

Business & More

Magazyn mBanku dla ludzi przedsiębiorczych

Nr 17 / zima 2014



Finansowanie MSP
Pieniądze zawsze
na czas!

prof. Richard N. Foster
2015. Przygotowani
na zmiany?



ZESKANUJ
STRONĘ,
ZOBACZ FILM

POBIERZ DARMOWĄ
APLIKACJĘ I ZOBACZ JAK
OKŁADKA OŻYWA





Rubikon Residence apartamenty

Przestrzeń wolna od ograniczeń

WYJĄTKOWE APARTAMENTY NA WARSZAWSKIM MOKOTOWIE

- › KAMERALNA ZABUDOWA - BUDYNEK Z 21 MIESZKANIAMI
- › APARTAMENTY W POWIERZCHNI OD 51 DO 145 MKW
- › NOWOCZESNA ARCHITEKTURA I ELEGANCKA FORMA



od początku

04 podsumowanie kwartału

ludzie

06 liderzy

Prof. Richard N. Foster – Yale School of Management

10 moim zdaniem

Ernest Pytlarczyk – Czy wydarzenia na Wschodzie zaszkodziły polskiej gospodarce?

11 okiem eksperta

Aleksandra Sroka – prognozy dotyczące deficytu pracowników

biznes

12 historia sukcesu

Magia w sercu Warszawy – Dom Towarowy Braci Jabłkowskich

16 rozwiązanie

Full Service Leasing według mLeasing

18 case study

By pracowało się lepiej – Benefit Systems

22 wyzwanie – rozwiązanie

Pieniądże zawsze na czas

24 fundusze unijne

Wsparcie na inteligentne specjalizacje

27 rozwiązanie

Orange Finanse: bank w smartfonie według mBanku

28 nowości

mBank – nowy Departament ds. Wsparcia Sektora Rolno-Spożywczego

30 fakty i mity

mForex – proste i efektywne transakcje walutowe

32 relacje

Strefa dobrego smaku – spotkania biznesowe mBanku

33 mobilnie

mBank CompanyMobile – kompleksowe zarządzanie

po godzinach

34 lifestyle

Marzenie, cel, życie!

36 psychologia

Jest ryzyko, jest zabawa?

37 biblioteka

W wolnej chwili

38 felieton

Wieloznaczne pieniądze

Redaktor naczelna: Joanna Latoszek
Współpraca: Piotr Rutkowski, Izabela Dąbrowska-Kasiewicz,
 Ewa Bojańczyk, Jacek Jurczyński
Redakcja, projekt graficzny, reklama:
 Fast Forward Communication
 www.ffwcommunication.pl
 Redaktor prowadząca: Katarzyna Grochowa
 Sekretarz redakcji: Krzysztof Małcki
 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



Droga do innowacyjności

Zimowy numer „Business & More” to z jednej strony podsumowania minionego kwartału, ale też niezwykle interesujący wywiad z profesorem Richardem N. Fosterem. Jest on współzałożycielem i wieloletnim szefem McKinsey & Company, a przede wszystkim niekwestionowanym autorytetem w zakresie innowacyjności, zarządzania i strategii biznesowych. Profesor podzielił się z nami swoimi prognozami dotyczącymi największych zmian oraz wyzwań globalnej gospodarki i biznesu w nadchodzącym roku. Gorąco zachęcam Państwa do lektury rozmowy.

W ostatnim tegorocznym wydaniu magazynu przedstawiamy również historię Domu Towarowego Braci Jabłkowskich – od jego początków w 1884 roku aż do „nowej odsłony” i powstania w 2011 r. Nowego Domu Jabłkowskich. Temat tym bardziej dla nas ważny, że budowa biurowca i modernizacja Domu Towarowego odbywa się przy współudziale mBanku. W listopadzie firma świętowała podwójną rocznicę – minęło 130 lat od powołania jej do życia i 100 od wybudowania budynku przy Chmielnej. W tym czasie pokazała, że pomimo zmienności losu, wzlotów i upadków, determinacja i dobrze dobrani partnerzy biznesowi pozwalają odnieść sukces oraz zmodernizować obiekt z wieloletnią tradycją tak, aby nie stracił na swojej unikalności, a jednocześnie odpowiadał standardom współczesnych lokali komercyjnych. Odstaniamy ponadto kulisy powstania Orange Finanse – oferty bankowej stworzonej przez mBank i Orange Polska, operatora największej sieci szybkiego Internetu w Polsce. Na uwagę zasługuje również prezentacja rozwiązania Full Service Leasing, które ułatwia przedsiębiorcom zarządzanie flotą. Na koniec krótko rozprawiamy się z mitami krążącymi wokół rynku Forex i przedstawiamy zalety prostej procedury kredytowej mBanku dedykowanej sektorowi MSP.

Wierzę, że wyzwania, które stawia przed nami nadchodzący rok – wśród nich dalsza transformacja sieci sprzedaży – rozwój oddziałów Light Branch oraz nowoczesnych centrów doradczych, a także uruchomienie systemu płatności mobilnych Blik – umocnią mBank na pozycji lidera innowacyjności zarówno na arenie krajowej jak i międzynarodowej. Życzę Czytelnikom magazynu „Business & More” udanych i spokojnych Świąt Bożego Narodzenia, a w nowym roku sukcesów i pomysłowości zarówno w życiu zawodowym jak i prywatnym.

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



Mniej bezrobotnych, wyższe wynagrodzenia

Konsekwentnie od kilku miesięcy spada bezrobocie – podaje Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej. Na koniec października w urzędach pracy zarejestrowanych było 1,786 mln osób, procentowo stopa bezrobocia w stosunku do września obniżyła się z 11,5 do 11,3 proc. To kolejny, dziewiąty już z rzędu miesiąc spadku i jak podkreśla ministerstwo, najlepszy wynik od sześciu lat, czyli od początku kryzysu. Rośnie z kolei średnie wynagrodzenie brutto w sektorze przedsiębiorstw. Wg GUS w październiku wyniosło ono 3980,92 zł. To o 3,8 proc. więcej w stosunku do października ubiegłego roku i o 2,1 proc. w porównaniu z wrześniem. W sumie od początku roku wynagrodzenia w firmach zatrudniających powyżej dziewięciu osób wzrosły o 3,9 proc.



Starzejemy się – dane wg GUS

10 mln – tyle osób w wieku emerytalnym ma być w Polsce w 2050 roku, wynika z prognozy Głównego Urzędu Statystycznego opublikowanej w listopadzie. To o 3 mln więcej niż na koniec 2013 roku. Przewidywana liczba osób zamieszkujących nasz kraj wyniesie 33,9 mln. To oznacza, że aż co trzeci Polak będzie emerytem. Zwiększy się zaś tzw. współczynnik obciążenia ludności w wieku produkcyjnym osobami w wieku emerytalnym. Na koniec ubiegłego roku na 100 osób pracujących przypadało 28 niepracujących, w 2050 roku ma ich być 52. Oznacza to, że każdego emeryta ze swoich składek będzie utrzymywać zaledwie dwóch pracowników.



Nie dla euro

Polacy boją się wspólnej dla wielu państw Unii Europejskiej waluty. Z sondażu CBOS opublikowanego w listopadzie wynika, że negatywnie jest do niej nastawionych aż 68 proc. respondentów, pozytywnie – zaledwie 24 proc. 10 lat temu proporcje były niemal dokładnie odwrotne. „Za” opowiadało się 64 proc. badanych, „przeciw” – 23 proc. Nie tylko Polacy uważają, że Polska nie jest gotowa na wspólną walutę. Z raportu Narodowego Banku Polskiego analizującego perspektywę integracji Polski ze strefą euro opublikowanego 20 listopada, wynika, że „Szacunki bilansu korzyści i kosztów przyjęcia euro są obciążone zdecydowanie większą niepewnością, niż sądzono przed kryzysem”. Taki punkt widzenia wydaje się podzielać także minister finansów Mateusz Szczurek. Podczas konferencji o wyzwaniach dla Polski do 2025 roku stwierdził, że korzyści z wejścia do strefy euro byłyby dziś dla nas znacznie mniejsze niż kilka lat temu, a w czasie gdy jakość gospodarki w strefie euro się pogorszyła, naszej wzrosła. Dlatego „zanim podejmiemy decyzję o wejściu do strefy, musimy mieć przekonanie, że warto wejść” – mówił.



2 proc. rekordowo niska stopa

W październiku Rada Polityki Pieniężnej obniżyła główną stopę procentową aż o 50 punktów bazowych. Większość analityków spodziewała się obniżki o co najwyżej 25 pkt. W lipcu 2013 roku wynosiła ona 2,5 proc., w tej chwili 2 proc. – to najniższy poziom w historii. O 50 pkt bazowych została obciążona także stopa dyskontowa (do 2,25 proc.), a o 100, czyli do 3 proc., stopa lombardowa. Na niezmiennym poziomie 1 proc. pozostała stopa depozytowa. Obniżka oznacza z jednej strony niższe raty kredytów, np. hipotecznych w złotych, co może korzystnie wpłynąć na rynek mieszkaniowy, z drugiej – niższe oprocentowanie lokat bankowych. Z październikowego komunikatu Rady wynika, że jeśli wzrost cen nadal będzie odbiegał od celu inflacyjnego NBP, to RPP nie wyklucza dalszego dostosowywania polityki pieniężnej.

2015. Przygotowani na zmiany?

ROZMAWIAŁA: NINA HAŁABUZ

O tym, jakich zmian możemy się spodziewać w nowym roku, oraz jakim wyzwaniom przyjdzie nam sprostać, rozmawiamy z profesorem Richardem N. Fosterem, ekspertem od zarządzania, wykładowcą Yale School of Management, wieloletnim dyrektorem McKinsey & Company.

Panie Profesorze, niebawem rozpoczyna się 2015 rok. Co, Pana zdaniem, nadchodzące 12 miesięcy przyniesie? Jakie procesy będą miały największe znaczenie dla gospodarki i biznesu?

Przed wszystkim powinniśmy mieć na uwadze energetykę, która wpływa na większość pozostałych aspektów naszego życia. Arabia Saudyjska prowadzi ciekawą grę, pozwalając, żeby ceny ropy naftowej spadały po to, by mogła utrzymać dotychczasowe udziały rynkowe. To pociąga za sobą bardzo istotne pytanie: czy jeśli ceny ropy obniżą się do, powiedzmy, 65 dol. za baryłkę, to wydobycie surowca ze złóż

łupkowych w Stanach wciąż będzie opłacalne? Dodatkowo na horyzoncie pojawił się kolejny element, który może całkowicie zmienić krajobraz rynku energetycznego – Rosnieft we współpracy z Exxon Mobile niedawno poinformowały, że udało im się dotrzeć do złóż ropy w Arktyce. Ceny energii mają ogromne znaczenie dla konkurencyjności całych krajów i konkretnych gałęzi gospodarki. Teraz działają na rzecz Stanów Zjednoczonych i Meksyku, a na niekorzyść Europy, która przywiązuje większą uwagę do problemu emisji CO₂ i zmian klimatu. Jestem przekonany, że w niedługim czasie zobaczymy wiele

nowych elementów, które zmienią obraz całej układanki – na przykład technologie i robotyka, których wykorzystanie poprawi efektywność produkcji, ale z pewnością negatywnie wpłynie na poziom zatrudnienia. A trzecim obszarem, który będzie miał potężne znaczenie, jest Big Data.

W jakim sensie?

Jestem zaangażowany w prace wielu instytucji z obszaru medycyny i opieki zdrowotnej i dla tego sektora Big Data przyniesie wiele odpowiedzi. Problem w tym, że jeszcze nie znamy pytań, więc nie wiemy, jakich odpowiedzi szukać.





W mojej ocenie jednym z obszarów, w którym najszybciej zaczniemy wykorzystywać Big Data, będzie medycyna predyktywna. Byłem zaangażowany w tworzenie nowojorskiego Genome Center i wiem, że dziś jesteśmy w stanie przeanalizować i zbadać 58 genów. W praktyce oznacza to, że na podstawie próbki krwi nowo narodzonego dziecka możemy ocenić, z jakim prawdopodobieństwem w przyszłości zachoruje ono na raka albo chorobę wieńcową. Taka wiedza całkowicie zmienia podejście do procesu leczenia.

Ale nawet w krótkiej perspektywie techno-

Sektor opieki zdrowotnej jest jednym z niewielu, które obecnie z uwagą analizują, jakie możliwości otwiera przed nimi Big Data. W innych branżach menedżerowie nie wydają się tym obszarem zainteresowani. Dlaczego? Powód jest bardzo prozaiczny – obawiają się zmian.

logia może być niezwykle pomocna. Jeśli 60-latek cierpiący na problemy sercowe nosi małe urządzenie monitorujące jego stan zdrowia, można wychwycić sygnały o nadchodzącym ataku serca. Lekarze dowiadują się o nadchodzącym zagrożeniu z wyprzedzeniem i mają więcej czasu na reakcję. To może temu człowiekowi uratować życie.

Sektor opieki zdrowotnej jest jednym z niewielu, które obecnie z uwagą analizują, jakie możliwości otwiera przed nimi Big Data. W innych branżach menedżerowie nie wydają się tym obszarem zainteresowani. Dlaczego? Powód jest bardzo prozaiczny – obawiają się zmian. Bo dlaczego coś, co dobrze działało przez ostatnie 50 lat, miałoby się nagle zmienić? Nawet lekarze nie są dzisiaj przygotowywani do tego, żeby wykorzystywać i analizować dane.

Jak można przygotować się na nadchodzące zmiany?
Zależy od tego, o kim dokładnie mówimy. Jeśli jest to właściciel lub prezes firmy, to mogą założyć, że ten człowiek już zaakceptował to, że zmiany są nieuniknione. To nie znaczy, że jemu łatwo jest je zaakceptować, ale na pewno dużo łatwiej niż 50-letniemu pracownikowi fabryki lub górnikowi,

Uważam, że wręcz rozpaczliwie potrzebujemy zmian w sektorze edukacji, dzięki którym ludzie będą mogli uczyć się przez całe życie, zdobywać nowe kwalifikacje i zmieniać pracę.

który zakończył edukację 30 lat temu i każda zmiana jest dla niego zagrożeniem.

W Polsce obydwie te grupy – zarówno prezesi, jak i pracownicy – stoją przed dużymi wyzwaniami. Właściciele firm, którzy zbudowali swoje przedsiębiorstwa od zera, teraz muszą przygotować się do przekazania ich kolejnemu pokoleniu. Jak sobie z tym poradzić?
Przed wszystkim właściciele powinni podchodzić do takich zmian z pokorą i rozumieć, że to, czy ich firmy przetrwają, nie zależy od nich, tylko od ich klientów i inwestorów. A dla nich kwestia sukcesji nie ma najmniejszego znaczenia. Poza tym są jeszcze inne pytania: czy dzieci chcą przejąć ten biznes? Czy ich to interesuje? A może lepiej sprzedać firmę

i za te pieniądze założyć coś zupełnie nowego? Zmiany, jakie zachodzą w świecie biznesu, są potężne i wątpię, czy przejęcie firmy, którą założyłem 25 lat temu, to najlepsza przyszłość dla moich dzieci.

Jest jeszcze druga grupa, której zmierzyć się ze zmianami jest jeszcze ciężiej – pracownicy, zatrudnieni w takich sektorach jak górnictwo, które w Polsce daje pracę 100 tys. osób.
Tak, słyszałem o problemach polskiego górnictwa – to sektor, który na całym świecie musi się zmienić. W dużym stopniu dzieje się to za sprawą rewolucji w branży energetycznej, gdzie ceny ropy i gazu spadają. Jak poradzić sobie z tym problemem? Chciałbym mieć na to jasną odpowiedź. Niestety – nie mam. Wiem, że nie jesteście jedynymi, którzy muszą zmierzyć się z restrukturyzacją sektora górniczego – Australia, RPA czy Indonezja będą przechodzić tą samą ścieżką. Uważam, że wręcz rozpaczliwie potrzebujemy zmian w sektorze edukacji, dzięki którym ludzie będą mogli uczyć się przez całe życie, zdobywać nowe kwalifikacje i zmieniać pracę. To ogromne wyzwanie stojące przed uczelniami oraz związkami zawodowymi, które powinny wziąć odpowiedzialność za

zrzeszanych pracowników i wyposażać ich w nowe umiejętności.

Czy zmiany zawsze są tak trudne i dotkliwe?
Pamiętajmy, że zmiana może być postrzegana w różny sposób. Na Zachodzie szukamy trendów – uważamy, że jeśli w przeszłości było źle, to teraz będzie jeszcze gorzej, jeśli było dobrze, to nadchodzą czasy jeszcze lepsze. Na Dalekim Wschodzie zmiana, percepcja zmiany jest zupełnie inna. Świat rozwija się w cyklach, sinusoidach. Jeśli dziś jest dobrze, jutro będzie gorzej; jeśli jest źle, nadchodzą lepsze czasy. Bliższe jest mi podejście azjatyckie.

Teraz jesteśmy w epoce boomu przedsiębiorczości – wszyscy otwierają własne firmy, chcą wymyślić nowego WhatsAppa i zgarnąć miliony. Ten boom w pewnym momencie się wypali i nadejdzie załamanie podobne do tego z czasów bańki internetowej i kryzysu początku lat 2000. Wtedy wszyscy staną się niezwykle ostrożni, regulatorzy będą zaostrzać przepisy i tak będzie aż do chwili, gdy ktoś powie: mam pomysł! I wcieli go w życie, zgarniając przy tym miliony. To jest cykl. I zmiana na pewno nadejdzie.

Richard N. Foster

WYKŁADOWCA YALE UNIVERSITY, YALE SCHOOL OF MANAGEMENT. NIE-KWESTIONOWANY AUTORYTET W ZAKRESIE ZARZĄDZANIA I STRATEGII BIZNESOWEJ.

Przez ponad 30 lat współtworzył i kierował globalną firmą McKinsey & Company (obecnie zajmuje honorową funkcję emerytowanego dyrektora), gdzie utworzył dział ekspercki w zakresie wysokich technologii, branży chemicznej, ochrony zdrowia, private equity oraz innowacji. Autor bestsellerów „Innowacja. Przewaga atakującego” oraz „Twórcza destrukcja”. Jego ostatnia książka „Zarządzanie w czasach szybkiej zmiany” w trafny i dogłębny sposób opisuje wyzwania, jakie stają przed współczesnym biznesem. Profesor Richard N. Foster jest członkiem National Academy of Science (NAS), w której doradza w zakresie nauki, inżynierii i medycyny. Pełni również szereg funkcji doradczych w firmach z branży medycznej i finansowej.



Wydarzenia na Wschodzie nie wykoleiły polskiego ożywienia

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.

Od momentu eskalacji wydarzeń na Ukrainie pod koniec I kw. jasnym stało się, że nad wchodzącą w bardziej dynamiczną fazę ożywienia gospodarką polską pojawiały się ciemne chmury. Media bombardowały obywateli katastroficznymi wizjami dalszego rozwoju konfliktu. Ministerstwo Gospodarki wskazywało wprost na spadek polskiego eksportu na Ukrainę i do Rosji o odpowiednio 20 i 40%, co mogłoby przełożyć się na spadek dynamiki PKB o 1%. Ostatnie dane nie potwierdziły przełożenia doniesień medialnych na istotne zmiany w zachowaniu konsumenta, czy panikę po stronie polskich przedsiębiorstw. Wzrost PKB w III kwartale wyniósł 3,3% rok do roku. Dane te kontrastują z danymi miesięcznymi wskazującymi na bardziej istotną usterkę w fazie wzrostowej polskiego cyklu koniunkturalnego i jeszcze dobitniej potwierdzają głoszoną przez nas tezę, że pomimo dramatycznej atmosfery polskie ożywienie nie zostało wykolejone. Struktura wzrostu PKB maluje optymistyczny obraz polskiej gospodarki. Po pierwsze, konsumpcja prywatna przyspieszyła do 3,3%, pomimo istotnego spowolnienia realnej sprzedaży detalicznej i jedynie stabilnego zachowania dochodów do dyspozycji gospodarstw domowych. Po drugie, inwestycje ponownie przyspieszyły, tym razem do 9,9% r/r, wbrew

zachowaniu praktycznie wszystkich miesięcznych korelatów inwestycji (sprzedaży hurtowej i detalicznej pojazdów samochodowych, aktywności budowlanej, produkcji dóbr inwestycyjnych, etc.). Kategorie, którym najczęściej przypisywano odpowiedzialność za silny wzrost gospodarczy ale o niskiej jakości, tym razem zachowały się raczej stabilnie: wkład zapasów do wzrostu to skromne 0,4 punktu procentowego, konsumpcja publiczna wzrosła o 3,5% r/r (co sugeruje jedynie niewielki wzrost wydatkowania przed wyborami samorządowymi); eksport netto od wzrostu odjął ponad 1,5%. Summa summarum, popyt krajowy wzrósł o imponujące 4,9% r/r.

Z perspektywy polityki pieniężnej i rynków finansowych PKB za III kw. to antyczna przeszłość i kluczowe będą perspektywy wzrostu w kolejnych kwartałach. Niemniej dobre dane o PKB za III kw. znacząco zmieniają punkt zaczepienia dla prognoz, a także organizację myślenia o motorach funkcjonowania polskiej gospodarki. Obserwowana struktura wzrostu sugeruje, że gospodarka jest w stanie funkcjonować na wysokim biegu nawet w warunkach, gdy dwa najbardziej cykliczne sektory (budownictwo i przemysł) trwają w wielomiesięcznej stagnacji – w niemalże cudowny sposób ich niedostatki są

rekompensowane przez „niematerialną gospodarkę”, tj. usługi. Biorąc pod uwagę stabilne momentum w danych PKB i brak jednorazowych czynników, na których odwrócenie można by liczyć, należy spodziewać się, że przyzwoity wzrost zostanie utrzymany w również w IV kwartale. 2015 rok, pomimo niezaprzeczalnych istotnych ryzyk globalnych ostatecznie powinien przynieść więcej pozytywnych impulsów dla gospodarki (niskie ceny ropy, inwestycje infrastrukturalne, możliwe przyspieszenie wzrostu w strefie euro po bezkompromisowym działaniu ECB).

Szybki wzrost PKB i jego zdrowa struktura, w powiązaniu z wciąż oddalającymi się perspektywami osiągnięcia celu inflacyjnego (obecnie można oczekiwać, że ujemne odczyty inflacji będą nam towarzyszyć aż do połowy 2015 roku) komplikują perspektywę dla polityki monetarnej. RPP reagować będzie albo na kolejne słabsze dane makro (dane miesięczne ciągle wskazują na neutralne momentum w gospodarce), albo realizację scenariusza umocnienia złotego (tu na pierwszy plan wybija się kontekst europejski). Jak powszechnie wiadomo decyzja zależy w tym momencie od jednej członkini Rady, stąd ciężko przesądzić o jej umiejscowieniu w czasie.



Deficyt pracowników – świat, Europa, Polska

Aleksandra Sroka

DYREKTOR W THE BOSTON CONSULTING GROUP

Polska będzie należała do krajów, które już wkrótce zaczną najsilniej odczuwać niedobór rąk do pracy. Jako pierwsze, skutki tego deficytu zaczną odczuwać takie kraje jak Szwajcaria, Brazylia oraz Niemcy. Aby utrzymać dotychczasowe tempo rozwoju gospodarczego, będą musiały ściągnąć do siebie kilka milionów nowych pracowników. Analizy przeprowadzone przez The Boston Consulting Group pokazują, że już w 2020 r. Szwajcaria będzie miała problem z obsadzeniem blisko 10 proc. stanowisk. W gronie państw, których gospodarki mogą ucierpieć z powodu deficytu pracowników będzie też Polska. Prawdziwa skala problemu ujawni się u nas później, bo ok. 2030 r., ale wtedy będzie ona naprawdę poważna – polscy pracodawcy będą mieli problem z obsadzeniem co czwartego stanowiska.

Na pewno polskim firmom nie będzie pomagać mobilność pracowników – analizy BCG pokazują, że 84 proc. naszych rodaków chciałaby pracować za granicą. Pod tym względem wyprzedzamy światową średnią (globalnie chęć pracy za granicą deklarują 2 na 3 osoby) oraz większość krajów Europy. Na naszym kontynencie tylko w Holandii i Francji wyższy odsetek pracowników chciałby, żeby wyjazd za granicę był częścią ich kariery zawodowej. Co jest najważniej-

szą motywacją? Wcale nie chodzi o wyższe zarobki. Ważniejsza jest szansa na zdobycie nowych doświadczeń zawodowych i osobistych, życie w innej kulturze oraz możliwość umocnienia pozycji na rynku pracy. Polacy są wyjątkiem na tle regionu, ponieważ inne narody (m.in. Czesi, Słowacy, Węgrzy na nawet Bułgarzy) okazują się zdecydowanie mniej mobilni. Również dla Amerykanów, Brytyjczyków czy Niemców międzynarodowa kariera jest mniej ważna. Widzą oni możliwości rozwoju w ich własnych krajach, nie są też chętni, żeby wchodzić w inną rzeczywistość językową i kulturową. Przykładowo, Niemcy, gdyby mieli już wyjechać za granicę, rozważaliby przede wszystkim Austrię i Szwajcarię lub ewentualnie Norwegię, której języka Niemcom relatywnie łatwo jest się nauczyć. Karierą za granicą najbardziej zainteresowane są osoby z wyższym wykształceniem i uniwersalnymi umiejętnościami, które otwierają przed nimi szerokie możliwości kariery zawodowej (szczególnie inżynierowie, specjaliści od systemów informatycznych). Dla nich najważniejszą destynacją są światowe centra innowacyjności, które przyciągają technologicznych gigantów, naukowców i młodych przedsiębiorców. Dlatego dla inżynierów priorytetowymi kierunkami są Berlin, Londyn, Tel Awiw, a przede wszystkim amerykańska Dolina Krzemowa.

Konkurowanie o najlepszych pracowników oraz ogromna mobilność Polaków mogą okazać się poważnym wyzwaniem dla naszych firm. Jeśli chcielibyśmy, żeby nasza gospodarka rozwijała się w dotychczasowym tempie, w ciągu najbliższych 10-15 lat będziemy potrzebować 1-2 mln osób. Przedsiębiorstwa już teraz powinny się na to przygotowywać. W jaki sposób? Możliwości jest kilka. Po pierwsze, sięganie po polską diasporę i tworzenie dla niej możliwości powrotu i pracy w kraju. Na zagranicznych uczelniach studiuje obecnie kilkanaście tysięcy młodych Polaków – najwięcej, bo ponad 6 tys., w Wielkiej Brytanii, ale także w USA, Francji czy Niemczech. Większość rozpoczyna potem w tych krajach karierę zawodową, buduje kompetencje i sieć kontaktów, ale dla dużej części możliwości pracy w Polsce – jeśli nie na stałe, to przynajmniej przez pewien czas – jest kuszącą perspektywą. Przekonują się, że praca w ich własnym kraju otwiera przed nimi duże możliwości rozwoju, bo zadania, które u nas w firmach powierza się młodym pracownikom, na bardziej dojrzałych rynkach są zarezerwowane dla znacznie bardziej doświadczonych menedżerów. W Polsce istnieje wiele możliwości – ważne, żeby firmy uczyły się je prezentować z najlepszej strony, zachęcając tym samym Polaków do powrotu.

Magia w sercu Warszawy

ANNA MARGO

Porównywany do sklepu Wokulskiego i wspominany z ogromnym sentymentem Dom Towarowy Braci Jabłkowskich w ciągu swej długiej historii doświadczał sukcesów i porażek, wzlotów i upadków. Teraz, po 130 latach od powstania firmy, odzyskuje dawny blask.

– *Zabierał mnie tam tata. W jednej z cukierni stała ogromna chatka z piernika z figurkami Baby Jagi, Jasia i Małgosi – mogłam na nią patrzeć godzinami. Po ciastkach szliśmy zaś na zakupy. Któregoś razu, jako że miałam iść do pierwszej klasy, tata kupił mi czerwony płaszczyk – opowiada Maria Rzeczkowska, mieszkanka podwarszawskiego Nowego Dworu Mazowieckiego.*
– *Ja jeździłam tam z mamą. To była wyprawa, ale czekałam na nią niecierpliwie, bo miejsce było niezwykle. Pamiętam ogromną makietę kolejki z domkami i drzewami, pomiędzy którymi jeździły kolorowe pociągi – wspomina z kolei jej mąż Andrzej.*
– *Pierwszego dnia szkoły wróciłem do domu i powiedziałem rodzicom, że widziałem taką ładną dziewczynkę w czerwonym płaszczku, i że się z nią ożenię. I 20 lat później tak się właśnie stało – wspomina.*
– *Można powiedzieć, że Dom Towarowy Braci Jabłkowskich w pewnym sensie nas połączył – śmieje się Maria.*
Opowieści o tym miejscu jest całe mnóstwo. I nic dziwnego, skoro magazyn – bo tak był w dawnych czasach nazywany – odwiedzały tysiące klientów i z Warszawy, i spoza niej. Jedni zapamiętali niezwykłą

architekturę, inni ogromny wybór towarów, jeszcze inni atrakcje dla dzieci. Niemal każdy jednak wspomina go jako miejsce magiczne.

Skok do przodu

Historia Domu Towarowego Braci Jabłkowskich rozpoczęła się w 1884 roku. Nie od braci jednak, lecz od siostry.
– *Wtedy właśnie babcia Aniela w niewielkim lokalu przy ul. Widok otworzyła swój sklep, choć to właściwie za dużo powiedziane – mówi Jan Jabłkowski, wnuk założyciela firmy i doradca zarządu. – Na środku stała odwrócona „plecami” do klientów komoda, która zresztą do dziś jest w posiadaniu rodziny i w której mieścił się cały asortyment. Jak się okazało, handel szedł naprawdę dobrze i wtedy firmą zaczęli się interesować bracia – opowiada.*
Po krótkim czasie komoda już nie wystarczała. Towarów i klientów było coraz więcej, sprzedaż zwiększała się co roku o kilkadziesiąt procent. Spółka zaczęła się więc przenosić do coraz większych lokali – najpierw na Hożą, potem na Bracką. W 1900 roku przy Brackiej 23 zajmowała już cały parter, potem pierwsze i drugie piętro oraz część oficyn. W magazynie sprzedawano galan-

terię, ubrania, obrusy, firany, kołdry. Doskonale działała też sprzedaż wysyłkowa. Szybko okazało się, że i ten budynek to za mało. W 1913 roku podjęto więc decyzję o budowie nowego. Zaprojektowany przez znanych architektów Karola Jankowskiego i Franciszka Lilpopa na wzór tych znanych z Paryża czy Londynu pięciopiętrowy dom towarowy przy ul. Brackiej 25 otworzył swoje podwoje 7 listopada 1914 roku. Gmach miał 7 tys. mkw., dwie kondygnacje podziemne i taras.

Zasada triady

Dom cieszył się niezwykłym powodzeniem wśród klientów. – *Firma, nie tylko w tamtym czasie, ale i w późniejszych latach, kierowała się zasadą triady: „nasi partnerzy – nasi klienci – nasi pracownicy”. Była niezwykle nowoczesna, odwiedzający mogli buszować wśród półek, wszystkiego dotknąć, to była nowość w skali kraju. Pracowników uczono, że reklamacja to nic złego, bo jeśli ktoś przyjdzie niezadowolony z towaru, który kupił, będzie z nim można nawiązać bliższy kontakt, pomóc mu, zbudować więź. I taki klient, którego nie odprawi się z kwitkiem, ale o niego zadba, z przyjemnością tu wróci. Do tego były*

pokazy mody, promocje, kupony, wyprzedaże. Kiedy patrzę na dzisiejszy marketing, nie widzę w nim niczego, czego byśmy już wtedy nie robili – mówi Jan Jabłkowski. Najważniejszym klientem było jednak dziecko. Firma wiedziała bowiem, że jeśli ono będzie zadowolone, to zadowoleni będą też rodzice. – *Na obchodach 120-lecia firmy naszym gościem była ponad 80-letnia kobieta, która wspominała, jak przyszła z mamą kupić kapelusz. Usadzono ją na stoleczku, ekspedientki krzątały się wokół niej i zwracały do niej per „pani”. To było takie przeżycie, że nie zapomniała o nim po tylu latach* – śmieje się. Dbano także o pracowników. Pensje nie były dużo większe od ówczesnych średnich zarobków, ale oferowano im niezwykły, jak na tamte czasy, pakiet socjalny. Działo stowarzyszenie, była stołówka, klub z szachami i wieczorkami tanecznymi, wypożyczalnia sprzętu turystycznego, biblioteki, sekcje zainteresowań, np. szybowcowa, oraz przedszkole. Każdemu pracownikowi przysługiwała 2-godzinna przerwa, mogli odpoczywać na leżakach na dachu. – *Ludzie czuli się związani i ze sobą, i z firmą* – przyznaje Jabłkowski. To jednak nie były łatwe czasy dla firmy. – *Lata do 1939 roku były wypełnione nieustanną walką z kłopotami. Zamarł handel ze Wschodem, świat do tykały kryzysy gospodarcze, w latach 30. deflacja* – opowiada. Firmie udało się przetrwać dzięki obranej strategii. – *Ojciec wraz z braćmi, przy pomocy dziadka, postanowili nie czekać na koniec kryzysu, jak ówczesny konkurent, dom braci Herse, ale postawić na szybki obrót towaru, żeby stracić jak najmniej* – mówi. To się udało. Dom Herse upadł, Jabłkowscy przetrwali.

Jedni zapamiętali niezwykłą architekturę, inni ogromny wybór towaru, jeszcze inni atrakcje dla dzieci. Niemal każdy jednak wspomina go jako miejsce magiczne.

Wojna
W 1939 roku firma zatrudniała już prawie 700 osób. W planach była rozbudowa domu na sąsiednich działkach, budowa domu wczasowego dla pracowników. Pokrzyżowała je II wojna światowa. – Podczas wojny tak naprawdę nie było żadnego sensu ekonomicznego prowadzenia interesu. Ojciec postanowił jednak, że firma będzie działać, głównie ze względu na pracowników – mówi Jan Jabłkowski. Jak opowiada, zdarzało się, że podczas łapanek wielu pracownikom udało się uniknąć więzienia właśnie dlatego, że mieli dowód zatrudnienia w DTBJ. Bywało, że firma wykupywała ich z aresztu, dwie osoby udało się uwolnić z Oświęcimia. – *W czasie powstania w domu towarowym działał szpital, drużyna straży pożarnej, walczący dostawali ubrania i jedzenie. Wydawana była zupa, podobno codziennie ta sama, ale była* – mówi Jabłkowski. Zniszczony, w większości spalony dom, zaczął być odbudowywany w 1945 roku. Szybko zaczęli napływać pracownicy, mimo że na pensje nie mogli liczyć. Podwoje po raz kolejny zostały otwarte 15 maja. Na dwóch kondygnacjach sprzedawano początkowo co tylko się dało. Z czasem zaczęto sprowadzać kauczuk, tekstylia, surowce włókiennicze. Po pięciu latach zespół liczył już 200 osób, obroty osiągnęły zaś ponad połowę tych sprzed wojny. Wszystko wskazywało więc na to, że przed firmą kolejne złote lata. – *W marcu 1950 roku dostaliśmy od władz nakaz zapłaty ponad 40 mln zł podatku od wzbogacenia wojennego. To był absurd* – mówi Jan Jabłkowski. W maju przedstawiciele władz państwowych wkroczyli do domu towarowego z zakazem handlu hurtowego i detalicznego i rozpoczęła się likwidacja firmy. – *Wyznaczone zespoły z różnych organizacji spisywały majątek i wyceniały. Wycenione rzeczy mogły zostać kupione przez te zespoły w zasadzie na pniu. W kawiarniach były np. platerowane tace – zostały nam tylko dwie z nich. Lady, meble, wyposażenie klasyfikowano jako drewno opałowe i kupowano po 3 zł za kilogram. To była zorganizowana grabież* – mówi Jabłkowski. Firma

została zlikwidowana, jej majątek i budynki przeszły na własność państwa. Dom Towarowy Braci Jabłkowskich zaczął się odradzać w latach 90. ubiegłego wieku. Wiele lat poświęcono na walkę o przywrócenie praw do działki przy Brackiej. Formalnie udało się to dopiero w ubiegłym roku.

Inwestycje w przyszłość
Obecnie Dom Towarowy Braci Jabłkowskich to kamienice na Chmielnej, zbudowany w 2010 roku na skrzyżowaniu Chmielnej i Brackiej budynek biurowy, oraz nowo odzyskany stary dom na Brackiej, teraz modernizowany na potrzeby nowych najemców. – *W tej chwili trwa przebudowa części biurowej. Na najwyższych piętrach mają być nowoczesne biura z klimatyzacją, siecią strukturalną, ze świetlikami na dachu. Otwarcie tej części planujemy w połowie przyszłego roku* – zdradza Jan Jabłkowski. Trzecie piętro przeznaczone jest na działalność misyjną – Dom Innowacji Społecznych. Mają tam działać fundacje kulturalne i społeczne. Modernizowana będzie też część handlowa. – *Chcemy tak dobrać najemców, by nasz dom był inny niż centra handlowe* – dodaje.

Partnerem przy modernizacji domu towarowego od początku roku jest mBank. – *Żeby rozpocząć modernizację, musieliśmy wziąć kredyt i ta umowa kredytowa z powodzeniem jest realizowana. Dla nas bardzo ważne jest jeśli w rozmowach może się pojawić nuta indywidualnego podejścia. Nie oczekujemy oczywiście jakichś specjalnych warunków, ale zrozumienia specyfiki naszego biznesu, tego, jak sami do niego podchodzimy, jak o niego dbamy. Dlatego uważamy, że firmy takie jak nasza powinny być traktowane nieco inaczej. Chcemy znajdować po drugiej stronie możliwość dialogu co do naszych specyficznych potrzeb i uwarunkowań. I właśnie tak się stało w przypadku współpracy z mBankiem. Na razie na małą skalę. Ale nasz program inwestycyjny jest ogromny, więc być może te kolejne oczekiwania da się zrealizować także w następnych krokach* – mówi Jabłkowski.



Pierwszy etap tego wielkiego planu, czyli modernizacja, już się dokonuje. Kolejnym ma być otwarcie pasażu, który wprowadzi klientów do budynku przy Brackiej przez Chmielną. Następny, to przeznaczenie gmachu przy Chmielnej na handel, czyli m.in. wyburzenie oficyn. Potem zaś połączenie Nowego Domu Jabłkowskich ze starym. – *To plany na kilkanaście, może i kilkadziesiąt lat. To wszystko wymaga ogromnych nakładów. Bardzo nam więc zależy na szukaniu takiego partnera finansowego, który by zrozumiał nasze potrzeby, miał do nas zaufanie, widział, jak postępujemy i stosownie do tego formułował swoją ofertę. Żeby porozumienie i zrozumienie było obustronne i niesztampowe, bo to nie są sztapowe biznesy.*

Najlepsze życzenia
W listopadzie firma świętowała podwójną rocznicę – minęło 130 lat od powołania jej do życia i 100 od wybudowania budynku przy Chmielnej. Czego Domowi Towarowemu Braci Jabłkowskich życzy potomek jego założycieli? – *Na pewno kolejnych 130 lat. I tego, żeby to wszystko, co kiedyś było dobre w relacjach z warszawiakami, czyli tymi, na rzecz których pracujemy, potwierdzało się i umacniało w czasach*

współczesnych. Żeby firma w dalszym ciągu była postrzegana jako miejsce unikalne i specyficzne, a jednocześnie stanowiące wizytówkę warszawskiego handlu. Moje córki powtarzają, że historia nakłada na nas wielkie zobowiązania. Życzę więc, żeby udało nam się im sprostać.

Wyzwanie
Modernizacja Domu Towarowego Braci Jabłkowskich przy ul. Brackiej

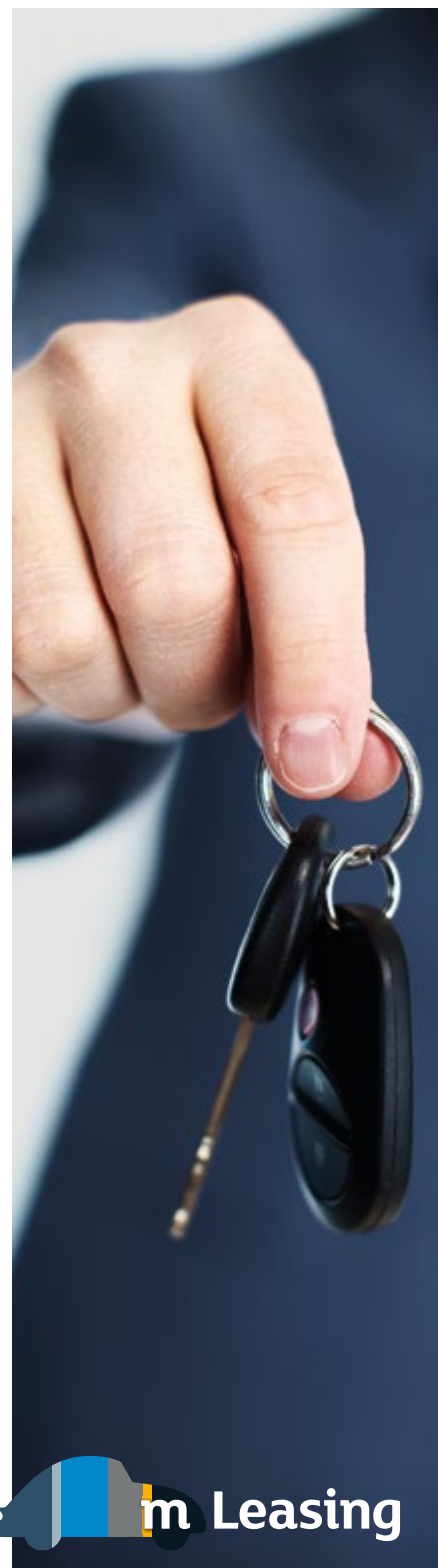
Rozwiązanie
Współfinansowanie projektu – kredyt inwestycyjny w mBanku

Efekt
Przystosowanie budynku do najwyższych standardów obowiązujących w lokalach komercyjnych

BEATA JAGŁOWSKA

DORADCA DS. BANKOWOŚCI KORPORACYJNEJ, IV ODDZIAŁ KORPORACYJNY mBANKU W WARSZAWIE

Współpraca z firmą Dom Towarowy Bracia Jabłkowscy S.A. to ogromna przyjemność. Rozpoczęliśmy ją w kwietniu bieżącego roku od udzielenia kredytu inwestycyjnego przeznaczonego na remont i komercjalizację nieruchomości przy ul. Brackiej 25. Pierwszy kontakt z doradcą finansowym klienta nawiązałam trzy lata temu – wkrótce po tym, gdy spółce udało się odzyskać prawa do kamienicy utraconej w 1950 roku. Wtedy też poznałam bliżej fascynującą historię firmy, która z ogromną determinacją dążyła do odbudowy. Cieszę się, że mBank może odegrać pewną rolę w tej historii i aktywnie wspierać klienta w dalszym rozwoju.



Full Service Leasing? To się musi opłacać!

DARIUSZ TUCHARZ

Działalność polegająca na świadczeniu usług zarządzania środkami transportu jest na świecie znana i wykorzystywana od wielu lat. W Polsce rozwiązanie to zyskuje coraz większe uznanie. Można przyjąć, że obecnie usługi wynajmu długoterminowego (Full Service Leasing – FSL) są najbardziej dynamicznym segmentem branży usług leasingowych w Polsce.

W latach poprzednich głównym źródłem pozyskania pojazdów do flot był klasyczny leasing. Ostatnio wielu klientów zmienia zdanie w zakresie sposobu finansowania samochodów w firmie.

FSL – rozwiązanie pełne zalet

Full Service Leasing to indywidualny model finansowania, gdzie klient korzysta z preferencji podatkowych analogicznych do leasingu. Przede wszystkim jest to elastyczny, szybki i wygodny sposób pozyskiwania środków. Wariant ten charakteryzują proste procedury, dużo wygodniejsze niż w przypadku kredytu bankowego. Pośrednio korzystanie z leasingu przyczynia się do poprawy płynności finansowej, gdyż koszty pokrywane są z bieżących przychodów firmy. Atuty przemawiające za przekazaniem kompleksowego zarządzania

środkami transportu użytkowanymi przez przedsiębiorstwo firmie specjalistycznej, to przede wszystkim pełna kontrola nad posiadaniem parkiem samochodowym, łatwość pozyskania niezbędnych informacji co do bezpieczeństwa i stanu pojazdu, odciążenie użytkownika od kontroli kosztów serwisowych, ale także skupienie się na podstawowych czynnościach wpływających bezpośrednio na cele przedsiębiorstwa.

Coraz większe zainteresowanie powyższymi usługami spowodowane jest m.in. lokowaniem w Polsce przedstawicielstw firm zachodnich, które znają już te produkty, korzystają z nich w swoich krajach macierzystych i chciałyby użytkować pojazdy na podobnych zasadach w miejscach, gdzie prowadzą działalność.

To niejedyna perspektywa rozwoju rynku leasingowego – również rodzime przedsiębiorstwa coraz bardziej interesują się nowymi usługami finansowymi i pozafinansowymi. Jeszcze nie zapoznali się one z możliwością outsourcowania zarządzania parkiem pojazdów, ale to jedynie kwestia czasu.

Zarządzanie flotą zoptymalizowane

Full Service Leasing to usługa skierowana przede wszystkim do przedsiębiorstw wykorzystujących w swojej działalności park kilkunastu, kilkudziesięciu, a nawet kilkuset samochodów, zróżnicowany co do rodzaju pojazdów oraz zdekoncentrowany ze względu na działalność przedsiębiorstwa, ale odpowiednie korzystanie z usług FSL jest opłacalne już przy kilku pojazdach. Na wybór modelu zarządzania zdecydowanie wpływa liczba posiadanych przez przedsiębiorstwo samochodów. Im więcej samochodów, tym większe służby wewnętrzne niezbędne są do zarządzania flotą. Dzięki ofercie usług FSL przedsiębiorstwa nie muszą organizować własnych działów, inwestować w urządzenia i ludzi, bez potrzeby natychmiastowego i trwałego angażowania kapitału firmy w sferę obsługiwaną na zewnątrz.

Rozwiązanie przynoszące same korzyści

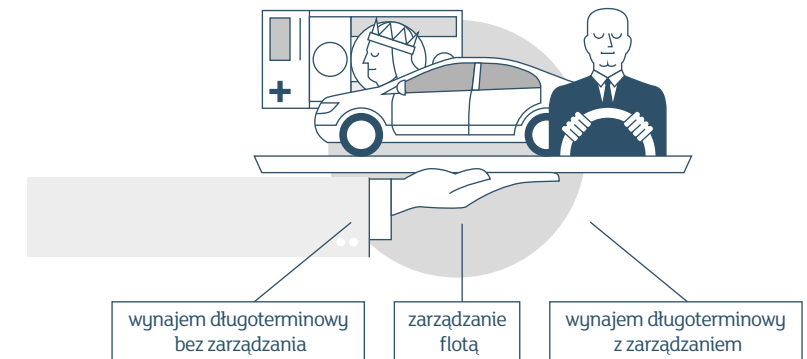
Kolejnymi atutami przemawiającymi za przekazaniem kompleksowego zarządzania flotą samochodową firmie specjalistycznej, takiej jak mLeasing, są przede wszystkim korzyści podatkowe, obniżenie kosztów eksploatacji floty samochodowej, pełna kontrola nad posiadaniem parkiem samochodowym, możliwość zaplanowania w czasie rzeczywistym kosztów użytkowania pojazdów, odciążenie użytkownika od kontroli kosztów serwisowych oraz skupienie się na podstawowych czynnościach wpływających bezpośrednio na cele przedsiębiorstwa.

zobacz więcej na:
[mleasing.pl/
oferta-produktowa/CFM/](http://mleasing.pl/oferta-produktowa/CFM/)



mLeasing – finansuje i zarządza

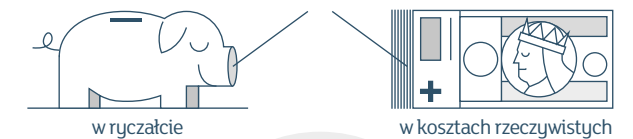
Czyli kilka słów o Full Service Leasing wg mLeasing



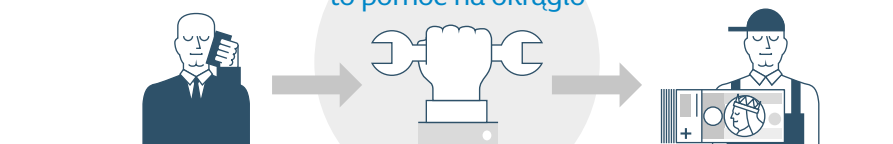
Gdy zdecydujesz się na zarządzanie flotą (CFM)



MASZ DO WYBORU DWA SPOSOBY ROZLICZANIA



Zarządzanie wg kosztów zryczałtowanych, to pomoc na okrągło



Zgłaszasz awarię, usterkę (tzw. zdarzenie eksploatacyjne) do mLeasing

mLeasing organizuje serwis

mLeasing rozlicza usługi z poszczególnymi podwykonawcami

mLeasing to same zalety

FINANSOWE
niższe podatki, korzystniejszy bilans, poprawa płynności finansowej, uproszczona księgowość

ORGANIZACYJNE
raporty on-line, kontrola zasadności serwisu, planowanie wydatków, racjonalizacja i redukcja kosztów, ograniczenie ryzyka



By pracowało się lepiej

ANNA MARGO

Wsparcie w rozwoju osobistym, w budowaniu równowagi i zaangażowania. Dzięki takiemu podejściu zarówno do ludzi, jak i do organizacji, firma Benefit Systems dynamicznie się rozwija, a jej bogata oferta dostępna jest dla pracowników niemal na wyciągnięcie ręki.

W czasie pracy darmowy lunch, po pracy to, na co przyjdzie ochota. Może być to basen, zajęcia taneczne lub boks. Może być to wyjście do kina lub na koncert. W końcu, może być to relaksacyjny wyjazd na weekend lub, dla spragnionych wiedzy, nauka języka angielskiego przez internet. Wszystkie te dodatkowe aktywności łączy jedno – każdy pracodawca może zaproponować je swoim pracownikom za pośrednictwem oferty Benefit Systems. W tej chwili – po 10 latach od narodzin firmy – pakiet dostępnych zajęć jest naprawdę szeroki. Zaczęło się jednak znacznie skromniej.

Wiele opcji w jednej karcie

Historia spółki sięga początku ubiegłej dekady, kiedy na polskim rynku powoli rozwijał się pomysł oferowania świadczeń pozapłatcowych. – Oczywiście znane i popularne były ubezpieczenia czy wczasy

pod gruszą, ale nic więcej. Nasz pierwszy projekt miał być portalem z szeroką ofertą usług finansowych, np. kredytów hipotecnych czy konsumenckich, z których mogli korzystać pracownicy. Szybko okazało się jednak, że rynek nie jest jeszcze na to gotowy – mówi Tomasz Józefacki, prezes zarządu Benefit Systems SA. Z rozmów z klientami, czyli pracodawcami, wynikało, że w firmach jest dużo większe zapotrzebowanie na świadczenia z zakresu sportu, rekreacji czy kultury. W ten sposób powstała koncepcja, która z założenia miała ułatwiać do nich dostęp. I tak pojawiła się pierwsza – wtedy jeszcze, jak zdradza prezes, wypisywana ręcznie – karta eAccess i pierwsze partnerskie kluby. – To był test, czy taki abonamentowy model oferty z szerokim dostępem do różnego rodzaju usług sportowo-rekreacyjnych, oferowanych przez pracodawcę, ma szansę funkcjonować na naszym rynku – dodaje Józefacki.

Szybko okazało się, że to strzał w dziesiątkę. Spółka skoncentrowała się więc na rozwoju programu MultiSport, który proponuje szeroki dostęp do obiektów sportowych oraz rekreacyjnych. Od tego momentu Benefit Systems rozwinął skrzydła. Jak mówi prezes, lata 2008-2009 to dla firmy czas najbardziej dynamicznego rozwoju. Sieć klubów honorujących kartę z kilku lokalnych w 2004 roku w ciągu czterech lat powiększyła się do blisko tysiąca. Przybyło również klientów – na koniec 2008 roku z oferty korzystało już 800 firm. – Ważny był dla nas także 2011 rok, czyli debiut na głównym parkiecie Giełdy Papierów Wartościowych. W tym czasie mieliśmy już w ofercie dobrze działający MultiSport oraz rozwijający się system kafeterijny – w którym świadczenia finansuje pracodawca, a wybór konkretnych benefitów należy do pracownika. Jednak to nie wszystko, ponieważ ofertę

Chcemy pomagać pracownikom w rozwoju osobistym, budowaniu równowagi między życiem zawodowym a prywatnym, oraz w zaangażowaniu.

powiększyliśmy również o rozwiązania z dziedziny kultury, zdrowego żywienia czy wypoczynku. Dodatkowo postanowiliśmy znaleźć odpowiedź na pytanie, czy nasz koncept sprawdzi się na innych rynkach. Postawiliśmy na Czechy i po prawie czterech latach możemy powiedzieć, że eksperyment udał się. Choć działamy na czeskim rynku w mniejszej skali niż w Polsce, zapotrzebowanie na nasze usługi jest duże – opowiada Tomasz Józefacki.

Tajemnica sukcesu
Przez cały ten czas firmie przyświeca konsekwentnie realizowana zasada. – Dla nas przede wszystkim liczy się człowiek. Jak często podkreślamy, motywują nas ludzie, jesteśmy dla nich i dla zrzeszających ich organizacji. Chcemy pomagać pracownikom w rozwoju osobistym, budowaniu równowagi między życiem zawodowym a prywatnym. Chcemy również pozytywnie wpływać na ich zaangażowanie. Staramy się robić rzeczy autorskie, unikalne, wychodzić naprzeciw potrzebom pracowników. Dostarczamy atrakcyjne rozwiązania, z których pracownicy chętnie korzystają, a pracodawcy chcą je wspierać. Chcemy też być firmą pracującą blisko innych firm, stanowiącą inspirację i pokazującą jak wykorzystywać stworzone przez nas programy. Znamy współczesny rynek pracy, wiemy czego oczekują pracownicy i tą wiedzą chcemy się również dzielić – mówi Tomasz Józefacki.

Takie podejście daje wymierne efekty. Jak wynika z opublikowanego w listopadzie raportu finansowego za III kwartał 2014 r. po dziewięciu miesiącach spółka notuje 18,7-procentowy wzrost przychodów rok do

roku (332,8 mln zł) i stabilną rentowność na poziomie 75,9 mln zł zysku brutto ze sprzedaży. Konsekwentnie zwiększa się liczba klientów – aktualnie to niemal 7 tys. firm i instytucji, zatrudniających blisko 2 mln pracowników, a także prawie pół miliona użytkowników kart sportowych. Liczby mówią same za siebie – w okresie od września 2013 r. do września br. liczba kart sportowych zwiększyła się o 73 tys., czyli o 17,5 proc. Użytkownicy mają do dyspozycji ponad 4 tys. obiektów sportowo-rekreacyjnych w 650 miastach Polski. A także produkty z zakresu kultury i rekreacji (MultiBilet, MultiTeatr), żywienia (BenefitLunch), turystyki (MultiWypoczynek), szytych na miarę programów kafeteryjnych (MultiKafeteria), jak również program motywacyjny MultiBenefit. Sukces i rozwój firmy to – jak zauważa prezes – suma wielu elementów. – Cały czas sprawdzamy, czy to, co oferujemy, jest atrakcyjne. Widzimy, że tak jest chociażby po stale rosnącej liczbie użytkowników kart sportowych. Niebagatelne znaczenie ma też współpraca z partnerami – staramy się, żeby miała ona pozytywny wpływ na branżę polskiego fitnessu, bo wierzymy, że im lepsze kluby tym chętniej się z nich korzysta. Innym, kluczowym czynnikiem sukcesu naszej firmy jest współpraca z klientami, czyli instytucjami i organizacjami. Z jednej strony oferujemy im jakościowe rozwiązania w atrakcyjnej cenie, z drugiej strony myślimy o ich pracownikach, wspierając ich rozwój, zaangażowanie i równowagę w życiu – mówi Tomasz Józefacki.

Jak zauważa, istotny dla rozwoju firmy jest nie tylko narastający trend zdrowego odżywiania i zwiększonego zainteresowania aktywnym trybem życia, ale również zmiana podejścia firm do świadczeń poza-płacowych. – W latach 90. ubiegłego wieku z dodatków do pensji typu ubezpieczenia czy opieka medyczna mogli korzystać wyłącznie top menedżerowie, kolejna dekada była czasem benefitów dla specjalistów. Teraz mamy do czynienia z dekadą demokratyzacji świadczeń, kiedy ten szeroki wa-



My oferujemy pakiet programów motywacyjnych, a w szczególności rozwiązania z zakresu sportu i rekreacji czy kultury. Z drugiej strony mBank pomaga rozwijać nasz biznes, a to wpływa na rozwój naszych partnerów i branży.

chlarz dodatkowych usług i produktów jest dostępny dla wszystkich i przez wszystkich pożądaný – mówi.

Plany rozwoju
Ostatnie 10 lat Benefit Systems może z całą pewnością zaliczyć do udanych – firma nie mówi jednak ostatniego słowa. Jak zdradza Tomasz Józefacki, spółka ma trzy cele, na których chce skupić się w najbliższej przyszłości. – Nasze plany związane są z dalszym rozwojem programu MultiSport oraz nowych produktów, wyjściem z ofertą poza Polskę i Czechy, a także profesjonalizacją rynku fitness. W przypadku MultiSportu dostrzegamy duży potencjał do dalszego rozwoju. Ten

obszar wiąże się również mocno z naszymi działaniami związanymi ze wsparciem i profesjonalizacją branży fitness. Firma coraz odważniej patrzy też na rynki zagraniczne. Na rodzimym rynku wciąż widzimy spory potencjał, jednak nie zamykamy się na inne kraje. Od ponad czterech lat jesteśmy obecni w Czechach, ale nie wykluczamy wejścia także na inne rynki – to jednak wymaga dobrego rozpoznania, wypracowania relacji oraz dogłębnego zbadania potrzeb odbiorców – mówi.

Wzajemne partnerstwo
Stałym partnerem Benefit Systems od kilku lat jest mBank. Współpraca została nawiązana w 2010 roku przy okazji MultiSportu i cały czas rozwija się. To nie tylko obsługa bieżąca, ale także leasing sprzętu sportowego. – Wspieramy kluby, oferując im dostęp do sprzętu, co poprawia ich standard i wspiera dalszy rozwój. Często są to małe podmioty, które nie mogą pozwolić sobie na dużą inwestycję – w takich momentach, przy udokumentowanej dobrej współpracy, stajemy się pośrednikiem. W tym zakresie towarzyszy nam właśnie mBank – mówi Tomasz Józefacki. Jak opowiada, to relacja obustronna. – mBank jest naszym klientem i vice versa. My

oferujemy pakiet programów motywacyjnych, a w szczególności rozwiązania z zakresu sportu i rekreacji czy kultury. Z drugiej strony mBank pomaga rozwijać nasz biznes, a to wpływa na rozwój naszych partnerów i branży. To dobra, wspierająca się relacja, w której obie firmy wzajemnie doceniają swoją wartość i produkty – podsumowuje.

Wyzwanie
Zwiększenie standardu i rozwój klubów działających w ramach programów Grupy Benefit Systems

Rozwiązanie
Leasing sprzętu sportowego

Efekt
Wspieranie klubów sportowych współpracujących z Grupą Benefit Systems, rozwój oferty firmy

Katarzyna Kaczmarczyk

DORADCA KLIENTA KORPORACYJNEGO, III ODDZIAŁ KORPORACYJNY mBanku W WARSZAWIE

Współpraca Grupy mBank z klientami zrzeszonymi w ramach Grupy Benefit Systems rozpoczęła się w 2013 r. Spółka Benefit Systems S.A. w chwili obecnej oprócz obsługi bieżącej i finansowania korzysta także z produktów leasingowych. Produkty naszego banku dopasowywane są do specyfiki oraz potrzeb dynamicznie rozwijającej się firmy. Jeśli pojawiają się nowe potrzeby ze strony klienta, staramy się im sprostać i wspólnie wypracować satysfakcjonujące dla obydwu stron rozwiązania. Współpraca z Benefit Systems sprawia nam ogromną przyjemność i liczymy na jej dalsze pogłębianie w kolejnych latach. We współpracy z Grupą Benefit kierujemy się zasadą patrzenia na sprawy przez pryzmat konkretnych, sygnalizowanych przez firmę potrzeb. Wierzymy, że miarą naszych sukcesów są sukcesy naszych klientów.

Pieniądze zawsze na czas. Proste? Proste!

MAŁGORZATA MILIAN-LEWICKA

Finansowanie MSP bez zbędnych procedur? Optymalna wysokość kredytu i szybki transfer środków na rachunek? Tym właśnie charakteryzuje się oferta mBanku dla małych i średnich przedsiębiorstw, polecana nie tylko przez doradców, ale przede wszystkim przez zadowolonych klientów.

Oferta finansowania dla MSP mBanku jest odpowiedzią na potrzeby małych i średnich przedsiębiorstw, które dzięki produktom dostępnym w jednym limicie kredytowym mogą w szybki i prosty sposób poprawić swoją płynność. W zależności od skali potrzeb oferta mBanku uwzględnia: kredyt w rachunku bieżącym, kredyt obrotowy, elastyczny kredyt odnawialny, kredyt odnawialny, karty płatnicze oraz walutowe transakcje terminowe. Klienci mogą korzystać z jednego, albo z kilku

Finansowanie MSP w mBank – co warto wiedzieć

- oferta dla firm prowadzących pełną księgowość i spółek kapitałowych (spółki akcyjne, spółki z o.o.)
- limit do 900 000 PLN (proponowana kwota maksymalna uzależniona jest od zdolności kredytowej i analizy sprawozdania finansowego firmy)
- decyzja nawet w 24h
- ograniczone formalności

rozwiązań jednocześnie, a w zależności od profilu firmy przyznany limit może być w PLN, EUR lub USD. Jedną z firm, która skorzystała z dodatkowego finansowania jest spółka Epicom Sp. z o.o. – bezpośredni dostawca produktów papierniczych i higienicznych do sieci marketów, m.in. E.Leclerc, Intermarche, Piotr i Paweł, Eurocash. Z jej przedstawicielem, prokurentem Marcinem Nowakiem, rozmawiamy o szybkości działania, stabilności, elastyczności i zarządzaniu płynnością finansową, które są niezbędne w prowadzeniu dobrze prosperującej firmy.

Sposób na biznesową wiarygodność
Doświadczony biznesmen wie, że finansowanie bankowe nie tylko wspiera duże inwestycje, ale może również stanowić wsparcie w zarządzaniu bieżącą płynnością finansową – zarówno w sytuacjach przejściowych trudności, jak i dynamicznego rozwoju firmy. Środki dostępne „od ręki” poprawiają stabilność rynkową firmy i pozwalają na szybkie reakcje biznesowe. – *Firma Epicom Sp. z o.o. istnieje od ośmiu lat. Szybko zdobywamy rynek i wciąż prowadzimy rozmowy z kolejnymi odbiorcami zarówno w Polsce, jak i za granicą. W latach 2012-2013 obroty firmy zaczęły gwałtownie rosnąć, zwiększyło się zapotrzebowanie w zakresie finansowania bieżących zakupów i sprzedaży towaru – przede*

Zalety prostej procedury wg Epicomu

Niewielkie zaangażowanie klienta: W firmach z sektora MSP przeważnie nie ma osób oddelegowanych wyłącznie do uruchamiania kredytów (zajmuje się tym dodatkowo właściciel firmy lub dyrektor handlowy/finansowy). Przy uproszczonej procedurze kredytowej aktywność kredytobiorcy nie jest tak obciążająca, jak w przypadku procedur w innych bankach.

Szybka decyzja i uruchomienie limitu: Czas, który minie od złożenia wniosku do otrzymania środków, jest kluczowy. Dodatkowe środki dostępne na rachunku bieżącym zwiększają płynność finansową firmy i pozwalają na natychmiastowe reakcje finansowe.

Wygodny mechanizm: Spłata kredytu odnawialnego na rachunku bieżącym następuje automatycznie i nie trzeba pamiętać o terminie spłaty. Dzięki temu oprocentowanie kredytu jest w rzeczywistości dużo niższe, a więc kredyt jest de facto tańszy. Nie jest to rozwiązanie innowacyjne, ale na pewno wygodne.

wszystkim w sytuacjach opóźnień w zapłacie za dostarczony towar przez naszych odbiorców. Dzięki kredytowi możemy zapłacić naszym poddostawcom i producentom surowców w terminie oraz – co najważniejsze – zyskujemy wiarygodność w oczach naszych kontrahentów – mówi Marcin Nowak.

Spokój w zarządzaniu. To możliwe?
Dla firm potrzebujących regularnego wsparcia bieżącej płynności wygodną formą dodatkowego finansowania jest elastyczny kredyt odnawialny, który umożliwia dostosowanie kwoty pobieranych środków oraz terminów ich spłat do potrzeb i możliwości firmy. Dla firm narażonych na niekorzystną zmianę wartości swoich należności lub zobowiązań w związku z różnicami kursowymi istnieje możliwość zawierania walutowych transakcji terminowych ograniczające ryzyko walutowe. Jak dobór produktów z oferty dla MSP wyglądał w przypadku Epicomu? Jak przekonuje Marcin Nowak: – *We współpracy z mBankiem udało nam się wybrać dwa rozwiązania z zakresu finansowania MSP, tj. kredyt obrotowy do rachunku bieżącego oraz – pod kątem wiarygodności – wypłatę przez bank pieniędzy za faktury. Najważniejsze są dla nas stabilność działania i spokój w kwestii płynności finansowej. To cechy kluczowe – obecnie firmy, szczególnie małe i rozwijające się, często wykazują zyski, ale nie mają płynności. Dzięki kredytowi na rachunku bieżącym mamy jedno i drugie, zyskujemy też możliwość natychmiastowej reakcji, ponieważ pieniądze są dostępne od ręki.*

Bez zbędnych formalności
Czym charakteryzuje się uproszczenie procedury? Przede wszystkim skróceniem czasu od złożenia wniosku do uruchomienia limitu kredytowego na koncie. Standardowy raport niezbędny do uzyskania finansowania składa się z trzydziestu pytań i zagadnień. W procedurze uproszczonej składa się wniosek o finansowanie oraz dokumenty finansowe i prawne firmy,

ale – co ważne – do wydania decyzji bank bazuje na oświadczeniach klienta o braku zaległości wobec instytucji publiczno-prawnych, natomiast zaświadczenia z ZUS i US o braku zaległości wymagane są dopiero przed podpisaniem umowy. Bank de facto udziela kredytu bez zabezpieczeń – pozwala to klientowi otrzymać środki znacznie szybciej niż w innych bankach. Tak formalności obowiązujące w mBanku ocenia Marcin Nowak: – *Mamy za sobą doświadczenia związane z kredytami w różnych bankach. Procedura kredytowa nie kojarzyła nam się pozytywnie, ale przy współpracy z mBankiem te negatywne odczucia zostały zminimalizowane. Wszelkie formalności i procesy były krótsze oraz prostsze. Oczywiście nie obyło się bez dostarczania dokumentów i wypełniania kwestionariuszy, ale nie trwało to tyle, co w innych bankach.*

Stresogenny czas
Czas w biznesie jest cenny. Uproszczona procedura w ofercie dla MSP gwarantuje rozpatrzenie wniosku kredytowego w trybie skróconym oraz natychmiastowe uruchomienie środków na koncie klienta. Potwierdza to Marcin Nowak: – *Przy prowadzeniu działalności gospodarczej przedłużone oczekiwanie na środki na bieżące wydatki przysparza problemów. W biznesie czas jest kluczowy – decyduje o generowaniu zysków lub strat. W procedurze kredytowej dotyczącej małej lub średniej firmy to właśnie czas – a nie kwota kredytu czy decyzja o jego przyznaniu – jest czynnikiem najbardziej stresogennym. W mBanku czas oczekiwania tak na decyzję, jak i środki, był bardzo krótki – po trzech dniach dostaliśmy decyzję kredytową, a limit został uruchomiony na naszym koncie po dwóch godzinach od podpisania umowy.*

Firma Epicom Sp. z o.o. obsługiwana jest przez II OK mBanku w Warszawie. Procedura przyznająca finansowanie prowadzona była przez doradcę klienta ds. MSP Pawła Krzywdziuka.
KONTAKT:
tel.: 510 029 895
e-mail: Pawel.Krzywdziuk@mbank.pl



Marcin Nowak

ZAŁOŻYCIEL I WSPÓLNIK W FIRMIE EPICOM SP. Z O.O., DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY ODPOWIEDZIALNY ZA SPRAWY HANDLOWE, FINANSE ORAZ MARKETING.

Firma istnieje osiem lat, jednak w 2012 roku jej rozwój uległ przyspieszeniu. Obecnie jesteśmy przedsiębiorstwem rozpoznawalnym w branży sprzedaży artykułów higienicznych. Stabilna pozycja nie oznacza jednak, że nie mamy zamiaru inwestować i się rozwijać. Jesteśmy w trakcie uruchamiania nowego zakładu produkcyjnego – chcemy w większym stopniu koncentrować się na własnej produkcji. Zatrudniamy piętnaście osób, ale po rozbudowie będziemy mieli czterdzieści miejsc pracy. Ten rok chcemy zamknąć obrotami na poziomie niemal 20 mln zł. Planujemy rozwójowe zakładają jednak kolejne bardzo duże wzrosty i rok 2015 chcielibyśmy ukończyć z obrotami na poziomie ok. 30 mln. Tak postępujący rozwój wymaga szybkich reakcji w zakresie finansowania bieżącej działalności, dlatego opierając się na obecnej, dobrej współpracy z mBankiem, myśleliśmy o kolejnych instrumentach finansowania bieżącego czy o zwiększeniu kwot kredytu.

Wsparcie na inteligentne specjalizacje

EWA BOJAŃCZYK, WICEDYREKTOR DS. UE, mBank
ALICJA GRZEGORZEK, DYREKTOR REGIONALNY NA POLSKĘ, ATEKNEA SOLUTIONS

Zagadnienie inteligentnych specjalizacji wynika wprost z zapisów ujętych w dokumentach strategicznych na lata 2014-20, w tym m.in. strategii EUROPA 2020 i rozporządzenia ramowego.

Wskazanie inteligentnych specjalizacji wymaga określenia priorytetowych obszarów badawczych, kluczowych gałęzi przemysłu wynikających z analizy SWOT, potwierdzających nie tylko mocne strony i atuty regionu, ale i wskazujących na potencjał, w tym szanse na uzyskanie przewag w dłuższej perspektywie. Polska ujęła je w 2 poziomach: krajowym, określając 18 Krajowych Inteligentnych Specjalizacji zgrupowanych w 5 obszarach tematycznych (18 KIS) oraz regionalnym. Podstawą do zdefiniowania KIS – dokumentu stanowiącego załącznik Programu Rozwoju Przedsiębiorstw z 8.04.2014 r., było powiązanie obszarów ujętych w InSight 2030 z polami badawczymi Krajowego Planu Badań.

Regionalne podejście zakłada wskazanie przez każde województwo Regionalnych Inteligentnych Specjalizacji (16 RIS). Specjalizacje te mają wskazać najbardziej pożądane dla rozwoju województwa obszary. Stąd różnice między 16 RIS uwzględniające potencjał B+R, dostępność surowca i najbardziej prężne gałęzie przemysłu regionu. Inteligentne specjalizacje będą stanowiły priorytety dofinansowania zarówno projektów B+R, jak i projektów zakładających wdrażanie innowacji procesowych czy produktowych. Będą one okresowo aktuali-

18 KRAJOWYCH INTELIGENTNYCH SPECJALIZACJI
ZDROWE SPOŁECZEŃSTWO 1. Technologie inżynierii medycznej, w tym biotechnologie medyczne 2. Diagnostyka i terapia chorób cywilizacyjnych oraz w medycynie spersonalizowanej 3. Wytwarzanie produktów leczniczych
BIOGOSPODARKA ROLNO-SPOŻYWCZA, LEŚNO-DRZEWNA I ŚRODOWISKOWA 4. Innowacyjne technologie, procesy i produkty sektora rolno-spożywczego i leśno-drzewnego 5. Zdrowa żywność (o wysokiej jakości i ekologiczności produkcji) 6. Biotechnologiczne procesy i produkty chemii specjalistycznej oraz inżynierii środowiska
ZRÓWNOWAŻONA ENERGETYKA 7. Wysokosprawne, niskoemisyjne i zintegrowane układy wytwarzania, magazynowania, przesyłu i dystrybucji energii 8. Inteligentne i energooszczędne budownictwo 9. Rozwiązania transportowe przyjazne środowisku
SUROWCE NATURALNE I GOSPODARKA ODPADAMI 10. Nowoczesne technologie pozyskiwania, przetwórstwa i wykorzystania surowców naturalnych oraz wytwarzanie ich substytutów 11. Minimalizacja wytwarzania odpadów, w tym niezdatnych do przetworzenia oraz wykorzystanie materiałowe i energetyczne odpadów (recykling i inne metody odzysku) 12. Innowacyjne technologie przetwarzania i odzyskiwania wody oraz zmniejszające jej zużycie
INNOWACYJNE TECHNOLOGIE I PROCESY PRZEMYSŁOWE (W UJĘCIU HORYZONTALNYM) 13. Wielofunkcyjne materiały i kompozyty o zaawansowanych właściwościach, w tym nanoprocesy i nanoproducty 14. Sensory (w tym biosensory) i inteligentne sieci sensorowe 15. Inteligentne sieci i technologie geoinformacyjne 16. Elektronika oparta na polimerach przewodzących 17. Automatyzacja i robotyka procesów technologicznych 18. Optoelektroniczne systemy i materiały

Źródło: Krajowa Inteligentna Specjalizacja 8.04.2014 r., Zał. do Programu Rozwoju Przedsiębiorstw, str.33-34.

zowane. Komisji zależy na włączeniu w ten proces wszystkich zainteresowanych grup – biznesu, nauki, władz regionalnych (RIS), krajowych (KIS).

Innowacyjność a nakłady na B+R
Według raportu Reasarch and Innovation Performance in Poland – Country Profile 2013, Komisja Europejska określiła Polskę,

FAZA 1: STUDIUM WYKONALNOŚCI
Wkład: Idea + Wstępny Biznesplan (10 stron)

DZIAŁANIA:

- ocena potencjału biznesowego
- ocena wykonalności koncepcji
- ocena ryzyka
- zarządzanie prawami własności intelektualnej
- poszukiwanie partnerów do współpracy
- wdrożenia pilotażowe

REZULTATY:

Biznesplan +
Wniosek do Fazy 2

TRL* 6 lub **TRL 3** dla tematu ZDROWIE bez studium wykonalności

2 m-ce
ocena

1 m-c
formalności

6 m-cy
projekt

Grant: 50.000 € jako ryczałt

Źródło: Ateknea Solutions

jako kraj mało innowacyjny, a Innovative Union Scorebord (2014), plasuje Polskę na 4 pozycji od końca UE28. Wg danych ujętych w „Białej Księdze bis – 13 rekomendacji dla rządu na ostatni rok działalności” (Konfederacja Lewiatan, W-wa listopad 2014 r.), w latach 2012-13 tylko 3,4% inwestowało w B+R. W latach 2011-13 aktywność innowacyjną wykazało 18,4% przedsiębiorstw przemysłowych oraz 11,8% przedsiębiorstw z sektora usług. To ma ulec zmianie. Zobowiązanie, przyjęte w Umowie Partnerstwa, zakłada wzrost wydatków ogółem na B+R z 0,89% PKB do 1,7% w 2020 r. i 2%PKB w 2023 r. i będzie jednym z najważniejszych wskaźników rezultatu wydatkowania środków w nowej perspektywie.

Źródła finansowania B+R+I
Uwzględniając alokacje środków unijnych na programy ogólnokrajowe i regionalne w 2014-20, źródłem finansowania prac B+R+I będzie Program Operacyjny Inte-

FAZA 2: DEMONSTRACJA, B+R
Wkład: Biznesplan + Plan Pracy (30 stron)

DZIAŁANIA:

- prototypowanie
- akcje pilotażowe
- testowanie
- miniaturyzacja
- skalowanie
- powielania rynkowe
- badania i rozwój

REZULTATY:

Profesjonalny Biznesplan +
Rozwiązanie gotowe
do komercjalizacji

TRL* 6 lub **TRL 3** dla tematu ZDROWIE z gotowym studium wykonalności

4 m-ce
ocena

2 m-ce
formalności

12-24 m-cy
projekt

Grant: 500.000 € - 2.500.000 € (do 5.000.000€ w temacie zdrowie)
70% poziom dofinansowania (100% w temacie zdrowie)
25% koszty pośrednie (ryczałt)

ligentny Rozwój (PO IR) oraz Regionalne Programy Operacyjne (16 RPO). Pierwszeństwo w pozyskaniu środków unijnych będą miały projekty dobrze opracowane, wpisujące się w KIS/RIS. Projekty, które wyszły poza fazę koncepcyjną i posiadają spójną strategię realizacji oraz komercjalizacji rozwiązań z uwzględnieniem ochrony własności przemysłowej nowych rozwiązań i ekspansji na rynki międzynarodowe. Pierwszych konkursów należy spodziewać się nie wcześniej niż w I kw. 2015 r.

Instrument dla MŚP w ramach Programu Horyzont 2020
W oczekiwaniu na uruchomienie wsparcia ze środków unijnych przyznanych Polsce, przypominamy o możliwościach ubiegania się o wsparcie na prace B+R bezpośrednio z Brukseli. O Instrumencie dla MŚP w ramach programu Horyzont 2020 (H2020), w trakcie zakończonego cyklu seminariów dla klientów mBanku (www.tinyurl.com/mhabcbj), informowali

FAZA 3: KOMERCJALIZACJA

DZIAŁANIA:

- certyfikat jakości
- ułatwienie dostępu do finansowania kapitałem prywatnym
- szkolenia
- networking
- zarządzanie prawami własności intelektualnej
- dzielenie się wiedzą
- upowszechnianie
- dostęp do instrumentów finansowych UE

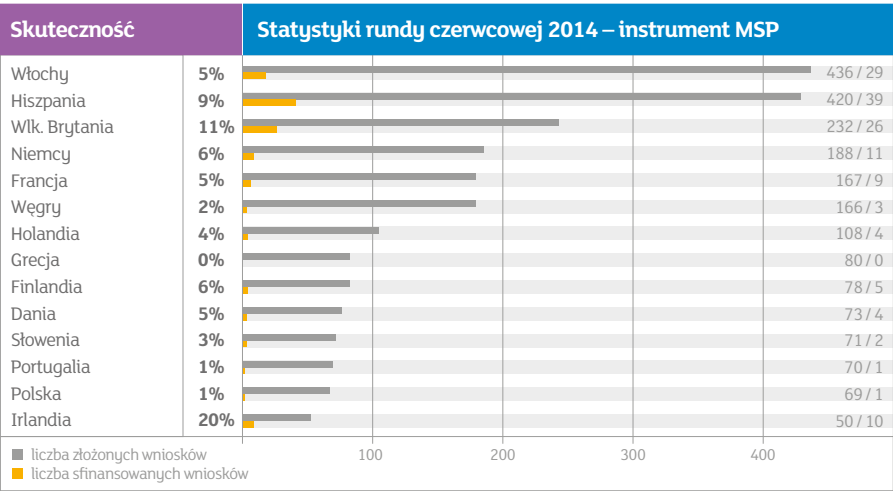
REZULTATY:

Komercjalizacja
wyników/wdrożenie
rozwiązania na rynek.

* TRL – poziom gotowości technologicznej

przedstawiciele specjalizującej się w tego typu projektach firmy Ateknea Solutions (www.ateknea.com)

Beneficjentem Instrumentu może być MŚP, którego projekt dotyczy rozwiązania konkretnego problemu w ramach tematów zdefiniowanych przez KE na dany rok. W ramach projektu należy dokonać studium wykonalności nowego rozwiązania oraz dopracować pomysł tak, aby był gotowy do wprowadzenia na rynek. Projekty muszą być co najmniej na 6 poziomie gotowości technologicznej (TRL6) – czyli rozwiązanie w fazie prototypu powinno być przetestowane w warunkach zbliżonych do rzeczywistych. Firma może składać wniosek sama bądź stworzyć konsorcjum i/lub zlecić część pracy wyspecjalizowanemu jednostkom badawczo-rozwojowym. Wniosek o dofinansowanie w języku angielskim składa się do Brukseli. Podlega on ocenie przez niezależnych ekspertów, konkurując z projektami z innych krajów.



Temat	Budżet na 2015 r. mln EUR	Success rate runda czerwiec '14
Zdrowie: Kliniczna walidacja biomarkerów i/lub medycznych urządzeń diagnostycznych	45	11%
ICT Open Disruptive Innovation: Przełomowe innowacje	43	3%
Innowacje w sektorze transport	38,96	11%
Energia: Stymulowanie potencjału innowacyjnego MŚP w celu stworzenia niskoemisyjnego i wydajnego systemu energetycznego	34,76	6%
Nanotechnologia: zaawansowane materiały lub zaawansowane technologie produkcji i przetwarzania	23,8	6%
Klimat: Podniesienie potencjału firm w zakresie ekoinnowacji i zrównoważonych dostaw surowców	19	5%
Ekoinnowacja: oszczędna produkcja i przetwarzanie żywności	17	5%
Innowacyjny model biznesowy	11	nd
Przestrzeń kosmiczna	8,55	3%
Bezpieczeństwo: ochrona miejsc publicznych w miastach oraz miejskiej infrastruktury krytycznej	7,4	14%
Sektor morski: rozwój i wdrażanie na rynek innowacyjnych rozwiązań (niebieski wzrost)	5	6%
Innowacyjne aplikacje rządowe	4	nd
Biotechnologia: Procesy przemysłowe oparte na biotechnologii, poprawiające konkurencyjność MŚP i wspierające zrównoważony rozwój	2,4	4%

Źródło: <http://ec.europa.eu/easme/en/news/sme-instrument-statistics-first-cut-date-phase-1-released>

Wsparcie dostępne jest w trzech etapach ściśle związanych ze sobą. Granty można otrzymać w fazie pierwszej i drugiej. Nabór wniosków jest ciągły, a daty graniczne wskazują terminy oceny wniosków złożonych w danym przedziale czasowym. Najbliższy termin, do którego można składać wnioski to 17.12.2014 r. W 2015 r.: 18.03, 17.06, 17.09, 16.12.

Doświadczenie z pierwszego rozdania widoczne jest na wykresie obok. Łącznie zostało złożonych 2666 wniosków, z czego dofinansowanie otrzymało 155, w tym tylko jeden z Polski.

Warto uczyć się na błędach

Na podstawie pierwszego naboru KE przedstawiła najczęściej popełniane błędy (<http://tinyurl.com/lxd2k68>). We wnioskach było za dużo informacji o samym projekcie, a firmy za mało pokazywały siebie jako przedsiębiorstwo mające szansę na osiągnięcie sukcesu. Warto pokazać także, że MŚP jest świadome działań konkurencji i przygotowało projekt, który wygra z innymi. Innym błędem było zgłaszanie projektów o zbyt niskim poziomie TRL, jak i proponowanie rozwiązań, które istnieją już na rynku bądź takich, które mają niewystarczający poziom innowacji w skali europejskiej. Projekt musi być innowacją w skali międzynarodowej, a nie tylko krajowej. Firmom zdarzało się również zgłaszać projekty bez przedstawienia planu na wprowadzenie produktu do sprzedaży.

Tematy, budżet na rok 2015 oraz szanse na sukces

W budżecie na rok 2015 jest ok. 260 mln EUR. Najbardziej priorytetowe kierunki rozwoju innowacji dla KE, to: ICT, Zdrowie i Transport. W I rundzie najtrudniej pozyskać było dotacje na ICT – przełomowe innowacje oraz projekty związane z przestrzenią kosmiczną. Najmniej konkurencji i największe szanse mają innowacje dotyczące Ochrony Miejsc Publicznych, Zdrowia i Transportu.

Orange Finanse: bank w smartfonie według mBanku

KRZYSZTOF OLSZEWSKI

Wystartowało Orange Finanse – prosta i przejrzysta oferta bankowa dla wszystkich, którzy cenią swój czas i chcą mieć wygodny, szybki i bezpieczny dostęp do pieniędzy. Współpraca z operatorem to dla mBanku okazja do dalszego dynamicznego wzrostu dzięki dostarczaniu produktów finansowych nowej, atrakcyjnej grupie klientów.

Orange Finanse to wspólny projekt Orange Polska, operatora największej sieci szybkiego internetu w Polsce i mBanku, jednego z najbardziej innowacyjnych banków na świecie. Oferta wystartowała w październiku 2014 r. – *Orange Finanse łączy w sobie najlepsze standardy mobilnej bankowości mBanku i szerokie kompetencje Orange w dziedzinie rozwiązań telekomunikacyjnych dla użytkowników smartfonów. To produkt szyty na miarę potrzeb osób nowoczesnych i wymagających, będących praktycznie cały czas on-line i oczekujących maksymalnie prostych, przyjaznych rozwiązań* – mówi Bruno Duthoit, prezes Orange Polska. – *W ciągu zaledwie sześciu miesięcy stworzyliśmy prostą i wyróżniającą się bankowość mobilną i on-line w wydaniu dla klientów korzystających z innowacji Orange. W ten sposób kolejny raz nadajemy ton na rynku usług finansowych, czyniąc nowatorską bankowość jeszcze bardziej powszechną* – mówi Cezary Stypułkowski, prezes Zarządu mBanku. – *Współpraca z Orange to dla nas także okazja biznesowa do dalszego dynamicznego wzrostu dzięki dostarczaniu produktów finansowych nowej, atrakcyjnej grupie klientów, korzystających z rozwiązań internetowych i mobilnych. Liczymy, że sojusz z Orange*



w ciągu najbliższych trzech lat pozwoli nam pozyskać około miliona nowych klientów – dodaje Cezary Stypułkowski.

Aby założyć konto w Orange Finanse, nie trzeba iść do oddziału – wystarczy smartfon z aplikacją mobilną, stworzoną dla najpopularniejszych platform – Android oraz iOS. Nie ma też konieczności podpisywania żadnych dokumentów, ponieważ weryfikacja danych klienta odbywa się za pomocą przelewu na symboliczną złotówkę z konta, z którego użytkownik korzysta w innym banku.

Produkty Orange Finanse dostarczane przez mBank są dostępne także za pośrednic-

twem serwisu transakcyjnego oraz w około 900 salonach Orange. Do dyspozycji klientów jest też internetowy serwis transakcyjny, będący uzupełnieniem aplikacji mobilnej.

Oferta Orange Finanse to nie tylko konto bankowe w kilka kliknięć na smartfonie – bez wychodzenia z domu i podpisywania dokumentów. To także nawet 600 zł zwrotu za płatności zbliżeniowe, 4 proc. na koncie oszczędnościowym oraz darmowy limit kredytowy na start, do wykorzystania od razu po aktywacji konta. A to tylko niektóre z możliwości, jakie oferuje Orange Finanse. Informacje na temat oferty dostępne są on-line: www.OrangeFinanse.com.



Nowoczesne rolnictwo zasługuje na nowoczesną bankowość!

IZABELA DĄBROWSKA-KASIEWICZ
MONIKA PIKULSKA-KOROL

Dlaczego mBank chce pogłębić współpracę z przedsiębiorstwami sektora rolno-spożywczego?

Sektor rolno-spożywczy to największa w Polsce i na świecie gałąź gospodarki, która obejmuje nie tylko produkcję i przetwórstwo żywności, lecz również ogromny przemysł związany z zaopatrzeniem i usługami dla rolnictwa.

Ponadto do tego sektora zalicza się przedsiębiorstwa prowadzące działalność w zakresie handlu surowcami rolnymi i żywnością. Instytucje finansowe zainteresowane współpracą z przedsiębiorstwami z branży rolno-spożywczej potrzebują konkretnej wiedzy. Wynika to z jej specyfiki będącej przede wszystkim konsekwencją uzależnienia od warunków naturalnych, jak również silnego wpływu regulacji (w UE Wspólna Polityka Rolna) oraz charakterystycznej organizacji wielu podmiotów zajmujących się produkcją i przetwórstwem pierwotnym żywności (m.in. indywidualne gospodarstwa rolne, działy specjalne produkcji, czy grupy producentów rolnych).

Sezonowość, rozproszenie i finansowa rzeczywistość

Najważniejsze strukturalne cechy odróżniające tę gałąź gospodarki to znaczna

nierównowaga czasowa podaży i popytu (zbiory raz w roku a popyt przez cały rok), konieczność utrzymywania zdolności przerobowych i magazynowych na poziomie dostosowanym do szczytowej podaży, znaczne rozdrobnienie sektora oraz duża liczba pośredników w obrocie. Dodatkowo bardzo ważnymi elementami są długie cykle produkcyjne, istotne uzależnienie od warunków atmosferycznych, ograniczony dostęp do surowca oraz niska podatność transportowa i magazynowa wielu produktów. Ograniczenie o charakterze finansowym to w wielu przypadkach brak sprawozdań finansowych w układzie GUS, sezonowość działalności – koszty ponoszone nieproporcjonalnie do generowanych przychodów co skutkuje okresowym występowaniem straty, wyższym niż przeciętnie wskaźnikiem Dept/Ebitda wynikającym z konieczności zgromadzenia jednorazowo znacznych zapasów i finansowania ich długiem kredytowym oraz wydłużonymi cyklami rotacji należności, zobowiązań i zapasów. Firmy sektora przetwórczego charakteryzują się również znacznym zadłużeniem wynikającym z intensywnego

w ostatnich latach procesu modernizacji i restrukturyzacji.

Najlepsze wsparcie dla agrobiznesu

W lipcu 2014 r., mając na uwadze specyfikę sektora, podjęto decyzję o powołaniu w mBanku Departamentu ds. Wsparcia Sektora Rolno-Spożywczego. Do głównych zadań jednostki należy budowanie kompetencji mBanku w sektorze rolno-spożywczym, co ma przede wszystkim znaleźć odzwierciedlenie w sprzedaży oferowanych przez mBank produktów i usług oraz bieżącej obsłudze klientów. Celem jest to, aby w krótkim czasie specjalistyczna wiedza zarówno wsparła w codziennej pracy pracowników mBanku, jak i pomogła stać się pełnoprawnym partnerem przedsiębiorców z branż związanych z produkcją i przetwórstwem żywności.

Szacuje się, że wolumen kredytów udzielonych przedsiębiorstwom z sektora w bieżącym roku przekroczy 70 mld PLN. W związku z oczekiwanym dalszym rozwojem zarówno rolnictwa, jak i przetwórstwa żywności prognozuje się dalszy wzrost tej kwoty. Ponadto, czynnikiem przemawiającym za większym zaangażowaniem mBanku w finansowanie sektora jest wysokość środków unijnych dla niego dedykowanych. W ramach Perspektywy Finansowej UE na lata 2014-2020 do polskich producentów rolnych i przetwórców ma trafić 32 mld EUR, z czego 21 mld EUR w formie płatności bezpośrednich.

Rola rolnictwa w gospodarce

Zaangażowanie mBanku w usługi dla sektora rolno-spożywczego uzasadnia również dynamiczny ekonomiczny rozwój sektora i jego obecna pozycja w gospodarce krajowej. Już dziś co czwarta złotówka produkcji sprzedanej pochodzi z branż związanych z produkcją żywności. Polska jest jednym z czołowych producentów rolnych w Unii Europejskiej, a jej pozycja rośnie wraz ze wzrostem wydajności i jakości oferowanych produktów. Warto dodać, że obserwuje się wzrost wartości dodanej produktów żywnościowych – o ile w przeszłości Polska była

zagłębiem surowcowym Unii, to w ostatnich latach rośnie udział produktów wysoko przetworzonych o najwyższej jakości. W tym kontekście warto dodać, że o ile w przeszłości przewagi polskiej branży żywnościowej wspierane były niższymi kosztami podstawowych środków produkcji, czyli ziemi i pracy, to w kolejnym dziesięcioleciu przewagi te będą maleć. Niemniej nadal średnia cena gruntów ornych w Polsce pozostaje znacznie niższa niż w krajach zachodniej Europy. W 2012 r. w Polsce za 1 ha gruntów ornych płacono przeciętnie 4609 EUR/ha, a w UE-15 18 739 EUR/ha. Natomiast średnie koszty pracy w Polsce w tym samym roku wyniosły 785 EUR/osoba/miesiąc w porównaniu ze średnią w UE-15 3718 EUR/osoba/miesiąc. W kolejnych latach siła polskiego przetwórstwa spożywczego będzie opierać się nie tylko na dostępności surowca (często relatywnie tańszego) oraz wspomnianych przewagach kosztowych, lecz w dużej mierze na nowoczesności i innowacyjności.

W lipcu 2014 r., mając na uwadze specyfikę sektora, podjęto decyzję o powołaniu w mBanku Departamentu ds. Wsparcia Sektora Rolno-Spożywczego.

Restrukturyzacja i idąca za nią zmiana

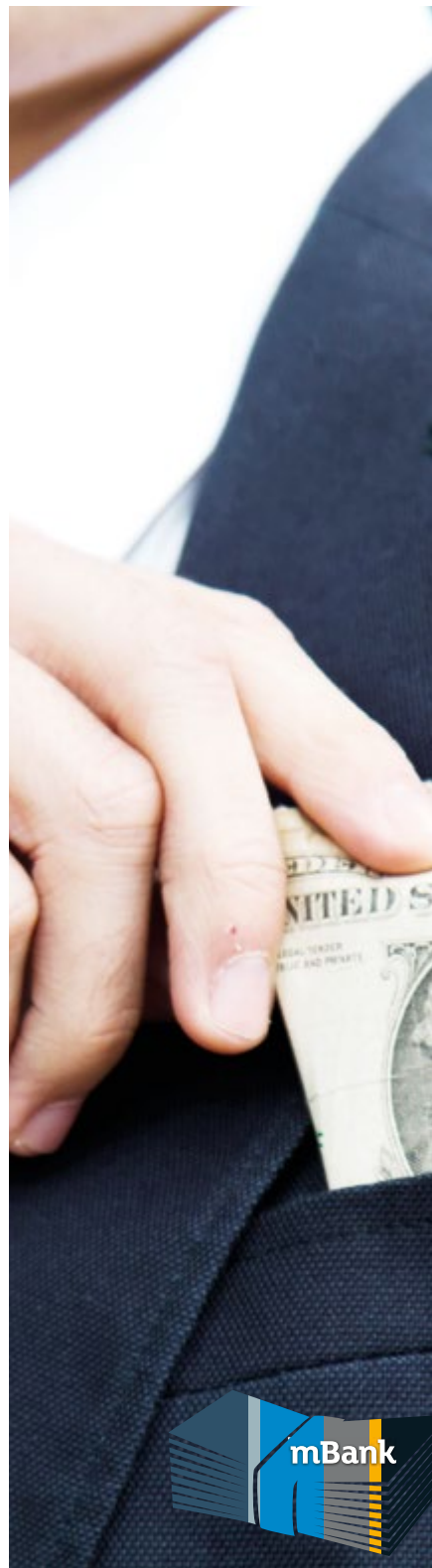
Wracając do produkcji rolnej, warto zwrócić uwagę, że zmianie ulega także struktura gospodarstw rolnych, w związku z rosnącym udziałem dużych towarowych gospodarstw rolnych. Obecnie za blisko 15% rolniczej produkcji towarowej odpowiada 1,5 tys. gospodarstw uzyskujących przychody powyżej 2,1 mln PLN. Zmiany w otoczeniu regulacyjnym (zniesienie kwotowania produkcji), jak również czynniki ekonomiczne sprzyjają dalszej konsolidacji pierwotnej produkcji rolnej. Zmiany strukturalne zarówno po stronie producentów rolnych, jak i przetwórstwa są głównie wynikiem szybkiej modernizacji

i restrukturyzacji wspieranej przez fundusze unijne. Tylko w 2012 r. na inwestycje w sektorze przeznaczono blisko 9 mld PLN (8% wszystkich nakładów inwestycyjnych w sektorze przedsiębiorstw). W wyniku trwającego ponad dekadę procesu przekształceń przemysłu spożywczego największe polskie mleczarnie, cukrownie i młyny należą do jednych z najnowocześniejszych w UE. Ponadto od momentu wstąpienia Polski do UE, przy wsparciu ze środków z Programów Rozwoju Obszarów Wiejskich, zmodernizowano ponad 50 tys. gospodarstw rolnych. Warto wspomnieć, że w dużej mierze wykorzystanie środków unijnych było możliwe dzięki współfinansowaniu inwestycji przez sektor bankowy.

Rynki zbytu – potencjał wart uwagi

Przemysł rolno-spożywczy to również ogromny potencjał eksportowy. Obecnie jego głównym rynkiem zbytu są kraje Unii Europejskiej (75-80% wartości eksportu), jednakże polskie produkty żywnościowe coraz częściej są eksportowane na rynki całego świata. Polska należy m.in. do czołowych dostawców koncentratu z soku jabłkowego. W związku z zachodzącymi na świecie procesami demograficznymi, w najbliższych latach należy spodziewać się wzrostu eksportu polskich produktów żywnościowych do krajów spoza Wspólnoty. Obserwowany dynamiczny wzrost liczby ludności w krajach Afryki oraz Azji oraz bogacenie się tych społeczeństw, przekłada się w pierwszej kolejności na zwiększenie popytu na żywność. Z danych GUS wynika, że w okresie 2004-2013 wartość eksportu sektora wzrosła o ponad 200%, przekraczając 75 mld PLN.

Podsumowując, nie ma wątpliwości, że sektor rolno-spożywczy w perspektywie najbliższych lat pozostanie jednym z najbardziej dynamicznie rozwijających się gałęzi gospodarki. Rozpoznając nowe możliwości mBank chce świadomie angażować się w bankową obsługę tego sektora, uwzględniając jego specyfikę i potrzeby klientów.



mForex – proste i efektywne transakcje walutowe

JACEK JURCZYŃSKI

„Nie opłaca się”, „nie stać mnie”, „nie mam tylu wolnych środków”, „zbyt skomplikowane” – to tylko niektóre z nieuzasadnionych opinii funkcjonujących wśród klientów na rynku Forex. A jaka jest prawda?

Rynek walutowy budzi wiele emocji w świecie finansów. Forex, bo tak często jest nazywany, to rynek otoczony dużą ilością mitów oraz faktów, na tyle niezwykłych, że często trudno odróżnić je od mitów. Poniżej przedstawiamy kilka interesujących faktów oraz dość powszechnych mitów. Jak się przekonacie – warto spojrzeć na wymianę walutową nieco przychylniejszym okiem.

Rynek walutowy to największy rynek finansowy na świecie.

Fakt. W kwietniu 2013 roku dzienny obrót sięgnął 5,3 biliona dolarów. Bilion to tysiąc miliardów lub jeszcze inaczej milion milionów! W porównaniu do 2010 roku wolumen osiągnięty w 2013 r. był o 34% wyższy. W Polsce dzienne obroty na rynku walutowym to 7,5 miliarda dolarów. Rosnącą grupą uczestników są klienci detaliczni. Obrót przez nich realizowany stanowi 3,8% obrotu, ale np. w Japonii aż 19% transakcji na rynku wymiany natychmiastowej (spot) to transakcje realizowane przez klientów detalicznych. Największy broker oferujący dostęp do rynku dla klientów detalicznych w Japonii zanotował w marcu 2013 roku obrót 694 miliardy dolarów, co przekłada się na dzienny obrót 33 miliardów dolarów, czyli pięciokrotnie więcej niż cały dzienny obrót walutowy na polskim rynku. Z tej kwoty ok. 25% to obroty generowane przez tzw. panią Watanabe (czyli japońską panią

Kowalską). W Japonii wiele kobiet, które nie są aktywne zawodowo decyduje się na spekulowanie na walutach. Biorąc pod uwagę powyższe dane panie Watanabe generują więcej obrotów FX dziennie niż wszyscy uczestnicy polskiego rynku walutowego.

mForex zyskuje na popularności.

Fakt. Obroty realizowane przez platformę walutową mBanku, tak jak światowy rynek walutowy, również rosną i to w tempie powyżej wspomnianych 34%. Obrót na opcjach walutowych w całym mBanku wzrósł o 63% od 2010 roku do 2013 roku.

Minimalna kwota transakcji jest niska.

Fakt. Na platformie walutowej mBanku można realizować transakcję już od jednej złotówki.

mForex to również mobilne rozwiązania.

Fakt. Rynek walutowy klienci mBanku mogą wziąć ze sobą w kieszeni, korzystając z aplikacji mobilnej mPlatforma walutowa.

Rynek walutowy charakteryzuje się bardzo dużą zmiennością.

Fakt. W 2011 roku kurs EUR/PLN zmieniał się pomiędzy 3,85 a 4,60, co oznacza, że w przypadku sprzedaży towarów za granicę za każdy 1 milion EUR eksporter otrzymywał pomiędzy 3.850.000 PLN a 4.600.000 PLN.

Platforma walutowa jest skomplikowanym narzędziem dla dużych firm.

Mit. Platforma jest dostępna dla wszystkich klientów mBanku zainteresowanych wymianą walutową. Obsługa platformy jest intuicyjna, a w korzystaniu z platformy klientom pomagają, za pośrednictwem telefonu, dealerzy.

Do zawarcia transakcji potrzebne są bezwzględnie środki na rachunku.

Mit. Transakcje można zawierać w tzw. Dozwolony Wolumen Transakcji (DWT). Transakcje DWT można zawierać na datę rozliczenia dzisiaj, jutro lub pojutrze (dni robocze). Środki muszą być dostarczone do daty rozliczenia, a nie w dniu zawarcia transakcji. Przyznanie DWT wykonuje bank na podstawie wniosku klienta.

Zabezpieczanie ryzyka walutowego jest trudne.

Mit. Ryzyko walutowe można zabezpieczyć poprzez kupno opcji. Opcja kupna lub sprzedaży waluty działa tak jak ubezpieczenie. W zamian za premię opcyjną (składkę) klient zapewnia sobie minimalny lub maksymalny kurs wymiany walutowej w przyszłości.

Bank zarabia na transakcjach walutowych wtedy, kiedy klient ma ujemne rozliczenie transakcji.

Mit. Bank zarabia na różnicy w cenie oferowanej na rynku międzybankowym a cenie oferowanej klientowi.

Zabezpieczenie ryzyka przez walutową transakcję terminową skazuje klienta na rozliczenie transakcji w konkretnej dacie, co pozbawia go elastyczności.

Mit. Data rozliczenia walutowej transakcji terminowej może zostać przyspieszona lub może zostać przesunięta do przodu (do 180 dni), co zapewnia dużą elastyczność tego rozwiązania.

[zobacz więcej na mforex.pl](#)



OBALAMY MITY:

mForex nie tylko dla rekinów finansjery



NIE MUSISZ BYĆ REKINEM BIZNESU

Wymiana walutowa dla każdego zainteresowanego klienta



NIE TAKI DIABEŁ STRASZNY

Intuicyjna obsługa platformy
Telefoniczna pomoc dealera



NIE MUSISZ BYĆ KREZUSEM:

1 zł – minimalna kwota transakcji walutowej na platformie mBanku



BRAK ŚRODKÓW NIE OZNACZA BRAKU TRANSAKCJI:

Dozwolony Wolumen Transakcji (DWT) – dzisiaj zawierasz transakcję, rozliczasz dziś, jutro lub pojutrze

NIE TYLKO STACJONARNIE I W BIURZE:

Mobilność – aplikacja pozwala korzystać z platformy wszędzie



NIE DAJ SIĘ ZNIECHĘCIĆ MITOM. PAMIĘTAJ – mFOREX DYNAMICZNIE SIĘ ROZWIJA!

34% wzrost dziennego obrotu na świecie – 2010 do 2013
64% wzrost obrotu w mBanku – 2010 do 2014



Strefa dobrego smaku

Spotkanie z partnerami biznesowymi mBanku

ANNA ROMANIK

„Future banking, future thinking” – ten temat przewodził uroczystej kolacji zorganizowanej 16 października 2014 r. w restauracji Platter, znajdującej się w warszawskim hotelu Intercontinental. Goście, partnerzy biznesowi mBanku, przybyli na zaproszenie Departamentu Finansowania Strukturalnego i Mezzanine oraz mCorporate Finance.



Spotkanie otworzył prezes Zarządu mBanku Cezary Stypułkowski, zapraszając uczestników do wysłuchania prelekcji gościa specjalnego – profesora Adama Rotfelda, polskiego naukowca, wybitnego dyplomaty, ministra spraw zagranicznych w 2005 r. Profesorski wykład „Rosja-Ukraina-Polska. Co dalej?” ułatwił słuchaczom spojrzenie na biznes z partnerami zza naszej wschodniej granicy i jego otoczenie w szerszej perspektywie, uwzględniającej historyczną, aktualną i prognozowaną sytuację geopolityczną. Ponadto, w myśl zasady „każda dobra konwersacja zaczyna się od słuchania”, stanowił doskonały wstęp do kolejnego etapu spotkania – dyskusji prowadzonej w mniejszych grupach, w formule umożliwiającej każdemu z gości wymianę poglądów z profesorem oraz przedstawicielami mBanku.

Oprawę kulinarną przygotował specjalnie dla nas szef kuchni restauracji Platter – Karol Okrasa. Bardzo przyjemna atmosfera spotkania stworzyła idealne warunki do prowadzenia partnerskich, biznesowych rozmów.

mBank CompanyMobile

– kompleksowe zarządzanie

KINGA WOJCIECHOWSKA-RULKA

Bankowość mobilna w wydaniu korporacyjnym to coraz bardziej niezbędne narzędzie w procesie zaawansowanego zarządzania finansami firmy. W mBanku zwiększa się nie tylko liczba kolejnych funkcji aplikacji, ale także korzystających z niej firm. Obecnie już ponad osiemset podmiotów używa mBank CompanyMobile do codziennych rozliczeń.



Mobilne narzędzie mBanku dla klientów korporacyjnych zyskuje coraz więcej zwolenników, których liczba przekracza obecnie osiemset podmiotów. mBank CompanyMobile zapewnia użytkownikom szybki dostęp do danych o rachunkach i transakcjach. Aplikacja skupia się na najważniejszych aspektach prowadzenia działalności gospodarczej, czyli szybkim przepływie informacji między bankiem a klientem i elastycznej reakcji na wydarzenia w otoczeniu biznesowym. Obecnie bank wprowadził zapowiadane wcześniej zmiany usprawniające obsługę w kanale mobilnym oraz poszerzające spektrum dostępnych funkcji.

Nowości w aplikacji:

• Nowy system operacyjny

W pierwotnej wersji mBank CompanyMobile został udostępniony na czterech wio-

dących platformach mobilnych: iOS firmy Apple, Android, Windows Phone oraz RIM w urządzeniach BlackBerry. Obecnie bank zdecydował o poszerzeniu zakresu obsługiwanych platform o BlackBerry 10, co znacząco uzupełnia ofertę biznesowych telefonów obsługujących aplikację.

• Nowości w module Platforma Walutowa

Obecnie bank rozszerza zakres funkcjonalny modułu Platformy Walutowej, dodając możliwość zakupu walut z wykorzystaniem opcji dialogu z dealerem, czyli w przypadku dużych transakcji FX lub gdy klient wysle zapytanie poprzez aplikację do dealera walutowego, a ten odpowiada, podając kurs tylko dla danej transakcji.

• Pojawienie się w aplikacji nowego modułu „Gotówka”

Moduł ten umożliwia przeglądanie zleceń

dotyczących obsługi gotówkowej. Użytkownik mający uprawnienia do modułu Gotówka może przejrzeć wszystkie transakcje wraz z ich historią oraz dokładnymi statusami i ich zmianami.

• Prezentacja Hot News

W aplikacji wyświetlane są skróty najważniejszych informacji widocznych w module Informacje Biznesowe. Pozwala ona klientom na bieżące śledzenie interesujących ich wydarzeń, a także natychmiastowe reagowanie na niespodziewane zmiany sytuacji w kraju i na świecie.

Powyższe zmiany to jedynie część z już zaplanowanych modyfikacji. O planach dalszego jej udoskonalania będziemy informować, a tymczasem chcielibyśmy zachęcić Państwa do udziału w konkursie dotyczącym bankowości mobilnej.



„Aktywny – Mobilny” – zapraszamy do konkursu

Od 10 grudnia 2014 roku mBank zaprasza swoich klientów do wzięcia udziału w konkursie dotyczącym bankowości mobilnej o nazwie „Aktywny – Mobilny”. Bank będzie nagradzał swoich klientów korzystających z mBank CompanyMobile. Konkurs będzie trwał rok, do 30 listopada 2015 r. i podzielony będzie na cztery etapy. Zasady konkursu są proste: im więcej i częściej korzystamy z mobilnej z systemów mBanku, tym więcej otrzymujemy punktów konkursowych. Nagrody konkursowe zostaną przyznane po zakończeniu każdego z czterech etapów konkursu, po podsumowaniu punktów i wyłonieniu 8 zwycięzców w kategorii „Aplikacja Mobilna” (najaktywniejszych użytkowników aplikacji mBank CompanyMobile) oraz 5 zwycięzców w kategorii „Strona Lite” (użytkowników aktywnie korzystających ze strony Lite mBank CompanyNet). Nagrodami w konkursie będą, m.in. telefony Samsung Galaxy S5, telefony Apple iPhone 6 oraz inne urządzenia mobilne, takie jak Smartwatch Samsung Galaxy Gear Fit.

Serdecznie zapraszamy do wzięcia udziału w konkursie! Regulamin konkursu oraz informacje o tym jak wziąć w nim udział będą dostępne na stronie www.CompanyMobile.pl w zakładce Konkurs.

Marzenie, cel, życie!

MAŁGORZATA MILIAN-LEWICKA



Zasadzić drzewo, skoczyć ze spadochronem, przebiec maraton, odwiedzić Indie, objechać Stany na Harleyu, wystąpić w telewizji... Kto z nas nie ma marzeń? Niezależnie od tego kim jesteśmy, czym się zajmujemy, czy też jaka jest zasobność naszego portfela, każdy z nas ma to coś, o czym w duchu marzy. Coraz częściej te skryte pragnienia stają się realniejsze dzięki „bucket list”, a ich werbalizacja staje się tym samym pierwszym krokiem do ich spełnienia.

Czym właściwie jest bucket list? Skąd jej fenomen? W dosłownym tłumaczeniu to „wiaderkowa lista”. I choć wyrażenie to brzmi dziwnie, ma wbrew pozorom sens, który balansuje odrobinę na granicy czarnego humoru. Idiom ten ukuli Amerykanie i wywodzi się on z połączenia związku frazeologicznego *to kick the bucket* (ang. umrzeć, polski potoczny odpowiednik „kopnąć w kalendarz”) oraz słowa *list* (ang. lista). Brzmi nieelegancko? Dla niektórych na pewno tak, ale dla wielu takie żartobliwe ujęcie tematu wprowadza potrzebny dystans, poczucie humoru, które pozwala zmierzyć się z wszystkim, co w życiu trudne, w tym ze świadomością własnej śmiertelności. Inne określenie dla bucket list funkcjonujące w mediach i internecie to *things to do before you die* (ang. rzeczy, które musisz zrobić zanim umrzesz) – poważniejsze i bardziej dosłowne, co wcale nie oznacza, że lepsze. Kwestia nazewnictwa jest jednak kwestią wtórną (ile osób, tyle opinii) i nie należy sugerować się pogrzebowym wydźwiękiem

tych określeń. Niech Was też nie zwiedzie powszechne przekonanie, że bucket list to jedynie łabędzi śpiew zegnającego się z życiem człowieka. Nic bardziej mylnego. Lista jest bowiem niczym innym, jak niesamowitą afirmacją życia, na każdym jego etapie, docenieniem piękna, jakie niesie każdy dzień i podkreśleniem indywidualności każdego człowieka. To synonim życia pełną piersią, tego, co pozytywne i inspirujące.

Kinowa inspiracja

O bucket list pierwszy raz zrobiło się głośno w 2007 roku. Określenie to najprawdopodobniej wymyślił i pierwszy raz użył scenarzysta Justin Zackham w scenariuszu do filmu o tytule „Bucket list” (w polskich kinach pt. „Choć goni nas czas”). Film z gwiazdorską obsadą (Jack Nicholson i Morgan Freeman w rolach głównych) to historia dwóch śmiertelnie chorych mężczyzn, którzy zaprzyjaźniają się i wspólnie spełniają najbardziej szalone marzenia. Od premiery filmu minęło siedem lat – w tym czasie sformułowanie bucket list

obiegło cały świat, znajdując na stałe swoje miejsce nie tylko w języku angielskim. Jak grzyby po deszczu powstają portale internetowe służące do wymiany doświadczeń, pomocy w realizacji marzeń, w końcu strony www będące źródłem nieustającej inspiracji dla tych, którzy mają problem z werbalizacją swoich pragnień. Rzeczywistość stworzona na potrzeby kina zaowocowała tym samym powstaniem nowych społeczności składających się z ludzi, których łączy jeden cel – przeżyć w swoim życiu jak najwięcej.

Marzenia łączą

Marzenia, te mniej lub bardziej wymyślne, realizują ludzie w każdym miejscu na Ziemi. Pomysł tworzenia życiowej listy marzeń rozprzestrzenił się w internetowej rzeczywistości do tego stopnia, że wpisując w wyszukiwarce Google hasło bucket list, pojawia się – bagatela – 66 700 000 wyników w kilkudziesięciu językach! Co ciekawe, w różnych częściach globu i skrajnie innych kulturach marzenia często się po-

wielają, więc wbrew pozorom wcale się tak od siebie nie różnimy. O czym marzymy najczęściej? O adrenalinie, której brakuje nam na co dzień, np. o skoku ze spadochronem, przejażdżce bolidem Formuły 1 czy pływaniu z rekinami. Drugą grupą pragnień są te dotyczące emocji i sytuacji rodzinnej, tj. posiadanie dzieci, budowa domu na wsi czy pokochanie i bycie kochanym. Są też cele długoterminowe, których realizacja wiąże się z poważnymi zmianami w życiu, np. podróż dookoła świata, przejście na dietę wegańską czy przeniesienie się do Tybetu, aby zgłębiać tajniki buddyzmu. Takie marzenia mogą być początkiem zmiany prowadzącej do innego, dla wielu osób lepszego, bo w zgodzie z samym sobą, sposobem lub filozofią, życia.

To, co dobre

Idea spisywania różnego rodzaju list „do zrobienia” nie jest wcale nowa. Przecież każdy z nas choć raz w życiu stworzył własną listę noworocznych postanowień na kolejne miesiące. Czym się różni bucket list od naszej swojskiej, mozołnie realizowanej (z powodzeniem lub bez) listy planów? Różnica jest subtelna, ale zauważalna – bucket list koncentruje się głównie na przeżywaniu, na przyjemnościach i doświadczeniach, nie ma w niej w zasadzie miejsca na tzw. poczucie obowiązku. Bucket list to spis tego, czego faktycznie

chcemy w życiu spróbować, a nie tego, co powinniśmy (z różnych względów) zrobić. Innymi słowy w bucket list chodzi o czystą samorealizację.

Pomyśl, spisz i... carpe diem!

Właśnie ze względu na swój pozytywny charakter, bucket list jest standardowym narzędziem używanym przez life coachów czy trenerów personalnych. Pewnie nieraz spotkaliście się, osobiście lub w rozmowach ze znajomymi, z zadaniami dotyczącymi stworzenia listy marzeń, czy księgi celów. Obojętnie, jaką roboczą nazwę przyjmowało to „ćwiczenie”, jego intencja była jedna – zdefiniowanie i zwerbalizowanie pragnień. Wśród wielu psychologów istnieje przekonanie, że już samo mówienie o marzeniach czy oczekiwanej i wytęsknionej zmianie jest pierwszym krokiem do jej realizacji, daje poczucie kontroli nad własnym życiem, pozwala uwierzyć we własne możliwości, wreszcie odnieść sukces. Obojętnie jak abstrakcyjne jest to pragnienie, jak naiwne może się wydawać ono otoczeniu, warto je nazwać i z czasem o nie zaważyć.

Może więc zamiast tradycyjnej listy postanowień noworocznych, warto w najbliższym czasie stworzyć listę marzeń – swoją własną bucket list? Kto wie, być może już wkrótce uda się Wam je zrealizować. Powodzenia!

Wymiana i kredytowanie marzeń?

Ciekawą ideą związaną bezpośrednio z tworzeniem listy marzeń są portale pozwalające na tworzenie i publikowanie spisów pragnień on-line. Stron tego typu jest wiele, jednak jednym z ciekawszych, proponujących coś więcej poza opublikowaniem własnej listy jest bucketlist.net. Niezdecydowanych co do własnych planów, twórcy strony zachęcają do przejrzania pomysłów innych użytkowników. Przykłady? Po-dróż Orient Expressem, wysłanie wiadomości w butelce, wyjście za mąż, przejażdżka na... słoniu i wiele innych, mniej lub bardziej ekstrawaganckich. Bardzo ciekawą opcją jest zakładka Swap (ang. wymiana). Nie należy rozumieć tej wymiany literalnie, bowiem nie chodzi o wymianę marzenie za marzenie, a raczej umiejętności, które mają zbliżyć nas do celu. Ktoś chce nauczyć się języka rosyjskiego i koreańskiego, przejechać się na motocyklu lub... odbyć podróż dookoła świata i szuka w taki sposób możliwości noclegu. Gdy niezbędne jest finansowe wsparcie marzeń, portal (w zakładce Credit) umożliwia przekazanie pieniędzy na konkretny cel w zamian za czapkę lub koszulkę z zabawnym napisem.

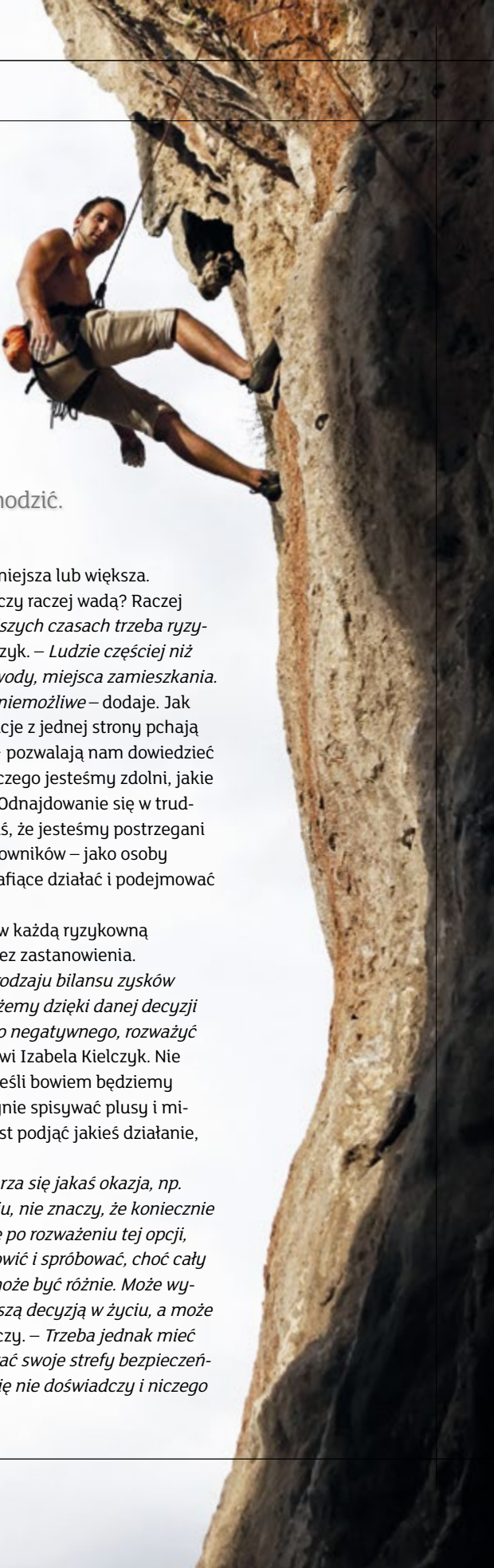
Jest ryzyko, jest zabawa?

ANNA MARGO

U jednych wywołuje przyłytyw adrenaliny, u innych strach. Ryzyko jest jednak nieodłącznym elementem życia i nie da się go wyeliminować. Trzeba więc nauczyć się, jak mądrze do niego podchodzić.

Towarzyszy nam właściwie na każdym kroku. Gdy przechodzimy na czerwonym świetle – bo może zdążymy na autobus i na ważne spotkanie, a może potrąci nas samochód. Gdy kupujemy los na loterii – bo może wygramy milion, a może stracimy kilka złotych. Gdy odpowiadamy na ogłoszenie o pracę – bo może okażemy się poszukiwanym specjalistą albo kimś, kto do nowej firmy zupełnie nie pasuje. Gdy prosimy szefa o podwyżkę – bo może pomyśli, że w końcu wykazaliśmy się inicjatywą albo uzna nas na zachłannych. Słowo ryzyko pochodzi od staro włoskiego *risicare*, które oznacza odważyć się. Na podjęcie jakiejś decyzji, działania, zdając sobie jednocześnie sprawę z konsekwencji, jakie za tym stoją. Skłonność do podejmowania ryzyka nie u każdego jest jednak taka sama. – *Są ludzie, których ono nie przeraża, ale odwrotnie – daje adrenalinę, ekscytuje. Takie osoby często nie potrafią bez niego funkcjonować, podejmują je przy każdej nadarzającej się okazji, nie mają w sobie zdrowego hamulca* – mówi Izabela Kielczyk, psycholog biznesu i trener kadry menedżerskiej. – *Są i tacy, którzy zamiast ryzykować, wybierają bezpieczne i pewne sytuacje, a wyjście poza pewne znane schematy wywołuje u nich stres* – dodaje. To, jak bardzo lubimy ryzyko, zależy przede wszystkim od wrodzonych cech charakteru i temperamentu. Skłonności do niego sprzyja otwartość, odwaga, ciekawość świata, chęć poszerzania horyzontów. Hamuje nieśmiałość, strach przed światem, niepewność. Dużą rolę odgrywa tu też wychowanie – to, czy rodzice zachęcali dziecko do działania, próbowania nowych rzeczy, czy wręcz przeciwnie, wpajali mu, że coś może się źle skończyć, że nie warto, że trzeba uważać, bo mogą się przytrafić różne złe rzeczy. Połączenie tych wzorców z dzieciństwa i wrodzonych cech sprawia, że nasza

skłonność do ryzyka jest mniejsza lub większa. Czy jednak jest ona zaletą, czy raczej wadą? Raczej tym pierwszym. – *W dzisiejszych czasach trzeba ryzykować* – mówi Izabela Kielczyk. – *Ludzie częściej niż kiedyś zmieniają pracę, zawody, miejsca zamieszkania. Bez pewnej dozy ryzyka to niemożliwe* – dodaje. Jak tłumaczy, ryzykowne sytuacje z jednej strony pchają nas do działania, z drugiej – pozwalają nam dowiedzieć się więcej o sobie, tego, do czego jesteśmy zdolni, jakie mamy zalety i możliwości. Odnajdowanie się w trudnych sytuacjach sprawia zaś, że jesteśmy postrzegani – przez szefa czy współpracowników – jako osoby odważne, z inicjatywą, potrafiące działać i podejmować zdecydowane kroki. Rzecz jasna nie jest tak, że w każdą ryzykowną sytuację należy wchodzić bez zastanowienia. – *Warto zrobić sobie coś w rodzaju bilansu zysków i strat, czyli określić, co możemy dzięki danej decyzji osiągnąć pozytywnego, a co negatywnego, rozważyć wszystkie za i przeciw* – mówi Izabela Kielczyk. Nie w nieskończoność jednak. Jeśli bowiem będziemy ciągle się zastanawiać, jedynie spisywać plusy i minusy i analizować je, zamiast podjąć jakieś działanie, niczego nie osiągniemy. – *Oczywiście, że to, że nadarza się jakaś okazja, np. wyjazd na drugi koniec kraju, nie znaczy, że konieczne trzeba z niej skorzystać. Ale po rozważeniu tej opcji, trzeba w końcu coś postanowić i spróbować, choć cały czas ze świadomością, że może być różnie. Może wyjazd okaże się naszą najlepszą decyzją w życiu, a może okaże się pomyłką* – tłumaczy. – *Trzeba jednak mieć otwarty umysł i przełamywać swoje strefy bezpieczeństwa, bo bez tego niczego się nie doświadczy i niczego nie spróbuje*.



Religa. Biografia najśłynniejszego polskiego kardiochirurga.
Dariusz Kortko, Judyta Watoła
Książka

Ostatnio bardzo dużo się mówi w Polsce o prof. Relidze. I dobrze, bo choć znakomita większość z nas doskonale go pamięta, to jednak wspomnienia te koncentrują się niejako na ostatnich, politycznych rolach Zbigniewa Religi, a przecież nie jest to pełny obraz tego człowieka. Nie możemy zapominać, że Religa był przede wszystkim lekarzem, pasjonatem nauki, charyzmatycznym liderem. Biografia, która ukazała się jesienią br. opowiada właśnie o takim człowieku. To historia lekarza z krwi i kości, wzbogacona wspomnieniami jego współpracowników. Warto.



Aura. Tides from Nebula.
Muzyka

Jeśli jeszcze nie mieliście okazji spróbować jak smakuje post-rock, zespół Tides from Nebula jest znakomitym początkiem podróży po tych klimatach. To polski zespół, który sukcesywnie, od momentu powstania (2008 r.), zdobywa rzeszę fanów zarówno w kraju, jak i za granicą. Czego możecie się spodziewać po post-rocku w wydaniu Tides from Nebula? Bogatych aranżacji, mocno gitarowych dźwięków, niezwykłego klimatu. To gatunek, w którym wokół nie istnieje, cała interpretacja i odczuwanie koncentruje się na przekazie muzycznym. Album „Aura” to debiutancki krążek tego zespołu, na którym słuchacz znajdzie dziewięć niezwykłych kompozycji. Zdecydowanie warte poznania, inspirujące doświadczenie.



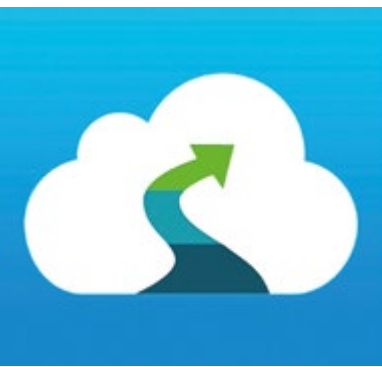
Powstanie Warszawskie
Film

Non-fiction. W taki sposób określono kategorię, w którą wpisał się film „Powstanie Warszawskie”. Powstał on z pieczołowicie odnowionych materiałów nagranych podczas Powstania Warszawskiego przez operatorów Biura Informacji i Propagandy Armii Krajowej. Z mozaiki pourywnych fragmentów, filmowanych w ekstremalnych warunkach powstała niezwykła, fabularyzowana opowieść – kronika. Ludzie, których widzimy na zdjęciach tego filmu żyli, śmiali się, walczyli i umierali naprawdę. To pierwszy raz, kiedy widz może im w taki sposób towarzyszyć. To niezwykle doświadczenie kina, które w zasadzie kinem nie jest. Chwyta za serce.



Send Anywhere. Android, iOS, Windows Phone.
Aplikacja

Send Anywhere to doskonały menedżer wysyłania plików, który zjednał sobie niezliczoną rzeszę użytkowników smartfonów i innych urządzeń mobilnych. Aplikacja pozwala na przesyłanie danych między urządzeniami – zarówno tych zgromadzonych w pamięci wewnętrznej, jak i na karcie SD. Co ciekawe wysyłka odbywa się w czasie rzeczywistym, przy wykorzystaniu sieci p2p, co sprawia, że proces transferu jest bezpieczny i szybki. Send Anywhere nie wymaga logowania lub rejestracji – wszystko, czego potrzebuje, to sześciocyfrowy kod, który synchronizuje między sobą urządzenia (wysyłające i odbierające). Dobre, darmowe narzędzie, które dodatkowo umożliwia zdalne zarządzanie plików przechowywanych na komputerze osobistym użytkownika.





Wieloznaczne pieniądze

MATEUSZ OSTROWSKI

Dziennikarz ekonomiczny i psychoterapeuta. Od ponad dziesięć 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.

Po co nam pieniądze? Na pewno nie tylko po to, by robić zakupy. Jednym gwarantują pozycję społeczną, dla innych są afrodyzjakiem, a jeszcze innym pomagają radzić sobie z lękiem przed śmiercią.

Pragnienie posiadania pieniędzy jest powszechne, a czasami staje się wręcz obsesją. Pogoń za nimi często doprowadza do uszczerbku na zdrowiu, czy też odbija się negatywnie na relacjach z najbliższymi. A jednak to robimy. I na pewno nie wyłączając po to, by zaspokoić bieżące potrzeby. Gdyby tak było, nikt by do pieniędzy nie przywiązywał tak ogromnej wagi. Rzeczywistość wygląda jednak zgoła odmiennie. Dlaczego zatem tak nam na pieniądzach zależy?

Słynna już piramida Abrahama Masłowa pokazuje hierarchię ludzkich potrzeb. Zaczyna się od tych fizjologicznych, i tu pieniądze przydają się do zaspokojenia głodu, czy zapewnienia dachu nad głową. Dalej mamy potrzebę bezpieczeństwa i bardzo często pieniądze gromadzimy właśnie po to. Słyszymy w głowie zaniepokojony głos mówiący: na pewno Ci zabraknie, los się odmieni i co wtedy zrobisz? Osoby, które dopada taki lęk, mogą utknąć w gromadzeniu pieniędzy i trudno im będzie z nich

korzystać. Klasycznym literackim przykładem będzie Ebenezer Scrooge z „Opowieści wigilijnej” Karola Dickensa. Dobrze więc sprawdzić, czy pieniądze nie są potrzebne do zaspokojenia wewnętrznego skąpca. Dalej na piramidzie potrzeb mamy te związane z przynależnością, i tu dotykamy społecznego wymiaru pieniędzy. To właśnie one mogą być wyznacznikiem naszego statusu. Czasami kupujemy określone rzeczy, bo w naszej grupie społecznej nie wypada mieć czegoś gorszego. Grupa narzuca pewne wymagania i jeśli chcemy być jej członkiem, nie mamy wyjścia. Tu przydaje się podział na produkty prywatne i publiczne. Te pierwsze jak pasta do zębów, czy środki czystości służą wyłącznie do zaspokajania podstawowych potrzeb, ale już samochód, czy zegarek mają wymiar publiczny. I to, jakie produkty publiczne kupujemy mocno zależy od tego, z kim się zadajemy.

Idziemy krok do góry i mamy potrzebę uznania. I tu również dobra publiczne odgrywają ogromne znaczenie. Poprzez odpowiedni ubiór, samochód, bywanie w określonych miejscach pokazujemy swoją pozycję i zdobywamy szacunek społeczny. Pieniądze mogą kupić uznanie innych, także płci przeciwnej. Polski psycholog z SWPS dr Wiesław Baryła pokazał w swoich badaniach ciekawy mechanizm.

Osoby, które odczuwały seksualne pobudzenie, jeśli dostarczyło im się bodźców związanych z pieniędzmi, stawały się jeszcze bardziej podniecone. Autor tłumaczy to tym, że myślenie o wielkich pieniądzach pobudza nas emocjonalnie, a jakiegokolwiek pobudzenie emocjonalne wzmacnia to erotyczne. Oczywiście są też wytłumaczenia psychologów ewolucyjnych. Mężczyzna z zasobnym portfelem, to samiec, który dobrze poluje. Idąc dalej tym tropem możemy pomyśleć o tym, jak często w sprawach seksu mówimy o dominacji, uległości, zdobywaniu. To rozmowy o władzy, a przecież właśnie pieniądź jest bezpośrednim środkiem do jej zdobywania, stąd tak mocno kojarzy się nam z seksem. Na koniec jeszcze jedna dość zaskakująca potrzeba, którą zaspokajamy za pomocą pieniędzy. Inna polska psycholog, również z SWPS, dr Agata Gąsiorowska mówi, że pieniądze mogą być buforem chroniącym przed trwogą egzystencjalną. Jej badania pokazują osoby, którym eksperymentalnie wzbudzano myślenie o śmierci, miały większą potrzebę posiadania pieniędzy.

A zatem gotówka jako sposób na nieśmiertelność? Jak widać tak nam się czasami wydaje, kiedy przemawia do nas symboliczny wymiar pieniędzy, czyli ten gdzie kojarzą się one z mocą i sprawczością.



Sopocka Przystań

Sopot, ul. Polna 56a/2

**Apartamenty na sprzedaż
tylko 500 m od sopockiej plaży**

mLocum.pl | 58 555 96 05



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