

Business & More

Magazyn BRE Banku dla ludzi przedsiębiorczych

nr 3 / zima 2011

Pieniądz
w elektronicznej
portmonetce

Cezary
Stypułkowski
BRE nadal
będzie
wyznaczać
kierunek

Michał Kulicki

AFRISO

Biznes na
ogrzewaniu >



BRE BANK SA

Przyjazny faktoring dla ambitnych przedsiębiorców



ludzie

6 Rozmowa z Cezarym Stypulkowskim
Prezes BRE Banku wyjaśnia, co przyniesie
zmiana akcentów i wzmocnienie relacji

10 Felieton Ernesta Pytlarczyka
Prognozy na 2011 rok

11 Okiem eksperta
Kosztowne baryłki

biznes

12 Ciepły biznes – AFRISO
O tym, jak zmniejszać koszty ogrzewania,
opowiada Michał Kulicki, prezes zarządu AFRISO

16 Fakty i mity
5 mitów o bankowości międzynarodowej

18 Prawo & biznes
Nowe regulacje prawne dotyczące hipotek

finansowanie

20 Przewodnik
Pieniądz w elektronicznej portmonetce

22 Fundusze unijne
Kredyt technologiczny. Ujęcie praktyczne

26 Case study – przedsiębiorstwo Radko
Od układania kostki do wielkich zamówień

30 Sektor publiczny
Wykorzystać zasoby własne

po godzinach

34 Relacje
Cuba LIBRE

36 Finanse po godzinach
Nieruchomości – dobra inwestycja?

38 Weź w leasing
Duży format

40 Finanse po godzinach
Fotografie są dobrą inwestycją

42 Sponsorujemy
Sukces Pisany Szminką

43 Biblioteka
Warto poznać w wolnej chwili

44 Czas wolny
Winter Style

46 Ostatnia strona
Felieton Mateusza Ostrowskiego

Wydawca: Pion Bankowości Korporacyjnej BRE Bank S.A., ul. Senatorska 18, 00-950 Warszawa
Redaktor naczelna: Katarzyna Piwek **Współpraca:** Katarzyna Adamczyk, Agnieszka Adamiak, Barbara Banasiak-Lach,
Marta Barcikowska, Ewa Bojanczyk, Łukasz Chmielecki, Dorota Czyżewska, Jarosław Fordoński, Małgorzata Janczukowicz,
Aleksandra Jastrzębska, Michał Kowalewski, Olga Kozierowska, Katarzyna Lewandowska, Alicja Macierzyńska,
Michał Michalski, Łukasz Myska, Monika Nycz, Mateusz Ostrowski, Kamila Podgórska, Ernest Pytlarczyk, Piotr Rutkowski,
Tomasz Skitek, Anna Stoszko, Ewa Szalchowska, Ewa Tyrka, Filip Zola

Redakcja, projekt graficzny i produkcja: **Novimedia Content Publishing** (Novimedia jest częścią Wydawnictwa Zwierciadło)
• www.novimedia.pl [Zespół – Dyrektor Wydawniczy: Leszek MIELCZAREK, Senior Art Graphic: Mateusz JANKOWSKI,
Wydawca: Krzysztof MAŁECKI, Korekta: Daria KORUS, Fotoedycja: Piotr BARTOSZEK, Produkcja: Michał SEREDIN]
Foto na okładce: Novimedia

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



Co czeka nas w biznesie w 2011 roku?

Ten rok powinien przynieść zdecydowaną poprawę na rynku kredytów korporacyjnych, który według naszych szacunków może wzrosnąć nawet o 12 proc. wobec roku ubiegłego. Banki już w 2010 r. zaczęły aktywnie poszukiwać projektów do sfinansowania. Kredyt inwestycyjny na dobry projekt można obecnie otrzymać równie łatwo jak przed kryzysem, co wynika m.in. z dużej nadpłynności sektora bankowego oraz stopniowego łagodzenia polityki kredytowej, na co wpływa trwały charakter ożywienia gospodarczego. W związku z przewidywanym zwiększeniem popytu na kredyty priorytetowy charakter mają więc różnego rodzaju innowacje, mające na celu skrócenie czasu oczekiwania na decyzję kredytową oraz uelastycznienie doboru odpowiednich form finansowania. Na znaczeniu zyska finansowanie oparte na limicie, w ramach którego przedsiębiorcy mogą szybko sięgać po produkty zarówno kredytowe, jak i finansowania handlu, bez konieczności podpisywania odrębnych umów czy ustanawiania kolejnych zabezpieczeń.

Rok 2011 będzie również okresem dynamicznego rozwoju usług internetowych i wzrostu znaczenia bankowości transakcyjnej. Usługi wykorzystywane do tej pory głównie przez większe firmy będą zyskiwały na popularności wśród mniejszych, czego przykładem są narzędzia integrujące bankowość elektroniczną z systemami finansowo-księgowymi i kadrowymi przedsiębiorstw oraz identyfikacja płatności.

Ważnym obszarem zmian będzie również rozwój oferty kart płatniczych, w szczególności wzbogacenie oferty banku o karty przedpłacone wydawane jako instrument pieniądza elektronicznego. Oprócz tradycyjnych zastosowań firmowych kart przedpłaconych do celów związanych z prowadzoną działalnością karty prepaid znajdą także coraz szersze zastosowanie w ramach masowych akcji marketingowych i wspierających sprzedaż. Równocześnie obserwujemy rosnące zainteresowanie podmiotów z sektora publicznego oraz klubów sportowych, które coraz częściej decydują się na wydawanie kart miejskich i kart kibica wspólnie z bankami. To będzie dynamiczny i pełen nowości rok dla przedsiębiorców i dla banków.

Nie czekajmy i łapmy wiatr w żagle!

Przemek Gdański
Członek Zarządu BRE Banku
ds. Bankowości Korporacyjnej



Polska mało innowacyjna

Komisja Europejska opublikowała unijną tablicę wyników innowacyjności za rok 2010. Nasz kraj znalazł się dopiero na 22. miejscu wśród wszystkich krajów unijnych. Najbardziej innowacyjni są Skandynawowie i Niemcy, a wśród nowych członków UE – Estonia i Słowenia. Jak przestrzegają eksperci Deloitte, w dłuższej perspektywie luka technologiczna przyniesie obniżenie konkurencyjności polskiej gospodarki. Należy więc jak najszybciej podjąć działania mające na celu pozyskanie środków na finansowanie działalności badawczej i rozwojowej.

Będzie można zawiesić działalność gospodarczą na kilka dni

Rząd przyjął projekt nowelizujący ustawę o swobodzie działalności gospodarczej. Oznacza to szereg ważnych zmian, m.in. będzie można zawiesić działalność na mniej niż jeden miesiąc. Co ważne, jeżeli właściciel firmy prowadzi działalność w kilku różnych formach organizacyjnych, będzie mógł zawiesić działalność tylko w jednej z nich. Do tej pory musiał zawiesić wszystkie albo zlikwidować tę, którą potrzebował zawiesić.



ZWIĄZEK BANKÓW POLSKICH

Podatek bankowy zaszkodzi gospodarce

Związek Banków Polskich przestrzega, że wprowadzenie podatku bankowego zahamuje rozwój gospodarczy. ZBP podkreśla, że w naszym kraju nie wystąpiły żadne przesłanki do wprowadzenia podatku bankowego, jak w krajach unijnych, które wprowadziły lub właśnie wprowadzają ten podatek. Polski sektor bankowy jest bowiem stabilny, a w trakcie światowego kryzysu finansowego nie korzystał z pomocy publicznej. Tym samym w Polsce nie można użyć argumentu podnoszonego za granicą, że podatek będzie rekompensatą dla budżetu państwa za udzieloną pomoc na ratowanie systemu podatkowego.

Poza tym w wysoko rozwiniętych krajach UE to obciążenie miało służyć zmniejszeniu zaangażowania banków w gospodarkę. Uznano to bowiem za jeden z powodów wybuchu kryzysu. Za to, jak podkreśla ZBP, w Polsce relacja aktywów do PKB jest trzykrotnie niższa niż w krajach wysoko rozwiniętych, a każdy dodatkowy podatek zmniejsza kwotę kapitałów banków, obniża ich bezpieczeństwo i ogranicza wysokość kredytów, które mogą być udzielone. Tym samym wpłynie to na spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego i zmniejszenie wpływów podatkowych do budżetu z gospodarki.

Chiny drugą gospodarką świata

PKB Japonii na koniec 2010 r. wyniosło 5,474 bln dolarów, za to Chin prawie 5,8 bln dolarów. Tym samym Chiny wyprzedziły Japonię i stały się drugą największą światową gospodarką. Kraj Kwitnącej Wiśni spadł z drugiego miejsca po blisko 40 latach. A analitycy już są przekonani, że jeśli Chiny nadal będą się tak rozwijać, za 10 lat zajmą pierwsze miejsce w rankingu największych gospodarek, tym samym wyprzedzając Stany Zjednoczone.



Bank Przyjazny

BRE Bank po raz kolejny otrzymał Wyróżnienie Honorowe oraz Godło Promocyjne Bank Przyjazny dla Przedsiębiorców w XII edycji konkursu organizowanego przez Krajową Izbę Gospodarczą oraz Polsko-Amerykańską Fundację Doradztwa dla Małych Przedsiębiorstw. Godłem Promocyjnym „Bank Przyjazny Przedsiębiorcom” nagradzane są te instytucje finansowe, które charakteryzują się rzeczowym podejściem i zrozumieniem specyfiki ich problemów, a także dokonały niezbędnego wysiłku, aby wykorzystać pojawiające się możliwości budowy silnych więzi z sektorem MSP, zarówno przy wykorzystaniu nowych technologii, jak i efektywnej współpracy zespołowej.



641 mln

czystego zysku w 2010 roku

Najwyższe dochody BRE Banku w historii

BRE Bank w 2010 r. zarobił na czysto 641 mln zł przy dochodach rzędu 3,1 mld zł. Wzrost po stronie dochodowej to efekt coraz lepszego wyniku odsetkowego, który wyniósł 1,8 mld zł w 2010 r. Również wynik prowizyjny wzrósł w ubiegłym roku o ponad 25 proc. Pion bankowości korporacyjnej zwiększył liczbę obsługiwanych firm o kolejne 435 przedsiębiorstw.

Koniec z numerem NIP dla obywateli

Rząd postanowił na początku 2012 r. znieść obowiązek posiadania NIP-u dla osób nieprowadzących działalności gospodarczej i niepłacących podatku VAT. Będą one posługiwały się numerem PESEL. Firmy nadal będą musiały posiadać NIP, ale od 1 lipca 2011 r. ma to być mniej uciążliwe. Numer będzie bowiem nadawany od ręki. Ma także ruszyć Centralny Rejestr Podmiotów Krajowej Ewidencji Podatników. Skrócony obieg informacji w urzędach skarbowych przyspieszy obsługę podatników. Będzie zawierał dane ewidencyjne z rejestru PESEL. Ma to usprawnić i przyspieszyć rejestrację firm i nadawanie numeru NIP.



Polacy gorzej oceniają ZUS

Jak pokazuje sondaż CBOS, aż 52 proc. Polaków ma negatywne zdanie na temat funkcjonowania ZUS. Tylko 27 proc. jest odmiennego zdania. Polacy nie pałają również sympatią do OFE. Tylko 21 proc. ma pozytywne zdanie na ich temat, 34 proc. – negatywne. Pozostali nie mają zdania.

CHCEMY SILNIEJ POPRACOWAĆ
NAD RELACJAMI

Stypułkowski

PIOTR RUTKOWSKI
RZECZNIK PRASOWY BRE BANKU

Rozmowa z Cezarym Stypułkowskim, Prezesem BRE Banku

Kieruje Pan BRE od października ubiegłego roku. Jak Pan ocenia pozycję banku na tle konkurencji w bankowości korporacyjnej?

Jesteśmy trzecim największym bankiem w Polsce, od ponad dwóch dekad skoncentrowanym na obsłudze i dostarczaniu innowacyjnych rozwiązań największym firmom oraz samorządom. Rok 2010 był dla nas bardzo udany. Nigdy wcześniej w historii nie

mieliśmy tak dużej liczby klientów korporacyjnych, tak dużego udziału w tym rynku. Na pewno nie chcemy zwalniać.

Czy klienci mogą spodziewać się zmian w banku?

Nie jestem rewolucjonistą, więc należy się raczej spodziewać zmiany akcentów. Na pewno moim celem jest, żeby BRE był znany nie tylko ze swoich produktów. „Skoncentrowany na kliencie” – to termin, którego chciałbym, aby klienci używali w stosunku do nas. To oznacza „myślenie klientem”, zorganizowanie obsługi wokół potrzeb naszych klientów, z jak najlepszym zrozumieniem biznesu, branży, rynku, na jakim działają, oraz całego kontek-



stu – lokalnego i globalnego funkcjonowania każdego pojedynczego przedsiębiorstwa.

A który bank nie „myśli klientem”?

Różnica w tym, jak dużą wagę bank przywiązuje do tego aspektu i w jakim stopniu jest w stanie się wokół niego zorganizować. Chciałbym, aby BRE był instytucją, która rozumie klienta lepiej niż konkurenci. Ideałem byłoby, gdybyśmy rozumieli biznes klienta tak samo jak on. Jesteśmy gotowi zainwestować, aby nasi doradcy mieli większą wiedzę o kliencie i tym się odróżniali od konkurencji.

Co z innowacjami produktowymi?

BRE pod tym względem zawsze był w awangardzie. Oczywiście nadal będziemy inwestować w takie rozwiązania, jakich oczekują klienci, zwłaszcza w obszarze obsługi transakcji. Ale czas dominacji ekspertów produktowych w bankach skończył się; model wypracowany w początkach poprzedniej dekady powoli mija. Teraz chcemy popracować silniej nad relacjami, nad dostarczaniem faktycznego wsparcia w biznesie. To, co jest moją ambicją, to zwiększenie roli „relationship managera”. Chcę, żeby nasi ludzie inwestowali w rozwój swoich kwalifikacji, żeby mogli być partnerami dla naszych klientów.

Jak ma wyglądać taki partnerski układ?

O tym w dużej mierze decyduje klient. Wiem, że już dziś mamy bardzo wielu ludzi, którzy potrafią i chcą tak właśnie budować tę współpracę. Chcę, żeby każdy opiekun klienta w BRE Banku był lepiej poinformowany, szybszy i skuteczniejszy od przedstawicieli naszych konkurentów. Obiecuję Państwu, że będziemy dążyć do takiego standardu. Chcemy być bankiem pierwszego, oczywistego wyboru.

Czyli koniec z zaskakującymi nowościami w ofercie?

Bank nie żyje z zaskakiwania, lecz z przewidywalności i umiejętności uprzedzania potrzeb klienta. Stale pracujemy nad różnymi rozwiązaniami. Ale trzeba pamiętać, że większość rozwiązań, które robiły wielkie wrażenie w bankowości lat 90., dziś albo nie istnieje, albo jest już oczywistością, jak bankowość elektroniczna. Produkty się zmieniają, są bardziej powszechne. Skończył się czas, kiedy czysta innowacja produktowa decydowała o przewadze konkurencyjnej. Teraz kluczowa jest „convenience” – wygodą klienta, czyli sytuacja, gdy bank zdejmuje z klienta pewne obowiązki. I BRE to potrafi.

Co zatem może wpływać na tę wygodę dla klientów?

To, na czym mi bardzo zależy, jeśli chodzi o rozwój oferty, to zwrócenie uwagi, że BRE to nie tylko bank, ale cała grupa. Mamy jeden z najlepszych na rynku domów maklerskich, DI BRE, którego analitycy od lat są w czołówce większości prestiżowych rankingów. W grupie jest także czołowa polska firma leasingowa – BRE Leasing, jedna z największych spółek faktoringowych w kraju – Polfactor. Nasi klienci mogą korzystać z całej tej bogatej palety usług w ramach grupy, co znacznie ułatwia współpracę. Stopień integracji spółek zależnych będzie istotnie większy. Chciałbym, aby w każdym z naszych centrów korporacyjnych klient mógł otrzymać taką kompleksową ofertę banku i spółek komplementarnych. I to nie w oddziale, ale u siebie. Chciałbym, żeby klienci nie przychodzili do centrów korporacyjnych, ale abyśmy my przychodzili do nich. I przez „my” rozumiem specjalistów bankowości, leasingu, faktoringu itd. – w zależności od specyficznych potrzeb klienta. Czekają nas też spore wyzwania operacyjne.

Co rozumie Pan poprzez wyzwanie operacyjne?

Z punktu widzenia obsługi klienta chodzi przede wszystkim o zmniejszenie biurokracji

Cezary Stypułkowski

Studiował na Uniwersytecie Warszawskim, gdzie uzyskał tytuł doktora nauk prawnych. W późnych latach 80. jako stypendysta Fulbrighta studiował w Business School Uniwersytetu Columbia w Nowym Jorku. Przez trzynaście lat kierował zarządem Banku Handlowego S.A. W tym okresie, wraz z zespołem, przekształcił tę instytucję w lidera bankowości korporacyjnej i inwestycyjnej w Polsce, wprowadzając bank z sukcesem na giełdę.

W 2003 r. został powołany na stanowisko prezesa zarządu Grupy PZU. Wraz ze swoimi współpracownikami przez trzy lata skutecznie zarządzał tą organizacją, czego efektem było potrojenie jej wyniku netto oraz wyceny. W 2006 r. został Dyrektorem Zarządzającym banku inwestycyjnego J.P. Morgan na Europę Środkową i Wschodnią.

Cezary Stypułkowski był też członkiem Międzynarodowej Rady Doradczej Zarządu Deutsche Banku, Międzynarodowej Rady Doradczej INSEAD, członkiem rady Międzynarodowego Instytutu Finansów w Waszyngtonie oraz członkiem Geneva Association.

i uproszczenie procedur. Nie możemy sobie pozwolić, żeby klient czekał na naszą decyzję, dlatego że zbyt wiele osób musi podpisać zbyt wiele dokumentów na różnych szczeblach banku. Dobra organizacja, przyspieszenie procesów, większa elastyczność pozwalająca jeszcze lepiej odpowiadać na zapotrzebowanie – to ideał, do którego będę uparcie dążył.

Czy BRE pozostanie bankiem dla największych firm?

Na pewno nie jest moją intencją biernie oddawanie raz zdobytego pola w bankowości korporacyjnej dla największych firm. Ale widzę duży potencjał w segmencie firm średnich, które są przecież motorem polskiego PKB. Chciałbym, aby BRE lepiej potrafił działać na tym rynku, wychodząc z pozycji banku korporacyjnego, czyli mogącego oferować lepsze, bardziej wyrafinowane rozwiązania. Nasi ludzie, nasze oddziały są gotowe do obsługi tych klientów.

Czy spodziewa się Pan w 2011 roku przełomu w inwestycjach przedsiębiorstw? W 2010 roku firmy wstrzymywały się z kredytami, wołały korzystać ze zgromadzonych wcześniej zasobów.

Spodziewamy się, że rok 2011 będzie pod tym względem przełomowy. Firmy osiągają

pewien poziom zdolności produkcyjnych, który się wyczerpuje. Z drugiej strony popyt wewnętrzny, eksport, kurs złotego uzasadniają to, aby możliwości te zwiększać. Pierwsze symptomy są już widoczne. Wierzę zatem w ożywienie na rynku kredytów. Szczególnie że koszt kredytu inwestycyjnego jest obecnie niemal tak niski jak w czasach przed kryzysem finansowym.

Czy w nowym roku jest Pan optymistą czy pesymistą?

Rozsądnym optymistą. Miniony rok był udany dla BRE Banku. Gospodarka światowa powoli wchodzi w dojrzałą fazę ożywienia. Konsensus makroekonomistów przewiduje dalsze ożywienie i raczej wyklucza tzw. drugie dno kryzysu. Mój kolega, nasz nowy główny ekonomista – Ernest Pytlarczyk, podziela tę opinię. Wiele wskazuje na to, że krajowa gospodarka utrzyma swoje tendencje wzrostowe. Podobnie gospodarka Niemiec, naszego największego partnera handlowego. To dobry znak dla naszych klientów i polskiej gospodarki. Utrzymywanie się wysokiego poziomu inwestycji strukturalnych w połączeniu ze stabilnością popytu generowanego ze źródeł krajowych, które przyczyniły się do podtrzymania wzrostu polskiej gospodarki w minionych trudnych latach, powinny ulec wzmocnieniu.



Ernest Pytlarczyk
GŁÓWNY EKONOMISTA BRE BANKU

Jest jednym z najlepiej ocenianych analityków na polskim rynku. W październiku zeszłego roku kierowany przez niego zespół zajął I miejsce w rankingu „Rzeczpospolitej”, porównującym trafność prognoz makroekonomicznych w III kwartale 2010 r. Ernest Pytlarczyk jest doktorem nauk ekonomicznych, ma tytuł CFA (Chartered Financial Analyst). W przeszłości pracował jako analityk rynków finansowych w Banku Handlowym, jako researcher w Instytucie Cykli Konjunkturalnych na Uniwersytecie w Hamburgu oraz w Banku Centralnym Niemiec we Frankfurcie.

Prognozy na 2011 rok

Gospodarka globalna odbiła się już dawno od dna recesji i wchodzi w dojrzałą fazę ożywienia. Prognozy ekonomistów na rok 2011 charakteryzują się mniejszym, niemalże typowym dla poprzednich faz ożywienia gospodarczego, rozrzutem. Ożywienie będzie kontynuowane w szybszym lub wolniejszym tempie, ryzyko wystąpienia drugiego dna recesji znacznie się zmniejszyło. Również opracowane przez nas scenariusze na rok 2011 odróżnia od konsensusu raczej rozłożenie akcentów niż same typowane kierunki rozwoju sytuacji gospodarczej.

W roku 2011 utrzyma się zapewne duża heterogeniczność w obrębie strefy euro. Gospodarka niemiecka, napędzana już nie tylko przez eksport, ale i silny popyt wewnętrzny, rosnąć będzie w tempie równie szybkim co w 2010 r. Trapione nadmiernym zadłużeniem i kryzysem zaufania inwestorów peryferia pozostaną hamulcem wzrostu z zerową lub ujemną dynamiką PKB.

W Stanach Zjednoczonych powoli ujawniać się będą samoistne mechanizmy podtrzymania wzrostu gospodarczego. Nowa tura ekspansji fiskalnej może dodatkowo kompensować spadek zadłużenia sektora prywatnego

i wzmacniać efektywność ekspansywnej polityki monetarnej. Szacuje się, że utrzymanie ulg podatkowych podniesie dynamikę wzrostu w USA nawet o 1 pkt proc. w roku bieżącym.

Niska inflacja (znacznie poniżej nieformalnego celu Fed) i wysoka stopa bezrobocia w USA skutkować będą kontynuacją silnie akomodacyjnej polityki monetarnej – stopy Fed pozostaną bez zmian przez cały 2011 rok. Duża heterogeniczność wzrostu i utrzymująca się niska inflacja oddalają również podwyżki stóp procentowych ECB.

Zacieśnienia monetarnego nie uda się uniknąć w szeregu krajów rozwijających się, gdzie wzrost cen żywności i surowców w połączeniu z silnym wzrostem gospodarczym stwarzają ryzyko wzrostu oczekiwań inflacyjnych. Do tego szablону inwestorzy w roku 2011 nieraz będą próbowali dopasować sytuację w polskiej gospodarce, gdzie wzrost gospodarczy napędzany jest w coraz większym stopniu przez cykliczny, samopodtrzymywalny popyt finalny.

W 2011 r. oczekujemy większego przełożenia poprawiającej się sytuacji na polskim rynku pracy na konsumpcję prywatną. Rosnące wykorzystanie mocy wytwórczych

oznacza konieczność poniesienia nakładów inwestycyjnych przez przedsiębiorstwa. Znacznie, przepowiadane przez nas i kwestionowanemu przez większość polskich ekonomistów przyspieszeniu inwestycji sprzyjać powinien również wzrost obrotów handlowych (rosnąca rentowność sprzedaży) oraz już obserwowane zmniejszenie restrykcji kredytowania przez banki. Integracja wewnątrzsektorowa z gospodarką niemiecką przeżywającą właśnie boom inwestycyjny to kolejny czynnik sugerujący rychły wzrost inwestycji również w polskich przedsiębiorstwach. Wzrost gospodarczy w 2011 roku będzie dodatkowo wspierany przez wydatki infrastrukturalne.

Wchodzenie w dojrzałą fazę wzrostu skutkować będzie wzrostem wolumenu kredytów dla przedsiębiorstw oraz wzrostem presji inflacyjnej. Rada Polityki Pieniężnej nie uniknie w tym roku konieczności „normalizacji” polityki pieniężnej. Skala podwyżek stóp procentowych może być jednak mniejsza niż w poprzednich cyklach ze względu na przewidywany przez nas antyinflacyjny wpływ równoległego do zacieśnienia monetarnego umocnienia złotego.

Kosztowne baryłki

Za najważniejszy z rynków surowcowych uznaje się rynek produktów paliwowych, którego znaczenie w światowej gospodarce jest niepodważalne. Podstawowym produktem jest ropa naftowa: ciekła kopalina złożona z mieszaniny naturalnych węglowodorów gazowych, ciekłych i stałych (bituminów), z niewielkimi domieszkami azotu, tlenu, siarki i zanieczyszczeń. Na świecie występują setki rodzajów ropy, które różnią się między sobą głównie zawartością siarki oraz ciężarem wyrażanym jako API. Za najlepsze pod tym względem uznaje się złoża WTI, Brent oraz Tapis. Pozostałe cięższe odmiany pochodzące z Emiratów Arabskich, Uralu albo Meksyku są gorszej jakości i zwykle handlowane są w dyskoncie do WTI. Ropa sweet crude (słodka) posiada poniżej 0,5 proc. siarki, podczas gdy sour crude powyżej 1,5 proc. Pośrednie rodzaje przyjmują nazwy tzw. intermediate.

W procesie rafinacji z ropy wydzielają się różne jej frakcje, które można pogrupować względem ich temperatury wrzenia.

- Gaz (Petroleum gas) – to najlżejsza z frakcji, reprezentowana przez metan, etan, propan oraz butan. Jest wykorzystywany głównie do ogrzewania, gotowania oraz wyrobu plastików. Pod ciśnieniem przyjmuje postać płynną, która pozwala na jego transport rurociągami, tankowcami oraz w butlach.
- Nafta (Naphtha) – to lekka, czysta ciecz wykorzystywana na dalszym etapie do produkcji rozpuszczalników farb oraz szybko schnących produktów.
- Benzyna (Gasoline) – znajduje zastosowanie jako paliwo do silników samochodowych. Jej jakość określana jest poprzez liczbę oktanów (im wyższa, tym lepiej).

- Paliwo lotnicze (Jet/Kerosene) – wykorzystywane jest do silników lotniczych i jako produkt do dalszej obróbki.
- Diesel (Gasoil) – to cięższy destylat wykorzystywany w silnikach diesla oraz piecach grzewczych (czasami określany jako heating oil).
- Ciężkie paliwo (Fuel oil) – jest wykorzystywane głównie w celach przemysłowych do ogrzewania oraz wytwarzania energii elektrycznej. Stosowane jest także jako paliwo na statkach (tzw. bunker oil). Zawiera spore ilości metali ciężkich.
- Asphalt (Asphalt) – to najcięższa frakcja, wykorzystywana głównie przy budowie dróg.

Z punktu widzenia rynków finansowych źródłem cen poszczególnych surowców są zarówno giełdy, jak i niezależne serwisy informacyjne. Giełdy specjalizują się głównie w najpłynniejszych produktach, podczas gdy serwisy informacyjne zbierają dane o wszystkich frakcjach ropy handlowanych na rynku oraz monitorują poszczególne transakcje.

Wśród giełd największe znaczenie mają: Intercontinental Exchange – ICE, oraz New York Merchantile Exchange – NYMEX. Notowane są na nich kontrakty futures o terminach zapadalności od miesiąca do kilku lat, przy czym najlepszą płynność mają kontrakty z najbliższym terminem do zapadalności oraz następujące po nich kolejne dwa tenory. W przypadku odleglejszych terminów płynność skupia się zwykle w tzw. punktach węzłowych (koniec danego kwartału lub roku).

Wśród serwisów informacyjnych dominującą pozycję mają agencje: Platts oraz Argus. Ich notowania są podstawą dla rozliczania większości transakcji zarówno spotowych na



Michał Michalski
DEALER RYNKU SUROWCOWEGO, BRE BANK

Zatrudniony w Departamencie Rynków Kapitałowych prowadził portfel obligacji zagranicznych oraz derywatów na stopę procentową. Po reorganizacji w strukturze Departamentu Rynków Finansowych jako head of commodity odpowiada za wdrażanie i obrót instrumentami rynków towarowych.

rynku fizycznym, jak i terminowych na rynku OTC (pozagiełdowym). W oparciu o nie przedsiębiorstwa mogą zabezpieczać swoje pozycje handlowe i konstruować różnorodne strategie z wykorzystaniem takich instrumentów finansowych, jak forwardy, swapy oraz opcje towarowe. Ceny paliw notowanych przez Platts uzależnione są od różnych lokalizacji oraz warunków przewozowych (Incoterms). Dla rynku europejskiego najczęściej wykorzystywane lokalizacje to: NWE (Northwest Europe) oraz ARA (Amsterdam/Rotterdam/Antwerpia), zaś warunki handlowe bazują zwykle na formułach CIF oraz FOB. W zależności od wielkości handlowanych kontraktów wyróżnia się dwa typy dostaw: Barges dla drobnych załadunków o wielkości 1-5 tys. ton oraz Cargoes dla większych dostaw w okolicy 20-30 tys. ton.

BRE Bank zapewnia klientom szeroki dostęp do rynku finansowego produktów paliwowych i pomaga w doborze optymalnych strategii zabezpieczających, uwzględniających zarówno światowe, jak i lokalne uwarunkowania poszczególnych branż.

Ciepły biznes

MONIKA NYCZ

Mało kto wie, że w jego domu czy firmie działają produkty firmy AFRISO. A to właśnie one pomagają oszczędzać ciepło i chronią środowisko przed zanieczyszczeniami.

Kiedy Michał Kulicki, prezes zarządu AFRISO, zaczął pracę w branży grzewczej na początku lat 90., możliwości zaoszczędzenia ciepła były olbrzymie. – Wystarczyło zastąpić stary kocioł gazowy wyprodukowany za czasów PRL-u nowoczesnym kotłem z instalacją z elementami regulacyjnymi i już pozwalało to na zaoszczędzenie ponad połowy kosztów ogrzewania – wspomina Kulicki.

Jednak przez 20 lat w tej kwestii w naszym kraju nastąpił duży postęp. Jest to zasługa właśnie m.in. produktów sprzedawanych przez AFRISO. Choć firma powstała w Polsce w marcu 1997 r., stoi za nią dużo dłuższa historia.

Międzynarodowa Grupa AFRISO została bowiem założona w Turynii przez Adalberta Fritza w roku 1869. I od ponad 140 lat jest zarządzana przez kolejnych członków rodziny Fritzów. Produkty pod marką AFRISO przy-

wędrowały do naszego kraju wraz z nowym ustrojem. – Przez siedem lat firma była reprezentowana przez niezależnego importera. W 1997 r. jego pracownicy oraz niemiecka centrala firmy porozumieili się w sprawie założenia spółki joint venture w Polsce – opowiada Michał Kulicki, prezes zarządu tej spółki, czyli polskiego AFRISO.

Kryzys przyniósł przełom. Przez pierwsze trzy lata świeżo upieczona spółka koncentrowała się na wypromowaniu marki na krajowym rynku. Sprzedawała wówczas wyłącznie produkty AFRISO.

Przełom nastąpił w 2001 r. Firma przeniosła się do własnej obszernej siedziby w miejscowości Szalsza, położonej koło Gliwic na Górnym Śląsku. – To był rok mocno kryzysowy na polskim rynku budowlanym. Obroty nam spadały. Musieliśmy coś zrobić, żeby temu zapobiec – opowiada prezes Kulicki.

Zarząd zdecydował więc, że firma oprócz wyrobów pod własną marką zacznie sprzedawać także te innych producentów. Przedsiębiorstwo nawiązało kontakty z firmami na terenie Unii Europejskiej. Ich produkty uzupełniały ofertę AFRISO.

Firma rozbudowała również swoją sieć dystrybucji na terenie kraju. Te zmiany okazały się strzałem w dziesiątkę. AFRISO zaczęło się rozwijać w Polsce. – Od roku 2001 obroty systematycznie rosną, a nasze wyniki finansowe się poprawiają – mówi Kulicki i podaje, że jeszcze dziesięć lat temu przedsiębiorstwo miało obroty poniżej 5 mln zł, a dawało pracę kilkunastu osobom. W ubiegłym roku obroty przekroczyły już 29 mln zł, a firma zatrudniała około 40 osób.

Niewielkie inwestycje – spore oszczędności. AFRISO zajmuje się importem i sprzedażą na terenie kraju armatury regulacyjnej, pomiarowej i zabezpieczającej dla instalacji grzewczych. Co się pod tym kryje? – Są to elementy niezbędne w każdej instalacji, w której jest ogrzewanie, ciepła woda, klimatyzacja, wentylacja – wymienia pan Michał i dodaje: – Mało kto z końco-

Kredyt w rachunku bieżącym pozwala nam na zadłużanie się, kiedy mamy taką potrzebę, a nie korzystanie z kredytu, kiedy nie jest to konieczne.

wych użytkowników instalacji zdaje sobie sprawę z tego, że to właśnie nasze przyrządy są w tych instalacjach zamontowane.

Jak opowiada prezes, obecnie rzadko można znaleźć naprawdę duże oszczędności ciepła. – Jednak wciąż można optymalizować zużycie paliwa i pracę instalacji. Dzięki temu można uzyskać nawet ponad 20-procentowe oszczędności – mówi prezes.

Firma oferuje m.in. analizatory spalin do kotłów grzewczych. Służą one właśnie do optymalizacji spalania paliwa przy ogrzewaniu.

Prezes zapewnia, że każdy, inwestując niewielkie pieniądze, może coś zrobić zarówno dla własnego portfela, jak i środowiska. – Wszystkie nasze produkty przyczyniają się do jego ochrony – podkreśla.

Tak więc chronią one przede wszystkim powietrze przed zanieczyszczeniami, choć

firma sprzedaje również urządzenia chroniące wodę i glebę przed np. wylaniem się oleju opałowego.

Zamiast rachunków za wodę zbieranie deszczówki. Od kilku lat w ofercie AFRISO znajdują się również systemy gospodarowania wodą deszczową. Te rozwiązania na razie nie biją rekordów sprzedaży. Jednak przez rosnące ceny wody technologia zaczyna budzić coraz większe zainteresowanie. – Wodę deszczową gromadzi się w czasie opadów, a następnie używa np. do celów sanitarnych czy podlewania trawników – mówi prezes. Jednak takiej wody nie można używać do celów spożywczych. Mogą być w niej bowiem różne zanieczyszczenia, takie jak metale czy pyły. A własna stacja uzdatniania wody byłaby droгим rozwiązaniem. Jednak mimo tego ograniczenia własna woda jest rozwiązaniem opłacalnym dla właścicieli domków jednorodzinnych czy firm.

Odbiorcami różnych produktów AFRISO są hurtownie urządzeń grzewczych i instalatorzy. Każdy z nich musi mieć wiedzę zarówno o poprawnej konstrukcji instalacji, jak i o zaletach armatury przedsiębiorstwa.

Firma współpracuje również z zakładami produkującymi w Polsce sprzęt i urządzenia grzewcze, biurami projektowymi i firmami instalacyjnymi.

Firma skupia się na rynku krajowym. Eksport stanowi w jej obrotach kilka procent. – Ukraiński oddział AFRISO znajduje się jednak pod naszą opieką – zaznacza prezes i wyjaśnia, że polskie AFRISO nie tylko handluje z firmą mieszczącą się u naszego sąsiada, ale także ją wspiera, m.in. przez działania promocyjne.

Na razie rewolucji nie będzie. Przedsiębiorstwo od lat się rozwija. Stawia na doskonalenie umiejętności pomiaru ciśnienia i temperatury oraz wykorzystania ich w jak najszybszy sposób. Przy czym dla AFRISO priorytetem jest ochrona powietrza, gleby



Marek Łukowski
DYREKTOR BANKU DS. BANKOWOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW
I ZARZĄDZANIA BANKOWOŚCIĄ KORPORACYJNĄ

Spółka AFRISO jest przykładem dynamicznie rozwijającego się klienta międzynarodowego, który swój wzrost opiera na wysokiej jakości towarów i usług. Klient tego typu wymaga od banku znajomości jego potrzeb, inicjatywy i szybkości działania oraz maksymalnie kompleksowej oferty. W tym przypadku oferta BRE Banku skoncentrowała się na elastycznym rozwiązaniu w zakresie finansowania.

i wody przed zanieczyszczeniami. Misja firmy to „Technika dla ochrony środowiska”.

AFRISO przeszła niedawno małą rewolucję. Utworzyła spółkę córkę, która zajmuje się pompami ciepła. Są to bardzo nowoczesne i przyjazne dla środowiska źródła ciepła. – Kładziemy nacisk zwłaszcza na inteligentne rozwiązania pozwalające na regulowanie pracy pompy z dużych odległości za pośrednictwem internetu – mówi Michał Kulicki.

Jakie plany ma przedsiębiorstwo na najbliższe lata? – Firma jest dość dobrze zakotwiczona na polskim rynku. Nie widzimy potrzeby rewolucyjnych zmian. Chcemy kontynuować to, co robiliśmy do tej pory – odpowiada prezes, jednak zdradza, że zarząd widzi możliwość zwiększania przewagi konkurencyjnej, jeżeli chodzi o obsługę klientów. Dlatego planuje ją jeszcze poprawić.

AFRISO współpracuje z BRE od jesieni 2010 r., korzystając przede wszystkim z linii kredytowej.

– Przy czym jest to rozwiązanie elastyczne. Kredyt w rachunku bieżącym pozwala nam na zadłużanie się, kiedy mamy taką potrzebę, a nie korzystanie z kredytu, kiedy nie jest to konieczne – wyjaśnia pan Kulicki. Ponieważ firma jest importerem i dokonuje rozliczeń z dostawcami w euro, a zarabia w złotych, korzysta również z produktów pozwalających na wymianę tych walut i zabezpieczających ją przed ryzykiem kursowym.

5 mitów o bankowości międzynarodowej

MICHAŁ KOWALEWSKI

DYREKTOR BIURA WSPARCIA SPRZEDAŻY

PRODUKTÓW KREDYTOWYCH I INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH, BRE BANK

Obalamy przesady na temat obsługi klientów transgranicznych.

1 Banki w Polsce nie korzystają z międzynarodowej synergii dużej grupy finansowej, do której należą.

Banki w Polsce zwykle nie są oddziałami zagranicznych banków. To w większości samodzielne spółki prawa handlowego działające w oparciu o przepisy polskiego prawa bankowego. Nie stoi to zupełnie na przeszkodzie w obsłudze klientów międzynarodowych, a wręcz przeciwnie, daje bankom sporo elastyczności. Pozwala to lepiej dostosować się do lokalnych uwarunkowań, a nie tylko patrzeć przez pryzmat decydentów będących z dala od polskiego rynku. Umożliwia to więc szybsze podejmowanie decyzji przy jednoczesnym korzystaniu z globalnego know-how grup finansowych oraz wiedzy o kliencie. A zatem często szybsze oraz bardziej świadome podejmowanie decyzji. Dodatkowo dzięki partnerstwu ze spółkami matkami polskich banków możliwe jest także angażowanie się w duże projekty.

2 Mój doradca nie będzie znał specyfiki obsługi firm międzynarodowych.

Banki mają stworzone specjalne zespoły do obsługi klientów międzynarodowych. Przykładowo BRE Bank ma duży zespół w swojej centrali i wyspecjalizowanych pracowników w różnych częściach Polski. Są to miejsca, gdzie zainteresowanie firm cross-borderowych ofertą bankową jest największe, a pracownicy dedykowani do ich obsługi posługują się biegle językiem niemieckim i angielskim – najbardziej popularnymi językami wśród naszych klientów. Są oni blisko klienta i są w stanie natychmiast zaspokoić ich wszystkie potrzeby produktowe w zakresie obsługi bankowej.

3 Banki w Polsce nie są zainteresowane klientami międzynarodowymi, tylko klientami z kapitałem polskiego pochodzenia.

Banki rozwijają się tak jak ich klienci. Klienci przekraczają granice ze swoim biznesem, a banki są gotowe i chcą im w tym towarzyszyć. W dobie globalizacji coraz trudniej jest mówić o biznesie lokalnym. Firmy ekspandujące za granicę to wymagający klienci. Są oni inspiracją dla polskich banków w kontekście rozwoju palety produktowej oraz dedykowanych procesów obsługi.

Banki sprawnie nadążają i nadążają za potrzebami klientów międzynarodowych, oferując dedykowane rozwiązania.

4 Banki w Polsce nie posiadają rozwiązań produktowych dedykowanych do obsługi Klientów międzynarodowych.

Ze względu na swój profil działalności międzynarodowi Klienci są z natury bardziej wymagający niż podmioty lokalne. Banki sprawnie nadążają i nadążają za tymi potrzebami, oferując dedykowane rozwiązania. Są to np. produkty bankowości transakcyjnej, instrumenty rynków finansowych (treasury), a także specyficzne transgraniczne rozwiązania kredytowe.

5 Otwarcie rachunku dla klientów międzynarodowych trwa długo i jest uciążliwe pod względem liczby dokumentów, jakie trzeba dostarczyć.

Banki już dawno wypracowały formułę otwierania rachunków równie prostą dla nierezydentów, jak i podmiotów lokalnych.



Nowe regulacje prawne dotyczące hipotek

ALICJA MACIERZYŃSKA

RADCA PRAWNY, DEPARTAMENT PRAWNY BRE BANKU

Konstrukcja prawna hipoteki co do zasady nie ulegała zmianie od początku obowiązywania ustawy o księgach wieczystych i hipotece, tj. od 1 stycznia 1983 r., a jej kształt coraz mniej odpowiadał potrzebom obrotu i celom gospodarczym, dla których mogła być wykorzystywana. Celem nowelizacji (Dz. U. z 2009 r., nr 131, poz. 1075) jest wprowadzenie rozwiązań, które spowodują, że hipoteka w nowym kształcie będzie efektywnym i elastycznym sposobem zabezpieczania wierzytelności pieniężnych. Poniżej przedstawiamy najistotniejsze zmiany dotyczące hipoteki.

1 Zniesienie podziału na hipotekę zwykłą i kaucyjną – będzie istniał tylko jeden rodzaj hipoteki umownej oparty zasadniczo na dotychczasowych rozwiązaniach hipoteki kaucyjnej. Utrzymano zasadę, zgodnie z którą hipoteka zabezpiecza oznaczone wierzytelności wynikające z określonego stosunku prawnego, nie można więc zabezpieczyć hipoteką wszystkich wierzytelności, jakichkolwiek abstrakcyjnych roszczeń wobec danego dłużnika, mogących powstać z potencjalnych stosunków prawnych. Hipoteką będą mogły być zabezpieczane wierzytelności istniejące lub przyszłe, w tym także wierzytelności warunkowe o znanej lub nieustalonej wysokości. Hipoteka będzie zabezpieczała wierzytelności do oznaczonej sumy pieniężnej i tylko do tej górnej granicy wierzytelności będą mogły być zaspokojone w ramach hipoteki. Hipoteka obejmuje mies-

W wyniku wejścia w życie nowelizacji przepisów ustawowych dotyczących hipotek od 20 lutego 2011 r. zmieniają się prawne zasady funkcjonowania hipoteki.

zące się w sumie hipoteki roszczenia o należność główną, odsetki, przyznane koszty postępowania windykacyjnego, jak również inne roszczenia o świadczenia uboczne (np. prowizje i inne opłaty), jeżeli zostały wymienione w dokumencie stanowiącym podstawę wpisu hipoteki do księgi wieczystej. Jeżeli ustanowione zabezpieczenie stanie się nadmierne, właściciel obciążonej nieruchomości może żądać zmniejszenia sumy hipoteki. W nowelizacji pojawia się wprost pojęcie „umowy ustanawiającej hipotekę”, które do tej pory w ustawie nie istniało.

2 Możliwość zabezpieczenia jedną hipoteką więcej niż jednej wierzytelności wynikających z różnych stosunków prawnych, przysługującej temu samemu wierzycielowi. W dotychczasowym stanie prawnym jedna hipoteka mogła zabezpieczać tylko jedną wierzytelność. Zgodnie z nowelizacją przy-

jęto rozwiązanie, w którym hipoteka może zabezpieczać kilka wierzytelności. Wierzytelności objęte zabezpieczeniem oraz stosunki prawne, z których one wynikają, muszą być określone w umowie ustanawiającej hipotekę, zatem właściciel nieruchomości musi wyrazić zgodę na objęcie hipoteką konkretnych wierzytelności. Wierzyciel hipoteczny może, w ramach dotychczasowej sumy hipoteki, podzielić hipotekę, składając stosowne oświadczenie właścicielowi nieruchomości. Podział hipoteki staje się skuteczny z chwilą wpisu w księdze wieczystej. Skutkiem podziału hipoteki jest przekształcenie dotychczasowej hipoteki w dwie lub więcej hipotek z równym pierwszeństwem, chyba że wierzyciel postanowi odmiennie.

3 Możliwość ustanowienia hipoteki w innej walucie niż waluta wierzytelności. Sumę hipoteki wyraża się w tej samej walucie co zabezpieczona wierzytelność, jednak istnieje możliwość umówienia się przez strony w umowie ustanawiającej hipotekę, że hipoteka będzie wyrażona w innej walucie niż waluta wierzytelności. Przyjęcie tego rozwiązania jest szczególnie korzystne w sytuacji zabezpieczenia jedną hipoteką kilku wierzytelności, gdyż w praktyce mogą być one wyrażone w różnych walutach.

4 Możliwość zastąpienia zabezpieczonej hipoteką wierzytelności inną wierzytelnością lub wierzytelno-

ściami tego samego wierzyciela. Ustanowiona hipoteka może zostać wykorzystana do zabezpieczenia innej wierzytelności bez konieczności wygaszenia dotychczas wpisanej wierzytelności i przy zachowaniu pierwszeństwa przysługującego wpisanej hipotece. Zastąpienie (podstawienie) wierzytelności następuje na podstawie umowy pomiędzy właścicielem obciążonej nieruchomości a wierzycielem hipotecznym, zgodnie z którą dotychczasowa wierzytelność przestaje być zabezpieczona daną hipoteką, a na jej miejsce wchodzi inna wskazana wierzytelność. Do zmiany zabezpieczonej wierzytelności w granicach sumy ustanowionej hipoteki nie jest potrzebna zgoda osób, którym przysługują prawa z pierwszeństwem równym lub niższym, np. wierzycielom hipotecznym wpisanym na kolejnych miejscach. Do zmiany zabezpieczonej wierzytelności stosuje się przepisy o zmianie treści hipoteki, konieczny zatem jest wpis zmiany do księgi wieczystej.

wpisania na jej miejsce innej hipoteki właściciel nieruchomości może zachować uprawnienie do rozporządzenia opróżnionym miejscem hipotecznym, jeżeli jednocześnie z wykreśleniem hipotek uprawnienie to zostanie wpisane do księgi wieczystej. Jednocześnie przyznano wierzycielom prawo ujawnienia w księdze wieczystej roszczenia o przeniesienie hipoteki na miejsce opróżnione. Hipoteka uzyskuje przyrządzone miejsce z chwilą, gdy staje się ono wolne. Niedopuszczalne będzie zastrzeżenie, przez które właściciel nieruchomości zobowiąże się do nierozporządzania opróżnionym miejscem hipotecznym. Uprawnienie do rozporządzania opróżnionym miejscem hipotecznym powoduje w praktyce zaniknięcie dotychczasowej zasady automatycznego przesuwania się hipotek z dalszych miejsc na wyższe w przypadku wygaśnięcia hipoteki z miejsca wyższego. Uprawnienie do rozporządzania opróżnionym miejscem hipotecznym wzmacnia pozycję właściciela nieruchomości poprzez możliwość de-

Celem nowelizacji jest wprowadzenie rozwiązań, które spowodują, że hipoteka w nowym kształcie będzie efektywnym i elastycznym sposobem zabezpieczania wierzytelności pieniężnych.

5 Uprawnienie do rozporządzania opróżnionym miejscem hipotecznym. Nowelizacja wprowadziła nową instytucję – „opróżnione miejsce hipoteczne”, które powstaje w chwili wygaśnięcia wpisanej w księdze wieczystej hipoteki (np. wskutek spłaconej wierzytelności). W razie wygaśnięcia hipoteki właścicielowi nieruchomości przysługuje uprawnienie do rozporządzania opróżnionym miejscem hipotecznym. Właściciel nieruchomości będzie mógł w miejsce wygasłego prawa ustanowić nową hipotekę na rzecz dotychczasowego wierzyciela albo innego wierzyciela lub też przenieść za zgodą uprawnionego którąkolwiek z hipotek obciążających nieruchomości na opróżnione miejsce. Hipotecę ustanowioną na opróżnionym miejscu hipotecznym lub przeniesioną na opróżnione miejsce hipoteczne przysługuje pierwszeństwo takie samo jak wygasłej hipotece. W przypadku wykreślenia hipoteki bez jednoczesnego

cydowania i proponowania podmiotowi finansującemu (np. bankowi) hipoteki na atrakcyjniejszym, wyższym miejscu.

6 Możliwość zabezpieczenia jedną hipoteką wielu wierzytelności różnych podmiotów, które uczestniczą w finansowaniu wspólnego przedsięwzięcia, oraz wprowadzenie instytucji administratora hipoteki. Wprowadzenie tego nowego rozwiązania będzie mogło być wykorzystywane w przypadku udostępniania finansowania konsorcjalnego przez kilka banków, co przyspieszy procedurę zabezpieczania wierzytelności. Podmioty finansujące (banki) będą musiały powołać administratora hipoteki. Administrator hipoteki będzie zawierał umowę o ustanowienie hipoteki oraz wykonywał prawa i obowiązki wierzyciela hipotecznego we własnym imieniu, lecz na rachunek wierzycieli, których wierzytelności są objęte zabezpieczeniem. W umowie usta-

nawiającej hipotekę należy określić zakres zabezpieczenia poszczególnych wierzytelności oraz przedsięwzięcie, którego sfinansowaniu służy.

7 Przepisy intertemporalne – funkcjonowanie różnych reżimów prawnych. Nowelizacja ustawy o księgach wieczystych i hipotece wchodzi w życie 20 lutego 2011 r. Do hipotek zwykłych i zabezpieczających odsetki hipotek kaucyjnych powstałych do dnia wejścia w życie nowej regulacji stosuje się dotychczasowe przepisy. Do hipotek kaucyjnych powstałych przed dniem wejścia w życie nowych przepisów stosować się będzie – co do zasady – nowe przepisy, z wyłączeniem przepisów o rozporządzaniu opróżnionym miejscem hipotecznym. Zgodnie z panującą doktryną jako moment powstania hipoteki należy rozumieć datę złożenia wniosku do sądu prowadzącego księgę wieczystą o wpis hipoteki.



Beata Mossakowska

DYREKTOR DEPARTAMENTU WSPARCIA BIZNESU, BRE BANK

Nowy model hipoteki jest bardziej elastyczny niż dotychczasowe rozwiązania w tym względzie – umożliwia hipoteczne zabezpieczenie kaucyjne roszczeń wynikających z wielu wierzytelności jednego wierzyciela oraz roszczeń wielu wierzycieli (np. w przypadku finansowania konsorcjalnego). Co więcej, daje możliwość zastąpienia zabezpieczonej wierzytelności inną istniejącą lub przyszłą wierzytelnością lub wierzytelnościami (z zastosowaniem przepisów o zmianie treści hipoteki). Zabezpieczenie hipoteczne będzie się również rozciągać na odsetki, zarówno o stałej, jak i zmiennej stopie, i przyznane koszty postępowania. Nowe przepisy pozwalają również na ustanowienie hipoteki w innej walucie niż waluta wierzytelności.

Pieniądz w elektronicznej portmonetce

MONIKA NYCZ

Niewygodne banknoty i bilon są stopniowo wypierane przez plastiki i telefony komórkowe. W nie tak odległej przyszłości pieniądz elektroniczny wyeliminuje konieczność noszenia przy sobie portfela.



Dariusz Nalepa
DYREKTOR DEPARTAMENTU
BANKOWOŚCI TRANSAKCYJNEJ, BRE BANK

Podjmując decyzje związane z rozwojem oferty bankowości transakcyjnej, kładziemy duży nacisk na nowoczesne, innowacyjne oraz zaawansowane technologicznie rozwiązania. Pieniądz elektroniczny to elastyczne i wszechstronne narzędzie umożliwiające bezpieczne realizowanie codziennych płatności. Dzięki zaawansowanym mikroprocesorom, wbudowanej pamięci oraz technologii bezstykowej istnieje możliwość wykorzystania wielu aplikacji i usług przy zastosowaniu jednej plastikowej karty.

Banki chciałyby w miarę możliwości zredukować obrót gotówkowy. Powód? Obsługa gotówki jest droga – trzeba ją transportować pod eskortą, ubezpieczać oraz przechowywać.

Poza tym gotówka nie jest też wygodna dla samych użytkowników. Nic więc dziwnego, że na całym świecie coraz częściej zastępuje się ten tradycyjny środek płatniczy nowszymi, mniej kosztownymi rozwiązaniami. Ludzie coraz chętniej rezygnują z noszenia przy sobie banknotów i bilonu. Wolą nowocześniejsze rozwiązania.

Przykład: jak podaje Polska Agencja Prasowa, w Wielkiej Brytanii coraz więcej transakcji reguluje się kartą debetową; z wyliczeń Payments Council, organizacji zajmującej się analizą i uproszczeniem różnych form płatności w gospodarce, wynika, że od 1 października 2009 r. do 30 września 2010 r. kartami debetowymi zrealizowano transakcje na 272 mld funtów szterlingów. To o 3 mld więcej niż gotówką. Brytyjczycy rzadziej wyjmują gotówkę z bankomatów. Podobnie jest również w krajach skandynawskich, dla przykładu w Szwecji w ciągu ostatnich 10 lat

liczba transakcji bezgotówkowych wzrosła aż pięciokrotnie, a ich wartość ośmiokrotnie.

Pieniądz elektroniczny do niewielkich płatności. Karty debetowe i kredytowe to zaledwie początek. Kolejny etap to coraz popularniejszy pieniądz elektroniczny.

Czym jest pieniądz elektroniczny? Według definicji Europejskiego Banku Centralnego: „elektroniczny zasób wartości pieniężnej występujący w urządzeniu technicznym, który może być szeroko wykorzystany do dokonywania płatności na rzecz podmiotów innych niż emitent, bez konieczności angażowania rachunków bankowych, funkcjonujący jako opłacony z góry (przedpłacony) instrument na okaziciela”.

Upraszczając: podczas gdy karty umożliwiają dostęp do środków na rachunkach w banku, pieniądz elektroniczny przechowywany jest w urządzeniu technicznym, który może być szeroko wykorzystany do dokonywania płatności na rzecz podmiotów innych niż emitent, bez konieczności angażowania rachunków bankowych, funkcjonujący jako opłacony z góry (przedpłacony) instrument na okaziciela. Ta może zostać wykorzystana przez daną osobę, która, zamiast sięgać po gotówkę, może szybko zapłacić za małe zakupy. A powszechnie wiadomo, że transakcji o niskiej wartości jest znacznie więcej niż tych o dużej. Wszystko jest więc

proste i wygodne. Ponieważ dana transakcja jest autoryzowana online, nie ma tutaj konieczności potwierdzania jej przy użyciu PIN-u lub podpisu.

Dlaczego? W przypadku karty płatniczej istnieje konieczność zidentyfikowania przez bank użytkownika karty. Ustawodawca nakłada również wymóg zbierania danych osobowych oraz wzoru jego podpisu. W przypadku elektronicznej portmonetki takiego wymogu nie ma. Środki przechowywane na karcie lub jej rachunku pozostają zawsze własnością osoby, której karta została wydana. A ustawodawca nie narzucił limitów transakcyjnych. Z kolei w przypadku elektronicznej portmonetki środki przechowywane na rachunku karty są własnością osoby, która się nią akurat posługuje. Obowiązują limity transakcyjne. Dla pojedynczej transakcji – 150 euro, i dla środków zgromadzonych na karcie – również 150 euro. Nie jest wymagana umowa z danym posiadaczem elektronicznej portmonetki. Umowa może być bowiem zawarta z jej pierwszym posiadaczem, a on może ją podarować komuś innemu bez zbędnych formalności.

Z możliwością doładowania i bez.

„Smart card” („e-purse”) jest coraz popularniejsza na Zachodzie. Jednak również w Polsce coraz więcej osób sięga po elektroniczną portmonetkę, aby dokonać niskokwotowych płatności bezgotówkowych. Najczęściej wyciągają kartę na okaziciela z mikroprocesorem, na którym przechowywany jest zapis o dostępnych środkach zgromadzonych na karcie. Tymczasem elektroniczna portmonetka to także inne elektroniczne instrumenty płatnicze, np. breloczek, naklejka na telefon, czyli sticker, albo zegarek, w którym znajduje się minikarta procesorowa z funkcją płatniczą. Oczywiście, żeby płacić za ich pomocą, dana osoba musi zdeponować w swojej elektronicznej portmonetce środki, wykonując wcześniej przelew.

W Polsce są wydawane dwa rodzaje pieniądza elektronicznego. Są to po pierwsze portmonetki z mikroprocesorem, które można doładować. Każda z nich posiada swój indywidualny rachunek. Mogą to być np. karty kibica, karty medyczne czy miejskie. Poza tym karty coraz częściej mają jeszcze funkcję pozwalającą korzystać z do-

brodziejstwa płatności bezstykowych, czyli poprzez zbliżenie do czytnika umożliwiają zapłacenie za kino, bilet w metrze czy gazetę. Istnieją również karty bez możliwości doładowania, można je porównać do tradycyjnych bonów towarowych oraz kart oferowanych w programach lojalnościowych posiadających funkcje płatnicze.

Na razie króluje gotówka. W naszym kraju obrót elektroniczny rozwija się dość szybko. Jak wynika z ubiegłorocznych badań MasterCard, gotówka jest podstawowym sposobem płatności dla 71 proc. Polaków. W przypadku niewielkich zakupów 23 proc. naszych rodaków woli wyciągnąć kartę, a większych – 44 proc.

Jednak sytuacja będzie się zmieniać. Nie tylko karty kredytowe czy debetowe, ale i elektroniczne portmonetki stają się coraz bardziej popularne. Eksperti zgodnie przepowiadają im świetlaną przyszłość i zapowiadają, że proces usuwania gotówki z codziennego obrotu będzie przyspieszać. Powód? Wygoda użytkowników i upowszechnienie technologii umożliwiającej umieszczanie mikrochipów

w komórkach i innych przedmiotach codziennego użytku. Technologia wciąż idzie do przodu. Niedawno organizacja Visa Europe oraz firma Wireless Dynamics Inc. poinformowały o opracowaniu rozwiązania oferującego dostęp do mobilnych płatności zbliżeniowych Visa użytkownikom telefonów iPhone w całej Europie. Wystarczy podłączyć do swoich aparatów dodatkowy specjalny zestaw i można korzystać z dowolnego terminalu płatniczego w Europie przystosowanego do płatności zbliżeniowych.

Organizacja przekonuje, że jest zapotrzebowanie na tę formę płatności. I podaje wyniki europejskich badań konsumenckich przeprowadzonych we Włoszech, w Polsce, Turcji i Wielkiej Brytanii, które wskazują na silne na nią zapotrzebowanie. Gotowość stosowania mobilnych płatności zbliżeniowych Visa – „na pewno” lub „najprawdopodobniej” – zadeklarowało 41 proc. badanych. Z kolei w przypadku użytkowników iPhone’ów – 57 proc.

Nic dziwnego, że eksperci są przekonani, że za jakiś czas użytkownicy nie będą potrzebować portmonetki. Wystarczą im telefony, zegarki czy kawałek plastiku.

Kredyt technologiczny

Ujęcie praktyczne

EWA BOJAŃCZYK

WICEDYREKTOR BIURA DS. UNII EUROPEJSKIEJ,
BRE BANK

Mówiąc krótko: w prawidłowej interpretacji zasad ujętych w ustawie z 30 maja 2008 r. o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej (Dz. U. nr 116, poz. 730) oraz bardzo skrupulatnym przestrzeganiu wytycznych dotyczących przygotowania dokumentacji aplikacyjnej, ujętych w aktualnej „Instrukcji wypełniania wniosku o dofinansowanie...” (ostatnia aktualizacja miała miejsce 1.10.2010 r.).

Wbrew panującej opinii należy bardzo wyraźnie podkreślić, że kryteria dostępu w ramach dz. 4.3. PO IG są jednymi z łagodniejszych wśród wszystkich dostępnych możliwości wsparcia dla nowych inwestycji. Przyznanie dofinansowania (premii technologicznej) uzależnione jest od uzyskania kredytu technologicznego z banku kredytującego oraz pozytywnej oceny formalnej i merytorycznej dokumentacji aplikacyjnej (m.in. wniosku o dofinansowanie, biznesplanu, opinii o nowej technologii), dokonanej przez BGK. Planowana inwestycja musi być zgodna z zapisami ustawy, tzn. podmiot musi należeć do sektora MSP (wg metodologii Zał. I Rozp. Komisji [WE] 800/2008 z 6.08.2008 r.

Powszechnie panująca opinia na temat kredytu technologicznego nie jest zbyt pochlebna. Można nad tym ubolewać, bo niektóre opinie nie do końca są uzasadnione. Gdzie tkwi tajemnica sukcesu pozyskania wsparcia?

OJ L214 p. 3 z 9.08.2008 r.) oraz dysponować nową technologią (rozwiązaniem znanym na świecie nie dłużej niż 5 lat). Wdrożenie nowej technologii musi umożliwić wprowadzenie na rynek nowego lub znacząco ulepszanego rozwiązania w postaci produktu, procesu lub usługi. Zgodnie z obowiązującą ustawą wypłata przyznanego dofinansowania (maks. 4 mln zł premii technologicznej) uzależniona jest od potwierdzenia fakturami sprzedaży nowego rozwiązania. Warto również pod-

kreślić, że w odróżnieniu od innych działań Priorytetu IV PO IG, w dz. 4.3 na etapie oceny merytorycznej nie są przyznawane żadne punkty, nie jest również tworzona tzw. lista rankingowa. Tym samym sukces otrzymania wsparcia uzależniony jest od jakości opisu projektu, prawidłowego potwierdzenia nowej technologii oraz dostępności promesy udzielenia kredytu technologicznego. Kolejność przyznania wsparcia zależy od kolejności wpływu poprawnej i kompletnej dokumentacji aplikacyjnej.

Dlaczego zatem wykorzystanie wsparcia w ramach dz. 4.3 PO IG jest tak niewielkie? Problem polega na tym, że mimo stosunkowo prostych i jasnych zasad najtrudniej jest udokumentować nową technologię oraz możliwość jej skutecznego wdrożenia zgodnie z zapisami ustawy. Wielu wnioskodawców zapomina o specyficznych zasadach dla dz. 4.3. PO IG i dokumentując nową technologię, odwołuje się do innowacji definiowanych m.in. w dz. 4.4 PO IG. Tak jak w prowadzeniu samochodu „jazda na pamięć” nie popłaca, tak też w dz. 4.3 wykazanie, że nowa technologia tkwi w maszynie/



Błędy w interpretacji zasad finansowania, a także na etapie przygotowywania oraz rozliczania inwestycji można skutecznie ograniczać, korzystając ze wsparcia doradców.

urządzeniu, które planujemy zakupić w ramach inwestycji, z mocy art. 3 ust. 4 ustawy wyklucza z możliwości wsparcia. Należy wykazać „myśl technologiczną” (sposób wytwarzania, przebieg procesu produkcji, sposób świadczenia usługi), a niezbędne maszyny i urządzenia mają potwierdzić jedynie możliwość wyprodukowania i docelowo sprzedaży nowego produktu/usługi. Jeżeli zatem przedmiotem inwestycji ma być np. wdrożenie nowej technologii produkcji bloków betonowych, opartej na nowej opatentowanej recepturze składników, a jej wdrożenie do produkcji wymusza rozbudowę linii produkcyjnej, w tym zakup nowych maszyn, to takie rozwiązanie może mieć szansę na uzyskanie dofinansowania. Jeżeli natomiast inwestycja miałaby dotyczyć zakupu w pełni zautomatyzowanej drukarki umożliwiającej druk w nowej technologii, to takie rozwiązanie nie kwalifikuje się do wsparcia w ramach dz. 4.3 PO IG. Częstym problemem jest również odwoływanie się do swojego rodzaju „usprawnień wewnętrznych”, które nie będą mogły być potwierdzone „urynkowieniem” – fakturami

ze sprzedaży nowego/znacząco ulepszanego rozwiązania.

Należy pamiętać, że różnice w dz. 4.3 PO IG dotyczą m.in. definiowania okresu kwalifikowalności wydatków, sposobu naliczania kwoty wsparcia, formy dokumentowania nowej technologii/nowego produktu oraz zasad rozliczania projektu – wypłaty kwoty przyznanego dofinansowania.

Błędy w interpretacji zasad finansowania, a także na etapie przygotowywania oraz rozliczania inwestycji można skutecznie ograniczać, korzystając ze wsparcia doradców. BRE Bank jako jeden z pierwszych sygnatariuszy umowy współpracy z BGK dysponuje ekspertami w Biurze ds. Unii Europejskiej, którzy służą wsparciem w ramach konsultacji na etapie definiowania założeń czy też weryfikacji dokumentacji aplikacyjnej przed przekazaniem do BGK. Efektywność podejmowanych działań przez BUE w tym zakresie bezpośrednio przekłada się na bardzo wysoką jakość dokumentacji aplikacyjnej klientów Banku i skuteczność pozyskiwania wsparcia w ramach dz. 4.3 PO IG wyższą od średniej w sektorze bankowym.

Uwzględniając projekt nowelizacji ustawy (skierowany do prac komisji sejmowych), warto zwrócić uwagę na pewne uproszczenia/doprecyzowania obecnych zasad. Zakładanym efektem ma być zwiększenie wykorzystania dostępnego wsparcia. Zmiany umożliwią m.in. wcześniejsze rozpoczynanie okresu kwalifikowalności wydatków już po dniu złożenia dokumentacji aplikacyjnej wnioskodawcy z promesą banku kredytującego inwestycję technologiczną do BGK. Obecnie rozpoczęcie ponoszenia wydatków możliwe jest dopiero po uzyskaniu promesy z BGK, czyli po ok. 4 miesiącach od złożenia dokumentacji do banku kredytującego. Po zmianach pierwsze wydatki (na własne ryzyko) będzie można ponosić o ok. 2 miesiące wcześniej. Kolejna kwestia to poszerzenie katalogu kosztów kwalifikowanych. Obecnie możliwa jest jedynie rozbudowa istniejących przedsiębiorstw, po zmianie możliwe będzie finansowanie nowych inwestycji, włącznie z zakupem nieruchomości niezabudowanych/zabudowanych oraz z uwzględnieniem kosztów doradczych. Po zmianie podstawą naliczenia wsparcia będzie iloczyn 100% ł.k.k



Jarosław Fordoński
DYREKTOR BIURA DS. UNII EUROPEJSKIEJ, BRE BANK

Innowacyjne pomysły naszych klientów w połączeniu z wiedzą i zaangażowaniem pracowników banku to tajemnica sukcesu w pozyskiwaniu środków unijnych.

oraz intensywności pomocy publicznej dla MSP dla miejsca lokalizacji inwestycji. Obecnie jest to iloczyn kwoty udzielonego kredytu technologicznego (maks. 75% ł.k.k) oraz intensywności pomocy publicznej.

Obecnie zgodnie z art. 2 ust. 9 ustawy nowa technologia powinna być dokumentowana w postaci:

- prawa własności przemysłowej (tekst jednolity Dz. U. z 2003 r. nr 119, poz. 1117) – najczęściej w postaci patentu, zgłoszenia patentowego, wykupionej licencji, lub
- usługi badawczo-rozwojowej (poz. 73 PKWiU) – badań podstawowych, stosowanych czy prac rozwojowych.

Planowana zmiana dopuszcza również potwierdzenie nowej technologii poprzez „nieopatentowaną wiedzę techniczną”, która umożliwi wytwarzanie nowego rozwiązania i nie będzie stosowana na świecie dłużej niż 5 lat. Opinie o nowej technologii będą nadal niezbędne tak na etapie aplikowania o wsparcie, jak i na etapie rozliczania inwestycji.

Obecnie wypłata premii technologicznej możliwa jest dopiero po zakończeniu inwestycji technologicznej i udokumentowanej sprzedaży nowego rozwiązania. Możliwe jest jednorazowe lub w kilku transzach (nie częściej jednak niż co 3 miesiące) rozliczenie inwestycji. Refundacja części poniesionych wydatków kwalifikowanych w oparciu o obecne przepisy może być znacznie rozciągnięta w czasie, nie później jednak niż do końca 2015 r. Zmiana zakłada, że rozliczenie poniesionych wydatków i wypłata

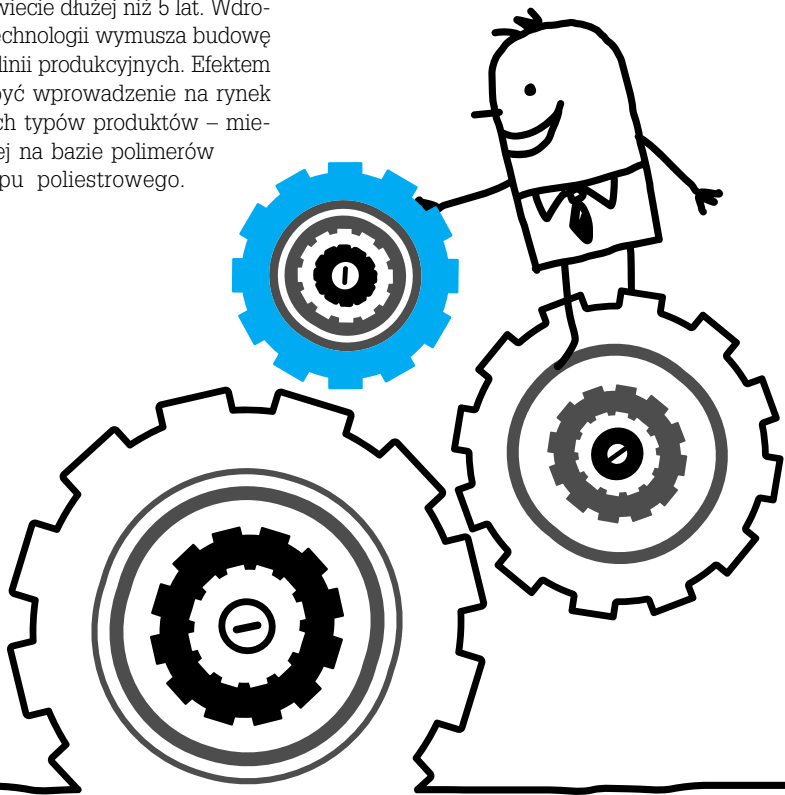
dofinansowania będą jednorazowe zaraz po zakończeniu inwestycji technologicznej oraz wypłaceniu ostatniej transzy kredytu technologicznego.

Na koniec to, co powinno ucieszyć obecnych beneficjentów wsparcia. Kwoty premii technologicznych (w tym również części pozostałych do wypłaty transz premii), przyznanych przed dniem wejścia w życie nowelizacji ustawy, podlegać będą ponownemu przeliczeniu wg nowych zasad.

Analizę obecnych i planowanych zasad finansowania nowej technologii w ramach dz. 4.3 PO IG najlepiej omówić na konkretnym przykładzie.

Producent mieszanek i powłok poliestrowych z siedzibą w Warszawie (woj. mazowieckie) planuje w 2011 r. wdrożenie nowej technologii powłok woskowych oraz nowej technologii powłok poliestrowych. Rozwiązania te zostały opracowane we współpracy z Politechniką Łódzką w ramach badań stosowanych, potwierdzonych pracami rozwojowymi. Na ich podstawie zostało opracowane i złożone do Urzędu Patentowego zgłoszenie patentowe. Przedsiębiorca dysponuje opiniami z Politechniki Warszawskiej, potwierdzającymi, że nowe technologie nie są stosowane na świecie dłużej niż 5 lat. Wdrożenie nowych technologii wymusza budowę dwóch nowych linii produkcyjnych. Efektem inwestycji ma być wprowadzenie na rynek od 2012 r. dwóch typów produktów – mieszanek woskowej na bazie polimerów oraz wosku typu poliestrowego.

Planowana inwestycja będzie realizowana w Skierniewicach (woj. łódzkie). Wnioskodawca (podmiot A) ma jednego udziałowca (podmiot B) posiadającego 48% udziałów. Osoba zarządzająca podmiotem B ma dodatkowo bezpośredni wpływ na wyznaczanie i odwoływanie członków zarządu oraz wyznaczanie kierunków produkcji i sprzedaży wnioskodawcy (podmiotu A). Wielkość zatrudnienia w dwóch ostatnich latach na koniec roku obrachunkowego 2009 i 2010 r. podmiotu A wynosiła 35 i 36 RJR, podmiotu B: 11 i 12 RJR, wielkość obrotów netto (A) stanowiła odpowiednio: 9,5 i 9,7 mln EUR, (B): 3,5 i 4,3 mln EUR. Suma bilansowa wynosiła (A): 10,5 i 10,7 mln EUR, (B): 2 mln EUR w 2009 i 2010 r. Podmioty A i B nie mają żadnych innych powiązań. Koszt całkowity (brutto) planowanej inwestycji to 10 mln PLN, z czego łączne koszty kwalifikowane (netto) stanowić będą 8 mln PLN. W źródłach finansowania inwestycji we wniosku o dofinansowanie w ramach dz. 4.3 PO IG przedsiębiorca wykazał środki własne 1,5 mln PLN. Złożenie dokumentacji do banku kredytującego planowane jest na 28.04.2011. Okres kwalifikowalności wydatków zakłada przedział 20.05-30.10.2011 r.



WERYFIKACJA WNIOSKODAWCY		Zatrudnienie (RJR)	Obrót netto (mln EUR)	Suma bilansowa (mln EUR)
Wielkości progowe	Mikro	0-9,9	0-2,0	0-2,0
	Małe	10-49,9	2,1-10,0	2,1-10,0
	Średnie	50-249,9	10,1-50,0	10,1-43,0

2009				
Podmiot A		35	9,5	10,5
Podmiot B		11	3,5	2,0
Razem	Średnie	46	13,0	12,5

2010				
Podmiot A		36	9,7	10,7
Podmiot B		12	4,3	2,0
Razem	Średnie	48	14,0	12,7

KREDYT TECHNOLOGICZNY (dz. 4.3)	Wariant I przed nowelizacją	Wariant II po nowelizacji
Koszt całkowity (brutto)	10,0 mln PLN	
Łączne koszty kwalifikowane (netto)	8,0 mln PLN	
Kwota kredytu technologicznego (maks. 75 ł.k.k)	6,0 mln PLN [8,0 x 0,75]	
Lokalizacja inwestycji	Skierniewice woj. łódzkie	
Intensywność wsparcia dla miejsca lokalizacji inwestycji (wg mapy pomocy regionalnej)	60% [50% + 10%]	
Kwota premii technologicznej UWAGA: maks. 4 mln PLN (wg art. 10 ust.1 ustawy)	3,6 mln PLN [6,0 x 0,6 = 3,6]	4,0 mln PLN [8,0 x 0,6 = 4,8]
Planowana wartość sprzedaży nowego produktu po zakończeniu realizacji inwestycji:	Kwota wypłaconej przez BGK premii technologicznej	
2011 - brak	0,0 mln PLN	4,0 mln PLN
2012 – I kw.: 0,8 mln PLN	0,8 mln PLN	
III kw.: 2,2 mln PLN	2,2 mln PLN	
2013 – I kw.: 1,0 mln PLN	0,6 mln PLN	
IV kw.: 3,0 mln PLN		

Pyt. 1: Czy wnioskodawca (podmiot A) może być beneficjentem wsparcia dz. 4.3 PO IG?

Odp.: Tak, jest średnim przedsiębiorcą – istnieje powiązanie zależne między podmiotem A i B (art. 3 ust. 3 Zał. I Rozp. Komisji (WE) 800/2008); niezbędna jest konsolidacja danych wg algorytmu (100% A + 100% B); mimo iż zatrudnienie skonsolidowane wskazuje na małe przedsiębiorstwo, to z uwagi

na przekroczenie obu pułapów finansowych wnioskodawca należy do sektora średnich przedsiębiorstw.

Pyt. 2: Jaka może być maksymalna kwota kredytu technologicznego dla omawianego przypadku (wariant I – przed nowelizacją; wariant II – po nowelizacji)?

Odp.: Maksymalna kwota kredytu tech-

nologicznego: 6 mln PLN wg algorytmu (100% ł.k.k x 75%); zapisy ustawy obecne/ po zmianie wymagają co najmniej 25% łącznych kosztów kwalifikowanych udziału własnego, tym samym zadeklarowany udział własny powinien stanowić 2 mln PLN – nie zaś zadeklarowane 1,5 mln PLN.

Pyt. 3: Jaka może być maksymalna intensywność wsparcia/poziom dofinansowania dla omawianego przypadku (wariant I – przed nowelizacją; wariant II – po nowelizacji)?

Odp.: Maksymalny poziom dofinansowania: 60% (średnie przedsiębiorstwo; inwestycja realizowana będzie w woj. łódzkim – 50% +10 p.p. dla średniego przedsiębiorstwa).

Pyt. 4: Jaka może być maksymalna kwota dofinansowania (premi technologicznej) dla omawianego przypadku (wariant I – przed nowelizacją; wariant II – po nowelizacji)?

Odp. wariant I: Kwota dotacji: 3,6 mln PLN wg algorytmu ([100% ł.k.k x 75%) x 60% intensywności wsparcia]); kwota nie przekracza maks. 4 mln PLN.

Odp. wariant II: Kwota dotacji (premi technologicznej): 4 mln PLN, mimo iż z wyliczenia wg nowego algorytmu (100% ł.k.k x 60% intensywności wsparcia) wynika 4,8 mln PLN, to zgodnie z ograniczeniami ustawy kwota premii nie może przekroczyć 4 mln PLN.

Pyt. 5: Kiedy najwcześniej można rozpocząć inwestycję dla omawianego przypadku (wariant I – przed nowelizacją; wariant II – po nowelizacji)?

Odp. wariant I: Nie wcześniej niż po dniu uzyskania promesy premii technologicznej z BGK (28.08.2011); szacowany czas oceny dokumentacji aplikacyjnej przez bank kredytujący nie może przekroczyć 60 dni + czas oceny BGK może objąć nawet 4 miesiące (28.04.2011 + 4 miesiące); BGK może przyznawać promesy premii technologicznej maksymalnie do 15.09.2013.

Odp. wariant II: Nie wcześniej niż po przekazaniu przez bank kredytujący do BGK dokumentacji wnioskodawcy wraz z promesą udzielenia kredytu technologicznego (28.06.2011); szacowany czas oceny dokumentacji aplikacyjnej przez bank kredytujący nie może przekroczyć 60 dni (28.04.2011 + 2 miesiące).



Od układania kostki do wielkich zamówień

MONIKA NYCZ

Przedsiębiorstwo Radko idzie jak burza. Zdobywa kolejne zamówienia, zwiększa liczbę sprzętu, rozszerza działalność i zapowiada, że to nie koniec.

Firma Radko powstała w 2004 r. w Oświęcimiu. Początki były niepozorne. – Na początku działalności wykonywaliśmy małe prace brukarskie przy prywatnych posesjach – opowiada Dariusz Huba, prezes zarządu firmy.

Jednak już po kilku miesiącach firma poszła krok dalej. Prace okazały się za małe, dlatego przedsiębiorstwo skoncentrowało się na pracach drogowych przy osiedlach. Wszystko szło bardzo dobrze, więc szybko sięgnęło po jeszcze większe zamówienia i zajęło się pracami przy fabrykach i centrach logistycznych.

Klientów i pracy nie brakowało. Dlatego firma zdecydowała, żeby z podwykonawcy stać się generalnym wykonawcą. W 2008 r. decyzja została wcielona w życie. Okazało się, że to był strzał w dziesiątkę. – Na tle innych przedsiębiorstw wyróżniamy się tym, że realizujemy szeroki zakres prac wykonywanych przez własną kadrę – mówi prezes i podkreśla, że firma wciąż rozszerza swoją działalność.

Obecnie Radko buduje drogi i obiekty kubaturowe jako generalny wykonawca. Stara się wykonywać większość prac przy pomocy własnej kadry i przy użyciu własnego sprzętu

budowlanego, którego posiada bardzo dużo. Są to m.in. walce, ciągniki, koparki, wywrotki. A sprzętu ciągle przybywa. Nic dziwnego, skoro pracy nie brakuje.

Kryzys wymusił zmiany. Firma przeżywała też cięższe chwile. – Do roku 2009 najwięcej zleceń otrzymywaliśmy od dużych firm giełdowych na budowę dróg, kanalizacji, przy obiektach logistycznych i fabrykach. Niestety, nadszedł kryzys i inwestycje zostały wstrzymane – mówi prezes i dodaje, że w takiej działalności trzeba być bardzo



Nasza firma rozwija się bardzo szybko, bo nie boimy się stawiać czoła coraz większym przedsięwzięciom.

elastycznym. Tym bardziej że największym problemem, z jakim firma spotyka się w swojej działalności, jest duża konkurencja. W kryzysowym roku Radko szybko zareagowała i zwróciła się w kierunku prac infrastrukturalnych w naszym kraju.

Teraz firma specjalizuje się w budownictwie drogowym oraz kubaturowym. Wykonuje zarówno kompleksowe roboty ziemne, takie jak m.in. makroniwelacja terenu, budowa nasypów, kompleksowe roboty drogowe, czyli podbudowy i drenaże, jak i rozbiórki, wyburzenia oraz buduje sieci kanalizacji deszczowej, kanalizacji sanitarnej i instalacji przeciwpożarowej.

Odwaga się opłacała. Radko zrealizowała zamówienia w całej Polsce, m.in. Warszawie, Wrocławiu, Krakowie, Łodzi czy Gliwicach. Wśród nich było dużo prac przy obiektach wielkopowierzchniowych. Firma pracowała

przy centrach logistycznych, fabrykach, centrach handlowych i osiedlach. Wśród jej wieloletnich kontrahentów są takie firmy, jak Warbud, Kajima Europe, Strabag, Goldbeck, Mitex, Budimex czy Dombud. – Nasza firma rozwija się bardzo szybko, bo nie boimy się stawiać czoła coraz większym przedsięwzięciom, takim jak przebudowa ronda Ofiar Katyńia w Krakowie i budowa autostrady koło Rzeszowa – mówi prezes Huba. Wartość zamówień, które firma pozyskała wraz ze swoim partnerem, firmą Punj Lloyd, to w przypadku ostatniego 441 mln zł brutto, a inwestycji w Krakowie – 121 mln zł brutto.

To nie koniec rozwoju. Coraz większe zamówienia widać w liczbach. Po pierwszym roku działalności obroty były na poziomie 1 mln zł i firma zatrudniała około 15 pracowników fizycznych. Dzisiaj przedsiębiorstwo ma powody do dumy. Obroty w 2010 r. to prawie



Tomasz Drobina
DYREKTOR DEPARTAMENTU FINANSOWANIA HANDLU

Usługa dyskonta pozwala przedsiębiorcy uzyskać zapłatę za sprzedane towary i usługi wcześniej, niż wynika to z terminu płatności wierzytelności handlowej. Taka forma finansowania jest wyjątkowo dogodna dla firmy, gdyż w wielu przypadkach oznacza pozyskanie środków bez obciążania własnego limitu kredytowego, który można wykorzystać na inne cele.

120 mln, a Radko zatrudnia aż 350 osób. Jak zapewnia prezes, siłą firmy jest właśnie doskonale wykwalifikowana kadra i to zarówno inżynierska, jak i robotnicza, a także nowoczesna baza sprzętowa. Dzięki temu Radko jest w stanie w krótkim terminie wykonać kompleksowo zadania wymagające dużej mobilności sprzętowej.

Radko współpracuje z BRE. Korzysta z dyskonta wierzytelności, które daje firmie duży komfort. Nie musi ona bowiem czekać tygodniami na pieniądze od kontrahentów, co w branży budowlanej jest dużym problemem. Dzięki rozwiązaniu dyskontującemu Radko nie musi martwić się o płynność finansową. Przedsiębiorstwo korzysta także z kredytu obrotowego na rachunku. Jest to bardzo wygodne rozwiązanie pozwalające na sięganie po kredyt, kiedy jest taka potrzeba.

Zarząd firmy już myśli o dalszym rozwoju. Plany na następne kilka lat są ambitne. – Chcemy pozyskiwać coraz lepsze zlecenia i ugruntować swoją pozycję na rynku – mówi Dariusz Huba i zdradza, że choć firma koncentruje się na rynku polskim, to planuje w najbliższym czasie rozszerzyć działalność na rynki zagraniczne. – Nasz partner z Indii zachęca nas do pracy przy jego boku w Libii i Emiratach Arabskich. Sami planujemy na początek państwa ościenne, takie jak Niemcy, Czechy i Słowacja – dodaje.

Doceniaj ludzi

DOROTA CZYŻEWSKA
SPECJALISTA ODPOWIEDZIALNY ZA ROZWÓJ
ZAWODOWY PRACOWNIKÓW SPRZEDAŻY
W BIURZE ROZWOJU SIECI I BANKOWOŚCI MSP,
BRE BANK

Jedną z kluczowych kwestii mających bezpośrednie przełożenie na efekty biznesowe jest rozwój kompetencji zawodowych pracowników.

Główną rolą menedżera jest wydobywanie potencjału pracowników i stwarzanie im warunków do ciągłego rozwoju. W dobie nieustannej walki o klienta utrzymują się tylko i wyłącznie ci, którzy inwestują w swoje kadry i są nastawieni na tworzenie innowacyjnych produktów.

Przygotowując strategię działania w tym obszarze, należy zwrócić uwagę na kilka ważnych spraw:

- Planowanie działań rozwojowych w firmie powinno być ujęte w ramy systemu, który zakłada aktywną współpracę w określaniu i wdrażaniu programów szkoleniowych zgodnie z potrzebami firmy i preferencjami zatrudnionych.
- W zależności od tego, jakie cele biznesowe stawia sobie firma, cele rozwojowe pracowników będą zróżnicowane i uzależnione od ich wiedzy oraz pozycji zajmowanej w firmie.
- Działania rozwojowe powinny mieć charakter kompleksowy i obejmować wszystkie grupy pracownicze w firmie.
- System ten powinien być nierozdzielnie związany ze strategią firmy, uwzględniać jej misję, kulturę organizacyjną oraz długofalowe plany rozwojowe.



Planowanie i wdrażanie działań rozwojowych nie może mieć miejsca w oderwaniu od rynku, powinno uwzględniać aktualnie obowiązujące trendy, tendencje, a także działania konkurencji.

Realizując naszą strategię, powinniśmy się skupić zarówno na rozwijaniu kompetencji miękkich, jak i pogłębianiu wiedzy specjalistycznej z danego obszaru. Tylko takie działania uchronią nas przed wypierzeniem przez konkurencję.

Decydując się na budowę systemu szkoleń i innych działań rozwojowych w naszej firmie, warto też pomyśleć o odpowiednim dostawcy gwarantującym najwyższą jakość usług. Ograniczeniem nie powinny być koszty – dzięki możliwości skorzystania z oferty Europejskich Funduszy Społecznych (EFS) kwalifikacje pracowników możemy podnosić bezpłatnie lub przy stosunkowo niewielkich nakładach

finansowych po stronie pracodawcy. Wiele szkoleń można również przeprowadzać przy wykorzystaniu platform e-learningowych, co przyczyni się do obniżenia kosztów.

Właściwa strategia rozwoju pracowników powinna w pełni wykorzystywać wszystkie możliwości, jakie stwarza dzisiejszy rynek. Obok najpowszechniej stosowanych szkoleń równie dobrym rozwiązaniem może być finansowanie studiów MBA i podyplomowych, możliwości uczestniczenia w konferencjach, panelach dyskusyjnych czy warsztatach.

Na koniec warto podkreślić, że bogaty pakiet działań rozwojowych w firmie to skuteczne narzędzie motywacyjne w rękach pracodawcy. Pogłębianie wiedzy, nieustanne podnoszenie kwalifikacji i zdobywanie nowych umiejętności jest też ważne z punktu widzenia samych pracowników.



Dariusz Żyłka
STARSZY KONSULTANT ACHIEVEGLOBAL

Aby szkolenia były skutecznym narzędziem wspierania celów organizacji, należy:

- precyzyjnie określić, co powinny zmienić i w jaki sposób pomoże to w naszym biznesie,
- zaangażować w proces komunikacji najwyższą kadre zarządzającą oraz przełożonych uczestników,
- pokazać uczestnikom, co zyskają dzięki szkoleniom,
- przeprowadzić sprawdzone szkolenia we współpracy z doświadczonymi trenerami,
- umocować nowe standardy pracy w systemach i procesach.

Taka sekwencja działań gwarantuje trwale rezultaty biznesowe, na jakich nam zależy.

Wykorzystać zasoby własne

Największe polskie miasta szukają sposobów, jak nie osłabić tempa wzrostu mimo przewidywanego spadku pomocy unijnej po roku 2013.

Co to jest Unia Metropolii Polskich?

Unia powstała w 1990 r., zrzesza 12 największych miast. Pomysł narodził się ze świadomości, że gospodarka światowa się metropolizuje. Większa część światowego PKB jest produkowana w największych miastach – w rozumieniu funkcjonalnym, łącznie z przylegającymi obszarami. Na przykład Janki, Marki, Grodzisk Mazowiecki czy Otwock tworzą jeden organizm z Warszawą.

Unia wspiera interesy wielkich miast?

Tak, ale przede wszystkim podkreślamy, że państwo we współczesnym świecie znaczy tyle, ile znaczy sieć jego metropolii. Doskonale to rozumieją Amerykanie, od nich nauczyli się tego Japończycy i Chińczycy. Przy czym o znaczeniu metropolii decyduje nie liczba mieszkańców, lecz kapitał, w tym ka-

ŁUKASZ MYSZKA
BIURO PRASOWE BRE BANKU

Rozmowa z Pawłem Adamowiczem, prezydentem Gdańska, prezesem Unii Metropolii Polskich.

pitał intelektualny. Realnie biorąc, Warszawa może aspirować do grona 20 najważniejszych ośrodków Europy, lecz nigdy nie dorówna Londynowi czy nawet Berlinowi. Stąd wziął się pomysł Unii Metropolii Polskich. Warszawa to za mało, dlatego chcemy konkurować ze światem jako drużyna.

Jakie zatem wyzwania stoją przed największymi polskimi miastami?

Takie jak przed naszym państwem. Niepokoi mnie przeświadczenie Polaków, że światowy kryzys nas nie dotyczy. Tymczasem on się wcale nie skończył. Wydaje mi się,

że to nie tyle kryzys, ile zakręt cywilizacyjny. Trzeba przestać żyć na kredyt i oprzeć się na własnych zasobach. A przy tym nie zahamować rozwoju. Z roku na rok budżety wielkich polskich miast stanowią coraz trudniejsze wyzwanie.

Jak banki mogą w tym pomóc?

Oczywiście pieniędzmi. Ale w coraz większym stopniu także swoją wiedzą. Potrzebujemy poważnego, uczciwego, długofalowego partnerstwa. Bankowi fachowcy powinni ostrzec samorządowców, gdyby ci wymarzyli sobie efektowne, ale niezbyt racjonalne inwestycje. Potrzebujemy pomocy przy konstruowaniu wieloletnich planów inwestycyjnych i finansowych. Optymalizacja jest szczególnie potrzebna tym miastom, które organizują Euro 2012.

Stadiony trzeba będzie utrzymać po zakończeniu mistrzostw Europy...

Doskonale zdajemy sobie z tego sprawę. W Gdańsku mamy już plan, jak eksploatować stadion, tak aby miasto nie musiało do niego

dopłacać. Ale sama budowa stadionów to wielkie obciążenie dla budżetów Wrocławia, Poznania i Gdańska. Budowa Stadionu Narodowego w Warszawie jest finansowana z budżetu państwa, ale miasto musi ponieść niemałe koszty infrastruktury związanej ze stadionem.

Warto było podejmować się organizacji Euro 2012?

Proszę mnie nie prowokować. Nie da się przecenić mobilizacji związanej z tą imprezą, na wielu frontach. Ale budżety tych czterech miast wymagają szczególnej troski. Było to impulsem dla Unii Metropolii Polskich, aby przyjrzeć się systemowi dochodów gmin.

I co Unia zauważyła?

Że system podatków i opłat lokalnych, jak go wprowadzono 20 lat temu, tak trwa do dziś bez istotnych zmian, choć nie w każdym elemencie jest logiczny i sprawiedliwy.

Na przykład?

Podatek od gruntu jest taki sam w Warszawie i w Bieszczadach. Teoretycznie rada gminy może różnicować stawki, ale nikt tego nie robi, dopóki ustawowa stawka maksymalna jest śmiesznie niska: 81 gr od metra kwadratowego rocznie. To są ułamki promili wartości gruntu w „lepszey” strefie wielkiego miasta.

Proponujecie podnieść stawkę maksymalną?

Czemu nie, jeśli to spowoduje rzeczywiste różnicowanie stawek? Nie chcę mówić o konkretnych rozwiązaniach, bo ich warianty dopiero rozważamy, ale chodzi nam o to, aby podatek od gruntu uczynić bardziej racjonalnym i sprawiedliwym i uniknąć przy tym wprowadzania podatku katastralnego, który jest nie tylko odrzucany przez społeczeństwo, ale także zbyt drogi w „eksploatacji”. W wymiarze fiskalnym chcemy – w sposób praktycznie nieodczuwalny dla kieszeni podatników – zwiększyć dochody wielkiej gminy o kwotę rzędu kilkudziesięciu milio-



nów rocznie. Nasze budżety są tak napięte, że taka pozornie niewielka podpórka może okazać się niezwykle istotna w wieloletniej perspektywie.

Jak ten pomysł ma się do kuszenia inwestorów obniżkami podatku od nieruchomości?

Obniżki nadal będzie można stosować. Zdaję sobie sprawę, że wkraczamy na teren trudny z punktu widzenia psychologii społecznej, ale ponieważ nie jest to wywiad dla mass mediów, mówmy o tym, co racjonalne. Racjonalny przedsiębiorca zaakceptuje to, co ma sens – a tak przecież jest z różnicowaniem stawek od gruntu. Jest ono sensowne także dlatego, że da samorządom narzędzie do prowadzenia racjonalnej polityki przestrzennej. Takich narzędzi bardzo nam brakuje. O różnicowaniu stawek rozmawiamy obecnie, natomiast nie od dziś i wielkim głosem samorządowcy domagają się likwidacji ustawowych ulg i zwolnień od podatków i opłat lokalnych. Za wyjątkiem tych, które uzgodnimy w Komisji Wspólnej Rządu i Samorządu Terytorialnego.

Bo to są wasze podatki?

Właśnie! Nadszedł czas, żeby ponownie rozważyć ich sens. Podatek od nieruchomości

Można powiedzieć, że motorem polskiej gospodarki w czasach największego kryzysu były właśnie inwestycje samorządów finansowane z długu i funduszy unijnych. Po roku 2013 miasta będą mniej inwestować?

Nie wolno do tego dopuścić. Nasze inwestycje oddziałują na koniunkturę nie tylko bezpośrednio, ale przede wszystkim pośrednio. Firmy przecież nie mogą działać bez dróg czy kanalizacji. I nie tylko. Wymagania wobec metropolii są znacznie bardziej wyrafinowane. Tworzymy środowisko do konkurencji w globalnej gospodarce opartej na wiedzy.

Jak nie dopuścić do spadku koniunktury?

Przed wszystkim władze państwa muszą zacząć działać w dłuższej perspektywie. Program Polska 2030 jest trafny, ale nie może pozostać na papierze. Metropoliom i dużym ośrodkom miejskim należy nadać taką formę ustrojową, która zwiększy ich szanse w globalnej konkurencji. Unia Metropolii Polskich domaga się, aby skonsolidować powiaty na obszarze metropolitalnym w jeden powiat i przekazać mu kompetencje do prowadzenia polityki regionalnej w takich dziedzinach jak planowanie przestrzenne, drogi ponadlokalne

Państwo we współczesnym świecie znaczy tyle, ile znaczy sieć jego metropolii. Doskonale to rozumieją Amerykanie, od nich nauczyli się tego Japończycy i Chińczycy.

to jest taka umowa między ich właścicielami i gminą. Oni potrzebują dróg, szkół itd., a ona zbiera składkę na budowę i utrzymanie tej infrastruktury. W czasach PRL przestaliśmy tak to kojarzyć, bo wszystkie pieniądze były w państwowym worku. Potem wciągnął nas wir kapitalizmu, jak się okazało – nazbyt kreatywnego. A dziś jest czas na otrzeźwienie, na powrót do życia na własny rachunek. Dla wielkich miast jest to bardzo aktualna wskazówka, bowiem dużo inwestujemy dzięki pomocy unijnej, która po 2013 r. będzie najprawdopodobniej mniejsza kwotowo i bardziej ukierunkowana. Nie można też oczekiwać wiele po budżecie naszego państwa, który ma kłopoty, podobnie jak budżet Unii Europejskiej.

czy koordynacja na styku władzy, biznesu i nauki. Na przykład warszawski węzeł drogowy od 1999 r. ma 13 zarządców, nie licząc dróg gminnych. Nic dziwnego, że w tej ważnej dziedzinie Warszawa wciąż odstaje od innych metropolii w Europie. A to się przekłada na niższą konkurencyjność w globalnej gospodarce. Administrację trzeba koniecznie dostosować do metropolizującej się gospodarki.

Jak długo trzeba by było czekać na pozytywne skutki utworzenia powiatów metropolitalnych?

To nie jest lekarstwo szybkie ani jedyne. Ale kiedy powstanie jednostka samorządu zorientowana na region metropolitalny, to bę-

dzie wreszcie miał kto się upomnieć o kolejną ważną sprawę. O to mianowicie, żeby nasze państwo wreszcie zaczęło prowadzić solidną politykę osiedleńczą. W Unii Metropolii wyobrażamy sobie to jako budowę „miasteczek dla młodych” (oczywiście nie będą to już tan-detne, modernistyczne blokowiska), do których strona publiczna włoży grunt, plan, drogi, przedszkola, szkoły, parki, a strona prywatna zbuduje mieszkania. Dzięki dużej skali koszt metra spadłby na tyle, że mieszkania byłyby dostępne dla wszystkich młodych ludzi, którzy chcą się osiedlić w polskich metropoliach.

Dlaczego dziś nie buduje się takich miasteczek?

Bo to skala za duża dla gminy, a władze centralne zdawały się tylko na niewidzialną rękę rynku i na działania pozorne typu „rodzina na swoim”. Regiony metropolitalne będą właściwe, żeby to forsować – choć nie obędą się bez pomocy rządu – ponieważ właśnie ku tym regionom kierują się naturalne migracje z polskiej prowincji. Pytanie jest proste: gdzie młody Polak znajdzie lepsze warunki do życia i pracy: w polskiej metropolii czy w innym kraju? A żeby się tym pytaniem jeszcze bardziej przejąć – spójrzmy na prognozy demograficzne. Utrzymanie młodych, wykształconych ludzi w kraju, ściąganie podobnych ludzi z zagranicy – to podstawowy warunek podtrzymania pomyślności Polski.

Unia Metropolii Polskich

Unia powstała w Krakowie 11 października 1990 r. z woli prezydentów miast: Gdańska, Krakowa, Poznania, m.st. Warszawy i Wrocławia, jako forum solidarności władz metropolitalnych w działaniach zmierzających do sieciowego powiązania miast postkomunistycznych z demokratycznymi miastami Europy i świata, według projektu Instytutu Miasta pt. „Tyle państwa, ile miasta”.

Początkowo UMP działała w formie konwentu prezydentów miast. W 1993 r. Unia Metropolii Polskich zarejestrowała się jako fundacja miast i została jednym z inicjatorów utworzenia Komisji Wspólnej Rządu i Samorządu Terytorialnego, której stronę samorządową współtworzy razem z następującymi organizacjami: Unią Miasteczek Polskich, Związkiem Miast Polskich, Związkiem Powiatów Polskich, Związkiem Gmin Wiejskich RP, Związkiem Województw RP. Wszystkie obecne miasta UMP są członkami zwyczajnymi Stowarzyszenia Eurocities zrzeszającego wielkie miasta europejskie. Przedstawiciele Unii Metropolii Polskich zasiadają w Komitecie Regionów UE.



Cuba LiBRE

Na przełomie roku w największych miastach Polski zorganizowaliśmy cykl imprez dla klientów oraz partnerów biznesowych.

Spotkania zorganizowane zostały pod nazwą **Cuba LiBRE** w konwencji wielkiej fiesty kubańskiej, obfitującej w muzykę i taniec. Klimat starej Hawany odtworzyliśmy za pomocą scenografii. Nie mogło zabraknąć także słynnego drinka oraz cygar kubańskich.

Imprezy tradycyjnie poprowadził Roman Czejarek, a wielu wrażeń artystycznych dostarczyła najlepsza kubańska formacja w Polsce Rei Ceballo y Calle Sol na czele z Reinaldo Ceballo, uzdolnionym pianistą, wiolonczelistą, kompozytorem i aranżerem pochodzącym z Santiago de Cuba. Lider formacji był uczniem Rubena Gonzalesa, doskonale wszystkim znanego pianisty „Buena Vista Social Club”. W 2000 r. Rei przyjechał do Polski i założył formację Calle Sol, do współpracy zaprosił doświadczonych muzyków, zarówno latynoskich, jak i polskich, których łączyła fascynacja bogactwem i temperamentem świata karaibskich dźwięków. Calle Sol to obecnie najlepszy w Polsce międzynarodowy zespół wykonujący prawdziwą muzykę kubańską.



Cezary Stypulkowski,
Prezes Zarządu BRE Banku



Kadra zarządzająca BRE Banku



Marek Łukowski, Dyrektor Banku
ds. Bankowości Przedsiębiorstw
i Zarządzania Bankowością Korporacyjną



Przemysław Gdański, Członek Zarządu
BRE Banku ds. Bankowości Korporacyjnej



Kadra zarządzająca BRE Banku



Nieruchomości – czy to nadal dobra inwestycja?

ALEKSANDRA JASTRZĘBSKA
BRE PROPERTY PARTNER

Pierwsze trzy kwartały 2010 r. przyniosły szereg pozytywnych sygnałów z rynku mieszkaniowego. Polska gospodarka wyraźnie przyspieszyła i prognozowany na ten rok wzrost gospodarczy w granicach 3,5% wydaje się możliwy do osiągnięcia. Wielkość bezrobocia się ustabilizowała, zaś sytuacja w aglomeracjach o najbardziej aktywnych rynkach mieszkaniowych jest wyraźnie lepsza niż w analogicznym okresie 2009 r.

Szczególnie ciekawa sytuacja widoczna jest na rynku warszawskim. Od końca 2008 r. nastąpił znaczący spadek rozpoczętych inwestycji deweloperskich na terenie Warszawy. Kryzys finansowy, jak również gwałtowne wyhamowanie akcji udzielania kredytów hipotecznych spowodowały drastyczny spadek sprzedaży mieszkań, a co za tym idzie – pogorszenie sytuacji finansowej deweloperów. W konsekwencji wstrzymano pracę nad już rozpoczętymi projektami, co wiązało się z przymusowymi przestojami na

Sygnały napływające z rynku nieruchomości świadczą, że zakup nieruchomości znowu staje się ciekawą alternatywą inwestycyjną.

wielu placach budowy. Jednakże już koniec 2009 r. poprawił nastroje inwestycyjne i zaowocował wznowieniem realizacji wcześniej rozpoczętych projektów, jak i uruchomieniem nowych.

Łącznie w trzech pierwszych kwartałach 2010 r. deweloperzy i spółdzielnie mieszkaniowe wprowadzili do sprzedaży nieco ponad 7,5 tysiąca lokali, zaś w ostatnich czterech kwartałach – ok. 10,7 tysiąca. Liczba ta jest wciąż niższa od długoterminowej rocznej wartości przeciętnej dla rynku warszawskiego, która wynosi nieco ponad 12 tys.

Private equity to termin oznaczający proces nabywania udziałów i akcji w spółkach, które nie są notowane na regulowanych rynkach publicznych, w celu ich późniejszej odsprzedaży i uzyskania zakładanych stóp zwrotu. Ponieważ fundusz PE oferuje spółce środki na kapitał własny i ponosi przez to wyższe ryzyko niż wierzyciele spółki, oczekuje on wyższych stóp zwrotu z zainwestowanego kapitału niż podmioty będące źródłem kapitału dłużnego. Fundusz PE nie tylko oferuje potrzebny kapitał, ale z racji uczestniczenia w zyskach wypracowanych przez spółkę dzieli się z nią swoim know-how, pełniąc dla niej funkcję doradczą. Dzięki temu ma on kontrolę nad działalnością spółki i może kształtować jej przyszłe poczynania. Inwestycja tego typu zakłada odsprzedaż tych udziałów w przyszłości z zyskiem lub zamknięcie spółki celowej na koniec inwestycji i realizację wypracowanych zysków. Poszczególne fundusze PE skupiają się często na preferowanej branży, przedsiębiorstwach, projektach lub regionach. Jedną z odmian private equity jest Venture Capital, czyli filozofia inwestowania w przedsiębiorstwa na wczesnym etapie ich rozwoju.

Mariusz Kłys

PREZES ZARZĄDU BRE PROPERTY PARTNER

Spółka BRE Property Partner zaoferowała klientom BRE PB & WM możliwość uczestniczenia w zyskach, jakie daje rynek nieruchomości, poprzez udział w projekcie Private Equity. Private Equity to inwestycja kapitałowa o określonym horyzoncie czasowym, polegająca na zakupie wkładów w spółce w celu realizacji przedsięwzięcia deweloperskiego. Projekt ten dotyczy budowy osiedla mieszkaniowego w Warszawie. Zainteresowani inwestorzy mogli zadeklarować partycypację w projekcie na poziomie od 500 tys. do 2 mln PLN, nabywając udziały spółki celowej, która zajmować się będzie realizacją projektu deweloperskiego (od etapu projektowania do sprzedaży lokali). Korzystny poziom udziału zysku deweloperskiego w cenie lokali mieszkalnych na rynku warszawskim (ok. 50% w III kwartale 2010 r. – wg danych NBP) sprawia, że przedsięwzięcia PE w sektorze deweloperskim charakteryzują się bardzo dobrymi stopami zwrotu.

Celem działania BRE PP było zapewnienie inwestorom bezpośredniego dostępu do inwestycji typu private equity na rynku nieruchomości, co pozwala na osiąganie wyższej stopy zwrotu z inwestycji w relacji do standardowych klas aktywów poprzez zaangażowanie kapitałowe inwestorów w spółki bezpośrednio inwestujące kapitały na rynku nieruchomości, w tym w realizację projektów deweloperskich.

W przyszłości BRE PP planuje kolejne tego typu projekty związane z rynkiem nieruchomości.

jednostek. Zgodnie z danymi opublikowanymi przez Jones Lang LaSalle w III kwartale 2010 r. w Warszawie w sprzedaży było 14,8 tys. mieszkań, w strukturze obecnej oferty wciąż znaczącą część stanowią gotowe niesprzedane lokale. Na koniec września w Warszawie takich mieszkań było ok. 4,3 tys., czyli nieznacznie mniej niż w poprzednim kwartale. Nadal w ofercie dominują mieszkania o cenach w przedziale 6-9 tys. zł/m², również one są najchętniej kupowane.

Oczywiście z inwestowaniem w nieruchomości łączy się pewne ryzyko, które zależy od szeregu czynników. Na dochód uzyskiwany z nieruchomości oraz jej wartość mogą niekorzystnie wpływać: ogólny klimat gospodarczy, występowanie cykli rynkowych, jak również zmiany na lokalnym rynku mieszkaniowym, lokalne warunki, takie jak nad-

podaż lub spadek popytu na nieruchomości mieszkaniowe na rynku lokalnym, na którym się one znajdują, atrakcyjność inwestycji dla potencjalnych nabywców lokali mieszkalnych oraz konkurencja ze strony innych nieruchomości. Dodatkowo na przychody uzyskane z nieruchomości oraz wartość nieruchomości mają wpływ czynniki prawne, takie jak koszty zapewnienia zgodności z przepisami prawa oraz koszty ewentualnych zobowiązań wynikających z obowiązującego prawa; chodzi tu między innymi o zmiany w prawie podatkowym, prawie dotyczącym ochrony środowiska, prawie miejscowym i innych przepisach władz lub polityce fiskalnej oraz o wymagania dotyczące środowiska w odniesieniu do nieruchomości. Ponadto zwrot z inwestycji w nieruchomości zależy po części od sytuacji na lokalnym rynku nieruchomości.

weź w leasing >

Partnerem testu jest BRE Leasing

BRE LEASING
Członek Grupy Commerzbank

Duży format

KRZYSZTOF MAŁECKI

Segment Sport Utility Vehicle wdarł się na listę motoryzacyjnych przebojów ubiegłej dekady. Jednym z prekursorów kategorii w Europie była Honda CRV, której pierwsza generacja zadebiutowała w 1997 r. Załóżmy, że szukasz podstawowego auta dla swojej rodziny. Co wybierasz? Na limuzynę jesteś jeszcze za młody, w mocnego hot hatcha nie zmieścisz się z dziećmi, kombi kojarzy się twojej żonie z karawanem, a gdy pożyczyles kiedyś vana, to koledzy obśmiali cię, że jeździsz dostawczakiem. To może SUV? Pewnie słyszałeś opinie, że SUV-y są tylko na pokaz. Zanim jednak w to uwierzysz, przyjrzyj się nowej Hondzie CRV i zobacz, jak może być praktyczna.

Pozornie CRV, podobnie jak inne SUV-y, nie jest idealnym autem do miasta. Jej gabaryty nie ułatwiają parkowania, a spalanie m.in. ze względu na masę i opory jest wyższe niż w przypadku typowych aut klasy średniej. Jej zalety odkryjesz jednak po przejechaniu pierwszych 100 km po dowolnym fragmencie Polski. Stosunkowo wysoki prześwit i duże koła sprawiają, że CRV dobrze radzi sobie na koleinach i na miejskich dziurach. Japończyk przyjemnie wybiera nierówności i w większości przypadków możesz mieć gwarancję, że przejeżdżając przez torowisko, nic nie zgubisz. Możesz mieć też pewność, że gdy zima po raz kolejny zaskoczy drogowców, ty jakoś dasz sobie radę.

Choć na pierwszy rzut oka wygląda jak mastodont, to całkiem dobrze radzi sobie w miejskim ruchu. Duża w tym zasługa elastycznego 150-konnego diesla połączonego z automatyczną skrzynią biegów. Choć od rozwiązań

Przez jednych uwielbiane, przez innych wykpiwane, bulwarowe terenówki na dobre zagościły na naszych ulicach.

typu DSG czy PDK dzielą go setki tysięcy lat, zapewnia komfort i całkiem przyjemne osiągi. Naturalnie CRV nie jest mistrzem sprintu, ale nieco ponad 10 sekund do setki w przypadku ważącego 1765 kg auta nie jest złym wynikiem. Zresztą nie o osiągi tu chodzi. CRV zostało pomyślane jako auto rekreacyjne. Mamy więc pokaźny bagażnik, który pomieści ponad 550 litrów, liczne schowki i napęd na 4 koła, który ma nam pomagać przy zjeździe z utwardzonych dróg. Honda wyposażona jest w napęd Real Time 4WD, w którym to przez większość czasu moc przekazywana jest na przednie koła, tył dołącza się automatycznie w momencie, gdy przód utraci przyczepność. Znajomemu, który ma Land Rovera, pewnie tym nie zaimponujesz, ale i tak pozwala to na odrobinę zabawy na szutrze.

We wnętrzu jest bardzo przestronnie. Wrażenie to potęgują dwa kapitańskie fotele dla kierowcy i pasażera z oddzielnymi podłokietnikami i lewarek zmiany biegów przesunięty na środkową konsolę. Sam design utrzymany jest w typowej dla Dalekiego Wschodu stylistyce – jest w nim znacznie więcej polotu i fantazji niż np. w konkurencji z Niemiec, choć wszyscy, którym przypadła do gustu stylizacja

wnętrza kosmicznego Civica, tutaj mogą być zawiedzeni. CRV w wersji executive oferuje za to bardzo bogate wyposażenie. W pakiecie dostajemy m.in. tempomat adaptacyjny (korzystający z radaru), który pozwala utrzymać zaprogramowaną, bezpieczną odległość od poprzedzającego pojazdu, oraz CMBS, czyli Collision Mitigation Braking System – system ograniczający skutki kolizji, który przewiduje potencjalnie niebezpieczną sytuację na drodze i ostrzega kierowcę, a w krytycznych okolicznościach inicjuje hamowanie i napina przednie pasy bezpieczeństwa. W zestawie dostaniemy także przeszklony dach, który w pochmurne dni pozwala dodatkowo oświetlić wnętrze.

O ile w środku jest przewidywalnie, o tyle do tego, co na zewnątrz, trzeba się przyzwyczaić. Stylistyka, uczciwie mówiąc, nie powala. Na pierwszy rzut oka można pomyśleć, że ktoś do całkiem zgrabnego, choć masywnego przodu dołączył przypadkowy tył. W „Top Gear” powiedziano by, że projektant umarł w trakcie prac i ktoś z innego działu musiał go zastąpić. Największe kontrowersje budzi kształt tylnego słupka. Projektant postawił na sportowy look, a księgowy nakazał praktyczność. Wyszło dosyć... niebanalnie.

Czy warto zainteresować się CRV? Tak, bo to auto bardzo praktyczne. Pozwoli zarówno sprawnie poruszać się po mieście, jak i wyrwać się gdzieś na łono natury. Te wizje „terenowych” wypraw mogą być niezłym argumentem, by przekonać innych członków rodziny. A że badania wskazują, że 90% takich aut nigdy nie zjechało z asfaltu, to już inna sprawa.

Dziękujemy firmie Aries Motors za wypożyczenie auta do testów: www.honda-ariesmotor.pl



Izabela Kydryńska
PROWADZI FIRMĘ KONSULTINGOWĄ

W CRV urzekł mnie komfort i prowadzenie. To bardzo duże auto, ale manewruje się nim naprawdę łatwo. Siedzi się znacznie wyżej niż w klasycznym aucie, co znacząco polepsza widoczność i daje poczucie większego bezpieczeństwa. Olbrzymim plusem jest funkcjonalność – wybierając się na kilkudniowy wypad nad morze lub na narty ze znajomymi, nie trzeba się ograniczać. I na koniec zawieszenie – w tym aucie drogi są po prostu bardziej równe.

CRV 2.2 i-DTEC Executive

Silnik:	
Pojemność skokowa (cm³)	2200
Maks. moc (KM/obr./min)	150/2000

Osiągi:	
0-100 km/h (s)	10,6
Średnio (litrów/100 km)	6,5
Elastyczność 60-100 km/h na 4. biegu (s)	7,6

Fotografie są dobrą inwestycją

MONIKA NYCZ

Z kolekcjonowaniem zdjęć jest jak z kolekcjonowaniem dzieł sztuki. Podobnie jak obrazy czy rzeźby są inwestycją, tak są nią fotografie – mówi Marika Kuźmicz, historyk sztuki. W Polsce rynek fotografii jest bardzo młody. Zaczął się dopiero po 2000 r. Za to, jak zauważa Kuźmicz, na świecie i w Europie już od dobrych kilku dekad kolekcjonowanie zdjęć uznanych autorów jest uważane za sprawdzoną inwestycję.

W Stanach Zjednoczonych ten rynek narodził się już w XIX wieku. Pojawiły się tam galerie, które nie oferowały tylko zdjęć portretowych na zamówienie, ale właśnie fotografie dla zainteresowanych. Podobnie było w Wielkiej Brytanii. – A w latach 70. XX wieku już odnotowano w USA spektakularne wyniki aukcyjne fotografii – opowiada Kuźmicz. Momentem przełomowym była aukcja kolekcji Sidneya Strobera.

Wartość zdjęć idzie w górę. Inwestowanie w fotografie jest szczególnie modne na

Zdjęcia uznanych fotografików mogą być nie tylko ozdobą mieszkania, ale również doskonałą inwestycją. Ich wartość idzie bowiem w górę.

Zachodzie. Jak zauważa Krzysztof Borowski w książce „Inwestycje alternatywne” pod redakcją Izabeli Pruchnickiej-Grabias, najtańsze prace klasyków Leni Riefenstahl, André Kertésza kosztują ok. 10-25 tys. euro. Bardzo dobre prace początkujących, jeszcze anonimowych artystów to wydatek rzędu 800-1000 euro.

– W dłuższej perspektywie wartości dzieł klasyków fotografii rosną – zaznacza Borowski. Przykładowo w 2001 r. za fotografię Petera Lindbergha dawano 3,5 tys. euro. Cztery lata później osiągnęła ona już 13 tys. euro.

Ale to i tak niewielkie sumy w porównaniu z niektórymi pracami. Borowski wymienia rekordy: 600 tys. dolarów za pracę Andreasa Gursky'ego „99 cents”, 478 tys. dolarów za „Identical Twins” Diane Arbus w domu aukcyjnym Sotheby's. Inne spektakularne wyniki: w 2003 r. dagerotyp z połowy XIX wieku przypisywany Philibertowi Giraultowi de Prangeyowi został sprzedany za 500 tys. funtów. Tego samego roku fotografia Richarda Prince'a „Cowboy” poszła za 410 tys. dolarów, a „Elvalas” będący częścią serii „Cremaster 5” Matthew Braneya za 230 tys. dolarów.

Liczy się intuicja i wiedza. Polskie prace aż takich sum nie osiągają. – Jednak należy brać pod uwagę, ile czasu potrzebował rynek światowy, żeby osiągać tak dobre wyniki – zaznacza Kuźmicz. Na polskim rynku sytuacja pomału się zmienia, a wartość zdjęć systematycznie rośnie. Dlatego eksperci mówią, że warto inwestować właśnie teraz, kiedy ceny są jeszcze niskie. Obecnie za fotografie pol-

skich fotografików, które mogą potencjalnie stać się dobrą lokatą kapitału, trzeba zapłacić od ok. 2 tysięcy złotych do kilkunastu tysięcy. Ceny te wzrosły w ciągu ostatnich 3 lat, ale ciągle są niskie w stosunku do tendencji światowych.

– Żeby zakup fotografii był dobrą inwestycją, poza wyczuciem i intuicją trzeba mieć w danym zakresie określoną wiedzę, jak zresztą w każdej innej dziedzinie – mówi Kuźmicz. Trzeba jednak uzbroić się w cierpliwość. Zakup fotografii to bowiem inwestycja długoterminowa. Trudno przy tym oszacować, czy to ma być 8, 10, czy może 15 lat. Każdy przypadek jest inny. Dlatego przy wyborze fotografii warto opierać się na opinii ekspertów. I dotyczy to zarówno początkujących inwestorów, jak i średnio zaawansowanych. Jak tłumaczy Kuźmicz, może się bowiem okazać, że prace danego autora w ciągu roku bardzo zyskają na wartości, np. dzięki temu, że znacząca zagraniczna instytucja zorganizuje wystawę jego prac. O takich planach ekspert będzie wiedzieć.

Trzeba wiedzieć, co kupować. – Odradzam zakupy z łóżek na targach czy okazje internetowe. Trzeba opierać się na handlu prowadzonym przez instytucje. One gwarantują autentyczność zdjęcia, katalogują prace, wystawiają certyfikat autentyczności, czyli ponoszą odpowiedzialność za ich autentyczność – mówi Kuźmicz i wyjaśnia, że fotografia kolekcjonerska, która może stać się lokatą kapitału, powinna spełniać szereg wymogów, jak na przykład mieć określoną edycję, czyli nakład, sygnaturę



Zdjęcia Richarda Prince'a to dobra inwestycja, jego fotografia „Cowboy” została sprzedana za 410 tys. dolarów

Żeby zakup fotografii był dobrą inwestycją, poza wyczuciem i intuicją trzeba mieć w danym zakresie określoną wiedzę.

autora. Poza tym o wyborze prac w dużej mierze w przypadku zarówno inwestorów, jak i kolekcjonerów decydującą rolę od-

grywa to, czy zdjęcie po prostu wpadnie w oko. Oczywiście, inwestor może budować swoją kolekcję w oparciu wyłącznie o zagraniczne nazwiska, ale i postawić na polską fotografię. – Przy czym fotografie polskie są tańsze niż amerykańskie, brytyjskie czy nawet czeskie. Choć oczywiście nie dotyczy to wszystkich prac – mówi Kuźmicz.

Jeszcze kilka lat temu można było kupić fotografię na przykład klasyka polskiej fotografii, nazywanego też jej ojcem, Jana Bułhaka za kilkaset złotych, dziś jest to już kilka tysięcy. Oczywiście, konkretna cena zależy od samej odbitki, jej jakości, efektywności itd.

Również w Polsce jest organizowanych kilka aukcji w ciągu roku, np. w Warszawie, Krakowie, Łodzi. Dla inwestora, który interesuje się fotografią czy też lubi zdjęcia i to niekoniecznie robione cyfrówką, inwestowanie w zdjęcia znanych fotografików może być świetnym sposobem na połączenie inwestycji z pasją.



Za jedną z prac Andreasa Gursky'ego pod tytułem „99 cents” zapłacono na aukcji 600 tys. dolarów



Goście gali Sukces Pisany Szminką

Sukces Pisany Szminką

Już od trzech lat BRE Bank aktywnie wspiera przedsiębiorcze kobiety. Wiemy, że panie nie oczekują od instytucji finansowej dedykowanych im usług czy produktów. Rozumiemy natomiast ich specyficzne potrzeby komunikacyjne. Dlatego podejmujemy w banku liczne działania adresowane do kobiet.

Jedną z inicjatyw, w które zaangażował się BRE Bank, jest program „Sukces Pisany Szminką”, emitowany w TVN24.

To pierwszy program, którego motywem przewodnim jest rola kobiety w życiu publicznym. Pokazuje on sukcesy reprezentan-

tek biznesu, inspirowane do działania, a także edukuje z zakresu finansów. W co drugim odcinku ekspert BRE Banku w rozmowie z Olgą Kozierowską, autorką i jednocześnie prowadzącą, opowiada o zaletach konkretnych usług finansowych. Poruszane dotychczas zagadnienia dotyczyły m.in. kredytów inwestycyjnych, kart pre-paid, linii wieloproduktowych, inwestycji alternatywnych, transakcji wymiany walut przez internet oraz pieniądza elektronicznego.

Program jest kolejną już inicjatywą, w którą BRE Bank się zaangażował, aby wspierać i promować przedsiębiorcze panie. Jesteśmy partnerem audycji biznesowej dla kobiet „Sukces Pisany Szminką” w radiu PIN. Wspólnie z tą stacją organizujemy konkurs Bizneswoman Roku. Od trzech lat prowadzimy również seminaria edukacyjne „Jutro należy do kobiet” dla klientek BRE Banku.

Dzięki tym wszystkim działaniom tworzymy wyjątkową wartość dla przedsiębiorczyń, doceniamy je, promujemy ich styl zarządzania oraz dzielimy się specjalistyczną wiedzą biznesową.



Irena Eris, przewodnicząca jury



Henryka Bochniarz, członek jury, oraz gospodarze gali: Przemysław Gdański i Olga Kozierowska



Gale uświetnił koncert Waldemara Malickiego



Ministry Of Sound Chilled 1991-2009

To sequel poprzedniego wydania ze wszystkimi fajnymi kawałkami znanymi z wind i hotelowych lobby zebranymi na 3 płytach. Znakomita kompilacja podsumowująca ostatnie 20 lat delikatnych brzmień. Wśród artystów m.in. Daft Punk, Groove Armada, Etienne De Crecy, Fatboy Slim, Royksopp czy Kinobe.

Innowacje – następny krok

Autorzy uzasadniają, dlaczego przy użyciu tych teorii nawet w oparciu o niepewne informacje można przewidzieć, jak potoczą się losy danej branży, i dzięki tej prognozie podjąć mądrzejsze decyzje. Po co? Bo dzięki temu możemy wskazać firmy prowadzące do zmian branży albo modele działalności na długo przed tym, jak rynki i eksperci zauważą, że coś się święci. Warto przeczytać, nawet jeśli wydaje nam się, że nic w naszej branży nas nie może zaskoczyć.



20 lat nowej Polski w reportażach według Mariusza Szczygła

20 lat. 23 autorów. 26 tekstów. Antologia unikalnych historii przedstawiających rzeczywistość Polski w czasie i po okresie transformacji, zebrana i wybrana przez uznanego reportażystę „Dużego Formatu”. Poruszające i zadziwiające historie zwykłych ludzi na tle historycznych przemian ostatnich dwóch dekad.

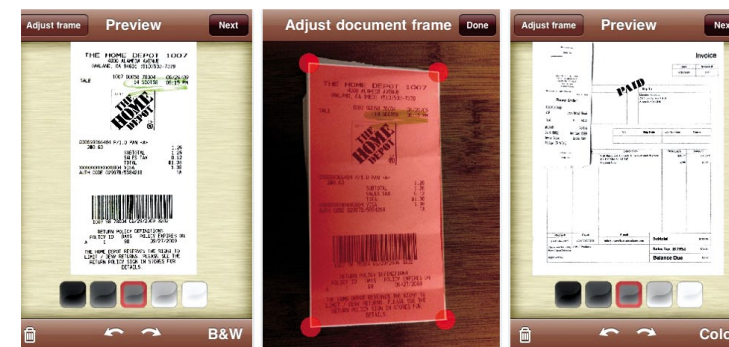


Planeta Ziemia

Film, który każdy fan jakości High Definition powinien bez dwóch zdań obejrzeć przynajmniej raz. Prawdziwa perła wśród filmów BBC, o budżecie przewyższającym kilkakrotnie produkcje fabularne. Ponad 9 godzin zapierającego dech w piersiach filmu o wszystkich krainach Ziemi pokazuje rzeczy, które na własne oczy mogą zobaczyć jedynie nieliczni. „Planeta Ziemia” zabiera nas w miejsca, jakich nigdy dotąd nie odwiedzaliśmy, w świat widoków i dźwięków, jakich prawdopodobnie nigdy nie mielibyśmy okazji zobaczyć ani doświadczyć.

www.egazety.pl

Prasa bez granic. Dzienniki, tygodniki, miesięczniki zebrane w jednym miejscu i dostępne w wersji elektronicznej. Nie zajmują miejsca, są ekologiczne, a do tego tańsze niż w klasycznej dystrybucji.



Turbo Scan z Apple App Store

Odkąd upowszechniły się w komórkach aparaty o wysokiej rozdzielczości, łatwiej jest nam sfotografować tekst, niż go przepisywać. Turbo Scan idzie o krok dalej. Możemy nasze zeskanowane obiekty obracać, zmieniać w nich nasycenie i przejrzystość tła, a także wysłać je mailem. Teraz czekamy tylko na moduł OCR i można będzie poczuć się jak 007.

Winter Style

KRZYSZTOF MAŁECKI

Podpowiadamy, z czym w tym roku warto pokazać się w Sölden, Chamonix czy Madonna di Campiglio.



Panasonic Lumix G2 + obiektyw 3D G 12,5

Inwazja trzeciego wymiaru trwa. Po kinie, dźwięku przestrzennym i tuszu do rzęs nadchodzi era zdjęć 3D. Najnowszy wymienny obiektyw Panasonic G 12,5 pozwala robić zdjęcia z prawdziwą głębią. Później można to obejrzeć, oczywiście na odpowiednim telewizorze.



Salomon 24 hours

Wysokiej jakości narty carvingowe o cechach charakterystycznych dla modeli z grupy race. W odróżnieniu jednak od nart zawodniczych są nieco szersze pod butem, a przez to łatwiej je kontrolować i prowadzić po śniegu.

Carrera C-One

To wygodny, estetyczny i niezwykle praktyczny zintegrowany z goglami. Chroniąca oczy szyba nie przesłania się i nie paruje, gwarantując komfort użytkownika przez cały dzień na stoku. A do tego ten vintage look...

Tecnica Phoenix 100 Air Shell

Wyposażone w technologię Air Shell, która pozwala na perfekcyjne dopasowanie buta do kształtu stopy. Dwie strefy buta, w okolicach podbicia i palców, można wypełnić powietrzem, dzięki czemu but wewnętrznie idealnie dopasowuje się do stopy, co zwiększa komfort i precyzję sterowania.

POCZUJ PĘD POWIETRZA SAMYM SPOJRZENIEM.

W nowym BMW serii 6 Cabrio doświadczysz absolutnej wolności, jeszcze zanim ruszysz. Elegancki design, który podkreślają smukłe linie opływowej sylwetki, błyskawicznie przywołuje skojarzenia o jeździe pod bezkresnym, błękitnym niebem. A gdy już będziesz w drodze, opcjonalny pełno kolorowy wyświetlacz Head-Up pomoże Ci skupić się wyłącznie na tym, co przed Tobą. Z kolei, opcjonalny zintegrowany aktywny układ kierowniczy gwarantuje pełne panowanie nad autem nawet przy najbardziej dynamicznej jeździe. Poznaj nowe BMW serii 6 Cabrio i inne stylistycznie doskonałe modele BMW już od **26 marca** u Twojego najbliższego Dealera BMW. Doświadcz tego już teraz na www.bmw.pl/seria6

NOWE BMW SERII 6 CABRIO. WYRAZ CZYSTEJ DYNAMIKI.

BMW EfficientDynamics
Mniejsza emisja. Większa radość z jazdy.

Dealer BMW
Auto Fus

ul. Ostrobramska 73
04-175 Warszawa
Tel.: +48 22 613 90 03
www.bmw-autofus.pl

Emisja CO₂ i zużycie paliwa w cyklu mieszanym według normy ECE dla BMW 650i Cabrio: 249 g/km i 10,7 l/100 km.

BMW serii 6
Cabrio

www.bmw-autofus.pl



Radość z jazdy



Ryzyko finansowego zawału coraz mniejsze

Choroba wieńcowa to poważna sprawa,

bo w końcu to ona najczęściej zabiera z tego świata obywateli krajów rozwiniętych. Zaczyna się od tego, że w tętnicach odkłada się cholesterol, potem ten stan się utrzuca, bo tętnice twardnieją. Krew coraz cięszszym strumyczkiem dociera do serca, tlenu jest coraz mniej, aż kończy się to zawałem, z którego, jak wiadomo, nie każdemu uda się wykaraskać. Ten medyczny proces wypisz wymaluj pasuje do tego, z czym się borykają przedsiębiorstwa. Tyle że funkcję życiodajnej krwi, bogatej w tlen, pełnią tu przelewy od kontrahentów, pełne pieniądze pozwalających podtrzymać sprawne funkcjonowanie firmy. Niestety, ostatnie lata nie były w tym względzie najlepsze, bo czas kryzysu nie sprzyja terminowym płatnościom. Konsumenci często tracili pracę albo obcinano im pensję, więc nie byli już tak chętni do zakupów czy korzystania z usług. A to oznacza, że niektóre firmy zaczęły mieć kłopoty finansowe i problemy z terminowym płaceniem swoich zobowiązań. To jednak działa jak efekt domina, bo skoro firma A zapłaci z opóźnieniem firmie B, to ta ostatnia na pewno spóźni się z płatnościami dla firmy C, i tak rodzą się zatory płatnicze. I to swego rodzaju błędne koło, bo przedsiębiorstwa dotknięte tym problemem nie płacą na czas swoim pracownikom, a ci

są przecież tymi konsumentami, na których portfele liczy wiele różnych biznesów. To zjawisko wiąże się z poważnymi konsekwencjami, chociażby takimi, że firmy nie mają z czego inwestować. Poza tym, jeśli nie płacą na czas, pogarsza się ich wizerunek, a to może oznaczać mniej korzystne warunki dostaw od kontrahentów. Jeśli sytuacja robi się naprawdę poważna, to trzeba zwalniać pracowników. W końcu na horyzoncie pojawia się wizja bankructwa. I jak donosi wywiadownia gospodarcza Dun & Bradstreet, w 2009 r. ta wizja zmaterializowała się dla 691 przedsiębiorstw. W ubiegłym roku liczba firm, które nie przeżyły finansowego zawału, spadła do 629. Widać więc, że pacjent ma się nieco lepiej, ale wciąż ryzyko bankructwa jest duże. Mimo że zmniejszyła się ogólna liczba upadłości, to w kategorii firm najmłodszych, czyli działających krócej niż 5 lat, bankrutów znacząco przybyło. Tu znów widać analogię z chorobą wieńcową. Zawał w wieku 40 lat dużo częściej kończy się śmiercią niż w bardziej dojrzałym wieku. Organizm przyzwyczaja się do problemów z krążeniem i jest sobie w stanie poradzić z kryzysową sytuacją. Tak samo długo działające firmy, które przeszły już przez niejedno osłabienie gospodarcze, potrafią sobie dobrze radzić w trudnych chwilach. Tyle że radzenie sobie z zatorami płatniczymi to kuracja, która

kosztuje. Skoro kontrahent nie płaci, to trzeba jakoś zdobyć te pieniądze, na przykład korzystając z linii kredytowej w banku. To jednak oznacza koszty związane z odsetkami od kredytu. W sumie przedsiębiorcy szacują, że ok. 8 proc. wszystkich kosztów, które ponoszą, jest związanych z opóźnieniami w otrzymywaniu należności. Na szczęście sytuacja się poprawia. Spadek liczby bankructw to jedno, a drugie to zmniejszenie się zatorów płatniczych. Tę pozytywną informację można znaleźć w raporcie przygotowanym przez Krajowy Rejestr Długów Biura Informacji Gospodarczej i Konferencję Przedsiębiorstw Finansowych. Wnioski są takie, że niecałe 18 proc. polskich firm mówi o zwiększeniu problemów z egzekucją należności, a stabilizację przewiduje 56 proc. przedsiębiorców. Oczywiście, to nie są dane, które napawają hurraoptymizmem. Mówią raczej o tym, że sytuacja się uspokoiła i druga fala spowolnienia gospodarczego nam nie grozi. Pozwalają także sądzić, że problemy z zatorami płatniczymi będą coraz mniejsze. Przedsiębiorstwa powoli zaczną więc wychodzić ze stanu przedzawałowego i łada moment odzyskają młodzieńczą rześkość.



Mateusz Ostrowski

Dziennikarz ekonomiczny. Od ponad dziesięciu lat obserwuje i komentuje polski świat finansów, ze szczególnym uwzględnieniem banków i ich oferty. Współpracownik redakcji OnetBiznes i dodatku „Moje Pieniądze” w „Rzeczpospolitej”. Absolwent Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego.

Hewlett-Packard inspiruje małe i średnie firmy.



Uwolnij wyobraźnię i działaj z rozmachem.

HP zaprezentowało drugą już odsłonę portalu poświęconego właścicielom małych i średnich przedsiębiorstw, którzy nie ustają w realizowaniu swoich wielkich planów.

Kampania składa się z interaktywnego filmu oraz dedykowanej strony internetowej. Jej zadaniem jest przybliżenie funkcjonalności produktów HP idealnych dla sektora małych i średnich firm. Interaktywny film przedstawia świat widziany oczami właściciela agencji kreatywnej. Zabiera widza w podróż, podczas której może on zobaczyć, jak odrobina wyobraźni i dobry pomysł mogą przerodzić się w działania biznesowe. Film prezentuje nie tylko pomysłowego i pełnego

pasji biznesmena, ale także ojca inspirującego następne pokolenie – swoje dwie młode córki. Zamieszczony film pokazuje, w jaki sposób rozwiązania HP mogą wspierać przedsiębiorców w realizowaniu swoich aspiracji.

W Polsce portal działa od lutego i jest dostępny pod adresem hp.pl/dlafirm.



hp.pl/dlafirm



⟨Jakość⟩ potwierdzona nagrodami



Bank Przyjazny – wyróżnienie Honorowe oraz Godło Promocyjne Bank Przyjazny dla Przedsiębiorców z 7 Złotymi Gwiazdami w XII edycji konkursu.



Banking Technology – finalista konkursu za rozwiązania oparte o platformę bankowości internetowej iBRE Connect oraz iBRE Trade Finance.



Europrodukt – wyróżnienie za iBRE FX, karty płatnicze przedpłacone iBRE Cards oraz model zarządzania jakością w segmencie małych i średnich firm.



World Finance – Grupa BRE Banku najlepszą grupą bankową w Polsce.



Global Finance – pierwsze miejsce w konkursie „World’s Best Internet Banks” w kategorii „Najlepsza Zintegrowana Bankowa Platforma Korporacyjna” w Europie Środkowo-Wschodniej.



Medal Europejski – BRE Bank nagrodzony Medalem Europejskim w XX edycji konkursu za produkt BRE Collection – platformę kompleksowego zarządzania należnościami.



Euromoney – nagroda w konkursie dla najlepszych firm w Europie Środkowo-Wschodniej „Bank z najbardziej dostępnym Zarządem”.



Quality International – BRE Bank najwyżej ocenioną instytucją finansową. Wyróżniony model zarządzania jakością obsługi w segmencie MSP, linia wieloproduktowa oraz BRE Collection.

brebank.pl



BRE BANK SA

Wyróżniają nas ludzie.