

Business & More

Magazyn BRE Banku

dla ludzi przedsiębiorczych Nr 5 / lato 2011

Ernest Pytlarczyk
Marcin Mazurek

NAJLEPSI ANALITYCY

makroekonomiczni w Polsce



BRE BANK SA

Wolność mamy we krwi

JEEP COMPASS – kompaktowy SUV zapewniający komfort jazdy w mieście i poza nim. Teraz w wyjątkowej cenie do wyboru z dwoma silnikami: benzynowym 2,0 l 156 KM lub nowym wysokoprężnym 2,2 CRD o mocy 163 KM. Wybierając silnik Diesla, dostaniesz także system napędu 4x4 Freedom-Drive™.

JEEP WRANGLER UNLIMITED – wywodzi się w prostej linii od wojennego Willysa i tak samo jak on – nigdy Cię nie zawiedzie. Jedyny czterodrzwiowy kabriolet, teraz z zupełnie nowym wnętrzem i jeszcze lepszym silnikiem Diesla o mocy 200 KM.

JEEP GRAND CHEROKEE – najnowsza generacja protoplasty luksusowych samochodów SUV. Innowacyjna konstrukcja nadwozia, system wyboru terenu Selec-Terrain™, pneumatyczne zawieszenie Quadra-Lift™ czy sprawdzone systemy napędu 4x4 gwarantują, że każda wybrana droga będzie tą najwygodniejszą.



Nowy Jeep
Compass

Nowy Jeep
Wrangler Unlimited

Nowy Jeep
Grand Cherokee

INFORMACJA O DEALERACH 801 330 300

Koszt potężenia to koszt jednego impulsu potężenia lokalnego. Prezentowane modele są jedynie ilustracją. Jazda terenowa powinna odbywać się w odpowiedzialny sposób i tylko w dozwolonych miejscach. Jeep® Compass Sport 2.0 l 4x2 156 KM – emisja CO₂ 175 g/km; zużycie paliwa w cyklu mieszanym 7,6 l/100 km (dane na podstawie pomiarów wg dyrektywy UE nr 692/2008/EC). Jeep® Wrangler Unlimited Sport 2.8 CRD A5 – emisja CO₂ 217 g/km; zużycie paliwa w cyklu mieszanym 8,3 l/100 km (dane na podstawie pomiarów wg dyrektywy UE nr 692/2008/EC). Szczegóły w salonach.

Jeep

ludzie

6 Liderzy

Rozmowa z Ernestem Pytlarczykiem i Marcinem Mazurkiem, najlepszymi analitykami makroekonomicznymi w kraju

11 Okiem eksperta

Michał Marczak o zawirowaniach na rynku akcji

14 Rozwój w firmie

Zastrzyk młodości

business

16 Krok po kroku

Zarządzanie ryzykiem (nie tylko) walutowym

18 Fakty i mity

Faktoring przejmuje ryzyko

20 Case study

Biznes jak drzewo. Rozmowa z Przemysławem Bieńkowskim, prezesem firmy Stelmet

24 Przewodnik

Inteligentny plastik. Elektroniczny pieniądz w rękach kibiców

26 Inwestycje

Dom w portfelu

finansowanie

28 Fundusze unijne

Kredyt dla nowych technologii

32 Weź w leasing

Ranking najpopularniejszych nowych samochodów

po godzinach

34 Finanse po godzinach

Przegląd klubów biznesu w Polsce

37 Felieton

Mateusz Ostrowski idzie z sercem na zakupy

38 Private banking

Więcej opcji kredytowych

40 Relacje

Parkiet challenge 2011

42 Sponsoring

Jutro należy do kobiet

44 Palcem po mapie

Najciekawsze miejsca i wydarzenia tej jesieni

46 Biblioteka

Lektury dla biznesmena



Redaktor naczelny: Łukasz Myszk
Współpraca: Katarzyna Adamczyk, Agnieszka Adamiak, Anna Bala, Marta Barcikowska, Arkadiusz Bednarek, Ewa Bojańczyk, Anita Bujanowska, Anna Grunik, Zygmunt Jasiewicz, Marta Koszółko, Michał Marczak, Marcin Mazurek, Ernest Pytlarczyk, Piotr Rutkowski, Ewa Szlachowska, Jarosław Skoczylas, Katarzyna Turmińska, Filip Zola, Aleksandra Żurada, Anna Zylirska

Redakcja, projekt graficzny, reklama, produkcja:
Novimedia Content Publishing
(Novimedia jest częścią Grupy Wydawniczej Zwierciadło)
www.novimedia.pl

[Zespół – **Dyrektor Wydawniczy:** Leszek MIELCZAREK, **Szef Redakcji:** Angelika KUCIŃSKA, **Wydawca:** Barbara STARECKA, **Szef Studia Graficznego:** Diana BOROWSKA, **Senior Art Graphic:** Piotr SŁOWINSKI, **Korekta:** Elżbieta MARTYNIUK, Elżbieta WOŹNIAK, **Fotoedycja:** Piotr BARTOSZEK, Oktawian GÓRNIK, **Produkcja:** Michał SEREDIN, **Administracja/Reklama:** Barbara ZIĘCIK – reklama@novimedia.pl]

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

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



Przewidzieć przyszłość

Z satysfakcją odnotowaliśmy bardzo dobre wyniki BRE Banku w drugim kwartale. Cały rok 2011 powinien być dla nas udany. Coraz więcej jednak zależy od sytuacji na świecie. Problemy zadłużeniowe USA i strefy euro dziś nie dotyczą podstaw polskiej gospodarki, jednak z pewnością ich wpływ, chociażby w postaci drogiego franka szwajcarskiego, także u nas będzie dostrzegalny. Nasi ekonomiści co prawda nie przewidują powrotu światowej recesji, ale perspektywy wzrostu są słabsze, niż zakładaliśmy. W trudnych czasach szczególną rolę odgrywa trafne prognozowanie sytuacji. Tym bardziej cieszymy się z faktu, że nasi analitycy wygrali w prestiżowym konkursie Narodowego Banku Polskiego. Dobrze wiedzieć, że mamy na pokładzie najlepszych makroekonomiczistów w kraju. Wywiad z Ernestem Pytlarczykiem i Marcinem Mazurkiem znajdzie Państwo już na początku numeru.

Kiedy na rynku jest nerwowo, warto świadomie zarządzać ryzykiem – walutowym, stopy procentowej czy tym związanym z obrotem surowcami. W tym numerze zwracamy uwagę przedsiębiorców na działania, które pomogą uchronić firmę przed niepotrzebnymi zagrożeniami. W trudnych czasach warto rozejrzeć się również za dodatkowym finansowaniem działalności. Przypominamy znaną już alternatywę, czyli leasing operacyjny. Przy tej okazji specjalnie dla Państwa sporządziliśmy ranking najpopularniejszych marek samochodów w BRE Leasingu.

Na koniec mamy też dla Państwa krótki przewodnik po najciekawszych miejscach i wydarzeniach na świecie tej jesieni.

Życzę miłej lektury

Przemysław Gdański

Członek Zarządu BRE Banku
ds. Bankowości Korporacyjnej



300 debiutów na NewConnect

W dniu 4 sierpnia na NewConnect zadebiutowała 300. spółka od uruchomienia tego rynku w 2007 r. Okrągły debiut należy do firmy Luxima SA. Na rynku, na którym notowane są małe i średnie firmy, jest obecnie 283 emitentów – spółek dopuszczonych do obrotu publicznego. Tylko w tym roku do 4 sierpnia zadebiutowały na NewConnect 103 spółki. To jeden z najbardziej dynamicznie rozwijających się rynków alternatywnych tego typu w Europie.

Przelewy w kilka sekund za kilka miesięcy

Jak podała „Gazeta Wyborcza”, w ciągu kilku miesięcy powstanie tzw. system rozliczeń płatności natychmiastowych. Umożliwi on przekazywanie pieniędzy między bankami zaledwie w kilka sekund i to o każdej porze dnia i nocy. Jego operatorem ma być Krajowa Izba Rozliczeniowa obsługująca bankowe systemy rozliczeniowe służące do przesyłania pieniędzy. Z kolei wykonawcą systemu będzie firma Capgemini Polska. System rozliczeń płatności natychmiastowych będzie pierwszym tego typu w Europie Środkowo-Wschodniej. Jedynie Brytyjczycy mogą się pochwalić podobnym.

Cypr będzie potrzebować pomocy?

Bank cypryjski, który jest największą tamtejszą instytucją finansową, wystosował komunikat, w którym przestrzega rządzących przed siedzeniem z założonymi rękami. Ostrzega, że jeśli nie podejmą oni szybkich działań, to Cypr będzie musiał prosić o pomoc międzynarodową MFW i UE. Pod koniec lipca agencje ratingowe Moody's i S&P obniżyły rating Cypru. Powodem są zarówno mogące zaszkodzić tamtejszej gospodarce uszkodzenia największej elektrowni, jak i napięcia polityczne, które mogą doprowadzić do niewprowadzenia reform fiskalnych.



Zaskakujący PMI Polski

W lipcu indeks PMI Polski wzrósł do 52,9 pkt. Jest to wzrost o 1,7 pkt w porównaniu z wcześniejszym miesiącem. To najwyższy PMI dla naszego kraju od kwietnia. Analitycy nie tylko nie spodziewali się takiego wzrostu, ale jeszcze prognozowali spadek do 50,5 pkt indeksu przygotowywanego przez Marwit z HSBC. Wartość wyższa niż 50 pkt oznacza rozwój, a niższa – regres.



FOT. SHUTTERSTOCK.COM

Szwajcarski bank centralny kontra mocny frank

Bank ogłosił na początku sierpnia, że uważa franka szwajcarskiego za mocno przewartościowanego. A ta sytuacja zagraża zarówno rozwojowi gospodarczemu Szwajcarii, jak i stabilności cen w tym kraju. Dlatego szwajcarski bank centralny zdecydował się na interwencję. Żeby zniechęcić inwestorów do kupowania franka, obniżył stopy procentowe z 0-0,75 proc. do 0-0,25 proc. Przed interwencją patrzyli oni przychylnym okiem na tę walutę, w przeciwieństwie do dolara i euro. W USA wrzało bowiem przez dyskusję o podwyższeniu limitu długu. Strefa euro również wciąż wzbudza niepokój.

Pomoc dla Grecji nieznacznie zmniejszyła jej dług

Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju przedstawiła raport na temat ostatniej międzynarodowej pomocy dla Grecji. Pierwszy pakiet wynosił 110 mld euro, drugi – 109 mld euro. Zdaniem OECD wiele to nie pomogło w kwestii obniżenia długu tego kraju. Żeby zmniejszyć go w znacznym stopniu, potrzeba wytrwałej pracy wewnątrzpaństwowej Greków. Jeśli nie uda im się uzyskać w ciągu najbliższych czterech lat 50 mld euro z tytułu prywatyzacji, to dług Grecji w 2035 r. wyniesie 100 proc. PKB, czyli 40 proc. mniej niż w ubiegłym roku. Jeśli Ateny spełnią warunek ustanowiony przez MFW i UE, to do tej daty zadłużenie wyniesie 60 proc. PKB.

Limit zadłużenia USA ma zostać podniesiony

Na początku sierpnia prezydent USA Barack Obama poinformował, że przywódcy Demokratów i Republikanów w Kongresie oraz Biały Dom osiągnęli porozumienie i limit ustawowego zadłużenia państwa zostanie podniesiony. Ten wyznaczony przez Kongres na 14,3 bln dol. został już osiągnięty w maju. Gdyby porozumienie nie zostało wypracowane, w kasie Stanów zabrakłoby środków. W ramach reform finansów publicznych USA w ciągu 10 lat mają zmniejszyć swoje wydatki o blisko 1 bln dol.

Rodzina na swoim będzie stopniowo wygasać

Prezydent Bronisław Komorowski podpisał nowelizację ustawy zakładającą stopniowe wygasanie programu Rodzina na swoim. Wnioski o przyznanie preferencyjnych kredytów będą przyjmowane tylko do końca następnego roku. Jednak obniżona zostanie cena mieszkania, na którego nabycie można uzyskać dopłatę. Oznacza to, że zmniejszy się pula lokali, na które można dostać kredyt. Z Rodziny na swoim będą mogły skorzystać także małżeństwa, w których jeden z małżonków ukończył 35 lat, oraz single.





To nie czarna magia

TYLKO DOBRE PROGNOZY
I ODROBINA SZCZĘŚCIA

ŁUKASZ MYSZKA
SPECJALISTA DS. PR BIURA PRASOWEGO BRE BANKU
WSPÓŁPRACA MARTA KOSZOŁKO

Rozmowa z Ernestem Pytlarczykiem i Marcinem Mazurkiem, zwycięzcami konkursu na najlepszych analityków makroekonomicznych organizowanego przez Narodowy Bank Polski.

ZDJĘCIA: MARCIN KEMPSKI / I LIKE PHOTO GROUP



Ernest Pytlarczyk



Marcin Mazurek



Łukasz Myszka: Otrzymaliście tytuł najlepszych analityków w konkursie organizowanym przez Narodowy Bank Polski. Co trzeba zrobić, aby zostać zwycięzcą?

Ernest Pytlarczyk: Potrzebne są dobre prognozy i odrobina szczęścia.

Ł.M.: Czym w zasadzie zajmują się tacy analitycy jak wy?

Marcin Mazurek: Przewidujemy procesy gospodarcze oraz interpretujemy je pod względem ich wpływu na instrumenty finansowe. Czyli na przykład jak niższy wzrost PKB w Niemczech przełoży się na notowania polskiej waluty.

Ł.M.: A skąd bierzecie te prognozy? Opieracie się na konkretnych metodach czy jest to jakiś rodzaj czarnej magii?

E.P.: Praca zespołu opiera się na metodach ilościowych. W większości są to albo modele, albo przynajmniej uproszczone modele, teoretyczne czy myślowe, mówiące o tym, jak funkcjonuje gospodarka. Bazujemy więc w znacznej mierze na teorii i ekonometrii. Na pewno nie zgadujemy.

Ł.M.: Czyli bierzecie historyczne dane, nanosicie je na model, później zgodnie z doświadczeniem i waszą wiedzą staracie się je interpretować?

E.P.: Tak. Wbrew temu, co się pisze w mediach, postępujemy zgodnie z teorią ekonomii, która daje odpowiedzi na większość pytań.

M.M.: Teoria ekonomii mówi czasem, które rzeczy się dzieją albo dzieją się bardzo rzadko. Wtedy z czystym sumieniem można wykreślić sobie dany scenariusz z toku rozumowania.

Ł.M.: A jak odróżnić lepszego analityka od gorszego? To, że ktoś jest lepszy, zależy głównie od tego, jakie sobie wypracował modele, czy też od doświadczenia i intuicji?

E.P.: To zależy zarówno od doświadczenia, jak i od tego, kto jakim warsztatem operuje. Istotny jest też background i środowisko. Analityk nie powinien być odcięty od rynku. Ważny jest zespół, z którym pracuje. To właśnie często on stawia nas przed wieloma problemami, które mamy za zadanie rozwiązać.

Ł.M.: Od czego zaczynacie pracę? Czy są jakieś ważne momenty w waszym planie dnia?

E.P.: Nasz dzień przebiega według niezmiennej rutyny: przegląd prasy, serwisów informacyjnych, wiadomości z rynków, kalendarza publikacji na dany dzień, sporządzanie raportów dla klientów i dla traderów. Później research i spotkania z klientami, dyskusje z ludźmi z branży. Mamy czas na burze mózgów. Mamy też chwile dla siebie, by się zastanowić we własnym gronie.

Ł.M.: Jak klient przedsiębiorca może korzystać z waszej pracy?

M.M.: Mali przedsiębiorcy często mają taką

tendencję, że za bardzo skupiają się na specyficznej branży i rynku, na którym działają. Przez to często zdarza im się przeoczyć globalne trendy w gospodarce.

Ł.M.: To na czym powinni skupiać się klienci, jakie dane śledzić, aby widzieć „big picture”? Wiadomo, że nie mogą obserwować i analizować wszystkiego.

E.P.: Wystarczy czytać raporty tworzone przez instytucje, które cieszą się zaufaniem. Sugerujemy więc, aby czytali raporty najlepszych, a więc m.in. BRE Banku. Tam znajdują i analizy, i interpretacje oraz wskazówki dotyczące kierunków rozwoju gospodarki.

Ł.M.: Tylko że takich analiz na rynku jest dużo. Jedni ekonomiści uważają, że zaraz będzie druga fala kryzysu, inni mówią, że nam to nie grozi. Komu przedsiębiorca, który koniec końców jest zdany sam na siebie i musi podjąć decyzję, może zawierzyć?

M.M.: Od tego są właśnie takie konkursy jak ten NBP. Jednym z jego celów jest informowanie o rzetelności. Jest on miarodajny, jeżeli chodzi o jakość analiz. Bardzo trudno taki konkurs przypadkowo wygrać. Jednym z jego założeń jest pokazanie, z których analiz warto, a z których nie warto korzystać.

Ł.M.: Trzymając się tematu przedsiębiorców: wspominałem o kryzysie, o którym niektórzy mówią, że jeszcze się nie skończył, że będzie miał swoje drugie dno. Inni mówią,

że powinno być już dobrze. Jakie jest wasze zdanie na ten temat?

E.P.: Faktem staje się pewne osłabienie wzrostu gospodarczego zarówno na świecie, jak i w Polsce. A to z kilku powodów: trzęsienie ziemi w Japonii czy nagły wzrost inflacji na świecie, który spowodował osłabienie siły nabywczej szczególnie w Stanach Zjednoczonych. Nie wiadomo jeszcze jednak, czy z powrotem wpadniemy w recesję. My uważamy, że nie, aczkolwiek niższy wzrost, połączony ze zmniejszoną dostępnością kredytu, może mieć negatywny wpływ na gospodarkę w kolejnych kwartałach.

M.M.: Cały czas panuje strach przed kryzysem zadłużenia w Stanach i w Europie. Bezpieczne aktywa, takie jak frank szwajcarski czy złoto, zyskują na wartości, dlatego że inwestorzy chcą się zabezpieczyć przed takim obrotem sytuacji. Reasumując – w kolejnych kwartałach polska gospodarka prawdopodobnie spowolni, ale nie wpadniemy w recesję.

Ł.M.: A co radzicie tym, którzy opierają działalność na eksporcie swoich dóbr?

M.M.: Z jednej strony słaby złoty będzie stymulował eksporterów i pomagał im zachować wysokie marże. Z drugiej strony cały czas będą musieli utrzymywać konkurencyjną przewagę cenową. Należy korzystać z tego, że Polska jest miejscem, gdzie siła robocza kosztuje mniej i gdzie towary można wytworzyć taniej.

Mali przedsiębiorcy często mają tendencję do zbyt dużego skupiania się na specyficznej branży i rynku, na którym działają. Przez to często zdarza im się przeoczyć globalne trendy w gospodarce.

E.P.: Cały czas należy patrzeć na to, co się dzieje w Niemczech. Przez długi okres nasza gospodarka podporządkowana będzie sytuacji u naszych zachodnich sąsiadów. Polska będzie naśladować zagraniczne trendy. Jeżeli za Odrą będzie boom eksportowy, to my będziemy korzystać na zaopatrywaniu niemieckiego przemysłu. Taka będzie prawdopodobnie rola Polski przez najbliższe lata. Nie będziemy innowatorem, trendsetterem na rynkach, tylko raczej pomocnikiem gospodarki niemieckiej. Może nie brzmi to zbyt dumnie, ale jest to fakt, który pozwoli polskiej gospodarce i polskim eksporterom się rozwijać.

M.M.: Może to brzmi trochę na wyrost, że zawsze należy poszukiwać nowych rynków, a teraz jest na to najlepszy czas. Badania pokazują, że przedsiębiorcy opierają się przede wszystkim na bieżących umowach i pogłębiają je między obecnymi kontrahentami, nie szukając nowych możliwości. Proszę spojrzeć na Japonię i na Koreę Południową i na zmiany,

jakie tam zaszły. Trzęsienie ziemi zahamowało eksport z Japonii, a Korea błyskawicznie przejęła większość dostaw artykułów, które do tej pory były domeną japońską. Być może wiele jest takich rynków, w których polscy eksporterzy też mogliby się sprawdzić.

E.P.: Warto pamiętać także o kwestii rozszerzenia na Wschód i ekspansji Polski. Istnieje pewna bliskość kulturowa. Geograficznie jesteśmy położeni w bardzo ciekawym miejscu, blisko tej niemieckiej maszyny, która eksportuje zaawansowane towary, i jednocześnie blisko rynków wschodnich, które wchłaniają towar gorszej jakości. Jesteśmy więc na uprzywilejowanej pozycji i powinniśmy to wykorzystać.

M.M.: Możemy więc być Niemcami dla Białorusi, Ukrainy czy Rosji. Na przykład naszym hitem eksportowym na Wschodzie są maszyny do zbierania kamieni na polach.

Ł.M.: Powiedzieliście wcześniej, że przez kryzys zadłużeniowy zarówno w Europie, jak i Stanach również na rynkach panuje ciągły

Polska jest położona w bardzo ciekawym miejscu, blisko niemieckiej maszyny, która eksportuje zaawansowane towary, i jednocześnie blisko rynków wschodnich, które wchłaniają towar gorszej jakości. Powinniśmy to wykorzystać.

niepokój. Kiedy jest szansa na poprawę tej sytuacji?

E.P.: Niepokój jest mechanizmem obronnym. Nastąpiła jednak bardzo intensywna eskalacja obaw. Proces uspokajania będzie tym razem bardzo długi. Muszą się przede wszystkim poprawić wskaźniki długu do PKB. Ryzyko eksplozji musi zostać zmniejszone. Państwa czekają lata wyrzeczeń i zaciskania pasa właśnie po to, by ograniczyć ten dług. Nie da się wyeliminować niepokoju inaczej niż poprzez eliminację zadłużenia, a to będzie bardzo bolesne.

Ł.M.: Ale czy to jest w ogóle możliwe?

E.P.: Jest szansa, ale efekty będziemy mogli zobaczyć dopiero za kilkanaście lat. Trudno sobie wyobrazić, że kraje bardzo szybko powrócą na ścieżkę stabilności finansów publicznych. Programy pomocowe, takie jak ten dla Grecji, rozwiązują problem na kilka czy kilkanaście miesięcy. Program dla Grecji zaplanowano do 2014 r., ale już po kilku miesiącach czy kwartałach będzie prawdopodobnie wiadomo, czy Grecy zbliżyli się do trwałego zmniejszenia zadłużenia.

Ł.M.: Grecja Grecją, ale chyba prawdziwym problemem są większe kraje europejskie albo Stany Zjednoczone.

M.M.: Każdy kraj ma trochę inny problem i na każdy problem jest inna recepta. Dla dużych krajów europejskich, takich jak Hiszpania i Włochy, gdzie jest dużo inwestorów krajowych, ograniczenie bieżących wydatków plus wzrost gospodarczy powinny wystarczyć, by uchronić je przed losem Grecji. Stany Zjednoczone zaś, cokolwiek by o nich mówić, są i zawsze będą największym mocarstwem świata i nic nie powinno tego zmienić. Stany Zjednoczone nie upadną.

Ł.M.: Wróćmy na chwilę do kraju. Podczas ostatniego kryzysu Polska wydawała się trochę oderwana od reszty świata. Z czego to wynikało i czy w przypadku, gdy któryś kraj w końcu zbankrutuje, Polska nadal będzie bezpieczna?

E.P.: Teraz jest zupełnie inaczej niż podczas ostatniego kryzysu gospodarczego. Przedtem weszliśmy w kryzys z niższymi poziomami

długu publicznego, z niższym deficytem i dużą stymulacją fiskalną. Lata 2008, 2009, 2010 to są wzrosty wydatków publicznych rzędu 4-5 proc. Teraz tego nie będzie. Teraz mamy z drugiej strony dążenie do konsolidacji finansów publicznych. Wzrosty wydatków rzędu 0-2 proc. będą czymś normalnym.

M.M.: Tym razem rynki będą bezlitosne. Ministerstwo Finansów jest tego świadome, a więc na przykład refinansuje dług. Emituje obligacje teraz, kiedy jeszcze można. Rząd buduje swego rodzaju poduszkę płynnościową, dzięki której może udać się ponownie przeczekać najgorszy okres. Jesteśmy w fazie rosnącej cyklu koniunkturalnego i polska gospodarka ma pewną dynamikę, więc takie wydarzenia jak zawirowania w strefie euro gospodarka może przetrwać, ale przeciągnięcie tego spowolnienia w czasie i pogorszenie sytuacji budżetowej miałyby fatalne skutki. Poziom długu Polski jest powyżej 50 proc. PKB, a to dużo jak na kraj rozwijający się. Jeżeli wzrost będzie znacznie niższy, to taki poziom długu publicznego może być nie do zaakceptowania przez rynki finansowe.

E.P.: Globalna recesja dla Polski miałaby obecnie katastrofalne skutki. Związane z nią odcięcie eksportu czy też mniejsza tolerancja rynków na dług publiczny spowodowałyby, że musielibyśmy bardzo mocno obciąć wydatki publiczne.

Ł.M.: Czy waszym zdaniem w jakiejś przewidywalnej perspektywie Polska powinna wejść do strefy euro? Jaki to będzie miało wpływ na naszą gospodarkę?

E.P.: W tej chwili nikt nie stawia na to, że Polska wejdzie do strefy euro. Po prostu jej się to nie opłaca. Stracilibyśmy bardzo ważny instrument bilansujący w postaci płynnego kursu złotego. Jest tylko jeden przypadek, w razie którego byłoby to opłacalne. Gdyby gaz łupkowy okazał się rzeczywistym hitem, mogłoby to zmienić całkowicie strukturę handlu, nie musielibyśmy już tyle importować. Ale prawdopodobne rozstrzygnięcia z gazem łupkowym to perspektywa roku 2020. Do tego czasu nie ma co myśleć o wejściu do strefy euro.

Krzysztof Jedlak

redaktor naczelny
„Gazety Giełdy Parkiet”

Panowie Ernest Pytlarczyk i Marcin Mazurek dosyć często publikują na naszych łamach cenne i niezwykle wartościowe dla naszych czytelników analizy makroekonomiczne. Czytając ich prognozy, wiem, że są to profesjonalści o ogromnej wiedzy na temat gospodarki, świetnie przygotowani merytorycznie, w swojej pracy niezwykle rzetelni i wnikliwi. Darzę ich ogromnym szacunkiem zarówno za pracę, którą wykonują, jak i za wyjątkową trafność ich analiz, która w połączeniu z umiejętnościami przyniosła im zwycięstwo.

Marek Belka

prezes NBP i przewodniczący
kapituły konkursu na najlepszego
analityka makroekonomicznego

Wasze opinie i prognozy są nam pomocne. Ten konkurs kształtuje trwale relacje NBP z analitykami, ale także ich reputację w środowisku. Bez was byłoby nam gorzej; odgrywacie bardzo poważną rolę w implementacji polityki pieniężnej, ale także w tworzeniu pewnych wzorców zachowań dla rynku. Dzięki danym przygotowywanym przez analityków rynki finansowe są mniej kapryśne i mniej rozhisteryzowane oraz chętniej patrzą na fundamenty. Jesteście dla nas niezbędnym wsparciem. W polityce pieniężnej bez prognoz, nawet niedoskonałych, nigdzie byśmy nie zaszli.

Cezary Stypułkowski

prezes zarządu BRE Banku SA

Jest w angielskim takie słowo „tonesetter”, które na polski przetłumaczyć można jako „człowiek, który określa sposób myślenia instytucji”. W dużym stopniu to, w jaki sposób zespół Ernesta Pytlarczyka przewiduje bieg zdarzeń makroekonomicznych, może decydować o pewnych kierunkach podejmowanych decyzji również w części czysto komercyjnej. To ogromne wyróżnienie nie tylko dla zespołu Ernesta Pytlarczyka, ale dla całego BRE Banku. Pokazuje ono naszym klientom, że opierając się na najtrafniejszych prognozach, możemy zapewnić im rzetelną, bezpieczną, a przede wszystkim korzystną obsługę. Gratuluję oraz bardzo dziękuję całemu jego zespołowi za ciężką pracę, zaangażowanie i najwyższy profesjonalizm.

KORZYSTAJ Z ANALIZ MAKROEKONOMICZNYCH NA:
www.brebank.pl/Serwis_Ekonomiczny



FOT. MATERIAŁY PRASOWE BRE BANK



Michał Marczak
DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY,
DOM INWESTYCYJNY BRE BANKU

Najbezpieczniejsza gotówka

Rynek akcji przez długie miesiące wytrzymywał napór złych informacji – aż do przełomu lipca i sierpnia, kiedy to kolejne słabe dane makro w USA i Europie (ISM/PMI, zamówienia na dobra trwałe) zwiększyły prawdopodobieństwo wystąpienie kolejnej recesji – przy wciąż nierozwiązanych problemach z zadłużeniem USA i krajów europejskich – i wywołały gwałtowne spadki cen akcji. Cieniem na sentymencie położyło się również obniżenie ratingu USA przez agencję S&P. W dalszym ciągu nie jest jasne, czy obecna sytuacja makro to klasyczna korekta w cyklu wzrostowym („mid-cycle correction”, wskaźniki wyprzedzające nieznacznie, ale nadal wskazują na wzrost), dodatkowo wzmocniona szokami (trzęsienie ziemi w Japonii, droga ropa), czy już początek recesji. Pikanterii obecnej sytuacji gospodarczej i sentymentu wśród inwestorów dodaje fakt, że rentowności 10-letnich obligacji Hiszpanii i Włoch wzrosły na początku sierpnia powyżej

6,3 proc. Dalsze pogarszanie się koniunktury (tegoroczna prognoza wzrostu PKB w tych krajach to dynamika w przedziale 0-0,5 proc.) mogłoby prowadzić do dalszego wzrostu yieldów, a w efekcie – niezdolności finansowania się dużych krajów europejskich na rynku... A to już dużo poważniejszy problem niż mała Grecja.

To, czy światowe rynki pójdą ścieżką zgodną z negatywnym, czy pozytywnym scenariuszem, zależy przede wszystkim od danych makro. Za scenariuszem „mid-cycle correction” przemawiają m.in. niskie rentowności obligacji USA czy Niemiec, niższe ceny surowców (lużujące napięcia inflacyjne), a także szybsze, niż oczekiwano, wychodzenie z perturbacji gospodarki japońskiej. Wskaźniki wyprzedzające nadal wskazują ekspansję gospodarki, widać nieznaczłą poprawę na rynku pracy w USA. Interwencja ECB obniżyła rentowności obligacji Włoch i Hiszpanii do 5 proc. Pociuszające jest również to, że sytuacja finansowa firm jest bardzo dobra,

wyceny spółek w ujęciu historycznym (historyczne poziomy wycen, wskaźniki) również zachęcają do kupna akcji. Obecnie inwestorzy kierują się silnymi emocjami, dyskontując wejście światowej gospodarki w recesję. Jest to raczej gra psychologiczna, połączona z chęcią realizacji zysków i oczekiwaniem na dalsze polityczne deklaracje europejskich przywódców.

W przypadku negatywnego scenariusza teoretycznie istnieją sektory bardziej bezpieczne i odporne na spadki, takie jak telekomunikacja czy energetyka. Jednak przy tak dużej skali pesymizmu i poszukiwania płynności w związku z falą wycofań środków z funduszy inwestycyjnych wydaje się, że najbezpieczniejszym aktywem pozostaje gotówka. Najlepszym rozwiązaniem powinno być przeczekanie spadków, a później inwestycje w silnie przecenione i już teraz tanie spółki cykliczne.

ANALIZA RYNKU KAPITAŁOWEGO CODZIENNIE RANO NA:
www.brebank.pl/Serwis_Ekonomiczny





ARKADIUSZ NOWIŃSKI
PREZES VOLVO AUTO POLSKA

Volvo na prowadzeniu

Pierwsza połowa 2011 roku, podobnie jak rok 2010, to dla Volvo Auto Polska bardzo udany czas. Rekordowa sprzedaż na poziomie 5000 aut w ubiegłym roku zaowocowała wspaniałymi wynikami również w tym półroczu. Mamy pierwsze miejsce w segmencie Premium, a do końca lipca br. sprzedaliśmy prawie 3200 samochodów. Kiedy cały rynek motoryzacyjny maleje o prawie 6 proc., a segment Premium stoi w miejscu, my rośniemy o ponad 15 proc. To dla nas wspaniale wieści, gdyż nie tylko poprawiliśmy swoją pozycję wśród marek prestiżowych, osiągając 30-proc. udział w tym segmencie*, ale także zwiększając swój udział w całym rynku motoryzacyjnym w Polsce, który obecnie wynosi 2 proc.

Tak dobre wyniki zawdzięczamy utrzymaniu znakomitej sprzedaży modelu XC60. Wysoka popularność tego auta jest spowodowana na pewno modą na auta typu SUV, ale także jego nowoczesną i dynamiczną linią nadwozia. Jednak oprócz Volvo XC60 bardzo dobrze sprzedaje się wprowadzone w zeszłym roku Volvo S60 oraz jego odmiana kombi – V60.

To dwa kolejne modele reprezentujące bardziej agresywne podejście Volvo do warunków jazdy. W nowych modelach skupiamy się mocno na potrzebach kierowcy, ale oczywiście nie zapominamy ani o pasażerach, ani o innych użytkownikach drogi. Stąd wprowadzone niedawno systemy bezpieczeństwa – City Safety (zapobiegający



kolizjom w korkach ulicznych) oraz Pedestrian Detection (chroniący pieszych).

Jeśli chodzi o najbliższe plany, warto podkreślić, że w kolejnych miesiącach mamy zamiar umacniać swoją pozycję w segmencie Premium oraz w całym rynku. Umożliwi nam to m.in. rozbudowa sieci dealerskiej. Pod koniec roku otwieramy dwa nowe punkty dealerskie w Warszawie oraz Krakowie. Ponadto, w przyszłości planujemy wprowadzać na rynek kolejne modele samochodów, które będą rywalizować z szeroką gamą ofertową naszej konkurencji.

Duże ożywienie widać nie tylko w Volvo Auto Polska. Pod koniec marca br. Volvo Car Corporation ogłosiło plany zatrudnienia ponad

1200 osób. Większość rekrutowanych będą stanowili inżynierowie w centrum badawczo-rozwojowym w Göteborgu, gdzie Volvo pracuje m.in. nad samochodami elektrycznymi.

Podczas marcowej konferencji w Pekinie Stefan Jacoby, prezes i dyrektor generalny Volvo Car Corporation, przedstawił najbliższe cele VCC. Otwarcie pierwszej fabryki Volvo w Chengdu, rozwój Volvo Cars China oraz zwiększenie sprzedaży na rynku chińskim do poziomu 200 tys. aut rocznie – to tylko niektóre z tych planów. Inwestycje w badania i rozwój, ekspansja na rynku azjatyckim to dowody, że plany rozwoju Volvo deklarowane przez nowego właściciela już wchodzą w fazę realizacji.

Zastrzyk młodości

ANITA BUJANOWSKA

DORADCA DEPARTAMENTU ZARZĄDZANIA PERSONELEM BRE BANKU

Przygotowanie i rozwój młodych talentów traktujemy jako obowiązek społeczny. To pewna inwestycja, z której zysk czerpać będziemy w niedalekiej przyszłości. Stawiając na studentów i pełniąc funkcję edukatora – wychowujemy w pewien sposób naszych przyszłych klientów, pracowników, menedżerów. Dzięki temu mamy realny wpływ na przyszłość świata biznesu.

Jak to robimy w BRE Banku? Dążymy do tego, by być czołową instytucją dla wymagających klientów, dlatego nasze działania zaczynamy już od inwestycji w narybek. Nasz wkład w rozwój studentów – przyszłych przedstawicieli świata biznesu – traktujemy bardzo odpowiedzialnie.

Inwestycja w przyszłość. Corocznie BRE Bank przyjmuje na praktyki 300-400 młodych osób, dla których niejednokrotnie to pierwsze zetknięcie ze światem biznesu. Wielu decyduje się na kontynuowanie kariery w bankowości. Dla nich stworzyliśmy Program Rozwoju Młodych Talentów, dzięki któremu tym wyróżniającym się i zdeterminowanym do pracy w naszej organizacji możemy zaproponować płatny program stażowy, a w przyszłości – w wielu przypadkach – stałe zatrudnienie w banku. Zorganizowany rotacyjnie program daje okazję do poznania wielu obszarów działalności banku i budowania szerokiej kompetencji młodych ludzi, naszych przyszłych pracowników. Co praktyki dają nam? Nie tylko powiew innowacyjności, kreatywności, nowego spojrzenia, nie tylko oddane wsparcie

biznesu. Praktykanci stają się ambasadorami naszych marek w środowisku akademickim, a to z kolei jest najefektywniejszym narzędziem budowania wizerunku naszej organizacji. **Jak pozyskać młodych, zdolnych, zaangażowanych i jak nimi zarządzać?**

1. Dotrzyjmy do nich według jasno sprecyzowanej strategii, określanej jako Employer Branding (badania – diagnoza – strategia – realizacja). Na początku przeanalizujemy,

Praktykanci stają się ambasadorami naszych marek, a to z kolei jest najefektywniejszym narzędziem budowania wizerunku naszej organizacji.

gdzie są nasi kandydaci (w jakich uczelniach, na jakich kierunkach). Możemy sprawdzić, z jakich uczelni pochodzą praktykanci, którzy pomyślnie przeszli nasz proces rekrutacji, ilu z nich dostaje i przyjmuje ofertę stałego zatrudnienia. Mając te wyniki, zastanówmy się, jak zainteresować potencjalny target naszą ofertą. Działania skierowane do studentów nie mogą dziś ograniczać się do ogłoszeń rekrutacyjnych, plakatów na uczelniach czy obecności na akademickich targach pracy – to cała gama działań, poczynawszy od przygotowania możliwości ścieżek rozwoju (w BRE Banku jest to właśnie Program Rozwoju Młodych Talentów), a skończywszy na ciekawej, kompetentnej i innowacyjnej komunikacji ze studentami (internetowe gry fleszowe, narzędzia komunikacyjne będące najnowocześniejszymi rozwiązaniami technologicznymi – wideo, social media, blogi wideo i wiele innych, dni otwarte dla studentów z możliwością osobistego poznania pracodawcy i zweryfikowania, jak wygląda prawdziwe funkcjonowanie organizacji od środka itd.).

FOT. SHUTTERSTOCK.COM



2. Zidentyfikujmy tych, którzy najbardziej pasują swoim profilem, osobowością, umiejętnościami, ale też i zainteresowaniami do naszych wymagań, wartości i potrzeb biznesowych. W tym przypadku warto trzymać się jasno określonych reguł. Stawiając wysoką poprzeczkę, jasno komunikujemy oczekiwania i kryteria.

3. Po zidentyfikowaniu najlepszych przygotujmy ciekawą ofertę, którą możemy zainteresować grupę docelową. Może to być propozycja rozwoju, szkoleń, świadczeń, ciekawy pakiet zadań i projektów lub atrakcyjne dla studenta wynagrodzenie. W BRE Banku oprócz licznych szkoleń, konsultacji, pracy

pod okiem wykwalifikowanego opiekuna jest to Program Rozwoju Młodych Talentów – z jasno określoną ścieżką kariery dla tych najlepszych, którzy chcą swoją przyszłość związać z bankowością. To program składający się zarówno z praktyk, jak i staży.

4. Kiedy uda nam się zainteresować najlepszych i mamy ich już na pokładzie – musimy zadbać o to, by ich rozwijać, by w nich inwestować i być może docelowo utrzymać, oferując stałe zatrudnienie i dalszy rozwój. Inwestycja w praktykantów powinna dotyczyć wszystkich – włącznie z tymi, którzy praktyki w naszej organizacji traktują przejściowo, idąc dalej w poszukiwaniu swojego miejsca docelowego.

To, czy będą oni dobrymi ambasadorami naszej marki i organizacji, zależy od nas – musimy mieć świadomość, że wszyscy praktykanci, stażyści – ci stali i przejściowi – są najskuteczniejszym narzędziem komunikacyjnym w środowisku akademickim. Ważne jest zatem nie tylko uposażenie, lecz także dobra atmosfera, ambitne zadania czy w końcu inwestycja w ich rozwój i aklimatyzację. Musimy też wsłuchać się w potrzeby przyszłych praktykantów, stażystów – bądź co bądź – nowego pokolenia świata biznesu. Pamiętajmy, że mamy do czynienia z kolejną generacją – pokoleniem Y, które ma swoje oczekiwania i preferencje. Warto im sprostać, warto wsłuchać się w głos przyszłości – to może być naszym gwarantem sukcesu.

Zarządzanie ryzykiem (NIE TYLKO) walutowym

MACIEJ CZERWIŃSKI

DORADCA DEPARTAMENTU DS. STRATEGII SPRZEDAŻY
BRE BANKU

Obniżanie ratingów kolejnych państw, niepewna sytuacja w Stanach Zjednoczonych, widmo bankructwa takich potęg europejskich jak Włochy – to wszystko sprawia, że trudno przewidzieć reakcje wśród uczestników rynku.



Jest to skomplikowane, tym bardziej że większość tych informacji była powszechnie znana znacznie wcześniej. Stany Zjednoczone już dawno osiągnęły limit zadłużenia, ogromny dług publiczny we Włoszech nie pojawił się z dnia na dzień, podobnie jak problemy Hiszpanii czy Irlandii. Oliwy do ognia dolewają agencje ratingowe, które po kryzysie kredytowym stały się bardzo konserwatywne i mocniej niż kiedykolwiek wcześniej starają się uwzględnić w swoich ocenach każdą negatywną przesłankę. Problemem dla uczestników rynku jest to, że nikt nie jest w stanie opracować algorytmu, który byłby w stanie przewidzieć reakcje na tego typu informacje.

KROK 1 Zabezpiecz się

Jak zwykle w okresie większych zawirowań na rynku szczególnie często stawia się pytanie, czy i jak polski przedsiębiorca powinien zabezpieczać się przed ryzykiem kursów

walutowych. Kupować opcje czy forwardy? Nie jest to jednak właściwy moment na zadawanie tego typu pytań. Oczywiście lepiej późno niż wcale, ale przedsiębiorstwo musi sobie na te wątpliwości odpowiedzieć dużo wcześniej. Na początek każda firma powinna odrobić zadanie domowe: wypracować i spisać politykę zarządzania ryzykiem rynkowym. Powinna ona stanowić integralną część procesu zarządzania ryzykiem korporacyjnym w przedsiębiorstwie. To właśnie polityka zabezpieczeń określa, w jaki sposób firma ma wykorzystywać instrumenty pochodne w celu redukcji ryzyka. Forma i rozpiętość takiego dokumentu będą uzależnione od specyfiki działalności. Polityka definiuje, jaki rodzaj działań prowadzi do redukcji ekspozycji na ryzyko, a jaki mógłby mieć charakter spekulacyjny, niezwiązany z działalnością podstawową przedsiębiorstwa. Należy pamiętać, że charakter spekulacyjny ma również niepodjęcie działań zabezpieczających mimo zidentyfikowanego ryzyka (tzw. spekulacja pasywna). Ważne jest, aby opracowanie nie tylko obejmowało procesy w ramach działu finansów, lecz także analizowało procesy zachodzące

w całym przedsiębiorstwie. Nieodłącznym warunkiem realizacji polityki jest efektywna komunikacja pomiędzy działem finansów a resztą firmy – działami: handlowym, zakupowym czy inwestycji.

KROK 2 Zlokalizuj ryzyko

Polityka powinna nakreślać mapę ryzyka, która wskazuje zachodzące w firmie procesy, czynności i relacje z otoczeniem generujące ryzyko; powinna opisywać to ryzyko i określać, jakie działania, w tym zastosowanie których grup instrumentów pochodnych, służą jego ograniczeniu. Zanim wymieni się dopuszczalne instrumenty pochodne, warto rozważyć, które z nich można uważać za bezpieczne, a których standardowa firma powinna unikać. Nie ma uniwersalnej definicji bezpiecznego instrumentu – każda spółka musi indywidualnie ją sobie określić. Generalizując, można stwierdzić, że stosowanymi przez firmę instrumentami powinny być te, które są dla niej zrozumiałe – firma rozumie efekt ekonomiczny generowany przez daną transakcję, uwzględniający zarówno aspekty

finansowe, rachunkowe, podatkowe, jak i prawne. Warunkiem koniecznym jest ich dopasowanie do struktury procesów finansowo-handlowych w przedsiębiorstwie. Większość firm powinna unikać tzw. transakcji lewarowanych (firma zawiera transakcje pochodne, które opiewają na wyższe kwoty niż te wynikające z faktycznego ryzyka) oraz transakcji z tzw. time spreadem (niedopasowanych czasowo do harmonogramu kontraktowego czy przepływów finansowych w przedsiębiorstwie).

KROK 3 Pamiętaj o strategii

Osobiście w zakresie zarządzania ryzykiem wyznaję poglądy konserwatywne. Uważam, że firmy powinny realizować politykę zabezpieczeń w sposób możliwie maksymalnie niezależny od bieżącej sytuacji rynkowej. Głównym czynnikiem determinującym termin zawarcia transakcji jest moment powstania ryzyka – np. podpisania nowego kontraktu. Zawieranie transakcji na hasło: „zabezpieczmy, bo kurs jest atrakcyjny”, tak naprawdę niesie ze sobą elementy spekulacji. Historia udowodniła, że niejeden lokalny szczyt kursowy okazał się preludium do dalszych wzrostów, to samo dotyczy ewentualnych dołków i określenia, że aktualny kurs jest atrakcyjnie niski. Częstokroć błędne zarządzanie ryzykiem sprowadza się wyłącznie do momentu zawarcia transakcji i koncentruje się na wyborze konkretnego instrumentu finansowego. To działanie powinno się identyfikować jako proces zarządczo-operacyjno-kontrolny, mający na celu wsparcie przedsiębiorstwa w drodze realizacji założeń strategicznych. W przedsiębiorstwie, w którym już wypracowano politykę zabezpieczeń, hasło skłaniające do zawierania transakcji zabezpieczających powinno brzmieć: „Pojawiło się nowe zdarzenie generujące ryzyko – wiem, jak nim zarządzić – zabezpieczam się”. Zawsze punktem odniesienia w analizie potrzeb transakcyjnych powinien być punkt rentowności, np. kurs budżetowy, graniczny koszt finansowania itp. Wiele polskich przedsiębiorstw koncentruje się wyłącznie na zabezpieczaniu ryzyka kursowego, zapominając o pozostałym ryzyku rynkowym, np. ryzyku stopy procentowej, które znacząco wpływa na stabilność i przewidywalność głównie kosztu finansowania, oraz ryzyku zmienności cen towarów i surowców, które w sposób bezpośredni

Wiele polskich przedsiębiorstw koncentruje się wyłącznie na zabezpieczaniu ryzyka kursowego, zapominając o pozostałym ryzyku rynkowym, np. ryzyku stopy procentowej.

przekłada się na generowany przez firmę wynik na działalności operacyjnej.

KROK 4 Analizuj kompetencje

Wypracowanie polityki zarządzania ryzykiem rynkowym, poza transparentnym opisaniem mechanizmów powstawania ryzyka i działań wspomagających zarządzanie nim, pozwala odpowiedzieć na pytanie, czy przedsiębiorstwo posiada stosowne kompetencje. Analiza kompetencji powinna uwzględniać zarówno procesy zarządcze, dostosowujące politykę do strategii firmy, operacyjne, skupiające się na zbieraniu bieżącej informacji o zaistniałym ryzyku i dokonywaniu transakcji bądź działań zabezpieczających, księgowe (aspekty rachunkowe i podatkowe), jak i kontroling oraz monitoring zgodności realizowanej transakcji.

Nie bez znaczenia jest określenie, co stanowi miarę skuteczności stosowanej polityki. Wielokrotnie popełniany jest błąd, w którym za taki indykator przyjmuje się wynik na zastosowanych operacjach finansowych. Zysk albo strata nic nam nie mówią, tym bardziej że – podobnie jak w przypadku innych rodzajów ubezpieczeń – ten wynik należy traktować jako zysk, stratę alternatywną. Za jedną z podstawowych, skutecznych miar można na pewno przyjąć wskaźnik efektywności zabezpieczeń.

Transparentność polityki zabezpieczeń jest istotna nie tylko z punktu widzenia procesów wewnętrznych firmy i zwiększania efektywności działania przedsiębiorstwa, ale pozwala też na poprawę skuteczności komunikacji z otoczeniem firmy, m.in. z bankami. Przemyślana, racjonalna i konsekwentnie realizowana polityka podnosi profesjonalizm zarządzania przedsiębiorstwem, który jest nie bez znaczenia w trakcie oceny kredytowej. W niektórych przypadkach staje się niezbędnym elementem pozwalającym na nawiązanie współpracy z instytucjami finansowymi w zakresie transakcji pochodnych czy też przyznania określonego finansowania.

Istnieje przeświadczenie, że polityka zabezpieczeń powinna być stosowana w dużych przedsiębiorstwach. Jednak przedstawione powyżej zadanie domowe powinno odrobić praktycznie każde przedsiębiorstwo w zależności od specyfiki w formie prostego czy też rozbudowanego opracowania.



FAKTY

1 Faktoring poprawia relacje firm z kontrahentami.

Fakt! Faktoring jest narzędziem finansowym, które przynosi korzyść nie tylko dostawcy, lecz także kontrahentom (odbiorcom). Dostawca otrzymuje niemal natychmiastowe finansowanie, dzięki czemu może sobie pozwolić na dłuższy okres oczekiwania na zapłatę należności za wykonaną usługę. Wydłużenie terminów płatności może wpłynąć na polepszenie relacji firmy ze swoimi kontrahentami, na poprawę konkurencyjności, zwiększenie sprzedaży. Takie rozwiązanie umożliwia zaproponowanie odbiorcom korzystniejszych warunków współpracy od tych, które oferuje konkurencja. Faktoring jest też korzystny dla dostawców klienta firmy faktoringowej, ponieważ klient, dysponując szybką gotówką pozyskaną od faktora, może na bieżąco regulować swoje zobowiązania wobec dostawców, przez co może realnie wpływać na poprawę współpracy, możliwość negocjacji dotychczasowych warunków współpracy (np. skont, rabatów).

2 Firma korzystająca z faktoringu może uzyskać nawet 90 proc. wartości wystawionych faktur już niemal w momencie wysyłania towarów czy świadczenia usługi.

Firma faktoringowa nabywa w formie cesji wierzytelność od przedsiębiorstwa. Uczestnikiem tego procesu jest odbiorca towarów lub usług, który zobowiązany jest do zapłaty za otrzymany towar czy zrealizowaną usługę. Skutkiem zawartej umowy faktoringowej jest zmiana wierzyciela. Najważniejszą zaletą faktoringu jest fakt, iż na konto dostawcy niemal natychmiast trafia znaczna część środków na poczet przyszłej płatności. Przedsiębiorca pozyskuje w ten sposób środki pieniężne, a kontakt z kontrahentem przejmuje faktor, który może monitorować sprawy regulowania danej wierzytelności. Wypłata pozostałej części należnej kwoty następuje po uiszczeniu przez odbiorcę wpłaty na koncie faktora. Do szybkiej wymiany informacji o należnościach klienta firmy faktoringowej przyczynia się też niewątpliwie dostęp do internetowego serwisu informacji pomiędzy firmą faktoringową a jej klientami.

3 Faktoring zagraniczny jest równie bezpieczny jak krajowy.

Factors Chain International to organizacja skupiająca największe firmy faktoringowe na świecie (w tym Polfactor). Faktoring zagraniczny z przejęciem ryzyka może być realizowany w ścisłej współpracy z drugim faktorem w ramach FCI. Kooperacja z partnerami zagranicznymi daje możliwość sprawdzenia odbiorcy naszego klienta przez instytucję finansową działającą w kraju odbiorcy, która nawiązuje z tym odbiorcą bezpośredni kontakt i dokonuje oceny kondycji finansowej wyrażającej się w przyznanym limicie. Dodatkową wartością jest to, że miejscowi faktorzy niejednokrotnie mają bezpośrednie doświadczenia we współpracy z badanym odbiorcą, znają jego zachowania płatnicze, które uwzględniają przy podejmowaniu decyzji o wysokości przyznanego limitu. Weryfikacja odbiorców zagranicznych przez instytucje finansowe daje dostawcy poczucie bezpieczeństwa, daje pewność, że jego zagraniczny partner jest podmiotem wiarygodnym. Dzięki tej wiedzy dostawca może decydować o rozwijaniu współpracy, może też śmiało podjąć decyzję o rozpoczęciu współpracy z nowo pozyskanym odbiorcą zagranicznym. Faktoring eksportowy z przejęciem ryzyka wypłacalności odbiorcy może być również realizowany w oparciu o współpracę z instytucją ubezpieczającą należności.

Faktoring przejmuje ryzyko

MATERIAŁ PRZYGOTOWANY WE WSPÓŁPRACY Z
ELŻBIETĄ ZAREMBĄ
DYREKTOR DZIAŁU OCENY RYZYKA W POLFACTOR SA

Faktoring pomaga skoncentrować się na spokojnym prowadzeniu działalności biznesowej. Jak? Sprawdź fakty i pożegnaj mity na temat tej usługi.

FOT. SHUTTERSTOCK.COM

WIECEJ O FAKTORINGU NA:
www.polfactor.pl



MITY

1 Faktoring jest przeznaczony dla dużych firm, prowadzących działalność od wielu lat.

Skala prowadzonej działalności nie ma znaczenia, ponieważ faktoring jest dobrym rozwiązaniem zarówno dla bardzo dużych przedsiębiorstw, jak i małych i średnich firm. Głównym kryterium, decydującym o możliwości skorzystania z tego narzędzia finansowego, jest bowiem sprzedaż towarów lub usług na zasadzie odroczonej terminowości. Klientami firm faktoringowych mogą być nie tylko przedsiębiorstwa prowadzące działalność od wielu lat, lecz także firmy stosunkowo młode (działające co najmniej od 2 lat, a w wyjątkowych sytuacjach nawet krócej). Jest to idealny instrument finansowy również dla małych i średnich przedsiębiorców.

2 Faktoring to narzędzie wyłącznie dla firm mających stabilną sytuację finansową.

Faktoring może być stosowany z powodzeniem także w tych firmach, które odczuwają przejściowe trudności finansowe, a co za tym idzie – potrzebne im są środki na finansowanie bieżącej działalności. Ważne jest też, aby dostawca miał zachowaną ciągłość współpracy ze swoimi kontrahentami (odbiorcami), jako że to właśnie powtarzalna sprzedaż generuje należności będące podstawą stałego finansowania firmy.

3 Kredyt obrotowy jest korzystniejszym i bardziej dostępnym rozwiązaniem niż faktoring.

Mit! Chociaż oba produkty spełniają potrzebę przedsiębiorcy wynikającą z niedostatku środków obrotowych, to dla kredytu jest to rola główna i jedyna, dla faktoringu zaś – główna, ale nie jedyna. Faktoring bowiem to dodatkowe usługi, zarządza należnościami, w tym m.in. prowadzi konta rozliczeniowe (co klient może śledzić na bieżąco w udostępnionej mu aplikacji internetowej), weryfikuje dyscyplinę płatniczą odbiorców, niejednokrotnie także przejmuje ryzyko niewypłacalności odbiorcy czy prowadzi działania windykacyjne. Kredyt obrotowy jest zazwyczaj nieco tańszy od faktoringu, jest to jednak narzędzie o wiele mniej elastyczne i wymagające dużo większych zabezpieczeń ze strony klienta.

4 Faktoring – inaczej niż kredyt – przeznaczony jest nie tylko dla firm o bardzo dobrej kondycji finansowej, lecz także dla tych firm, które mają przejściowe problemy z płynnością.

Jeżeli przedsiębiorca ma uznaną historię kredytową, zyski, majątek, rosnące obroty, to równie łatwo dostanie i kredyt, i faktoring. Jeżeli jednak jest inaczej (słabe zyski, wysokie zadłużenie, brak majątku lub jest on już zastawiony, specyfika prowadzonej działalności), to dostęp do kredytu jest znacznie trudniejszy. Natomiast faktoring jest idealnym rozwiązaniem na takie okoliczności, ponieważ ciężar oceny nie spoczywa na bilansie przedsiębiorcy, ale na jakości należności przedstawionych do faktoringu, na strukturze transakcji. Należy również pamiętać, że faktoring w produkcie z przejęciem ryzyka niewypłacalności odbiorcy eliminuje ryzyko braku zapłaty przez odbiorcę za zakupiony towar lub zrealizowaną usługę, gdyż to faktor przejmuje na siebie ryzyko niewywiązania się odbiorcy z zobowiązań wobec dostawcy, czego kredyt obrotowy nie może zapewnić. Faktoring jest kompleksowym rozwiązaniem, które pomaga swoim klientom skoncentrować się na spokojnym prowadzeniu działalności biznesowej.

Biznes jak drzewo

MAŁGORZATA LUSAR

Prężny biznes jest jak zdrowe drzewo – nie odcina się od swoich korzeni, a zarazem wciąż wypuszcza młode gałęzie. A jeśli jego rdzeń – podstawowa oś działalności – jest silny, firma przetrwa nawet najgroźniejsze nawałnice. Historia Stelmetu, lidera branży drewnianej architektury ogrodowej, świetnie wpisuje się w tę metaforę. Choć spółka ma za sobą niejeden kryzys, niezmiennie stawia na organiczny wzrost. Z powodzeniem.

ZDJĘCIA: AGNIESZKA WOJAL / AGENCJA GAZETA

Realia polskiej gospodarki w 1985 r. nie sprzyjały duchowi przedsiębiorczości. A jednak właśnie wtedy Stanisław Bieńkowski uruchomił zakład, który dał początek dzisiejszemu przedsiębiorstwu Stelmet SA. W ciągu tych 26 lat zmieniło się wszystko: ustrój, otoczenie rynkowe i technologie, a firma wyrosła na największego w Polsce producenta drewnianej architektury ogrodowej, zatrudniającego ponad tysiąc pracowników. Jest zarazem jednym z najważniejszych graczy w tej branży w całej Europie. Stelmet przebył długą drogę: od działalności gospodarczej prowadzonej przez osobę fizyczną poprzez spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością po spółkę akcyjną. Jedno jednak pozostało bez zmian. Całość udziałów nadal spoczywa w rękach założyciela i zarazem prezesa firmy. Biznes jest zarządzany rodzinnie – funkcję wiceprezesa pełni syn Stanisława, Przemysław Bieńkowski. Początki były skromne: kilkanaście osób pracujących przy produkcji półfabrykatów z drewna na wynajętym terenie w niewielkiej miejscowości Ochla koło Zielonej Góry.

Preżny biznes jest jak zdrowe drzewo – nie odcina się od swoich korzeni, a zarazem wciąż wypuszcza młode gałęzie.

Przygoda Stelmetu z asortymentem ogrodowym rozpoczęła się w 1987 r. od produkcji palisad. Po kilku latach firma zaczęła specjalizować się w tym obszarze, rezygnując z wytwarzania innych wyrobów. Przemysław Bieńkowski uważa tę decyzję za strzał w dziesiątkę. – Drewniana architektura ogrodowa to bardzo szeroka gama produktów przeznaczonych do grodzenia, wyposażania i dekoracji wszelkiego rodzaju przestrzeni rekreacyjnych. Są wśród nich m.in. podesty, palisady, ploty, pergole, kwietniki i altany. Dzięki koncentracji działalności możemy dostarczać klientom pełny asortyment oraz kłaść duży nacisk na jakość wyrobów – mówi wiceprezes Stelmetu.

Drewniane podstawy. Kamieniem milowym w rozwoju przedsiębiorstwa była budowa zakładu w Jeleniowie w 1990 r., dokąd wkrótce potem przeniesiono siedzibę firmy. Rok później Stelmet zakupił tartak w Starym

Kisielinie, co pozwoliło uwolnić się od dyktatu cen dostawców surowca. Lata 90. to okres intensywnego poszerzania asortymentu i kręgu odbiorców. Od początku firma stawiała na eksport – już w 1987 r. sprzedawała swoje produkty do Szwecji i Niemiec. W 2000 r. Stanisław Bieńkowski zdecydował się na kolejną dużą inwestycję – zakup upadającego zakładu Zielonogórskiej Fabryki Mebli ZEFAM w Lubięcinie, co zaowocowało rozszerzeniem możliwości produkcyjnych o proces suszenia drewna. Jednocześnie do zakładu w Jeleniowie została zakupiona pierwsza w Polsce automatyczna linia do przecierania drewna. – Przemysłane inwestycje w potencjał wytwórczy i najnowocześniejsze maszyny to jeden z najważniejszych czynników sukcesu Stelmetu, zaraz obok zwykłej ciężkiej pracy i zaangażowania – ocenia Przemysław Bieńkowski, podkreślając, że w firmie nigdy nie przejadano zysków, lecz w całości przeznaczano je na rozwój. Wyrazem tej strategii były kolejne zakupy i inwestycje – najważniejszą z nich była budowa w 2007 r. zakładu w Zielonej Górze,

dzięki któremu nastąpiło podwojenie mocy produkcyjnych. Rok później do tego miasta przeniesiono siedzibę firmy. Ale i wówczas zarząd Stelmetu nie spoczął na laurach. W 2008 r. tuż obok nowej fabryki uruchomiono zakład produkcji pelletu – ekologicznego paliwa wytwarzanego z wiórów i trocin. Efekt? Dziś firma nie tylko realizuje pełny proces produkcyjny: od drewna okrągłego po pakowanie gotowych wyrobów, lecz także generuje zyski z przerobu i sprzedaży produktów ubocznych.

100 proc. elastyczności. Na drugim końcu łańcucha przetwórczego jest oczywiście klient. Aż 95 proc. sprzedaży architektury ogrodowej stanowi eksport do krajów europejskich, głównie Francji, Niemiec i Holandii. Firma może pochwalić się stałym dynamicznym wzrostem przychodów ze sprzedaży. W roku obrotowym 2000/2001 ich wartość wyniosła ok. 60 mln zł, 5 lat później



Biznes jest zarządzany rodzinnie – funkcję wiceprezesa Stelmetu pełni syn założyciela, Przemysław Bieńkowski

Wyzwanie → finansowanie działalności o charakterze sezonowym

Rozwiązanie → kredyt obrotowy w BRE Banku

Efekt → elastyczna organizacja produkcji i sprzedaży, rozwój firmy

już ponad 170 mln, a wstępne dane z minionego roku obrotowego (zakończonego 30 czerwca 2011) wskazują na przychody przekraczające 300 mln zł. Czym Stelmet tak skutecznie zjednuje sobie klientów? – Wyróżnia nas daleko posunięta zdolność do szybkiego reagowania na potrzeby nabywców. Naszymi klientami są supermarkety budowlane i DIY („zrób to sam” – red.), z którymi współpracujemy głównie na bazie umów ramowych. Sklepy na bieżąco składają u nas zamówienia z terminem realizacji 14 dni – wyjawia Przemysław Bieńkowski. Dostarczanie pełnego asortymentu produktów w niewielkich ilościach w tak krótkim czasie bezpośrednio do punktów sprzedaży wymaga perfekcyjnej organizacji procesu produkcyjnego i logistyki.

Uroki drzewnego biznesu. Wymagania są tym większe, że branża do najłatwiejszych nie należy. Utrudnienia zaczynają

się już na etapie pozyskiwania surowca. Drewno jest tworzywem niepowtarzalnym, zakłady otrzymują je w takiej postaci, w jakiej wyrosło ono w lesie. Dużą sztuką jest zgromadzenie zapasów wystarczających do wysortowania średnic i długości odpowiednich dla danej serii wyrobów. Ale największym wyzwaniem jest sezonowość. – Około 70 proc. sprzedaży następuje w ciągu pół roku, mniej więcej od stycznia do czerwca – zaznacza wiceprezes firmy. Ten ostatni czynnik pociąga za sobą konieczność stałego korzystania z finansowania obrotowego. Stelmet już od 1997 r. współpracuje na tym polu z BRE Bankiem. – W pierwszym oddziale BRE w Zielonej Górze jesteśmy najstarszym aktywnym klientem. Korzystamy z finansowania bieżącej działalności, a także z innych typowych produktów bankowych: prowadzenia kont, transakcji walutowych oraz zabezpieczenia ryzyka walutowego. Swego czasu BRE udzielał nam też gwarancji

bankowych – wylicza Przemysław Bieńkowski. Za największe plusy banku uważa on konkurencyjną na rynku ofertę oraz dobre relacje z jego pracownikami.

Z BRE na dobre i na złe. Prawdziwym czasem próby dla tej współpracy był okres głębokiego kryzysu, w jaki popadł Stelmet w 2008 r. Firma już wcześniej miewała przejściowe kłopoty – w latach 90. odpokutowała nieudane próby prowadzenia innych rodzajów działalności, a na początku XXI w. uderzyło w nią osłabienie koniunktury. Ale to było niczym w porównaniu z katastrofą sprzed trzech lat. Ówczesny dyrektor finansowy spółki bez wiedzy zarządu zawarł ogromną liczbę transakcji walutowych na niebotyczną kwotę 130 mln euro. Wkrótce potem globalny kryzys doprowadził do niekorzystnych zmian kursów. Firma odnotowała sporą stratę na transakcjach, popadła w ogromne zadłużenie i utraciła dostęp do finansowania obrotowego. W końcu 2008 r. stanęła na krawędzi bankructwa wskutek braku płynności. Rozpoczął się trwający 14 miesięcy proces restrukturyzacji. – To był niezwykle trudny przypadek. W negocjacjach uczestniczyło aż siedem banków. BRE od początku był nam przychylny i skłonny nadal finansować naszą działalność. Po prostu wierzył w firmę. To okazało się bezcenne – wspomina Przemysław Bieńkowski. Wieloletnia współpraca zaowocowała dużym zaufaniem. Decydenci z ramienia banku pamiętali, jak Stelmet poradził sobie z trudnościami z początku lat 2000. Liczyli na to, że firma po raz kolejny wyjdzie z opresji. I tak też się stało. Firma zawdzięcza ratunek przede wszystkim ogromnej determinacji i pracy swojego kierownictwa, ale nie udałooby się to bez restrukturyzacji zadłużenia i dopływu środków. Znamienne jest, że przez cały ten okres Stelmet nie zanotował spadku przychodów. – Główne pole naszej aktywności, czyli produkcja i sprzedaż drewnianej architektury ogrodowej, okazało się na tyle mocne, że działalność operacyjna nie ucierpiała mimo gigantycznych problemów finansowych – mówi wiceprezes firmy. Co dalej? Obecnie Stelmet nadal intensywnie pracuje nad poszerzeniem rynków zbytu, m.in. we Włoszech i Hiszpanii. W planach jest też rozwój nowej gałęzi działalności – produkcji domków ogrodowych. Znając historię firmy, co do jednego można być spokojnym: Stelmet na pewno nie stanie w miejscu.

Inteligentny plastik

ELEKTRONICZNY PIENIĄDZ W RĘKACH KIBICÓW

MAŁGORZATA LUSAR

Szybko, wygodnie i bezpiecznie – tak w dużym skrócie można ująć zalety korzystania z pieniądza elektronicznego. To innowacyjne rozwiązanie we współpracy z BRE wprowadziły już trzy kluby sportowe, oferując swoim fanom kartę kibica. Usługa ma imponujące perspektywy rozwoju.

Instrumenty pieniądza elektronicznego to proste w obsłudze środki płatnicze wydawane na okaziciela, wzbogacone o wiele dodatkowych zastosowań. Umożliwiają one dokonywanie transakcji bezgotówkowych (także przez Internet) oraz gotówkowych bez konieczności otwierania rachunku w banku. BRE Bank oferuje pieniądź elektroniczny

w dwóch wariantach: karty MasterCard eMoney i MasterCard eMoney PayPass. Pierwsza z nich to karta z określonym nominałem. Jest zasilana jednorazowo bez możliwości doładowania. Może być elektronicznym odpowiednikiem bonów towarowych lub formą wypłaty nagród i premii. MasterCard eMoney PayPass to z kolei karta przedpłacona z możliwością

wielokrotnego doładowania i funkcją transakcji zbliżeniowych. Można ją wykorzystywać choćby jako kartę miejską, legitymację studencką lub kartę kibica.

Elektroniczna portmonetka kibica. To ostatnie zastosowanie świetnie sprawdza się w kolejnych klubach sportowych podejmujących współpracę z BRE

FOT. SHUTTERSTOCK.COM, MATERIAŁY PRASOWE BRE BANK



Od góry: karta MasterCard eMoney PayPass, karta kibica Korony Kielce i Pogoni Szczecin

dostępne w przypadku zakupów do kwoty 50 zł. Warto dodać, że technologia PayPass do minimum ogranicza kolejki.

Wielofunkcyjnie do kwadratu. Ten mały kawałek plastiku ma jeszcze więcej zalet. Jedną z nich jest bezpieczeństwo transakcji dokonywanych w Internecie. Choć karta kibica zawiera dane osobowe służące do identyfikacji na stadionach, to w systemie bankowym funkcjonuje jak karta na okaziciela. Uniemożliwia to wyciek danych jej użytkownika. Formuła prepaid z kolei minimalizuje ryzyko pobrania większej ilości środków. O komforcie użytkowania MasterCard eMoney PayPass decyduje również pojemny chip, umożliwiający wgranie dodatkowych aplikacji. Doskonałym przykładem będzie tutaj możliwość rozszerzania funkcjonalności karty o bilet okresowy oferowany w porozumieniu z miejskimi przedsiębiorstwami transportowymi. Możliwości rozszerzenia funkcjonalności są nieograniczone: od karty parkingowej poprzez karnet sportowy czy kulturalny aż po nośnik podpisu elektronicznego (w przyszłości). Ale to nie wszystko. Właściciel karty kibica zyskuje dostęp do atrakcyjnych programów rabatowych tworzonych przez kluby we współpracy z różnymi partnerami. Takie programy zdążyły stworzyć Korona Kielce i Pogoń Szczecin. Ich fani mogą m.in. zamówić tańszą pizzę, zapłacić mniej za kurs nauki jazdy czy uzyskać rabat w aptece. Zniżki sięgają nawet 15 proc.

Budowanie więzi. Korzystanie z MasterCard eMoney nie wiąże się z żadnymi

Im więcej korzyści przywiązujących użytkownika do płatności kartą eMoney, tym większy pożytek dla klubów. Mogą one bowiem czerpać zyski z transakcji dokonywanych kartami kibica.

opłatami poza prowizją za wypłatę w bankomacie (5 zł w kraju, 7 zł za granicą). Nie wiązuje też właściciela karty z BRE Bankiem, ponieważ nie ma konieczności otwarcia rachunku w banku. Dodatkową zaletą jest wysoki limit zasileniowy w wysokości 5 tys. zł (oraz prawne ograniczenie kwoty pojedynczej transakcji do 150 euro). Im więcej korzyści przywiązujących użytkownika do płatności kartą eMoney, tym większy pożytek dla klubów. Mogą one bowiem czerpać zyski z transakcji dokonywanych kartami kibica. Fani natomiast mają świadomość, że wspierają w ten sposób swoją ukochaną drużynę. Warto wspomnieć o unikalnych projektach graficznych bazujących na klubowych barwach i symbolach. Wszystko to sprawia, że wielofunkcyjny gadżet wzmacnia poczucie przynależności i identyfikację kibiców z klubem. A to w sporcie wartość bezcenna.

Filip Zoła
MENEDŻER PRODUKTU KARTY PŁATNICZE
DEPARTAMENT BANKOWOŚCI TRANSAKCYJNEJ

Instrument pieniądza elektronicznego, wydawany jako karta przedpłacona, ma niemal nieograniczone możliwości zastosowania. Dzięki temu, że nie ma konieczności zbierania danych osobowych przez instytucję finansową emitującą pieniądź elektroniczny oraz zawierania pisemnej umowy z bankiem, użytkownik karty ma pełną swobodę w dokonywaniu transakcji. Wraz ze wzrostem dostępności punktów akceptujących transakcje bezgotówkowe, postępowo technologicznym oraz edukacją rynku obserwować będziemy znaczący wzrost wykorzystania tej formy dokonywania płatności.





WIECEJ O NIERUCHOMOŚCIACH INWESTYCYJNYCH NA:
www.brepp.pl

Dom w portfelu

Klienci rozważający oddanie swoich aktywów w zarządzanie mogą skorzystać z Asset Management. Usługa ta polega na profesjonalnym lokowaniu przez zespół ekspertów BRE Private Banking & Wealth Management aktywów na rynku kapitałowym, zgodnie z wybraną strategią inwestycyjną. Uwzględniane są preferencje, skłonność do ryzyka, oczekiwana stopa zwrotu w wybranym terminie. Zarządzający BRE Wealth Management dokonuje kupna i sprzedaży papierów wartościowych i innych instrumentów finansowych. Jego obowiązkiem jest stałe monitorowanie oraz dokonywanie zmian struktury portfela w zależności od koniunktury na rynku.

Twój indywidualny profil. Przygotowanie optymalnego indywidualnego rozwiązania finansowego wymaga dobrego poznania

ALEKSANDRA JASTRZĘBSKA
BRE PROPERTY PARTNER
KATARZYNA TURMIŃSKA
BRE WEALTH MANAGEMENT

Własny apartament hotelowy czy udziały w spółce realizującej projekt deweloperski to doskonałe uzupełnienie portfela inwestycyjnego, które może przynieść ponadprzeciętne zyski.

struktury majątku klienta, celów finansowych oraz ustalenia jego profilu inwestycyjnego. Pod uwagę brane są wszystkie składniki

majątku: aktywa płynne, dotychczasowe inwestycje, nieruchomości, udziały w spółkach, a także zobowiązania i wszelkie ponoszone koszty, które następnie dzielone są na poszczególne klasy w kategorii aktywów lub pasywów. W ten sposób struktura majątku klienta staje się przejrzysta. Daje to możliwość dostrzeżenia szans na pomnożenie kapitału, jak też wskazania możliwych zagrożeń oraz ryzyka związanego z jego strukturą. Z usług Private Banking mogą skorzystać osoby dysponujące aktywami w wysokości minimum 1 mln zł, natomiast pełna gama rozwiązań finansowych, w tym usługi z zakresu Wealth Management i zarządzania portfelami, dostępne są dla osób posiadających aktywa o wartości 2 mln zł. W ramach obsługi klientów Private Banking BRE Wealth Management proponuje także inwestycje w nieruchomości, m.in. w projekty

deweloperskie oraz gotowe apartamenty sprzedawane w systemie condo. Tego typu projektami zajmuje się wyspecjalizowana spółka wchodząca w skład Grupy BRE Banku – BRE Property Partner.

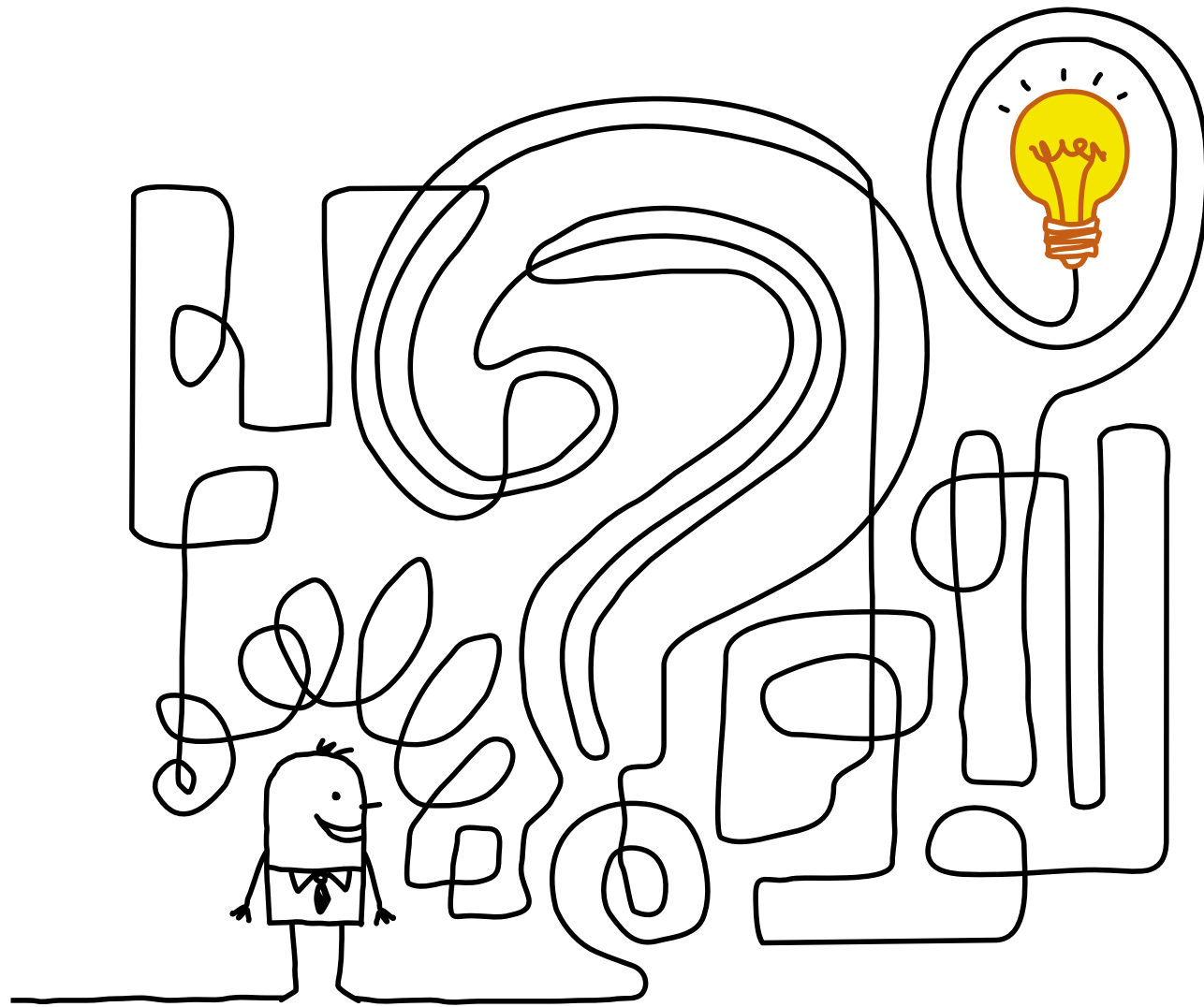
Apartamenty na własność. Inwestycja w apartamenty w systemie condo polega na zakupie apartamentu w obiekcie hotelowym przez klienta, który od razu przekazuje posiadaną nieruchomość pod wynajem operatorowi hotelowemu. Z tytułu podpisanej z operatorem umowy właściciel nieruchomości osiąga przychody. Roczna stopa zwrotu z takiej inwestycji może sięgać nawet 6-8 proc. W każdej chwili klient może także sprzedać apartament. W ramach tego typu inwestycji klienci mogą nabyć także apartamenty typu second home. Oferowane są one zazwyczaj w obiektach mieszkaniowych, pensjonatowych w atrakcyjnych miejscowościach turystycznych. Ideą takiego zakupu jest możliwość spędzania wolnego czasu przez właściciela nieruchomości, jego rodzinę czy znajomych we własnym lokum. Natomiast w okresie, gdy nieruchomość nie

jest użytkowana na własne potrzeby klienta, może być wynajmowana turystom bezpośrednio przez właściciela lub za pośrednictwem wyspecjalizowanego operatora.

Projekty deweloperskie. Bardzo ciekawym rozwiązaniem w ramach inwestowania w nieruchomości jest przystąpienie do inwestycji typu private equity w projekcie deweloperskim. Minimalna kwota inwestycji zależy od wielkości danego przedsięwzięcia i może wynosić od 500 tys. do miliona złotych. Inwestycje takie pozwalają na osiągnięcie wyższej stopy zwrotu w relacji do standardowych klas aktywów. W ostatnim czasie stają się coraz popularniejsze. Klient staje się udziałowcem spółki bezpośrednio inwestującej na rynku nieruchomości. BRE Property Partner odpowiada natomiast za selekcję i weryfikację projektów deweloperskich oraz inicjowanie i zarządzanie spółką celową, a także reprezentowanie inwestorów w trakcie inwestycji. Wewnętrzna stopa zwrotu (IRR) z inwestycji w projekty deweloperskie jest bardzo atrakcyjna, może sięgać nawet 20 proc. rocznie.

Ostatnim projektem realizowanym w tego typu modelu przez BRE Property Partner jest osiedle Sawa Wilanów, inwestycja, której budowa rozpoczęła się w czerwcu 2011 r. w jednej z najlepszych lokalizacji na warszawskim Wilanowie. BRE Property Partner pracuje obecnie nad kolejnymi projektami, które będzie chciał zaproponować swoim klientom.

Lider bankowości prywatnej. BRE Private Banking & Wealth Management jest czołową instytucją finansową w Polsce, która oferuje zamożnym klientom pełną gamę rozwiązań dotyczących gromadzenia, pomnażania i zabezpieczania majątku, a także przekazywania go kolejnym pokoleniom. BRE jest pionierem bankowości prywatnej w Polsce z ponad 15-letnim doświadczeniem. Przez ten czas eksperci BRE zyskali zaufanie wielu klientów, znaczących przedstawicieli polskiego biznesu, byli także wielokrotnie wyróżniani nagrodami w Polsce i za granicą. Z usług Private Banking BRE korzysta połowa osób wymienianych na liście 100 najbogatszych Polaków publikowanej przez magazyn „Forbes”.



Przypominamy!

Przedsiębiorcy, w szczególności podmioty z sektora MSP, w kontekście planów inwestycyjnych mają nadal możliwość pozyskania ewentualnego wsparcia ze środków UE w ramach PO IG.

W przypadku projektów dotyczących przeprowadzenia prac badawczo-rozwojowych warto rozważyć złożenie wniosku w ramach dz. 1.4 PO IG (nabór dopuszcza MSP i duże przedsiębiorstwa).

Wdrożenie wyników prac B+R dotyczące nowej technologii warto powiązać ze wsparciem w ramach dz. 4.3 PO IG (tylko MSP).

Mając również wypracowane, np. w ramach dz. 1.4 PO IG, rozwiązanie podlegające ochronie własności przemysłowej, można wykorzystać wsparcie z dz. 5.4 PO IG (tylko MSP).

W przypadku konieczności powiązania współpracy z partnerami biznesowymi z wykorzystaniem rozwiązań ICT warto jeszcze przeanalizować wsparcie w ramach dz. 8.2 PO IG (tylko MSP).

Wybrane działania i terminy aplikowania o wsparcie w ramach PO IG:

dz. 1.4 „Wsparcie projektów celowych” w dniach 29.08-30.09.2011

dz. 8.2 „Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B” w dniach 3-28.10.2011

dz. 5.4 „Zarządzanie własnością intelektualną dla MSP” nabór ciągły od 14.02.2011 do wyczerpania alokacji na 2011 r. lub do końca 2011 r.

Źródło: www.parp.gov.pl

FOT. SHUTTERSTOCK.COM

Kredyt dla nowych technologii

SYLWIA WORMACKA

Twoja firma zamierza wdrożyć nową technologię i zastanawia się, jaka forma finansowania będzie najodpowiedniejsza dla tego projektu? Jeśli spółka może wykazać się płynnością finansową, a opracowana technologia stosowana jest na świecie nie dłużej niż pięć lat, warto rozważyć wsparcie z kredytu technologicznego.

Kredyt technologiczny to cenne źródło finansowania inwestycji – specyficzna odmiana kredytu inwestycyjnego. Przyznanie dofinansowania (tzw. premii technologicznej) uzależnione jest od uzyskania kredytu technologicznego oraz pozytywnej oceny dokumentacji aplikacyjnej (m.in. wniosku o dofinansowanie, biznesplanu, opinii o nowej technologii). Oceny formalnej i merytorycznej dokonują eksperci z Banku Gospodarstwa Krajowego. Pozytywnie zwerdyktowane i rekomendowane do wsparcia projekty przedkładane są do zatwierdzenia Komitetowi Monitorującemu. Listy rankingowe publikowane są na stronie BGK.

Oceny zdolności kredytowej dokonuje bank udzielający kredytu. Część banków wspiera także swoich klientów w ocenie merytorycznej przyjętych założeń. Istotne w przypadku kredytu technologicznego jest również to, że dotacja (premia technologiczna) ma charakter celowy i może być przeznaczona wyłącznie na spłatę części kapitału udzielonego kredytu.

Kontakt wnioskodawcy z BGK, w tym również przekazywanie dokumentacji aplikacyjnej, uzupełnień i wyjaśnień czy też wniosku o płatność, odbywa się za pośrednictwem banku, który udziela kredytu. Zasady obiegu

Poziom dofinansowania zależy od wielkości podmiotu realizującego inwestycję oraz jej lokalizacji.

informacji i dokumentacji w przypadku kredytu technologicznego są odmienne od innych działań PO IG czy programów regionalnych i zwiększają rolę banku kredytującego w procesie wdrażania. Ostatnia nowelizacja ustawy zmieniająca m.in. podstawę naliczenia wsparcia, zasady wypłaty premii, rozszerzająca zakres wydatków kwalifikowanych czy umożliwiającą wcześniejsze rozpoczęcie inwestycji zwiększyła atrakcyjność tego rodzaju pomocy. W ramach czerwcowego naboru wniosków (odwołującego się do znówelizowanych zasad) w ciągu dwóch pierwszych dni zgłoszono prawie dwukrotnie więcej wniosków niż przez cały okres naboru wniosków w okresie 2010-2011.

Wkład własny. Udział własny przedsiębiorcy realizującego inwestycję technologiczną

nie może stanowić mniej niż 25 proc. łącznych kosztów kwalifikowanych (ł.k.k.), o których mowa w art. 10 ust. 5 i 6 ustawy. Tym samym maksymalna kwota kredytu technologicznego nie może przekroczyć 75 proc. wartości netto ł.k.k. Podstawą wyliczenia kwoty dotacji nie jest już kwota udzielonego kredytu, ale zgodnie z ostatnią nowelizacją – łączny koszt kwalifikowany.

Obecnie premia technologiczna wypłacana jest jednorazowo po zakończeniu realizacji projektu i kontroli inwestycji przez BGK. Wysokość dofinansowania nie może jednak przekroczyć 4 mln zł. Przy wyliczeniu kwoty premii należy brać pod uwagę intensywność wsparcia dla wielkości przedsiębiorstwa, miejsca lokalizacji inwestycji oraz kategorie wydatków z wykazu kosztów kwalifikowanych.

Bezwzględnie wykaż nową technologię. Zgodnie z definicją ujętą w ustawie o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej (DzU nr 116, poz. 730 z późn. zm.) kredyt technologiczny służy wyłącznie do finansowania inwestycji zakładających wdrożenie nowej technologii. Powinna być ona utrwalona i udokumentowana w sposób materialny w postaci patentu, wzoru



UWAGA

Ostatni nabór wniosków w ramach dz. 4.3 „Kredyt technologiczny” został zamknięty 21.06.2011. Według bardzo wstępnych prognoz BGK ewentualnego wznowienia można się spodziewać nie wcześniej niż na przełomie III i IV kwartału br. Ogłoszenie o ewentualnym wznowieniu naboru wniosków uzależnione będzie jednak od wyników oceny projektów złożonych w ostatniej rundzie (20-21.06.2011) oraz możliwości realokacji części środków z następnych lat na ten rok. Wzmianek na temat ewentualnego wznowienia naboru wniosków należy szukać na stronie BGK (instytucji wdrażającej dla dz. 4.3 PO IG): www.bgk.pl.

Polecamy również analizę możliwości wsparcia w ramach regionalnych programów operacyjnych (RPO). W niektórych województwach dopuszcza się również wsparcie dla dużych przedsiębiorstw.

Zainteresowanych wsparciem prosimy o kontakt z doradcą w Oddziale Korporacyjnym lub Biurem ds. Unii Europejskiej BRE Banku.

użytkowego czy umowy licencyjnej. Może mieć również postać zakupionej usługi badawczo-rozwojowej lub nieopatentowanej wiedzy technicznej (w tym zgłoszenia patentowego lub projektu racjonalizatorskiego). Kluczowe jest, by okres stosowania na świecie wykazanej technologii nie był dłuższy niż 5 lat.

Nowa technologia powinna być potwierdzona przez niezależnego eksperta w postaci opinii, której zakres definiuje instrukcja wypełnienia wniosku o dofinansowanie dla dz. 4.3 PO IG. W jej skład powinny wchodzić: wyczerpujący opis techniczny technologii, odniesienie do informacji źródłowych, potwierdzenie okresu jej stosowania, charakterystyka sposobu wdrożenia technologii w przedsiębiorstwie wraz z potwierdzeniem zasadności wydatków i możliwości wdrożenia nowego i znacząco ulepszanego rozwiązania. Dla wzmocnienia argumentacji warto pamiętać o dołączeniu ewentualnych planów, rysunków technicznych czy wzorów.

Wskazanie nowej technologii w maszynie czy urządzeniu, które planujemy zakupić w ramach inwestycji, nie kwalifikuje nas do otrzymania wsparcia. Dlatego niezbędne jest, aby poprawnie wykazać myśl technologiczną – sposób wytwarzania, przebieg procesu produkcji, sposób świadczenia usługi. Środki trwale niezbędne do jej wdrożenia, w tym

maszyny i urządzenia, mają jedynie potwierdzić możliwość wyprodukowania i wprowadzenia na rynek nowego lub znacząco ulepszanego produktu, usługi czy procesu.

Sukces otrzymania wsparcia w postaci premii technologicznej uzależniony jest od jakości opisu projektu, przynależności do sektora MSP, prawidłowego potwierdzenia nowej technologii oraz dostępności promesy udzielenia kredytu technologicznego. Kolejność przyznania wsparcia zależy od kolejności wpływu poprawnej i kompletnej dokumentacji aplikacyjnej w ramach otwartego naboru wniosków.

Ważne dokumenty. Wzory obowiązujących dokumentów, w tym wzór wniosku o dofinansowanie, instrukcję wypełnienia wniosku oraz wzór umowy o dofinansowanie, a także listy projektów objętych wsparciem w ramach dz. 4.3 PO IG, znaleźć można na stronie internetowej BGK (<http://www.bgk.pl/fundusz-kredytu-technologicznego>).

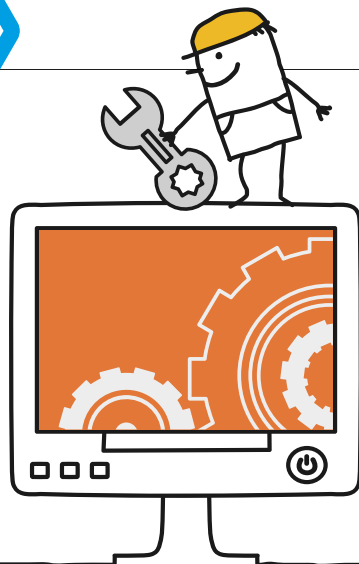
Na stronie BGK – IW dla dz. 4.3 PO IG publikowane są zarówno komunikaty o wznowieniach, jak i zamknięciach naborów wniosków.

Na stronie <http://www.bgk.pl/lista-bankow-wspolpracujacych> znajduje się również aktualny wykaz banków współpracujących z BGK uprawnionych do udzielania kredytu technologicznego na mocy podpisanego porozumienia o współpracy.

Budowanie przewagi. W gronie beneficjentów kredytu technologicznego, dzięki któremu możliwe było zrealizowanie nowej inwestycji, jest działająca

w Jedliczach w województwie podkarpackim firma Splast. Dysponująca nowoczesnym parkiem maszynowym rodzinna firma specjalizuje się w przetwórstwie metodą wtrysku technicznych tworzyw termoplastycznych dla klientów z branży motoryzacyjnej, AGD, elektronicznej, budowlanej i kosmetycznej. Jest także znaczącym graczem na rynku produktów do utrzymywania czystości, takich jak wózki serwisowe i zestawy sprząające wykorzystywane w szpitalach, szkołach, hotelach, biurach i innych przestrzeniach. Realizacja projektu sfinansowanego ze środków pochodzących z kredytu technologicznego udzielonego spółce przez BRE Bank przyczyniła się do wzmocnienia pozycji Splastu na rodzimym oraz zagranicznym rynku produktów do utrzymywania czystości. Jednocześnie firma została liderem wśród producentów wyróżniających się poprzez wykorzystywanie zaawansowanej technologii. W uzasadnieniu inwestycji przedstawiciele Splastu podkreślili, iż planowana przez spółkę inwestycja zapewni wprowadzenie innowacji produktowej na światową skalę. Dzięki kredytowi udało się wprowadzić na rynek aseptyczne zestawy do utrzymywania czystości wykonane z tworzyw termoplastycznych o trwałych właściwościach antymikrobiologicznych. Jest to innowacyjna koncepcja, ponieważ dostępne rozwiązania dezynfekcyjne nie wykazują tak wysokich aktywności antymikrobiologicznych, szczególnie w długim okresie czasowym. Dzięki środkom uzyskanym w ramach kredytu technologicznego udało się opracować i wdrożyć produkt zgodny ze strategią rozwoju spółki oraz będący odpowiedzią na zidentyfikowane zapotrzebowanie rynku.

FOT. SHUTTERSTOCK.COM, MATHEAŁY PRASWE SPLAST



Aby otrzymać wsparcie, niezbędne jest wykazanie 25-proc. wkładu własnego liczonego od wartości netto projektu.

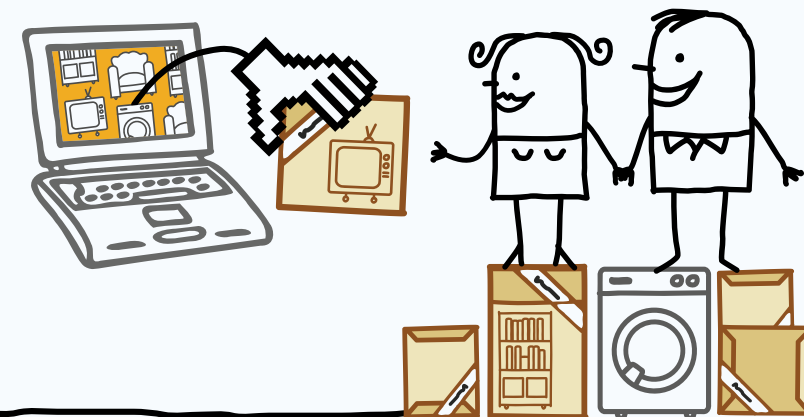


Kiedy przyznano Państwu kredyt technologiczny i jak ocenia Pan stopień trudności procedury ubiegania się o niego?

Kredyt został nam przyznany wiosną tego roku. Trzeba przyznać, że wszystko działało się bardzo szybko. W momencie rozpoczęcia procedury ubiegania się o niego byliśmy już do tego dobrze przygotowani, zakończyliśmy pracę nad nowym patentem i szukaliśmy źródeł finansowania.

Czy Państwa oferta bazująca na nowej inwestycji, którą udało się zrealizować dzięki temu finansowaniu, jest już dostępna na rynku?

Tak, jesteśmy w trakcie realizowania dostaw maszyn i urządzeń do produkcji naszego aseptycznego zestawu do utrzymywania czystości o trwałych właściwościach antybakteryjnych, wykonanego w oparciu o nową technologię. Jego prototyp prezentowaliśmy wcześniej na Międzynarodowych Targach ISSA InterClean 2010 w Amsterdamie, podczas których firma SPLAST jako jedyna zaprezentowała takie rozwiązanie.



Rozmowa z Tadeuszem Sanockim, założycielem i prezesem zarządu spółki SPLAST

Obecnie zamówienia na ten produkt już spływają do naszej firmy.

Z jakich form wsparcia finansowego korzystali Państwo dotychczas jako firma istniejąca od początków wolnego rynku?

Historia pozyskiwania środków finansowania w naszej firmie jest już długa. Korzystaliśmy z rozmaitych form pomocy, mamy więc pewne doświadczenie w realizacji wniosków i sprawnym przebiegu programów inwestycyjnych.

W biznesie liczy się czas, wygrywa ten, kto pewne rozwiązania wprowadza szybko.

Jak Pan ocenia to, w jakim stopniu otrzymanie kredytu finansowego wpłynęło na budowanie przez SPLAST przewagi konkurencyjnej?

W biznesie liczy się czas, wygrywa ten, kto pewne rozwiązania wprowadza szybko i nadąża za nowymi potrzebami pojawiającymi

się na rynku, a czasem je wyprzedza. Rozwiązania, które udało nam się wprowadzić dzięki kredytowi, cieszyły się sporym zainteresowaniem na wspomnianych targach. Dzięki współpracy z ośrodkami naukowymi opracowaliśmy technologię, którą następnie opatentowaliśmy, a dzięki dodatkowym źródłom finansowania w krótkim czasie wprowadziliśmy nowy produkt na rynek. A o to przecież chodzi w biznesie!

Dlaczego wnioskowali Państwo o udzielenie kredytu technologicznego właśnie do BRE Banku?

SPLAST od lat współpracuje z BRE Bankiem, który charakteryzuje się elastycznym podejściem i rozumie nasze potrzeby inwestycyjne. Wielokrotnie przekonaliśmy się, że jeśli ktoś jest dobry w tym, co robi, nie należy szukać innych partnerów.

Komu poleciłby Pan kredyt technologiczny jako atrakcyjną formę finansowania?

To dobre rozwiązanie dla tych firm, które są innowacyjne i chcą wdrażać własne, nowoczesne produkty będące efektem prac badawczo-rozwojowych. Dzięki tej formie kredytu mogą szybko wdrożyć je do produkcji, wypełniając powstające na rynku nisze.



Ranking
...najpopularniejszych
nowych samochodów
w BRE Leasing

1

Ford Mondeo

– uniwersalny i bardzo dobrze wykonany. Słusznym rozmiarów nadwozie przełożyło się na gigantyczną wręcz przestrzeń w środku. Mondeo jest największym autem w swojej klasie.



2.

Ford Focus – jeden z najlepiej sprzedających się modeli Forda i przez pewien czas najchętniej kupowany samochód na świecie. Trudno o lepszą rekomendację.



3

Skoda Octavia – przestronne wnętrze, pojemny bagażnik, bardzo dobre prowadzenie. Praktyczny zawodnik popularny nie tylko w swojej ojczyźnie.



4.

Ford Transit – laureat licznych nagród, m.in. dwukrotnie wyróżniony tytułem Van of the Year (2001 i 2007). Jego nazwa tak mocno zakorzeniła się w języku polskim, że stała się synonimem auta użytkowego.

5



Volkswagen Passat – klasyczna elegancka linia nadwozia wykończona z niemiecką precyzją. Złoty środek dla osób szukających komfortowej limuzyny w przystępnej cenie.

6.



Citroën Berlingo – przyzwicie wyposażony wszechstronny samochód użytkowy. Ten francuski model może być ciekawą alternatywą dla dużego kombi.

7



Opel Insignia – laureat konkursu Samochód Roku 2009. Charakteryzuje się dynamicznymi kształtami w połączeniu z eleganckimi dodatkami. Aspiruje do miana samochodu premium.

FOT. MATERIAŁY PROMOCYJNE, NEWSPRESS

8



Fiat Ducato – liczba ponad 2 mln sprzedanych egzemplarzy musi iść w parze z samochodem po prostu dobrym. Takie właśnie jest największe z dostawczych aut Fiata.

9.



Kia Cee'd – często pracuje w policji. Choć w oczach niektórych traci przez to na wizerunku, to ceną oraz warunkami gwarancji rozkłada swoich konkurentów na łopatkę.

10



Nissan Qashqai – kompaktowy SUV z dobrym wyposażeniem standardowym. Na dzień dobry otrzymujemy bowiem ręczną klimatyzację oraz komplet poduszek powietrznych.

O biznes łatwiej w dobrym towarzystwie

HALINA BIAŁOKOZOWICZ

W Polsce działają setki organizacji biznesowych. Dają one możliwość nawiązywania nowych kontaktów. Są platformą wymiany doświadczeń, a w imieniu przedsiębiorców zabierają publicznie głos w kwestiach ważnych dla prowadzenia biznesu w Polsce. Dzielą się wiedzą ekspercką i angażują w działalność kulturalną, rozrywkową czy dobroczynną.

Największe organizacje przedsiębiorców, takie jak PKPP Lewiatan czy Pracodawcy Rzeczypospolitej Polskiej, skupiają tysiące członków.

Business Centre Club reprezentuje blisko 2,5 tys. firm i swój wizerunek buduje dzięki tworzeniu prestiżowego klubu, będącego jednocześnie szerokim zrzeszeniem indywidualnych pracodawców. Można zostać członkiem organizacji regionalnej czy branżowej. Istnieją kluby reprezentujące praktycznie wszystkie branże: od handlu przez przemysł po instytucje finansowe.

Kluby dla wąskiego grona. Członkostwo w klubach na pewno jest interesujące dla osób aktywnych w biznesie, które cenią sobie spędzanie czasu w elitarnym gronie i w ekskluzywnym otoczeniu. To wyjątkowe miejsca, które stwarzają przestrzeń do spotkań i pracy w komfortowych warunkach. W życiu biznesowym często zdarza się tak, że najlepiej procentują te relacje, które udało się pogłębić na gruncie prywatnym. Dlatego dobry klub biznesowy staje się też miejscem rozrywki: klubokawiarnią, restauracją, prywatnym kinem czy winiarnią.

Klubem w takim właśnie wydaniu jest Klub Polskiej Rady Biznesu. Powstał z inicjatywy PRB w 1997 r. Jednym z założycieli i patronów był Jan Wejchert, nieżyjący już prezes koncernu ITI. Przez lata istnienia Klub zdążył się mocno rozrosnąć. Obecnie do KPRB należy ok. 400 członków. To właściciele, współwłaściciele, prezesi, członkowie zarządów i rad nadzorczych polskich i zagranicznych firm i instytucji. Jednocześnie nie brak ludzi świata nauki, kultury, mediów i polityki. Od 2000 r. KPRB ma siedzibę w pałacyku Sobańskich przy Alejach Ujazdowskich w Warszawie. Na miejscu jest dostępna dla wszystkich restauracja, która



- Siedziba Klubu Polskiej Rady Biznesu – pałac Sobościński
- Prywatny gabinet w Klubie Polskiej Rady Biznesu
- Wnętrze ogólnodostępnej restauracji Amber Room w pałacu Sobościński

w razie potrzeby dostarczy potrawy zarówno na klubowe, jak i prywatne imprezy. Za to braseria i prywatne gabinety są dostępne wyłącznie dla członków Klubu. Również wyłącznie dla nich organizowane są liczne dyskusje merytoryczne z udziałem gości i ekspertów z zewnątrz. Można też wziąć udział w imprezach tematycznych, dotyczących np. strategii inwestowania czy prezentacji ekskluzywnych marek samochodów. Nie brakuje wydarzeń przy okazji świąt czy imprez charytatywnych.

Krajowi przedsiębiorcy mogą również starać się o członkostwo np. w Europejskim Klubie Biznesu. Prezentuje się on jako elitarne stowarzyszenie z ambicjami tworzenia warunków dobrych dla rozwoju przedsiębiorczości na Starym Kontynencie. Siedzibą EKB jest... starodawny zamek w niemieckim Oedheim. Dzięki takiej lokalizacji spotkania członków zyskują wyjątkową oprawę. Polski Klub Biznesu legitymuje się tradycją dłuższą niż np. Klub Polskiej Rady Biznesu, ale oferuje inny profil działalności. Swoją klub ma również na przykład Uniwersytet Jagielloński. To gremium nie jest klubem biznesowym

w ścisłym rozumieniu tego pojęcia. Powstało, by promować współpracę nauki ze światem biznesu.

Nie wystarczy zasobny portfel. W jaki sposób stać się członkiem jednego z takich klubów biznesowych? Aby móc należeć do elitarnego grona, trzeba się wykazać odpowiednimi osiągnięciami. Na przykład Klub Polskiej Rady Biznesu wyjaśnia, że jego członkami mogą zostać osoby, które wyróżniają się dokonaniem w życiu gospodarczym, w świecie nauki, kultury, mediów i polityki. Firmy mogą uzyskać członkostwo korporacyjne dla członków zarządu i rady nadzorczej, a także udziałowców. Natomiast osoby ubiegające się indywidualnie o przyjęcie muszą być zaakceptowane przez specjalną komisję klubową. Opłaty członkowskie w klubach tego rodzaju nie są małe. W grę wchodzi tysiące złotych rocznie. Trudno jednak przypuszczać, by dla przedstawicieli elit biznesowych wysokie stawki za udział były jakkolwiek przeszkodą. Zwłaszcza że korzyści z przynależności do takich klubów są niebagatelne.

Kluby biznesowe stają się tym ogniwem, którego może zabraknąć, gdy działa się w pojedynkę. Nawiązywanie przez menedżerów nowych znajomości może stać się impulsem, który znacznie przyspieszy rozwój kierowanych przez nich firm.



Często najcenniejsza jest informacja.

Co daje członkostwo? Kluby biznesowe stają się tym ogniwem, którego może zabraknąć, gdy działa się w pojedynkę. Nawiązywanie przez menedżerów nowych znajomości może stać się impulsem, który znacznie przyspieszy rozwój kierowanych przez nich firm. Chodzi nie tylko o wymianę wizytówek, lecz także czasem o bardziej prozaiczną możliwość zdobycia nowych zleceń dla swojej firmy. Dodatkowo te najbardziej doświadczone kluby oferują menedżerom perspektywę osobistego rozwoju i podnoszenia kwalifikacji. Duże znaczenie ma też reprezentowanie przez nie interesów członków klubu przed organizacjami gospodarczymi, przedstawicielami władz oraz parlamentów krajowych i w Unii Europejskiej. Stąd np. duże zainteresowanie i aktywność krajowych organizacji biznesowych w wydarzeniach towarzyszących objęciu przez Polskę prezydencji w Unii Europejskiej. Popularność klubów biznesowych w Polsce staje się ostatnio coraz bardziej widoczna i zapewne będzie dalej rosła. W tej sytuacji przed menedżerami zostaje w zasadzie tylko pytanie, który z klubów biznesowych wybrać dla siebie.



Mateusz Ostrowski

Dziennikarz ekonomiczny. Od ponad dziesięciu lat obserwuje i komentuje polski świat finansów, ze szczególnym uwzględnieniem banków i ich oferty. Twórca edukacyjnego cyklu o finansach „Kto pyta, nie płaci” dla Onet.pl. Absolwent Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego.

Z sercem na zakupy

Na plantacji kawy zarabia się 50 centów dziennie, a jej producent od każdej wypitej w restauracji filiżanki otrzymuje zaledwie kilka, może kilkanaście groszy. W Kenii co trzecia osoba zbierająca kawę to dziecko, a w sumie ponad 200 mln dzieci na świecie pracuje na pełny etat. Nie tylko na plantacjach kawy, ale również przy zbiorach bawełny. Historia powtarza się także na plantacjach herbaty, kakao, a nawet przy hodowli kwiatów.

Odpowiedzią na ten rażący wyzysk jest właśnie Sprawiedliwy Handel, znany też jako angielski Fair Trade, czyli zagwarantowanie producentom uczciwej ceny, sprawiedliwych płac i odpowiednich warunków społecznych. Powoli ta idea wkracza do naszego kraju. Polska często powiela ścieżkę rozwoju rozwiniętych państw zachodnioeuropejskich, także jeśli chodzi o zachowania konsumentów. Co więcej, u nas wszystko dzieje się dużo szybciej, bo przetartymi szlakami podąża się łatwiej. Taka przyszłość może również czekać produkty Sprawiedliwego Handlu. W Niemczech czy Wielkiej Brytanii, gdzie konsumenci są nieco bardziej wyedukowani, nie brakuje amatorów świadomych

zakupów wybierających produkty Fair Trade. Podczas tegorocznych wakacji spędzonych w Anglii zwróciłem uwagę, jak często w sklepach czy kawiarniach widzę charakterystyczne logo z ludzką sylwetką na niebiesko-zielonym tle. Soki, batony, banany, czekolada, kawa i herbata – takich fair-trade’owych produktów na sklepowych półkach było naprawdę sporo, a znalezienie kawiarni sprzedającej taką kawę czy herbatę w ogóle nie przysparzało kłopotu.

W Polsce sytuacja jest wciąż diametralnie inna. Przeprowadzone w tym roku przez ośrodek GlobeScan badania rozpoznawalności znaku Fair Trade mówią, że kojarzy go jedna czwarta respondentów. Niewiele, ale za to dwa razy więcej niż dwa lata temu. Można się spodziewać, że wraz z rozwojem świadomości konsumentów oraz bogaceniem się naszego społeczeństwa, bo w końcu produkty z logo Sprawiedliwego Handlu kosztują więcej, amatorów tej idei będzie przybywać. Na razie jest ich niewielu, bo jak pokazują wspomniane badania, w Polsce tylko 4 proc. ankietowanych kupuje te produkty. Jednak z punktu widzenia przedsiębiorców nie chodzi

tylko i wyłącznie o dostosowanie się do trendów. Etycznie prowadzony biznes nie może ograniczać się do wskaźników zysku i efektywności, ale musi również dbać o społeczną odpowiedzialność. Fair Trade to tylko jedna z możliwości, ale dość prosta do wykorzystania, bo są tu gotowe rozwiązania. Co więc może zrobić przedsiębiorca, który nie będzie chciał budować swojej zamożności na krzywdzie innych osób? Jeśli działa w handlu czy w gastronomii, to zadanie jest proste, bo wystarczy wzbogacić asortyment o produkty z odpowiednim logo. Przy tej okazji można uświadamiać te 75 proc. naszego społeczeństwa, które jeszcze niewiele wie o Sprawiedliwym Handlu. Ci, którzy prowadzą innego rodzaju biznes, mogą pomyśleć o biurowym zaopatrzeniu. Dlaczego nie pić w biurze herbaty czy kawy, która zapewnia szansę na godziwe życie jej producentom? Oczywiście jest prosta odpowiedź, która od razu się nasuwa – bo to przecież wyjdzie drożej. I co z tego? Myślę, że warto zrezygnować z niewielkiej części swoich zysków, by pomóc drugiemu człowiekowi, który nie miał tyle szczęścia, by urodzić się w Polsce.



Więcej opcji kredytowych

FOT. SHUTTERSTOCK.COM

BRE PRIVATE BANKING & WEALTH MANAGEMENT

W 2011 r. ze względu na rosnący kurs kredyty we frankach wydają się znów atrakcyjne dla inwestorów. Jak podają media, ich udział w rynku kredytowym całego kraju spadł z 70 proc. do zaledwie 6 proc. Równie dużym zainteresowaniem cieszą się kredyty maklerskie.

Problem w tym, że obie opcje nie są dostępne w każdej ofercie bankowej. Jedynie klienci bankowości prywatnej mają możliwość korzystania z jednych i drugich i to na negocjowanych warunkach.

Produkty kredytowe stanowią uzupełnienie palety produktowej bankowości prywatnej BRE Banku. Możliwe jest uzyskanie kredytu na warunkach standardowych oraz indywidualnie negocjowanych. BRE Private Banking & Wealth Management wykorzystuje szeroką gamę różnorodnych prawnych zabezpieczeń kredytów oraz oferuje możliwość ich łączenia.

Kredyt walutowy. Ponieważ kurs franka bije obecnie rekordy, banki niechętnie udzielają kredytów w CHF. Dla klientów bankowości prywatnej kredyty walutowe są nadal dostępne. Private Banking to elastyczne i indywidualne podejście do badania zdolności kredytowej (jednak zgodne z zaleceniami KNF) oraz możliwość uruchomienia i spłaty kredytu w PLN oraz w walutach obcych, w szczególności USD, EUR, CHF, a nawet w JPY. W zależności od potrzeb klienci BRE Private Banking & Wealth Management mogą korzystać z kredytów na finansowanie bieżących wydatków w ramach kredytów gotówkowych i kredytów w rachunku na inwestycje długoterminowe czy niestandardowe inwestycje kapitałowe, np. umożliwiające sfinansowanie zakupu akcji w ramach programów opcji menedżerskich.

Kredyt maklerski. W przypadku zainteresowania inwestycjami kapitałowymi na GPW klienci BRE Private Banking & Wealth Management mogą skorzystać z oferty kredytów maklerskich udzielanych na zakup papierów wartościowych na rynku wtórnym za pośrednictwem Domu

Inwestycyjnego BRE Banku SA. – Oferujemy bardzo korzystną formę kredytowania, polegającą na możliwości zaciągnięcia kredytu w rachunku bankowym, co umożliwia ponoszenie kosztów kredytowych jedynie za faktycznie wykorzystaną kwotę kredytu – dodaje Arleta Sikora, doradca BRE Private Banking & Wealth Management. Kredyty te udzielane są na zakup wybranych instrumentów finansowych zaliczonych przez bank do odpowiedniej grupy ryzyka, w tym w szczególności akcji, praw do akcji spółek, które są lub będą notowane na GPW (bez NewConnect), dłużnych papierów

własny in blanco klienta wraz z deklaracją wekslową, poręczenie współmałżonka klienta, w przypadku kredytu w rachunku bankowym dodatkowo blokada tego rachunku bankowego. Wymagany poziom zabezpieczenia to 150 proc. kwoty wykorzystanego kredytu, a minimalny poziom zabezpieczenia – 135 proc. kwoty wykorzystanego kredytu. W przypadku spadku wartości poniżej tego poziomu bank przystępuje do sprzedaży akcji stanowiących zabezpieczenie kredytu. Uwaga! W przypadku spadku wartości portfela poniżej minimalnego poziomu zabezpieczenia kredytobiorca jest

Warunki kredytowe dla klientów bankowości prywatnej są każdorazowo negocjowane.

wartościowych Skarbu Państwa, certyfikatów inwestycyjnych, zamkniętych funduszy inwestycyjnych notowanych na GPW. Kwota kredytu uzależniona jest od wartości aktywów znajdujących się na rachunku inwestycyjnym w Domu Inwestycyjnym BRE Banku i może stanowić 200 proc. wartości tych aktywów zaliczonych przez bank do akceptowalnej kategorii ryzyka. Okres kredytowania w przypadku kredytu maklerskiego wynosi maksymalnie 12 miesięcy z możliwością automatycznego przedłużenia o kolejne okresy 12-miesięczne.

Wymagane zabezpieczenie. Kredyty maklerskie muszą być, jak każdy inny kredyt, odpowiednio zabezpieczone. Bank wymaga zabezpieczeń ściśle określonych przez regulacje prawne w tym zakresie. Formą zabezpieczenia może być blokada rachunku inwestycyjnego w SDI BRE Banku SA wraz z pełnomocnictwem dla banku, weksel

zobowiązany do uzupełnienia brakującej kwoty do końca dnia, w którym ten spadek nastąpił. W przypadku niedopełnienia powyższego zobowiązania BRE Bank SA ma prawo sprzedać akcje stanowiące zabezpieczenie w celu przywrócenia wymaganego poziomu zobowiązania.

Nie tylko marża do negocjacji. Warto podkreślić, że warunki kredytowe dla klientów bankowości prywatnej są każdorazowo negocjowane, a klienci mają możliwość negocjacji nie tylko marży banku, ale też w przypadku kredytów na duże kwoty mają możliwość negocjacji kursu waluty przy uruchomieniu i spłacie kredytu. W imieniu klienta wszelkie warunki w banku negocjuje osobisty doradca, który zajmuje się rachunkiem klienta.

WIECEJ O PRIVATE BANKINGU NA:
www.brebank.pl/bankowosc_prywatna





W kategorii akcje Bartosz Szpunar zajął II miejsce, zarabiając 33,01 proc.



Paweł Adamczak, laureat III miejsca w rankingu akcji, uzyskał 33,08 proc.

Parkiet Challenge 2011

W tegorocznej edycji Mistrzostw Polski Inwestorów organizowanych przez „Gazetę Giełdy Parkiet” udział wzięło blisko 700 osób. Jak co roku partnerem strategicznym i organizacyjnym był Dom Inwestycyjny BRE Banku SA. Partnerami byli również mBank oraz MultiBank.

ZDJĘCIA: PIOTR GUZIK / FOTORZEPA

Konkurs odbywa się od sześciu lat.

Rywalizacja dotyczy dwóch kategorii: akcji oraz kontraktów terminowych na WIG20. Zawodnicy obracają własnymi pieniędzmi, kwota startowa to 10 tys. zł. Zawierane są prawdziwe transakcje na GPW. W kategorii akcje w tym roku aktywnych było 386 rachunków maklerskich, natomiast w przypadku kontraktów terminowych – 212.

– Mistrzostwa Polski Inwestorów to bardzo dobry sposób popularyzowania inwestycji w instrumenty finansowe notowane na warszawskiej giełdzie. Cieszymy się, że jesteśmy stałym partnerem tego przedsięwzięcia i gratulujemy tegorocznemu laureatowi – powiedział Jarosław Kowalczyk, prezes Domu Inwestycyjnego BRE Banku.



W kategorii kontrakty Agnieszka Kołaczek zajęła II miejsce, uzyskując 279,5 proc. stopy zwrotu



Braźowy medalista Marcin Osóch zarobił na kontraktach 266,9 proc.



Mistrzem Polski Inwestorów w kategorii kontrakty został Rafał Kisielewski, osiągając wynik 635 proc.

Jutro należy do kobiet

MARTA BARCIKOWSKA

SPECJALISTA DS. WSPÓŁPRACY Z KLIENTAMI STRATEGICZNYMI BRE BANKU

W ponad połowie polskich przedsiębiorstw kobiety odpowiadają za bieżącą obsługę finansową. To właśnie do nich BRE Bank od trzech lat kieruje program rozwoju kompetencji osobistych.

Gościem specjalnym była Jolanta Kwaśniewska



Skoro już dziś należy do kobiet, będzie też do nich należeć jutro. Tak nazwaliśmy więc specjalny program BRE Banku skierowany do naszych klientek.

Spotkania „Jutro należy do kobiet” zostały zainaugurowane w październiku 2008 r. Nasze zaproszenie przyjęły klientki – menedżerki największych korporacji, dyrektorki finansowe, przedstawicielki zarządów, właścicielki firm. Formuła seminarium, z udziałem ekspertów z zakresu ekonomii, strategii biznesu, rozwoju kompetencji osobistych i znanych kobiet ze sceny społeczno-politycznej, które nasze klientki wskazały jako wzór wart naśladowania, spotkała się z bardzo entuzjastycznym odzewem. Na dziewięciu spotkaniach, które odbyły się do tej pory, zgromadziliśmy w sumie niemal 1,2 tys. gości, klientek BRE Banku ze wszystkich segmentów rynku.

Co stanowi o wyjątkowym charakterze i popularności spotkań „Jutro należy do kobiet”? Dlaczego za każdym razem ponad setka kobiet sukcesu chce poświęcić cały dzień na spotkanie z nami? Dbamy o to, by czas spędzony na seminarium był przede wszystkim wypełniony pożytecznymi informacjami, przydatnymi nie tylko w pracy. Obok zagadnień biznesowych, finansowych i gospodarczych proponujemy też tematy luźniejsze, takie jak styl życia,

FOT. MATERIAŁY PRASOWE BRE BANK



Spotkania w ramach programu „Jutro należy do kobiet” zgromadziły w sumie niemal 1,2 tys. klientek BRE Banku ze wszystkich segmentów rynku

dbanie o dobrą formę, kreowanie osobistego wizerunku. Mocnym akcentem jest zawsze spotkanie z wyjątkową kobietą sukcesu. Do tej pory swoimi doświadczeniami dzieliły się z nami m.in. Beata Tyszkiewicz, Krystyna Janda, Dorota Wellman, Katarzyna Grochola i Teresa Rosati. Nie bez znaczenia jest też aspekt networkingowy. Podczas wspólnego śniadania panie mogą poznawać się, wymieniać informacjami i obserwacjami ze swoich branż, nawiązywać nie tylko towarzyskie kontakty.



Przemysław Gdański, członek Zarządu BRE Banku, z uznaniem mówił o udziale kobiet w sektorze finansowym polskich firm



Ernest Pytlarczyk, główny ekonomista BRE Banku, wprowadził gości w kulisy prognoz makroekonomicznych



Gospodarzem IX spotkania JNDK był prezes Zarządu BRE Banku Cezary Stypułkowski

IX spotkanie JNDK. Ostatnie spotkanie z serii „Jutro należy do kobiet” odbyło się 8 czerwca w siedzibie Biznesmen Institute pod Warszawą. Jak zwykle zgromadziliśmy ok. 130 gości, przedsiębiorczych kobiet, klientek BRE Banku. Honory gospodarza pełnił tym razem prezes Zarządu BRE Banku Cezary Stypułkowski. Seminarium poświęcone było przyszłości Europy – przede wszystkim w aspekcie ekonomicznym. Na pytania o przyszłość euro i gospodarcze perspektywy współpracy europejskiej próbowali odpowiedzieć:

gość spotkania Ewa Balcerowicz, przewodnicząca Rady Fundacji CASE, Ernest Pytlarczyk, główny ekonomista BRE Banku, oraz Przemysław Gdański, członek Zarządu BRE Banku. Jak zwykle nie zabrakło wywiadu ze znaną i powszechnie szanowaną Polką. Gościem specjalnym była Jolanta Kwaśniewska – jedna z czterech kobiet (obok Krystyny Jandy, Hillary Clinton i Bożeny Walter), wskazanych w specjalnym badaniu przez nasze klientki jako wzór przedsiębiorczości do naśladowania (GfK Polonia dla BRE Banku, 2010).

Dania > Kopenhaga

Mimo że to kraj, z którego pochodzi najbardziej melancholijny reżyser na świecie – Lars von Trier – ma on o wiele więcej do zaoferowania niż zabawę klockami Lego zapijaną Carlsbergiem. Jesienią warto wybrać się do Kopenhagi po rozrywkę. Wszak to właśnie tu znajduje się jedno z najstarszych i największych wesołych miasteczek na świecie: Tivoli!

Park rozrywki TIVOLI. Spragnieni adrenaliny mogą wybierać spośród licznych karuzeli, wymyślnych kolejek górskich i uruchomionych w tym roku samolotów Vertigo, za których sterami osiąga się szybkość 100 km/h, wykonując przy tym obroty o... 360 stopni w każdym kierunku. Poszukujący magii odnajdą w Tivoli sceny z bajek Andersena – odtwarzane przez akrobatów, tancerzy i muzykantów. www.tivoli.dk

Restauracja NOMA. Czy jest jeszcze ktoś, kto nie słyszał o najlepszej restauracji... na świecie? Noma swoim ortodoksyjnym podejściem do nordyckiej kuchni regionalnej zachwyca ponad 800 krytyków kulinarnych, restauratorów i dziennikarzy, którzy co roku w ramach prestiżowego San Pellegrino Restaurant Awards układają listę najlepszych

restauracji, kierując miliony smakoszy w te, a nie inne miejsca na świecie. W Nomie można zjeść m.in. rzodkiewki razem z ziemią (która została zrobiona z mąki orzechowej, słodu, piwa i masła) czy norweską langustynkę podaną na gorących kamieniach z kroplami sosu z ostryg i wodorostów. Posiłek wraz z winem to wydatek około 1 tys. zł. www.noma.dk

Hotel FOX. O tym, że Duńczycy może i są powściągliwi, ale nie pozbawieni sporej dawki szaleństwa i fantazji, niech świadczą wnętrza hotelu Fox. Przed wyborem jednego z 61 pokoi warto się zastanowić, gdzie sen będzie bardziej ekscytujący. W otoczeniu japońskiej mangi, kolorowego pop-artu, rzeczywistości duńskich drwali czy może francuskiego Ludwika? Noclegi od 215 euro za duży pokój. www.hotelfox.dk



Hotel Fox jest nie tylko odjechany, ale co typowe dla Skandynawii, również ekologiczny



Wyprawy na okoliczne łąki, nabrzeże i w lasy w poszukiwaniu produktów należą do stałych obowiązków załogi Nomy, również szefa kuchni René Redzepiego



Fat Duck serwuje kuchnię na pograniczu alchemii i technik molekularnych



Restauracja FAT DUCK. Brytyjska gastronomia ma fatalną reputację. W morzu serwowanych na ulicy „fish and chips” pływają jednak wyjątkowe perełki. Wystarczy wspomnieć naj słynniejszego brytyjskiego szefa kuchni Hestona Blumenthala – kulinarnego alchemika odznaczonego przez królową Elżbietę II Orderem Imperium Brytyjskiego za wkład w rozwój brytyjskiej gastronomii i jego flagowe

dzieło – restaurację Fat Duck, odznaczoną z kolei trzema gwiazdkami Michelin. Tłusta Kaczka jest najbardziej obleganą i najlepszą restauracją specjalizującą się w kuchni molekularnej na świecie. Sławę przyniosły jej takie dania, jak: mus z zielonej herbaty i limonki w ciekłym azocie, owsianka ze ślimaków, sardynki na tostowym sorbecie, biała czekolada z kawiozem, lody o smaku wędzonego bekonu z jajkiem i czekoladki o skórzano-piniowo-toniowym aromacie. Na menu degustacyjne należy odłożyć 160 funtów brytyjskich. www.thefatduck.co.uk



W hotelu Ritz spotkać można londyńską socjetę raczącą się herbatką

Hotel RITZ. To tutaj Julia Roberts w filmie „Notting Hill” ukrywała się przed namolnym światem paparazzich, do swego serca dopuszczając jedynie Hugh Granta wcielającego się w rolę reportera magazynu „Horse and Hound”. W ponadstuletnim hotelu Ritz czas zatrzymał się w miejscu i wcale nie na jego niekorzyść. To miejsce, które wciąż jest synonimem luksusu docenianym przez wyższe sfery. Chcąc im się przyjrzeć, należy zarezerwować jeden ze stolików w stylu Ludwika XVI na słynną herbatkę darjeeling czy earl greya (40-60 funtów brytyjskich). Rezerwację należy zrobić parę tygodni wcześniej. www.theritzlondon.com

Festiwal DESIGNU. Od 17 do 25 września Londyn zamienia się w miasto designu. Podczas London Design Festival, który w tym roku przebiega pod hasłem „Made in Britain”, odbędzie się ponad dwieście imprez związanych z projektowaniem, architekturą, wzornictwem sygnowanym najlepszymi światowymi nazwiskami designerskich celebrytów, tego nie wolno przegapić. www.londondesignfestival.com

FOT. SHUTTERSTOCK.COM, MATHEALY PROMOCYINE

USA > NY

O NY mówi się, że nigdy nie śpi. Wiadomo też, że zawsze się spieszy. Może dlatego nowojorczycy są tak dobrzy w bieganiu, a New York City Marathon jest największym i najbardziej znanym tego typu wydarzeniem na świecie.



Maraton NOWOJORSKI. W dniu 9 listopada w NY pojawiają się biegacze z całego świata. W zeszłorocznej, 45. już edycji maratonu, ogromnym medialnym wydarzeniu, wzięło udział 45 tys. osób. Wśród nich byli wszyscy: emigranci, turyści, rdzenni nowojorczycy, starzy, młodzi, bogaci i biedni – bo New York City Marathon to kwintesencja amerykańskiej demokracji. Czas maratonu odlicza Timex, producent najpopularniejszych zegarków dla miłośników sportu. www.nycmarathon.org

Restauracja PER SE. Po pokonaniu dystansu 42 km zaostrza się apetyt. Najlepiej zaspokoić go w Per Se, co się rozumie samo przez się. Kuchnia Thomasa Kellera, podobnie jak maraton, obfituje w emocje. W restauracji stawiającej na sezonowość i regionalność codziennie przygotowywane są dwa rodzaje 9-daniowego menu, co przy 8-letniej obecności tego miejsca na rynku daje mu doświadczenie w przygotowaniu aż 30 tys. różnych dań! www.perseny.com

Hotel INN NEW YORK CITY. W odrestaurowanym XIX-wiecznym hotelu Inn New York City na Manhattanie można się poczuć jak we wczesnych filmach Woody’ego Allena, w których pierwsze



Per Se, odznaczona trzema gwiazdkami Michelin, to dzieło Thomasa Kellera uznawanego obecnie za jednego z najlepszych szefów kuchni na świecie

skrzypce grała dzielnica i Diane Keaton. Jest romantycznie, ekskluzywnie, ale bez neurozy. Za położony w sąsiedztwie Metropolitan Opera i Museum of Natural History duplex z prywatnym wejściem zapłacimy od 475 dol. www.innnewyorkcity.com



„Biznes po prostu” Leszek Czarnecki
Wydawnictwo Studio EMKA, Warszawa 2011

Leszek Czarnecki zajmujący trzecią pozycję na liście najbogatszych Polaków magazynu „Forbes” napisał książkę szczerą i inspirującą, która zainteresuje prowadzących małe firmy i szukających pomysłu na ich rozwinięcie. Publikacja składa się z trzech części: jak planować biznes, jak radzić sobie z problemami zarządzania (od zwykłych spraw pracowniczych po kwestie finansowania biznesu i metody rozładowania narastającego stresu) oraz jak zarządzać sukcesem (dyskusja na ten temat została zawarta w trzeciej, ostatniej części). Szczególnie duże wrażenie wywierają historie znajomych, także przyjaciół autora, którzy zrobili nieprzeciętną karierę jako przedsiębiorcy i menedżerowie. Ich życie i ścieżka zawodowa mogą stanowić wzór dla niejednego biznesmena.

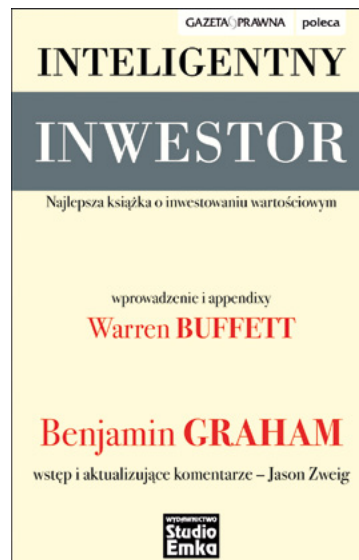
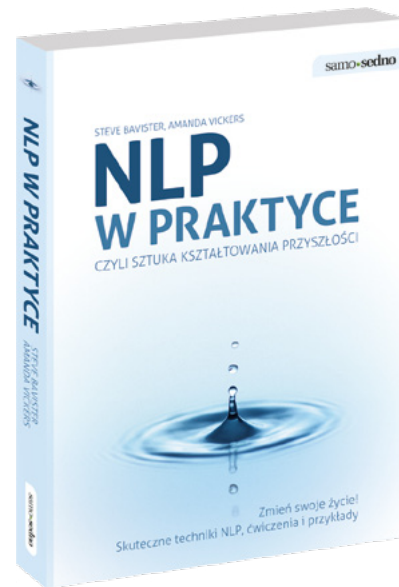


„Droga innowacji” Sławomir Lachowski
Wydawnictwo Studio EMKA, Warszawa 2011

Sławomir Lachowski, twórca mBanku, pierwszego banku internetowego w Polsce, który po dziesięciu latach należy do największych tego typu instytucji na świecie, jest również autorem MultiBanku, drugiej z marek bankowości detalicznej BRE Banku, gdzie od 2000 r. pracował jako wiceprezes, a w latach 2004–2005 jako prezes Zarządu. Bazując na swoich doświadczeniach i wiedzy, napisał niezwykłą książkę, której głównym bohaterem jest innowacja. Strategia mBanku jest przykładem przełomu w myśleniu biznesowym; najpierw kreuje nowy rynek w swojej kategorii, a następnie zwiększając jakość i zakres produktów, stwarza zagrożenie dla największych graczy i liderów branży. Jak skutecznie działa taki model biznesu, niech świadczy sukces mBanku, który po dziesięciu latach istnienia został trzecim największym bankiem w Polsce pod względem liczby klientów, czwartym w Europie i piątym na świecie bankiem internetowym.

„NLP w praktyce” Steve Bavister, Amanda Vickers
Wydawnictwo Edgar, Warszawa 2011

Książka w przystępny sposób wyjaśnia, czym jest NLP i dlaczego jest dziś jednym z najsukuteczniejszych narzędzi rozwoju osobistego i zawodowego. Uczy najpopularniejszych technik i strategii, które pozwalają efektywnie zarządzać swoim umysłem i emocjami, osiągać wyznaczone cele i świadomie sterować własną karierą. Teorię wzbogacają liczne ćwiczenia i praktyczne przykłady.



„Inteligentny inwestor” Benjamin Graham
Wydawnictwo Studio EMKA, Warszawa 2011

Wydanie biblii giełdy papierów wartościowych, uzupełnione o aktualne komentarze uznanego dziennikarza finansowego Jasona Zweiga dotyczące współczesnego rynku, ukazuje zbieżność pomiędzy przykładami podawanymi przez Grahama a nagłówkami obecnie wydawanych gazet finansowych. Mijający czas tylko potwierdza słuszność filozofii Benjaminu Grahama. Inwestowanie wartościowe to najlepszy sposób ochrony inwestorów przed podstawowymi błędami i nauka stosowania długofalowych strategii.



HOTELPLATINUM

★ ★ ★ ★
aqua fun & events

Kup pokój hotelowy i zarabiaj.
Gwarantowany zwrot 40% w 5 lat.



YOUR SECOND HOME
YOUR INVESTMENT

Sprzedaż pokoi hotelowych w systemie Condo

Alternatywna i bezpieczna forma inwestowania

+48 509 19 19 31

+48 89 642 22 22 office@condobroker.pl www.condobroker.pl


CONDOHOTELS
GROUP

⟨Jakość potwierdzona nagrodami⟩

BRE Bank najlepszym bankiem w Polsce
według prestiżowych magazynów Euromoney Magazine
i Global Finance.



Zwycięzca konkursu
Euromoney Awards for Excellence,
w kategorii Best Bank in Poland.



Zwycięzca konkursu Best Emerging
Market Banks In CEE (Najlepsze
Banki Rynków Wschodzących –
Europa Środkowo-Wschodnia).

 MultiBank  mBank
Bankowość Detaliczna BRE Banku

brebank.pl



BRE BANK SA

Wyróżniają nas ludzie.