w przypadku niektórych jednostek, oscylowały wokół maksymalnych dopuszczalnych poziomów.

Spowolnienie gospodarcze spowodowało także zmiany na rynkach finansowych. Zasadniczo zmienił się koszt płynności, zmianie uległa polityka kredytowa banków oraz zainteresowanie inwestorów. Ma to istotny wpływ na możliwości i warunki pozyskania finansowania na realizowane inwestycje komunalne.

Ku nowym źródłom. Co prawda przełom 2009/2010 przyniósł pewną stabilizację, coraz więcej banków jest zainteresowanych

Dotacje to nie wszystko

Inwestycje infrastrukturalne realizowane przez samorządy cechuje ogromna kapitałochłonność. Źródłem finansowania znaczącej części inwestycji są dotacje unijne. Polskie samorządy, firmy, organizacje pozarządowe i inne instytucje do 2013 r. mają do wykorzystania 67 mld euro. Jednostki samorządowe skutecznie sięgają po te pieniądze, pamiętajmy jednak, że w każdym projekcie konieczne jest zapewnienie większego lub mniejszego udziału własnego. W sytuacji „skurczonych” na skutek kryzysu budżetów jego źródłem finansowania jest i będzie nowy dług.

finansowaniem samorządów oraz ich spółek, marże zaczęły oscylować wokół 1 proc. rocznie, ale do sytuacji sprzed kryzysu jest ciągle daleko.

Co teraz? Przed samorządami wiele wyzwań: szukanie oszczędności przez ograniczanie wydatków bieżących, co pozwoli uwolnić dodatkowe środki na finansowanie inwestycji. Być może konieczna jest weryfikacja ambitnych planów inwestycyjnych – ograniczenie inwestycji do najpotrzebniejszych i odłożenie pozostałych na lepsze czasy. Trzeba rozejrzeć się też za nowymi źródłami i formami finansowania inwestycji. Z pewnością konieczne jest korzystanie ze źródeł, które pozwalają na mniejsze obciążenia związane z obsługą długu. Mamy tu na myśli środki z międzynarodowych instytucji finansowych pożyczających na preferencyjnych warunkach, np. Europejskiego Banku Inwestycyjnego, Banku Rozwoju Rady Europy czy NFOŚiGW.

Warto również sięgać po instrumenty, które pozwolą na sfinansowanie inwestycji zgodnie z możliwościami budżetów, ale bez naruszania ustawowych wskaźników długu. Możliwe jest to poprzez powierzanie realizacji i sfinansowanie inwestycji spółkom celowym z jednoczesnym zapewnieniem im odpowiedniego wsparcia z budżetu, które pozwoli obsłużyć zadłużenie. Być może właściwą drogą będzie leasing zwrotny, a może na poważnie należy sięgać po rozwiązania Partnerstwa Publiczno-Prywatnego.

W kolejnych numerach, obok aktualnych zagadnień, będziemy chcieli prezentować Państwu ciekawe rozwiązania, które zostały zastosowane w praktyce przez samorządy – efekty zmierzania się z wyzwaniami niesionymi przez dzisiejsze, niełatwe, ale jakże ciekawe czasy.

FOT. MACIEJ LABUDZKI/REPORTER

BRE Bank Partnerem Głównym cyklu Diamenty Forbesa

„Forbes Magazine” **zrealizował** czwarty już ranking firm, które w ostatnich trzech latach najbardziej dynamicznie zwiększały swoją wartość. W 2010 r. motywem przewodnim jest temat: „Jak budować przewagę konkurencyjną po kryzysie”.

Szefowie firm, które uzyskały tytuł Diamentów Forbesa, spotykają się podczas cyklu ekskluzywnych spotkań-kolacji realizowanych w 16 miastach Polski. Gospodarzem wieczoru i moderatorem dyskusji jest redaktor naczelny miesięcznika „Forbes”. Partnerem Głównym prestiżowego rankingu DIAMENTY FORBESA jest BRE Bank.



Marek Łukowski, Dyrektor Banku ds. Bankowości Przedsiębiorstw i Zarządzania Bankowością Korporacyjną, reprezentuje BRE Bank podczas Gali Diamenty Forbesa



Marcin Lucimiński, Dyrektor Biura Małych i Średnich Przedsiębiorstw



Robert Szarwilo, Dyrektor Oddziału Korporacyjnego w Katowicach, podczas Śląskiej Gali Diamentów



Przemysław Gdański, Członek Zarządu BRE Banku ds. Bankowości Korporacyjnej, podczas gali wręczenia statuetek



Małgorzata Rudnicka, Dyrektor Oddziału Korporacyjnego w Olsztynie, z laureatką Diamentów



Jarosław Bus, Ambasador Marki Ballantines, partnera Diamentów Forbesa



Anna Myrko, Dyrektor Oddziału Korporacyjnego w Krakowie, wręcza dyplom „Kobiety Przedsiębiorczej”



Adam Kliszcz, Dyrektor Oddziału Korporacyjnego w Szczecinie



Stanisław Kardaś, Dyrektor Oddziału Korporacyjnego BRE Banku, podczas gali w Bydgoszczy



Małgorzata Rudnicka, Dyrektor Oddziału Korporacyjnego w Olsztynie, podczas warszawsko-mazurskiej Gali Diamentów



Roman Juchno (pierwszy z lewej), Zastępca Dyrektora Oddziału Korporacyjnego w Krakowie, wraz z laureatami małopolskiej edycji Diamentów



BRE BANK SA

Wyróżniają nas ludzie.

brebank.pl

BRE Business Meetings

Witamy w świecie ekspertów

Spotkajmy się. Zobacz więcej na www.brebank.pl/bbm



Niemcy VS Japonia



FOT. PIOTR BŁAWICKI

RAFAŁ SKÓRSKI

Jeśli poruszasz się tylko po drodze, nie kupuj tego samochodu. Ale gdy czasem zjeżdżasz z asfaltu w trudniejszy teren, to Land Cruiser jest prawdziwym „strzałem w dziesiątkę”.

Taką opinię usłyszeliśmy od Piotra Czarskiego, który miał okazję przetestować japońską legendę. Ten właściciel firmy produkującej kabiny prysznicowe na co dzień porusza się Audi Q7, więc test nowej generacji Toyoty Land Cruiser był dla niego okazją do porównania obu modeli. – Decydując się na jakikolwiek samochód, zawsze biorę pod uwagę, do czego będzie mi służył. Prowadzę własną firmę, więc na pewno musi się sprawdzać jako auto służbowe, ale często jeżdżę także prywatnie, więc oprócz możliwości przewożenia dużych rzeczy, ważna jest dla mnie funkcjonalność i komfort – wylicza młody przedsiębiorca. Jego zdaniem Land Cruiser optymalnie łączy wygodę z ergonomią. Na wyróżnienie zasługuje luksusowe wnętrze auta, w którym kierowca i pasażerowie mogą cieszyć się podgrzewanymi fotelami z funkcją zapamiętywania położenia. Deska rozdzielcza jest uporządkowana, a obsługa wszystkich przyrządów dziecinnie prosta. Na plus Toyocie można także zaliczyć tradycyjny hamulec ręczny.

W terenie. Land Cruiser wyposażony jest w systemy oparte na najnowocześniejszych technologiach. Jazda po stromym i śliskim zboczu, w górę lub w dół, pokonanie rwącej rzeki, błotnistej pola lub po prostu szybka jazda autostradą to dla kierowcy tego azjatyckiego tygrysa prawdziwa przyjemność. – Muszę przyznać, że Audi Q7 nie ma takich właściwości terenowych. Pod betonową skarpą czy na hałdę piachu na pewno bym nim nie podjechał. Po wertepach też bym sobie raczej nie poszalał. Ta dzielność w trudnym terenie to moim zdaniem największa zaleta Toyoty – mówi Piotr Czarski. Aby ułatwić wspinanie się na wzniesienia, jazdę po grząskim podłożu oraz



szaleństwa na muldach, japoński producent dał kierowcy do dyspozycji reduktor terenowy, blokadę centralną i tylnego mostu oraz system Crawl Control, dostosowujący prędkość przejazdu do przeszkody, którą się w danej chwili pokonuje. Duży, 22-centymetrowy prześwit i doskonała automatyczna skrzynia powodują, że jazda po leśnych duktach sprawia nie lada frajdę.

Na trasie. W stosunku do poprzedniej generacji nowa Toyota Land Cruiser prowadzi się niemal doskonale. Prawie się nie wychyla podczas pokonywania z dużą prędkością łuków i perfekcyjnie tłumi wszelkie nierówności, których na naszych drogach jest bez liku. Aktywna kontrola trakcji (A-TRC) utrzymuje auto w ruchu nawet w najtrudniejszych warunkach jazdy po drodze. System przykłada siłę hamowania do tego koła, które się ślizga, podczas gdy moc jest równomiernie rozkładana pomiędzy pozostałe trzy koła. – Na asfalcie nieco lepiej jednak zachowuje się Q7, ale nie jest to jakaś diametralna różnica. Na korzyść Toyoty przemawia za to wyposażenie. Cztery kamery i aktywny tempomat to Audi oferuje tylko w opcji – przyznaje Piotr Czarski. Zagadnięty o to, czy zdecydowałby się ostatecznie na zamianę Q7 na Land Cruisera, stwierdził, że gdyby stanął przed takim wyborem, miałby wyjątkowo twardy orzech do zgryzienia. – Oba auta są podobne gabarytowo, oba mają przepastne bagażniki. Tak jak mówiłem, „niemiec” lepiej sobie radzi na drodze, ale „japończyk” jest bezkonkurencyjny w terenie. Wyjściem z sytuacji byłby chyba rzut monetą – kwituje ze śmiechem przedsiębiorca.

Partnerem sekcji jest BRE Leasing
www.bre-leasing.pl



Dane techniczne

Silniki:	3,0 Turbo D-4D 6 M/T 3,0 Turbo D-4D 5 A/T	4,0 V6 Dual WT-i 5 A/T
Pojemność skokowa (cm³)	2982	3956
Maks. moc (KM [kW] /obr./min)	173 [127] /3400	280 [205] /5600

Osiągi:	D-4D M/T	D-4D A/T	Dual WT-i A/T
Prędkość maksymalna (km/h)	175	175	180
0-100 km/h (sek)	12,4	11,7	9,2
Średnio (litrów/100 km)	8,5	8,1	10,8
Miasto (litrów/100 km)	10,6	10,4	14,7
Poza miastem (litrów/100 km)	7,3	6,7	8,6

Điękujemy firmie Toyota Marki za wypożyczenie samochodu do testów, www.toyotamarki.com.pl

Apartament nad morzem zamiast mieszkania w stolicy

ALEKSANDRA JASTRZĘBSKA
MENEDŻER DS. SPRZEDAŻY I MARKETINGU
BRE PROPERTY PARTNER SP. Z O.O.

Apartament w kurorcie to dobra lokata kapitału. Zyskujemy miejsce, gdzie możemy odpocząć, oraz stały dopływ gotówki z najmu.

Second home to koncepcja dotycząca inwestowania na rynku nieruchomości, która polega na zakupie apartamentu wakacyjnego. Najczęściej zakup taki łączy się z wykorzystaniem opcji timesharing. Co to oznacza dla właściciela nieruchomości? W dogodnych dla siebie okresach korzysta z apartamentu na własny użytek, a gdy w nim nie przebywa, wynajmuje poprzez firmę zarządzającą (system condo) lub samodzielnie poszukuje najemców.

Celem takiego podziału użytkowania lokalu jest zapewnienie dodatniej rentowności inwestycji. Dlatego koncepcja second home sprawdza się najlepiej w całorocznych obiektach hotelowych, które są położone w atrakcyjnych lokalizacjach. Najlepiej, jeśli wyposażone są w bogatą wewnętrzną infrastrukturę rekreacyjno-rehabilitacyjną.

Dla kogo system condo? Ciekawym rozwiązaniem dla osób, które chcą posiadać prywatny apartament, są hotele condo oraz apartotele. Inwestycja taka polega na nabyciu apartamentu hotelowego przez prywatnego inwestora, który poszukuje własnego lokum wakacyjnego, a jednocześnie oczekuje stałego dochodu z inwestycji.

Właściciel nie musi angażować się w pro-

ces zarządzania i wynajmu – robi to za niego operator hotelowy na podstawie podpisanej umowy najmu. Właściciel apartamentu otrzymuje przychody z tytułu prowadzonej przez operatora działalności hotelowej za okres, kiedy nie przebywa w apartamencie. Przychody te mogą mieć charakter gwarantowany lub udziału w przychodach z wynajmu. Umowa zobowiązuje zarządzającego do utrzymania zarówno apartamentu, jak i całości obiektu w należytym stanie, ponadto w jego gestii leży również obsługa systemu wynajmu apartamentów i promocja obiektów.

Zdaniem Mariusza Kłysa, Dyrektora Zarządzającego Biura Rynku Nieruchomości BRE Wealth Management, największym zainteresowaniem Klientów BRE Property Partner cieszą się apartamenty w cztero- i pięciogwiazdkowych apartotelach w Kołobrzegu i Ostródzie oraz apartamenty z gwarantowanym najmem w Hiszpanii, które pozwalają na osiągnięcie rocznych stóp zwrotu między około 5,5 a 9 proc.

Ceny metra kwadratowego w apartotelach zależą od ich lokalizacji, usytuowania w budynku hotelowym, widoku z okna czy standardu wykończenia. Zazwyczaj sprzedawane apartamenty hotelowe są w pełni wyposażone, umeblowane i wyposażone, a ich

cena waha się pomiędzy 9000 a 20 000 zł za m kw. netto. Ważne jest to, że podobnie jak w przypadku zwykłego mieszkania, właściciel w każdej chwili może sprzedać apartament na rynku wtórnym.

Niszowy, ale perspektywiczny. Lokowanie środków finansowych w nieruchomościach wakacyjnych jest traktowane jako forma inwestowania w produkty alternatywne, umożliwiające czerpanie dodatkowych dochodów zarówno z czynszów z najmu, jak i z potencjalnych wzrostów cen tych nieruchomości. Zgodnie z szacunkami analityków rynku nieruchomości, mimo intensywnego w ostatnich latach wzrostu podaży apartamentów wakacyjnych, popyt na nie w Polsce pozostaje wciąż niezaspokojony.

Second home to projekt niszowy, jednak bardzo perspektywiczny. Analizując aktualną sytuację na rynku nieruchomości mieszkaniowych w naszym kraju, można wskazać na duży potencjał rozwoju tego segmentu. Prognozy wskazują na intensywny rozwój budownictwa w polskich miejscowościach turystycznych przynajmniej w ciągu najbliższych 4-5 lat. Możemy spodziewać się także wzrastającego popytu na takie nieruchomości.

Jak to zrobić?

Zaciągamy kredyt w wysokości 450 tys. zł na 25 lat we frankach szwajcarskich. Miesięczna rata wyniesie więc około 2,7 tys. zł. W tej cenie kupimy apartament o powierzchni 30-40 m kw. Możemy go wynająć średnio za 400 zł za dobę. Dzielimy się zyskiem z operatorem hotelu (zwykle 30 proc.), a przy średnim rocznym obłożeniu na poziomie 60 proc. do naszej kieszeni wpłynie 5 tys. zł miesięcznie. Po zapłaceniu raty kredytu zostaje 2,3 tys. zł. Jest to lokal użytkowy, więc możemy odliczyć 22% VAT.



Czarny krążek

SPOSOBEM NA INWESTYCJE

Eksperci przyznają, że czas kryzysu pokazał, iż warto

zmienić podejście do inwestowania i zainteresować się także aktywami alternatywnymi.

– Podstawowy argument przemawiający za nimi to niezależność od rynków kapitałowych – mówi Małgorzata Anczewska, Dyrektor BRE Private Banking & Wealth Management, Prezes BRE Wealth Management S.A.

Ceny przedmiotów kolekcjonerskich nie zależą bezpośrednio od nastrojów na parkietach akcji. Dzięki temu, jeżeli stanowią część naszego portfela, zmniejszą ryzyko związane z poczynionymi inwestycjami na rynku kapitałowym.

A jak przypomina Małgorzata Anczewska, podczas ostatniego kryzysu gospodarczego osoby, które miały aktywa zainwestowane np. w dzieła sztuki, wyszły z kryzysu z dużo większymi zwrotami inwestycji czy zyskami niż te, które postawiły wyłącznie na inwestycje kapitałowe.

Warto więc połączyć pasję i pomnażanie pie-

MONIKA NYCZ

Płyty winylowe przeżywają renesans. A oprócz tego, że dają wiele radości melomanom, mogą być także dobrym sposobem na pomnożenie pieniędzy.

niędzy. Udaną inwestycją mogą być zbiory kolekcjonerskie, czyli np. autografy, znaczki, monety, biała broń czy płyty winylowe.

To, jak zapewnia Małgorzata Anczewska, jest dużo bardziej zyskowne. Inwestycje alternatywne mogą przynieść spokojnie zwrot rzędu kilkunastu

do nawet kilkuset procent w skali roku przy inwestycji długoletniej wynoszącej od trzech do dziesięciu lat.

– Choć tak jak w przypadku zwykłych inwestycji, wszystko zależy od rodzaju aktywów, tego, gdzie i za ile kupujemy – zaznacza.

A że można liczyć na zyski, przekonuje chociażby to, że płyty winylowe przeżywają

swoisty renesans. Jak pokazują dane, są coraz bardziej pożądane przez konsumentów. Zarówno na świecie, jak i w Polsce czarny krążek wraca do łask. Dla przykładu w 2006 r. w Polsce sprzedano ok. 5 tys. winyli, rok później już 10 tys. A z badań rynku w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie wynika, że sprzedaż płyt w 2008 r. wzrosła aż

o ponad 90 proc. Co za tym idzie, przybywa także sklepów trudniących się sprzedażą czarnych krążków i gramofonów. Marek Miksza, właściciel sklepu płytowego Gama, zajmuje się sprzedażą płyt kompaktowych i winylowych. Tych ostatnich już ponad 20 lat.

– Rynek winyli cały czas się rozwija. I o ile w przypadku płyt kompaktowych sprzedaż z roku na rok maleje, to w przypadku winyli sytuacja jest odwrotna – mówi Miksza.

Wtórkuje mu Małgorzata Strumidło z Topwinył.pl, sklepu z winylami: – Zdecydowanie zainteresowanie winylami rośnie. W ciągu ostatniego roku czy dwóch lat sprzedaż wzrosła o kilkadziesiąt procent – mówi Strumidło.

Ich klienci opowiadają, że dźwięk muzyki z płyt winylowych jest lepszy, brzmi cieplej. Dla wielu osób czarne krążki wiążą się ze

wspomnieniami. Dlatego ceny poszczególnych płyt zależą od gustów melomanów. Niezaprzeczalną zaletą inwestycji w czarne krążki jest to, że nie są to aktywa wirtualne. Można z nich korzystać: ustawić na półce, cieszyć się nimi i, oczywiście, przede wszystkim ich słuchać. I to w dodatku ze świadomością, że podobnie jak dobre wino, nabierają wartości wraz z upływem czasu. Choć, jak zaznacza Strumidło, cena będzie wyższa, jeśli płyty będą oryginalnie zapakowane.

Najwięcej można zarobić na płytach, które trudno zdobyć. Każdy kolekcjoner chętnie widziałby bowiem na swojej półce „białego

kruka” wśród czarnych krążków. Warto szukać rzadkich egzemplarzy, niskich nakładów. Wystarczyło, że jedna wytwórnia przestała wydawać winyle, i już ceny tych, które do tej pory wypuściła, skoczyły pięciokrotnie. – To jak ze znaczkami. Nietypowe egzemplarze są najdroższe – mówi Strumidło.

Na cenę płyty wpływa wiele czynników. Przede wszystkim rok wydania. Najcenniejsze są oczywiście pierwsze wydania, czyli nagrywane wtedy, kiedy dana muzyka była tworzona. Choć z datami sprawa wcale nie jest taka prosta, bo – jak wyjaśnia Miksza – czasami inny rok jest podany na

Jak możemy przeczytać w publikacji „Inwestycje alternatywne” pod redakcją Izabeli Pruchnickiej-Grabias, najbardziej poszukiwanymi płytami są płyty The Beatles, The Pink Floyd, Queen, The Rolling Stones, Davida Bowiego, Jimiego Hendriksa, Michaela Jacksona i Boba Dylana. Jedyna kopia „That’ll be the Day/In Spite of All the Danger” Quarrymen, czyli pierwszej grupy Johna Lennona, jest warta, bagatela, 180 tys. dolarów. Z kolei album „Yesterday and Today”, z kontrowersyjną okładką, na której członkowie The Beatles pozują z kawałkami zakrwawionego mięsa i fragmentami lalek, został sprzedany w Stanach Zjednoczonych za 38,5 tys. dolarów. Za rzadkie wydanie z usuniętymi czterema utworami „The Freewheelin” Boba Dylana uzyskano 35 tys. dolarów.

Gdzie kupować?

Płyty można znaleźć w różnych sklepach muzycznych, zwłaszcza internetowych, np. www.topwinył.pl, winylowe.webpark.pl, www.avs.pl, www.vinylex.pl. Hasło „płyty winylowe” wciąż żyje na aukcjach. Na www.allegro.pl szukając sklepów zajmujących się winylami znajdziemy ponad 130 pozycji. Poza tym najłatwiej znaleźć ciekawe, starsze płyty właśnie w internecie, gdzie wystawiają je kolekcjonerzy. Niektórzy sprzedają całe kolekcje po kilkadziesiąt winyli. Warto odwiedzić antykwariaty. Na prawdziwe perełki można też natrafić na giełdach staroci. Może się okazać, że zapłacimy kilka złotych za bardzo rzadką płytę znaną gdzieś na strychu.

okładce, a inny na płycie. I to właśnie ten ostatni zazwyczaj jest informacją, które to jest wydanie.

Najciekawsze egzemplarze winyli są zazwyczaj sprzedawane na aukcjach. W Polsce osiągają zazwyczaj od kilkuset do kilku tysięcy złotych.

W książce „Inwestycje alternatywne” pod redakcją Izabeli Pruchnickiej-Grabias możemy przeczytać, że płyta „Extravaganza” Czesława Niemena i Michała Urbaniaka została sprzedana na Allegro w 2007 r. za 2 tys. zł. A za „Live 2” z nagraniami koncertowymi Maanam, która ukazała się zaledwie w trzech egzemplarzach, kolekcjoner dał tysiąc zł. W niektórych przypadkach wartość inwestycji wzrasta o kilkaset procent.

Tylko że, jak podkreślają eksperci, należy pamiętać o tym, że zwrot z inwestycji zależy od znalezienia odpowiedniego kupca i ceny, jaką będzie gotów zapłacić.

Warto więc pamiętać o naszej płynności. Jeśli teraz możemy kupić jakieś płyty winylowe w atrakcyjnej cenie, niekoniecznie oznacza to, że będziemy mogli je upłynnić po zakończeniu okresu inwestycji. Dlatego warto kupować rzadkie płyty, „białe kruki”, ale z nastawieniem na zysk po dłuższym okresie.

Poza tym, żeby zainwestować w płyty, trzeba się na nich znać. Ważne jest, żeby wiedzieć, co jest popularne i jak dbać o swoje aktywa. I to w sensie dosłownym, ponieważ należy dbać o idealny stan czarnych krążków, inaczej ich wartość spadnie.

Jednak i tak płyty winylowe wydają się ciekawą alternatywą na pomnażanie pieniędzy. Przy czym znacznie ułatwi podejmowanie decyzji pasja i zamiłowanie do muzyki z winyli.



Teatr na wysokościach

ANIA GŁOWACKA

By poznać wszystkie fascynacje Allena, nie trzeba jechać do Nowego Jorku. Wystarczy wspiąć się na 6. piętro!



Idea teatru zrodziła się z odwiecznej ludzkiej potrzeby wspólnego wyrażania podziwu dla tajemnicy życia, oswajania strachu przed śmiercią, dzielenia się radością istnienia, potrzeby przynależności do kreatywnej wspólnoty.

„Mam nadzieję, że będzie to najbar- dziej filmowy spektakl ostatnich lat” – mówił przed premierą reżyser Eugeniusz Korin. In- czej przecież być nie może, gdy bierze się na tapetę jedno z najbardziej znanych dzieł, w których wystąpił Woody Allen. Co więcej, odtwórca głównej roli obnaża się w tej historii całkowicie, pokazując wszystkie swoje zami- łowania i słabości. Już na pierwszy rzut oka widać, że ogromny wpływ ma na niego kino lat 40., atmosfera Nowego Jorku i muzyka. Ta ostatnia jest szczególnie bliska Allenowi, który wraz z zespołem New Orleans Jazz Band grywa co poniedziałek w nowojorskiej restauracji jazzowe klasyki. Przez chwilę, gra- jąc „do kotleta” wraz z bandą podstarzałych muzyków, zrzuca z siebie maskę wielkiego reżysera i, przytupując nóżką, wydobywa z kłametu piskliwe dźwięki. Mogli się zresztą o tym przekonać szczęśliwcy, którzy mieli okazję zobaczyć Allena 1,5 roku temu w Sali Kongresowej w Warszawie.

„Zagraj to jeszcze raz, Sam” to najczęściej grana na świecie sztuka zapożyczona z filmu. Niełatwo jest jednak znaleźć aktora, który wcieliłby się w znerwicowanego krytyka fil- mowego przed trzydziestką. Podobieństwo Allena do Allana Feliksa jest w końcu nieprzy- padkowe. Neurotyk pogrążony w depresji, za- fascynowany tematami seksu i przemijania to typowa postać, którą odgrywa w swych pro- dukcjach Woody. Dla debiutującego warszaw- skiego teatru znalezienie odtwórcy tej roli było nie lada wyzwaniem. Postać tak wyrazistą mógł zagrać tylko aktor z ogromną charyzmą i dystansem do własnej osoby. Korin w tej roli obsadził debiutanta, któremu jednak rzeczo- nej charyzmy odmówić nie można. Kuba Wo- jewódzki, gdyż o nim mowa, podszedł do roli z pełnym zaangażowaniem. Czy jednak spro- stał zadaniu? Ocenic musicie sami.

Teatr 6. piętro

Założony z początkiem 2010 r. przez Michała Żebrowskiego oraz Eugeniusza Korina, którzy już od kilku lat działają w spółce. Postawili sobie kilka prostych celów, które wpisują się w ich wyobrażenia o „teatrze Widza”: Prowokować do myślenia, nie nudząc. Wzruszać, nie wpadając w cikliwość. Bawić, nie błażując.

Sponsorem Teatru 6. piętro jest BRE Bank

FOT. R. LATOSZEK



Wall Street 2

Kontynuacja szlagieru Olivera Stone'a, odsłaniają- cego kulisy nieczystych zagrań na amerykańskiej giełdzie. Tym razem w warunkach globalnego kryzysu. We wrześniu w polskich kinach.

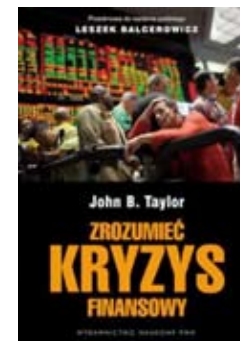


VOD w iPLEX.pl

Lubisz filmy dokumentalne? Jeśli tak, zajrzyj na www.iPLEX.pl. Znajdziesz tam między innymi znako- mite propozycje z tegorocznego Planete Doc Review.

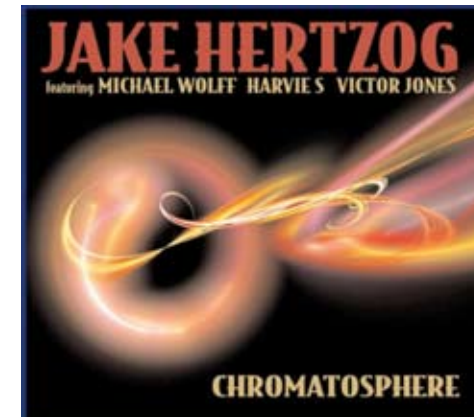
Zrozumieć kryzys finansowy

Co spowodowało kryzys finansowy? John B. Taylor, jeden z najwybitniejszych współczesnych makroeko- nomistów, udowadnia, że odpowiedź na to pytanie brzmi: działania i interwencje państwa. Opiera się przy tym na przeprowadzonych w ostatnich dwóch la- tach badaniach. W książce autor tłumaczy, w jaki spo- sób polityka rządu „wykoleiła się” na skutek odejścia od sprawdzonych reguł ustalania stóp procentowych, które stosowano przez ostatnie 20 lat.



Chromatosphere

Jake Hertzog, 24-latek, to absolwent Berklee School, który bardzo dynamicznie buduje swoją rosnącą z dnia na dzień renomę. Jego debiutancki album „Chromatosphere” ogłosił nadejście nowego charak- terystycznego brzmienia jazzowej gitary. Idealne do samochodu, gdy wracasz po pracy do domu.



www.technoblogia.pl
Następca polskiej edycji blogu Engadget ustanawiającego standard nie tylko dla blogosfery, ale dla całego świata IT. Nowinki technologiczne okraszone solidną dawką humoru tworzone przy współpracy z Engadgetem.



Odpowiedzialność biznesu. Teoria i praktyka

Idealna lektura na czasy, w których menedżerowie muszą zmierzyć się z coraz bardziej złożonymi problemami społecz- nymi i ekologicznymi.

www.accuweather.com

Wyjeżdżasz gdzieś? Zainstaluj tę apli- kację na swoim smartphonie. Accu- weather pokazuje aktualną prognozę na 5 dni.



Office style

KRZYSZTOF MAŁECKI

Idziemy tropem wszystkiego, co małe, lekkie, stylowe i doskonale komponujące się z nowoczesnym biurem.



Dell Adamo XPS

Ma ultracienką obudowę o grubości poniżej 1 cm, jest prawie w całości wykonany z aluminium i waży jedynie 1,4 kg. Solidna i elegancka konstrukcja wyróżnia się także bardzo wygodnym sposobem otwierania pokryw. W środku również hi-tech: Intel Core2 Duo, 13,4-calowa matryca WXGA, 4 GB RAM i bezgłośny, 128-gigabajtowy dysk SSD.



Sanyo Xacti CA9

Ma kieszonkowe rozmiary, a mimo to umożliwia nagrywanie filmów w 720p i robienie zdjęć matrycą 10 megapikseli. Jest też wodoodporna, co, patrząc na prognozy na nadchodzące lato, może mieć znaczenie.

Samsung MBP200

Idziesz na spotkanie i przydałby się rzutnik? Ten możesz zabrać do kieszeni. Nowy Samsung to odtwarzacz multimedialny, który dzięki wbudowanemu miniprojektorowi potrafi wyświetlić obraz o wymiarach 32 cali nawet w namiocie. I wbrew pozorom robi to całkiem niezłe.



Nokia n97 mini

„iPhone killer” prosto z Finlandii. Duży dotykowy wyświetlacz, szybki modem UMTS, aparat z funkcją video z optyką Carl Zeiss, wygodna klawiatura qwerty, a to tego GPS z darmowymi mapami OVI. Bez problemu radzi sobie z odczytem plików Office i PDF.



Visa Business Platinum

Atrakcyjny pakiet usług dodatkowych oraz przywilejów zapewnia komfort i ochronę. Limit jest tak wysoki, że nie musisz zaprzętać sobie tym głowy.



Apple iPad

Pozornie to taki większy iPod. Wystarczy jednak jeden dzień, żebyś nie mógł się z nim rozstać. Rewolucja właśnie się zaczęła!



TAG HEUER FORMULA 1

Znakomity sposób, by dyskretnie opowiedzieć swoim znajomym o fascynacji F1.



Cannondale Bad Boy Rohloff

Słyszalesz o akcji „zagoni rower do roboty”? Ten spokojnie możesz – to legendarny cannon w miejskim wydaniu. Cena sprawia, że warto wykupić dla niego osobne strzeżone miejsce pod firmą.

Kryzys pokazał dojrzałość przedsiębiorców

W ostatnich miesiącach słyszałem sporo narzekania przedsiębiorców, że banki nie chcą odkręcać im śruby kredytowej, że o kredyt inwestycyjny jest wciąż zbyt trudno. I pewnie jest w tych narzekaniach trochę racji. Ale rozmawiając z przedsiębiorcami twarzą w twarz, widzę, że ich finansowa rzeczywistość nie jest wcale tak zła, jak można byłoby ją rysować na podstawie lektury niektórych artykułów prasowych.

Owszem, jeśli spojrzeć na statystyki NBP dotyczące zadłużenia firm i osób fizycznych, gołym okiem widać, że banki pożyczają przedsiębiorcom mniej niż przed kryzysem. O ile długi zwykłych Polaków stale rosną (choć w tempie znacznie mniejszym niż w latach 2006-2007), to zadłużenie przedsiębiorstw od początku 2009 r. obniżyło się o dobre 20 mld zł, czyli o jedną dziesiątą.

Obiegowa opinia mówi, że banki – które nie są już tak nadpłynne jak kiedyś – wolą udzielać setek tysięcy drobnych pożyczek, niż finansować inwestycje firm. Od razu przyznam, że nie lubię tego typu uogólnień. Pewnie są banki, które mają taką właśnie strategię, ale są i takie, które z finansowania firm, tych małych i tych dużych, uczyniły główną część swojej strategii rozwoju na obecne, pokryzysowe lata.

Dla mnie jednak bardziej istotna jest druga strona tego medalu. Otóż miniony (miejmy nadzieję) kryzys był dla firm testem, który pokazał, że nawet przy trudniejszym dostępie do kredytów mogą się one rozwijać w sposób zrównoważony. Lepsza kontrola należności, ściśle pilnowanie kosztów operacyjnych, monitoring podwykonawców wystarczyły, by

uzyskać odpowiednie rezerwy finansowe na czarną godzinę.

To się nie stało samo. Polscy przedsiębiorcy mają za sobą kilka poważnych turbulencji. Solidnie odrobili lekcję z kryzysu azjatyckiego, rosyjskiego, a ci, którzy działają w branży nowych technologii – także z pęknięcia bańki internetowej. Wnioski z tej lekcji są oczywiste: nawet w czasie dobrej koniunktury nie wolno dążyć do rozwoju za wszelką cenę. Trzeba chronić się przed przeinwestowaniem i być zawsze przygotowanym finansowo na spadek popytu lub niekorzystne zmiany kursów walutowych.

I – pamiętając poprzednie kryzysy – właściciele przygniatającej większości firm byli w ostatnich dwóch latach wystarczająco zapobiegliwi, by poradzić sobie w warunkach słabszej koniunktury w kraju i na rynkach eksportowych. Dostosowane do potrzeby chwili inwestycje, finansowane tylko częściowo z kredytu, oraz duże finansowe rezerwy zgromadzone w bankach, będące swoistą poduszką finansową na trudniejsze czasy, pozwoliły przedsiębiorcom pozostać na powierzchni, gdy ich koledzy na Zachodzie mieli poważne kłopoty z utrzymaniem płynności finansowej.

Dlatego przejściowo mniejszy popyt na kredyty inwestycyjne zbytnio mnie nie martwi. Część planowanych na ten rok inwestycji przedsiębiorcy sfinansują zapewne z własnych środków oraz z pieniędzy zaoszczędzonych dzięki pilniejszej kontroli kosztów. A popyt na kredyty będzie stopniowo wracał. Bardziej bym się niepokoił, gdyby właściciele firm, widząc poprawę koniunktury w gospodarce, nagle gromadnie ruszyli po pieniądze do banków. To świadczyłoby o ich braku rozsądku.

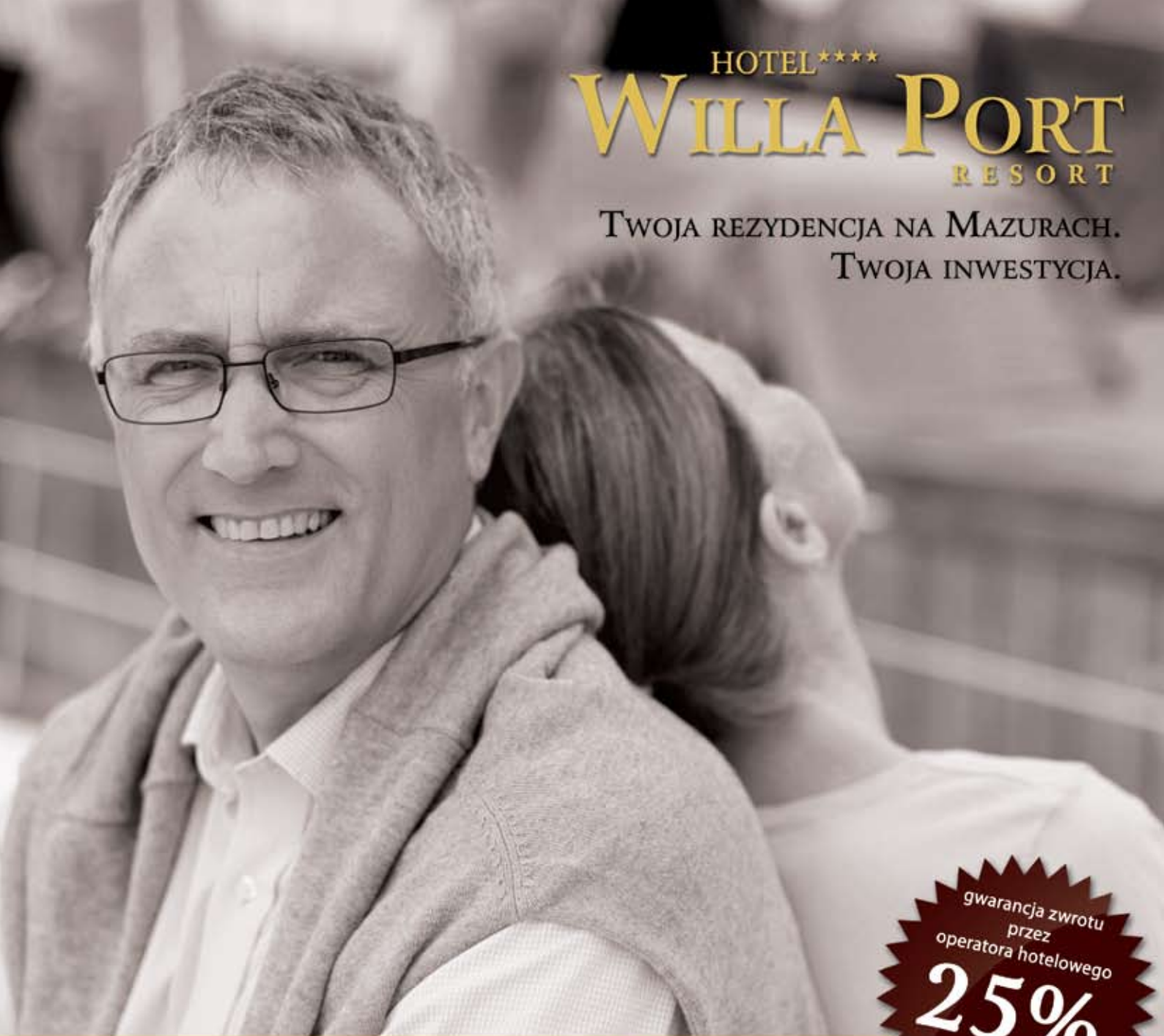
To, oczywiście, nie oznacza, że przyszłość rysuje się wyłącznie w różowych barwach. Powszechnie wiadomo, że przedsiębiorcy są z Marsa, a bankowcy z Wenus. Albo odwrotnie, jeśli wolicie. Niektóre banki chętnie otwierają swoje skarbce głównie przed firmami średnimi i dużymi, których kredytowanie wiąże się z mniejszym ryzykiem. A wnioski kredytowe w najbliższych latach popłyną zapewne szerokim strumieniem przede wszystkim od mniejszych przedsiębiorstw, które nie mają tak pokaźnych zasobów jak duże firmy.

Ale i tym bym się aż tak bardzo nie niepokoił. Jeśli tak będzie, to tym większą szansę na sukces będą miały banki, które w finansowaniu biznesu, zarówno tego dużego, jak i tego mniejszego, specjalizują się od lat i najzwyczajniej w świecie bardzo dobrze się na tym znają. Zbliży się moment, w którym najbardziej doświadczone w finansowaniu biznesu banki będą mogły pokazać lwi pazur.



Maciej Samcik
„GAZETA WYBORCZA”

Dziennikarz ekonomiczny „Gazety Wyborczej”. Specjalizuje się w tematyce finansowej. Pisze o giełdzie, funduszach inwestycyjnych, bankach i finansach osobistych. Współtworzy cotygodniowy dodatek o finansach konsumentskich „Pieniądze”. W 2004 r. został wyróżniony przez Związek Banków Polskich Nagrodą im. Mariana Krzaka.



HOTEL****
WILLA PORT
RESORT

TWOJA REZYDENCJA NA MAZURACH.
TWOJA INWESTYCJA.

gwarancja zwrotu
przez
operatora hotelowego

25%
w 3 lata

YOUR SECOND HOME.
YOUR INVESTMENT.



WYŁĄCZNY AGENT SPRZEDAŻY
CONDOBROKER

WILLA PORT RESORT TO WYJĄTKOWY OBIEKT HOTELOWY, ZLOKALIZOWANY TUŻ NAD BRZEGIEM JEZIORA DRWĘCKIEGO, W SAMYM SERCU OSTRÓDY. PONAD 80 KOMFORTOWYCH APARTAMENTÓW W SYSTEMIE CONDO, O ZRÓŻNICOWANEJ POWIERZCHNI OD 22,2 DO 87,2 m². OPERATOR HOTELOWY GWARANTUJE ICH NABYWCOM ZWROT 25% INWESTYCJI W 3 LATA. ZAKUP APARTAMENTU W WILLA PORT TO POŁĄCZENIE PRESTIŻU I KOMFORTU POSIADANIA NIERUCHOMOŚCI NA MAZURACH Z PRAGMATYZMEM INWESTOWANIA.

CONDOHOTELS
GROUP

BRE Property Partner - Warszawa, ul. Królewska 14

Aleksandra Jastrzębska - aleksandra.jastrzebska@brepp.pl, tel. 22 526 74 02, kom. 600 93 16 46
Małgorzata Brodziak - malgorzata.brodziak@brepp.pl, tel. 22 526 74 02, kom. 600 93 13 98



1 000 000

⟨ 1 000 000 zł i więcej ⟩
dla małych i średnich firm

Jedna decyzja kredytowa – wiele produktów.
Wiele produktów – jedna platforma bankowości internetowej ⟨ iBRE ⟩.

iBRE wyróżnione nagrodami:

MEDAL EUROPEJSKI



brebank.pl/msp



BRE BANK SA

Wyróżniają nas ludzie.