

Business & More

Magazyn mBanku dla ludzi przedsiębiorczych

Nr 16 / jesień 2014



mDM for iPad
Maklerska ikona
mobilności

Solange Olszewska
Solaris Bus & Coach S.A.
Wytrwałość kluczem do sukcesu

A blue sports car is parked in a modern, high-ceilinged loft. The room features large floor-to-ceiling windows that offer a panoramic view of a city skyline at night. A spiral staircase with a dark metal railing leads to an upper level. The interior is furnished with a white sofa, a coffee table, and a kitchen area with a white countertop and a television. The car is the central focus, reflecting the ambient light.

nie obiecujemy, że będziesz mógł
jeździć po swoim lofcie

ale obiecujemy, że Twój loft
będzie równie ekscytujący

biuro sprzedaży mieszkań i loftów:
ul. Woronicza 31, Warszawa Mokotów
+22 444 62 62, woroniczazqbik.pl

qb woronicza
qbik

od początku

04 podsumowanie kwartału

ludzie

06 liderzy

Solange Olszewska – Solaris Bus & Coach S.A.

12 moim zdaniem

Ernest Pytlarczyk o prognozach dotyczących wzrostu.

13 okiem eksperta

Jacek Libucha o inwestycjach na kontynencie afrykańskim.

biznes

14 case study

Jakość z tradycjami – Werner & Mertz Delta Polska Sp. z o.o.

18 refinansowanie

Listy zastawne.

20 historia sukcesu

Nie robimy problemów, my je rozwiązujemy – Fracht FWO Polska.

24 fundusze unijne

Nowości, szanse, wyzwania – nowa perspektywa unijna 2014-20.

nowości

28 mDM for iPad

Maklerska ikona mobilności.

31 rebranding

Sieć placówek na nowo.

wydarzenia

32 spotkania kobiet

Nowe wyzwania, nowe możliwości.

po godzinach

34 lifestyle

Życie 40+

36 biblioteka

W wolnej chwili.

38 psychologia biznesu

Spokojnie, to tylko awaria.

39 felieton

Nasz mózg jest leniwy.

Redaktor naczelna: Joanna Latoszek
Współpraca: Marta Rutkowska, Piotr Rutkowski
Redakcja, projekt graficzny, reklama:
Fast Forward Communication
www.ffwcommunication.pl
Redaktor prowadząca: Katarzyna Grochowa
Sekretarz redakcji: Krzysztof Małecki
Produkcja: Kuman-Art
Reklama: Content Media
Mariusz Czykier mariusz@contentmedia.pl,
tel. (+48) 502 499 456

Kontakt: Web: mBank.pl/magazyn-business-and-more
E-mail: businessandmore@mBank.pl



Maklerska ikona mobilności

W jesiennym numerze „Business & More” prezentujemy dowód na to, że rodzinny charakter firmy w połączeniu z determinacją i odwagą jej lidera, mogą okazać się przewagą w branży zdominowanej przez dojrzałe, międzynarodowe koncerny. Zapraszamy do lektury inspirującej rozmowy z Solange Olszewską – prezesem Solaris Bus & Coach S.A., uznaną przez niemiecki dziennik finansowy „Handelsblatt” za jedną ze stu najbardziej wpływowych kobiet na świecie.

Po ekspansji bankowości mobilnej zaostriżył się nasz apetyt na obszar inwestycyjny. W „Business & More” tłumaczymy, czym kierowaliśmy się, tworząc mDM for iPad – pierwszą w Polsce aplikację mobilną na iPada, która umożliwia zarządzanie rachunkiem maklerskim z dowolnego miejsca i o każdej porze. W bieżącym numerze inicjujemy również cykl informacyjny na temat zasad oraz możliwości finansowania projektów inwestycyjnych w ramach nowej perspektywy unijnej na lata 2014-20. Wyjaśniamy także, co stanowi bodziec do odrodzenia listów zastawnych w Polsce i jaką rolę odgrywają one w refinansowaniu banków. Nasz główny ekonomista analizuje, dlaczego polska gospodarka traci rozpęd oraz ocenia, w jaki sposób rozwój wydarzeń na Wschodzie może wpłynąć na sytuację w kolejnych kwartałach.

Najnowszy numer zawiera również case study Werner & Mertz Delta Polska – spółki dwóch niemieckich producentów chemii gospodarczej, której mamy przyjemność pomagać w codziennej działalności. Firma udowadnia, że troska o środowisko i idea zrównoważonego rozwoju mogą iść w parze z wysoką efektywnością ekonomiczną. W magazynie, który oddajemy w Państwa ręce, prezentujemy również historię sukcesu firmy działającej w niełatwej dla przedsiębiorców branży TSL – transportu, spedycji i logistyki. Fracht FWO Polska, specjalizujący się w organizacji kompleksowych dostaw przemysłowych, miesięcznie obsługuje ponad tysiąc zleceń transportu drogą lądową, morską i powietrzną, a bieżący rok zamknie kwotą ok. 10 mln euro obrotu. Życząc miłej lektury!

Przemysław Gdański
Wiceprezes Zarządu mBanku S.A.
ds. Bankowości Korporacyjnej i Inwestycyjnej

Miliard przychodów mBanku w jednym kwartale

W II kwartale 2014 r. mBank zarobił

324,8 mln zł netto

co oznacza wzrost o niemal 47 mln zł w skali roku. Poprawa wyników jest efektem zrównoważonego rozwoju biznesu opartego na wzroście zarówno dochodów z tytułu opłat i prowizji, jak i odsetkowych. Bank po raz pierwszy zanotował ponad miliard złotych przychodów w jednym kwartale.

Chętniej w ZUS

Do 31 lipca br. Polacy mogli zdecydować czy ich składka emerytalna będzie w całości przekazywana do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych, czy częściowo także do otwartych funduszy emerytalnych. Jak podał w połowie sierpnia ZUS, na to drugie rozwiązanie zdecydowały się 2 564 072 osoby spośród 16,7 mln członków OFE. 69,79% deklarujących wysłało oświadczenie pocztą, 27,85% złożyło je osobiście w oddziałach ZUS, niewielki odsetek poprzez platformę usług elektronicznych. Decyzję będzie można zmienić za dwa lata, w 2016 roku, w trakcie czteromiesięcznego okienka transferowego. Kolejne mają się pojawiać co cztery lata.



Polski premier w Europie

Decyzją przedstawicieli krajów Unii przedostatniego dnia sierpnia Donald Tusk został wybrany na nowego przewodniczącego Rady Europejskiej. – To ważna chwila. Zdaję sobie sprawę, że funkcja szefa Rady Europejskiej to budowanie nieustannego kompromisu. Wiem, że przed nami bardzo dużo roboty. Ja oferuję dobrą wolę, odrobinę wyobraźni, ciekawego wschodnioeuropejskiego doświadczenia i wielką wiarę w to, że Europa ma sens – mówił polski premier po wyborze. Zgodnie z unijnym kalendarzem Tusk obejmie urząd 1 grudnia i wtedy oficjalnie zastąpi obecnego szefa Hermana Van Rompuy. W 2017 roku będzie miał prawo przedłużenia kadencji o kolejne 2,5 roku.

Sektor wytwórczy w dół

Według danych firmy Markit Economics, w sierpniu wskaźnik PMI mierzący koniunkturę w polskim sektorze wytwórczym spadł z 49,4 pkt do 49,0 pkt. To najniższa wartość od 14 miesięcy. Jak napisano w komunikacie, jest to najdłuższy okres spadków miesiąc do miesiąca od okresu marzec – grudzień 2008 roku. PMI to złożony wskaźnik opracowany w celu zobrazowania kondycji polskiego sektora przemysłowego. Jest on kalkulowany na podstawie pięciu subindeksów: nowych zamówień, produkcji, zatrudnienia, czasu dostaw i zapasów pozycji zakupionych. Każda wartość głównego wskaźnika powyżej 50,0 oznacza ogólną poprawę warunków w sektorze. Wynik poniżej 50 punktów sygnalizuje regres.



3,3%

Wzrost PKB w II kwartale 2014 roku – podał pod koniec sierpnia Główny Urząd Statystyczny. W stosunku do I kwartału tego roku jest on wyższy o 0,6%. O tyle samo – w porównaniu z czerwcem – zwiększyło się przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w sektorze przedsiębiorstw. W lipcu wyniosło ono 3965 zł (w stosunku do analogicznego okresu z poprzedniego roku to wzrost o 3,5%). Przyspieszyła nieco także sprzedaż. Jak podaje GUS w lipcu Polacy kupili towary o wartości o 2,1% wyższej niż przed rokiem. Najwięcej kupiliśmy żywności, kosmetyków, leków, a także produktów w dyskontach, mebli i sprzętu RTV/AGD. Mimo wzrostu jest to jednak wciąż najgorszy wynik od czerwca 2013 roku. O 0,2% w relacji do poprzedniego miesiąca spadła natomiast inflacja, a także bezrobocie. W końcu lipca odsetek niepracujących osób zarejestrowanych w urzędach pracy wyniósł 11,9% – spadek poniżej 12% zanotowano po raz pierwszy od wakacji 2011 roku.

Nowe stery GPW

Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie ma nowego prezesa. Urzędującego na tym stanowisku od lutego ubiegłego roku Adama Maciejewskiego zastąpił Paweł Tamborski, wcześniej m.in. podsekretarz stanu w Ministerstwie Skarbu Państwa. Na prezesa GPW przez członków walnego zgromadzenia akcjonariuszy został wybrany już 26 czerwca. Miesiąc później, 27 lipca, wybór zaaprobowwała Komisja Nadzoru Finansowego. – Sytuacja giełdy jest dobra, poprzedni Zarząd dał dobrą, mocną zmianę. Będę proponował nowe instrumenty i zachęty dla inwestorów i emitentów, ale o szczegółach poinformuję za kilka tygodni – mówił nowy prezes tuż po objęciu nowego stanowiska. Jednym z pierwszych wyzwań, jakie stoją przed Tamborskim, jest rekomendacja w sprawie ewentualnego połączenia naszego parkietu z wiedeńskim. Jeśli przyjmie ją Ministerstwo Skarbu Państwa, główny akcjonariusz GPW, negocjacje mogą rozpocząć się już we wrześniu. Współpraca z giełdą w Wiedniu, stojącą na czele CEE Stock Exchange Group, która oprócz niej grupuje giełdy w Pradze, Budapeszcie i w Lublanie, jest rozważana od ponad roku.

liderzy

Wytrwałość kluczem do sukcesu

ANNA MARGO

Historia sukcesu firmy Solaris Bus & Coach S.A. jest niezwykle inspirującym dowodem na to, że konsekwencją i odwagą można osiągnąć wiele. O przeszłości, wyzwaniach i współczesnej formie biznesu rozmawiamy z Panią Solange Olszewską, prezesem firmy.





Solaris zatrudnia obecnie ponad dwa tysiące osób. Prowadzenie takiej firmy to wyzwanie, ale też odpowiedzialność. Co jest najistotniejsze w zarządzaniu tak dużą firmą? Czy jest jakaś złota zasada, którą się Pani kieruje?

Kiedy wspólnie z mężem rozpoczęliśmy naszą drogę jako przedsiębiorcy, a było to w 1996 roku, zatrudnialiśmy wówczas 36 osób. W krótkim czasie, dzięki dobremu produktowi i zaufaniu, jakim obdarzyli nas nasi klienci, zaczęliśmy bardzo dynamicznie się rozwijać. Dzisiaj naszą firmę stanowią cztery zakłady produkcyjne zlokalizowane na terenie aglomeracji poznańskiej. Zatrudnionych w nich jest łącznie ponad 2300 osób. Rocznie produkujemy blisko 1400 autobusów, trolejbusów i tramwajów. Oprócz tego w naszych zagranicznych przedstawicielstwach, znajdujących się w 28 państwach, zatrudniamy łącznie blisko pół tysiąca osób. Jest to więc ogromna odpowiedzialność. Szczególnie, że nie jesteśmy dużą międzynarodową korporacją, a firmą rodzinną i tak też traktujemy swoich pracowników – jak członków naszej rodziny. Dlatego nawet w najtrudniejszych momentach dla firmy, jakie zdarzały się

na przestrzeni tych blisko 20 lat, nigdy szukając oszczędności nie uciekaliśmy się do środków, które w wielu koncernach są często i chętnie stosowane, mam na myśli redukcję zatrudnienia. Uważam, że nie ma jednej złotej zasady pozwalającej na kierowanie tak dużą firmą. Być może zabrzmi to dla niektórych banalnie a dla innych górnolotnie, ale sądzę, że przede wszystkim trzeba kochać ludzi i to co się wspólnie z nimi robi. Wtedy współpracownicy też to czują i odpłacają tym samym. Z perspektywy doświadczeń, zarówno tych życiowych jak i zawodowych zawsze powtarzam też, że człowiek rośnie wraz z zadaniami. Tak też było w moim przypadku, kiedy zatrudniasz 36 osób musisz stawić czoła różnym wyzwaniom, podobnie, gdy firmę stanowi już blisko kilkudziesięczne grono osób. Jednego i drugiego można się jednak nauczyć.

Spektakularny sukces Państwa firmy to wynik kilkudziesięciu lat pracy. Jaką radę miałyby Pani dla młodych biznesmenów, którzy dopiero rozwijają swoje firmy?

Każda branża kieruje się swoimi prawami, choć pewnie jest kilka uniwersalnych

Solaris to nadal firma rodzinna, tworzyliśmy i zarządzamy nią razem z mężem. Uważam, że to nie wielkość przedsiębiorstwa świadczy o jego rodzinności, ale to czy jako takie jest postrzegane. W firmie rodzinnej istotne jest to, czy członkowie rodziny mają wpływ na główne kierunki jej rozwoju, nawet jeśli nie zasiadają w strukturach zarządczych przedsiębiorstwa.

zasad, które sprawdzają się w każdym przedsiębiorstwie. Osobiście za taką uważam wytrwałość. Z doświadczenia i obserwacji wiem, że na początku niemal każdej działalności gospodarczej większość rzeczy się udaje i przychodzi z łatwością. Niestety po 2-3 latach pojawia się nieco gorszy moment, opada zapał i dopada nas zwątpienie, czy aby to co robimy



jest słuszne. Dzięki wytrwałości można jednak przetrwać te trudniejsze chwile, a to zazwyczaj w życiu i w biznesie się bardzo opłaca. Poza tym nie powinniśmy się od razu nastawiać na szybki sukces, co jest niestety obecnie dość częstą cechą młodych przedsiębiorców. Wytrwałość, systematyczne dążenie do celu i ciężka praca są mniej efektywne niż „szybkie pieniądze”. W dłuższej perspektywie budowanie firmy krok po kroku daje bardziej trwałe efekty i jest wysoce cenione przez klientów. Warto być więc wytrwałym i przekonanym o tym, że nasz pomysł na funkcjonowanie firmy jest słuszny. Oczywiście należy też bacznie słuchać tego, czego oczekuje rynek i nie zapominać o konkurencji, która przynosi korzyści dla wszystkich. Konkurencja wymusza bowiem postęp i innowacje.

Solaris to duża firma, jednak nie należy zapominać, że powstała dzięki wysiłkowi „małżeńskiemu”, jest zatem nadal firmą rodzinną. Jakie są blaski i cienie rodzinnego biznesu?

Solaris to nadal firma rodzinna, tworzyliśmy i zarządzamy nią razem z mężem. Uważam, że to nie wielkość przedsięwzięcia

świadczy o jego rodzinności, ale to czy jako takie jest postrzegane. W firmie rodzinnej istotne jest to, czy członkowie rodziny mają wpływ na główne kierunki jej rozwoju, nawet jeśli nie zasiadają w strukturach zarządczych przedsiębiorstwa. Zawsze powtarzam, że zarówno przewagą jak i wadą firm rodzinnych jest właśnie ich... rodzinność. Trudno rozgraniczyć sferę zawodową od prywatnej i na skutek tego zaciera się granica między domem a pracą. Trzeba jednak w tym wszystkim starać się znaleźć równowagę. Myślę, że dzięki rodzinnemu charakterowi naszego przedsiębiorstwa mogliśmy też odnieść sukces w naszej branży zdominowanej przez duże międzynarodowe

Przyczyniliśmy się do tego, że powiedzenie „Polnische Wirtschaft” nabrało dzisiaj zupełnie innego znaczenia i obecnie jest określeniem gospodarki innowacyjnej i konkurencyjnej, nawet w porównaniu z niemiecką.

koncerny, istniejące od ponad 100 lat. Zawsze staramy się mieć jak najlepszy kontakt z naszymi klientami, rozumieć ich potrzeby i problemy. Dzięki krótkim ścieżkom decyzyjnym możemy szybko reagować na oczekiwania rynku. To na pewno jest zauważane i cenione przez naszych kontrahentów. Myślę, że gospodarka, tak samo jak przyroda, potrzebuje różnorodności. Jest w niej miejsce zarówno dla małych, średnich, jak i dużych. Tak samo w biznesie jest miejsce dla dużych koncernów i mniejszych firm.

Powszechnie znany jest Pani mecenat nad współpracą polsko-niemiecką. Z czego wynika to zaangażowanie?

Mieszkalam w Niemczech blisko 20 lat. Na skutek wydarzeń politycznych i rodzinnych wyjechaliśmy z Polski wraz z mężem na początku lat 80. W Niemczech dorastały i wychowywały się nasze dzieci, mam tam wielu przyjaciół i znajomych. Bardzo dobrze wspominam lata pracy na Uniwersytecie Berlińskim. Od zawsze było dla mnie naturalne to, aby łączyć ze sobą różne środowiska zawodowe czy kulturalne w Polsce i Niemczech. Mimo naszej wspólnej, niełatwej historii uważam, że łączy



Kilka lat temu utworzyliśmy przy naszej firmie Fundację Zielony Jamnik, której zadaniem jest pomoc najbardziej potrzebującym, zarówno ludziom jak i zwierzętom. Jeśli jestem postrzegana jako wpływowa kobieta, staram się wykorzystywać ten wpływ w dobry sposób, pomagając innym.

nas z Niemcami znacznie więcej niż dzieli. Jesteśmy sobie bardzo bliscy mentalnie, kulturowo i mówię to z perspektywy wieloletniej współpracy z przedstawicielami różnych narodowości. Oczywiście w latach 80. współpraca ta dotyczyła głównie integrowania środowiska Polonii w Niemczech, w szczególności w Berlinie. Obejmowała także organizowanie akcji pomocowych dla Polaków. Dzisiaj ma ona postać partnerską, najczęściej biznesową, realizowaną na przykład poprzez działalność Polsko-Niemieckiej Izby Przemysłowo-

-Handlowej, gdzie mam zaszczyt zasiadać w zarządzie. Ze wszelkich miar staram się promować polską gospodarkę na różnorodnych forach czy spotkaniach organizowanych w Niemczech.

Myślę, że nieskromnie mogę powiedzieć, iż Solaris jest jedną z polskich firm, które zmieniły sposób postrzegania naszego kraju. Przyczyniliśmy się do tego, że powiedzenie „Polnische Wirtschaft” nabrało dzisiaj zupełnie innego znaczenia i obecnie jest określeniem gospodarki innowacyjnej i konkurencyjnej, nawet w porównaniu z niemiecką.

Jest Pani laureatką wielu prestiżowych nagród. Niemiecki dziennik finansowy „Handelsblatt” uznał Panią w 2012 roku za jedną ze 100 najbardziej wpływowych kobiet na świecie. Co to znaczy, Pani zdaniem, być wpływową kobietą w dzisiejszych realiach biznesowych?

Nigdy nie zabiegałam o takie tytuły, miejsca w podobnych zestawieniach czy rankingach. Myślę, że jest to swoistego rodzaju „efekt uboczny” mojej pracy. Przyznam, że bardzo miły. A co to znaczy być kobietą wpływową w dzisiejszych realiach? W moim odczuciu daje to możli-

wość zrobienia czegoś dobrego dla innych. Stąd mój aktywny udział w wielu spotkaniach z młodzieżą, gdzie zachęcam do przedsiębiorczości. Działam także na rzecz promowania firm rodzinnych, jestem zaangażowana w działalność wielu izb dwustronnych, jak chociażby wspomnianej już Polsko-Niemieckiej Izby Przemysłowo-Handlowej. Staram się na wszystkich oficjalnych spotkaniach zarówno w Polsce jak i za granicą prezentować polską gospodarkę. Mamy tak wiele do zaoferowania światu bez konieczności oglądania się chociażby na tzw. rynki szybko rozwijające się z Dalekiego Wschodu. Kilka lat temu utworzyliśmy przy naszej firmie Fundację Zielony Jamnik, której zadaniem jest pomoc najbardziej potrzebującym, zarówno ludziom jak i zwierzętom. Jeśli jestem postrzegana jako wpływowa kobieta, staram się wykorzystywać ten wpływ w dobry sposób, pomagając innym lub dzieląc się swoją wiedzą i doświadczeniem.

Biznes się zmienia, jest coraz bardziej otwarty na przedsiębiorcze kobiety, czego dowodem jest wspomniana nagroda, ale w dalszym ciągu w większości to mężczyźni kierują firmami.



**Co cennego do biznesu wnoszą kobiety?
A może dziś tego typu dywagacje nie
mają już znaczenia?**

Pytania i rozważanie na nie odpowiedzi niestety nadal mają znaczenie. Tak jak Pani zauważyła, to wciąż w zdecydowanej większości mężczyźni kierują firmami czy piastują inne najważniejsze stanowiska publiczne. W tym względzie płeć nie powinna mieć żadnego znaczenia. Nie jestem zwolenniczką odgórnego narzucania parytetów. Powinniśmy raczej dochodzić do tego typu rozwiązań drogą ewolucji. Chociaż czasami te zmiany następują wolno, zbyt wolno w moim przekonaniu. Dlatego promuję postawy równouprawnienia kobiet w biznesie. Myślę, że tutaj też

Promuję postawy równouprawnienia kobiet w biznesie. Powinny w nim decydować umiejętności i kwalifikacje, a te nie zależą od tego, czy mamy do czynienia z kobietami czy z mężczyznami.

powinna dominować równowaga, a dominacja którejkolwiek z płci nie jest dobra. Powinny decydować przede wszystkim umiejętności i kwalifikacje, a te z pewnością nie zależą od tego, czy mamy do czynienia z kobietami czy mężczyznami.

Oprócz działalności biznesowej i propagowania współpracy polsko-niemieckiej, jest Pani założycielką Fundacji Zielony Jamnik – na pomoc bezbronny. Skąd pomysł właśnie na taką linię działalności fundacji?

Fundacja Zielony Jamnik powstała z potrzeby usystematyzowania naszej działalności charytatywnej, którą prowadzimy w Solarisie już od samego początku. W zasadzie od momentu utworzenia firmy w 1996 roku realizowaliśmy wiele działań pomocowych o różnorodnym charakterze. Pomagaliśmy szkołom z naszego terenu (blisko nas położony jest ośrodek dla dzieci niewidomych w Owińskach), schroniskom dla zwierząt, prowadziliśmy wiele akcji ad hoc jak chociaż pomoc dla powodzian w różnych rejonach Polski i Europy. W pewnym momencie doszliśmy jednak do wniosku, że powinniśmy usystematyzować te działania i nadać im bardziej

sformalizowany charakter. Stąd pomysł na utworzenie „Fundacji Zielony Jamnik – na Ratunek Bezbronny”. Skąd się wzięła nazwa? Zielony Jamnik oczywiście dlatego, że jest znakiem naszych produktów i firmy. To sympatyczny zielony piesek, który symbolizuje niskopodłogowe, długie, ekonomiczne i ekologiczne autobusy. Bezbronni natomiast to dla nas zarówno ludzie znajdujący się w różnych trudnych sytuacjach życiowych, ale także zwierzęta. W ramach prac Fundacji skupiamy się na działaniach najbliższych nam geograficznie. Stąd stała współpraca ze szkołą specjalną w Kowanówku położoną niedaleko naszej firmy, ale także współpraca ze schroniskami dla zwierząt z naszego terenu. Rozpatrujemy też wiele wniosków i próśb o pomoc w zasadzie z całego kraju. Staramy się jednak pomagać najbardziej potrzebującym z najbliższego otoczenia. Oczywiście, że względu na ograniczone środki, nie jesteśmy w stanie udzielać pomocy wszystkim i w takim zakresie, jak tego byśmy chcieli. Chciałabym, aby z czasem nasze zasoby rosły. Informacje o tym, co robimy i jak można nam w tym pomóc, znajdują się na stronach naszej fundacji www.zielonyjamnik.pl. Serdecznie zachęcam do wsparcia naszych działań.



Wzrost mniej dynamiczny, ale ożywienie nie będzie wykolejone

Ernest Pytlarczyk

GŁÓWNY EKONOMISTA mBanku S.A.

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 Konjunkturalnych na Uniwersytecie w Hamburgu oraz w Banku Centralnym Niemiec we Frankfurcie. Jest jednym z najbardziej cenionych specjalistów na polskim rynku.

PKB w II kwartale wzrósł o 3,3% w skali roku wobec 3,4% zanotowanych w I kw.

Kompozycja tego wzrostu, podobnie jak w I kw. potwierdziła solidne podstawy ożywienia. Pomimo trudniejszego otoczenia konsumpcja zdołała przyspieszyć w porównaniu do poprzedniego kwartału, a tylko nieznacznie spowolnieniu uległy inwestycje. Mimo to dane za II kwartał powinny być traktowane jako „lusterko wsteczne” przy analizowaniu koniunktury. Gospodarka traci rozpęd.

Po pierwsze, opublikowane już dane z lipca (i prognozowane na sierpień) sugerują dalsze pogorszenie aktywności gospodarczej. Po drugie, wzrost w II kwartale był tak wysoki w ujęciu rocznym w dużej mierze dzięki bazie statystycznej, a ta jest mieczem obosiecznym. Dlaczego? Trzeci kwartał ubiegłego roku to znaczące przyspieszenie konsumpcji i inwestycji. Przy bieżącym braku „momentum” w gospodarce baza statystyczna zaczyna oddziaływać w drugą stronę. Po trzecie, jeśli to aktywność budownictwa odpowiada za inwestycje, to prywatna aktywność inwe-

stycyjna raczej w III kwartale nie wystartuje, biorąc pod uwagę rosnącą niepewność otoczenia makroekonomicznego, kreśloną choćby wskaźnikami PMI.

Jeśli chodzi o rozkład „ryzyk” na kolejne kwartały to zdecydowanie należy wskazać niebezpieczeństwo niższego wzrostu gospodarczego za sprawą spowolnienia w strefie euro i negatywnych dla naszego eksportu efektów kryzysu na Ukrainie. Rośnie też ryzyko negatywnego odbicia się wydarzeń na Wschodzie na aktywności inwestycyjnej polskich przedsiębiorców – wiarygodne badania wskazują, że ten czynnik już dotknął niemieckie przedsiębiorstwa. Wreszcie, ożywienie w infrastrukturze wydaje się odsuwać w czasie. Czy jesteśmy pesymistami, jeśli chodzi o losy ożywienia? Nie. W 2015 roku gospodarka powinna rosnąć w tempie około 3,5%. Będzie to jednak wynikiem stymulacji fiskalnej, zarówno w Polsce, jak i strefie euro, oraz poluzowania monetarnego i kredytowego w krajach korzystających ze wspólnej waluty. Ponadto projekt budżetu na 2015 r. w rzeczywistości

zakłada wzrost ekspansywności polityki fiskalnej o około 17-18 mld zł, czyli ponad 1% PKB. W oczywisty sposób taka stymulacja fiskalna powinna przełożyć się na podtrzymanie wzrostu gospodarczego w roku wyborczym 2015.

Myślmy też, że RPP wobec ryzyk i konieczności stymulacji gospodarki – a przede wszystkim wobec wydłużającego się okresu z ujemną inflacją – wejdzie w cykl poluzowania monetarnego.



Wyścig o Afrykę 2020 już się rozpoczął

Jacek Libucha

MŁODSZY PARTNER, THE BOSTON CONSULTING GROUP, WARSZAWA

Sukces biznesowy na nowym, wschodzącym rynku zawsze wymaga znacznych inwestycji. W przypadku Afryki skala potrzeb jest wyjątkowo duża, ponieważ od lat 80. kontynent był dramatycznie niedoinwestowany. Brak środków negatywnie odbił się przede wszystkim na edukacji, a w konsekwencji – również na rynku pracy. Choć przez ostatnich kilkanaście lat w wielu obszarach sytuacja bardzo się poprawiła, sięgających dziesięcioleci zaniedbań nie da się zatrzeć w tak krótkim czasie. Afryka jednak bezspornie jest dobrze rokującym miejscem na ekspansję biznesową. Żeby skutecznie działać na tym niezwykle obiecującym, ale i wymagającym rynku, firmy muszą zaakceptować jego specyfikę, problemy i nastawić się na znaczące inwestycje w następujących obszarach:

• Zasoby ludzkie i kadra menedżerska

Biznes w ostatnich dziesięcioleciach zaniedbał inwestycje w zasoby ludzkie i w kształcenie przyszłej kadry menedżerskiej. Zamiast szukać młodych talentów w Afryce, większość firm przekazała zarządzanie w ręce ekspatów, których wiedza i znajomość lokalnego rynku były ograniczone. Był to poważny błąd, ponieważ dobry zespół lokalnych pracowników może otworzyć przed firmą drzwi do sukcesu. Przekonał się o tym producent alkoholi, firma Diageo, który

przeskoczył swoich rywali po tym, jak postawił na lokalnych pracowników i zmniejszył odsetek ekspatów z 70 do 30 proc. Dobrym pomysłem może być sięgnięcie do rozległej afrykańskiej diaspory, licznie zamieszkującej bogate kraje Europy Zachodniej i Ameryki Północnej. Wiele osób wywodzących się z Afryki studiuje na najlepszych zachodnich uczelniach i pracuje w międzynarodowych korporacjach, a jednocześnie jest gotowych wziąć pod uwagę powrót na kontynent swoich przodków. Dodatkowo, walcząc o wypełnienie stanowisk menedżerskich nie wolno zapominać o inwestowaniu w lokalnych pracowników. Przykładowo Nokia – w ramach programu rozwoju liderów co roku wysyła 20 wyróżniających się pracowników na miesięczny kurs menedżerski do Stanów Zjednoczonych.

• Informacje i badania lokalnego rynku

Dobry biznesplan opiera się na wiarygodnych danych rynkowych. Prawdziwych wywiadowni gospodarczych w Afryce jest niewiele, a oficjalne dane podawane przez administrację rządową są zwykle niewiarygodne. Główny ekonomista Banku Światowego przyznał niedawno, że zaledwie 11 państw dostarcza dane statystyczne, które mogą być porównywane rok do roku. Jest i na to rada – pewnym źródłem informacji mogą być sieciowe kancelarie

prawne, organizacje pozarządowe czy lokalni dostawcy i kontraktorzy. Niektóre firmy – na przykład Nokia – działają na własną rękę i przy akceptacji władz państwowych prowadzą badania terenowe. Grupy „badaczy” odwiedzają sklepy w różnych częściach kraju, zbierają dane na temat asortymentu, cen czy popytu.

• Ograniczanie ryzyk

W ciągu ostatnich lat poziom bezpieczeństwa w Afryce znacząco się poprawił, ale to nie oznacza, że zarządzanie ryzykiem stało się prostsze. Jest to nadal region niebezpieczny pod względem geopolitycznym, logistycznym i energetycznym. Rozwój telefonii komórkowej i Internetu sprawia, że informacje rozchodzą się natychmiast i w mgnieniu oka może dojść do zamieszek czy aktów przemocy. W obawie przed sabotażem, kradzieżami czy nawet porwaniami coraz więcej firm paliwowych takich jak Chevron czy Shell przenosi produkcję na statki i morskie platformy.

Przedsiębiorstwa w różny sposób starają się dostosować do istniejących ryzyk. Przykładowo, Nestle scentralizowało działalność w obszarze compliance, finansów i HR w stolicy Ghany Akrze uznając, że może zapewnić lepszą kontrolę i ochronę, jeśli powstanie takie centrum usług wspólnych.



Jakość z tradycjami

JOANNA SZEWCZYK

Sprawdzone receptury, wciąż udoskonalane produkty, troska o środowisko i idea zrównoważonego rozwoju, a także długoletnie doświadczenie na rynku – dzięki temu firma Werner & Mertz Delta Polska Sp. z o.o. cieszy się doskonałą opinią i zaufaniem konsumentów.

Werner & Mertz Delta Polska Sp. z o.o.

to polska filia, która powstała w wyniku mariażu dwóch niemieckich producentów chemii gospodarczej – Werner & Mertz GmbH i delta pronatura KG. Początki tej pierwszej sięgają aż do roku 1867 – wtedy do życia została powołana fabryka produktów z wosku pod nazwą Bracia Werner. 11 lat później do spółki dołączył kupiec Mertz, firma otrzymała nazwę Werner & Mertz. Dzięki niej na rynku pojawiła się rewolucyjna jak na początek XX wieku pasta do obuwia, w latach 70. marka emsal przeznaczona do pielęgnacji podłóg twardych, oraz będąca od 1986 roku znakiem rozpoznawczym spółki linia ekologicznych produktów do czyszczenia i pielęgnacji domu marki Frosch.

Delta pronatura KG jest firmą o równie bogatej historii. Powstała pierwotnie jako apteka „Schafer's Apotheke” sprzedająca leki, ale także preparaty do pielęgnacji skóry. Odplamiacze i środki czystości zaczęła produkować w latach 70. Sukces przyniosło jej wynalezienie soli do odplamiania i wprowadzenie na rynek marki Dr. Beckmann.

Dwa w jednym

W Polsce obie firmy pojawiły się pod koniec lat 90. Ich połączenie nastąpiło na początku 2006 roku. Wtedy delta pronatura KG odkupiła od Werner & Mertz 35% udziałów w polskiej filii, w wyniku czego powstała firma joint venture Werner & Mertz Delta Polska Sp. z o.o. zajmująca się dystrybucją marek należących do obu koncernów. – *Werner & Mertz od zawsze przykładął wyjątkową wagę do jak najbardziej trafnego dopasowania swoich produktów do potrzeb klientów* – opowiada Barbara Chrzastowska, prezes Werner & Mertz Delta Polska Sp. z o.o. – *Joint venture w Niemczech, a potem w Polsce pozwalało spółce na wzajemne uzupełnienie asortymentu – we wspólnym portfelu znalazł się szeroki wachlarz marek i specjalistycznych produktów przeznaczonych do czyszczenia, pielęgnacji, prania i odplamiania. Nie bez znaczenia w tym połączeniu była także podobna historia obu firm i ich struktura – obie są firmami rodzinnymi o wieloletnich tradycjach* – tłumaczy. Jak mówi Barbara Chrzastowska, współpraca spółek otworzyła nowe możliwości związane z dalszym roz-

wojem obu firm na rynku polskim. Portfolio oferowanych marek Bufalo, Dr. Beckmann, emsal Frosch i rorax Tuba, zwiększyło wolumen swojej sprzedaży. Poszerzenie asortymentu pozwoliło także na znalezienie dodatkowych kanałów dystrybucji, które wcześniej nie były praktykowane. Możliwa stała się wspólna promocja i reklama produktów, a także wyszukiwanie i eksploatacja nowych pól działania. Dodatkowe korzyści związane były z ograniczeniem kosztów logistyki oraz transportu.

Zrównoważony rozwój

Joint venture okazało się dobrym posunięciem na rynku polskim. Matki spółki dynamicznie inwestują i rozwijają się, stawiając na eksport i rozstawienie znanych już w Europie marek w Azji – delta pronatura KG np. w Chinach, a Werner & Mertz w Japonii. W rozwoju działalności firmie Werner & Mertz stale przyświeca idea zrównoważonego rozwoju, rozumiana jako świadomość i troska zarówno o społeczeństwo, swoich pracowników, jak i o środowisko naturalne, ze szczególnym uwzględnieniem długofalowych efektów prowadzonych działań.

– *Obie firmy dokładają wszelkich starań, aby koncept zrównoważonego rozwoju realizować konsekwentnie na przestrzeni lat, czego elementem jest wieloletnie zaangażowanie w różne projekty społeczne oraz proekologiczne* – mówi Barbara Chrzastowska.

Ekologia przede wszystkim

Wszystkie produkty Werner & Mertz są efektem wielu dziesięcioleci doświadczeń, wytwarza się je na bazie oryginalnych, niemieckich receptur i opracowuje zgodnie z najbardziej restrykcyjnymi europejskimi normami środowiskowymi. Dzięki zastosowaniu wybranych naturalnych składników są nie tylko skuteczne i doskonale sprawdzają się na co dzień, ale równocześnie pozwalają dbać o środowisko naturalne. Opracowano własne zasady ujęte w tzw. 9 punktach ekologii marki Frosch, które definiują podejście do tematu ochrony środowiska naturalnego. Ich przestrzegania wymaga się także od dostawców. Wszystkie opakowania pochodzą z recyklingu, dzięki czemu koncern ma pewność, że dostarcza klientom produkt, który jest naprawdę ekologiczny i ma minimalny wpływ na środowisko.

– *Dowodem spełniania przez nasze centrale najwyższych europejskich standardów, nie tylko ekologicznych, są otrzymane certyfikaty, m.in. Ecolabel EU, Nordic Ecolabel, ISO certyfikat, EMAS (ang. European Union Eco-Management and Audit Scheme – System Ekozarządzania i Audytu), LGA – OS System, LGA tested Quality.* – podkreśla prezes Chrzastowska.

Firma nie ogranicza się jednak tylko do ekologicznych produktów. Do dbania o środowisko zachęca także konsumentów.

– *Angażujemy się w wiele inicjatyw, w tym w zainaugurowany przez nas w Polsce edukacyjny program „Pokolenie EkoEkspertów”, który jest skierowany do dzieci w wieku przedszkolnym oraz uczniów pierwszych klas szkół podstawowych. Ponadto nawiązaliśmy współpracę z Towarzystwem Przyrodniczym Bocian, w ra-*

mach której w tym roku braliśmy udział w ogólnopolskiej akcji liczenia gniazd bociana białego, która odbywa się co 10 lat – mówi Barbara Chrzastowska. – *Ekologia jest dla nas bardzo ważna. Ostatnio odegrała główną rolę w zorganizowanym ogólnopolskim konkursie plastycznym, w którym uczestniczyły dzieci z całego kraju* – dodaje. Firma regularnie organizuje

Stałym partnerem dla firmy w jej codziennej działalności jest mBank – Werner & Mertz Delta Polska Sp. z o.o. współpracuje z nim od momentu powstania firmy w Polsce

w centrach handlowych akcje edukacyjno-promocyjne Frosch EcoDay. Do uczestnictwa w nich poprzez ekologiczną zabawę angażowane są nie tylko dzieci, ale także rodzice – w ten sposób buduje się świadomość, jak ważne, a równocześnie łatwe jest dokonywanie prostych wyborów, które mogą wpłynąć na stan naszej planety. – *Cieszę mnie fakt, że te wysiłki i działania są zauważane i doceniane przez konsumentów, czego potwierdzeniem są nagrody i wyróżnienia, takie jak prestiżowy Laur Dekady w kategorii ekologicznych środków czystości dla marki Frosch oraz dla marki Dr. Beckmann w dwóch kategoriach: odplamiaczy i niszowych środkach czyszcząco-pielęgnujących* – mówi Barbara Chrzastowska.

Z mBankiem na co dzień

Stałym partnerem dla firmy w jej codziennej działalności jest mBank – Werner & Mertz Delta Polska Sp. z o.o. współpracuje z nim od momentu powstania firmy w Polsce, wcześniej z jego usług korzystała centrala w Niemczech. – *W czasie konsolidacji z drugą niemiecką firmą delta pronatura KG bardzo ucieszył mnie fakt, iż również drugi właściciel współpracuje z ówczesnym BRE Bankiem, teraz mBankiem, dlatego też*

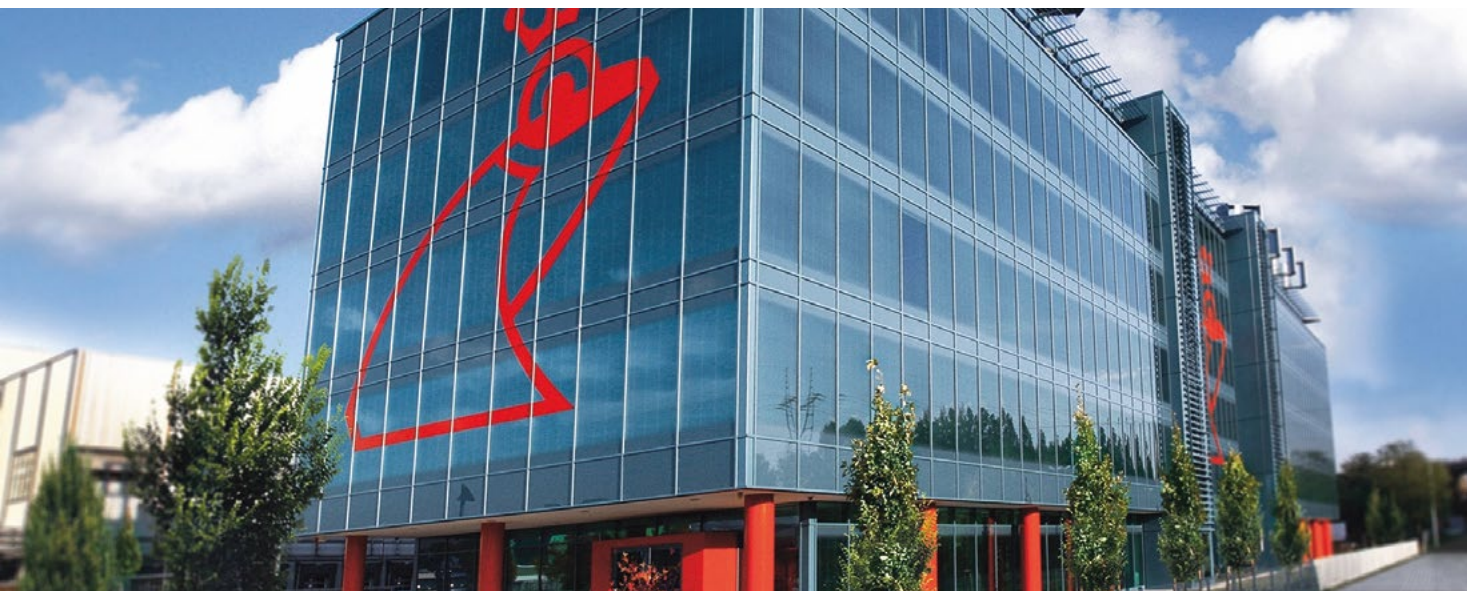


nie miałam żadnych problemów, jeśli chodzi o sektor finansowy przy połączeniu obu firm – opowiada Barbara Chrzastowska.

– *Wysoka jakość oferowanych przez mBank rozwiązań ułatwia nam pracę i umożliwia błyskawiczne reagowanie na niespodziewane sytuacje, co zwiększa efektywność* – dodaje. Jak przyznaje, dostarczane przez mBank narzędzia pozwalają także na skuteczny dostęp i nadzór ze strony spółek matek, a dzięki temu oszczędzają obu stronom czas. – *W rozliczeniach pomiędzy poszczególnymi spółkami posługujemy się różnymi walutami, więc najczęściej korzystamy z mechanizmów przewalutowań oraz przelewów międzynarodowych. Nasza filia w Polsce jest jedyną w Europie, która nie ma euro jako obowiązującej waluty.*

Co dalej?

Werner & Mertz Delta Polska Sp. z o.o. nie zamierza oczywiście spocząć na laurach. Lokalne doświadczenia spółki pozwoliły na przekazanie wielu sugestii i propozycji do innych oddziałów. Mowa tu o znajdowaniu nowych, nietypowych dla produktów z tego segmentu rynków zbytu (np. sklepy z elektroniką, gdzie dostępne są specjalistyczne produkty do czyszczenia i pielęgnacji wszystkich urządzeń domowych), a także



o wprowadzaniu do oferty nowych środków, które dobrze przyjęły się na naszym rynku, a nie są obecne w innych krajach. W dotyczących Polski planach jest także poszerzanie portfolio wszystkich marek np. wprowadzenie nowej linii Frosch Baby przeznaczonej dla dzieci i niemowląt. Kontynuowane będzie wdrażanie nowej strategii dla asortymentu środków do czyszczenia i pielęgnacji skór marki Bufalo w nowej złotej szacie graficznej, która została pozytywnie przyjęta przez konsumentów. – *Wprowadzamy także zmiany dotyczące marek tuba by emsal – środki do czyszczenia dywanów i tapicerek oraz emsal – środki do czyszczenia podłóg twardej i mebli, które w najbliższych latach zostaną połączone. Od roku 2016 wszystkie te produkty będą już dostępne w ramach marki emsal* – mówi prezes Werner & Mertz Delta Polska. Nowością będą także premierowe produkty znanej nie tylko z odplamiaczy, ale również z niszowych środków czyszcząco–pielęgnujących do wszystkich urządzeń gospodarstwa domowego marki Dr. Beckmann. Jakże konkretnie? – *Powiem tylko, że będą to efektywne odplamiacze do plam przysparzających nam kłopoty w życiu codziennym, a w tej dziedzinie jesteśmy ekspertami i z tego*

nasza marka Dr. Beckmann słynie. Mogę jeszcze ujawnić, że poszerzymy nasz segment chusteczek wyłapujących kolor i wspomagających usuwanie brudu. Więcej na ten moment nie zdradzę – stwierdza z uśmiechem Barbara Chrzastowska.

Wyzwanie

Ograniczenie ryzyka kursowego, sprawne raportowanie do spółki matki

Rozwiązanie

Bieżąca obsługa mBanku w zakresie wymiany walut oraz raportowania w formacie MT940 via SWIFT

Efekt

Sprawne zarządzanie kosztami, automatyzacja sprawozdawczości na linii firma – spółka matka

Agnieszka Górecka

DORADCA BANKOWOŚCI KORPORACYJNEJ mBanku, ODDZIAŁ KORPORACYJNY WARSZAWA

Początki współpracy firmy Werner & Mertz Delta Sp. z o.o. z mBankiem, a właściwie jeszcze z BRE Bankiem, sięgają roku 2003. Osobiście mam zaszczyt współpracować z firmą od roku 2011. Obecnie jako jedyny bank obsługujący spółkę, prowadzimy zarówno pełną obsługę bieżącą, jak również współpracujemy w zakresie transakcji wymiany walut.

Prezes spółki Werner & Mertz Pani Barbara Chrzastowska jest osobą skrupulatną i wymagającą, a jej zespół składa się z profesjonalnych pracowników – sprzedawców, finansistów, specjalistów w wielu biznesowych dziedzinach. Tego samego oczekuje również od osób opiekujących się firmą w banku. Staramy się zatem sprostać tym wymaganiom w najdrobniejszym szczególe. Współpraca z tak profesjonalnym klientem to naprawdę duża przyjemność.



Listy zastawne – ważne dla gospodarki

PIOTR CYBURT,
prezes zarządu mBanku Hipoteczny S.A.

Zmiany rządowe, które zostały wprowadzone na rynku listów zastawnych, mogą spowodować renesans tego, mocno zakorzonego w tradycji, choć ostatnio zapomnianego, instrumentu refinansowania banków.

Rząd przyjął pakiet zmian mających na celu rozwój rynku listów zastawnych w Polsce. Ten wysoce specjalistyczny instrument dłużny, który mogą emitować tylko banki hipoteczne, był u nas przez wiele lat niedoceniany i, w przeciwieństwie do wielu innych krajów, nie odgrywał praktycznie żadnej roli w refinansowaniu banków. Tymczasem gdybyśmy sięgnęli do jego historii, zdalibyśmy sobie sprawę, że wymyślono go kiedyś, by podnieść ze zniszczeń wojennych gospodarkę Śląska. Było to ponad 200 lat temu. Choć minęło tyle lat, to istota listu nie zmieniła się. Ma służyć gromadzeniu długoterminowego kapitału po to, by tak jak kiedyś kapitał pożyczany w formie kredytów hipotecznych, służył zaspokojeniu potrzeb mieszkaniowych społeczeństwa.

Dzięki listom zastawnym sektor bankowy, a tym samym nasze oszczędności, będą bezpieczniejsze. Jednym z największych problemów, z którymi boryka się polski sektor bankowy, jest duży udział w bilansach długoterminowych kredytów hipotecznych refinansowanych krótkoterminowymi depozytami.

Współczesny list zastawny może mieć wpływ na gospodarkę co najmniej w dwóch aspektach. Po pierwsze, kryzys finansowy sprawił, że polskie banki mają ograniczony i utrudniony dostęp do zagranicznych źródeł finansowania. A to właśnie z nich pochodziły linie kredytowe i depozyty służące dynamicznie wzrastającemu portfelowi kredytów hipotecznych w walutach obcych, w tym w szczególności we franku szwajcarskim. Zobowiązania walutowe polskich banków są obecnie systematycznie spłacane, a te które są pozyskiwane na nowo w formie długu niezabezpieczonego, mają ograniczone wolumeny i są drogie. List zastawny, o ile spełnia międzynarodowe standardy, może być nabywany przez zupełnie inne grupy inwestorów niż ci, którzy pożyczali naszym bankom środki przeznaczone na kredyty hipoteczne w drugiej połowie ubiegłej dekady. Potencjalni inwestorzy w listy zastawne, to dysponujące ogromnymi kapitałami zagraniczne fundusze emerytalne, inwestycyjne, firmy ubezpieczeniowe, a nawet banki centralne. Jeśli chcemy pozyskiwać w Polsce długoterminowy zagraniczny kapitał, który będzie wspierał wzrosty aktywów kredytowych (w tym kredytów hipotecznych), to list zastawny doskonale się do tego nadaje. Musi on jednak spełniać

dwa podstawowe warunki: być bezpieczny i płynny. Zmiany zaproponowane w przepisach prawnych zatwierdzone przez rząd powinny przyczynić się do spełnienia tych warunków. Dzięki tym zmianom sektor bankowy, wykorzystując specjalistyczne banki hipoteczne, będzie mógł częściowo refinansować listami zastawnymi istniejące już kredyty hipoteczne oraz nowo udzielane, a uwalniane w ten sposób kapitały przeznaczać na finansowanie innych celów. Ostatecznie więc rozwój listu zastawnego powinien korzystnie wpływać na poziom kredytowania w gospodarce, co z punktu widzenia sytuacji makroekonomicznej ma istotne znaczenie.

Po drugie, dzięki listom zastawnym sektor bankowy, a tym samym nasze oszczędności, będą bezpieczniejsze. Jednym z największych problemów, z którym boryka się polski sektor bankowy, jest duży udział w bilansach długoterminowych kredytów hipotecznych refinansowanych krótkoterminowymi depozytami. Jak niebezpieczna może być sytuacja, w której bank finansuje się w taki sposób, pokazał chociażby przypadek brytyjskiego banku Northern Rock (specjalizował się on w udzielaniu pożyczek hipotecznych finansowanych w dużej mierze depozytami składanymi przez internet). Podczas kryzysu depozyty odpłynęły praktycznie z dnia na dzień, bank stracił płynność i upadł, pomimo że jego aktywa charakteryzowały się całkiem dobrą jakością.

Kształtujący się polski model bankowości hipotecznej pozwoli grupom bankowym posiadającym banki hipoteczne zdywersyfikować źródła refinansowania, a także lepiej dopasowywać terminy zapadalności aktywów i wymagalności pasywów. Warto dodać, że banki hipoteczne nie mogą przyjmować depozytów. Mogą finansować się tylko listami zastawnymi i długiem niezabezpieczonym. W przypadku ich niewypłacalności nie ma zatem niebezpieczeństwa, że stracą na tym deponenti. Natomiast interesy nabywców

listów zastawnych są zabezpieczone poprzez system limitów ostrożnościowych wynikających z ustawy o listach zastawnych i bankach hipotecznych. Z kolei w przypadku banku uniwersalnego, który nie może emitować listów zastawnych, w razie jego niewypłacalności deponent ma większe szanse na odzyskanie swoich oszczędności, ponieważ aktywa hipoteczne banku nie będą zastawione na rzecz nabywców listów zastawnych, tylko będą służyły zaspokojeniu roszczeń wierzycieli w całości. Zwiększenie skali emisji listów zastawnych poprzez grupy bankowe na skutek planowanych zmian legislacyjnych wpłynie ponadto korzystnie na bezpieczeństwo i sytuację finansową całego sektora również poprzez zmniejszenie kosztów jego refinansowania. Stanie się tak dzięki zastąpieniu wykorzystywanego dzisiaj długu niezabezpieczonego długiem zabezpieczonym, jakim są listy zastawne. Porównania międzynarodowe wskazują, że w zależności od ratingu emitenta oraz ratingu listów zastawnych, różnica w kosztach pozyskania finansowania może wynosić od 50 do nawet ponad 100 punktów bazowych.

mBank Hipoteczny to największy i najdłużej działający na polskim rynku specjalistyczny bank hipoteczny. Od 15 lat konsekwentnie buduje swoją przewagę konkurencyjną w oparciu o takie wartości, jak profesjonalizm, partnerska współpraca i najwyższy poziom usług bankowych. Bank finansuje inwestycje komercyjne, kredytuje projekty sektora publicznego oraz (wspólnie z mBankiem) udziela kredytów hipotecznych dla osób fizycznych. Jest również największym w Polsce emitentem listów zastawnych.



Nie robimy problemów, my je rozwiązujemy

PIOTR KOWALSKI

Fracht FWO Polska to firma, w której wszystko musi być pewne jak w szwajcarskim banku. Czy to możliwe w przypadku tak dynamicznie zmieniającej się branży, jaką jest TSL (Transport-Spedycja-Logistyka)? Tak, jeśli firma stoi na solidnych podstawach wzmacnianych przez równie solidnego partnera.

Fracht FWO Polska należy do globalnej Grupy Fracht skupiającej kilkadziesiąt firm transportowych z całego świata i zatrudniającej ponad 1000 pracowników. Mająca główną siedzibę w Bazylei (Szwajcaria) firma w przyszłym roku obchodzić będzie 60-lecie istnienia, ale do Polski dotarła dopiero w 2006 roku. – *Naturalnym kierunkiem rozwoju firmy były przedstawicielstwa wszędzie tam, gdzie byli klienci i gdzie toczył się biznes. Pierwsze oddziały pojawiły się więc w Niemczech, Nowym Jorku czy Szanghaju. Jeśli chodzi o Polskę, trzeba pamiętać, że do momentu upadku żelaznej kurtyny, nasz kraj nie był najlepszym rynkiem dla branży transportowej. Nawet gdyby ktoś chciał prowadzić tego typu działalność, nie miał większych szans w konkurencji choćby z państwowym PKS-em. Dopiero na początku lat 90., gdy uwolnił się rynek, zaczęły powstawać pierwsze firmy transportowe – paradoksalnie zakładane często przez byłych pracowników państwowych firm spedycyjnych i transportowych. Wraz z ekspansją kapitału zagranicznego*

i prywatyzacją polskich przedsiębiorstw znacząco wzrósł popyt na usługi spedycyjne. Polscy przewoźnicy stawali się coraz większą siłą w europejskim transporcie drogowym, a firmy spedycyjne zaczęły pojawiać się jak grzyby po deszczu. Istniejące wówczas oddziały firmy Fracht AG w Szwajcarii czy Niemczech, dotychczas pracujące głównie z przewoźnikiem niemieckim, również zaczęły dostrzegać potencjał polskich firm transportowych. Warto też dodać, że choć pierwsze oficjalne przedstawicielstwo firmy Fracht w Polsce powstało w 2006 r., Grupa Fracht działała na tym rynku już pod koniec lat 90. ub. wieku, korzystając z sieci sprawdzonych partnerów. W związku z rosnącą lawinowo liczbą zleceń realizowanych z pomocą polskich partnerów, konieczna była jednak jeszcze ściślejsza współpraca, ale też coraz lepsza weryfikacja polskiego sektora TSL. Zdecydowano więc, że nadszedł moment na utworzenie polskiej spółki w ramach planów rozwoju firmy na lokalnym rynku – tłumaczy Andrzej Bułka, dyrektor zarządzający Fracht FWO Polska.

Od śrubki po turbinę

W każdym miesiącu Fracht FWO Polska obsługuje ponad 1000 zleceń transportu drogą lądową, morską i powietrzną, a rok 2014 zamknie kwotą ok. 10 mln euro obrotu. Głównymi klientami firmy są globalne korporacje z branży energetycznej, ale też FMCG oraz farmaceutycznej. Firma specjalizuje się w organizacji kompleksowych dostaw przemysłowych, usługach określanych w branży jako Project Cargo, w ramach której Fracht FWO Polska odpowiada za kompleksowe rozwiązania logistyczne dla inwestycji prowadzonych przez kluczowych klientów firmy. Mamy tu do czynienia z relokacjami całych linii technologicznych bądź fabryk – w relacjach zarówno europejskich, jak też międzykontynentalnych. W ramach realizowanych dostaw firma Fracht FWO Polska organizuje transport dla szerokiego spektrum ładunków począwszy od gigantycznych transformatorów i turbin, a skończywszy na niewielkich i wartościowych elementach wysyłanych frachtem lotniczym. – *Tego typu transport musi być*

realizowany przy użyciu wyspecjalizowanego sprzętu, przy pełnym zaangażowaniu przeszkolonego personelu. W ramach świadczonych usług nie tylko przygotowujemy dla klientów setki budżetów rocznie, lecz również negocjujemy koszty w trakcie realizacji, dostosowując narzędzia do zmieniających się realiów na rynkach frachtowych. Skorzystanie z pomocy wyspecjalizowanego brokera usługi transportowej, jakim jest Fracht FWO Polska, ma jednak na celu optymalizację procesu transportowego, jak również utrzymanie planowanego poziomu kosztów – tłumaczy Andrzej Bułka. Dyrektor Zarządzający polskiej spółki, pytany o to, czym się zajmuje firma, mówi krótko: rozwiązujemy problemy związane z transportem, czyniąc to w taki sposób, by samemu nie stać się problemem.

Lutując najślabsze ogniwo

Branża TSL jest bez wątpienia jedną z najbardziej wymagających, najczęściej zmieniających się, a przy tym najbardziej podatnych na zawirowania ekonomiczne, gospodarcze czy polityczne. Właściciele firm transportowych muszą się mierzyć z niemałymi kosztami statymi, balansując przy tym na granicy płynności finansowej. Tajemnicą poliszynela jest bowiem fakt, że w całym łańcuchu dostaw to właśnie transport rozliczany jest na końcu, a właściciele firm, aby utrzymać się na rynku, muszą akceptować płatności odroczone nawet o 90 dni. To zaledwie niewielka część spośród problemów, o których wspomina dyrektor Andrzej Bułka. – *Walka z patologiami branży jest dla nas swego rodzaju misją. My jesteśmy w tej komfortowej sytuacji, że Fracht FWO Polska to firma ze szwajcarskim kapitałem. Dzięki temu nie mamy problemów z bieżącym finansowaniem, bo gdy tylko pojawia się taka potrzeba, możemy liczyć na wsparcie spółki matki. Nie musimy korzystać z gwarancji bankowych i faktoringu, a przede wszystkim bez obaw możemy się starać o największe zlecenia, których inni spedytory czy przewoźnicy nie są w stanie udźwignąć z powodu braku*



W każdym miesiącu Fracht FWO Polska obsługuje ponad 1000 zleceń transportu drogą lądową, morską i powietrzną, a rok 2014 zamknie kwotą ponad 10 mln euro obrotu.

zdolności do finansowania projektu. Gdy inni zaczynają się starać o finansowanie, my zamykamy z klientem warunki zlecenia. To taki zawór bezpieczeństwa i to nie tylko dla nas, ale także naszych podwykonawców. Polski przewoźnik walczący z kosztami statymi nie jest w stanie zaakceptować 60-, a nierzadko nawet 120-dniowych terminów płatności narzucanych przez korporacje. Sprawy nie ułatwia fakt, że w przypadku korporacji często płatności realizowane są z zagranicznej centrali. Oznacza to, że polski przewoźnik, w myśl przepisów, zobowiązany jest odprowadzać od każdej faktury VAT, ale jednocześnie – w myśl tych samych przepisów – kontrahenta zagranicznego fakturuje bez VAT-u. Żeby go odzyskać, konieczne są sprawne procedury przepływu i archiwizacji dokumentów, ale też komunikacji z urzędem skarbowym. Firma, która

na własną rękę decyduje się na tego typu współpracę, ma zawsze na długi czas zamrożone pieniądze i jeśli nie dysponuje buforem finansowym, może mieć kłopot. My w tym przypadku ponownie możemy liczyć na pomoc naszej centrali – tłumaczy dyrektor Fracht FWO Polska.

Platforma spokoju

Mimo silnego zaplecza w Bazylei, Fracht FWO Polska także musi szukać rozwiązań na wyzwania stawiane przez branżę transportową – zwłaszcza te związane z działalnością na arenie międzynarodowej. Jednym z nich są wahania walutowe oraz ryzyko związane z różnicami kursowymi. Dlatego też firma, która dotychczas raczej stroniła od usług bankowych, zdecydowała się na skorzystanie z pomocy mBanku. – *Wcześniej przez wiele lat korzystaliśmy z pomocy innego banku. Doświadczenie pokazało, że pracowaliśmy z partnerem, który pomimo rosnących obrotów, zwiększających się nawet o kilkadziesiąt procent rocznie przychodów, coraz większej liczby transakcji i potrzeby przeniesienia komunikacji na wyższy poziom, nie nadążał za naszymi potrzebami. I wtedy pojawiła się oferta z BRE. Dotyczyła ona platformy do przewalutowań. To było dla nas coś*



nowego, ale szybko stało się antidotum na problemy, które mieliśmy z walutami. Dlaczego ówczesne BRE? Oferta była bardzo atrakcyjna i dawała coś, czego wspomniany partner nawet nie miał w portfolio. O wyborze zdecydowały jednak przede wszystkim jakość i sposób prowadzenia komunikacji. Współpraca zaczęła się na początku tego roku i jesteśmy zainteresowani rozszerzeniem jej zakresu. Dodatkowo specjaliści z mBanku otworzyli nam oczy na szereg możliwości, jakie daje współpraca z bankiem. Wie pan, my, jako tradycyjnie działająca firma o szwajcarskich korzeniach, nawet nie zdawaliśmy sobie sprawy z tego, jak szerokie mogą być w polskich warunkach możliwości współpracy z bankiem – podsumowuje Andrzej Bułka.

Strategia Fracht FWO na kolejne miesiące obejmuje jeszcze ściślejszą współpracę z klientem korporacyjnym. To klient specyficzny i wymagający, a jego obsługa i akceptacja odroczonej płatności wiązać się będzie z dużym ciężarem finansowym. Dlatego firma Fracht FWO Polska rozważa kolejne rozwiązania, które pozwolą łączyć przynależność do silnej organizacji międzynarodowej, ze wsparciem jakie może zaoferować lokalnie bank.

Wyzwanie

Działająca na arenie międzynarodowej firma świadczy usługi dla klientów z całego świata. Oznacza to, że rozliczenia realizowane są nie tylko w USD, ale i w euro oraz wielu innych walutach. Pokrywając koszty lokalne w złotych, wszelkie różnice walutowe i wahania kursu niosły za sobą ryzyko straty.

Rozwiązanie

Dedykowana platforma do przewalutowań zmniejszająca ryzyko walutowe.

Efekt

Fracht FWO Polska nie tylko zyskała przyjazne narzędzie zmniejszające ryzyko walutowe, ale także zyskała partnera, który na swój sposób pozwala firmie „oswoić” się z produktami bankowymi, które pozwolą zmniejszyć ryzyko kolejnych inwestycji.

Adam Ratyński

DORADCA DS. BANKOWOŚCI KORPORACYJNEJ mBanku, IV ODDZIAŁ KORPORACYJNY WARSZAWA

Współpracę z Fracht FWO Polska Sp. z o.o. rozpoczęliśmy w styczniu 2014 r., odpowiadając na potrzeby, których nie był w stanie zaspokoić wcześniejszy bank, z którym spółka związana jest od wielu lat. Nasze relacje rozpoczęły się od współpracy w zakresie zabezpieczania ryzyka walutowego (treasury), a obecnie rozbudowujemy ją o trade finance. Dla nas szczególnie ważne jest to, że we Fracht FWO Polska Sp. z o.o. pracują profesjonaliści, dzięki którym współpraca na linii bank – spółka przebiega niezwykle sprawnie. Cieszę się, że możemy uczestniczyć w rozwoju firmy, a współpraca z takimi fachowcami to sama przyjemność

Nowości, szanse, wyzwania

EWA BOJAŃCZYK

Nowa perspektywa unijna 2014-20

Tym artykułem inicjujemy cykl informacyjny na temat zasad, możliwości finansowania projektów inwestycyjnych w ramach nowej perspektywy 2014-20.

W tej części wskażemy cele, priorytety oraz zakres zmian finansowania inwestycji unijnych.

Mimo przyjęcia przez Komisję Europejską w dniu 23 maja br. Umowy Partnerstwa (UP) – dokumentu strategicznego określającego zakres interwencji funduszy europejskich w ramach trzech polityk unijnych: polityki spójności (PS), wspólnej polityki rolnej (WPR) i wspólnej polityki rybołówstwa (WPRyb) – nadal trwają negocjacje narzędzi realizacji UP. Zakres wsparcia w ramach poszczególnych krajowych programów operacyjnych (PO) w latach 2014-20 będzie ujęty w: PO Infrastruktura i Środowisko, PO Inteligentny Rozwój, PO Wiedza Edukacja Rozwój, PO Polska Cyfrowa, PO Polska Wschodnia, PO Pomoc Techniczna oraz Europejska Współpraca Terytorialna i Europejski Instrument Sąsiedztwa. Instytucją zarządzającą dla tych programów będzie Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju. W przypadku Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich i PO „Rybnictwo i morze”, instytucją zarządzającą będzie Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Regionalne programy operacyjne (16 RPO), będą podlegały zarządom poszczególnych województw.

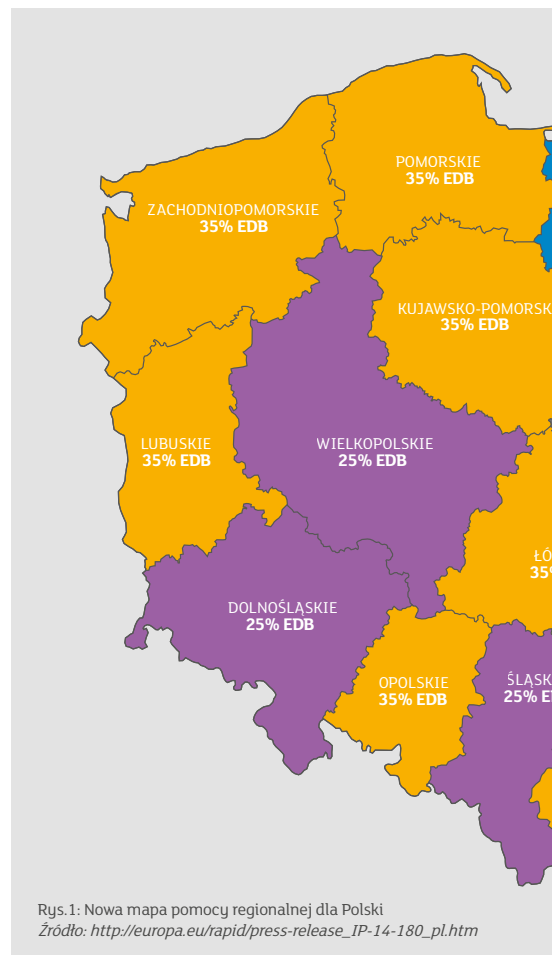
Mazowsze – obszarem „c”

W ramach nowej perspektywy finansowej

2014-20, Polska nadal kwalifikuje się do objęcia wsparciem w ramach celu i polityki spójności „Inwestycje w rozwój gospodarczy i wzrost zatrudnienia”. W stosunku do lat poprzednich, kiedy w całości byliśmy kwalifikowani do regionów słabiej rozwiniętych, w okresie 2014-20 Mazowsze zaklasyfikowane zostało do regionów bardziej rozwiniętych – tzw. obszarów „c”, z PKB na 1 mieszkańca >90% średniej UE. Pozostałe 15 województw (bez Mazowsza), nadal klasyfikowane jest do regionów mniej rozwiniętych – tzw. obszarów „a”, z PKB na 1 mieszkańca <75% średniej UE. Decyzją wykonawczą Komisji z 18 lutego 2014 r. określono regiony kwalifikujące się do finansowania z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR) i Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS) oraz państwa członkowskie kwalifikujące się do finansowania z Funduszu Spójności (FS) w latach 2014–2020. Z pewnymi ograniczeniami Polska będzie mogła korzystać ze wszystkich tych funduszy.

Nowa mapa pomocy regionalnej dla Polski

Klasyfikacja polskich województw na słabiej i bardziej rozwinięte ma swoje przełożenie na sposób alokacji środków oraz intensywność wsparcia w ramach pomocy regionalnej w okresie 2014-20. Nowa mapa pomocy regionalnej dla Polski została zatwierdzona przez KE 20 lutego 2014 r. (patrz rys.1 oraz tab.1). Logika definiowania

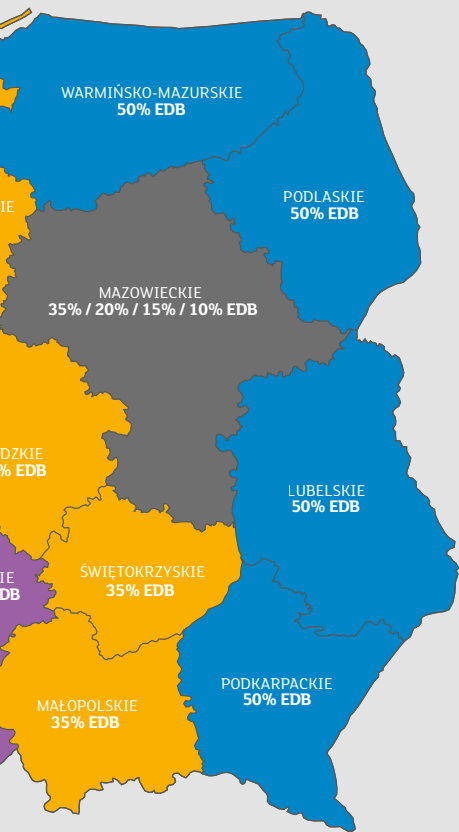


zakresu interwencji z udziałem środków unijnych dla Polski na lata 2014-20 opiera się na powiązaniu europejskich oczekiwań koncentracji na priorytetach wzrostu i celach tematycznych zdefiniowanych m.in. w „Strategii na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu – EUROPA 2020” oraz rozporządzeniach unijnych dla nowej perspektywy finansowej [ze szczególnym odniesieniem do tzw. rozporządzenia ramowego – Rozporządzenia Parlamentu i Rady (UE) nr 1303/2013 r. z 17 grudnia 2013 r. (O.J. L347 z 20.12.2013 r., p.320)] z celami krajowymi wynikającymi z krajowych dokumentów strategicznych.

Koncentracja na celach

Aby poprawić koordynację i harmonizację

Tab.1: Mapa pomocy regionalnej dla Polski (zakres zmian)
Źródło: opracowanie własne WUE wg Komunikatu KE (2013/C 209/01 z 23.7.2013 r.) oraz informacji UOKiK i MIR



	INTENSYWNOŚĆ POMOCY	NOWA PERSPEKTYWA		STARA PERSPEKTYWA
		1.07.2014-31.12.2017	1.01.2018-31.12.2020	2007-2013 (1.01.11-30.06.14)
OBSZARY „a”	50% EDB (w regionach NUTS 2, PKB/mieszkańca < 45% średniej UE27)	LUBELSKIE PODKARPACKIE PODLASKIE WARMIŃSKO-MAZURSKIE		b.z.
	35% EDB (w regionach NUTS, PKB/mieszkańca 45-60% średniej UE27)	KUJAWSKO-POMORSKIE LUBUSKIE ŁÓDZKIE MAŁOPOLSKIE MAZOWIECKIE OPOLSKIE ŚWIĘTOKRZYSKIE		- 15 p.p
		POMORSKIE ZACHODNIOPOMORSKIE		- 5 p.p
	25% EDB (w regionach NUTS 2, PKB/mieszkańca ~60% średniej UE27)	DOLNOŚLĄSKIE ŚLĄSKIE WIELKOPOLSKIE		- 15 p.p
OBSZAR „c” dawny OBSZAR „a”	35% EDB	CIECHANOWSKO-PŁOCKI OSTROŁĘCKO-SIEDLECKI RADOMSKI WARSZAWSKI WSCHODNI		+5 p.p
	20% EDB	WARSZAWSKI ZACHODNI		- 10 p.p
	15% EDB	WARSZAWA		- 15 p.p
	10% EDB		WARSZAWA	- 15 p.p
MSP	+20 EDB mikro-, małe +10 EDB średnie			b.z.

wdrażania funduszy zapewniających wsparcie w ramach polityki spójności, tj. EFRR, EFS i FS z finansowaniem rozwoju obszarów wiejskich, tj. Europejskim Funduszem na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) oraz finansowaniem w sektorze morskim i rybołówstwa, tj. środków Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego (EFMR), do wszystkich ww. funduszy tzw. EFSI ustanowiono wspólne przepisy. Przepisy te ujęte zostały w Rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2014 z 17.12.2013 r. (O.J. L 347/320 z 20.12.2013 r.), zwanym również rozporządzeniem ramowym. Zmieniają one zapisy poprzedniego rozporządzenia Rady (WE) 1083/2006, ale nie mają zastosowania do EFRROW oraz EFMR. Kwestie szczegółowe dla poszczególnych funduszy regulowane

są odrębnymi nowymi przepisami. Warto jednak zwrócić uwagę, że w Załączniku XI do Rozp. 1303/2013 znajduje się wykaz warunków wstępnych i 11 celów tematycznych. Definiowanie zakresu wsparcia w ramach poszczególnych programów operacyjnych musi odnosić się do ww. wykazu oraz wniosków z diagnozy sytuacji i trendów rozwojowych. Alokację środków unijnych EFRR, EFS, FS, EFRROW dla Polski w odniesieniu do 11 celów tematycznych prezentuje tab. 2 (patrz strona 26).

Środki a zróżnicowanie regionalne
Koncentracja środków w odniesieniu do celów tematycznych w 2014-20 musi uwzględniać również zróżnicowanie regionalne. W przypadku tzw. obszarów „a” (15 województw bez Mazowsza), wg zatwierdzo-

nej Umowy Partnerskiej, wydatki z udziałem EFRR na badania i innowacyjność, ICT, MSP oraz gospodarkę niskoemisyjną (CT I-IV), wyniosą 60,3%, w przypadku obszaru „c” (Mazowsza) – 69,8%. Wg wytycznych KE wymagane min. dla obszarów „a” to 50%, obszarów „c” – 60%. Dodatkowo w ramach CT IV, dla realizacji ring-fencingu (mierzonego dla Polski jako całości) w odniesieniu do nakładów na niskoemisyjność, zdecydowano się włączyć finansowanie z EFRR i FS. Tym samym do wypełnienia wymagań Komisji przyczyniać się będą nakłady realizowane w ramach 16 RPO oraz wybranych PO. Wynegocjowany poziom ujęty w UP stanowi 23,1% wobec wymaganego min. 15%. Powyższe zasady koncentracji wydatków to gwarancja dostępności źródeł finansowania.

Tab. 2

Cel tematyczny w ramach Celu i Polityki Spójności 2014-20 „Inwestycje w rozwój gospodarczy i wzrost zatrudnienia”	ŁĄCZNIE [mln euro, ceny bieżące]	W TYM:			
		EFRR	EFS	FS	EFROW
I Wsparcie badań naukowych, rozwoju technologicznego i innowacji – patrz inteligentne specjalizacje (Smart Specialisation Strategy – S3)	9 989,3	9 989,3	—	—	—
II Zwiększenie dostępności, stopnia wykorzystania i jakości technologii informacyjno-komunikacyjnych	3 082,2	3 082,0	—	—	—
III Podnoszenie konkurencyjności MŚP, sektora rolnego (w odniesieniu do EFROW) oraz sektora rybołówstwa i akwakultury (w odniesieniu do EFMR)	9 401,0	5 608,7	—	—	3 792,3
IV Wsparcie przejścia na gospodarkę niskoemisyjną we wszystkich sektorach	9 189,9	5 652,3	—	3 537,6	—
V Promowanie dostosowania do zmian klimatu, zapobiegania ryzyku i zarządzania ryzykiem	1 383,0	419,0	—	700,0	264,0
VI Ochrona środowiska naturalnego i wspieranie efektywności wykorzystania zasobów	8 818,2	2 764,0	—	3 108,2	2 946,0
VII Promowanie zrównoważonego transportu i usuwanie niedoborów przepustowości w działaniu najważniejszych infrastruktur sieciowych	23 796,0	8 963,9	—	14 832,1	—
VIII Wsparcie zatrudnienia i mobilności pracowników	5 560,0	219,2	5 077,4	—	263,4
IX Wsparcie włączenia społecznego i walka z ubóstwem	6 366,6	2 634,0	2 628,6	—	1 104,0
X Inwestowanie w edukację, umiejętności i uczenie się przez całe życie	4 018,3	551,2	3 439,7	—	27 361,0
XI Wzmacnianie potencjału instytucjonalnego i skuteczności administracji publicznej	189,0	—	189,0	—	—
program mobilności, innowacji społecznych oraz współpracy ponadnarodowej	670,5	—	670,5	—	—
pomoc techniczna w poszczególnych programach operacyjnych	2 748,2	398,7	1 186,9	1 030,1	132,5
RAZEM CEL I „Inwestycje na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia” (bez YEI – „Inicjatywy na rzecz zatrudnienia młodych”)	76 614,0	40 564,5	12 842,1	23 208,0	—
RAZEM CEL I „Inwestycje na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia” (z YEI)	76 866,5	—	—	—	—

Źródło: opracowanie własne na podstawie „Programowanie perspektywy finansowej 2014-20 – Umowa Partnerstwa” (dokument przyjęty przez KE 23.05.2014 r.) – tab.12 str. 161-162 oraz tab.15 str.165; „Programowanie perspektywy finansowej 2014-20 – Umowa Partnerstwa” (dokument przyjęty przez RM 8.01.2014 r.) – tab. 7 str. 101-102

Plany zgodne z priorytetami

W przypadku definiowania planów inwestycyjnych z udziałem środków unijnych przez przedsiębiorców, kluczowe znaczenie w nowej perspektywie ma również pra-

widłowe zrozumienie priorytetów strategicznych ujętych m.in. w EUROPA 2020. W strategii tej zdefiniowano trzy priorytety wzrostu. **Priorytet pierwszy** – inteligentny wzrost (ang. smart growth), czyli rozwój

oparty na wiedzy, innowacji i edukacji w gospodarce. Priorytet ten ma bezpośrednie powiązanie z CT I i pośrednie z CT III. To wymusza konieczność definiowania prac B+R i innowacji przez pryzmat inteligentnych specjalizacji, czyli koncentracji nakładów na badania i innowacje poprzez specjalizacje zapewniające konkurencyjność i najwyższy potencjał rozwoju danego obszaru, regionu czy kraju. Wdrażanie Krajowych Inteligentnych Specjalizacji (KIS) odbywać się będzie poprzez realizację programów krajowych (np. projekty NCBiR, PARP) oraz przy wykorzystaniu środków unijnych w ramach PO IR, a wdrażanie Regionalnych Inteligentnych Specjalizacji (RIS) poprzez 16 RPO.

Priorytet drugi – zrównoważony wzrost (ang. sustainable growth), czyli transformacja w kierunku gospodarki konkurencyjnej i niskoemisyjnej, efektywnie korzystającej z zasobów. Priorytet ten jest ściśle powiązany z CT IV. Przy tego typu projektach kluczowe znaczenie powinny mieć zasady tworzenia nowego produktu/modyfikacji ciągu technologicznego tak w odniesieniu do KIS/RIS, ale również w odniesieniu do radykalnego zmniejszenia oddziaływania na środowisko w cyklu życia produktu (LCA), w tym zasad tzw. 4R – reduce, reuse, repair, recycle, czy ograniczenia emisji gazów cieplarnianych (emisji CO₂, SO₂, NO_x, itp) – tzw. śladu węglowego (ang. carbon footprint).

Priorytet trzeci – wzrost sprzyjający włączeniu społecznemu (ang. inclusive growth) – wspieranie gospodarki zwiększającej aktywności zawodowe, podnoszenie kwalifikacji oraz walkę z ubóstwem, to projekty, które w przeważającej mierze będą finansowane z udziałem środków EFS (CT VIII-X). W kolejnych numerach przybliżymy zależności 18 krajowych inteligentnych specjalizacji i 16 regionalnych inteligentnych specjalizacji w odniesieniu do priorytetów inwestycyjnych wybranych programów operacyjnych. Już teraz zapraszamy do lektury.

NARTYDLAFIRM.PL

ZACZNIJ Z NAMI SEZON!

Wiemy jak zorganizować udane wyjazdy narciarskie dla firm. Znamy doskonale stoki, luksusowe hotele i wieczorne rozrywki. Zorganizujemy dla Ciebie wyjazd, podpowiemy gdzie jechać, doradzimy przy wyborze sprzętu, zapewnimy szkolenia narciarskie, a jeśli chcesz, zorganizujemy zawody. Ty zdecydujesz czy wolisz skutery śnieżne, czy jazdę samochodem rajdowym po lodzie. Możemy zabrać Cię też na lot helikopterem, kolację w górskiej chacie albo nocną jazdę na sankach. Zrobimy to dobrze, bo kochamy jeździć na nartach i doskonale się przy tym bawić.



**ZADZWOŃ!
PRZYGOTUJEMY
DLA CIEBIE OFERTĘ.**

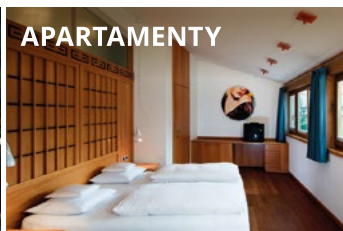
Sandra 48 603 060 273
Marcin 48 502 355 802

info@nartydlafirm.pl
nartydlafirm.pl

SKORZYSTAJ Z NASZEJ LUKSUSOWEJ OFERTY



HOTELE



APARTAMENTY



RESTAURACJE



SPA

feldmilla. designhotel

mDM for iPad – maklerska ikona mobilności

PIOTR SMYREK

Mobilność coraz bardziej akcentuje swoje znaczenie na rynku usług finansowych. Po ekspansji bankowości mobilnej przyszedł czas na obszar inwestycyjny. mDM for iPad to projekt, który pozwala na korzystanie z rachunku maklerskiego z dowolnego miejsca, w dowolnie wybranym czasie. To pierwsza w Polsce dedykowana aplikacja mobilna na iPada, która koncentruje się na handlu na giełdzie i umożliwia proste i intuicyjne składanie zleceń.



Użytkownicy iPadów to grupa bardzo wymagająca. Od aplikacji oczekują nie tylko skuteczności, ale także elegancji, a wręcz przyjemności płynącej z jej użytkowania. Opracowanie aplikacji giełdowej wychodzącej naprzeciw takim oczekiwaniom było wielkim wyzwaniem.



W branży finansowej mija bezpowrotnie czas składania dyspozycji osobiście w punktach obsługi klienta. Dynamika rynku wymusza konieczność szybkiego i niezawodnego dostępu do rachunków i danych. Znikają POK-i, ruch inwestorów przetransferowany został do internetu, a przy bardziej skomplikowanych operacjach na linie telefoniczne. Trend zmian jest czytelny nie tylko na poziomie banków i bankowości mobilnej – podobnie dzieje się w obszarze inwestycyjnym. Domy maklerskie również stawiają na mobilność.

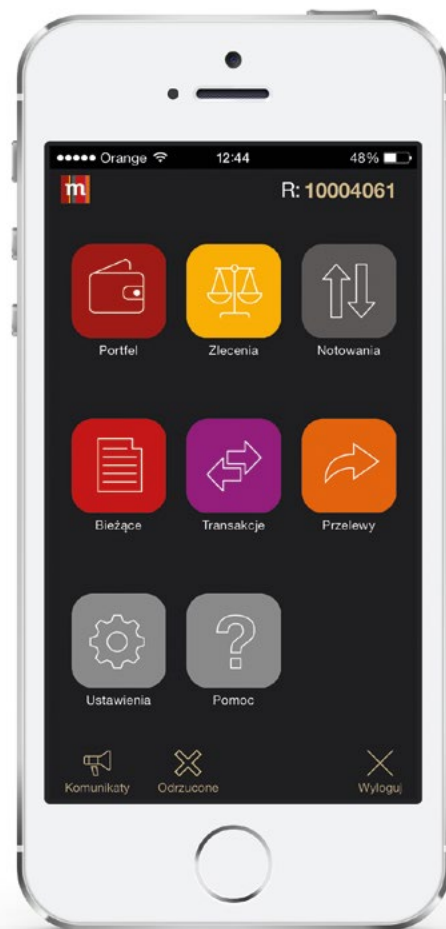
Wymogi konkurencyjności

Obsługa konta maklerskiego różni się jednak nieco od obsługi konta bankowego – ilość i złożoność funkcji w rachunku maklerskim przerasta nawet najbardziej wyrafinowany rachunek bankowy. Stając przed tym wyzwaniem, świat maklerski próbuje, z różnym efektem, przełożyć realia systemów transakcyjnych na telefon czy tablet – w czasach, gdy wygodą i niezawodność mobilnego systemu transakcyjnego staje się często najważniejszym kryterium wyboru rachunku maklerskiego, jego rozwój w obszarze inwestycyjnym jest koniecznością.

Skomplikowane, ale nie niemożliwe

Dotychczas dostępne na rynku rozwiązania systemowe działały, ale ze stratą dla użytkownika na poziomie estetyki i funkcjonalności. Uniwersalne metody traciły również znacząco ze względu na różnorodność urządzeń, na których były instalowane (przekładało się to chociażby na różnice w rozdzielczości ekranów). Niewiele było też rozwiązań stricte aplikacyjnych, a wersje przeglądarkowe nie zawsze dawały poczucie bezpieczeństwa.

Idąc z duchem czasu Dom Maklerski mBanku stworzył i udostępnił w kwietniu br. swoim klientom pierwszą w Polsce aplikację transakcyjną na iPada, służącą do handlu na giełdzie – mDM for iPad. Celem projektu nie było wyłącznie zbudowanie aplikacji mobilnej do zarządzania ra-



chunkiem maklerskim. Już od pierwszych ustaleń na temat systemu założenie było takie, że produkt, który ma powstać musi oferować funkcjonalność konkurencyjną wobec tradycyjnych przeglądarkowych systemów transakcyjnych dla komputerów klasy PC.

Istota potrzeb, czyli wytyczne dla grupy projektowej

Użytkownicy iPadów to grupa bardzo wymagająca. Od aplikacji oczekują nie tylko skuteczności, ale także elegancji, a wręcz przyjemności płynącej z jej użytkowania. Opracowanie aplikacji giełdowej wychodzącej naprzeciw takim oczekiwaniom było wielkim wyzwaniem i wymagało odrzucenia przyzwyczajeń z tradycyjnych rozwiązań przeglądarkowych. Gdy pozbyto

się nawyków, a pomysły zostały przebrane na czystą kartkę (a w zasadzie dziesiątki kartek), widoczne się stało to, jak wiele można osiągnąć.

Biorąc pod uwagę funkcjonalności dostępne na iPadzie skoncentrowano się na dotykowym ekranie tabletu, który daje całkiem nowe możliwości interakcji z użytkownikiem. Prace koncepcyjne dotyczyły w dużej części opracowania sposobu jego efektywnego wykorzystania do obserwacji rynku i szybkiego reagowania na zachodzące zmiany. Wyobrażenie było takie, że tablet będzie dla inwestorów przenośnym i wygodnym pulpitem sterowania. Ten pulpit musiał być przejrzysty i jednocześnie prosty w obsłudze.

Pulpit – centrum zarządzania

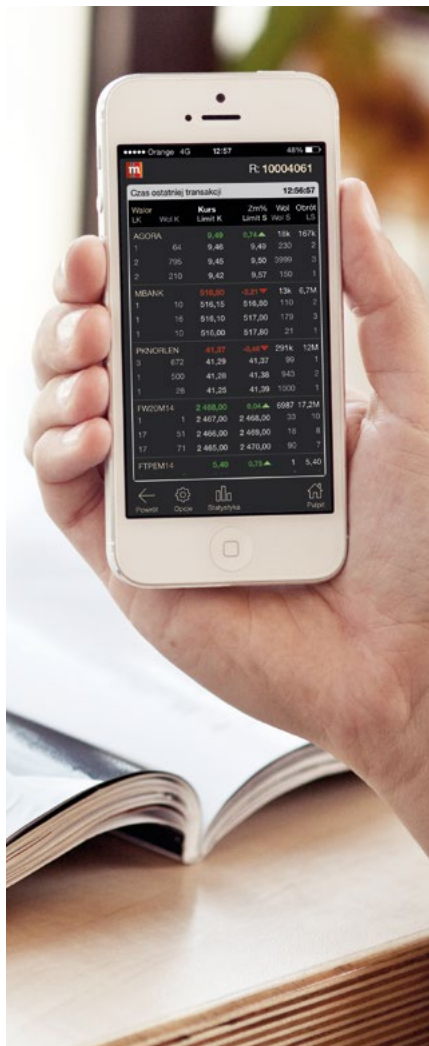
Najważniejszym ekranem aplikacji mDM for iPad jest Pulpit – centrum zarządzania rachunkiem maklerskim. Tutaj znajduje się wszystko, co niezbędne do wygodnego podejmowania decyzji giełdowych oraz obserwowania efektów inwestycji: notowania, wykresy, szybka dotykowa formatka do składania zleceń OneTouch, przegląd zleceń, saldo na rachunku maklerskim. Notowania i wykresy zapewniają klientom widoczność zdarzeń, które dzieją się na rynku, formatka zleceń OneTouch zapewnia automatyzację i szybkość składania zlecenia.

OneTouch – efektywność za jednym dotykem

Szczególną funkcjonalnością w aplikacji na iPada jest formatka zleceń OneTouch. Stanowi ona maksymalne uproszczenie dla posiadaczy rachunku maklerskiego. Jej unikalną właściwością są 3 tryby składania zleceń (PKC, Limit, Best), dzięki którym nie trzeba już żmudnie ręcznie wybierać waleńców do kupna, sprzedaży, wpisywać limitu ceny, ustawiać daty itd. Tryb PKC pozwala na złożenie zlecenia jednym dotknięciem po wpisaniu ilości waleńców, Tryb Limit pozwala na złożenie zlecenia z ofertą przeciwną do wybranej. Tryb Best pozwala

na złożenie oferty o jeden krok notowania lepszej od najlepszej w danym momencie na rynku. W zakładce zlecenia aktywne pojawia się złożona przez Inwestora dyspozycja bez konieczności ręcznego odświeżania stanu rachunku.

Rozwiązania takie jak formatka OneTouch, śledzenie notowań, czy sposób prezentacji portfela ewoluowały przez długie miesiące. Wpłynęło to na wydłużenie prac, które finalnie trwały ponad rok, ale na pewno było warto. Obecnie wiele osób w pełni przesiadło się na mDM for iPad i niemal nie loguje się do przeglądarkowego systemu transakcyjnego.



Nie tylko iPad

Aplikacja na iPada, choć pionierska na rynku tabletów, nie jest pierwszą na urządzeniach mobilnych, którą stworzył Dom Maklerski mBanku. Jako pierwszy na rynku udostępnił klientom dedykowane aplikacje na telefony z systemem Androida i na iPhone'y (iOS). W tym roku podjął również wyzwanie, aby odświeżyć tę ostatnią oraz sprostać estetycznym wymaganiom użytkowników iPhone'ów. Z końcem czerwca jego klienci otrzymali nową, estetyczną i funkcjonalną aplikację mobilną mDM for iPhone.

mDM for iPhone

Odświeżona aplikacja zawiera wszystko to, co niezbędne dla inwestora będącego poza zasięgiem komputera PC lub tabletu. Pozwala na szybkie zorientowanie się w notowaniach giełdowych, złożenie zlecenia i sprawdzenie stanu rachunku. Ekran iPhone'a jest zbyt mały do realizacji celów, jakie stawiane były przed projektem mDM for iPad, ale dzięki aplikacji jest wystarczający, aby w wygodny sposób realizować wszystkie kluczowe operacje, które nie mogą czekać, gdy inwestor akurat znajduje się w pociągu lub wspina się na górski szczyt.

Finalizowane jest także przeniesienie aplikacji mDM for iPad na tablety z systemem Android, tak, aby rozwiązanie trafiło do jak największego grona użytkowników. To jest aktualnie przedsięwzięcie priorytetowe. Być może uda się ją zaoferować klientom wczesną jesienią.

Kolejne wyzwania

Skończony projekt nie oznacza stagnacji – toczą się prace nad rozwojem funkcjonalności wdrażające spostrzeżenia użytkowników pierwszej wersji aplikacji. Aplikacje DM na system iOS ustanawiają nowy standard funkcjonalności i estetyki systemów transakcyjnych i z satysfakcją obserwujemy ich wpływ na produkty konkurencji, podążające naszym tropem. Dom Maklerski mBanku to na dziś maklerska ikona mobilności.

Sieć placówek na nowo

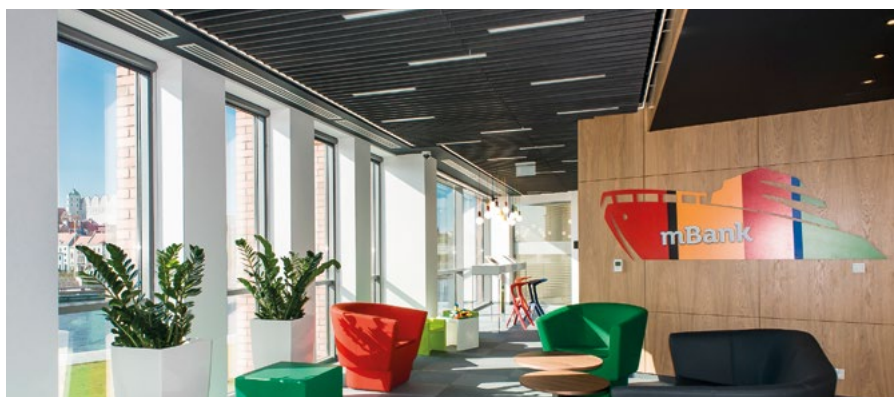
MARTA RUTKOWSKA

W czerwcu tego roku w Szczecinie przy ul. Zbożowej 4, otwarto nową placówkę mBanku. To pierwszy oddział, który realizuje zmienioną koncepcję podziału sieci – na dwa typy placówek, różniące się zakresem świadczonych usług. W Szczecinie klienci będą mogli w jednym miejscu skorzystać z pełnej oferty bankowości detalicznej, korporacyjnej i prywatnej.



Do końca 2018 roku wszystkie oddziały banku – pełniące dziś różne funkcje – staną się częścią jednej, spójnej sieci. Dotychczasowy podział na placówki detaliczne i korporacyjne zniknie. Powstaną za to dwa nowe rodzaje punktów obsługi – centra doradcze oraz tzw. lekkie oddziały zlokalizowane w galeriach handlowych. Pierwszy oddział w nowym formacie centrum doradczego otwarto w czerwcu w Szczecinie. Ma ono pełnić funkcję ośrodka kompetencji doradczych. Klienci będą mogli tu skorzystać z pełnej gamy usług oferowanych przez bank i wybrane spółki z Grupy mBanku. Docelowo mBank chce otworzyć 80 takich oddziałów. Z kolei w galeriach handlowych zostaną otwarte placówki, których zadaniem będzie szybka i sprawna obsługa w podstawowym zakresie (głównie obsługa kasowa i usługi z obszaru produktów podstawowych, tj. konto, karta płatnicza, kredyt gotówkowy). Tego typu punktów będzie 45, a pierwszy z nich powstanie do końca tego roku.

Zapraszamy!



Nowe wyzwania, nowe możliwości – 18. spotkanie kobiet

AGNIESZKA STRYJECKA

„Nowoczesna infrastruktura – konkurencyjna gospodarka – poprawa jakości życia” to temat przewodni 18. spotkania z cyklu „Jutro należy do kobiet”, które odbyło się 25 czerwca br. w Łazienkach Królewskich w Warszawie.



Od 2008 roku mBank organizuje cykl seminariów pt. „Jutro należy do kobiet” przeznaczonych dla kobiet przedsiębiorczych, klientek korporacyjnej części mBanku, kobiet zarządzających finansami w korporacjach, zasiadających w zarządach, właścielek przedsiębiorstw. Seminarium mają charakter merytoryczny połączony ze spotkaniem z gościem specjalnym – znaną kobietą sukcesu. Do tej pory gościli u nas m.in. dr Irena Eris, Teresa Rosati, Jolanta Kwaśniewska, Beata Tyszkiewicz, Katarzyna Grochola, Krystyna Janda, Beata Pawlikowska, Urszula Dudziak, Maria Czubaszek, Ewa Kasprzyk. Spotkania prowadzi znana dziennikarka Olga Kozierowska.

Perspektywy dla Polski

Część merytoryczna ostatniego, 18. spotkania, które odbyło się w czerwcu br., dotyczyła szans na rozwój Polski w świetle nowej perspektywy unijnej 2014-2020, które przedstawiła Iwona Wendel, Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Infrastruktury i Rozwoju. Pani Minister zwróciła uwagę, że obecnym celem UE jest wspieranie innowacyjności i konkurencyjności polskiej gospodarki wyrażające się głównie zwiększeniem nakładów na badania naukowe i innowacje do 3% PKB.

Wsparcie innowacyjności opiera się na strategii inteligentnej specjalizacji identyfikującej obszary, w których państwo lub dany region może uzyskać przewagę konkurencyjną. Najczęściej definiowanymi inteligentnymi specjalizacjami na poziomie regionalnym są: technologie informacyjno-komunikacyjne, biogospodarka, zdrowa żywność, turystyka zdrowotna, przemysł: maszynowy, metalowy, energetyczny. Uzupełnieniem i nawiązaniem do wystąpienia Pani Minister była krótka prezentacja na temat wsparcia mBanku w finansowaniu projektów z udziałem środków unijnych. Ewa Bojańczyk – wicedyrektor ds. Unii Europejskiej z Departamentu Wsparcia Biznesu podkreśliła dużą rolę mBanku w procesie wdrażania innowacji. Zachęciła do udziału w cyklu bezpłatnych konferencji na temat przygotowania się do pozyskiwania dotacji unijnych z nowej perspektywy 2014-2020, organizowanych w całej Polsce przez mBank we współpracy z partnerami zewnętrznymi. Więcej informacji o terminach i tematyce spotkań na mbank.pl/aktualnosci

Lifestyle, czyli warto wiedzieć

Do tematu poprawy jakości życia nawiązała Katarzyna Jaszczyk-Górska, specjalistka chińskiej kuchni pięciu przemian. Filozofia odżywiania wg teorii pięciu przemian wywodzi się z tradycyjnej medycyny chińskiej i pozwala uzyskać wewnętrzną równowagę, znakomitą formę fizyczną, wyśmienite zdrowie.

Jak zwykle nie zabrakło wywiadu ze znaną i lubianą Polką. Gościem specjalnym tym razem była „artystka niezwykła, podziwiana przez rzesze wielbicieli, od ponad 30 lat zadziwiająca wciąż nowymi pomysłami. Wciąż ta sama, a jednak ciągle inna barwna, szokująca, zaskakująca” – Maryla Rodowicz.

Jesienią planujemy kolejne spotkanie, na którym jak zwykle nie zabraknie wyjątkowych kobiet.



Życie 40+

MAŁGORZATA MILIAN-LEWICKA

Zdarzyło Ci się usłyszeć, że przechodzisz kryzys wieku średniego? Być może Twoje zainteresowania określone zostały fanaberią? To, co dla jednych może być obelgą, dla Ciebie jest komplementem, ponieważ doskonale wiesz, że... po czterdziestce możesz więcej.

Mądrość ludowa mówi, że wolność zaczyna się, gdy przestaje się robić coś dla innych, a zaczyna dla siebie. Gros osób dopiero po osiągnięciu sukcesu na polu zawodowym i/lub prywatnym, po odchowaniu dzieci, doprowadzeniu firmy do stabilnej pozycji na rynku, na pierwszy plan wysuwa własne potrzeby. Więcej wolnego czasu, brak wyrzutów sumienia, że skupiamy się na sobie, brak kompleksów, odwaga oraz pieniądze, których brakowało nam, gdy byliśmy jeszcze bardzo młodzi – oto składniki niezbędne do realizacji marzeń, odkrywania nowych pasji i wcielania w czyn zasady „life-long learning” – uczenia się przez całe życie, którą podejmuje coraz więcej osób w tzw. sile wieku.

Dojrzałość w cenie

Do niedawna samorozwój był domeną osób młodych. Od kilku lat trend się odwraca – to osoby dojrzałe, o uformowanej osobowości, te, które mają już багаж doświadczeń i osiągnięć, wychodzą na pierwszy plan, realizując swoje nawet najbardziej – zdawałoby się – absurdalne pomysły. Dojrzałość ma tę zaletę, że daje nam nie tylko mądrość życiową, ale również czas i środki, aby te plany realizować. Szybowne, windsurfing, kurs fotografii z artystą czy gotowania z najlepszym szefem kuchni – kto zabroni dorosłemu człowiekowi spróbować

któreś z tych aktywności? Na pozytywne skutki uczenia się i zdobywania nowych umiejętności przez całe życie wskazują naukowcy z Publicznego Centrum Badań nad Zdrowiem w Luksemburgu. Ich badania udowadniają, że osoby znające i posługujące się językami obcymi są mniej narażone na chorobę Alzheimera oraz demencję. Okazuje się również, wbrew powszechnej opinii, że neurogeneza (proces tworzenia nowych komórek nerwowych) trwa przez całe życie. Ludzie stale poszerzający swoje horyzonty, realizujący pasje charakteryzują się większą sprawnością intelektualną i fizyczną niż osoby biernie.

Kluby dla wybranych

Niemieckie hasło, doskonale znane również Polkom, czyli „Kinder, Küche, Kirche” (dzieci, kuchnia, kościół) wskazujące tradycyjną rolę kobiety odchodzi obecnie w niepamięć i zastępuje się je innym, zmodyfikowanym: „Kinder, Küche, Karriere” (dzieci, kuchnia, kariera). Współcześnie kobiety, owszem, stawiają na rodzinę, pracę, ale dostrzec można korelację między tymi wartościami a własnym rozwojem i niezależnością. To właśnie aktywne zawodowo panie w średnim wieku są największą grupą korzystającą z kursów oraz rozwijającą swoje pasje. Doskonałym przykładem zrzeszenia kobiet sukcesu są

stowarzyszenia działające w każdym większym mieście (np. Klub Klasy Kobiet oraz Akademia Kobiet Sukcesu w Warszawie, Klub Kobiet Kreatywnych w Cieszyń, Klub Kobiet Przedsiębiorczych w Poznaniu). Oprócz zdobywania nowych umiejętności zawodowych i personalnych, kobiety wzajemnie inspirują się do zmian. Ceniący swoją indywidualność biznesmeni stronią od zinstytucjonalizowanych spotkań, chyba że... chodzi o kluby VIP-owskie, łowieckie, motocyklowe itp. Ciekawostką jest to, że nie sposób, poza jednym wyjątkiem, znaleźć grupy mianującej się po prostu „klubem mężczyzn”. Tym odstępstwem od reguły jest argentyński Klub Mężczyzn Porzuconych przez Kobiety założony przez muzyka Roberto Lazaro...

Odkryj pasję

Gdzie i jak realizować swoje marzenia i pasje? Oferta jest tak bogata, że pokusimy się jedynie o wskazanie najbardziej oryginalnych propozycji. Dla fanów ekstremalnej rozrywki Pracownia Przygód (pracownia-przygod.pl) oferuje m.in. lot w nieważkości samolotem po parabolicznym torze (od 4950 dolarów), możliwość prowadzenia bolidu Formuły 1 na jednym z europejskich torów wyścigowych (od 13 tys. zł), a nawet... lot w kosmos (lot orbitalny od 20 mln dolarów; lot suborbitalny



100 km nad Ziemią od 200 tys. dolarów). Jeśli wolisz spokojniejsze hobby, można spróbować swoich możliwości podczas warsztatów gotowania z wykwalifikowanymi szefami kuchni (Fabryka Niespodzianek Żuraw i Czapla – zurawiczapla.pl), np. kuchnia azjatycka z szefem kuchni hotelu Sheraton w Poznaniu (od 500 do 1049 zł) oraz standardowy kurs (od 550 do 1149 zł). Entuzjastom wędkowania satysfakcję sprawi na pewno wyprawa na ryby w odległe zakątki Europy i świata. Wędkowanie na norweskich Lofotach to koszt 2760 zł/tydzień bez wyżywienia i transportu (Eventur Fishing, wyprawynaryby.pl). Dla artystycznych dusz okręg śląski Związku Polskich Artystów Fotografików (paf.katowice.pl) przygotował trzystopniowe kursy fotografii w cenie od 520 do 1325 zł. Panie mogą zainteresować kursy manualne prowadzone przez pracownię B&D Suchobiecka z Warszawy, a tam m.in. warsztaty szycia (1450 zł) oraz indywidualne zajęcia dotyczące kroju, szycia (60 zł/h) i projektowania ubioru (80 zł/h). Aby połączyć przyjemne z pożytecznym, możesz wziąć udział w kursie języka obcego za granicą, np. z Language Abroad (languageabroad.com.pl) angielski można szlifować podczas safari w RPA (od 930 euro) albo lunchu w Nowej Zelandii (od 1789 dolarów nowozelandzkich).

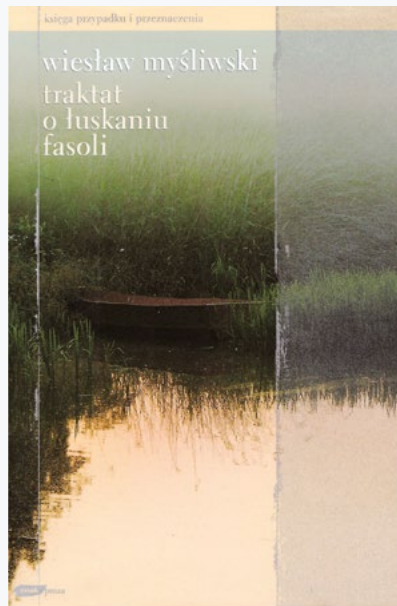
Zostań mentorem

Pasja nie dotyczy jedynie czasu wolnego, to również element satysfakcjonującej pracy. Jesteś człowiekiem sukcesu, więc prawdopodobnie wykonujesz zawód, który jest interesujący dla innych. Może Twoje działanie mogłoby kogoś zainspirować? Albo – z drugiej strony – chciałbyś przekonać się, jak wygląda dzień z życia kogoś ciekawego, np. malarza z Mexico City, architekta z Wenecji czy projektanta ubrań z Nowego Jorku. Umożliwi Ci to serwis Life-tramp.com, który jest platformą łączącą tzw. mentorów z całego świata (oferujących możliwość spędzenia z nimi dnia) z poszukującymi swojej drogi życiowej. Serwis zyskuje w Polsce coraz większą popularność. Jediną zapłatą za poszerzenie horyzontów i uzyskanie kolejnego doświadczenia jest postawienie mentorowi lunchu. Prawda, że proste?

Traktat o łuskaniu fasoli, Wiesław Myśliwski

Książka

„Traktat o łuskaniu fasoli” to niezwykła książka. Bardzo nieszablonowa zarówno w sposobie prowadzenia narracji (to monolog bohatera), jak i historii (to, jak mówi nadtytuł, „księga przypadku i przeznaczenia”). Bezimienny bohater dzieli się historią swojego życia z przypadkowym gościem. Opowiada o wszystkim, co dla niego ważne, o tym, co go spotkało, tworząc jednocześnie obraz ludzkości/człowieczeństwa, wskazując na to, co w nas dobre i złe. To traktat o sprzecznościach, które w nas drzemią: sile i słabości, radości, której towarzyszy bezkresny smutek, prostocie i złożoności ludzkiego życia. Dla wielu to książka magiczna. Uzależniająca i pobudzająca do refleksji. Trudna, ale jednocześnie budząca ciepłe emocje. Warto.



Oblicza fotografii

Film

Fotografia cieszy się nieślabnącą popularnością. To sztuka, która inspiruje, zmienia sposób patrzenia na świat, w końcu przybliża go odbiorcy. „Oblicza fotografii” to zbiór 5 dokumentalnych filmów skompletowany przez organizatorów PLANETE+ DOC FILM FESTIVAL z myślą o miłośnikach tej formy sztuki. Wśród nich znajdują się zarówno filmy prezentujące sylwetki znanych artystów fotografików – Antona Corbijna oraz Berta Sterna, jak i dokumenty przybliżające konkretne formy fotografii (m.in. „Fotograf wojenny” w reżyserii Christiana Freia czy polski film „Dziennik z podróży” Piotra Stasika). Genialna propozycja dla hobbystów i nie tylko. Inspirująca kolekcja warta swojej ceny.



Hyperlapse

Aplikacja

Instagram rośnie w siłę – to jedna z najprężniej rozwijających się sieci społecznościowych. Jej twórcy stawiają na rozwój funkcjonalności i dostarczają swoim użytkownikom (i nie tylko) kolejne aplikacje. Najnowsza to Hyperlapse, która służy do tworzenia filmów w technice poklatkowej, co oznacza kręcenie dłuższych ujęć, a następnie przyspieszenie ich (maks. 12-krotnie) i przygotowanie efektywnego wideo z efektem timelaps. Niewątpliwym plusem aplikacji jest redukcja drżeń, co oznacza, że wideo może być tworzone z tzw. ręki, w trakcie jazdy samochodem czy rowerem bez potrzeby stosowania statywu. To, co istotne, nie trzeba mieć konta na Instagramie, żeby korzystać z tej nowości. Wystarczy darmowy Hyperlapse oraz urządzenia z iOS i można rozpocząć filmowanie.



1000 Forms of fear, Sia

Muzyka

Sia to niezwykle utalentowana artystka. Jej kompozycje, teksty, aranżacje utworów są na najwyższym poziomie. Dopracowane, przemyślane. Nie ma w nich nic przypadkowego.

Już sam singel promujący płytę „Chandelier” jest emocjonalnym wyzwaniem – od tekstu, przez wokalną ekwilibrystykę piosenkarki, po niesamowitą i, nie wiedzieć z jakich powodów uznany za kontrowersyjny, teledysk. Niesłusznie chyba została przypięta Sii łatka komercyjnej autorki prostych, popowych kawałków. Tak, to pop, tak, zyskuje na coraz większej popularności, ale nie znajdziecie na tej płycie miłych tekstów, banalnie zinterpretowanych tematów. Sia wie, jak trafić w punkt, jak pisać o tematach trudnych, ważnych dla wielu i jednocześnie uniknąć zbędnego patosu. Warto dać tej twórczości szansę.



Krzysztof Kieślowski, Dzieła wybrane

Film

Twórczości tego reżysera nie trzeba specjalnie zachwalać, czy też do niej przekonywać. Kieślowski to człowiek ikona dla wielu wielbicieli kinematografii, obojętnie czy kino jest dla nich jedynie hobby, czy też zajmują się nim zawodowo. Prezentowana kolekcja to zbiór największych dzieł tego reżysera – zarówno z okresu, gdy tworzył w Polsce („Blizna” z Franciszkiem Pieczką, „Amator” z Jerzym Stuhrem, „Przypadek” z Bogusławem Linda, czy wreszcie dwa filmy ze sławnego „Dekalogu” – „Krótki film o miłości”, „Krótki film o zabijaniu”), jak i z okresu jego zagranicznej twórczości („Podwójne życie Weroniki”, cała seria „Trzech kolorów”). Niewątpliwie Kieślowski, ale też Piesiewicz i Preisner, stworzyli kino, które w niebanalny sposób opowiada o naturze człowieka. Kino trudne, ale warte wysiłku. Polecamy.



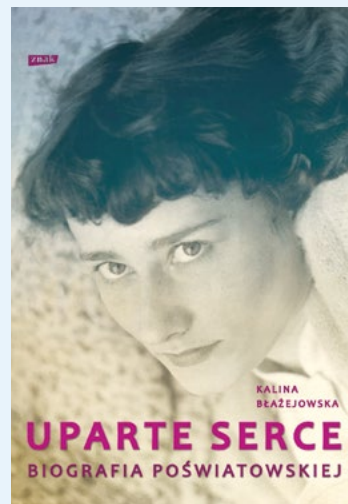
Kalina Błazejowska, Uparte serce. Biografia Poświatowskiej.

Książka

Możemy być dumni z naszych poetów. Są znani i cenieni na całym świecie, nagradzani i hołubieni przez wiele pokoleń czytelników. Mamy i Szymską i Miłosza, Różewicza i Herberta, Wojaczka i Barańczaka, i wielu, wielu innych.

O Poświatowskiej troszkę zapomnieliśmy, choć dla wielu wielbicieli poezji jest postacią kultową, nie tylko ze względu na swoją

twórczość, ale także krótkie, niezwykle, nie tylko przez naznaczenie chorobą, życie. Najnowsza biografia tej poetki to wyjątkowa okazja, żeby w odrobinę inny sposób, niż poprzez strofy wierszy, poznać historię Haliny Poświatowskiej. Autorka Kalina Błazejowska pokazuje czytelnikowi inną twarz poetki. W wyjątkowy sposób przeplata historię jej życia ze strofami wierszy, fragmentami listów. Warto poznać taką Poświatowską.



The Perfect Vocal Jazz Collection/ Male Singers – 15 Original Albums

Muzyka

Bardzo dobra kolekcja 15 albumów najpopularniejszych i najlepszych wokalistów jazzowych. Twórcy tego zestawu nie mieli łatwego zadania, ale sądząc po płytach, które zostały w nim uwzględnione, odrobili lekcje. Wielbicieli jazzowych klimatów znajdą tu m.in. album „The Voice” (1955) Franka Sinatry z „Over the rainbow”, longplay Binga Crosby’ego „Bing with a beat” (1957) z „Dream a little dream of me”, a z nowszych nieco klimatów niezapomniany album Harry’ego Connicka, Jr. „When Harry Met Sally” (1989) czy też płytę Johna Pizzarelli – „Naturally” (1993). Na pewno nie każdego zadowoli to zestawienie, ale na pewno wzbogaci kolekcję największych wielbicieli klasycznych jazzowych brzmień. Co najmniej do sprawdzenia.



Artur Domosławski, Kapuściński non-fiction.

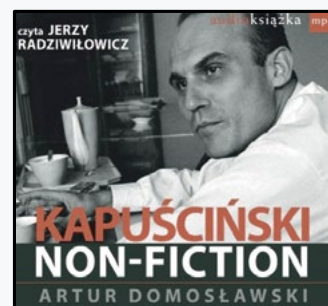
Czyta Jerzy Radziwiłowicz

Audiobook

Trudno oddać sprawiedliwość Kapuścińskiemu. Tak napisać jego biografię, żeby uniknąć wygładzania, permanentnego chwalenia, zachowując człowieka w mistrzu. Domosławskiemu się to z pewnością udało. Przedstawia czytelnikom, słuchaczom Kapuścińskiego z całym jego geniuszem, siłą i słabościami.

Dla najbardziej zagorzałych wyznawców czołowego polskiego reportażysty niektóre fakty mogą być mało wygodne, dla innych ich przedstawienie jest konieczne, żeby biografia nie zmieniła się w utwór hagiograficzny przesycony peanami na cześć bohatera. Audiobook jest delikatnie skrócony przez autora w stosunku do książki drukowanej, ale nie zostały w nim pominięte żadne istotne fakty, nie została przeprowadzona cenzura. Czyta Jerzy Radziwiłowicz.

Idealny wybór. Warto.



Spokojnie, to tylko awaria

ANNA MARGO

Zmęczenie, podenerwowanie, brak energii i chęci do działania – zna to każdy, kto jest narażony na zbyt duży stres. Czy w dzisiejszych czasach tak po prostu musi być? Wręcz przeciwnie – trzeba walczyć. Potrzebny jest upór i praca nad sobą. Ale efekt – spokój i wewnętrzna równowaga – są tego warte.

Jakkolwiek to brzmi – w sensie energetycznym człowiek przypomina baterię.

Dzięki jedzeniu, odpoczynkowi, przyjemnościom i kontaktom z ludźmi zyskuje „moc”. Za sprawą codziennych obowiązków – ją traci. Jeśli to „ładowanie” i „rozładowywanie” odbywa się harmonijnie – doskonale. Problem pojawia się wtedy, gdy naszej energii zaczynamy marnować zbyt dużo. W dzisiejszych przepętnionych pośpiechem i podporządkowanych robieniu kariery czasach zdarza się to bardzo często, przede wszystkim z powodu nadmiaru pracy. – *Ludzie są pracą przeciążeni* – mówi Izabela Kielczyk, coach i psycholog biznesu. – *Pracujemy intensywnie nie tylko w ciągu dnia, ale i po godzinach, w wolnym czasie, w weekendy, w dodatku bierzemy na siebie obowiązki innych. Wszystko po to, by zarobić więcej, wykazać się, boimy się zwolnienia lub tego, że ktoś uzna nas za leniwych* – tłumaczy. Wg niej dużo energii marnujemy także na konflikty między-ludzkie – tworzenie grup, plotkowanie. – *Zamiast próbować szybko i sprawnie rozwiązać problem, zapętlamy się w nim, bez przerwy „przeżywamy” sytuację, zamiast ją wyjaśnić, a w efekcie sami się wypalamy* – mówi psycholog. W takich sytuacjach stres dopada nas bardzo szybko i równie szybko zaczynamy odczuwać jego negatywne skutki – działanie poniżej możliwości, zapomnianie o umówionych spotkaniach, terminach i zobowiązaniach wobec kontrahentów. Pojawiają

się też negatywne reakcje emocjonalne – płacz, frustracja, agresja. Zaczynamy przedmiotowo i bez szacunku traktować siebie – patrzymy tylko na to, ile na kolejnym projekcie zarobimy, co zyskamy, ale i kolegów – pokrzykujemy, rozkazujemy, nie liczymy się z ich zdaniem. To nakręca spiralę, bo z kolei oni przestają nas lubić. W skrajnych przypadkach ciągłego stresu mogą pojawić się objawy nie tylko psychiczne, ale i fizyczne – bóle głowy, depresje, psychozy. – *Często sami nie wiemy, co się dzieje. Widzimy problem w otaczającym nas świecie i w ludziach, ale nie w nas. Im wcześniej zrozumiemy, że jest odwrotnie, tym lepiej* – mówi Izabela Kielczyk.

Co więc zrobić, by zwalczyć stres i odzyskać równowagę? Przede wszystkim przyjąć do wiadomości to, że nie jesteśmy robotami i próbować znaleźć balans między pracą a odpoczynkiem. Pomóc może już samo uświadomienie sobie, w jakich sytuacjach tracimy niepotrzebnie energię i narażamy się na stres – dzięki temu w przyszłości można niektóre z nich eliminować, do innych podejść z większym dystansem, z tymi zaś, na które nie mamy wpływu, po prostu się pogodzić. Warto spróbować również ćwiczeń oddechowych, relaksacyjnych, medytacyjnych, treningów koncentracji, skupiania na własnych potrzebach, a także poświęcić więcej czasu na ulubione aktywności.

– *Należy jednak pamiętać, że nie każdego*

ładuje to samo. Ważne, by znaleźć to, co odstresowuje i sprawia przyjemność – a może sprawiało w przeszłości, tylko już o tym zapomnieliśmy – nie poddając się przy tym presji otoczenia. Co z tego, że teraz modny jest triathlon, skoro kogoś relaksuje czytanie. Jeśli więc ktoś chce w weekend leżeć – niech leży, jeśli chce szydełkować – niech szydełkuje. Jeśli przyjemność sprawia mu spotkanie ze znajomymi – nie ma przeszkód. Nie wolno się do niczego zmuszać, bo zamiast relaksu i naładowania akumulatorów tylko powiększymy ładunek stresu i napięcia – mówi Izabela Kielczyk.

I zaznacza, że w walce o zniwelowanie stresu i odzyskanie równowagi energetycznej bardzo istotna – jeśli nie najistotniejsza – jest także zmiana podejścia do życia. Jak tłumaczy psycholog biznesu, trzeba zdać sobie sprawę z tego, czego tak naprawdę chcemy. Czy celem jest rzeczywiście tylko pomnażanie pieniędzy, czy może coś więcej? Czasem ta refleksja przychodzi sama, np. wtedy, gdy zdamy sobie sprawę z upływającego czasu, niekiedy potrzebny jest brutalny zewnętrzny bodziec, jak np. zwolnienie czy choroba wynikająca z przepracowania czy nadmiaru stresu.

– *Ta refleksja jest jednak konieczna, by zrobić pierwszy krok w procesie pracy nad sobą* – mówi. I dodaje: – *To nie jest łatwe i nie da natychmiastowych efektów, ale dla wewnętrznego spokoju i równowagi warto ten wysiłek podjąć.*



Nasz mózg jest leniwy

MATEUSZ OSTROWSKI

Dziennikarz ekonomiczny i psychoterapeuta. Od ponad dziesięciu lat obserwuje i komentuje polski świat finansów. Zajmuje się edukacją finansową, a także szukaniem połączenia pomiędzy psychologią i ekonomią. Absolwent Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego i uczestnik szkolenia dyplomowego w Instytucie Psychologii Procesu.

O większości codziennych zachowań przeciętnego człowieka wcale nie decyduje wolna wola. Najczęściej to kwestia nawyków. I dotyczy to również decyzji finansowych. Otoczeni przez ogromną masę bodźców i zmuszeni do podejmowania kilku decyzji na sekundę, nie jesteśmy w stanie tego robić świadomie. Nasz mózg szybko by się przegrzał, więc kiedy tylko może szuka ścieżek na skróty i stosuje coś, co nazywamy nawykami. Jeśli wiadomo, że jakieś zachowanie w danej sytuacji przynosi określony efekt, to po pewnym czasie zaczynamy to robić automatycznie. I takich nawykowych schematów jest więcej niż nam się wydaje i dotyczy wszystkich dziedzin naszego życia. Komuś kto chciałby w lekki i przystępny sposób dowiedzieć się więcej polecam książkę Charlesa Duhigga „Siła nawyku”, gdzie opisuje on dokładnie jak nasze mózgi upraszczają sobie życie, ale także jak można zmieniać złe nawyki i zastępować je bardziej pożytecznymi. Zastanówmy się więc przez chwilę jak ta siła nawyku ma się do decyzji finansowych.

Przede wszystkim musimy zdawać sobie sprawę z tego jak działa mechanizm, który

nazywa się pętlą nawyku. Składa się ona z trzech części: bodźca, który zaczyna całą historię, doklejonego do niego określonego zachowania i nagrody, która się z tym wiąże. Jeśli czyjś mózg zauważył, że kiedy jest w gorszym nastroju (bodziec), może pójść na zakupy (zachowanie) i wydawszy pieniądze poczuć się lepiej (nagroda), to droga do kompulsywnych zakupów robi się prosta. Jeśli odnajdujemy u siebie jakieś niezdrowe finansowe automatyzmy, to żeby je zmienić trzeba koniecznie odkryć tę pętlę. Oczywiście lubimy chodzić na łatwiznę i dostawać gotowe porady, ale musimy uświadomić sobie, że nawyki to sprawa bardzo indywidualna. Niezbędna będzie chwila refleksji i odkrycia co powoduje, że podejmuję określone zachowanie i jaką mam z tego korzyść? Na przykład zastanawiam się nad swoimi wydatkami i dochodzę do wniosku, że dużo pieniędzy idzie na jedzenie na mieście. Jaką mam z tego korzyść? Czy chodzi tylko i wyłącznie o dostarczenie organizmowi odpowiedniej liczby kalorii? Oczywiście, że nie. Dla jednej osoby, może to być sprawianie sobie przyjemności, dla innej kwestia relacji. Jeśli na lunch zawsze umawiam się z kimś znajomym, to tak naprawdę zależy mi na

tym, żeby się spotkać z kimś kogo lubię i z nim pogadać. Kiedy to wiem, i chcę zmienić ten nawyk wydawania pieniędzy, mogę zacząć organizować spotkania w innych okolicznościach. Zostawiam więc sobie nagrodę, o którą mi chodzi, ale zmieniam zachowanie, dzięki której ją osiągam. I pod tym kątem możemy przejrzyć wszystkie swoje nawykowe działania, i zastąpić je bardziej pożytecznymi.

Podobnie będzie jeśli chcę wprowadzić do swojego życia jakiś nowy nawyk. Jak wiadomo nie wystarczy samo postanowienie, bo na przykładzie tych noworocznych widać, że część z nich żyje tylko do połowy stycznia. Jeśli na przykład chcemy zacząć oszczędzać, trzeba wyrobić w sobie odpowiedni nawyk, czyli zadbać o całą pętlę. Postanawiam więc, że co miesiąc, tego samego dnia (to będzie bodziec) będę wpłacać pieniądze na konto oszczędnościowe, czy kupować fundusze. Dołożmy jednak do tego jakąś nagrodę, chociażby chwilę na wyobrażenie sobie, jak to będzie przyjemnie, kiedy już odłożę kwotę, która jest mi potrzebna. Bez tego oszczędzanie nie wejdzie w nawyk i skończy się słomianym zapalem.



Pieniądze zawsze na czas

Weź kredyt dla małych i średnich przedsiębiorstw

- decyzja kredytowa nawet w 24 h
- finansowanie bieżące do 900 000 PLN
- dodatkowo zabezpieczenie ryzyka zmian kursów walut

Dowiedz się więcej na mBank.pl/kredyt_msp



Oferta bankowości korporacyjnej dla firm prowadzących pełną księgowość.

Niniejszy materiał nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu cywilnego i ma on charakter wyłącznie informacyjny. Przyznanie kredytu uzależnione jest od pozytywnej oceny zdolności kredytowej potencjalnego Kredytobiorcy przez mBank S.A. Szczegółowe informacje o warunkach i opłatach są dostępne w Oddziałach Korporacyjnych mBanku.

mBank.pl