

Business & More

Magazyn BRE Banku dla ludzi przedsiębiorczych

Nr 6 / zima 2012

Jedna zamiast wielu
Karta miejska ŚKUP

Janusz Jankowiak
Euro przetrwa

Inga Kubica-Jojczyk

DELICO

**W poszukiwaniu
nowego rynku >**



BRE BANK SA



YOUR SECOND HOME
YOUR INVESTMENT

Czy wiesz, czym jest prawdziwy condohotel?

To obiekt hotelowy z pełną infrastrukturą w postaci restauracji, spa, sal konferencyjnych czy aquaparku, w którym pokoje są sprzedawane indywidualnym nabywcom. Zarządzane przez profesjonalnego operatora hotelowego, przynoszą ich właścicielom stałe, wysokie zyski z tytułu uczestnictwa w programie hotelowym. To alternatywny i bezpieczny produkt inwestycyjny z atrakcyjną, gwarantowaną przez operatora hotelowego stopą zwrotu.

.....
+48 89 642 22 22 office@condobroker.pl www.condobroker.pl infolinia: +48 509 19 19 31

wydarzenia

6 Jubileusz BRE Banku

To już 25 lat! Fotorelacja z uroczystości.

ludzie

8 Liderzy

Rozmowa z Januszem Jankowiakiem o europejskim i polskim wymiarze kryzysu UE.

12 Moim zdaniem

Ernest Pytlarczyk o prognozach ekonomicznych na bieżący rok.

13 Okiem eksperta

Rynek akcji i obligacji w najbliższych miesiącach. Michał Marczak okiem eksperta.

business

14 Case Study

W poszukiwaniu nowego rynku.

Rozmowa z Iną Kubicą-Jojczyk – prezes firmy Delico Sp. z o.o.

18 Fakty i mity

Jeśli nie kredyt, to co? Finansowanie handlu.

20 Historia sukcesu

Dobrze zaparkowany biznes – City Parking Group i ich recepta na sukces rynkowy.

finansowanie

24 Fundusze unijne

Linie kredytowe EBI – zastrzyk gotówki dla biznesu.

26 Sektor publiczny

Jedna zamiast wielu. Śląska Karta Usług Publicznych – optymalne rozwiązanie w przestrzeni miejskiej.

28 Nowości

Platforma dla mobilnych. Nowy wymiar personalizacji bankowości elektronicznej.

po godzinach

31 Psychologia pieniądza

Kłopotliwe pieniądze? Czyli jak radzić sobie z tym, co niesie bogactwo.

32 Finanse po godzinach

Jak przekazać ster – o transferze międzypokoleniowym.

Aktywa emocjonalne – inny sposób inwestowania.

35 Biblioteka

W wolnej chwili.

36 Lifestyle

Neapolitański szyk. Klasyczny styl w modzie męskiej.

38 Felieton

W mobilności potencjał.

Redaktor naczelny: Łukasz Myszyński

Współpraca: Agnieszka Adamiak, Anna Bala, Aneta Kubik, Justyna Lewandowska, Piotr Rutkowski, Jarosław Skoczylas, Monika Szpakowska, Katarzyna Turmińska, Tomasz Wójciewicz, Aleksandra Żurada

Redakcja, projekt graficzny, reklama, produkcja:

Fast Forward Communication

www.ffwcommunication.pl

Redaktor prowadząca: Katarzyna Grochowa

Sekretarz redakcji: Krzysztof Malecki

Reklama: Content Media

Kamil Lech kamil@contentmedia.pl, tel. 22 515 93 52

Kontakt: Web: www.brebank.pl/bre360

E-mail: businessandmore@brebank.pl



Rok 2011 rekordowy, kolejny nie będzie zły

W 2011 roku BRE Bank wypracował 1,14 mld zł zysku. To najlepszy rok w całej naszej historii. Historycznie najlepsze wyniki przypadły na rocznicę 25-lecia istnienia BRE Banku, którą świętowaliśmy niedawno, razem z naszymi klientami oraz pracownikami.

Rok 2011 za nami, co przyniesie nam rozpoczęty właśnie 2012? O tym, między innymi, w specjalnym wywiadzie dla B&M mówią Janusz Jankowiak, główny ekonomista Polskiej Rady Biznesu oraz nasi eksperci, Ernest Pytlarczyk i Michał Marczak. Ich prognozy wskazują na jedynie ograniczone spowolnienie gospodarki oraz poprawę na giełdzie w pierwszym półroczu. To dobra informacja dla przedsiębiorców myślących o rozwoju.

Doświadczenia naszych klientów, które opisujemy pokazują, że w rozwoju biznesu liczy się przede wszystkim konsekwencja, odwaga i patrzenie daleko w przyszłość. Przejściowe trudności czy spowolnienie nie są przeszkodą, która uniemożliwia osiągnięcie sukcesu. Pomocną dłoń w tym wyciąga BRE Bank, stale rozwijając ofertę dla przedsiębiorców. Jak zawsze, staramy się być dla naszych klientów także doradcą, pomagającym uwolnić potencjał ich biznesu. Wskazujemy ciekawe rozwiązania, takie jak transakcje zabezpieczone czy linie kredytowe z Europejskiego Banku Inwestycyjnego.

Zachęcam także do lektury materiału o rozpoczętym właśnie przez BRE Bank projekcie Śląskiej Karty Usług Publicznych. To największe takie przedsięwzięcie w kraju. Karta miejska z funkcją płatniczą będzie dużym ułatwieniem dla mieszkańców aglomeracji śląskiej. Dla nas to ważne i bardzo prestiżowe przedsięwzięcie.

Życzę miłej lektury

Przemysław Gdański

Członek Zarządu BRE Banku
ds. Bankowości Korporacyjnej

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

Kiepskie perspektywy rynku motoryzacyjnego

W 2011 r. Polacy zarejestrowali niecałe 275 tys. nowych samochodów osobowych, co oznacza spadek o 12,3 proc. – policzyła firma Samar. Podobne spadki zanotowano na rynku kredytów samochodowych, z danych zebranych przez Open Finance wynika, że w III kw. 2011 r. udzielono kredytów na kwotę 755 mln zł, o 12,2 proc. mniej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Przyczyna tak słabych wyników leży głównie w niepewnej sytuacji gospodarczej, która nie zachęca Polaków do większych inwestycji. Na dodatek znaczne ograniczenie ulgi w podatku VAT na samochody z krótką spowodowało spadek zainteresowania zakupami ze strony firm.



Pensja minimalna w górę

Na początku 2012 r. wzrosła pensja minimalna. Jeszcze w roku ubiegłym w ujęciu brutto kwota ta wynosiła 1386 zł, obecnie jest to 1500 zł, czyli o ponad 8 proc. więcej. Oczywiście pracownik do ręki dostaje mniej, bo ok 1100 zł. Wg Ministerstwa Finansów pensję na minimalnym poziomie otrzymuje w Polsce ok. 650 tys. osób, czyli prawie 4 proc. pracujących.



Co dalej z hipotekami?

Koniec roku 2011 był interesujący na rynku kredytów hipotecznych. Wiele banków wycofało się z finansowania zakupu nieruchomości w obcych walutach (frank zniknął z rynku już latem ubiegłego roku, zimą przyszedł czas na pożyczki w euro), a co gorsza – nie poprawiały się też parametry ofert kredytów złotych. Na dodatek już w sierpniu rząd zmienił zasady udzielania kredytów z dopłatami w ramach programu Rodzina na Swoim, co doprowadziło do kilkudziesięcioprocentowego spadku liczby i wartości tych pożyczek. Rok 2012 już teraz zapowiada się jako trudny dla potencjalnych kredytobiorców. Według różnych prognoz rynek może skurczyć się od 10 do nawet 40 procent. Jedynym pocieszeniem w tej sytuacji jest fakt, że zwykle utrudnienia w dostępie do kredytów prowadzą do spadku cen mieszkań, co zresztą obserwowaliśmy już w roku ubiegłym, kiedy to ceny obniżyły się średnio o ok. 5 procent. A lepiej kupić tańsze mieszkanie za droższy kredyt niż odwrotnie, bo kredyt zawsze można refinansować lub renegować jego warunki.

Doradcy BRE Banku – najlepsi wśród profesjonalistów

W XIII edycji Konkursu Bank Przyjazny dla Przedsiębiorców, tytuł Profesjonalnego Doradcy Bankowości MSP otrzymał Paweł Krzywdziuk z II Oddziału Korporacyjnego BRE Banku w Warszawie. Tytuł

3

doradca BRE
Banku
nagrodzony

ten przyznawany jest doradcom za wysokie kwalifikacje i wiedzę z zakresu zarządzania MSP, co pozwala służyć profesjonalną poradą bankowo-menedżerską dla klientów z tego sektora. To już 3. z naszych doradców nagrodzony w tym prestiżowym konkursie. W 2009 roku laur ten przypadł Janinie Owczarek z Oddziału Korporacyjnego w Kaliszu, a w roku 2010 Bogdanowi Musiałowi z Oddziału Korporacyjnego w Krakowie.

Zróżnicowane prognozy dla polskiego PKB

Nawet 4 proc. może w tym roku wynieść wzrost gospodarczy Polski – takie optymistyczne prognozy przedstawił wicepremier i minister gospodarki Waldemar Pawlak. Założenia budżetowe

4%

może wynieść w 2012 roku
wzrost gospodarczy Polski

przewidują wzrost na poziomie 2,5 proc., podobnie przyszłość widzi Międzynarodowy Fundusz Walutowy, który jednak dostrzega zagrożenie w postaci niepewności w strefie euro – gdyby doszło do bankructwa któregoś z krajów najprawdopodobniej odbije się to spowolnieniem gospodarczym także w Polsce.

Doczekamy się wyższych emerytur

Jeśli rządowe plany podniesienia wieku emerytalnego wejdą w życie, będziemy musieli dłużej pracować, ale za to jest spora szansa, że emerytura będzie wyższa. Będziemy bowiem dłużej gromadzić środki na nią, a okres korzystania ze świadczeń ulegnie skróceniu. Zresztą, na planowane zmiany nie mamy co narzekać, bo Komisja Europejska zapowiedziała ogłoszenie zalecenia do wszystkich krajów UE, właśnie dotyczącego wydłużenia czasu pracy obywateli.



Wiosenna ulga dla kupujących mieszkania

W kwietniu w życie wejdzie tzw. ustawa deweloperska, która ma ułatwić życie osobom kupującym mieszkanie. Kluczowy obowiązek prowadzenia przez deweloperów tzw. rachunku powierniczego, który zabezpiecza kupujących przed utratą środków w razie niewywiązania się dewelopera z umowy. Pieniądze są gromadzone w banku, a firma otrzymuje je w miarę realizacji inwestycji lub w ogóle po ukończeniu budowy.

Poza tym nowe prawo nakłada na deweloperów szereg obowiązków informacyjnych, w prospekcie znajdziemy już nie tylko idealne wizualizacje, ale i informacje o planie zabudowy dla najbliższej okolicy, a nawet planowanych niedaleko obiektach wpływających na jakość życia takich jak drogi szybkiego ruchu czy spalarnie śmieci. Nowe zasady mają dotyczyć nie tylko nowych budów, ale i tych realizowanych, z wyjątkiem obowiązku prowadzenia rachunku powierniczego.

25 lat organicznego wzrostu



BRE Bank rozpoczął działalność 25 lat temu z zaledwie 12 pracownikami. Po wielkiej zmianie 1989 roku, pomyślnie przeszedł test przystosowania do nowych wymogów gospodarki rynkowej. Dziś jest trzecim największym bankiem w Polsce. Wielokrotnie w związku z nazwą BRE pojawiało się słowo: „pierwszy”: pierwszy, którego akcje sprzedawano w drodze oferty publicznej. Pierwszy, który wprowadził przelewy pieniężne realizowane w czasie rzeczywistym. Pierwszy wprowadzający na rynek nowe instrumenty finansowe. Pierwszy, który uruchomił internetowy bank detaliczny. BRE jest udanym i unikalnym przykładem instytucji finansowej, która swe sukcesy osiągnęła w drodze organicznego wzrostu, przyspieszonego dzięki strategicznemu partnerstwu z Commerzbankiem. Od chwili prywatyzacji BRE aktywa banku wzrosły prawie stukrotnie. Wartość udzielonych kredytów w ostatnim dziesięcioleciu, dzięki funduszowemu wsparciu Commerzbanku, zwiększyła się 10 razy. Dziś obsługujemy blisko 4 miliony klientów detalicznych i ponad 14 tysięcy klientów korporacyjnych. Zatrudniamy 6 tysięcy pracowników.

Nasza nowa, obliczona na cztery najbliższe lata strategia, którą nazwaliśmy „strategią jednego banku, jednej marki i jednej wspólnej sieci” symbolicznie odzwierciedla istotę naszych działań w przyszłości. Ambicją banku jest też utrzymanie statusu lidera innowacji produktowej i technologicznej. Droga do naszego sukcesu wiedzie poprzez lepsze rozumienie i antycypowanie rzeczywistych potrzeb klienta.

Cezary Stypułkowski
Prezes BRE Banku

16 grudnia ub.r. na Stadionie Narodowym odbyła się impreza z okazji 25-lecia BRE Banku. Wśród gości były osoby związane ze światem polityki, bankowością, klienci i pracownicy Grupy BRE.



Na zdjęciu prezes Związku Banków Polskich Krzysztof Pietraszkiewicz z żoną.



Na zdjęciu szef Rady Nadzorczej BRE Banku – Maciej Leśny i Marek Pol, były wicepremier.



Wśród gości przedstawiciele BRE Banku oraz spółek zależnych.



Przestrzeń Stadionu Narodowego robiła na gościach duże wrażenie.



W imprezie uczestniczył Zarząd BRE Banku w pełnym składzie.



Sama impreza odbyła się jednak w przeznaczonych na takie okazje pomieszczeniach, skąd rozciągał się wspaniały widok na wnętrze stadionu.



Imprezie towarzyszyły występy artystyczne, nie brakowało też czasu na rozmowy kulturalowe.



Główną atrakcją imprezy był występ zespołu Perfect. Grzegorz Markowski, któremu na scenie towarzyszyła córka Patrycja, był jak zwykle w bardzo dobrej formie.



Występ Perfectu porwał publiczność.





EURO PRZETRWA

Jankowiak

PIOTR RUTKOWSKI
RZECZNIK PRASOWY BRE BANKU

Rozmowa z Januszem Jankowiakiem, głównym ekonomistą Polskiej Rady Biznesu

Czy koncepcja wspólnej europejskiej waluty była od początku błędna, czy może po drodze popełniono zbyt wiele błędów?

Było mnóstwo zastrzeżeń przeciw realizacji koncepcji wspólnego pieniądza w Europie: teoretycznych i bardzo praktycznych. W trakcie dyskusji poprze-

dzającej powołanie strefy euro powstała olbrzymia literatura, bazująca na pracach Mundella i jego teorii optymalnego obszaru walutowego. Ale tak naprawdę weryfikowalne mankamenty, możliwe do zaobserwowania w krótkim okresie czasu były dwa. Po pierwsze – spełnienie kryteriów nominalnej konwergencji, uprawniających do wejścia do strefy euro, bazowało na założeniu o prawdziwości danych statystycznych dostarczanych przez poszczególne rządy; po drugie – zaporą przeciw dostosowaniom typu one-off, czyli „spięciem się”, by spełnić kryteria, a później już zaniedbaniem dyscypliny, miały być trwałe limity deficytu budżetowego i długu. Jak wiemy niektóre rządy ostrożnie obchodziły się ze statystyczną prawdą, a dyscyplinę fiskalną w nosie mieli już dosłownie wszyscy. W tej sytuacji mieliśmy dekadę permanentnej nierównowagi makroekonomicznej i systematycznej utraty konkurencyjności przez niektóre kraje strefy euro. A rynki finansowe nie różnicowały w wycenie długu poszczególnych krajów ryzyka, bo nikt nie wierzył w niewypłacalność



rządów w obszarze wspólnego pieniądza. Teraz, jak wiemy, zasadniczo się to zmieniło. I dobrze.

Czyli ostrzeżenia przed rychłym upadkiem strefy euro są przesadzone?

Strefa euro przetrwa. Europejska integracja gospodarcza, ale też i polityczna od zawsze toczyła się zrywami: od kryzysu do kryzysu. Tak będzie pewnie i teraz. Niewielu ludzi docenia dziś jeszcze wagę, jaką dla strefy euro mieć będzie stworzenie stałego mechanizmu stabilizacyjnego. Do czasu kryzysu Europa poza bankiem centralnym nie miała żadnej instytucji zdolnej do przeciwstawienia się kryzysowi niewypłacalności rządów. A EBC musiał się podjąć tej roli z największą niechęcią, ponieważ kwestie solwency wykraczają zdecydowanie poza jego mandat, który obejmuje tak naprawdę wyłącznie obszar płynności w systemie finansowym. To wszystko teraz na naszych oczach w wielkich bólach się zmienia. I wszyscy narzekamy, że za wolno, że opory za duże, że rządy za mało robią, itd. To prawda, ale te zmiany mają charakter systemowy i głęboko ingerują w tkankę demokratyczną suwerennych państw. Trzeba to rozumieć.

Czym ten kryzys różni się od poprzedniego z lat 2008-2009, ile może trwać?

Dla mnie to jest wciąż ten sam kryzys. Zaczął się w sektorze finansowym i dalej tu jest. Tyle że po drodze „wzbogacił się” o niewypłacalność państw. Ale trzeba pamiętać, że dotychczas każdy kryzys niewypłacalności w historii zawsze prowadził też do kryzysu bankowego. A to dlatego, że dzisiejsze prywatne banki masowo

finansują dług publiczny. Ile potrwa jeszcze kryzys? Do czasu, aż na rynek międzybankowy wróci zaufanie, rządy będą mogły finansować swoje potrzeby pożyczkowe na rynku, a mechanizm stabilizacyjny, obliczony na zapobieganie niewypłacalności pozyska zaufanie inwestorów. Czyli ile? Myślę, że rok-dwa. Ale później już i tak nie będzie jak dawniej. Czekają nas kilka lat sprzątania po kryzysie, z dużą zmiennością rynków, konsolidacjami w sektorze, osławiania się inwestorów z „new normal”, czyli trwale obniżonym wzrostem i różnicowaniem cen pozyskiwania pieniądza. Słowem: czekają nas jeszcze kilka ładnych, ciekawych lat.

Czy reformy zaproponowane przez rząd Tuska są wystarczające? Co jeszcze możemy zrobić, aby przygotować się na osłabienie polskiej gospodarki?

Rząd proponuje nam nie najlepsze sposoby dostosowań fiskalnych na przyszły rok, ale za to doskonale na dalsze lata. Problem sprowadza się zatem do kwestii zaufania pokładanego w realizacji obiecanych wieloletnich planów oszczędnościowych, wspartych na systemowych reformach w dziedzinie transferów socjalnych i zmiany na rynku pracy. Proporcje między dostosowaniem fiskalnym po stronie dochodów (czytaj podatków) i wydatków są kolejną obietnicą na przyszłość. W roku 2012 w relacji do PKB dochody w zestawieniu z rokiem 2010 mają wzrosnąć o ok. 3,3 pp PKB. Natomiast wydatki mają spaść o 2,1 pp PKB. Tak więc to po stronie podatkowej tkwi główny ciężar dostosowania. Ponieważ całkowite dostosowanie ma wynieść 5,4 proc. PKB

szacowany udział strony dochodowej sięgnąć miałby aż 61 proc.. Obietnica polega na odwróceniu tych niekorzystnych proporcji w średnim okresie, jaki obejmuje APK. I tak w roku 2014, w zestawieniu z 2010, dochody mają wzrosnąć jedynie o 1,8 pp PKB, za to wydatki mają zmaleć aż o 5,4 pp PKB. Przy całkowitym dostosowaniu fiskalnym rządu 7,2 pp PKB, udział strony dochodowej wynosiłby wtedy jedynie 25 proc. Trudno przy tym nie zauważyć, że cała obiecana na przyszły rok poprawa salda sektora finansów publicznych i zejście z deficytem poniżej 3 proc. PKB szacowana jest w ujęciu kasowym, a nie zgodnie z metodologią unijną – memoriałowym. W 2010 różnica z tego tytułu wynosiła 1,8 proc. PKB. Deficyt sektora liczony zgodnie ze statystykami unijnymi wyniósł więc 7,8 proc. PKB, a nie 6 proc. W 2011, po obcięciu w części roku o 2/3 składki kierowanej do OFE, różnica między ujęciem krajowym deficytu, a Eurostatem spadła do ok. 1,3 proc. PKB. W roku 2012, po dalszym spadku dotacji wyrównującej ZUS ubytek składki kierowanej do OFE, po znaczącym spadku zadłużenia Funduszu Drogowego (o ile w to miejsce nie wejdzie z kolei jakiś Fundusz Kolejowy) oraz po urealnieniu deficytu w ujęciu kasowym, deficyt GG w ujęciu memoriałowym Eurostatu wyniesie nie 2,9 proc. PKB, co głośno akcentuje rząd, ale o 0,8-1,0 pkt. proc. więcej, czyli zamknie się w przedziale 3,7-3,9 proc. PKB. Całość poprawy salda finansów publicznych w latach 2011-2012 jest wynikiem spadku deficytu środków europejskich, mniejszego deficytu podsektora ubezpieczeń społecznych oraz mniejszego deficytu podsektora samorządowego. Na temat każdej z tych składowych poprawy zgłosić można kilka krytycznych uwag.



Nie są to zmiany systemowe. Deficyt budżetu europejskiego spada w sposób automatyczny pod koniec obecnej perspektywy finansowej, bo zamiast prefinansowania następuje czas zwrotu środków z budżetu UE. Deficyt w ubezpieczeniach spada, bo: o 2/3 zmniejszono składkę kierowaną do OFE; wzrosła składka rentowa; w latach 2011-2012 zabrano 6,9 mld PLN z FRD; a FUS w latach 2009-2012 zadłużył się w budżecie na 16,2 mld PLN (zwrot części z tych pieniędzy jest raz po raz odsuwany w czasie). Deficyt podsektora lokalnego spada zaś na skutek nakładania hamulców na zadłużanie się samorządów. Niezależnie od samej oceny prawidłowości limitów długu nakładanych ustawowo na samorządy trzeba wyraźnie powiedzieć, że nie będą one w stanie przy proponowanych przez MF rozwiązaniach prawnych absorbować środków z nowej perspektywy finansowej 2013-2020. A będzie to z całą pewnością ostatnia możliwość skoku cywilizacyjnego i efektywnościowego wykonanego przy użyciu tak dużych dostępnych dla sektora lokalnego środków europejskich.

Jakie wnioski na przyszłość powinny wyciągnąć kraje, a jakie firmy z tego, co obecnie dzieje się na rynku?

Sprawa wydaje się dość oczywista. Z punktu widzenia rządów skończył się na zawsze etap nieróżnicowania ryzyka w cenach pozyskiwania pieniądza, uzasadniony jedynie brakiem ryzyka kursowego, czy też brakiem możliwości dewaluacji. Z punktu widzenia przedsiębiorców i pracowników widać też już, że nawet bez dewaluacji

kursu może, a nawet musi występować dewaluacja „wewnętrzna”, czyli odbywająca się przez dostosowanie na rynku pracy, obniżki realnych wynagrodzeń, ograniczenia transferów socjalnych, wzrost bezrobocia. Bo to jest warunek sine qua non odzyskania konkurencyjności. No, i jeszcze może to, że w warunkach „new normal” trudniej będzie o finansowanie, a długi spłacać przyjdzie przy wyższych stopach procentowych.

Problemem jest również niepewność na rynku walutowym...

Wartość złotego znajduje się poniżej trendów dla całego regionu. W okresie styczeń 2004 – listopad 2011 realny efektywny kurs złotego aprecjował o 10,5 proc. Była to druga w regionie pod względem spadków waluta. Mierzony indeksem BigMac złoty jest obecnie niedowartościowany na 24,1 proc.

Czym wytłumaczyć tak słabe zachowanie złotego? Nasz rynek walutowy jest bez wątpienia największy i najbardziej płynny w regionie. W okresie awersji do ryzyka oznacza to koszt w postaci odpływu kapitału. Znaczenie mają też czynniki strukturalne, jak duża zależność od finansowania zagranicznego i zmiany dokonane przez rząd w systemie emerytalnym. Nasze potrzeby pożyczkowe należą do jednych z największych w regionie, sięgając obecnie 12 proc. PKB rocznie. Przezroczystość naszych finansów publicznych pozostawia przy tym wiele do życzenia. Deficyt sektora pozostanie w przyszłym roku na poziomie zbliżonym do 4,7 proc. PKB, a dług

publiczny wciąż balansuje niebezpiecznie blisko granicy 55 proc. PKB.

Wszystkie te strukturalne czynniki pozostaną w mocy również w 2012 roku. Nie widzę podstaw dla optymistycznych prognoz kursu PLN prezentowanych przez rząd w uzasadnieniu budżetu, a branych też pod uwagę przy szacowaniu spadku długu publicznego w relacji do PKB.

Janusz Jankowiak

ekonomista, absolwent Wydziału Handlu Zagranicznego SGPiS (obecnie SGH), stypendysta Komisji Europejskiej (Bruksela, Lizbona), współzałożyciel i członek pierwszego zarządu Polskiego Stowarzyszenia Ekonomistów Biznesu. Jest przewodniczącym Rady Nadzorczej Domu Maklerskiego NWA. Współpracuje z IIF w Nowym Jorku oraz The Conference Board. Zasiadał w Board of Economist w Lisbon Council w Brukseli. Pracował w CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych. W sektorze bankowym od 2000 roku pełnił funkcje głównego ekonomisty – w tym w BRE Banku od 2001 do 2006 roku. Doradca wicepremiera i ministra gospodarki Jerzego Hau-snera. Wchodził w skład Zespołu Doradców Prezesa Rady Ministrów – Donalda Tuska. Prowadzi własną firmę doradczą JJ Consulting, współpracując m.in. z Polską Radą Biznesu, ITI, Agora SA, DFM BRE DI BRE. Odznaczony Krzyżem Kawalerskim Orderu Odrodzenia Polski.



Ernest Pytlarczyk

GŁÓWNY EKONOMISTA BRE BANKU

Doktor nauk ekonomicznych, ma tytuł CFA (Chartered Financial Analyst). W maju 2011 roku, wraz z Marcinem Mazurkiem, zdobył nagrodę dla najlepszego analityka makroekonomicznego w konkursie Narodowego Banku Polskiego. W przeszłości pracował jako analityk rynków finansowych w Banku Handlowym, jako researcher w Instytucie Cykli Koniunkturalnych na Uniwersytecie w Hamburgu oraz w Banku Centralnym Niemiec we Frankfurcie. Jest jednym z najbardziej cenionych specjalistów na polskim rynku.

Makroperspektywy

Rok 2011 zaskoczył nas wysokim tempem wzrostu PKB. W ujęciu rocznym wyniósł on 4,3 proc.

Niestety, wszystko wskazuje na to, że nie będzie on do utrzymania w roku bieżącym. Spodziewam się, że wskaźnik ten spadnie do 2,8 proc. Spowolnienie nastąpi jednak w nieporównywalnie mniejszej skali niż w kryzysowych latach 2008-2009. Na niższe tempo wzrostu PKB złożą się zarówno spadająca dynamika konsumpcji prywatnej, jak i publicznej. Wsparciem dla naszej gospodarki powinny okazać się jednak inwestycje prywatne. Ważną rolę stabilizacyjną nadal pełni będzie eksport netto. Na spadek tempa konsumpcji prywatnej wpływ będzie miało pogorszenie sytuacji na rynku pracy. Powinno ono być jednak znacznie płytsze niż w latach 2008-2009. Oprócz standardowych mechanizmów makroekonomicznych na konsumpcję indywidualną wpływ będzie miała także wysoka inflacja oraz słaby kurs złotego. Spadek tempa wzrostu konsumpcji publicznej będzie natomiast związany ze zmniejszeniem wydatków budżetowych, wynikających z konieczności sprowadzenia deficytu instytucji rządowych i samorządowych do poziomu poniżej 3 proc. PKB.

Lokomotywą naszego PKB będzie w tym roku wzrost inwestycji, jednak nie będzie to już tak rozpędzona lokomotywa, dzięki której przemknęliśmy przez rok 2011 z tak świetnym wynikiem. Podejmowane, pomimo niepewności na rynkach zagranicznych, inwestycje przedsiębiorstw będą wynikać z potrzeby podtrzymania lub zwiększenia zdolności produkcyjnych. Część inwestycji przedsiębiorstw będzie związana z kontynuacją

inwestycji infrastrukturalnych w gospodarce. Dodatkowo, ewentualna poprawa sytuacji gospodarczej Niemiec, naszego głównego partnera handlowego oraz pozostałych krajów strefy euro, może przełożyć się na jeszcze wyższy poziom wydatków przedsiębiorstw. Inwestycje sektora publicznego powinny pozostać z kolei na podobnym poziomie co w 2011 roku.

Niski kurs złotego wpłynie na znaczny udział eksportu netto we wzroście PKB. Jako że słabszy złoty ogranicza import, kontrybucja eksportu netto wzrośnie. Postępować powinno również powolne równoważenie polskiego bilansu płatniczego. Zmiany dokonujące się w gospodarce będą oddziaływać również na banki przez tendencje gospodarstw domowych i przedsiębiorstw do oszczędzania, konsumpcji i inwestowania, a także przez koszty i oprocentowanie kredytów i depozytów. W 2012 r. oczekuję utrzymania trendów w wartości depozytów (dwucyfrowe dynamiki roczne, przynajmniej do połowy roku) i kredytów detalicznych (spadkowy trend na stopie wzrostu kredytów). Będzie to wynikiem niepewności finansowania związanej z sytuacją sektora bankowego w strefie euro.

Mechanizm ten będzie przyczyną może nie „wojny”, ale raczej kolejnych „wojenek” depozytowych, oraz ograniczy akcję kredytową w sektorze detalicznym. Wartość kredytów konsumpcyjnych w 2012 r. utrzyma się na poziomie podobnym do obecnego (na koniec roku prognozuję dynamikę -0,6 proc. r/r). Praktycznie całkowicie znikną już kredyty walutowe, zaś postanowienia reko-

mendacji KNF, implikujące ograniczenie zdolności kredytowej gospodarstw domowych oraz zmiany w programie „Rodzina na swoim”, spowodują istotne ograniczenie nowo udzielanych kredytów mieszkaniowych nawet o 20 proc.

w ujęciu rocznym. Efektem utrzymania bazy depozytowej oraz spadku kredytów detalicznych może być stworzenie przestrzeni do dalszego finansowania akcji inwestycyjnej przedsiębiorstw, na czym bazuje moja prognoza dla kredytów korporacyjnych na pierwszą połowę roku. Zakładam utrzymanie dwucyfrowej dynamiki rocznej. W trzecim i czwartym kwartale osłabienie wzrostu gospodarczego negatywnie przełoży się jednak na sytuację przedsiębiorstw, niższe wyniki finansowe i osłabienie wzrostu depozytów korporacyjnych, które dla firm, przy osłabieniu koniunktury, stają się bazą do inwestycji ze środków własnych. Moja prognoza dla kredytów korpo- to ok. 5-6 proc. rok do roku.

Tak więc rok 2012 nie będzie niestety tak dobry dla naszej gospodarki jak rok ubiegły, jednak nie powinniśmy popadać w zbytni pesymizm. Nie warto mówić o kryzysie, a jedynie o spowolnieniu i to mimo wszystko dość ograniczonym. Nasza gospodarka jest silna i miejmy nadzieję, że nie będzie musiała sprawdzać jak duży ciężar europejskich zawirowań jest w stanie unieść.

Zobacz więcej na:

www.brebank.pl/makro




Michał Marczak
DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY,
DOM INWESTYCYJNY BRE BANKU SA

Pierwsza połowa roku przyniesie poprawę na giełdzie

Kryzys zadłużeniowy w Europie bez wątplenia nie został jeszcze rozwiązany. Z nadmiernym deficytem zmagają się także Stany Zjednoczone i Japonia.

Jednak dane z amerykańskiej gospodarki dają nadzieję na poprawę sytuacji. Pierwsze półrocze powinno przynieść poprawę nastrojów, a więc będzie dobrą okazją do inwestowania w akcje. Druga połowa roku wciąż jest jednak wielką niewiadomą. Skąd taki optymizm w krótkim okresie? W ciągu najbliższych kilku miesięcy trend wzrostowy wskaźników wyprzedzających koniunktury w amerykańskiej gospodarce powinien się utrzymać. Widoczna jest poprawa na rynku pracy, która będzie przekładać się na konsumpcję. Liczba niesprzedanych domów w USA osiągnęła poziom, od którego należy oczekiwać odbicia. Po 5 latach amerykański rynek nieruchomości jest gotowy na wejście w fazę ożywienia. Poprawa danych za oceanem może mieć pozytywny wpływ na wskaźniki w Europie, odsunie nieco ryzyko eskalacji kryzysu zadłużeniowego, a zwiększy szanse na płytką recesję w Europie. Dodatkowym wsparciem dla rynku jest aktywność Europejskiego Banku Centralnego, który zmniejsza ryzyko braku

płynności w sektorze bankowym i finansuje zakupy obligacji peryferyjnych krajów europejskich. Środki, jakimi dysponuje EBC oraz Europejski Mechanizm Stabilności Finansowej powinny wystarczyć, aby w perspektywie najbliższych 6 miesięcy zrolować zapadające obligacje krajów europejskich o wartości około 300 mld euro.

Jeśli dojdzie to korekty rentowności amerykańskich obligacji, przyczyni się to do przepływu kapitału do funduszy akcyjnych. Wraz ze spadkiem ryzyka inwestycyjnego, osłabi się amerykańska i japońska waluta. Wzmocni natomiast euro. To powinno zwiększać atrakcyjność inwestycji w akcje na rynkach wschodzących, które obecnie są relatywnie tanie, szczególnie w stosunku do akcji amerykańskich. Od kilku tygodni widzimy poprawę sentymentu na rynku. Powinna utrzymać się ona w pierwszej połowie roku. Dlatego obecnie warto przeważać akcje w portfelach. Drugie półrocze, z uwagi na konieczność zatwierdzenia przez kraje członkowskie Unii i ich parlamenty wizji przyszłej wspólnoty, w tym mechanizmy silnej kontroli fiskalnej, wciąż pozostaje niewiadomą. Region Europy Centralnej na tle rynków

wschodzących prezentuje się dosyć słabo, tym niemniej również powinien zyskiwać na fali globalnych trendów. Spowolnienie gospodarcze, które dopiero zaczyna się w Polsce, zostało już zdyskontowane przez rynki. W co więc warto inwestować na warszawskiej giełdzie w tym czasie? Na pewno warto zwrócić uwagę na spółki górnicze, budowlane oraz przemysłowe. Przeważanie akcji spółek z tych sektorów odbywać się powinno kosztem tych z sektora telekomunikacyjnego, chemii i deweloperów. Górnictwo powinno zachowywać się lepiej niż szeroki rynek z uwagi na utrzymywanie się wysokich cen węgla i metali. Budownictwo najgorszy czas ma już za sobą, a portfel kontraktów na rok 2012 został w dużej części wypełniony. Dodatkowo spadają koszty pracy. Dzięki rosnącej atrakcyjności w eksporcie i stabilnym wolumenom sprzedaży warto zwracać uwagę także na spółki przemysłowe.

Zobacz więcej na:

> www.brebank.pl/gielda



case study >





W poszukiwaniu nowego rynku

KORNELIA DORACKA

Firma Delico spod Bielska-Białej od początku rozwija się według jednego scenariusza. Właściciele najpierw szukają niszy, a gdy ta staje się miejscem walki konkurencyjnej, opuszczają rynek, by zająć kolejny dziewiczy teren.



Gdy Grażyna i Janusz Kubicowie zakładali w 1996 r. swoją firmę, nie mogli przypuszczać, że w tym samym czasie dwoje uznanych profesorów strategii i zarządzania na jednej z najlepszych uczelni biznesowych świata pracuje nad nową koncepcją zdobywania przewagi konkurencyjnej przez przedsiębiorstwa. Nie mogli też przypuszczać, że strategia, jaką przyjęli w niewielkiej rodzinnej spółce, świetnie wpisuje się w tę koncepcję, nazwaną później przez jej twórców strategią błękitnego oceanu. Jej istotą jest – zamiast prowadzenia wyniszczającej walki konkurencyjnej o istniejący i nierzadko kurczący się rynek – zwiększenie popytu i odcięcie się od konkurencji. A tak właśnie od początku postępowali właściciele Chłodni Składowych Delico.

Szukając wolnej przestrzeni rynkowej – jak powiedzieliby W. Chan Kim i Reneé Mauborgne, twórcy strategii błękitnego oceanu – czy po prostu niszy, Kubicowie zauważyli, że w naszych sklepach brakuje porcjowanego drobiu. Wtedy, w połowie lat 90., na polskich stołach „królowały” całe kurczaki. Zdecydowali się więc na jego import z USA. – Z duszą na ramieniu czekaliśmy na pierwszą partię udek zza oceanu – wspomina prezes spółki Delico Inga Kubica-Jojczyk, która od początku wspomagała rodziców w rodzinnym biznesie.

Pomysł chwycił. Ośmieleni sukcesem, postanowili poszerzyć import o wieprzowinę. A gdy nieco okrzepł na tym rynku, zaczęli rozglądać się za innymi tkwiącymi na nim możliwościami rozwoju dla swojej firmy. I odkryli kolejną niszę – produkty uważane przez polskie zakłady mięsne za „odpady” (ślonina, tłuszcz, skórki wieprzowe), których pozbywały się

niemal za bezcen, w Rosji wykorzystywane były z powodzeniem do wyrobu wędlin. – To był zupełnie dziewiczy, nieodkryty przez innych teren – mówi Inga Kubica-Jojczyk. – Zaczęliśmy więc ze znacznym zyskiem eksportować te produkty na rynek rosyjski. Właściciele Delico mogli teraz, w oparciu o środki własne, przeprowadzić znaczne inwestycje: m.in. wybudować halę i chłodnię, zwiększając w ten sposób pojemność swoich chłodni dziesięciokrotnie, do 800 ton. Wszystko z myślą o poszerzeniu działalności. Tym razem o rozbiór, konfekcjonowanie i sprzedaż drobiu do śląskich sklepów i hurtowni. W tym czasie firma zatrudniała już 60 osób. Gdy startowała, było ich

(...) solidarność, dane raz słowo, wzajemny szacunek, jakość. Właśnie w oparciu o te zasady budujemy wzajemne długotrwałe relacje.

– wraz z właścicielami – zaledwie 5. Jej obroty z początkowych 8 mln zł wzrosły do 12 mln zł.

I wtedy nastąpiła seria niefortunnych zdarzeń, które zachwiały spółką. Najpierw, w 1998 r., w Rosji wybuchł kryzys finansowy. – Mielśmy spore należności na tamtejszym rynku, a nie korzystaliśmy z żadnych produktów zabezpieczających transakcje walutowe – opowiada Inga Kubica-Jojczyk. – Dewaluacja rubla nie mogła więc nie odbić się na naszej kondycji finansowej. Wkrótce potem złoty osłabił się w stosunku do dolara, co z kolei wpłynęło na ceny sprowadzanego przez nas z USA drobiu. Musieliśmy szukać innych, poza polskim, rynków zbytu. Zaczęliśmy od Białorusi i Ukrainy.

Zła passa jednak trwała. Po kilku latach rozbiór i konfekcjonowanie drobiu stały się nieopłacalne. Pojawiło się wiele firm, które prowadziły tę działalność bez jakiegokolwiek nadzoru weterynaryjnego. Dziś większości z nich nie ma już na rynku, bo przetrwały te uczciwe, ok. dwóch na dziesięć – ocenia prezes Delico – ale wtedy to te firmy były górą. Zamiast jakości gwarantowały dumpingowe ceny. I wygrywały. Spółka postanowiła wycofać się z tej działalności. Wkrótce okazało się, że aby nadal funkcjonować na rynku międzynarodowym, trzeba dostosować się do wymogów unijnych. Konieczne stało się zaciągnięcie kredytu inwestycyjnego. W 2003 r.

powstała Delico Sp. z o.o., która przejęła całą działalność handlową spółki jawnej. Nastąpiła też zmiana pokoleniowa. Biznesem zaczęła zarządzać – z pomocą i wsparciem rodziny – Inga Kubica-Jojczyk, córka właścicieli spółki jawnej.

Zaczął się nowy etap rozwoju rodzinnego przedsiębiorstwa. Nowy, ale oparty na starej, sprawdzonej już wcześniej strategii. Tym razem błękitnym oceanem okazały się dla firmy z Rybarzowic rynki wschodnioeuropejskie (Bułgaria, Rumunia, Mołdawia) i azjatyckie (Uzbekistan, Kazachstan). Nie dość, że bardzo chłonne, to jeszcze solidne. – To bardzo dobrzy klienci, którzy zarówno w życiu, jak i w biznesie



Wyzwanie →
bezpieczna współpraca
z międzynarodowymi
kontrahentami

Rozwiązanie →
walutowe transakcje
terminowe BRE Bank

Efekt →
zabezpieczone
przepływy finansowe

doceniają te same co my wartości – przekonuje Inga Kubica-Jojczyk. – I dla nas, i dla nich liczą się solidność, dane raz słowo, wzajemny szacunek, jakość. Właśnie w oparciu o te zasady budujemy wzajemne długotrwałe relacje. Dla wschodnich kontrahentów ważne są oczywiście i inne atuty. Delico ma własne magazyny

i zapewnia realizację całego zamówienia: od załatwienia wszelkich formalności w urzędach celnych, po dostawę towaru do klienta. Ponieważ nie ma własnego taboru, korzysta przy tym z usług sprawdzonych firm przewozowych. Dla partnerów liczy się także to, że Delico oferuje jednolite opakowania i produkt sygnowany swoją marką. Handel ze Wschodem okazał się na tyle trafnym posunięciem, że firma bez szwanku przetrwała światowy kryzys finansowy. Choć – jak przyznaje jej prezes – nie był to łatwy okres. Spółka wybierała najprostsze operacje walutowe, które dziś nadal wykorzystuje. Tyle że jeszcze ostrożniej niż przed 2008 r. Oprócz walutowych transakcji terminowych Delico korzysta także z oferowanych przez BRE Bank innych usług: kredytu w rachunku bieżącym i kredytu obrotowego.

Dziś firma ma obroty sięgające 28 mln zł i zatrudnia 12 osób. Dodajmy – od 6 lat te same, co w spółce uważa się za duży sukces, bo brak rotacji oznacza, że pracują tu zadowoleni ludzie. I w najbliższych latach pewnie to się nie zmieni, ponieważ Inga Kubica-Jojczyk wybiera ewolucję, nie rewolucję. A to oznacza doskonalenie i po-

wolny rozwój przedsiębiorstwa oraz konsekwentne budowanie marki na nowych rynkach. Jakich?
– Być może znajdziemy kolejną nową niszę – tajemniczo uśmiecha się prezes Delico.

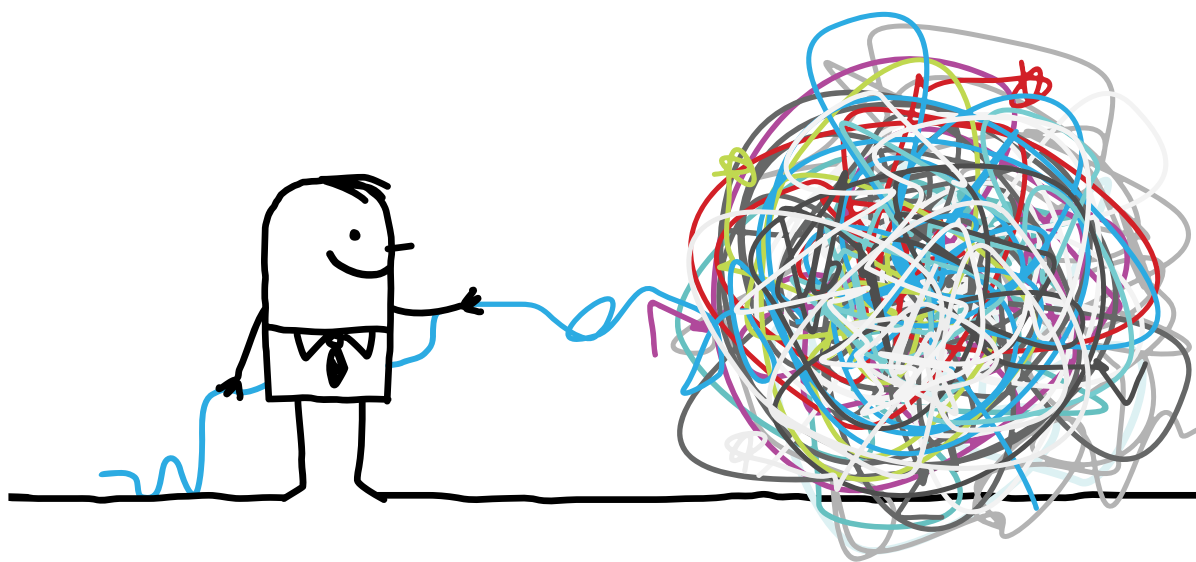


Marcin Lucimiński,
**DYREKTOR BIURA ROZWOJU SIECI ORAZ
BANKOWOŚCI MAŁYCH I ŚREDNICH
PRZEDSIĘBIORSTW W BRE BANKU**

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw charakteryzuje duża elastyczność i umiejętność dostosowywania do zmieniającej się sytuacji rynkowej. Wiele firm stawia czoło trudnym momentom, ale jednocześnie wiele z nich wchodzi w fazę dynamicznego rozwoju, poszerzając skalę działania, wchodząc na nowe rynki. Dla banków oznacza to wyzwanie w postaci takiego dopasowywania oferty, by wspierać firmę i skutecznie reagować, często szybko, stosownie do potrzeb. Chcąc sprostać oczekiwaniom, stawiamy na znajomość firmy, charakteru jej działalności i budowanie trwałych relacji. Nie bez znaczenia jest również możliwość proponowania zarówno prostych, wystandaryzowanych produktów dla MSP, jak i zindywidualizowanych rozwiązań bankowości korporacyjnej.

Bartłomiej Borucki,
DORADCA KLIENTA W ODDZIALE BRE BANKU W BIELSKU-BIAŁYM

Współpraca pomiędzy BRE Bankiem a firmą DELICO sięga początku 2004 r. Profesjonalne podejście stron, zaangażowanie oraz otwarta komunikacja przyczyniły się do stworzenia wzorowych relacji biznesowych. W przeciągu ostatnich lat stale rozszerzamy obszary współdziałania. Oprócz klasycznych form finansowania koncentrujemy się na prostych operacjach rynków finansowych, w szczególności na walutowych transakcjach terminowych (WTT). Dzięki zastosowanym rozwiązaniom, przedsiębiorstwo skutecznie zabezpiecza wartość przyszłych przepływów finansowych, co przekłada się na efektywną budowę przewagi konkurencyjnej w branży.



Jeśli nie kredyt, to co?

MAREK MALINOWSKI

EKSPERT W DEPARTAMENCIE FINANSOWANIA HANDLU

Jak terminowo regulować swoje zobowiązania wobec dostawców? Z jakich źródeł finansowania korzystać? Jak ograniczyć koszty finansowania zobowiązań? Takie lub inne pytania zadają sobie firmy będące stronami zwykłych, codziennych transakcji handlowych.

Najprostszym rozwiązaniem jest zaciągnięcie kredytu bankowego z przeznaczeniem na płatności wobec dostawców. Takie rozwiązanie wiąże się jednak z koniecznością aplikowania w Banku o kredyt, ustanowienia zabezpieczeń, nie można również zapomnieć o konieczności ponoszenia kosztów finansowych. Dodatkowym aspektem – często w przypadku dużych korporacji – jest niechęć do wykazywania w bilansie zobowiązań kredytowych, co niejednokrotnie związane jest z narzucaną ogólnie dyscypliną korporacyjną.

Program finansowania Dostawców to alternatywa dla kredytu. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom zarówno Dostawcy jak i Odbiorcy, Bank bazując na dobrej kondycji finansowej Odbiorcy

przygotowuje w zależności od potrzeb klientów programy tzw. finansowania Dostawców.

1. W porozumieniu z Dłużnikiem wyznacza limit kredytowy, w ramach którego jest skłonny – na bazie funkcjonującego pomiędzy Dostawcą a Odbiorcą kredytu kupieckiego – finansować zobowiązania handlowe tego drugiego.

2. Po uzyskaniu akceptacji Dłużnika dotyczącej przystąpienia danego Dostawcy do programu ten drugi podpisuje z Bankiem Umowę.

3. Podstawą funkcjonowania tej struktury w Banku jest dyskonto wierzytelności handlowych bez regresu do Dostawcy. Z uwagi na rozwój elektronicznych kanałów dystrybucji preferowanym rozwiązaniem jest elektroniczne dys-

konto wierzytelności, eliminujące konieczność „papierowego” potwierdzania występujących pomiędzy stronami wierzytelności.

Ważne:
Dłużnik w tej konstrukcji jest podmiotem biernym – Bank nie zawiera z nim żadnej umowy o charakterze kredytowym, jest on jedynie podmiotem zobowiązanym do zapłaty Bankowi wcześniej finansowanych Dostawcy wierzytelności.

FAKTY

1 Tego typu finansowanie daje możliwość zastosowania wobec Dostawców dłuższych terminów płatności i finansowania się dłuższym kredytem kupieckim.

Fakt. Wydłużenie terminu płatności skutkuje wzrostem poziomu zobowiązań handlowych, których finansowanie w tym przypadku nic nie kosztuje Dłużnika.

2 Następuje poprawa cash flow bez udziału kredytu bankowego.

Fakt. Wydłużenie cyklu rotacji zobowiązań poprawia poziom generowania gotówki operacyjnej, którą to Odbiorca może wykorzystywać np. na zakupy ze skontem, co wpływa bezpośrednio na zyskowność firmy.

3 Koszty finansowania są ponoszone przez Dostawców.

Fakt. Zwiększenie poziomu finansowania zobowiązań nie generuje żadnych kosztów finansowych w rachunku wyników Odbiorcy.

4 Wzrasta poziom sprzedaży.

Fakt. Finansowanie przez Bank części lub całości kredytu kupieckiego oferowanego przez Dostawcę Odbiorcy uwalnia jego część, co prowadzi do wzrostu sprzedaży między stronami transakcji.

5 Jest to dodatkowe związanie Odbiorcy i Dostawcy.

Fakt. Dostawca znajduje nie tylko źródło zbytu oferowanych przez siebie produktów, ale również potencjalne źródło finansowania. Takie struktury finansowania mogą być częścią składową programów lojalnościowych oferowanych Dostawcom przez Dłużnika.

MITY

1 W strukturze bilansu Dłużnika zobowiązanie z tytułu zdyskontowanych przez Bank faktur jest zobowiązaniem kredytowym.

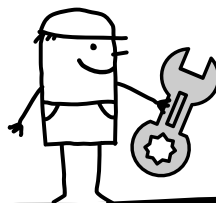
Mit. Dłużnik nie zawiera z bankiem żadnej umowy o charakterze kredytowym. Bank jedynie na podstawie Kodeksu cywilnego wstępuje w prawa wierzyciela, o czym każdorazowo Dłużnik jest informowany.

2 Dyskonto wierzytelności jest tożsame z faktoringiem.

Mit. Firmy faktoringowe na bazie jednej umowy skupują całe portfele wierzytelności wielu Dłużników, najczęściej z regresem i określoną zaliczką. Bank dyskontując wierzytelności Dłużników, skupuje najczęściej 100% kwoty danej faktury bez regresu do Dostawcy – o jakichkolwiek zabezpieczeniach nie wspominając.

3 Z punktu widzenia dostawcy ubieganie się o tego rodzaju finansowanie zawsze będzie się wiązało z badaniem zdolności kredytowej.

Mit. Bank wyznaczając limit kredytowy bazuje na kondycji finansowej dłużnika. Zbywca zobowiązany jest jedynie do przedstawienia aktualnych dokumentów rejestrowych, nie może znajdować się w upadłości oraz musi legitymować się zaświadczeniami o braku jakichkolwiek zobowiązań wobec ZUS i US.



Zobacz więcej na:

www.bre.pl/finansowaniehandlu



Jak to działa w praktyce?

Strony transakcji: wykonawca linii energetycznych oraz jego podwykonawcy.

Wykonawca realizuje kontrakt dotyczący budowy linii wysokiego napięcia dla wiodącej w kraju firmy energetycznej, korzystając – z uwagi na złożoność inwestycji – z usług podwykonawców. Kontrakt przewiduje 90-dniowy termin płatności. Roczne obroty wykonawcy to ok. 70 mln zł, które generują 3,5 mln zł zysku netto.

Jeżeli chodzi o rynek krajowy korzysta z podwykonawców, gdzie są to często firmy o słabej zdolności kredytowej

z bardzo niską skłonnością do finansowania Odbiorcy długim kredytem kupieckim. Strony uzgadniają, że na bazie umowy dyskonta wierzytelności Bank Wykonawcy będzie finansował należności dostawców w stosunku do odbiorcy w „terminie gotówkowym” w zamian za fakturowanie z wydłużonym terminem płatności. Odbiorcy, dla których niejednokrotnie już 30-dniowy termin płatności jest długim terminem, zgadzają się na dodatkowe

wydłużenie terminu płatności na fakturze nawet do 90 dni, mając zapewnienie ze strony Banku o otrzymaniu należności w terminie wcześniejszym. Stroną inicjującą taki schemat finansowania jest firma Odbiorcy, która zarządza przyznaniem przez Bank limitem, włączając do programu finansowania tych dostawców, którzy są zainteresowani przyspieszeniem płatności w zamian za poniesienie kosztów finansowych związanych z dyskontem wierzytelności.



A man with short, light-colored hair is looking directly at the camera. He is wearing a dark, possibly black, jacket over a blue and white vertically striped button-down shirt. The background is a blurred brick wall. The title text is overlaid on the right side of the image.

Dobrze zaparkowany biznes

IZABELA ZAWISTOWSKA

Szerokie spektrum działania i ekspansja na rynki europejskie – receptą na sukces wg City Parking Group.

Na czym polega ten biznes? – Zajmujemy się wszystkim począwszy od projektu, poprzez formalne uzgodnienia, kwestie inżynierskie, wprowadzenie systemów elektronicznych i wyposażenie w zaawansowane technicznie urządzenia do poboru opłat oraz dostarczenie do nich oprogramowania i obsługi serwisowej – wyjaśnia szef City Parking Group Michał Wikiński. Kiedy zamówiona przez klienta strefa już istnieje, spółka odpowiada za jej płynną eksploatację i właściwe funkcjonowanie. To znaczy, że odpowiada zarówno za oznakowanie parkingów, kontrolę dokonanych opłat, kontakt z kierowcami, techniczną sprawność urządzeń, jednocześnie prowadzi akcje informacyjne oraz obsługę płatności wraz z dochodzeniem niezapłaconych należności.

Obecnie City Parking Group działa w 36 miastach w Polsce oraz w kilkunastu kolejnych w Czechach

Mimo spowolnienia gospodarczego w Polsce i Europie City Parking Group idzie pod prąd i dynamicznie się rozwija. W 2012 r. chce uruchomić aż 15 nowych stref płatnego parkowania i 15 parkingów komercyjnych.

i na Słowacji. Wszystko zaczęło się od jednej strefy płatnego parkowania w rodzimym mieście – Grudziądzu. W 1994 r. spółka, jeszcze pod nazwą Cool Ar, nawiązała współpracę z tamtejszym Urzędem Miasta. Realizacja tego kontraktu obejmowała profesjonalne zorganizowanie strefy płatnego parkowania. Firma wyposażała ją w nowoczesne parkometry i zapewniła obsługę klientów. I tym zajmuje się do dzisiaj, bogatsza o wieloletnie doświadczenia w dostarczaniu tego rodzaju usług dla klientów.

Po udanym starcie w Grudziądzu spółka pozyskiwała kolejne zamówienia publiczne w innych miastach w Polsce. Z czasem wartość kontraktów stopniowo rosła, a kolejne zlecenia oznaczały wychodzenie daleko poza granice województwa pomorsko-kujawskiego. – W 2004 r. zdobyliśmy bardzo ważny w historii firmy kontrakt we Wrocławiu – relacjonuje Michał Wikiński. Co więcej, pod koniec 2011 r. City Parking Group wygrała drugi przetarg organizowany przez władze miasta i odnowiła umowę z Wrocławiem na kolejnych siedem lat. Jej warunki przewidują, że ustawionych zostanie 220 nowoczesnych parkometrów wyposażonych w panele solarne i klawiatury numeryczne. Urządzenia będą działać zarówno na bilon, jak i na kartę miejską Urbancard.

Równolegle wprowadzona zostanie możliwość opłaty za parkowanie telefonem komórkowym. City Parking Group utworzy dla mieszkańców Wrocławia w ramach nowej umowy nowe Biuro Obsługi Klienta.

Michał Wikiński kieruje City Parking Group od dziesięciu lat. – Przez ten okres systematycznie pozyskujemy nowych partnerów i rozszerzamy know-how – wyjaśnia. Ważnymi etapami w rozwoju firmy były kontrakty pozyskane w 2007 r. w Łodzi oraz w 2011 r. w Krakowie. W styczniu 2012 r. City Parking Group ogłosiła wejście we współpracę z MBS Computergraphik. Będąc dostawcą usług, grudeńdzka firma zaangażowała się w projekt obejmujący techniczną obsługę 330 parkometrów, które obsługują blisko 7 tys. miejsc parkingowych w Warszawie.

– Prawdziwym kamieniem milowym dla naszej działalności stało się pozyskanie w 2009 r. inwestora strategicznego, funduszu private equity Royalton Capital Investors II L.P. zarządzanego przez Royalton Partners – wyjaśnia prezes Wikiński. To właśnie dzięki zaangażowaniu finansowemu funduszu City Parking Group umocniła swoją pozycję w Europie Środkowo-Wschodniej, nabywając spółki z podobnym profilem działalności w Czechach i na Słowacji. Po przekształceniach związanych z akwizycjami i umocnieniu pozycji rynkowej Zarząd spółki zdecydował w 2010 r. o zmianie nazwy spółki z Cool Ar na obecną nazwę City Parking Group.

Pomimo że głównym dotychczasowym profilem działalności spółki było uczestnictwo w przetargach publicznych na obsługę stref płatnego parkowania, to dwa-trzy lata temu zapoczątkowała rozwój swojej „drugiej nogi biznesowej” tj. obsługę i zarządzanie parkingami poza miejskimi strefami płatnego parkowania. Obszary te określane są w branży parkingowej jako „off-street”. Mają one charakter komercyjny i powstają między innymi przy centrach handlowych, galeriach, hotelach, czy uniwersytetach. W przypadku tych stref City Parking Group również zarządza całym pakietem usług, by zapewnić



Wyzwanie →
rozwój biznesu

Rozwiązanie →
gwarancje wadialne
BRE Banku

Efekt →
zdobycie nowych
kontraktów dla firmy



klientowi korzyści finansowe z posiadania parkingu oraz fachową jego obsługę.

Pomimo że w Polsce i w całej Europie mówi się o spowolnieniu gospodarczym,

a wręcz kryzysie, to City Parking Group idzie pod prąd tym trendom i dynamicznie się rozwija.

– Korzystamy z tego, że rośnie liczba samochodów poruszających się po centrach polskich miast, a władze samorządowe coraz częściej zainteresowane są współpracą z profesjonalną firmą, która z jednej strony pomoże zaplanować i zaprojektować zmiany w organizacji ruchu i w rotacji pojazdów, a z drugiej strony zapewni korzyści finansowe i stały dopływ gotówki do miejskich budżetów. Uważamy, że w kolejnych miastach ten efekt będzie się utrzymywał – deklaruje prezes CPG. Dodaje również, że na korzyść firmy działa sytuacja w jakiej znalazły się jednostki samorządowe. Większość miast chciałaby samodzielnie inwestować, ale ograniczają je i tak już duże deficyty w lokalnych budżetach. Tymczasem współpraca z City Parking Group rozwiązuje ten problem,

firma dostarcza miastom gotowe narzędzia, które generują stały przychód dla miast bez konieczności ponoszenia przez jednostki samorządowe wielomilionowych inwestycji. Efekty? W 2012 r. CPG planuje wziąć udział w przetargach i uruchomić 15 kolejnych nowych stref płatnego parkowania i 15 parkingów typu off-street.

Rozwój firmy oznacza potrzebę korzystania z coraz szerszego zakresu usług finansowych.

– W pewnym momencie dostrzeżliśmy ograniczenia we współpracy z dotychczasowymi bankami. Dlatego w maju 2011 r. rozpoczęliśmy współpracę z BRE Bankiem. Potrzebowaliśmy kompleksowych i dostosowanych do potrzeb firmy rozwiązań i takie też dostaliśmy – dodaje Ireneusz Zimoch, członek Zarządu ds. Finansowych.

Jak wyjaśnia zaczęło się od scentralizowania przez BRE obsługi rachunków bieżących firmy oraz dostosowania odpowiednich rozwiązań informatycznych w zakresie obsługi płatności ma-



JAKUB KWAŚNIEWSKI
OPIEKUN KLIENTA, BRE BANK W BYDGOSZCZY

Współpraca z City Parking Group jest ciekawym przykładem na to, jak dobrze procentuje bliska współpraca między klientem a bankiem. Na podstawie rozmów z przedstawicielami firmy i dzięki ich otwartości byliśmy w stanie dopasować ofertę dokładnie do potrzeb City Parking Group. Obecnie CPG korzysta z o wiele szerszego wachlarza naszych usług niż można by przypuszczać, sugerując się wielkością firmy. Jednak obserwując z bliska jej dynamiczny rozwój sądzę, że paleta narzędzi dostarczanych firmie przez BRE Bank będzie się w przyszłości jeszcze rozszerzać.

sowych. Kolejnym etapem współpracy było uruchomienie instrumentów kredytowych w zakresie finansowania bieżącego oraz inwestycyjnego. Dzisiaj BRE Bank jest dla City Parking Group bankiem wiodącym, z którym udało się sfinansować projekty w Krakowie, Wrocławiu, Poznaniu, Łodzi i w innych mniejszych miastach. Spółka po niecałym roku od rozpoczęcia współpracy korzysta z bardzo szerokiego wachlarza usług banku, m.in. z kompleksowej obsługi rachunków bankowych, krótko- i długoterminowych gwarancji wadialnych i dobrego wykonania kontraktów, kredytów inwestycyjnych i instrumentów o charakterze leasingowym udzielanych przez BRE Leasing. Współpraca z BRE Bankiem okazała się szczególnie przydatna podczas starań o kontrakt we Wrocławiu. BRE Bank udzielił gwarancji bankowej o istotnej wartości na okres 7 lat, co ze względu na długość okresu jest dość rzadkim zjawiskiem w polskim systemie bankowym. Sporym atutem BRE Banku i jego Oddziału w Bydgoszczy jest szeroki zakres kompetencji, szybkość podejmowania decyzji i – co uważam za równie ważne – inicjatywa w znajdowaniu rozwiązań korzystnych dla obu stron. – CPG ze względu na profil działalności jest zobligowane do odbioru i wpłat dużych ilości bilonu. Instytucje bankowe coraz mniej zainteresowane są obsługą tej formy pieniądza, a co się z tym wiąże, żądają coraz wyższych prowizji. W tym obszarze również znaleźliśmy satysfakcjonujące rozwiązanie dla obu stron – dodaje Ireneusz Zimoch.

Korzystne kredyty z linii EBI

JAROSŁAW FORDOŃSKI
DYREKTOR BIURA DS. UNII EUROPEJSKIEJ

Linie kredytowe w ramach Banku Inwestycyjnego to wyjątkowo korzystny sposób finansowania. Kto może z nich korzystać i na co warto zwrócić uwagę przy wyborze tej formy kredytowania?

Finansowanie projektów w ramach linii kredytowych Europejskiego Banku Inwestycyjnego dostępne jest w naszej ofercie od wielu lat. Obecnie proponujemy naszym Klientom 3 linie kredytowe EBI, które dzięki warunkom cenowym są korzystniejsze od standardowych kredytów bankowych:

- Linia kredytowa na finansowanie przedsięwzięć realizowanych przez mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa,
- Linia kredytowa na finansowanie przedsięwzięć realizowanych przez przedsiębiorstwa posiadające zatrudnienie min. 250 etatów, ale nieprzekraczające 3000 etatów (tzw. MID CAP).
- Linia kredytowa na finansowanie inwestycji w obszarze ochrony środowiska, infrastruktury, rozwoju gospodarki opartej na wiedzy, racjonalnego wykorzystania energii, ochrony zdrowia oraz oświaty.

Środki linii mogą zostać przeznaczone m.in. na:

- zakup aktywów materialnych w celu budowy, rozbudowy, modernizacji lub rozszerzenia działalności danego podmiotu, finansowanie bieżącej działalności związanej z podstawową działalnością przedsiębiorstwa, wydatki związane z działalnością badawczo-rozwojową.

BRANŻE WYKLUCZONE Z MOŻLIWOŚCI FINANSOWANIA Z LINII EBI

1. Produkcja broni i amunicji, uzbrojenia, sprzętu lub infrastruktury wojskowej lub policyjnej oraz infrastruktury ograniczającej prawa i swobodę jednostki (więzienia, izby zatrzymań jakiegokolwiek rodzaju);
2. Przemysł tytoniowy i handel tytoniem,
3. Działalność związana z eksperymentami na zwierzętach,
4. Działalność, która wiąże się z ujemnym działaniem na środowisko naturalne, które nie podlega redukcji lub rekompensacie,,
5. Sektory, których działalność jest etycznie kontrowersyjna lub zakazana przez polskie prawo np. badania nad klonowaniem człowieka,
6. Gry hazardowe i związane z nimi wyposażenie,
7. Należy również pamiętać, że środkami linii EBI nie można sfinansować działalności czysto finansowej (transakcje na instrumentach finansowych), deweloperskiej lub kredytów konsumenckich.



TRZY WARIANTY DLA BIZNESU:

1 Linia EBI dla przedsiębiorstw sektora

MSP przeznaczona jest na finansowanie przedsięwzięć realizowanych przez przedsiębiorstwa, których zatrudnienie nie przekracza 250 etatów (EBI posługuje się odmienną od definicji zawartej w Rozporządzeniu Komisji (WE) nr 800/2008 definicją MSP).

Całkowity koszt projektu, który może zostać objęty finansowaniem w ramach tej linii nie może przekroczyć 25 mln EUR (kryterium nie dotyczy projektów na finansowanie kapitału obrotowego), kwota alokacji może objąć do 100% wartości kredytu, ale nie może przekroczyć 12,5 mln EUR. Kredyt może zostać udzielony na minimum 2 lata, ale nie dłużej niż na 8 lat.

Ponadto inwestycja finansowana środkami linii EBI dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, musi zostać rozpoczęta do 3 lat od daty podpisania umowy kredytowej. Finansowanie kredytu ze środków UE oraz środków EBI nie może przekroczyć 100% wartości projektu netto.

2 Linia EBI dla przedsiębiorstw sektora

MID CAP ma na celu finansowanie przed-

sięwzięć realizowanych przez przedsiębiorstwa, w których zatrudnienie wynosi co najmniej 250 etatów, ale jednocześnie jest mniejsze niż 3000 etatów.

W ramach linii EBI dla przedsiębiorstw MID CAP można realizować dla rodzajów projektów: projekty, których wartość nie przekracza 25 mln EUR, projekty o minimalnej wartości 25 mln EUR, ale nieprzekraczające 50 mln EUR.

Zasady finansowania projektów o wartości do 25 mln EUR są zbieżne z zasadami udzielania kredytów w ramach linii EBI dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw.

Natomiast dla projektów o minimalnej wartości 25 mln EUR (ale nie większej niż 50 mln EUR), kwotą alokacji może zostać objęte do 50% całkowitej wartości projektu netto, a łączne finansowanie kredytu środkami UE oraz środkami EBI może sięgać 70% wartości projektu netto.

3 Linia EBI Global Loan skierowana jest

zarówno do podmiotów sektora prywatnego tj. przedsiębiorców, jak również do podmiotów sektora publicznego w tym m.in.

województw, powiatów lub gmin miejskich, ich stowarzyszeń, partnerstw publiczno-prywatnych, izb handlowo-przemysłowych, autonomicznych władz portowych, posiadaczy koncesji na usługi publiczne, agencji, którym takie władze udzieliły gwarancji. Należy mieć jednak na uwadze, że nie wszystkie podmioty zaliczane przez EBI do sektora publicznego podlegają wymogom stosowania ustawy Prawo Zamówień Publicznych (zwłaszcza w kontekście ogłaszania przetargów publicznych na finansowanie).

Całkowity koszt projektu, który może zostać objęty finansowaniem w ramach tej linii nie może być niższy niż 40 tys. EUR, ale nie może przekroczyć 25 mln EUR. Wartość alokacji na dany projekt może wynieść maksymalnie 50% całkowitej wartości projektu netto i nie może być niższa niż 20 tys. EUR, nie może jednak przekroczyć 12,5 mln EUR. Okres kredytowania powinien mieścić się w przedziale od 4 do 12 lat.

Łączne finansowanie kredytu środkami UE oraz środkami EBI może sięgać do 90% całkowitej wartości projektu netto.

KRYTERIA I PARAMETRY

	EBI MSP	EBI MID CAP	EBI GLOBAL LOAN
Kredytobiorcy	MSP (wg definicji EBI)	przedsiębiorstwa sektora MID CAP (wg definicji EBI)	podmioty publiczne lub prywatne bez względu na wielkość
Okres kredytowania	min. 2 lata – maks. 8 lat	min. 2 lata – maks. 8 lat	min. 4 lata – maks. 12 lat
Rodzaj kredytów	inwestycyjne lub obrotowe	inwestycyjne lub obrotowe	inwestycyjne
% finansowania kredytu środkami linii EBI	100% wartości kredytu	w przypadku projektów do 25 mln EUR - 100% wartości kredytu, w przypadku projektów powyżej 25 mln EUR - 50% całkowitej wartości projektu netto	50% całkowitej wartości projektu netto
Wartość inwestycji	maks. 25 mln EUR	maks. 50 mln EUR	min. 40 tys. EUR - maks. 25 mln EUR
Wartość kredytu	maks. 12,5 mln EUR	w przypadku projektów do 25 mln EUR – 12,5 mln EUR, w przypadku projektów powyżej 25 mln EUR - 50% kosztów kwalifikowanych projektu netto	min. 20 tys. EUR - maks. 12,5 mln EUR
% finansowania kredytu ze środków UE oraz środków linii EBI	do 100% całkowitej wartości projektu netto	w przypadku projektów do 25 mln EUR - do 100% całkowitej wartości projektu netto, w przypadku projektów powyżej 25 mln EUR - do 70% całkowitej wartości projektu netto	do 90% całkowitej wartości projektu netto
Refinansowanie	kredyty, które zostały udzielone nie wcześniej niż 6 miesięcy przed podpisaniem umowy z EBI	w przypadku projektów do 25 mln EUR - kredyty, które zostały udzielone nie wcześniej niż 6 miesięcy przed podpisaniem umowy z EBI, w przypadku projektów powyżej 25 mln EUR - kredyty udzielone na inwestycje, które zakończyły się nie wcześniej niż w ciągu 6 miesięcy przed wysłaniem „Allocation List” do EBI	kredyty udzielone na inwestycje, które zakończyły się nie wcześniej niż w ciągu 6 miesięcy przed wysłaniem „Allocation List” do EBI

Jedna zamiast

IZABELA ZAWISTOWSKA

Londyn, Berlin, Rzym i Madryt... Co łączy te europejskie stolicy? Podobnie jak wiele innych miejsc w Europie, oferują one swoim mieszkańcom i turystom możliwość korzystania z kart miejskich. Dzięki temu poruszanie się po okolicy, zwiedzanie i korzystanie z atrakcji kulturalnych staje się łatwiejsze.

Karty miejskie są przede wszystkim postrzegane jako nośnik biletów okresowych. Ich funkcjonalność nie ogranicza się jednak tylko i wyłącznie do kwestii komunikacyjnych. Można na nich „zaprogramować” wiele dodatkowych usług. Przykładowo w Barcelonie wykupienie karty miejskiej daje również, oprócz nieograniczonego dostępu do środków transportu publicznego, zniżki w ponad stu miejscach – muzeach, centrach kulturalnych i rozrywkowych, sklepach, ośrodkach wypoczynkowych czy restauracjach. Podobnie w Rzymie, gdzie karta zapewnia dodatkowo, oprócz wyżej wspomnianych udogodnień, zniżki na usługi medyczne. Również w Polsce usługi oferowane za pośrednictwem karty miejskiej są coraz większe. W Warszawie na przykład umożliwiają one uiszczenie płatności za postój w strefie parkowania. I choć w porównaniu z naszymi zachodnimi sąsiadami mamy jeszcze sporo do nadrobienia, to śmiało można powiedzieć, że coraz bardziej zbliżamy się do europejskiego standardu.



Wiele kart i usług w jednej

Ideą karty miejskiej łączącej wiele funkcjonalności jest to, aby odciążyć jej użytkownika z konieczności noszenia przy sobie i posługiwania się wieloma kartami. Dobrym przykładem są legitymacje wydawane przez uczelnie. Bez trudu można zakodować na nich bilety komunikacji miejskiej. Nie jest to

jednak maksimum możliwości. A co gdyby połączyć wszystkie niezbędne w codziennym życiu funkcje kart w jednym kawałku plastiku? Sprawić, że dzięki takiej karcie można by było dojechać w wybrane miejsce, zapłacić za zakupy w sklepie, a nawet posłużyć się nią jako nośnikiem podpisu elektronicznego? Jest to możliwe.

wielu



Bilet miesięczny, który płaci za lunch

Połączenie karty miejskiej i płatniczej to rozwiązanie, które przez swoją praktyczność staje się coraz popularniejsze. Kombinacja tych dwóch funkcjonalności może występować w dwóch postaciach.

W podstawowej wersji jest to karta przedpłacona, która nie wymaga umowy z bankiem,

a tylko z ośrodkiem transportu. Można nią dokonywać transakcji do z góry określonego limitu. Wystarczy wcześniej zasilić ją dokonując przelewu lub przekazu pocztowego na przypisany do karty rachunek. Takie rozwiązanie oznacza pełną kontrolę nad wydatkami (poszczególne transakcje można dodatkowo monitorować za pośrednictwem strony internetowej). A ponieważ karty można używać bez ograniczeń wiekowych, staje się ona automatycznie idealnym rozwiązaniem dla rodziców i niejako unowocześnia instytucję kieszonkowego.

Drugim dostępnym rozwiązaniem jest karta debetowa z wbudowaną funkcjonalnością karty

związane z wdrożeniem systemu, produkcją, personalizacją oraz dystrybucją kart bierze na siebie bank. Również w zakresie marketingu samorządy mogą liczyć na wsparcie ze strony Banku. Innowacyjność projektu otwiera również możliwość dofinansowania z Unii Europejskiej.

Natomiast z punktu widzenia banku uczestnictwo we wdrażaniu tego typu rozwiązań w aglomeracjach jest ważnym i prestiżowym projektem. Dotychczas BRE Bank wydał już 125 tys. kart pre-paid i istnieją poważne szanse, że liczba ta będzie szybko rosła. I to nie tylko dzięki współpracy z miastami i przedsiębiorstwami komunikacyjnymi. Wcześniej bank

W styczniu wystartował największy tego typu projekt – w aglomeracji śląskiej. Jego autorem jest BRE Bank.

miejskiej. W tym przypadku kartę wystawia bank i to z nim klient podpisuje umowę.

ŚKUP – największy projekt w Polsce

Wszystkie wspomniane funkcjonalności idealnej karty miejskiej wprowadza BRE Bank.

W styczniu ruszył największy, pierwszy na taką skalę projekt wdrożenia systemu Śląskiej Karty Usług Publicznych. Do końca lipca 2013 r. wydanych zostanie 385 tys. kart, a wraz z rozwojem projektu ich liczba ma wzrosnąć do nawet 700 tys. Spersonalizowana karta miejska ma docelowo spełniać funkcje płatnicze, biletowe, a także być nośnikiem podpisu elektronicznego. Dzięki temu jej użytkownik faktycznie będzie mógł się posługiwać jedną kartą, zamiast wielu. W ramach konsorcjum z Asseco, Bank odpowiada przy projekcie za produkcję i personalizację kart, przygotowanie systemu rozliczeniowego dla ŚKUP, rozliczenia oraz obsługę płatności dokonywanych w miejscach publicznych.

Projekt ŚKUP to pierwszy projekt BRE Banku tego typu, ale na pewno nie ostatni – jednocześnie pracujemy nad wdrożeniem Krakowskiej Karty Miejskiej

Znaczenie projektu

Nadrzędnym celem przy wprowadzeniu systemu kart jest poprawa komfortu życia mieszkańców. Na pewno niemałe znaczenie ma też kwestia autopromocji i kreowania dobrego wizerunku miast. Wszystko to przy stosunkowo niewielkim koszcie. Wszystkie działania

wdrożyl między innymi Karty Kibica w Kielcach oraz Szczecinie. Wydawał też karty w ramach festiwalu Open'er.



Filip Zoła

MENEDŻER PRODUKTU W DEPARTAMENCIE BANKOWOŚCI TRANSAKCYJNEJ BRE BANKU

Dzięki współpracy z Miejskim Przedsiębiorstwem Komunikacyjnym z sukcesem wdrażamy kartę miejską w Krakowie. Wraz z początkiem 2012 r. zaproponowaliśmy to rozwiązanie również mieszkańcom Śląska. Stale pracujemy nad tym, aby płatnicze karty miejskie sygnowane logo BRE Banku pojawiły się także w innych miastach Polski. Do wcześniejszych projektów BRE Banku należy m.in. system Kart Kibica w Kielcach oraz Szczecinie. Wydawaliśmy je także w ramach Open'er Festival.

Karty miejskie to nie tylko zysk dla miasta i udogodnienie dla jego mieszkańców. To również znakomita okazja dla BRE Banku, aby dotrzeć ze swoją ofertą do jeszcze szerszego grona odbiorców.



Platforma dla mobilnych

IZABELA ZAWISTOWSKA

Pełna kontrola nad finansami firmy i autoryzowanie transakcji niezależnie od czasu i miejsca – już w tym roku klienci korporacyjni BRE Banku będą mogli skorzystać z tych możliwości dzięki nowej platformie mobilnej. Smartfony i tablety rewolucjonizują rynek usług bankowych.

Dostęp do usług bankowych przez komputer – zza biurka czy nawet z kawiarni, podczas biznesowego spotkania – to dziś już standard. Obecnie mamy do czynienia z nowym zjawiskiem. Najważniejszym trendem staje się komunikacja z wykorzystaniem urządzeń mobilnych, czyli tabletów i telefonów komórkowych, a w zasadzie smartfonów. Operatorzy sieci telefonii komórkowej prześcigają się w ofertach – dostęp do bezprzewodowego Internetu jest coraz bardziej powszechny, tańszy i coraz bardziej niezawodny. Jednocześnie powstają setki elektronicznych aplikacji, dzięki którym nawet w podróży możemy komunikować się z całym światem. A skoro przez mobilny Internet można zarówno sprawdzić

pogodę i wiadomości, jak i zrobić zakupy, to dlaczego nie zarządzać również finansami?

Płynna obsługa transakcji to priorytet

W odpowiedzi na rozszerzającą swój zasięg „mobilną rewolucję” BRE Bank postanowił dostosować ofertę dla firm. Trwają prace nad uruchomieniem przeznaczonej wyłącznie dla nich nowej platformy mobilnej. – W codziennej praktyce najczęściej słyszymy od klientów biznesowych, jak ważne są usprawnienia w zdalnej obsłudze płatności. To jeden z priorytetów, którymi kierujemy się przygotowując mobilną platformę dla użytkowników korporacyjnych – mówi Aleksander Gawroński, Dyrektor Biura Bankowości Elektronicznej, BRE Bank.

Dzięki temu nowemu rozwiązaniu, dyrektorzy finansowi będą mogli na przykład na bieżąco zatwierdzać transakcje firmowe na swoim tablecie lub smartfonie, niezależnie od tego czy danego dnia pracują w biurze, czy właśnie odbywają daleką podróż służbową. Założenie ekspertów BRE jest takie, że nowa platforma będzie współpracowała z systemami operacyjnymi dedykowanymi dla dostępnych na rynku urządzeń, które bezprzewodowo łączą się z siecią.

BRE: bankowość elektroniczna w wersji 2.0

Z mobilnym dostępem do Internetu mocno związane jest pojęcie Bankowości Elektronicznej 2.0. Jej nazwa pochodzi od pojęcia Web 2.0,

bankowość mobilna 2.0 przelew waluty wiadomości karta pieniądze bankowość mobilna 2.0 waluty wiadomości

którym opisywane są dziś przede wszystkim serwisy społecznościowe. Ich użytkownicy wchodzą w silne interakcje zarówno między sobą, jak i z twórcami platform internetowych. Dzięki temu społeczności mają silny wpływ na kształt samych serwisów i oferowanych przez nie usług.

Analogicznie do użytkowników Facebooka, LinkedIn, czy Tweetera, ideę Web 2.0 w bankowości wcielają dziś w życie klienci detaliczni BRE Banku. To właśnie oni aktywnie wymieniają z innymi użytkownikami opinie i doświadczenia na forach internetowych. W ich przypadku można też mówić o szeroko zakrojonej personalizacji usług. Klienci mogą przez Internet skorzystać z pełnego wachlarza produktów bankowych – wystarczy, że sami zdecydują co ich interesuje.

Bezpieczeństwo firmy na najwyższym poziomie

Indywidualni klienci BRE Banku, aby zalogować się z telefonu czy komputera do platformy transakcyjnej, stosują autoryzację za pomocą haseł SMS-owych – to rozwiązanie znane jest już od dawna klientom mBanku czy MultiBanku.

– Za to nasi klienci korporacyjni, korzystający obecnie z bankowości elektronicznej z wykorzystaniem platformy iBRE, używają tokenów. To jeden z najbardziej niezawodnych systemów bezpieczeństwa dostępnych na świecie. W naszej praktyce ani razu nie zdarzyło się, żeby bezpieczeństwo tego systemu zostało

naruszone – wyjaśnia Aleksander Gawroński. – Tokeny to proste elektroniczne urządzenia, które przypominają nieco kalkulator. Za pomocą unikalnego algorytmu generują kody, z których może skorzystać wyłącznie użytkownik konta, do którego zostały przypisane. Dzięki temu w niezawodny sposób autoryzowane są nawet największe wartościowo transakcje.

Szybkość, niezawodność i dopasowanie do potrzeb klienta, to podstawowe cechy tworzonej bankowości mobilnej dla firm.

– Zasadą BRE Banku jest to, że wprowadzając nowy produkt czy usługę, stosujemy najwyższe z dostępnych standardów bezpieczeństwa. Tak samo będzie w przypadku bankowości mobilnej dla firm i dlatego również w tym przypadku proponujemy użytkownikom autoryzację z wykorzystaniem tokenów – podsumowuje Aleksander Gawroński.

Odpowiedź banku na indywidualne potrzeby

Dyrektor Biura Bankowości Elektronicznej wyjaśnia, że w codziennej praktyce klienci korporacyjni korzystający z dostępu do usług banku przez Internet zgłaszają inne potrzeby niż osoby indywidualne. Nie widzą na przykład dużej konieczności używania forów internetowych, czy wchodzenia na co dzień w interakcje z przedstawicielami banku. Liczy się za to, by serwis elektroniczny był

jak najszybszy i niezawodny. To dlatego tak istotne jest, aby platforma oferowana przez Bank była zawsze dostępna i dobrze współpracowała z systemami księgowo-transakcyjnymi klienta. Dodatkowo BRE Bank wychodząc naprzeciw potrzebom klientów biznesowych, przewiduje nowe funkcjonalności mobilnego dostępu do banku. Przy dzisiejszym tempie rozwoju

technologii, głównym ograniczeniem jest już nie oprogramowanie, czy prędkość procesora, ale dostosowanie aplikacji do wielkości wyświetlacza. Chodzi o to, że urządzenia mobilne mają zróżnicowane rozmiary, gdy tymczasem dla każdej wersji sprzętu bank musi dostarczyć aplikację, która będzie estetyczna graficznie i czytelna dla użytkownika.

Na jakie nowości mogą liczyć klienci, którzy skorzystają z mobilnej platformy BRE Banku? Jedną z dodatkowych opcji będzie model agregujący wiadomości personalizowane przez użytkownika. To znaczy, że klient będzie mógł z góry zdecydować do jakich informacji chciałby mieć dostęp po zalogowaniu do mobilnego systemu transakcyjnego. Bank te indywidualnie wyselekcjonowane dane będzie dla niego przechowywać.



Oktawian Zając
PROJECT LEADER, THE BOSTON CONSULTING GROUP

2012 r. zapowiada się jako okres dynamicznego rozwoju mobilnych usług finansowych, których popularność wśród polskich klientów była dotychczas ograniczona. Nie byliśmy zresztą pod tym względem wyjątkiem – na razie zaledwie kilka procent dorosłych Europejczyków korzysta z bankowości mobilnej. Przełomowym procesem dla tego rynku jest upowszechnienie smartfonów i tabletów, dzięki którym dostęp do produktów finansowych stał się znacznie szybszy, bardziej przejrzysty i intuicyjny. Z analiz BCG wynika też, że posiadacze smartfonów i tabletów, to potencjalnie wyjątkowo aktywni użytkownicy usług mobilnych, ponieważ na surfowaniu w internecie spędzają średnio 35 proc. czasu więcej niż osoby, które tabletów nie posiadają. Dla polskich klientów bankowości mobilnej rewolucyjną zmianą będzie możliwość korzystania telefonów jako karty płatniczej oraz dostęp do bankowych aplikacji umożliwiających zarządzanie finansami osobistymi.



Duże pieniądze, duży kłopot?

RENATA MIŚKIEWICZ

Gdybym był bogaty... To niewątpliwie jedno z najpopularniejszych marzeń, ale jego realizacja miewa też drugą stronę medalu – zmiany w życiu i relacjach z otoczeniem, nie zawsze pożądane. Czy można być bogatym i szczęśliwym?

Fortuna jest uważana za synonim wszystkiego co dobre – radości, możliwości realizacji planów i marzeń, odpoczynku czy dostępu do kultury na najwyższym poziomie.

Rzeczywistość pokazuje, że zazwyczaj duże pieniądze, zarówno te niespodziewane, jak i wypracowane ciężką pracą, wiążą się z dużymi kłopotami. Burzą przyzwyczajenia, wywracają życie i relacje do góry nogami – tłumaczy Leszek Mellibruda, psycholog biznesu.

Co ciekawe, najzdrowszy stosunek do stanu konta często mają... ich właściciele. Przedsiębiorcy, którzy od lat, często dekad, poświęcają się bez reszty rozwojowi biznesu, czy rzadko decydują się na zachłanną, ostentacyjną „konsumpcję” efektów swojej pracy. Zazwyczaj wolą kupić dodatkową aparaturę do laboratorium niż kolejną limuzynę. – Firma to ich wielki, życiowy projekt. Pracują i po kilkanaście godzin dziennie, siłą rzeczy nie mają czasu na regularne spotkania z przyjaciółmi. A to może być załóżkę kłopotów, które, w porę nie rozwiązane, będą rosnąć proporcjonalnie do stanu konta – rodzina i znajomi zaczną się oddalać, obrażać, uważając, że uderzyła nam do

głowy woda sodowa – wylicza Leszek Mellibruda.

To patowa sytuacja, gdyż sam zainteresowany, jeśli wcześniej cenił głębokie przyjaźnie, będzie sfrustrowany samotnością i skrepowany odręceniem przez starą „paczkę”.

Z podobnym wyzwaniem zmagają się najlepsi menedżerowie: sukces, kolejne awanse skutkują tym, że coraz rzadziej siedzą za biurkiem, a więcej czasu spędzają na konferencjach, w samolotach, na bankietach. Ubierają się w najlepszych sklepach, mają najnowocześniejsze gadżety i modele samochodów – to też potrafi budzić zawiść w otoczeniu. – Pamiętajmy, że to przewartościowanie stylu życia, ambicji,

zewnątrznych oznak prestiżu zazwyczaj nie wynika z próżności, ale przymusu uczestniczenia w „nowym życiu”, bo tylko to daje szansę dalszego namnażania pieniędzy czy umacniania pozycji zawodowej – uczuła Leszek Mellibruda. Jak w przysłowiu: gdy wejdziesz między wrony... Zdaniem Mellibrudy, tylko 2 do 5% ludzi, którzy dorobili się dużych pieniędzy, potrafi utrzymać i pielęgnować stary styl życia. Pozostali, jeśli chcą zachować krąg bliskich i przyjaciół, muszą umieć otwarcie rozmawiać o przemianach w swoim życiu, pokazywać blaski i cienie, możliwości i ograniczenia nowej sytuacji. Tylko czyniąc tych, na których nam zależy, sprzymierzeńcami naszej kariery, mamy szansę być bogatymi i szczęśliwymi.



Dr Leszek Mellibruda
PSYCHOLOG BIZNESU

Dr Leszek Mellibruda – psycholog biznesu, absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego oraz Postdoctoral – fellowship Johns Hopkins University (Baltimore, USA), przez 8 lat Radca Ministra w Urzędzie Służby Cywilnej i Kancelarii Premiera, wykładał na PWST w Krakowie oraz w Szkole Wyższej Psychologii Społecznej w Warszawie, doradca i trener umiejętności biznesowych. Felietonista cotygodniowej audycji w TOK FM. Od grudnia 2011 r. doradca Ministra Edukacji Narodowej.

Jak przekazać ster?

KORNELIA DORACKA

Praktyka pokazuje, że majątek przechodzi zwykle w obce ręce w trzecim pokoleniu. Dzięki transferowi międzypokoleniowemu można temu zapobiec i zachować fortunę w rękach rodziny.

Choć ta usługa, oferowana przez BRE Wealth Management S.A. od 2007 r., cieszy się już – jak zapewnia Michał Parkowski, Zarządzający Majątkiem w BRE Wealth Management S.A. – dużym zainteresowaniem klientów, to lata świetności ma jeszcze przed sobą. W Polsce bowiem dopiero zaczyna się zjawisko przekazywania zgromadzonych przez ostatnie 20 lat fortun kolejnemu pokoleniu. Właśnie dzięki transferowi międzypokoleniowemu można to zrobić w sposób optymalny, czyli także bez konieczności ponoszenia zbędnych obciążeń podatkowych.

Czy nie wystarczy do tego po prostu dobrze sporządzony testament lub dziedziczenie ustawowe – zapyta sceptyk. To prawda, polskie prawo spadkowe – w odróżnieniu od systemów obowiązujących w większości krajów – jest w tym względzie nadzwyczaj przyjazne, zwłaszcza dla spadkobierców z pierwszej grupy podatkowej, którzy nie płacą podatku od spadków. W dodatku od końca października ub.r., czyli od obowiązków przepisów dotyczące zapisu windykacyjnego, można przekazać wskazanym w testamencie osobom konkretne części majątku, a nie – jak wcześniej – procentowy

udział w ogólnej masie spadkowej. – Jednak nadal nie można dysponować swoim majątkiem całkowicie dowolnie, np. w pełni kontrolować tego, co dzieje się z nim po naszej śmierci – uzasadnia sens transferu międzypokoleniowego Michał Parkowski.

Tymczasem zdarza się, że właściciel fortuny chce ją przekazać swoim następcom pod warunkami lub też – osobom trzecim. Albo pragnie zapewnić w przyszłości sprawne zarządzanie swoją firmą, gdy nie ma naturalnych następców lub gdy ci nie są tym zainteresowani.

Transfer pokoleniowy BRE Bank daje możliwość przekazania wypracowanej fortuny kolejnemu pokoleniu bez zbędnych obciążeń podatkowych.

A to już wykracza poza normy polskiego ustawodawstwa. Idealnym rozwiązaniem staje się wówczas właśnie transfer międzypokoleniowy, który – wykorzystując konstrukcje prawno-podatkowe oparte zazwyczaj na fundacji prywatnej lub truście – umożliwia osiągnięcie zakładanych

przez właściciela majątku celów. Te, jak pokazuje dotychczasowa praktyka specjalistów z BRE Wealth Management S.A., mogą być różne:

– Zwykle chodzi o motywowanie dzieci. Często są więc zapisy o wypłaceniu synowi określonej kwoty, gdy ten dostanie się na studia lub każdorazowo, gdy zostanie ojcem. Zdarzają się zastrzeżenia, które mają ograniczyć możliwość przejścia części majątku w ręce osób niespokrewnionych z właścicielem (np. synowej czy zięcia). Niekiedy chodzi o to, by jakieś szczególnie cenne aktywa, np. odzyskana po latach ro-

dowa siedziba, na zawsze pozostała w rodzinie – wylicza Michał Parkowski.

To właśnie cel, jaki chce osiągnąć właściciel majątku determinuje zastosowane w ramach transferu międzypokoleniowego





rozwiązanie. W polskich warunkach w trzech przypadkach na cztery będzie to fundacja. Z prostego powodu: trust nie występuje w polskim ustawodawstwie i nie wiadomo, jak zostanie potraktowany przez rodzime sądy. Dlatego trust wybierają osoby, które nie dość, że znają go z krajów anglosaskich, to jeszcze mają znaczne zagraniczne aktywa. Z drugiej strony majątek przekazany na rzecz fundacji staje się jej własnością. Dla niektórych okazuje się to zbyt radykalnym posunięciem. Oni także decydują się raczej na trust. Istotne są również różnice podatkowe. Darowizny przekazywane dzieciom donatora przez trust nie są opodatkowane. Inaczej niż w fundacji, gdzie obowiązuje 20-procentowy podatek od darowizn. Obowiązuje, co nie oznacza, że jest płacony. W praktyce, by to zoptymalizować, wykorzystuje się różnorakie rozwiązania prawne. Podobnie – w celu zmniejszenia podatków od prowadzonej działalności biznesowej – majątek fundacji lub trustu przekazuje się innym podmiotom, np. spółkom cypryjskim.

Kreátorem i koordynátorem tych rozwiązań jest BRE Wealth Management S.A. To on rekomenduje swoim klientom odpowiednią

kancelarię prawno-podatkową i wraz z nią buduje określoną strukturę służącą optymalizacji podatkowej. Dbá również o to, by koszty związane z tą obsługą były jak najniższe. Szczegółowych rozwiązań prawnych i podatkowych dostarcza jednak kancelaria. I to ona pobiera wynagrodzenie za swoje usługi: za opracowanie koncepcji do 20 tys. zł i za jej wdrożenie do 45 tys. zł. Do tego dochodzą jeszcze opłaty związane z założeniem trustu czy fundacji (od kilku do kilkunastu tys. euro) oraz roczne koszty ich funkcjonowania (od kilkunastu do kilkudziesięciu tys. euro). Na te ostatnie składają się wynagrodzenia dla osób administrujących i członków rady fundacji – lub odpowiednio – powierników trustu. Ci ostatni czuwają przede wszystkim nad tym, by wypełniana była wola zmarłego. A to musi kosztować...

Zobacz więcej na:



www.bre.pl/transferpokolen



Michał Parkowski
ZARZĄDZAJĄCY MAJĄTKIEM
W BRE WEALTH MANAGEMENT S.A.

Zajmuje się zagadnieniami optymalizacji podatkowej, transferu międzypokoleniowego, strategicznej alokacji majątku klienta pomiędzy różne klasy aktywów oraz koordynacją czynności biznesowych i formalnoprawnych związanych z realizacją strategii zarządzania majątkiem klientów.

Aktywa emocjonalne

LESZEK SZYMCZAK

Gdy indeksy giełdowe lecą na łeb na szyję, a wyceny jednostek funduszy inwestycyjnych są coraz niższe, wiele osób rozgląda się za innymi sposobami lokowania kapitału. Inwestorzy często zaglądają poza bankowe mury, szukając inwestycji oderwanych od rynków kapitałowych, to bowiem pozwala zarabiać nawet w trudnych czasach.

Inwestycje w niestandardowe aktywa przyjęło się nazywać alternatywnymi. I choć sztywnej definicji nie ma, to wachlarz możliwości jest bardzo szeroki. Szczególnie ciekawie wyglądają inwestycje w tak zwane aktywa emocjonalne. Zaliczamy do nich m.in. sztukę, monety, banknoty, wino, whisky, samochody klasyczne oraz wszystko inne, co ma wartość estetyczną, smakową lub kolekcjonerską (znaczki pocztowe, kufle do piwa, kartki pocztowe, płyty winylowe, autografy gwiazd, stare książki itd).

Na przykład polskie dukaty można na internetowych aukcjach kupić za kilkadziesiąt tysięcy zł, ale rekordowo za polską monetę zapłacono prawie 1,4

mln złotych. Kilka lat temu podczas aukcji w Nowym Jorku wylicytowano za tę kwotę dukat Zygmunta III Wazy z 1621 roku. Z ubiegłorocznego opracowania „The Guardian”

Inwestowanie w aktywa emocjonalne zyskuje coraz więcej zwolenników. Wszystko, co ma wartość estetyczną, smakową lub kolekcjonerską może być dobrym sposobem na pomnażanie kapitału.

wynika, że najwyższe stopy zwrotu w ostatnim dziesięcioleciu przynosiły sztuka, wino oraz samo-

chody klasyczne, ale nie znaczy to, że w innych segmentach nie ma spektakularnych kwot czy procentów. Wartość takich przedmiotów rośnie wraz z unikalnością i stanem utrzymania.



Coraz większym zainteresowaniem w Polsce cieszy się lokowanie kapitału w wino. Najczęściej oznacza to kupowanie skrzynek z alkoholem, które są przechowywane w profesjonalnych warunkach. Ceny butelek sięgają na aukcjach nawet kwot rzędu kilkaset tysięcy euro. Wg danych firmy Wealth Solutions Polacy zainwestowali w wino ponad 120 mln zł i kwota ta szybko rośnie.

Inwestycje alternatywne to trudny kawałek chleba. Aby rozpocząć inwestowanie w monety, znaczki, obrazy czy samochody trzeba najpierw zdobyć wiedzę na ten temat, stąd najlepiej radzą sobie pasjonaci tematu, którzy znają go na wylot. Z drugiej strony jednak osoby takie mogą działać emocjonalnie, a to nie sprzyja racjonalnym decyzjom inwestycyjnym. Na szczęście rynek w Polsce się rozwija i są już firmy umożliwiające lokowanie kapitału w wino czy whisky, przy czym decyzja o wyborze danego trunku podejmowana jest przez ekspertów, klient tylko wyklada pieniądze. Według ekspertów inwestycje tego typu powinny stanowić maksymalnie 15-20 proc. portfela. Zważywszy na poziom trudności (wysoka bariera wejścia jeśli chodzi o znajomość tematu) takich inwestycji, najlepiej skupić się na kilku segmentach, daje to większe szanse na wygenerowanie zysków.

5 najdroższych butelek wina

WINO	ROCZNIK	CENA
SHIPWRECKED 1907 HEIDSIECK & Co. MONOPOLE CHAMPAGNE	1907	275 TYS. DOL.
CHÂTEAU LAFITE	1787	160 TYS. DOL.
CHÂTEAU MOUTON-ROTHSCHILD	1945	115 TYS. DOL.
SCREAMING EAGLE	1992	80 TYS. DOL.
MASSANDRA SHERRY	1775	43,5 TYS. DOL.



Zobacz więcej na:



Czeski sen

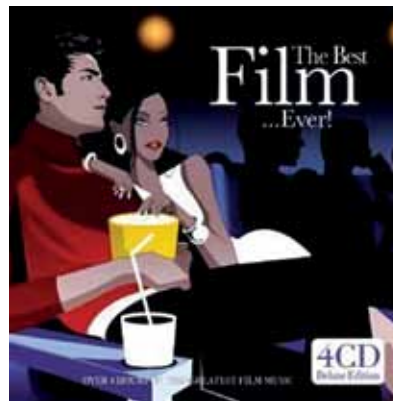
DVD

Jeden z najlepszych filmów dokumentalnych ostatnich lat. Zapis eksperymentu marketingowego i psychologicznego jednocześnie. Pomysł przyświecający autorom był prosty: przeprowadźmy kampanię reklamową czegoś, czego nie ma. Przez dwa tygodnie ulice Pragi pełne były reklam nieistniejącego hipermarketu. Hasło: „Nie idź tam, nie spiesz się, nie wydawaj” przyciągnęło ponad 4 tysiące ludzi w „dzień otwarcia”. 31 maja 2003 r. pojawili się oni na wielkiej łące, gdzie zobaczyli tylko długą na 100 metrów fasadę fałszywego budynku. Jaka była reakcja zgromadzonego tłumu? Warto sprawdzić.

333 popkulturowe rzeczy PRL

Książka

Komiksy ze Żbikiem, Kłątwa Doliny Węży, Pan Samochodzik, buty Relaks, Tik-Tak – hasła, które dla większości dzisiejszych 30- i 40-latków oznaczają sentymentalną podróż w czasie do lat beztróskiego dzieciństwa. Książka to znakomity leksykon późnego PRL-u. Hasła pełne faktów i anegdot. Wszystko podane z dużą porcją humoru i bogato ilustrowane.



The Best Film Ever!

Muzyka

Ciekawa kompilacja hitów i motywów filmowych. Na liście m.in. motywy przewodnie z Jamesa Bonda, 2001 Odyseja kosmiczna, Ojca chrzestnego, Gladiatora czy Trainspotting. Ponad 70 utworów zaserwowanych na 4 płytach CD. Znakomite do gabinetu czy do samochodu.



mBank na app store

aplikacja na tablet

mBank jeszcze bardziej mobilny! Z szybkim podglądem stanu konta, możliwościami przelewów i bardzo funkcjonalnym lokalizatorem najbliższych banko- i wpłatomatów.

endomondo

aplikacja na smartfon

Must have dla wszystkich, którzy prowadzą aktywny tryb życia. Endomondo to znakomitej jakości aplikacja trackingowa połączona ze swoistym portalem społecznościowym. Zapisuje przebyty dystans, średnią prędkość, interwały. Pozwala porównywać czasy ze znajomymi i oznacza przebytą trasę na google maps. Działa m.in. na androidzie, iOS i na blackberry. Oczywiście telefon musi posiadać GPS.

endomondo
FREE YOUR ENDORPHINS

skyscanner.com

Internet

Znakomita strona dla wszystkich często podróżujących zarówno prywatnie jak i służbowo. Skyscanner to swoisty agregator ofert linii lotniczych. W jednym miejscu spina kilka różnych systemów rezerwacyjnych, dzięki czemu można w szybkim czasie porównać ceny poszczególnych połączeń. W przeciwieństwie do wielu podobnych działań nie tylko w teorii, ale też w praktyce.

skyscanner

Neapolitański szyk

ARTUR STYKOWSKI

„Bel Vestirsi” to włoski czasownik na określenie dobrego stylu ubierania się.
To ręcznie wykonane garnitury, klasa i szyk.

Na krawieckiej mapie Europy są dwa miasta, które rywalizują o miano stolicy męskiego stylu – Londyn i Neapol. O ile

o londyńskich krawcach z Savile Row napisano już setki artykułów, o tyle neapolitańscy rzemieślnicy są wciąż mało znani.

Tajemnica włoskiej dominacji w modzie wynika z uwarunkowań kulturowych. Włoch chce, lubi i musi dobrze wyglądać. Dużą część swojego życia spędza bowiem „na ulicy”, wśród ludzi. Spotkania

ze znajomymi, obiady, wyjścia na obowiązkową kawę oraz kolacje obligują mężczyznę do dbania o wygląd i ubiór.

Ten unikalny zmysł estetyczny rozwija się od wczesnego dzieciństwa. Pierwszy garnitur szyje się chłopcu często już do pierwszej komunii. Bardzo często bywa tak, że ten sam krawiec szyje garnitury dla kilku pokoleń danej rodziny. Dziadek, syn oraz wnuk ubierają się w tym samym zakładzie. Tradycja ta przekazywana jest z pokolenia

na pokolenie, a relacja z krawcem często opiera się nie tylko na zaufaniu do jego umiejętności, ale również na wieloletniej przyjaźni.

Mekką mody męskiej jest Neapol. To właśnie tam najczęściej zamawiane są ubrania na miarę. Tamtejsi krawcy opracowali specjalne kroje, techniki formowania oraz wykończenia ubrań, które stały się sławne wśród mężczyzn ceniących elegancję. Brytyjczycy podróżujący po Włoszech szybko zrzucili ciężkie angielskie ubrania na rzecz lekkich włoskich. Takie garnitury pasowały lepiej do lokalnego gorącego klimatu. Były równie eleganckie jak te angielskie, za to miały lżejszą konstrukcję. Zamiast przerażać garnitury angielskich krawców, Włosi





się marszczy. Wszycie rękawa w ten sposób wymaga ogromnej precyzji oraz ponad piętnastu pasowań tkaniny. Tylko ręczna praca i doświadczenie krawcy gwarantuje właściwy efekt końcowy. Innym rodzajem wszycia rękawa jest tzw.

Ręczne krawiectwo jest sztuką. A w Neapolu jest również elementem lokalnej tradycji i ważną częścią czegoś, co po włosku nazywa się „l'arte della vita” – sztuką życia.



zaoferowali cudzoziemcom lokalny, niezwykle elegancki krój.

Na czym zatem polega styl neapolitański? Przede wszystkim na kroju, wykończeniu oraz dodatkach. – Neapolitańscy krawcy używają minimalnej, niezbędnej do stworzenia poprawnej konstrukcji ilości płótna; bardzo rzadko używają poduszek. Pracują również z cieńszymi tkaninami. Nie stosują też pełnych podszewek, preferując półpodszewki, lub też całkowicie z nich rezygnują. Wszystko po to, aby marynarka była lekka, przewiewna i naturalna w kształcie ramion – mówi Sebastian Piskala, doradca w atelier Balthazar Private Tailors, które jako jedyne w Polsce współpracuje z krawcami z Neapolu. – Krój jest bardziej dopasowany, marynarka taliowa,

ale jednocześnie niezwykle wygodna. Rękaw natomiast wszyty jest dość wysoko, co czyni marynarkę bardziej komfortową w noszeniu, niekrępującą ruchów – dodaje. Charakterystyczna dla stylu neapolitańskiego jest również szerokość kłap – znacznie większa niż w przypadku tych z Londynu.

Najbardziej rozpoznawalną cechą neapolitańskiego stylu jest metoda wszycia rękawa zwana „spalla camicia”. Nie stosuje się w niej poduszek. Linia ramion jest bardzo naturalna. Rękaw trzeba wszyć ręcznie. Nazwa wzięła się od sposobu, w jaki wszywa się rękaw w koszuli. Widać to w formie układania się materiału w miejscu łączenia z torsem. Obszar wszycia lekko

con rollino. Tu również nie stosuje się poduszek. Linia ramion jest naturalna, dostosowana do krzywizny anatomicznej. Koniec materiału rękawa roluje się przed wszyciem (stąd nazwa), a następnie zszywa z torsem marynarki. Tworzy to charakterystyczną wypukłość na łączeniu. Te dwie metody są charakterystyczne dla neapolitańskiego krawiectwa. Wprawne oko od razu rozpozna ten styl, a właściciela będzie można śmiało zaliczyć do grona koneserów. Nazwy takie, jak Kiton, Attolini czy Sartoria Partenopea wzbudzają emocje u znawców i miłośników stylu neapolitańskiego. To czołówka najlepszych pracowni krawieckich. Ich produkt jest mistrzowski. Obecnie obserwuje się na świecie tendencję powrotu do tradycji szycia na miarę – jest ono oznaką luksusu, dobrego stylu i najwyższej elegancji.



W mobilności potencjał

Jeszcze trochę i okaże się, że internetowe banki są przestarzałe. To co kilka lat temu było techniczną nowinką i powiewem świeżości, który miał przewietrzyć „marmurową” bankowość, teraz jest już standardem. Według ZBP ponad 17 mln klientów banków ma konto z dostępem do Internetu, a 10 mln aktywnie z tego korzysta. I liczby te cały czas rosną. Dotyczy to nie tylko klientów indywidualnych, ale również przedstawicieli branży MSP. Ponad 1,7 mln z nich może korzystać z bankowości elektronicznej, a więcej niż 1,1 mln osób wykorzystuje aktywnie tę możliwość. Skoro bankowość internetowa zadomowiła się już w Polsce, to czas na następną rewolucję. A ta nadchodzi dużymi krokami. Orygines tej nowej rewolucji nie jest już komputer, ale telefon komórkowy, a szczególnie ten najnowszej generacji zwany smartfonem. A to krótko mówiąc telefon z systemem operacyjnym, czyli urządzenie z powodzeniem zastępujące przenośny komputer, a do tego dające całą gamę nowych możliwości. Według analiz firmy Strategy Analytics już co trzeci telefon w Polsce to smartfon, a za cztery lata aż

dwie trzecie rynku będzie należało do takich urządzeń. To zaś oznacza ogromny potencjał dla bankowości mobilnej, która zresztą w ostatnich miesiącach dynamicznie się rozwija. Kolejne banki przygotowują aplikacje współpracujące z różnymi rodzajami smartfonów. Zazwyczaj zaczyna się od iPhone’ów, ale kolejnym krokiem są rozwiązania dla popularnego systemu Android. Oprócz dedykowanych na dany telefon programów powstają równocześnie „lekkie” wersje bankowości internetowej, z których można sprawnie korzystać za pomocą telefonu z dostępem do Internetu. Bankowość mobilna z nowinki technicznej zaczyna się stawać standardowym elementem oferty banków. Nawet jeśli korzystanie z niej nie jest jeszcze powszechne, to w tej chwili bankowi, który chce się uważać za nowoczesny, po prostu nie wypada nie mieć mobilnych rozwiązań. Oczywiście zanim szerokie grono klientów przekona się do tych rozwiązań, zajmie to nieco czasu. Z badania przeprowadzonego przez ARC Rynek i Opinia wynika, że barierą korzystania z bankowości w komórce są wysokie koszty połączenia z Internetem za pośrednictwem



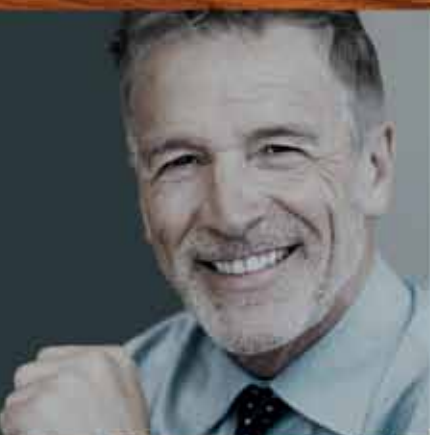
Mateusz Ostrowski

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.

telefonu oraz obawy o bezpieczeństwo. A to w zasadzie te same czynniki, które kilka lat temu ograniczały rozwój bankowości internetowej. Można się więc spodziewać, że wraz z rozwojem technologii i upowszechnianiem wiedzy o nowych rozwiązaniach bariery te zaczną odchodzić w cień, tak samo jak w przypadku poprzedniej bankowej rewolucji. A z drugiej strony pomyślimy jakie korzyści daje bankowość mobilna na przykład przedsiębiorcom. Jeśli właściciel firmy spędza więcej czasu na mieście załatwiając sprawy, to nie musi wracać do firmy specjalnie po to, by wykonać jakieś płatności, czy zaakceptować jakieś transakcje. Dzięki bankowości w komórce oszczędza swój cenny czas. Co więcej możliwości zastosowania telefonu w bankowości nie kończą się na wykorzystaniu go jako kanału dostępu. Kolejna rzecz to płatności NFC, czyli telefon jako zbliżeniowa karta płatnicza. Banki już testują takie rozwiązania i można się spodziewać, że za kilka lat plastikowe karty płatnicze zaczną odchodzić do lamusa. Skoro będzie można zapłacić telefonem, to po co nosić portfel z kartami.



Lancia Thema *Jakość w pięknej szacie*



Lancia Thema. Nowy okręt flagowy, który pozwala dostrzec piękno z innej perspektywy. **Moc:** silnik Diesla 3.0 V6 Multijet z 239 KM oraz benzynowy 3.6 V6 z 286 KM i 8-biegową skrzynią biegów z łopatkami zmiany biegów przy kole kierownicy. **Zaawansowana technologia:** system multimedialny Uconnect Touch™ z ekranem dotykowym 8,4" i nawigacją, kamera cofania i tempomat adaptacyjny. **Elegancja:** wnętrze wykończone ekskluzywną skórą i szlachetnym drewnem, podwójne okno dachowe zajmujące ponad 70% powierzchni dachu oraz aluminiowe felgi 20". Lancia Thema na wszystko rzuca nowe światło. Światło, dzięki któremu odkryjesz swoje nowe pasje.

Teraz piękno kusi także atrakcyjną ceną!



Thema

LanciaThema.pl





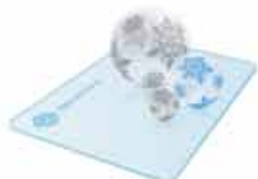
⟨Karty przedpłacone⟩ BRE Banku



wsparcie imprez masowych,
karty kibica



nagrody w programach
lojalnościowych



wypłata świadczeń,
zasiłków, stypendiów



służbowe karty
delegacyjne i flotowe

Rozwiązanie dopasowane do potrzeb Twojej Firmy

- karty z indywidualnym wizerunkiem nawet w 7 dni
- nowoczesny moduł bankowości internetowej iBRE do zarządzania wydanymi kartami
- możliwość wielokrotnego zasilania wydanych kart
- korzyści finansowe – ulgi podatkowe, zwolnienia z VAT

Użytkownikom kart oferujemy atrakcyjny pakiet zniżek w ramach programu rabatowego brebank.pl/rabaty

transakcyjna@brebank.pl



BRE BANK SA

Wyróżniają nas ludzie.