

Business & More

Magazyn mBanku dla ludzi przedsiębiorczych

Nr 21 / zima 2015



**Waluto,
wymień się!**
Piotr Kiciński
o sukcesie
firmy
Cinkciarz.pl

Biznes pod prąd
Oxylion wykorzystał
niszę i zagarnął rynek

Serwis firmowi.pl
dla MSP
Ekspertka wiedza pod
patronatem mBanku

CHAMPION ZIMOWYCH TRAS.



SILNIK V6 60ST 2879CC, MOC MAKŚ 410KM PRZY 5500 OBR/MIN; MOM. MAKŚ 550 NM, OBR. SILNIKA PRZY MAKŚ. MOM. OBR 4500-5000;
PRĘDKOŚĆ MAKŚ. 284 KM/H; PRZYSPIESZENIE 0-100 KM/H - 4,8 S; ŚREDNIE ZUŻYDIE PALIWA 10,5 L/100 KM; WSPÓŁCZYNNIK CD2 - 0,46 G/KM.

MASERATI GIBLI. OD 105.300 EUR BRUTTO

MASERATI GIBLI Z Q4 INTELIGENTNYM NAPĘDEM NA CZTERY KOŁA, Z SILNIKIEM TURBO V6 O MOCY 410KM.

www.maserati.pl

MASERATI CHODZEŃ

PULAWSKA 52A, 05-500 PIASECZNO

TEL.: +48 22 716 92 92 / E-mail: info@maserati.pl

ZAPRASZAMY DO NASZEGO SALONU I SERWISU



www.facebook.com/MaseratiPolska



od początku

04 podsumowanie kwartału

ludzie

06 liderzy

Piotr Kiciński – Waluto, wymień się!

biznes

10 moim zdaniem

Ernest Pytlarczyk – Zapowiedź stymulacji monetarnej i fiskalnej

11 wydarzenia

Nowy serwis mBanku dla wszystkich klientów

12 historia sukcesu

Sukces w czystej postaci – Grupa Kapitałowa Clar System

Biznes pod prąd – Oxyllion S.A.

20 rynek kapitałowy

Nowe dyrektywy dla funduszy inwestycyjnych

22 fundusze unijne

Kredyt na Innowacje Technologiczne – nabór już w grudniu

26 w sektorze

Co czeka segment budownictwa kolejowego w perspektywie do 2023?

28 kampania

O małym biznesie w przystępny sposób

30 relacje

mBank na Forum Ekonomicznym w Krynicy

Stan i perspektywy rozwoju rynku funduszy private equity w Polsce

O szansach rozwoju sektora przetwórstwa na seminarium mBanku

po godzinach

34 lifestyle

Gdzie zima spotyka się z latem, czyli noworoczny urlop dla ciepłolubnych

36 w wolnym czasie

Świąteczne propozycje – czytaj, słuchaj, oglądaj

38 felieton

Łukasz Pałka – Zwykły banknot nie ma takiej wartości jak... origami

Redaktor naczelna: Joanna Latoszek
Współpraca: Piotr Rutkowski, Paweł Janiak,
Grzegorz Cieślak, Justyna Szczepaniak,
Ewa Bojańczyk

Redakcja, projekt graficzny, reklama:

Fast Forward Communication

www.ffwcommunication.pl

Redaktor prowadząca: Zuzanna Matyjek

Sekretarz redakcji: Krzysztof Małecki

Produkcja: Kuman-Art

Reklama: Content Media

Mariusz Czykier mariusz@contentmedia.pl,

tel. (+48) 502 499 456

Kontakt: Web: mbank.pl/magazyn-business-and-more

E-mail: businessandmore@mbank.pl

Na okładce: Piotr Kiciński



Szanowni Państwo,

serdecznie zachęcam do lektury zimowego numeru magazynu „Business & More”. Szczególnie polecam artykuł o genezie i sukcesie serwisu internetowej wymiany walut Cinkciarz.pl, który w ciągu pięciu lat stał się liderem rynku. To modelowy przykład biznesu, który idealnie wpisuje się w oczekiwania rynku i konsumentów, idąc z duchem zmian prawnych i digitalizacji obejmującej coraz więcej branż, w tym finansową. Cinkciarz.pl przeniósł wymianę walut z kantorów stacjonarnych do internetu, co wymagało zbudowania solidnej, wiarygodnej marki i zaufania klientów. Oszczędność czasu i pieniędzy to zalety, które przyciągają coraz więcej użytkowników.

W części „historia sukcesu” przedstawiamy przedsiębiorców, których marki być może nie są powszechnie rozpoznawalne, warto jednak dowiedzieć się, jak duży wkład mają w funkcjonowanie swoich branż. Clar System to przykład rozwoju biznesu świadczącego fachowe usługi utrzymania czystości. Firma umiejętnie pozyskując środki finansowe na innowacje, zdołała zdobyć i utrzymać ponad 700 klientów w całej Polsce i osiągnąć 30-procentowy wzrost przychodu. GK Clar System dzisiaj oferuje kompleksowe usługi facility management, a mBank od ponad 15 lat wspiera jej działalność.

W naszej ofercie znajdują się produkty i usługi zarówno dla dużych, średnich, jak i małych przedsiębiorców. Sektor MŚP jest w naszym kraju szczególnie liczny – zajmujemy pod tym względem 6. miejsce w Europie, dlatego inicjatywy edukacyjno-informacyjne adresowane do tej części rynku powinny być prowadzone na równi z finansowym wsparciem działalności przedsiębiorców. Mając to na uwadze, we wrześniu tego roku mBank zaangażował się w kampanię edukacyjną, na którą składa się cykl audycji radiowych „Klub Ekonomiczny: Mapa Przedsiębiorczości” w RMF FM oraz specjalny serwis www.firmowi.pl. To podane w przystępny sposób kompendium praktycznych informacji dla obecnych i przyszłych przedsiębiorców: jak przygotować się do uruchomienia firmy, jak ją sfinansować, rozruszać i jak osiągnąć sukces.

Życzę Państwu wyłącznie pozytywnych podsumowań mijającego roku, wypoczynku w przerwie świąteczno-noworocznej oraz świeżej energii na działania zaplanowane na 2016 rok.

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

319,5 mln zł zysku netto

Dobre wyniki mBanku w III kw.

W III kwartale 2015 roku Grupa mBanku wypracowała 319,5 mln zł zysku netto, co oznacza, że był on wyższy o 44,4 proc. w porównaniu do poprzedniego kwartału. mBank w trzech krajach obsługuje już 5 mln klientów. – Bankowi udało się wypracować wyższy zysk w ujęciu kwartalnym, głównie dzięki dalszemu wzrostowi wyniku odsetkowego oraz z tytułu opłat i prowizji, poprawie wyniku na działalności handlowej, a także obniżeniu ogólnych kosztów operacyjnych – mówi Cezary Stypułkowski, prezes mBanku.



Bezrobocie najniższe od lat

10,8 proc. – tyle wg Europejskiego Urzędu Statystycznego wyniosła we wrześniu 2015 r. wyrównana sezonowo stopa bezrobocia w strefie euro. To najniższy wynik w strefie 19 państw unii walutowej od ponad trzech lat. W najlepszej sytuacji są Niemcy, gdzie bezrobocie sięga 4,5 proc., Czechy (4,8 proc.) i Malta (5,1 proc.).

Na przeciwnym biegunie znajduje się Grecja – tu bezrobotni stanowią aż 25 proc. mieszkańców. W całej Unii Europejskiej stopa bezrobocia we wrześniu wyniosła 9,3 proc. – to najniższy wynik od siedmiu lat. Rekordowo niska jest także stopa bezrobocia w Polsce. Wg Eurostatu we wrześniu wyniosła ona 7,1 proc. Główny Urząd Statystyczny szacuje je na 9,7 proc. – to najlepszy wynik od grudnia 2008 roku i siódmy z kolei miesiąc spadków. Na początku 2015 roku bezrobotni w Polsce stanowili 12 proc. Różnice w danych Eurostatu i GUS-u wynikają z odmiennej metodologii badania stosowanej przez oba ośrodki.

Lepszy klimat dla biznesu

O siedem pozycji – na 25. miejsce – awansowała Polska w rankingu opublikowanym przez Bank Światowy „Doing Business 2016”, który ocenia warunki do prowadzenia biznesu w 189 krajach.

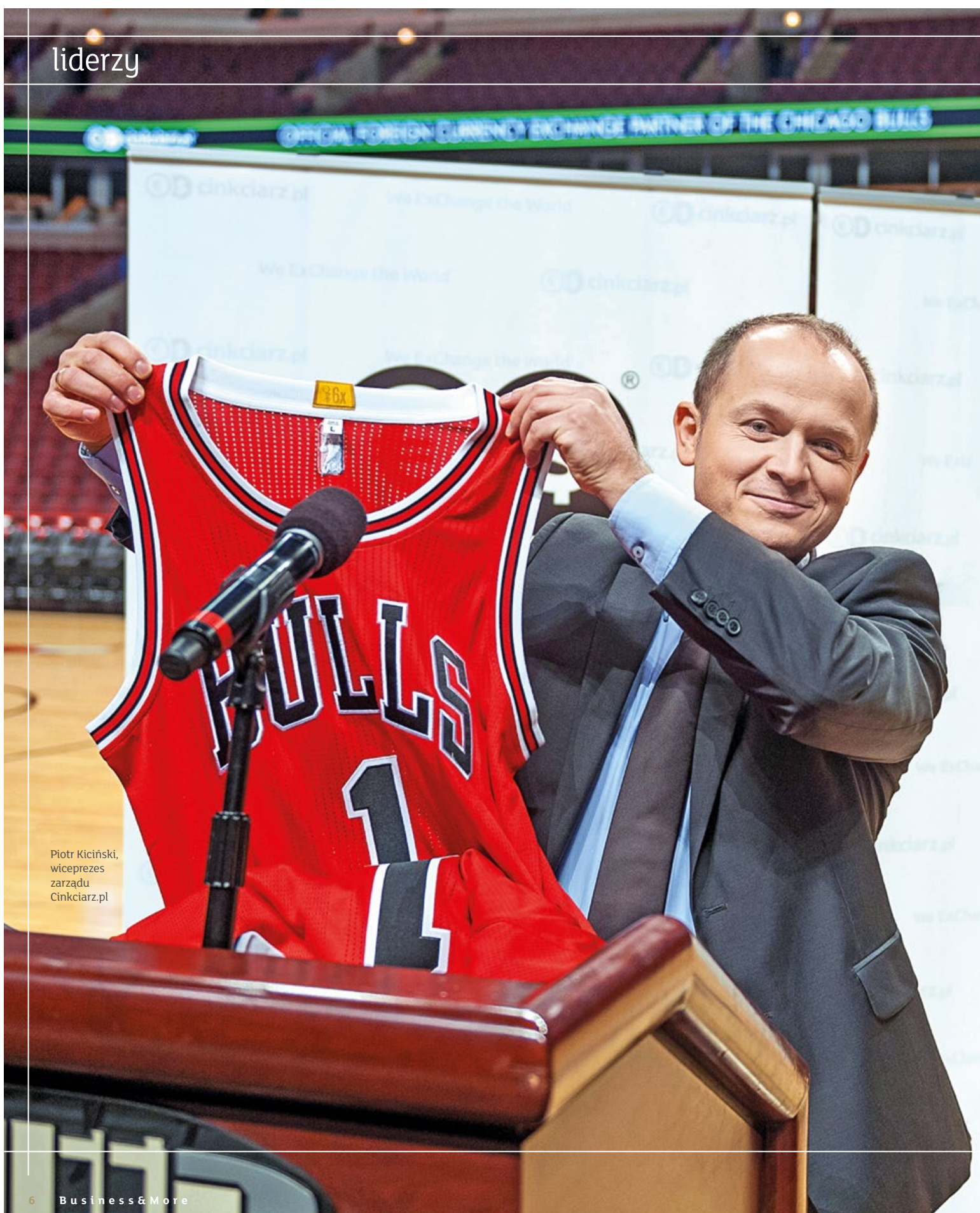
W poprzedniej edycji zajmowaliśmy 32. miejsce, w 2009 r. – 76. Ranking złożony jest z kilku części poświęconych różnym elementom prowadzenia biznesu. Pod względem wymiany międzynarodowej zajmujemy pierwsze miejsce na świecie. Polska awansowała także pod względem procedur związanych z płatnością podatków i innych danych publicznych – w tym roku zajmuje 58. pozycję. Zdecydowanie słabiej wyglądamy pod względem czasu i procedur związanych z uruchomieniem biznesu – tu plasujemy się na 85. miejscu. W klasyfikacji ogólnej wyprzedziliśmy m.in. Szwajcarię, Francję i Holandię. W pierwszej dziesiątce znalazły się m.in. USA, Nowa Zelandia i Dania. Zwycięzcą rankingu „Doing Business 2016” jest zaś Singapur.

Mediacje na nowo

Rocznie do sądów wpływa 1,5 mln spraw gospodarczych. Według Ministerstwa Gospodarki aż 1,1 mln z nich dałoby się rozwiązać drogą mediacji.

Do tej pory tą drogą udało się załatwić zaledwie promil spraw. Sytuację tę zmieniają nowe przepisy, które wchodzi w życie w styczniu 2016 roku i zachęcać będą do polubownego rozwiązywania sporów gospodarczych i konsumenckich. Ustawa wprowadza m.in. system uprawnień proceduralnych i organizacyjnych, a także regulacje dotyczące kwalifikacji mediatorów stałych. Prężniej mają także działać już istniejące i nowo powstające centra arbitrażu i mediacji.





Piotr Kiciński,
wiceprezes
zarządu
Cinkciarz.pl

Waluto, wymień się!

ROZMAWIAŁA: ANNA MARGO

Zaczął się od kantorów stacjonarnych, przerodziło w biznes online generujący miliardowe obroty. O tym, jak w ciągu pięciu lat stać się niekwestionowanym liderem na rynku internetowej wymiany walut, o odwadze i wyzwaniach, mówi Piotr Kiciński, wiceprezes zarządu Cinkciarz.pl.

Ile pieniędzy przepływa codziennie przez Cinkciarz.pl?
Dużo! (śmiech)

Domyślam się. A tak mniej więcej? Ty-siące? Miliony?
W 2014 r. mieliśmy 8,4 mld obrotu. Spoglądając na wyniki za ostatnie miesiące, w tym roku również spodziewamy się znacznego wzrostu. W szczytowych miesiącach są to obroty w granicach 1 mld zł.

To daje firmie Cinkciarz.pl pozycję niekwestionowanego lidera branży i robi wrażenie, szczególnie jeśli weźmiemy pod uwagę, że firma działa zaledwie od pięciu lat. Skąd pomysł na taką działalność?
Wszystko zaczęło się w 2007 r. Właściciel i prezes firmy Marcin Pióro miał już wtedy kilkuletnie doświadczenie w prowadzeniu kantorów, tyle że stacjonarnych. Dostrzegł jednak, że proces digitalizacji, który obejmuje coraz to nowe gałęzie gospodarki, będzie dotyczył także części związanej z rynkiem finansowym, czyli np. z wymianą

walut. Kupił więc domenę, zastrzegł ją i podjął pierwsze działania związane z budową serwisu walutowego.

A propos nazwy... Dlaczego akurat „cinkciarz”? To słowo ma nie najlepsze konotacje...
Nie boimy się odważnych ruchów marketingowych. Nazwy, które jedynie opisują rodzaj działalności, nie zapadają w pamięć. Zresztą wystarczy spojrzeć na popularne globalne serwisy, takie jak Google, Twitter czy Alibaba. Ich nazwy są oryginalne, pomysłowe, czasem zabawne. Cinkciarz.pl też jest taką nazwą. Kiedyś to słowo było dość kontrowersyjne i negatywnie kojarzone z szarą strefą. Ale od kilku lat już tak nie jest. Wybraliśmy je spośród setki propozycji i do dziś uważamy, że to była dobra decyzja. Nazwa serwisu łatwo zapada w pamięć. Nieco przewrotnie, ale jednak kojarzy się z rodzajem oferowanych usług. Dzięki temu, że od pięciu lat sukcesywnie inwestujemy w markę wiele wysiłku i pieniędzy, jest ona coraz lepiej odbierana.

Czyli ten cel został osiągnięty. Jakie były inne?
Każdy właściciel powstającego biznesu, choć czuje, że podąża w dobrym kierunku, chce to udowodnić. W naszym przypadku ten cel, czyli udowodnienie, że to, co robimy ma sens, bardzo szybko został osiągnięty. I równie szybko wyznaczył kolejny. Postanowiliśmy zostać liderem na rynku i zmienić dotychczasowe zasady gry. Sprawiliśmy, że wymiana walut odbywa się inaczej niż dotąd. Wypromowaliśmy nowy kanał wymiany. Przenieśliśmy ją z banków i kantorów stacjonarnych do internetu.

Które momenty w historii Cinkciarz.pl wskazałyby pan jako kluczowe dla jego rozwoju?
Z pewnością było to wejście w życie ustawy antyspreadowej w 2011 r. Ważnym etapem było również udostępnianie klientom rachunków bankowych w 28 bankach. Dzięki nim mogą korzystać z ekspresowych i darmowych przelewów walutowych. Istotne było także umożliwienie dokonywania transakcji za pomocą trzech modeli

transakcyjnych oraz udostępnienie przedpłaconych kart walutowych. Stworzyliśmy aplikacje mobilne dla wszystkich dostępnych systemów operacyjnych. Jesteśmy wszędzie tam, gdzie nasi klienci. Oni z kolei mogą korzystać z serwisu, kiedy chcą i gdzie chcą. Dziś w naszej ofercie mamy już 24 waluty. Kolejne kroki milowe to umowy sponsorskie. W ubiegłym roku podpisaliśmy taką z Polskim Związkiem Piłki Nożnej, a niedawno z Chicago Bulls.

Nie tylko w przypadku naszej firmy, ale firm w ogóle, u podstaw sukcesu leży to, by wykonywać starannie wszystko, czego się podjęto. Po prostu. Takie stwierdzenie wydaje się truizmem. Jednak według mnie to jedyna recepta.

Skąd pomysł, aby tę współpracę nawiązać?
Mamy wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu marketingu sportowego. Jesteśmy sponsorem m.in. Stelmetu Zielona Góra, drużyny aktualnego mistrza Polski w koszykówce oraz SPAR Falubaz Zielona Góra, wielokrotnego mistrza Polski na żużlu. Od niemal dwóch lat wspieramy reprezentację Polski w piłce nożnej. Wiemy, co robić, aby z tych działań korzystali zarówno sportowcy, jak i nasza marka. Dlatego nie mieliśmy żadnych oporów, by rozmawiać z największymi, renomowanymi klubami na świecie. Jednym z nich jest bez wątpienia Chicago Bulls. To legendarna drużyna, która wypromowała koszykówkę na całym świecie. W ramach kontraktu związaliśmy się z klubem na najbliższe siedem lat.

To chyba powód do dumy?
Zdecydowanie. Szczególnie, że to pierwsze globalne partnerstwo Chicago Bulls. Dla nas także. To też symboliczny moment,

w którym pokazujemy, że wejście na międzynarodowe rynki traktujemy bardzo poważnie.

W uroczystości podpisania kontraktu wzięli udział byli polscy prezydenci. Dlaczego ich zaprosiliście?
Uważamy, że podpisanie kontraktu z jedną z najpopularniejszych drużyn na świecie jest wydarzeniem, któremu należało nadać właściwą rangę. Oczywiście umowa dotyczy naszej firmy i brandów. Jednak równocześnie promuje całą polską gospodarkę. Obecność prezydentów to podkreśliła. W transmitowanym przez najważniejsze stacje telewizyjne w Polsce wydarzeniu wzięło udział ponad stu zaproszonych gości. Wśród nich znaleźli się zawodnicy mistrzowskiego składu Byków z lat 90.: Toni Kukoč i John Paxson. W konferencji wzięli udział także dyplomaci m.in. Ryszard Schnepf, ambasador RP w USA oraz Paulina Kapuścińska, konsul generalna RP w Chicago. Świat biznesu reprezentowali m.in. przedstawiciele Polish American Chamber of Commerce. Jeśli chodzi o prezydentów, to zaprosiliśmy wszystkich. Nie wszyscy jednak mogli wziąć udział w wydarzeniu. Mimo to pokazaliśmy, że kiedy polski biznes wychodzi za granicę, warto to aktywnie wspierać. Tak powinno być. Polskę należy promować jako kraj nowoczesnych technologii, zdolnych ludzi i firm, które tworzą nowe miejsca pracy oraz produkty najwyższej klasy. W taki sposób należy kreować wizerunek kraju na świecie.

Z całą pewnością można powiedzieć, że Cinkciarz.pl odniósł sukces. Gdzie w obecnych czasach, gdy firmy wystają jak grzyby po deszczu, przybywa także kantorów internetowych, leży klucz do sukcesu?
Nie tylko w przypadku naszej firmy, ale firm w ogóle, u podstaw sukcesu leży to, by wykonywać starannie to, czego się podjęto. Po prostu. Takie stwierdzenie wydaje się truizmem. Jednak według mnie to jedyna recepta i przepis na sukces. Potwierdzają to badania jakości usług i opinie klientów.

A odwaga? Wielu liderów mówi, że bez niej rozwijanie firmy i osiągnięcie sukcesu jest niemożliwe...
I mają rację. Od początku chcieliśmy zmienić reguły gry na rynku, przekonać klientów, że waluty można wymieniać także w internecie. Tak jest łatwiej, szybciej i taniej. Nie osiągnęlibyśmy tego, gdyby nie nasza odwaga i determinacja. Jednocześnie od początku istnienia firmy oferujemy najwyższy poziom bezpieczeństwa i wysoką jakość usług. Prowadząc biznes, trzeba pamiętać o trzech najważniejszych dla klienta czynnikach – cenie, jakości usług i zadowoleniu płynącym z korzystania z nich. Jeśli działamy na rynku finansów, dochodzą też kolejne bardzo istotne elementy, czyli transparentność i bezpieczeństwo. Wiemy, że musimy stale i niezawodnie odpowiadać na wszystkie te potrzeby klientów. Dzięki temu klienci nam ufają i chętnie korzystają z naszych usług.

O czym jeszcze musi pamiętać firma, by stać się silnym rynkowym graczem?
Na pewno – szczególnie prowadząc działalność internetową – nie wolno zapominać o tym, że jest ona ściśle związana z innowacjami technologicznymi. Cinkciarz.pl intensywnie inwestuje w zdolnych ludzi i rozwój nowych technologii. Mamy starannie wypracowaną strategię i konsekwentnie promujemy markę, stale zwiększając jej zasięg. Obserwujemy konkurencję i wyznaczamy trendy na rynku.

Konkurencja ogranicza czy raczej napędza do działania?
Zdecydowanie to drugie. Kluczowe jest jednak zrozumienie, czym się konkuruje. Robimy wszystko, by usługi były szybkie, niezawodne i atrakcyjne kosztowo. Tak szerokiego spektrum platform dostępu do serwisu nie ma nikt inny. Jesteśmy dostępni nie tylko na wszystkich ważniejszych platformach mobilnych, ale także w niszowych rozwiązaniach: na smartwatchach, Google Glass, w inteligentnych telewizorach. Cały czas podnosimy sobie poprzeczkę, ponie-

waż prawda jest taka, że rozwój firmy nigdy się nie kończy.

Partnerem Cinkciarz.pl od kilku lat jest mBank. Jak wygląda ta współpraca?
mBank jest naszym strategicznym partnerem. Od 2010 r., czyli od momentu, gdy serwis rozwinął działalność na dużą skalę, mBank pomaga nam w wielu aspektach. Jest naszym głównym partnerem, który dostarcza nam rozwiązań w obszarze finansowym. mBank dostrzegł potencjał naszej firmy, której obroty z roku na rok rosną w tempie trzycyfrowym, i która swoimi działaniami może oddziaływać także na klientów samego banku. Współpraca dotyczy wielu obszarów, od tych najbardziej oczywistych, związanych z codzienną operacyjną wymianą walut oraz zarządzaniem płynnością, po rozwiązania wspierające strategiczne budowanie wartości firmy, czyli np. finansowanie inwestycji.

W ciągu kilku najbliższych lat Cinkciarz.pl i Conotoxia osiągną tak silną pozycję na świecie, jaką już udało nam się wypracować w Polsce.

Jesteście z tej współpracy zadowoleni?
Tak. Cieszymy się, że mBank rozumie zmieniające się potrzeby naszej spółki i elastycznie na nie reaguje. Wielokrotnie przekonaliśmy się, że do współpracy z nami mBank oddelegował najlepszych specjalistów z różnych obszarów bankowości. Cenimy sobie dobry kontakt z nimi, ich dyspozycyjność i profesjonalizm. Dzielimy się wiedzą i doświadczeniem, a przy tym po prostu dobrze nam się współpracuje.

Gdzie będzie Cinkciarz.pl za 10 lat?
Śledzimy rynkowe tendencje i wyznaczamy nowe trendy. Zauważamy pojawiające się możliwości i wykorzystujemy je w rozwoju spółki. Dzięki takiej strategii udaje nam się realizować wszystkie cele, które sobie stawiamy. W związku z tym jesteśmy prze-



Informacje o firmie

Spółka Cinkciarz.pl to jedna z najszybciej rozwijających się firm w Europie. Z usług lidera internetowego rynku wymiany walut korzystają m.in. przedsiębiorstwa i instytucje oraz klienci indywidualni. Dzięki usługom serwisu klienci unikają dodatkowych wydatków związanych z przelewami międzynarodowymi, np. opłat naliczanych przez zewnętrzne instytucje płatnicze lub banki pośredniczące. Od	2010 r. firma z powodzeniem funkcjonuje w sektorze fintech. System rozwiązań, które oferuje, to innowacyjny produkt finansowy. Firma należy do organizacji SWIFT, zrzeszającej największe banki oraz instytucje finansowe. Serwis jest dostępny przez całą dobę. Użytkownicy mają możliwość wymiany waluty za pomocą portfela walutowego, modelu transakcji społecznościowych oraz z rachunku bankowego. Wymianę walut	wspiera szereg narzędzi: stałe zlecenie, polecenie zapłaty, alert walutowy. Serwis udostępnia również aplikacje mobilne na wszystkie najpopularniejsze systemy operacyjne: Android, iOS, Windows Phone, Blackberry oraz Windows 8. Firma aktywnie wspiera ideę sportu. Cinkciarz.pl jest sponsorem m.in. klubu koszykarskiego Chicago Bulls oraz Oficjalnym Sponsorem Reprezentacji Polski w piłce nożnej.
--	--	---

konani, że w ciągu kilku najbliższych lat Cinkciarz.pl i Conotoxia osiągną tak silną pozycję na świecie, jaką już udało nam się wypracować w Polsce. Tymczasem już w najbliższych miesiącach udostępnimy platformę dla rynku korporacyjnego, która będzie pozwalała m.in. na indywidualne ustalenie marży dla zawieranych transakcji. Już teraz wprowadzamy nowe usługi związane z dokonywaniem płatności, przekazów i przelewów. Ważna jest też dla

nas także ekspansja międzynarodowa, którą właśnie rozpoczęliśmy. Pozwoli nam dotrzeć do Polonii i przedstawicieli innych narodowości. Wraz z pojawieniem się na rynkach zagranicznych, rozpoczynamy przygodę z brandem Conotoxia, dedykowanym obcojęzycznym klientom. Marka będzie działać równolegle z Cinkciarz.pl. Naszą ambicją jest miejsce w czołówce międzynarodowych innowacyjnych przedsiębiorstw.



Zapowiedź stymulacji monetarnej i fiskalnej

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 Koniunkturalnych na uniwersytecie w Hamburgu oraz w banku centralnym Niemiec we Frankfurcie. Jest jednym z najbardziej cenionych specjalistów na polskim rynku.

Wybory parlamentarne zakończyły się zdecydowanym zwycięstwem Prawa i Sprawiedliwości. PiS otrzymał misję tworzenia, po raz pierwszy po 1989 r., jednopartyjnego rządu. Zmiany na scenie politycznej mają fundamentalne znaczenie dla polityki gospodarczej, a także dla polskich rynków finansowych. Nie należy jednak popadać w skrajności. Po raz pierwszy pełnia władzy będzie spoczywać w rękach jednego ugrupowania i powinno się to przekładać na spójność w polityce gospodarczej, co już naszym zdaniem zostało nagrodzone kredytem zaufania przez inwestorów pomimo piętrzących się przed nowym rządem wyzwani.

Po pierwsze, choć postulaty zwycięskiej partii zostaną z pewnością stonowane, polityka fiskalna zostanie rozluźniona – pierwszym krokiem będzie zmiana ustawy budżetowej na 2016 r. (taka zapowiedź padła już podczas wieczoru wyborczego). Po drugie, system podatkowy zostanie uzupełniony o nowe daniny

(podatek bankowy i od sieci handlowych), a realizacja postulatów wyborczych – nawet w stonowanej formie – zwiększy skalę redystrybucyjności systemu podatkowego. To jednak wspierać będzie konsumpcję prywatną, co przy zaistnieniu szeregu pozytywnych sprzężeń zwrotnych może wesprzeć wzrost gospodarczy i jednak uczynić postulaty fiskalne realizowanymi. Zmiany polityczne powinny okazać się również istotne dla polityki monetarnej. Należy spodziewać się, że w styczniu i lutym przyszłego roku zostanie powołana nowa, gołębia Rada Polityki Pieniężnej. Oczekujemy zatem, że w 2016 r. dojdzie do cięć stóp procentowych, łącznie o ok. 50 pb. (stopa referencyjna obniży się zatem do poziomu 1,0%).

W odniesieniu do konsekwencji rynkowych podtrzymujemy naszą opinię, że najbardziej prawdopodobnym scenariuszem dla obligacji jest stromienie krzywej: jej krótki koniec będzie, z uwagi na nadchodzące obniżki stóp procentowych,

szedł w dół; na długim końcu (pomimo sprzyjających tendencji globalnych) ważyc będzie niepewność dotycząca polityki gospodarczej i wzrost ryzyka kredytowego.

Część propozycji, takich jak podatek bankowy i obniżki stóp procentowych, jest jednoznacznie negatywna dla rynku akcji, ale to było już w dużym stopniu wycenione. Co więcej, notowania spółek wydobywczych i energetycznych mogą skorzystać na zniesieniu części danin. Z drugiej strony, w nowym Sejmie nie widać większości zdolnej do zmiany Konstytucji (tylko całkowity rozpad PO mógłby powstanie takiej większości umożliwić), co powinno tonować zapędy inwestorów zagranicznych szukających mechanicznego przełożenia scenariusza węgierskiego na polskie warunki (negatywne komentarze w zagranicznej prasie dotyczą kwestii politycznych, a nie gospodarczych). Wreszcie, o przyjęciu euro przez Polskę można zapomnieć – nie ma podstaw do konwergencji stóp 5Y5Y fwd.



Już przeszło 5 milionów użytkowników korzysta z bankowości elektronicznej i mobilnej mBanku. 19 października dołączyli do nich klienci dawnego MultiBanku oraz Private Banking. Dzięki temu, wszyscy mają dostęp do tych samych innowacyjnych rozwiązań. Udostępnienie platformy transakcyjnej mBanku klientom, którzy dotąd korzystali z rozwiązań wprowadzonych na rynek przez dawny MultiBank, było ostatnim etapem integracji tych marek pod wspólnym szyldem mBanku. Proces rozpoczął się jesienią 2013 r., kiedy znak mBanku zastąpił logotypy BRE i MultiBanku. Do nowego serwisu transakcyjnego przeniesione zostały wszystkie posiadane przez klientów dawnego MultiBanku i Private Banking (to ponad 600 tys. osób) produkty i usługi. Zmiana nie niosła za sobą konieczności aktualizacji dokumentów czy zmiany numerów rachunków.

Nowy serwis mBanku dla wszystkich klientów

Marta Rutkowska

Dzięki niej użytkownicy mają dostęp do nowego serwisu transakcyjnego i aplikacji mobilnej mBanku, a innowacyjne rozwiązania – na przykład płatności mobilne – dostępne są dla wszystkich klientów w Polsce, Czechach i na Słowacji. mBank stworzył zupełnie nowy serwis

transakcyjny, aby lepiej dopasować swoje usługi do zmieniających się potrzeb klientów. Platforma, oprócz

dotychczasowych możliwości, oferuje ponad 200 dodatkowych funkcji i udogodnień. Przedsięwzięcie zostało uznane za jedno z najlepszych i najnowocześniejszych na świecie, o czym świadczą liczne nagrody i wyróżnienia, m.in. ekspertów firmy Forrester Research (zaliczyli oni serwisu banku do światowej ekstraklasy).

Teraz w mBanku użytkownicy jeszcze szybciej wykonają najpopularniejsze operacje, uzyskają wsparcie Eksperta online oraz skorzystają z nowoczesnej aplikacji mobilnej i atrakcyjnych rabatów.





Szymon Maciejewski,
dyrektor finansowy i członek zarządu Clar System

Sukces w czystej postaci

ANNA MARGO

Właściwie można ich nie zauważyć. A przecież dzięki ich pracy tysiące biur, hal produkcyjnych, sal szpitalnych na terenie całego kraju lśni czystością, a mieszkańcy bloków i kamienic mogą spać spokojnie, wiedząc, że przez całą dobę ich budynki pozostają pod troskliwą opieką fachowców. Firmy zaś, które szukają nowych pracowników, mogą mieć pewność, że dostaną najlepszych.

Początki Grupy Kapitałowej Clar System sięgają końca lat 90. ubiegłego wieku. Dyrektor finansowy i członek zarządu Szymon Maciejewski opowiada nam, jak Andrzej Strugarek, założyciel firmy, były piłkarz i trener, szukał wówczas dla siebie nowej drogi zawodowej. Ostatecznie zdecydował się otworzyć firmę działającą w obszarze utrzymywania czystości.

I nie od razu było kolorowo. – Działalność związana z usługami sprzątania, i kiedyś i teraz, jest bardzo rozdrobniona – mówi Szymon Maciejewski. – Bariery wejścia są niskie: wystarczy złożyć ofertę i rozpocząć działalność, może to więc zrobić praktycznie każdy. To sprawia, że konkurencja jest bardzo, bardzo duża. Na początku właśnie to było naszym głównym problemem – zdobyć pierwszych poważnych klientów, którzy z jednej strony nam zaufają, z drugiej dadzą nam referencje, które z kolei sprawią, że pozyskamy kolejne kontrakty. A te pojawiały się stopniowo, najpierw z Poznania i regionu Wielkopolski, potem

z całego kraju. Pierwszym dużym kontrahentem, którego udało się pozyskać, był operator telewizji kablowej UPC. Z czasem było łatwiej. Już po trzech latach kontraktów było 100. – To od klientów tak naprawdę zależała przyszłość firmy – mówi Szymon Maciejewski. – Dzięki kontraktom mieliśmy referencje, a dzięki nim kolejne drzwi stawały przed nami otworem. Na tym rynku firmie bez nazwy i renomy bardzo trudno jest zaufać. Bo teoretycznie usługi sprzątania to prosta praca, ale ekipy często pracują wieczorami, mają dostęp do przestrzeni biurowej, sprzętu, dokumentów, więc firma, która się tym zajmuje, musi mieć w swoim portfolio klientów znanych i znaczących, którzy mogą potwierdzić, że jest solidna, sprawdzona i godna zaufania. Takich, którzy są z jej usług zadowoleni – dodaje dyrektor finansowy.

Wiatr w żagle

Kolejne lata to następne kontrakty i rosnące zyski. Jak jednak mówi dyrektor

finansowy Clar System, kluczowym momentem w rozwoju firmy był rok 2012 i przejęcie jej przez firmę AB Facility. – Był to czas, kiedy poprzedni właściciel postanowił się wycofać z rynku związanego z usługami porządkowymi, pojawiła się więc potrzeba znalezienia inwestora. Idealnym partnerem okazał się fundusz inwestycyjny Penta Investment, który za pośrednictwem AB Facility, jednego z liderów na rynku Czech i Słowacji postanowił mocno wejść na rynek polski – opowiada. To był strzał w dziesiątkę. – Uzyskaliśmy dzięki temu pieniądze na inwestycje i rozwój. Rozwinęliśmy usługę związaną z techniczną obsługą budynków, facility management. Możemy oferować klientom innowacyjne usługi, najnowocześniejsze maszyny. To z kolei pomogło nam umocnić się w obszarze obsługi zakładów przemysłowych. On nie jest już tak łatwo dostępny, jak rynek usług sprzątania biur. Firma, która chce się na nim odnaleźć, musi mieć odpowiednie referencje i profesjonalny sprzęt. Dzięki uzyskanym przy przejęciu



W tych trudnych sytuacjach nieoceniona okazuje się siła zespołu. Od początku działalności firmy jest ona nadrzędną wartością w firmie.

pieniądzom mogliśmy sobie na niego pozwolić. W efekcie w tej chwili jesteśmy w tej branży naprawdę mocnym graczem – mówi Szymon Maciejewski.

Trudności do pokonania

Jak jednak przyznaje dyrektor finansowy Clar System, tak jak inne firmy, musi się zmagać z różnymi codziennymi problemami. – Działamy na rynku regulowanym przez dwa czynniki. Jednym z nich jest wynagrodzenie minimalne, ustalone rozporządzeniami. Pojawiały się okresy, gdy rośło ono aż o 20 proc. Jak to było w roku 2008 – mówi Maciejewski. Drugim problemem są zmiany prawne związane z dofinansowaniem dla osób niepełnosprawnych, które w wypadku Clar System stanowią ponad połowę zatrudnionych. W 2013 roku dofinansowania zostały zredukowane o ponad 30 proc. – Dostosowanie się do aktualnych stawek i przepisów zawsze jest kłopotliwe. A nie ma co ukrywać, że podpisujemy często umowy wieloletnie, najczęściej z partnerami publicznymi, czyli urzędami,

szpitalami, szkołami. Gdy wchodzi nowe przepisy, bardzo często nie mamy możliwości wypowiedzenia czy renegotjacji tych kontraktów, w efekcie musimy pogodzić się z zamrożeniem stawek za usługi przy jednoczesnym znacznym wzroście kosztów – mówi Szymon Maciejewski. Dodatkowo pojawiają się kwestie związane ze zwiększonymi kosztami, które ciężko jest przewidzieć na etapie kalkulowania usługi – jak oskładkowanie umów zleceń czy zmiany stawek VAT, gdzie niestety ciężar zmian jest przerzucany na realizującą usługę.

W grupie siła

W tych trudnych sytuacjach nieoceniona okazuje się siła zespołu. Od początku działalności firmy jest ona nadrzędną wartością w firmie. – Mamy to szczęście, że wielu naszych pracowników zarządzających i menedżerów jest związanych z Clar System od wielu lat. Jesteśmy więc przyzwyczajeni do zmian. Każdy wie, co ma robić, jakie cele ma do osiągnięcia. Działamy zgodnie z zasadą „jeden za wszystkich, wszyscy za jednego”, więc łatwiej nam przystosować się do nieustannych zmian. I to jest nasza siła – zapewnia dyrektor finansowy Clar System. Bardzo ważni dla firmy są jednak nie tylko menedżerowie i ich kompetencje, ale także inni pracownicy. – Zawsze jesteśmy wyrozumiali, każdy pracownik może liczyć na świadczenia dopasowywane do jego indywidualnych potrzeb, na pomoc, także w sytuacjach związanych z chorobą – zapewnia Szymon Maciejewski. Tym, co jeszcze odróżnia Clar System od innych firm działających w tym sektorze i w dużej mierze decyduje o jej sukcesie na rynku jest specyficzny model zarządzania. – Staramy się bardzo mocno dywersyfikować klientów. Wśród nich są znane marki, takie jak LG Electronic, Solaris Bus czy Bridgestone, ale także mniejsze. Dzięki ich dużej liczbie i różnorodności nawet w razie utraty jakiegoś kontraktu firma jest w komfortowej sytuacji. W naszym przypadku sprawdza się

to znakomicie – mówi dyrektor finansowy Clar System.

Pewny partner

Na ścieżce rozwoju Grupy Kapitałowej Clar System stałym partnerem jest mBank. Jak opowiada Szymon Maciejewski, pierwsze podmioty zaczęły korzystać z usług ówczesnego BRE Banku w 2000 roku – wtedy została podpisana umowa na obsługę firmy przez bank. – Od tej pory mBank jest stałym partnerem w zakresie bieżącej obsługi. Dzięki profesjonalnemu systemowi i wykwalifikowanym pracownikom banku robimy to, co jest dla nas najważniejsze, czyli wypłacamy wynagrodzenia zgodnie z terminem, realizujemy przelewy bankowe i inne czynności podstawowe – mówi. Jak zapewnia, Clar System jest z tej współpracy bardzo zadowolony. – Mieliliśmy wiele propozycji od innych banków. Współpraca z mBankiem jest jednak dla nas na tyle ważna, usługi kluczowe, a poziom obsługi wysoki, że nigdy nie zdecydowalibyśmy się na zmianę – mówi Maciejewski.

Teraz i później

Obecnie firma ma ponad 700 klientów w całej Polsce. Wśród nich są m.in. centra i sieci handlowe, placówki służby zdrowia, zakłady przemysłowe, placówki administracji i szkolnictwa, banki i firmy ubezpieczeniowe, hotele, biurowce, centra logistyczne. Clar System świadczy im usługi z zakresu facility management – technicznej obsługi budynków, utrzymania czystości, ochrony mienia, higieny szpitalnej, leasingu pracowniczego. Zatrudnia kilka tysięcy osób. Ten kończący się rok Szymon Maciejewski zalicza do udanych.

Współpraca z mBankiem jest dla nas na tyle ważna, usługi kluczowe, a poziom obsługi wysoki, że nigdy nie zdecydowalibyśmy się na zmianę.



Wyzwanie

Zdobycie funduszy na innowacje oraz rozwój usługi facility management

Rozwiązanie

Pozyskanie nowego inwestora AB Facility

Efekt

Umocnienie pozycji na rynku – ponad 700 klientów w całej Polsce

– Zapowiada się, że będzie to kolejny bardzo pomyślny dla nas rok. Jesteśmy obecni w całej Polsce, osiągając 30-procentowy wzrost przychodu – podsumowuje. A co dalej? Jak to określa Szymon Maciejewski: „stabilny rozwój bez niepotrzebnych komplikacji”. I chociaż pojawiają się możliwości fuzji czy przejęć, Clar System tego nie chce. – Nie planujemy przejąć, jesteśmy na tyle dostosowani do rynku, że wolimy działać sami, niż przejmować np. firmę z bagażem doświadczeń i problemów. Dla nas lepszym rozwiązaniem jest skupienie się na własnym rozwoju i realizacji kontraktów – mówi dyrektor finansowy. – To, co firma na pewno chce rozwijać, i to intensywnie, to obszar technicznej obsługi budynków, a także higieny szpitalnej. Weszliśmy w nie pewnie, realizujemy się z powodzeniem i z nimi chcemy wiązać swoją przyszłość.

Wojciech Jankowski

DORADCA KLIENTA
DS. MSP, ODDZIAŁ KORPORACYJNY
mBanku W POZNANIU

Współpraca mBanku z Grupą Kapitałową Clar System trwa od ponad 15 lat. Przez cały ten czas byliśmy świadkami systematycznego rozwoju firmy, a następnie umacniania jej pozycji wśród liderów branży. Z niewielkiej spółki, przechodząc przez szereg statusów prawnych, udało się stworzyć prężnie działające przedsiębiorstwo, zatrudniające wielu pracowników realizujących kontrakty dla największych podmiotów na rynku. Od początku współpracy mBank służy klientowi wsparciem merytorycznym oraz zapewnia jakość usług na najwyższym poziomie. Cieszy nas kiedy nowo powstające podmioty z Grupy otwierają rachunki w naszym oddziale. Staramy się wspólnie z klientem patrzeć w przyszłość i jesteśmy przekonani, że dzięki właściwemu zarządzaniu uda się realizować długoterminową strategię rozwoju Grupy.

Biznes pod prąd

URSZULA ŚWIATŁOWSKA

Najwyższa jakość dostarczanych usług i zagospodarowanie niszy – to pomysł Oxylion na wejście na rynek telekomunikacyjny. Konsekwentna realizacja obranej strategii umacnia pozycję firmy i pozwala zdobywać kolejnych lojalnych klientów.

W 2012 r., gdy w Poznaniu powstawał Oxylion – spółka specjalizująca się w dostarczaniu dostępu do Internetu, rynek usług telekomunikacyjnych wydawał się zagospodarowany. Zgodnie z danymi Urzędu Komunikacji Elektronicznej (UKE) dostęp do Internetu miało wówczas 83,5 proc. gospodarstw domowych. Karty rozdawali najwięksi dostawcy, pozornie wyczerpując katalog wymagań i oczekiwań odbiorców.

W tych trudnych warunkach jedyną – i jak się okazuje skuteczną – możliwością zaistnienia w branży było znalezienie niszy. – Operatorzy telefonii komórkowej lubią duże liczby – mówi Jakub Dwernicki, prezes spółki Oxylion. – Deklarują, że mają 95 proc. populacji w swoim zasięgu. To robi wrażenie. Jak się jednak okazuje, pozostałe 5 proc. niekoniecznie przekłada się na zasięg terytorialny. Terenów, do których nie docierają operatorzy może być nawet 20 proc. I to jest nasz klient – mniejsze miasta, wsie, głównie w województwach dolnośląskim i wielkopolskim, zapomniane przez wielkich dostawców.

Strategia Oxylion może wydawać się ryzykowna, choćby ze względu na mniejsze zagęszczenie demograficzne, czy gorszą infrastrukturę obsługiwanych terenów. Samo dotarcie do potencjalnego klienta oznacza rozbudowę, a czasem i budowę od podstaw sieci światłowodów i technologii radiowej, co stanowi ogromne wyzwanie organizacyjne i budżetowe.

– Wiedzieliśmy, że będziemy mieli trudne i skomplikowane warunki pracy. Dlatego też, bazując na doświadczeniu i solidnej wiedzy, zdecydowaliśmy, że zbudujemy naszą pozycję przez akwizycję mniejszych firm z branży – zdradza Jakub Dwernicki. Wiedzę i doświadczenie, o których mówi prezes Oxylion, zarządzający spółką,

Bazując na doświadczeniu i solidnej wiedzy, zdecydowaliśmy, że zbudujemy naszą pozycję przez akwizycję mniejszych firm z branży.

zdobywali przez lata, pracując w branży usług internetowych od końca lat dwudziestych.

Klient nasz pan

Przemysłana organizacja pracy i ogromne know-how nie wystarczyłyby jednak do wypracowania przez firmę silnej i ugruntowanej pozycji. Przy tak dużej konkurencji i dostępności usług internetowych kluczem do sukcesu stały się doskonała jakość obsługi i dobra relacja z klientem, a także nowoczesne, przemysłane zarządzanie katalogiem usług.

Szybki rozwój branży telekomunikacyjnej zaowocował koniecznością urozmaicenia proponowanych rozwiązań. To efekt wymuszony poniekąd przez rynek – zgodnie z danymi UKE, w 2014 r. aż 90 proc. gospodarstw domowych miało dostęp do sieci, a blisko połowa z nich korzystała z łączności o przepustowości od 2 Mb/s do 10 Mb/s. W praktyce oznacza to niezwykle dużą konkurencję, również na obszarach słabiej zagospodarowanych. Dostawcy, aby zaistnieć w świadomości klienta, muszą wzbogacać

Jakub Dwernicki,
prezes spółki Oxylion





ofertę. Stąd wypracowany standard ofert pakietowych – z usługami telefonicznymi, telewizyjnymi i internetowymi. Niestety, za tym bogactwem niekoniecznie idzie jakość serwisu.

– Bacznie przyglądamy się rynkowi od wielu lat. Naturalne więc, że zadaliśmy sobie pytanie czym – jako dostawca, ale i organizacja – jesteśmy w stanie zaważczyć z dużymi operatorami. Odpowiedź była jedna – nieskomplikowaną ofertą z gwarancją najwyższej jakości serwisu. Dzięki temu jesteśmy w stanie optymalizować koszty, zachowując wysokie standardy usług – wylicza prezes Oxylliona. – Równolegle kładziemy silny nacisk na podtrzymywanie dobrych relacji z klientami. Jesteśmy małą organizacją, zatrudniamy ok. 60 osób. To pozwala nam na elastyczne i szybkie reakcje na potrzeby klienta. Za słowami idą czyny – spółka na bieżąco monitoruje poziom zadowolenia klientów ze współpracy. Służy temu proste, ale bardzo skuteczne badanie. – Zadajemy naszym klientom tylko jedno pytanie, ale takie, na które sami odpowiedzielibyśmy szczerze i bez zastanowienia – śmieje się Jakub Dwernicki. – Pytamy, czy poleciliby nasze usługi swojemu znajomemu. Jednocześnie, wieszamy sobie

Wierzmy, że przyszłość należy do Internetu. Proszę zwrócić uwagę, gdzie przeniósł się punkt ciężkości w odbiorze i korzystaniu z mediów – telefonia stacjonarna jest w regresie. Podobnie jest z telewizją.

poprzeczkę bardzo wysoko. Odpowiedziami pozytywnymi są dla nas tylko te z najwyższą liczbą punktów – 9 i 10. Oceny poniżej sześciu punktów kwalifikowane są jako negatywne. Klienci mogą też uzupełniać opinię o uwagi. Każda ocena to dla spółki sygnał, że coś należy dopracować lub poprawić. Dzięki tak wysokiej responsywności, firma może pochwalić się wysokim odsetkiem zadowolonych klientów. – Dziś ok. 60 proc. naszych klientów wystawia nam najwyższą ocenę, a wielu nowych klientów trafia do nas dzięki poleceniu znajomych. Jak widać, strategia wysokiej jakości usług się sprawdza, a długofalowo buduje wartość firmy – Jakub Dwernicki nie kryje zadowolenia.

Ściśta specjalizacja

Raport o stanie rynku telekomunikacyjnego w Polsce w 2014 r. UKE zwraca uwagę na spadek przychodów z działalności telekomunikacyjnej (o 2,6 proc. wobec roku 2013), przy jednoczesnym dwucyfrowym wzroście dochodów z segmentu usług dostępu do Internetu. – Możemy tu już mówić o trendzie – uważa Jakub Dwernicki. – Stąd też decyzja o koncentracji oferty wokół segmentu usług internetowych. Jesteśmy jedynym takim operatorem na rynku. Wierzmy, że przyszłość należy do Internetu. Proszę zwrócić uwagę, gdzie przeniósł się punkt ciężkości w odbiorze i korzystaniu z mediów – telefonia stacjonarna jest w regresie. Podobnie jest z telewizją – przekonuje. – Stawiamy sobie za cel doskonalenie jakości usług dostarczania Internetu przy równoczesnym podnoszeniu standardów obsługi coraz bardziej wymagającego klienta.

Konsolidacja rynku

Jak mówi prezes Dwernicki, Oxyllion to spółka, która wciąż się rozwija, ale zamiast ekspansji ogólnopolskiej koncentruje się na konsolidacji rynku małych firm w województwach dolnośląskim i wielkopolskim.

– Rynek telekomunikacyjny na tym obszarze jest jeszcze dość duży, działalność prowadzi tu wiele spółek, z którymi możemy się połączyć. Dostawcami w małych miastach i wsiach są zazwyczaj niewielkie, kilkuosobowe firmy, obsługujące ok. tysiąca abonentów. Niestety, ze względu na brak zasobów osobowych i infrastrukturalnych, jakość takich usług może pozostawiać wiele do życzenia. To jest miejsce dla nas. Włączając takich dostawców w obręb naszych struktur, wzbogacając naszą działalność ich wiedzą, zapewniamy podniesienie jakości usług i optymalizację kosztów. To prowadzi do efektu synergii, na którym korzystamy wszyscy – mówi prezes Oxylliona.

Przełomowy rok

W lipcu 2014 r. sfinalizowano najważniejsze w historii spółki transakcje. Pod skrzydła Oxylliona trafiły: Yureco S.A., Mediahost Sp. z o.o., Kaskada Internet Sp. z o.o. i RSI SREM.NET Sp. z o.o. Prace nad akwizycją przebiegały sprawnie dzięki dużemu doświadczeniu w ujednolicaniu struktur i oferty, zgranemu i profesjonalnemu zespołowi oraz dobrym opiniom o spółce. Ogromne znaczenie miało także nawiązanie współpracy biznesowo-finansowej z mBankiem. – Z całą pewnością mogę nazwać naszą relację z mBankiem partnerską. Staraliśmy się o dofinansowanie, a zyskaliśmy partnera biznesowego. Zrozumienie naszego

Wyzwanie

Pozyskanie finansowania na akwizycje na rynku lokalnym

Rozwiązanie

Współpraca z mBankiem

Efekt

Wzrost biznesu poprzez włączanie kolejnych spółek w struktury Grupy



modelu działania i profesjonalizm zespołu mBanku, a także dofinansowanie w wysokości 29 mln zł pozwoliły nam rozwinąć skrzydła i już teraz angażować się w kolejne projekty – mówi Jakub Dwernicki. Firma jeszcze w tym roku planuje połączenie z kolejnymi spółkami z obszaru telekomunikacyjnego. Uzgodniono też rozszerzenie współpracy z bankiem o obszar hostingowy. Oxyllion,

jako większościowy akcjonariusz w spółce Ogicom, świadczącej usługi hostingowe, rozpoczyna dopracowywanie szczegółów projektu. – Na te inwestycje zamierzamy przeznaczyć 33 mln zł. Z tego około 10 mln na akwizycje w segmencie telekomunikacyjnym – uchyla rąbka tajemnicy Jakub Dwernicki. – A to jeszcze nie jest nasze ostatnie słowo.

Maciej Marciniak

DORADCA KLIENTA DS. MSP, ODDZIAŁ KORPORACYJNY mBanku W POZNANIU

Nasza relacja biznesowa jest długoletnia. Konsekwentnie z roku na rok Grupa, w której prym wiedzie Oxyllion S.A. realizowała plany rozwoju, a mBank jako główny partner bankowy miał w tym skromny udział. Dziś nasza współpraca opiera się na dwóch filarach: pierwszy to finansowanie akwizycji przy wsparciu Departamentu Finansowania Strukturalnego, drugi to obsługa bieżąca spółek

z wykorzystaniem zaawansowanych usług bankowości transakcyjnej. Szczególnie warto podkreślić, że w całym okresie współpracy zawsze mieliśmy okazję współpracować z profesjonalnym zespołem po stronie klienta. Mam nadzieję, że dalej będziemy w stanie sprostać wymaganiom i będziemy uczestniczyli w kolejnych projektach Oxyllion S.A.

Nowe dyrektywy dla funduszy inwestycyjnych

GRZEGORZ CIEŚLIK

Charakterystyką prowadzenia działalności powierniczej, w tym pełnienia przez mBank obowiązków banku depozytariusza dla funduszy inwestycyjnych, jest ściśle przestrzeganie przepisów prawa krajowego regulującego kwestie prowadzenia tych działalności. Będąc członkiem Unii Europejskiej, Polska jest zobligowana do implementacji do prawa krajowego dyrektyw wydawanych na poziomie europejskim. Dwie z nich to dyrektywa o zarządzających alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi (Dyrektywa ZAFI) oraz dyrektywa o przedsiębiorstwach zbiorowego inwestowania w zbywalne papiery wartościowe (UCITS V).

Dyrektywa ZAFI stanowi odpowiedź na istniejące i potencjalne ryzyka związane z działalnością podmiotów zarządzających alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi i w ramach swego zakresu tworzy zasady nadzoru wewnętrznego i zewnętrznego oraz reguluje funkcjonowanie zarządzających alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi.

Przepisy Dyrektywy będą obowiązywać z chwilą implementacji jej przepisów do polskiego porządku prawnego, w wyniku czego możliwe będzie określenie, jakie podmioty, działające na podstawie prawa polskiego, będą klasyfikowane jako ZAFI oraz jakie formy inwestowania zostaną uznane za alternatywne fundusze inwestycyjne (AFI). Zgodnie z definicją dyrektywy, AFI określane są jako przedsiębiorstwa zbiorowego inwestowania, które pozyskują kapitał od wielu inwestorów z myślą

o inwestowaniu go zgodnie z określoną polityką inwestycyjną z korzyścią dla tych inwestorów oraz nie potrzebują w tym zakresie zezwolenia na mocy dyrektywy UCITS, tj. zezwolenia (licencji) na tworzenie i zarządzanie funduszami inwestycyjnymi otwartymi.

Termin implementacji dyrektywy do polskiego porządku prawnego już upłynął. Implementacja powinna się odbyć do 22 lipca 2013 r. Jednakże, w związku z przedłużającymi się pracami, uzgodnieniami międzyresortowymi oraz konsultacjami społecznymi projekt ustawy trafił do Rady Ministrów tuż przed ostatnim posiedzeniem Sejmu obecnej kadencji, który nie zdążył już zająć się tym projektem. Zajmie się nim dopiero Sejm nowej kadencji, co ponownie wydłuży termin jej finalnej implementacji do polskiego prawa.

Zgodnie z projektem nowej regulacji za AFI zostaną uznane następujące podmioty:

- specjalistyczne fundusze inwestycyjne otwarte (SFIO),
- fundusze inwestycyjne zamknięte (FIZ), natomiast za ZAFI:
- towarzystwa funduszy inwestycyjnych zarządzające SFIO lub FIZ,
- spółki kapitałowe kwalifikowalne jako AFI, nieposiadające osobowości prawnej spółki komandytowe oraz spółki komandytowo-akcyjne, kwalifikowalne jako AFI, w których jedynym komplementariuszem jest osoba prawna odpowiedzialna za zarządzanie portfelem inwestycyjnym funduszu oraz za zarządzanie ryzykiem – w tym przypadku komplementariusz takiej spółki zostanie uznany za ZAFI, a sama spółka komandytowa/komandytowo-akcyjna będzie uznana za AFI.



Dyrektywa UCITS V dotyczy funduszy inwestycyjnych otwartych. Dyrektywa ta szczegółowo określa obowiązki depozytariusza w zakresie przechowywania aktywów funduszu i nadzoru nad działalnością funduszu i jego aktywami.

Implementacja dyrektyw ZAFI oraz UCITS V zwiększy poziom kontroli aktywności funduszy inwestycyjnych przez depozytariusza i zagwarantuje jeszcze większą ochronę aktywów funduszy inwestycyjnych.

Dla każdego funduszu otwartego powinien zostać wyznaczony jeden depozytariusz, co powinno zostać potwierdzone pisemną umową. Dyrektywa precyzuje również odpowiedzialność banku depozytariusza w zakresie odpowiedzialności za aktywa funduszu, tzn. w przypadku gdy przechowywany instrument finansowy zostanie utracony, depozytariusz funduszu będzie zobowiązany zwrócić funduszowi instrument finansowy identycznego rodzaju lub o odpowiadającej kwocie. Depozytariusz będzie mógł być zwolniony z tego obowiązku jedynie w przypadku, gdy utrata instrumentu finansowego nastąpiła w wyniku „wydarzenia zewnętrznego pozostającego poza jego uzasadnioną kontrolą”.

Reasumując, implementacja wyżej wspomnianych dyrektyw do polskiego porządku prawnego spowoduje jeszcze większy poziom kontroli aktywności funduszy inwestycyjnych przez depozytariusza i zagwarantuje jeszcze większą ochronę aktywów funduszy inwestycyjnych. Uczestnicy funduszy inwestycyjnych, którzy zainwestowali swoje środki w jednostki uczestnictwa lub certyfikaty inwestycyjne emitowane przez fundusze inwestycyjne zyskają znacznie większą ochronę i świadomość bezpieczeństwa zainwestowanych środków.

Kredyt na Innowacje Technologiczne – nabór już w grudniu

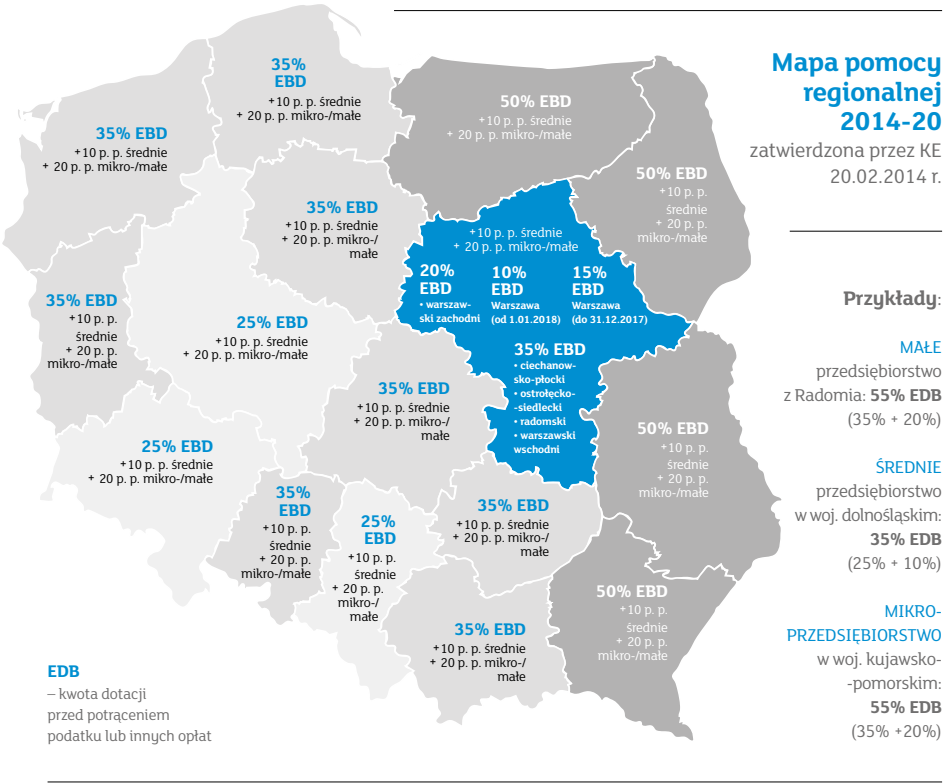
EWA BOJAŃCZYK,
WICEDYREKTOR DS. UE, mBank

Od 7 grudnia 2015 r. można aplikować o wsparcie w ramach dz. 3.2.2 „Kredyt na innowacje technologiczne” Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-20 (PO IR).

To kontynuacja dz. 4.3 „Kredyt technologiczny” Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007-13 (PO IG) – budżet stanowił 432,6 mln EUR. NOWOŚCI/zmiany dotyczą:

- trybu naboru wniosków – nabór zamknięty (7.12.15-20.01.16, budżet I konkursu – 303 mln PLN, budżet działania ogółem 422 mln EUR), wnioski składane są bezpośrednio do BGK;
- rezygnacji z opinii o nowej technologii – wymagany opis nowej technologii i sposobu jej wdrożenia we wniosku o dofinansowanie (WoD);
- definicji nowej technologii – niezbędne jest wykazanie nowości w stosunku do rozwiązań dotychczas dostępnych na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej (nowe cechy, parametry lub funkcjonalności);
- Panelu Ekspertów w ocenie merytorycznej;
- zmiany obiegu dokumentów (BGK-Beneficjent).

Kto może uzyskać wsparcie?
O dofinansowanie mogą ubiegać się przedsiębiorstwa z sektora MSP, zgodnie z metodologią unijną Załącznika I Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014 z 17 czerwca 2014 r. Podmioty te muszą być zarejestrowane i prowadzić działalność w Polsce.



Co może być przedmiotem wsparcia?
Kredyt na innowacje technologiczne musi dotyczyć wdrożenia nowych technologii, które są konsekwencją własnych lub zakupionych wyników prac B+R. Nowa technologia musi mieć postać: prawa własności przemysłowej/**wyników prac rozwojowych/ wyników badań przemysłowych/**nieopatentowanej wiedzy technicznej, które umożliwią wytwarzanie nowych lub znacząco ulepszonych produktów, procesów lub usług **w stosunku do dotychczas wytwarzanych na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.**

Forma pomocy
Premia technologiczna stanowi regionalną pomoc inwestycyjną oraz pomoc na usługi doradcze zgodnie z art. 14 i 18 Rozporządzenia Komisji (WE) 651/2014, okres trwałości dla podmiotów MSP wynosi 3 lata.

dzenia Komisji 651/2014. W regulacjach krajowych zasady finansowania projektów ujęto w znowelizowanej ustawie o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej (Dz.U. nr 116 poz.730 z późn. zm). Szczegółowe zasady doprecyzowane są w Regulaminie konkursu dla dz. 3.2.2 PO IR.

Kwota wsparcia
Dofinansowanie w ramach dz.3.2.2 nie może przekroczyć **6 mln PLN** (dz. 4.3 PO IG max. 4 mln zł).

Kwalifikowalność wydatków
Rozpoczyna się nie wcześniej niż po dniu złożenia WoD. **Za rozpoczęcie realizacji projektu uznaje się dzień rozpoczęcia robót budowlanych lub dzień zaciągnięcia pierw-**

szego prawnie wiążącego zobowiązania do zamówienia urządzeń, towarów lub usług, związanych z realizacją projektu lub też inne zobowiązanie, które sprawi, że inwestycja stanie się nieodwracalna zależnie, co nastąpi wcześniej. Działania przygotowawcze, w szczególności studia wykonalności, usługi doradcze związane z przygotowaniem projektu, w tym analizy przygotowawcze oraz przygotowanie dokumentacji związanej z wyborem wykonawcy nie będą uznane za rozpoczęcie realizacji projektu. W przypadku podmiotów zobowiązanych do ponoszenia wydatków na podstawie ustawy Prawo zamówień publicznych z 29.01.2004 (Dz.U. z 2013 r. poz. 907 ze zm.), wszczęcie postępowania i wyłonienie wykonawcy nie stanowi rozpoczęcia projektu, pod warunkiem, że wnioskodawca w ogłoszeniu wszczynającym zastrzegł możliwość unieważnienia postępowania w przypadku nieprzyznania mu środków pochodzących z budżetu UE, zgodnie z art. 93 ust. 1a ww. ustawy PZP. Rozpoczęcie inwestycji musi nastąpić nie później niż w terminie 3 miesięcy od daty wskazanej jako początek kwalifikowalności wydatków. Opóźnienie rozpoczęcia realizacji inwestycji przez okres dłuższy niż 3 miesiące lub brak poinformowania BGK o przyczynach opóźnienia oraz brak zgody na przedłużenie terminu rozpoczęcia inwestycji, skutkować będzie wypowiedzeniem umowy w trybie natychmiastowym. Złożenie wniosku o płatność końcową (WoPk) musi nastąpić nie później niż w dniu zakończenia okresu kwalifikowalności wydatków wskazanego w umowie o dofinansowanie. **Za zakończenie realizacji projektu uznaje się dzień dokonania płatności końcowej na rachunek beneficjenta lub dzień zatwierdzenia WoPk**, gdzie płatność musi być dokonana nie później niż 90 dni od złożenia WoPk. **Data ta jest niezbędna do prawidłowego zdefiniowania okresu trwałości**, czyli związania umową beneficjenta i obowiązku utrzymania celów oraz wskaźników projektu. Zgodnie z Rozporządzeniem Komisji (WE) 651/2014, okres trwałości dla podmiotów MSP wynosi 3 lata.

Kryteria merytoryczne (max.20 pkt lub 19 pkt*; wymagane min.13 pkt lub 12 pkt*)	pkt
1. Zgodność technologii planowanej do wdrożenia w ramach projektu oraz przedmiotu projektu z wymogami dla poddziałania Uznanie kryterium wymaga spełnienia wszystkich poniższych elementów: • czy technologia ma postać prawa własności przemysłowej, wyników prac rozwojowych/badań przemysłowych, nieopatentowanej wiedzy technicznej [art. 2 ust. 1 pkt 9 ustawy o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej] • czy przedmiotem projektu jest realizacja inwestycji technologicznej polegającej na zakupie nowej technologii i jej wdrożeniu lub wdrożeniu własnej nowej technologii [art. 2 ust. 1 pkt 4 ww. ustawy] • czy przedmiot projektu dotyczy wdrożenia technologii, a nie wyłącznie nabycia środków trwałych, w których technologia ta została wdrożona, a wnioskodawca ją jedynie zastosuje, wykorzystując funkcjonalności nabytych środków trwałych [art. 3 ust. 4 ww. ustawy]	0-1 min. 1
2. Innowacyjność technologii planowanej do wdrożenia w ramach projektu Przy opisywaniu technologii należy przedstawić cechy, parametry lub funkcjonalności, które pozwolą na porównanie z innymi znanymi rozwiązaniami: • technologia wprowadzana na rynek ma nowe korzystne rozwiązania, które nie były wcześniej dostępne w rozwiązaniach alternatywnych – 4 pkt • technologia stanowi rozwinięcie znanych technologii – wprowadza udoskonalenia wybranych charakterystyk znanych wcześniej rozwiązań, np. szybkości, wydajności – 2 pkt • żadne z powyższych – 0 pkt	0; 2 lub 4 min. 0
3. Nowość i potencjał rynkowy końcowego rezultatu projektu (towaru, procesu, usługi) A. nowość końcowego rezultatu projektu, tj. towaru, procesu, usługi będącego wynikiem wdrożenia nowej technologii w RP (0 lub 1 pkt; min. 1 pkt) B. poziom innowacyjności towaru/procesu/usługi – produkt przełomowy z punktu widzenia branż, nowe korzystne rozwiązania, które nie były wcześniej dostępne (0 lub 2 pkt) C. potencjał rynkowy końcowego rezultatu projektu, tj. towaru/procesu/usługi będących wynikiem wdrożenia nowej technologii (czy rezultat projektu odpowiada na zapotrzebowanie rynkowe; nie stanowi powielenia istniejących rozwiązań; czy są szanse na zaistnienie na rynku międzynarodowym; czy ma charakter uniwersalny, tj. nie wymusza stosowania w ścisłym/ograniczonym zakresie; czy czas wprowadzenia i utrzymania atrakcyjności rezultatu na rynku jest na tyle długi, aby uznać zasadność inwestycji?) W opisie rezultatów należy przedstawić cechy, parametry lub funkcjonalności, które pozwolą dokonać oceny ww. podkategoriach. Wykazać nowość/przełomowość w stosunku do innych dostępnych rozwiązań na rynku.	0-8 min. 1 (min. 1 pkt w podkat. A)
4. Wydatki przeznaczone na realizację projektu zostały określone zgodnie z katalogiem wydatków kwalifikowanych [art. 10 ust. 5-6 ww. ustawy] oraz są niezbędne do realizacji inwestycji technologicznej i są powiązane funkcjonalnie [art. 10 ust. 7 ww. ustawy] W przypadku, gdy dany wydatek nie należy do katalogu k.k. lub nie jest niezbędny do realizacji inwestycji technologicznej lub dotyczy środka trwałego niepowiązanego funkcjonalnie z pozostałymi środkami trwałymi, jest on wyłączany z wydatków kwalifikowanych i ujmowany po stronie kosztów niekwalifikowanych. Kryterium uznaje się za spełnione, jeżeli przesunięcie do wydatków niekwalifikowanych nie przekroczy max. progu określonego w Regulaminie konkursu (max. do 25% k.k.) (źródło: „Kryteria wyboru projektów dla dz.3.2.2.PO IR” zatwierdzone przez Komitet Monitorujący 7.09.15)	0-1 min. 1 ciąg dalszy tabeli → str. 24

Koszty kwalifikowane a wsparcie

Katalog kosztów na realizację inwestycji technologicznej tj. środków trwałych, robót i materiałów budowlanych, wartości niematerialnych i prawnych, ujęto w art. 10 ust. 5 ww. ustawy. Zakup nieruchomości, w tym zakup prawa użytkowania wieczystego oraz koszty związane z najmem lub dzierżawą gruntów, budynków i budowli lub ich części [ograniczono do 10% ł.k.k.](#)

Intensywność wsparcia dla wydatków inwestycyjnych musi być zgodna z mapą pomocy regionalnej na lata 2014-20 i uzależniona będzie od miejsca realizacji inwestycji oraz statusu MSP – patrz mapa pomocy regionalnej na str. 22. Wydatki na usługi doradcze wykonane przez ekspertów, o których mowa w art. 10. ust. 6 ustawy nie mogą przekroczyć 50%.

Aplikowanie i obieg dokumentów

Przedsiębiorca składa wniosek o kredyt technologiczny do banku kredytującego, który podpisał umowę współpracy z BGK (wykaz na [www.bgk.pl](#)). Udział własny przedsiębiorcy nie może być niższy niż 25% k.k. projektu.

Wymaganiem załącznikiem do WoD potwierdzającym zdolność kredytową wnioskodawcy jest warunkowa umowa kredytu technologicznego lub promesa kredytu technologicznego. [W ramach danego konkursu składa się max. jeden wniosek w wersji elektronicznej za pośrednictwem Generatora Wniosku o Dofinansowanie, dostępnego na stronie BGK. Datą złożenia WoD w ramach dz. 3.2.2 PO IR jest data wygenerowana przez system.](#) Oprócz wersji elektronicznej, wymagana jest również wersja papierowa dokumentacji aplikacyjnej. Wersja elektroniczna i papierowa muszą być ze sobą spójne. [Złożenie wersji papierowej z załącznikami do BGK, musi nastąpić w ciągu 3 dni roboczych od daty złożenia wniosku w Generatorze.](#) Jeżeli wersja papierowa nie wpłynie w terminie do BGK, wniosek zostanie uznany za niezłożony i nie będzie podlegał ocenie.

Kryteria merytoryczne (max.20 pkt lub 19 pkt*; wymagane min.13 pkt lub 12 pkt*)	pkt
5. Projekt ma pozytywny wpływ na realizację zasad zrównoważonego rozwoju art. 8 Rozp. PE i Rady (UE) nr 1303/2013 Projekt musi wykazać i uzasadniać spełnienie co najmniej jednego z poniższych aspektów: • powstanie produkt odznaczający się wydłużonym cyklem życia poprzez jego opłacalną naprawę lub możliwość wielokrotnego użycia, • powstanie produkt, który po zakończeniu cyklu życia będzie mógł być częściowo przetworzony, • zostanie zredukowana ilość odpadów lub część odpadów powstających podczas produkcji będzie mogła być przetworzona, • ograniczone zostanie zużycie energii i/lub surowców wykorzystywanych w procesie produkcyjnym, • powstanie produkt/usługa, którego funkcja będzie miała bezpośredni pozytywny związek z ochroną środowiska (np. ograniczenia zużycia energii elektrycznej/ wody, ograniczenia emisji gazów cieplarnianych, ograniczenia zużycia substancji szkodliwych dla środowiska), • projekt odznacza się wysoką środowiskową wartością dodaną, rozumianą jako ograniczenie obciążenia środowiska lub pozytywne oddziaływanie na nie, w tym: usuwanie, zapobieganie, łagodzenie zanieczyszczeń uwolnionych do środowiska, naprawę szkód ekologicznych lub korzystanie z zasobów naturalnych w bardziej efektywny i zrównoważony sposób, • wnioskodawca przedstawił dodatkowe (min. 2) aspekty prośrodowiskowe nie ujęte powyżej. Weryfikacja oparta o zapisy we WoD i zał. „Analiza zgodności projektu z polityką ochrony środowiska”. Warunkiem przyznania pkt jest odzwierciedlenie wybranych aspektów środowiskowych we wskaźnikach we WoD. Należy pamiętać, że zadeklarowane wskaźniki muszą być monitorowane i raportowane w części sprawozdawczej WoP. Brak wykazania pozytywnego wpływu na zasady zrównoważonego rozwoju we WoD – 0 pkt	0-1 min. 1
6. Wskaźniki projektu są obiektywnie weryfikowalne i odzwierciedlają założone cele projektu Wskaźniki muszą być skonstruowane tak, aby na podstawie danych obiektywnie można było określić ich poziom docelowy. Należy wskazać na podstawie jakich danych, wg jakiej formuły i przy jakich założeniach zostały skonstruowane. Założone wartości wskaźników muszą być realne i adekwatne do założeń projektu.	0-1 min. 1
7. Przedmiotem projektu jest rozwiązanie wpisujące się w Krajowe Inteligentne Specjalizacje (KIS) i/lub dotyczące branż wysokich lub średniowysokich technologii lub zaawansowanych technologicznie wiodzących usług zgodnie z klasyfikacją Eurostat Ocena z aktualną wersją KIS na dzień ogłoszenia naboru – zał. do „Programu Rozwoju Przedsiębiorstw” przyjętego przez RM 8.04.2014. Sprawdzenie, czy przedmiot realizacji projektu wpisuje się w jedną z KIS. Weryfikacja, czy technologia dotyczy branż wysokich lub średniowysokich technologii lub zaawansowanych technologicznie wiodzących usług zgodnie z klasyfikacją Eurostat – wykaz branż obowiązujący w danym konkursie dostępny w dokumentacji konkursowej.	0-3 min. 0
8. Wnioskodawca jest członkiem Krajowego Klastra Kluczowego (KKK)* Sprawdzenie, czy na moment złożenia WoD wnioskodawca jest członkiem klastra, który otrzymał status KKK (członkostwo przez min. 6 m-cy). *brak oceny w I naborze 7.12.2015-20.01.2016	0-1 min. 0



Ikona mobilności

mBank CompanyMobile dla MSP i korporacji

mBank

Co czeka segment budownictwa kolejowego w perspektywie do 2023?

PAWEŁ JANIAK, analityk sektorowy mBanku

Ogłoszono pierwsze przetargi na projekty z Krajowego Programu Kolejowego, w ramach którego do 2023 roku rozdysponowane będzie 67 mld zł na modernizację infrastruktury kolejowej. Charakter tego programu będzie miał kluczowe znaczenie dla elastyczności realizacji projektów.

Krajowy Program Kolejowy – czyli 67 mld PLN do rozdysponowania do 2023 r.

Krajowy Program Kolejowy (KPK) jest nowym narzędziem Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju (MiIR) służącym do dystrybucji 67,5 mld zł na modernizację infrastruktury kolejowej do 2023 r. Główną różnicą pomiędzy KPK, a kończącym się w 2015 r. Wieloletnim Programem Inwestycji Kolejowych (WPIK) jest sposób, w jaki MiIR może wykorzystać fundusze. W KPK zamiast z góry ustalonych kwot na poszczególne projekty w rozbiciu na konkretne lata, określone są limity środków na różne kategorie inwestycji. Taki charakter programu ma kluczowe znaczenie dla elastyczności realizacji projektów, gdyż dotychczas zmiana jakiegokolwiek zapisu w WPIK wiązała się z przejściem całej ścieżki legislacyjnej z uchwaleniem przez

Radę Ministrów włącznie. Obecnie MiIR może dowolnie dystrybuować środki, przesuwając je pomiędzy projektami tak, jak czyni to już od dłuższego czasu GDDKiA.

Wielka Ofensywa Inwestycji Kolejowych – czy postulaty branży są wysłuchane?

Dotychczasową współpracę PKP PLK z wykonawcami należy określić jako trudną. Stowarzyszenia branżowe od dawna postulowały o wprowadzenie zmian w procesie wyboru wykonawcy, jak i realizacji projektów. Odpowiedzią na głosy branży jest Wielka Ofensywa Inwestycji Kolejowych (WOIK) – dokument składający się z 12 punktów, z których 11 dotyczy reguł współpracy pomiędzy głównym inwestorem, a wykonawcami. Dwunasty punkt odnosi się do poprawy stanu towarowych szlaków kolejowych.

Najważniejsze założenia WOIK to:

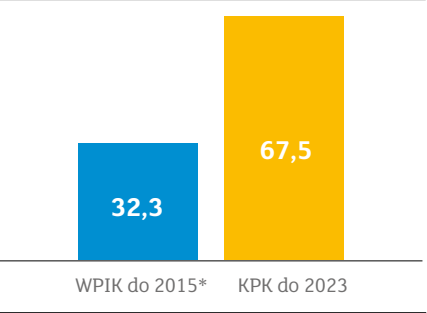
- wprowadzenie przetargów dwustopniowych z prawdziwego zdarzenia tj. z faktyczną prekwalifikacją wykonawców,
- zwiększenie wagi kryteriów pozacenowych w przetargach,
- ułatwienie wykonawcom realizacji projektów, poprzez wprowadzenie: zaliczek na kontrakty, zapłaty za materiały na placu budowy, czy częściowe płatności za zrealizowane prace,
- wprowadzenie harmonogramów realizacji projektów wraz z stałym monitoringiem,
- poprawa dialogu na linii inwestor-wykonawca, dzięki utworzeniu rady z udziałem liderów branży.

Firmy budowlane pozytywnie wypowiadają się o chęci zmian w PKP PLK, jednakże pełna ocena WOIK będzie możliwa dopiero po rozpoczęciu prac nad projektami z KPK.

Najważniejsze cele KPK

Działanie	Efekt
modernizacja 260 km torów do parametrów umożliwiających pociągom pasażerskim poruszanie się z prędkością >160 km/h	łączna długość tak przygotowanych szlaków będzie wynosić 350 km
montaż na 1,8 tys. km torów systemu ERTMS/ETCS	zwiększenie bezpieczeństwa na łącznie 2 tys. szlaków
szerokie prace modernizacyjne	wzrost średniej prędkości pociągów towarowych z 27 km/h na koniec 2014 r. do 40-50 km/h
połączenie kolejnych 10 ośrodków wojewódzkich liniami o parametrach, zapewniających podróżowanie ze średnią prędkością 100 km/h	18 ośrodków wojewódzkich połączonych liniami o takich parametrach

Porównanie wielkości środków WPIK i KPK¹ (mld zł)



Źródło: mBank, MiIR

¹ Analizując nominalną wielkość nakładów inwestycyjnych należy wziąć pod uwagę fakt, że oba programy są ze sobą powiązane tzn. część środków z WPIK została niejako włączona do KPK. Jest to związane z faktem, że część projektów z WPIK nie zostanie zrealizowanych do 2015 r., czyli ostatecznego czasu rozliczenia projektów współfinansowanych z środków UE na lata 2007-14.

Pierwsze przetargi na projekty z KPK już ogłoszone

Do 23 października PKP PLK ogłosiła 9 przetargów w ramach KPK. Analiza parametrów przetargów wskazuje na:

- wprowadzenie w 5 z 9 postępowań możliwości udzielenia zaliczki w wysokości od 3,2 do 10 proc. wartości umowy,
- ograniczenie do 8 liczby oferentów zaproszonych do składania ofert cenowych w 6 z 8 przetargów,
- zróżnicowanie wagi kryterium ceny, która waha się od 60 proc. do 80 proc. Pozostałe kryteria stanowiły: termin realizacji przedsięwzięcia, długość gwarancji lub dostępność linii kolejowej.

Zwiększenie wagi kryteriów pozacenowych nie przyczyni się do eliminacji ryzykownych ofert. Sytuacja, która ma miejsce na rynku budownictwa kolejowego jest zbliżona do tej z rynku budownictwa drogowego. Analizując ostatnie rozstrzygnięte przetargi drogowe, przedsiębiorstwa składają najczęściej oferty z maksymalną długością gwarancji i najkrótszym czasem realizacji inwestycji, a różni je tylko cena. W związku z tym cena wciąż pozostaje głównym kryterium wyboru wykonawcy. Najważniejszy z perspektywy przyszłych przetargów będzie proces prekwalifikacji, który zadecyduje

o wyeliminowaniu niedoświadczonych i nieposiadających odpowiednich zasobów przedsiębiorstw. Głównym zagrożeniem w realizacji WOIK jest potencjalna zmiana zarządu PKP PLK w wyniku zmiany układu sił w rządzie po wyborach parlamentarnych.

KPK – więcej szans czy zagrożeń?

KPK wiąże się ze znaczącym wzrostem nakładów na infrastrukturę kolejową w Polsce, co rodzi obawy o powtórkę sytuacji z rynku budownictwa drogowego w latach 2011-12. Aby lepiej ocenić perspektywę rynku budownictwa kolejowego w latach 2015-23 przeanalizowaliśmy potencjalne szanse i zagrożenia.

Potencjał spółek budowlanych jest wystarczający do realizacji KPK do 2023 r., tym bardziej że część z nich już poczyniła

znaczące nakłady inwestycyjne w specjalistyczny sprzęt, jak np. oczyszczarka tłucznia, który dotąd był wypożyczany od zagranicznych firm. Relacje między inwestorem a wykonawcami ulegają poprawie, a zdobyte w realizacji dotychczasowych projektów doświadczenie będzie procentować. Warto podkreślić, że na rynku obecna jest już większość liczących się zagranicznych graczy, co ogranicza ryzyko dynamicznego wzrostu konkurencji. W związku z tym, mimo dużej wagi wskazanych przez nas ryzyk, oczekujemy pozytywnego wpływu KPK na kondycję spółek budowlanych. Należy jednak wziąć pod uwagę fakt, że po 2023 r. nakłady inwestycyjne ulegną wyraźnemu obniżeniu, co będzie ogromnym wyzwaniem dla całej branży, jednakże to już materiał na kolejną analizę.

Szanse i zagrożenia

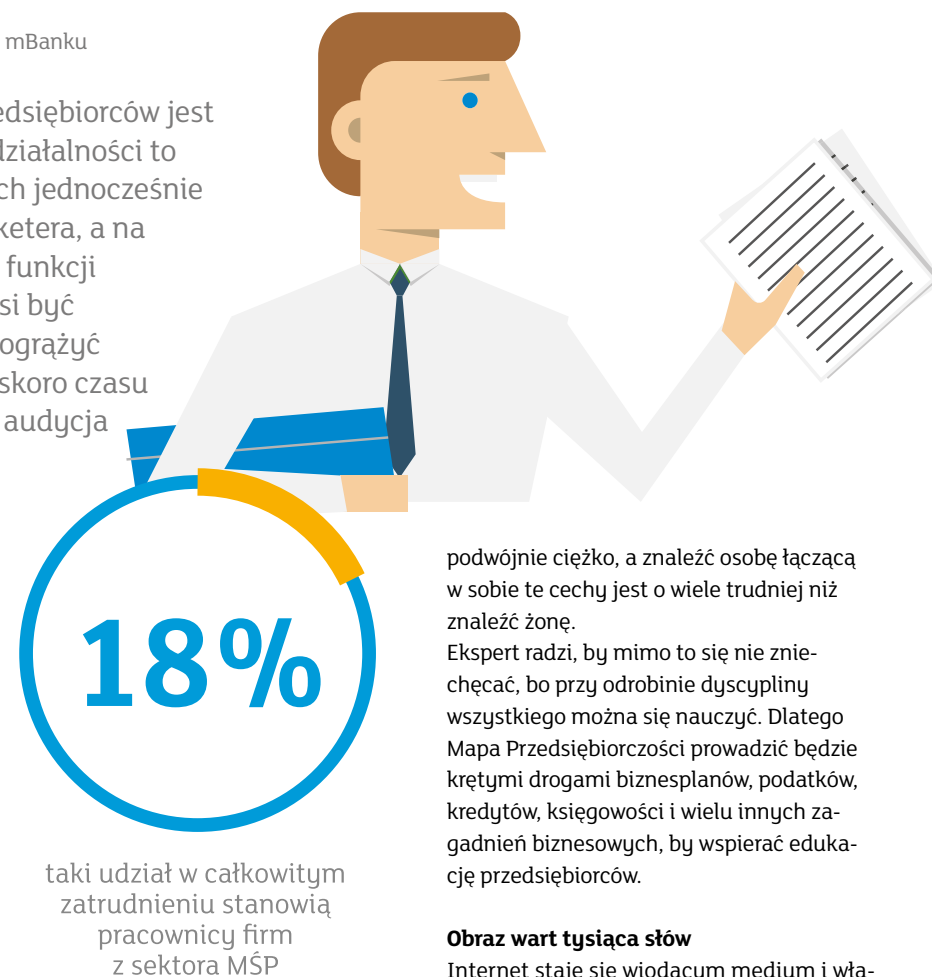
Najważniejsze szanse	Główne zagrożenia																						
• elastyczność KPK umożliwiająca MiIR szybkie przesuwanie środków pomiędzy projektami, co ograniczy przestoje; • większość prac to modernizacje i rehabilitacje linii kolejowych, których stopień skomplikowania jest mniejszy od budowy nowych odcinków; • duża część projektów będzie realizowana w formule „projektuj i buduj”, co pozwala osiągnąć wyższą rentowność na kontrakcie; • wdrożenie wraz z KPK Wieloletniego Programu Utrzymaniowego do 2023 r. wartego ok. 68 mld zł, z którego 34 mld zł ma być przeznaczone na prace budowlane, co zapewni dodatkowe źródło dochodu przedsiębiorstwom budowlanym.	• KPK zakłada kumulację prac w latach 2019-20. Według nas zakładane spiętrzenie się prac w tych latach jest nierealne, a wydatki rozłożą się do 2023 r. Krajowy Program Kolejowy – wydatki PKP PLK do wykonawców (mld PLN) Źródło: mBank, PKP PLK <table border="1"><thead><tr><th>Rok</th><th>Wydatki (mld PLN)</th></tr></thead><tbody><tr><td>2014</td><td>0,5</td></tr><tr><td>2015</td><td>0,5</td></tr><tr><td>2016</td><td>4,5</td></tr><tr><td>2017</td><td>5,5</td></tr><tr><td>2018</td><td>9,5</td></tr><tr><td>2019</td><td>15,0</td></tr><tr><td>2020</td><td>15,0</td></tr><tr><td>2021</td><td>3,5</td></tr><tr><td>2022</td><td>1,5</td></tr><tr><td>2023</td><td>0,5</td></tr></tbody></table> • ze względu na duże opóźnienie PKP PLK w ogłaszaniu przetargów współfinansowanych z budżetu UE na lata 2014-20 oczekujemy agresywnego ofertowania w pierwszych przetargach z KPK. Jednakże w dłuższym terminie nie oczekujemy, iż średnia wartość wygranej oferty będzie znacząco różnić się od średniej dla przetargów z lat 2014-15, która wynosi ok. 75-80 proc. • ograniczone możliwości producentów specjalistycznych materiałów budowlanych, w tym przede wszystkim producentów podkładów i rozjazdów kolejowych. Aktualnie czas oczekiwania na nie wynosi ok. 6 miesięcy, a zwiększenie liczby zamówień może przyczynić się do jego wydłużenia. • intensyfikacja robót może przyczynić się do wzrostu cen materiałów budowlanych, jednakże ze względu na rozłożenie w czasie projektów, nie oczekujemy analogicznej sytuacji, jaka miała miejsce na rynku budownictwa drogowego w latach 2011-12, kiedy ceny asfaltu zdrożały w ciągu roku o ok. 40 proc.	Rok	Wydatki (mld PLN)	2014	0,5	2015	0,5	2016	4,5	2017	5,5	2018	9,5	2019	15,0	2020	15,0	2021	3,5	2022	1,5	2023	0,5
Rok	Wydatki (mld PLN)																						
2014	0,5																						
2015	0,5																						
2016	4,5																						
2017	5,5																						
2018	9,5																						
2019	15,0																						
2020	15,0																						
2021	3,5																						
2022	1,5																						
2023	0,5																						

O małym biznesie w przystępny sposób

JUSTYNA SZCZEPANIAK,
Departament Marketingu Bankowości Detalicznej mBanku

Jedną z głównych bolączek mikroprzedsiębiorców jest chroniczny brak czasu. Prowadzenie działalności to w rzeczywistości praca na kilku etatach jednocześnie – od prezesa i szefa finansów, po marketera, a na sprzątacze kończąc. W żadnej z tych funkcji właściciel nie ma taryfy ulgowej i musi być ekspertem, by uniknąć błędów i nie pograżyć biznesu. Skąd brać ekspercką wiedzę skoro czasu brak? Pomysłem może być specjalna audycja RMF FM i serwis www.firmowi.pl, którym patronuje mBank.

Według danych CEIDG najwięcej nowych firm powstaje w poniedziałki. Również właśnie w jeden z wrześniowych poniedziałków wystartował cykl audycji edukacyjnych „Klub Ekonomiczny: Mapa Przedsiębiorczości” na antenie RMF FM. Przez 14 tygodni, od poniedziałku do piątku o godz. 15:30, przedsiębiorcy otrzymują praktyczne porady dotyczące zarówno zakładania, jak i prowadzenia działalności gospodarczej. Co tydzień na antenie pojawia się nowy temat, a omawiają go prowadzący Krzysztof Berenda i Michał Zieliński z RMF FM oraz zaproszeni przez nich goście – eksperci bankowi, psycholog i coach biznesu, a także sami przedsiębiorcy. Tacy rozmówcy gwarantują obiektywizm i szerokie spojrzenie na poruszane zagadnienia. Jednym z pierwszych z omawianych tematów było rozważanie o tym, kto de facto może otworzyć firmę i odnieść sukces.



Jeśli przedsiębiorczość nie jest wrodzona, a cechy skutecznego biznesmena można nabyć, to rodzi się pytanie, gdzie można to zrobić i w jaki sposób? Odpowiada na nie Miłosz Brzeziński, psycholog biznesu: – Znaleźć kogoś sumiennego i pracowitego jest ciężko, znaleźć kogoś kreatywnego jest

podwójnie ciężko, a znaleźć osobę łączącą w sobie te cechy jest o wiele trudniej niż znaleźć żonę. Ekspert radzi, by mimo to się nie zniechęcać, bo przy odrobinie dyscypliny wszystkiego można się nauczyć. Dlatego Mapa Przedsiębiorczości prowadzić będzie krętymi drogami biznesplanów, podatków, kredytów, księgowości i wielu innych zagadnień biznesowych, by wspierać edukację przedsiębiorców.

Obraz wart tysiąca słów

Internet staje się wiodącym medium i właśnie tam ludzie najchętniej i najszybciej znajdują informacje. Trendy wskazują, że obszerne artykuły, wymagające scrollowania i odsiewania rzeczy istotnych od zbędnych, odchodzą do przeszłości. Ludzie niechętnie sięgają po wiedzę podawaną w taki sposób i w przypadku przedsiębiorców wynika to z konieczności



Jesteśmy dużym zespołem specjalistów, działamy kompleksowo: dieta, ćwiczenia, masaże, fizjoterapia. Rozkręcamy biznes na żywym organizmie

RADOSŁAW KRUCZEK
Centrum Odchudzania All For Body

zagospodarowania każdej minuty w jak najefektywniejszy sposób. O ile w przypadku treści rozrywkowych widać już w Internecie wyraźny odwrót w kierunku filmów i krótkich animacji, o tyle w kontekście wiedzy profesjonalnej z zakresu prowadzenia biznesu nadal królują małe czcionki i zdania wielokrotnie złożone.

– Naszą ambicją było przełamanie konwencji. W tym celu powstało www.firmowi.pl. To miejsce, które dziś służy rozwinięciu tematów poruszanych w Mapie Przedsiębiorczości RMF FM, a w przyszłości stanie się bankiem wiedzy gromadzonej w infografikach, plikach dźwiękowych, animacjach video czy webinarach, dostępnych też w formie VOD. Odsialiśmy kwestie wtórne i wyciągnęliśmy esencję, którą podajemy w lekki, często humorystyczny sposób, zastępując długie teksty formami graficznymi – mówi Mateusz Żelechowski, wicedyrektor Departamentu Marketingu Bankowości Detalicznej mBanku.



1,78 miliona

to liczba przedsiębiorstw działających w Polsce w latach 2012-2013 (wg GUS)

To 6. miejsce
jeśli chodzi o liczbę MŚP w Europie

Serwis firmowi.pl to również źródło inspiracji dla szukających pomysłu na biznes. – Zaprośiliśmy do współpracy 14 przedsiębiorców, klientów mBanku, którzy podjęli wyzwanie i oryginalne pomysły przekształcili w firmy. Z dużym szacunkiem podchodzimy do tego, co osiągnęli, bo robią to, o czym wielu marzy – skutecznie łączą pasję z zarabianiem pieniędzy. Unikalna wiedza i doświadczenia, które przekazują w środy na antenie radia oraz w sekcji Inspiracje na www.firmowi.pl z pewnością przydadzą się niejednemu klientowi, który szuka własnego pomysłu na biznes – mówi Tomasz Kość, dyrektor Departamentu Małych Firm w mBanku. Dodatkową korzyścią dla użytkowników serwisu jest szansa na zdobycie zastrzyku finansowego na rozwój własnej firmy. Aby wziąć udział w konkursie wystarczy być

przedsiębiorcą i odpowiedzieć na proste pytanie: Jak zainwestujesz 5000 zł w swoją firmę? Co dwa tygodnie najlepsze odpowiedzi są nagradzane taką właśnie sumą. Wszyscy uczestnicy mogą też liczyć na nagrody gwarantowane. Szczegóły dostępne są na portalu www.firmowi.pl. Współpraca z RMF FM przewidziana jest na 14 tygodni i zakończy się w połowie grudnia. Jest to pierwsza edycja wspólnych działań rozgłośni i mBanku w obszarze małych i średnich firm. Jeżeli projekt okaże się przydatny przedsiębiorcom, z pewnością bank będzie rozszerzał działalność i kontynuował projekty edukacyjne. Mikrofirmy wytworzyły blisko 30% PKB, wygenerowanego przez przedsiębiorstwa w Polsce w 2014 r. Dlatego wspieranie tego sektora przez duże instytucje, w tym banki, jest uzasadnione i potrzebne.

Klienci to moi goście, nie wracają do mnie tylko po kawę. Rozmawiamy, mamy dobre relacje, wiem co się u nich dzieje

BARTEK BIESIADA
foodtruck Coffee Runner



mBank na Forum Ekonomicznym w Krynicy

KATARZYNA ADAMCZYK

Od 8 do 10 września 2015 r. trwało jubileuszowe XXV Forum Ekonomiczne w Krynicy-Zdroju. mBank po raz kolejny był partnerem wydarzenia, a nasi eksperci zabierali głos w wielu debatach Forum.

Prezes zarządu mBanku Cezary Stypułkowski był panelistą podczas sesji plenarnej „Nowy wymiar polityki gospodarczej. Europa w globalnej grze”.

Wraz z Marią Wasiak, ministrem Infrastruktury i Rozwoju, Januszem Lewandowskim, europosem i przewodniczącym Rady Gospodarczej przy premierze, Vazilem Hudakiem, ministrem gospodarki Słowacji, Hansem Timmerem, głównym ekonomistą Banku Światowego oraz Adamem Sawickim, prezesem zarządu T-Mobile Polska

dyskutował m.in. na tematy malejącego udziału Europy w światowej populacji i globalnym PKB oraz przyczyn, skutków i sposobów na zahamowanie tego procesu, czyli deregulacji gospodarki UE oraz dalszej integracji. W czasach, gdy w branży usług niezwykle trudno jest konkurować produktami, wyróżnikiem stała się wysoka jakość obsługi i koncentracja na rzeczywistych potrzebach klienta. mBank postanowił podzielić się swoimi doświadczeniami w tym zakresie

i we współpracy z McKinsey & Co. zorganizował blok tematyczny poświęcony klientocentryczności zatytułowany „Klient 3.0 w centrum uwagi. Model, który buduje sukces biznesowy”. W części prezentacyjnej Conor Jones, szef biura McKinsey & Company w Dublinie, podzielił się wynikami badań dotyczących „customer experience”, przeprowadzonych przez McKinsey’a w lutym, a Stephen Bender, Business Solutions Advisor z Disney Institute przedstawił praktyki zarządzania doświadczeniem klienta w The World Disney Company, na przykładzie parków rozrywki.

Doświadczenia i praktyki z rynku polskiego w wystąpieniu „Myślenie

klientem w bankowości korporacyjnej” przekazał Przemysław Gdański, wiceprezes zarządu mBanku ds. bankowości korporacyjnej i inwestycyjnej.

W części panelowej dyskutowali: Stephen Bender, Business Solutions Advisor w Disney Institute, Jakub Fast, partner w McKinsey & Company, Andrzej Klesyk, prezes zarządu PZU, Krzysztof B. Kruszewski, dyrektor generalny Millward Brown, Jacek Leonkiewicz, prezes zarządu PKP Intercity oraz Cezary Stypułkowski, prezes zarządu mBank wymienili się poglądami na temat postaw klientów i ich najistotniejszych potrzeb, spostrzeżeniami związanymi z tym, jak bardzo doświadczenie klienta przekłada się na jego lojalność oraz opowiedzieli

o wyzwaniach napotykanym w praktyce przez firmy i organizacje, pragnące istotnie poprawić doświadczenie klienta. Zainteresowanie wielu uczestników tym blokiem tematycznym pokazało, że temat jest niezwykle aktualny i nośny. Z mBankiem można było spotkać się również poza panelami i poza ścisłym centrum Forum. Jak co roku, obradowaliśmy restaurację „Pod Zieloną Górką” – ulubione i tłumnie odwiedzane miejsce spotkań kulturalnych.

Forum Ekonomiczne w Krynicy, organizowane corocznie od 1991 r., jest uznawanym wydarzeniem w Europie Środkowej i Wschodniej. Jego misją jest stworzenie

korzystnego klimatu dla rozwoju współpracy politycznej i gospodarczej między Unią Europejską a krajami sąsiadującymi. Krynica to ważny punkt na mapie politycznej świata, gdzie na tak dużą skalę Wschód spotyka się z Zachodem. Co roku krynickie Forum gromadzi międzynarodowe grono ekspertów i liderów życia politycznego, społecznego, gospodarczego oraz kulturalnego z Europy, Azji i Ameryki. Bezpośrednia wymiana doświadczeń i poglądów ułatwia podejmowanie decyzji oraz wspólnych działań ważnych dla rozwoju współpracy międzynarodowej i międzyregionalnej.

Więcej o Forum Ekonomicznym: www.forum-ekonomiczne.pl

O najistotniejszych potrzebach klientów dyskutowali (na fot. od lewej): Przemysław Gdański, wiceprezes zarządu mBanku ds. bankowości korporacyjnej i inwestycyjnej, Stephen Bender, Business Solutions Advisor w Disney Institute, Jakub Fast, partner w McKinsey & Company, Andrzej Klesyk, prezes zarządu PZU, Krzysztof B. Kruszewski, dyrektor generalny Millward Brown, Jacek Leonkiewicz, prezes zarządu PKP Intercity oraz Cezary Stypułkowski, prezes zarządu mBank.

Stan i perspektywy rozwoju rynku funduszy private equity w Polsce

Uczestnicy 140. seminarium CASE i mBanku dostrzegają niedoskonałości private equity w Polsce, ale widzą jednocześnie potencjał rozwojowy branży. Podczas październikowego spotkania, specjaliści nie tylko klarownie wytłumaczyli, czym jest private equity, jak działają fundusze i co je wyróżnia. Porównali także rynek polski do europejskiego, opowiedzieli o roli banków w mechanice inwestowania, a na koniec wspólnie nakreślili przyszłość PE.

140. seminarium CASE i mBanku „Stan i perspektywy rozwoju rynku funduszy private equity w Polsce” odbyło się 22.10.2015 r. w centrali mBanku.

Poprowadziła je **Ewa Balcerowicz** z CASE, a wśród zaproszonych panelistów znaleźli się: **Barbara Nowakowska**, dyrektor zarządzająca Polskiego Stowarzyszenia Inwestorów Kapitałowych (PSIK), **Piotr Noceń**, prezes Polskiego Stowarzyszenia Inwestorów Kapitałowych – współzałożyciel i partner zarządzający w Resource Partners, **Michał Popiołek**, dyrektor Departamentu Finansowania Strukturalnego i Mezzanine w mBanku oraz **Michał Surowski**, dyrektor ds. rynków kapitałowych długu w Societe Generale Corporate & Investment Banking w Polsce.

Rozpoczynając spotkanie, Ewa Balcerowicz z Fundacji CASE powiedziała: – Wszyscy wiemy, że private equity to szczególna forma finansowania przedsiębiorstw, alternatywna wobec środków własnych, kredytów bankowych, czy rynku kapitałowego. Jednak najważniejszy jest fakt, że z private equity korzystają dziś firmy o największym potencjale wzrostu, najbardziej innowacyjne. Barbara Nowakowska z PSIK podkreśliła natomiast, że fundusze private equity inwestują najczęściej w prywatne, nienotowane

na giełdzie firmy, obierając długi lub co najmniej średni horyzont i – co kluczowe – przez ten czas aktywnie angażują się w rozwój spółki. Fundusz PE zorganizowany jest na zasadzie commitment i polega na zobowiązaniu inwestycyjnym, a także zrównaniu ryzyka i optymalnej współpracy pomiędzy zarządzającym i inwestorami.



CASE - Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych
CASE - Center for Social and Economic Research

Kolejny prelegent, Piotr Noceń, potwierdził, że podstawową różnicą między funduszem PE a innymi formami inwestowania jest zaangażowanie inwestora. – To nie tylko kapitał finansowy, ale i wartość dodana. Najczęstsze wyróżniki to finansowanie przedsiębiorstw innowacyjnych, umiejętne przeprowadzanie ich przez okres transformacji, wspieranie w ekspansji międzynarodowej i udział w konsolidacji branż, profesjonalizacja i wsparcie zarządu

(zarówno osobowo, jak i doradczo) oraz tak bardzo istotny ład korporacyjny – podkreślał Piotr Noceń.

Druga część dyskusji dotyczyła funduszy private equity z perspektywy banków. Michał Popiołek z mBanku mówił między innymi o modelowej współpracy funduszu z bankiem.– Zadaniem funduszy jest kreowanie transakcji i inwestycje, decyzje na bazie oczekiwanej stopy zwrotu, zarządzanie i dobór menedżerów oraz wiedza, jak sprzedawać firmy. Bank natomiast dostarcza finansowanie dłużne i hybrydowe, aranżuje transakcje, dba o relacje z klientem korporacyjnym, ocenia standing/rating, rozpoznaje specyfikę poszczególnych segmentów gospodarki, dostarcza komplementarnych produktów bankowych – hedging, cash management – mówił Michał Popiołek. Michał Surowski z kolei podkreślił, że nowością jest kredyt służący wsparciu przejęcia, umożliwiający sfinansowanie przejęcia kontroli. Banki są tu najlepszym partnerem, niekonkurując przy tym z inwestorem. Zalecane jest ocena ryzyk – rynkowych, technicznych, audytów – zarówno przez inwestora PE, jak i bank. Uczestnicy seminarium CASE i mBanku wydają się zgodni co do tego, że rynek private equity w Polsce ma duży potencjał, będąc ważnym narzędziem stymulowania rozwoju innowacyjnych firm.

0 szansach rozwoju sektora przetwórstwa na seminarium mBanku

EWA BOJAŃCZYK

Informacja o naborze wniosków na przetwórstwo, marketing i rozwój produktów rolnych w ramach dz. 4.2 PROW 2014-20 (można je składać od 1 do 30 grudnia 2015 r.) zbiegła się z terminem seminarium „Szanse i możliwości rozwoju sektora przetwórstwa produktów rolnych z udziałem środków PROW 2014-20”.

Spotkanie odbyło się 21 października br., a współorganizatorem był mBank wraz z firmą doradczą Euro Invest Group. Patronat medialny nad seminarium objęła „Rzeczpospolita”.

Wydarzenie było kontynuacją działań strategicznych mBanku w obszarze wsparcia klientów w skutecznym pozyskiwaniu środków unijnych. Było to czwarte z rzędu organizowane przez mBank seminarium dotyczące pierwotnego przetwórstwa. Jego celem było omówienie kondycji sektora przetwórstwa produktów rolnych na tle sytuacji makroekonomicznej w Polsce oraz szans i kierunków rozwoju przedsiębiorstw z sektora. Szczególną uwagę poświęcono zagadnieniom finansowania projektów w ramach dz. 4.2 oraz 16.1 PROW 2014-20. Zakres tematyczny seminarium dobrano w taki sposób, aby za pomocą pięciu głównych tez, poruszonych w pięciu blokach tematycznych, omówić nie tylko teoretyczne, ale i praktyczne kwestie związane z realizacją inwestycji z sektora przetwórstwa.

Gości i prelegentów przywitał Przemysław Gdański, wiceprezes mBanku,

który następnie dokonał wprowadzenia do tematyki seminarium. W swojej wypowiedzi wskazał na kluczowe i strategiczne znaczenie tego sektora rolnictwa i obszarów wiejskich. Podkreślił, że popularność wsparcia i tempo wykorzystania środków unijnych na rozwój obszarów wiejskich (najwyższe wśród wszystkich krajów UE), przełożyło się na ogromny postęp technologiczny zakładów przetwórstwa.

Zaproszenie do wygłoszenia prezentacji przyjęli:

- **Mieczysław Paradowski**, zastępca dyrektora Departamentu Rozwoju Obszarów Wiejskich w Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi
- **Grzegorz Giedroń** z Departamentu Oceny Projektów Inwestycyjnych ARiMR
- **Jan Gargól**, dyrektor Departamentu Rozwoju Obszarów Wiejskich z Euro Invest Group
- **Marcin Mazurek** z Departamentu Analiz Ekonomicznych (DAE) mBanku
- **Izabela Dąbrowska-Kasiewicz** z Departamentu Wsparcia Sektora Rolno-Spożywczego (DWA) mBanku
- **Ewa Bojańczyk i Jarosław Fordoński**, przedstawiciele Wydziału ds. Unii Europejskiej Departamentu Wsparcia Biznesu (WUE/DWB) mBanku

• **Agata Młynarska** z Departamentu Sprzedaży Rynków Finansowych mBanku.

W nowej perspektywie producenci żywności działający w Polsce nadal będą mogli liczyć na dotacje w ramach PROW 2014-20. Przeznaczono dla nich dwa instrumenty wsparcia (łączny budżet 751 mln EUR):

- **„Pomoc na inwestycje w przetwórstwo/marketing i rozwój produktów rolnych”** (dz. 4.2 PROW 2014-20), stanowiące kontynuację dz. 123 PROW 2007-13 z budżetem 693 mln EUR (w poprzednim okresie 932 mln EUR)
- **„Współpraca”** (dz. 16.1 PROW 2014-20) – nowa forma wsparcia, zachęcająca do tworzenia grup operacyjnych na rzecz innowacji, przeprowadzenia prac B+R w celu wdrożenia nowych innowacyjnych rozwiązań w sektorze przetwórstwa z budżetem 58 mln EUR.

Dokumentacja aplikacyjna dla dz. 4.2 PROW dostępna jest na stronach ARiMR (www.arimr.gov.pl)

Planujących inwestycje w sektorze przetwórstwa, zapraszamy do kontaktów z pracownikami w Oddziałach mBanku. O zasadach finansowania w ramach dz. 4.2 PROW pisaliśmy w jesiennym nr 20 „Business & More”.



Gdzie zima spotyka się z latem.

Noworoczny urlop dla ciepłolubnych

JOANNA ZIELEWSKA

Najlepiej byłoby tak: tydzień szaleństw na stoku, a potem następny – pod palmami. A co, jeśli mamy tylko parę dni wolnego? Pozostaje wariant urlopu – dwa w jednym, czyli podróż do miejsca, gdzie stok od egzotyki dzieli krótki spacer.

Sierra Nevada w Hiszpanii – szusowanie z widokiem na Afrykę

Nigdzie indziej w Europie ośnieżone stoki poprzecinane wyciągami oraz piękne plaże nie sąsiadują ze sobą tak blisko. Wysokie góry, mimo bliskości afrykańskiego wybrzeża, o tej porze roku niemal zawsze pokryte są grubą warstwą białego puchu. A do tego to, za czym zimą tęsknimy najbardziej: słońce, doskonałe wino i ciepłe morze – dla niektórych wprawdzie nie na tyle, by się kąpać – zawsze jednak pozostają hotelowe baseny z podgrzewaną wodą. Hiszpańska Sierra Nevada jest na mapie ośrodków narciarskich zjawiskiem tak niezwykłym, że trzeba ją po prostu zobaczyć. Najwyższe pasmo tego najbardziej górzystego kraju Europy, to Góry Betyckie, a ich najwyższa część to właśnie Sierra Nevada. Właśnie tam znajdują się jedno z najwyższej położonych stacji narciarskich w Europie (sięgają

3300 m n.p.m.) i najbardziej słoneczne zarazem. A w grudniu i styczniu, dzień jest tu znacznie dłuższy niż w Alpach. Atutem tego miejsca jest pobliskie Costa del Sol. Tutaj, jak nigdzie indziej, mamy połączenie aktywnej rekreacji na stokach i wypoczynku na słonecznych plażach, gdzie temperatury w zimie przekraczają 20°C.

Ale, jako że zima w pełni, aktywni postawią przede wszystkim na szusowanie. Mekką narciarzy gór Sierra jest Pradollano, miasteczko położone na wysokości 2100 m n.p.m., tylko 40 km od Granady. Pradollano jest niewielkie, dlatego wszystkie hotele i kwatery są nieopodal wyciągów. Znajdujący się kilkanaście kilometrów dalej Borreguiles to miejsce, z którego startują na wszystkie strony świata gondole i kolejki krzesełkowe. Są tu wypożyczalnie i bazy instruktorów. A także niemal wszystkie najłatwiejsze trasy regionu. Pradollano

to miejsce dla wielbicieli nocnego życia, które w miejscowych knajpkach rozkręca się po 22.00. Jest ich tu mnóstwo, z otwartymi paleniskami i wielkim wyborem mięs, do których koniecznie trzeba zamówić wino z okolicznych winnic. Ci, którzy wolą śródziemnomorskie widoki od nart doceniają Lomar de Dilar. Trasy docierają tu najwyżej, i stąd przy dobrej widoczności, można podziwiać niezwykle widok: zielone nabrzeża schodzące do błękitnego morza, a dalej – kontury marokańskich gór Rif. Trasy są tu w większości rekreacyjne, a większość czasu można spędzić na tarasach z lampką dobrego wina – bez ciepłych kurtek. Tutejszy obiad to świeże ryby, owoce morza, paella i pyszne hiszpańskie desery, niczym w kurortach u podnóża gór. Co ciekawe, w górach Sierra śnieg bywa lekko czerwony. To pył znad Sahary, przypominający, że Afryka jest tuż za rogiem. **Więcej na www.sierranevada.co.uk**

Góry Atlas w Maroku – Szwajcaria Czarnego Łądu

W górach Atlas zlokalizowane są prawdziwe narciarskie kurorty. Jednym z pierwszych miasteczek na górskim szlaku jest Ifrane, nazywane najmniej marokańską wioską Maroka. Kolonizujący kraj Francuzi chcieli przenieść do Afryki część ojczyzny. Mamy więc domy w bretońskim i alzackim stylu. Największą stacją Maroka jest Oukaïmeden. Położony na wysokości ok. 2500 m n.p.m. kurort ma 20 km tras. Działające tu wyciągi przypominają te z polskich ośrodków z początku lat 90. i nie docierają na sam szczyt. Aby się tam dostać należy porzucić krzeselka i... przesiąść się na „wyciągi na czterech kopytach” – osiołki Berberów.

Zapewne afrykańskie stoki nigdy nie będą tak popularne i świetnie utrzymane jak ich europejskie odpowiedniki.

Zima bez nart wielu nie mieści się w głowie. Ale są miejsca, gdzie jednocześnie można cieszyć się ciepłem i słońcem, np. w Hiszpanii Andorze i Maroku.

Bo i nie przyjeżdża się zimą do Maroka, by testować najlepsze trasy! Południowa kuchnia, temperatury sięgające kilkudziesięciu stopni, a także – bądź co bądź – gorący i pachnący egzotycznymi olejkami hammam pozwala poczuć atmosferę tropikalnego lata i błogiego lenistwa. **Więcej na www.babafrika.com**

Pas de la Casa w Andorze – wielki raj w minikraju

Nie ma tu wprawdzie oszałamiającego widoku na ocean, ale widok turystów w strojach plażowych w środku zimy nikogo nie dziwi. To strefa wiecznego słońca – Andora ma aż 300 słonecznych dni w roku i pozwala cieszyć się łagodnym klimatem śródziemnomorskim. Poza tym, w tym jednym z najmniejszych państw Europy jest 300 km tras, snowparki, doskonała kuchnia i... pięć tysięcy sklepów wolnoctwowych. Wspaniałe stoki

i pirenejskie krajobrazy – 65 dwutysięczników, z górującym nad nimi szczytem Coma Pedrosa – nie rozczarują. Jednym z wyjątkowych miejsc jest Vallnord (ok. 100 km tras). Na miłośników freestyle'u czekają tam świetnie wyposażone snowparki i strefy do szusowania poza trasami. A w jednej z knajpek na stoku zamówić dojrzwającą szynkę z Salamanki i owoce morza. Albo natrzeć chleb czosnkiem i pomidorami, a następnie maczać go w aromatycznej oliwie.

Niedaleko Vallnord leży Grandvalira, największa stacja narciarska w Pirenejach. Jest tu prawie 200 km tras. Do tego prawie 70 wyciągów (część z podgrzewanymi krzesłami), snowparki, a w ośrodkach narciarskich windy i ruchome schody ułatwiające przemieszczanie. Każda z tutejszych miejscowości jest inna. Canillo jest w sam raz dla narciarzy, którzy wolą jazdę rekreacyjną i rodzin z dziećmi. W El Tarter króluje freestyle, gdzie działa jeden z najlepszych snowparków w Europie. Po nartach obowiązkowy shopping – jest prawdziwą przyjemnością, bo w miasteczkach jest przyjemnie ciepło. Główna ulica Andorra la Vella mieni się światłami 1,5 tys. domów towarowych i luksusowych sklepów. Można spróbować katalońskich szynki, koziego sera i czekoladek.

Niewątpliwą atrakcją jest hotel w igloo tuż przy trasach narciarskich Grau Roig, 2300 m n.p.m. W środku płaskorzeźby, lodowe meble i łazienki. W ramach noclegu dostaniemy kolację: fondue, zupę i grzane wino, a także można wybrać się na nocną wycieczkę na raketach śnieżnych. W pobliżu znajduje się też największe górskie spa w południowej Europie, otwarte ponad 20 lat temu (Caldea). Kosmiczny budynek ze szkła i stali, z górującą nad nim piramidą, powstał na bazie gorących mineralnych źródeł, dzięki którym korzystając z kąpieli pod bezchmurnym niebem, możemy poczuć się jak w pełni lata. **Więcej na www.skiandorra.ad**



Powrót diwy
Muzyka

Jest objawieniem. Zachwycała już w szkole, jej pierwsza płyta z 2008 roku zatytułowana „19” (bo tyle miała lat, gdy ją wydała), z hukiem otworzyła jej drzwi do wielkiej muzycznej kariery. Następna, „21”, sprzedała się w nakładzie kilkudziesięciu milionów egzemplarzy, w 2012 r. Adele dostała zaś Oscara za utwór „Skyfall” do kolejnego filmu o Jamesie Bondzie. Na trzeci krążek wielbicieli jej niewątpliwego talentu musieli jednak trochę poczekać. Artystka wyszła za mąż, urodziła dziecko, borykała się z problemami zdrowotnymi i chyba nie bardzo spieszyła się do studia nagraniowego. W końcu się udało. Nowa płyta, zatytułowana „25”, jest – jak sama o niej mówi Adele – o pogodzeniu się z samą sobą, ze stratą czasu, z tym, co zrobiła i czego nie zrobiła. Niezależnie od przesłania, można być pewnym, że słuchanie jej stratą czasu nie będzie. Adele znów porywa przepięknymi aranżacjami, melodiami, tekstami, a przede wszystkim głosem. Urzekającym, niepowtarzalnym, hipnotyzującym i sprawiającym, że każda minuta z nią spędzona jest czystą przyjemnością.

Adele, „25”

Osiecka na nowo
Muzyka

Utwory Agnieszki Osieckiej to absolutna klasyka, z którą od wielu już lat mierzą się rozmaici artyści. Tym razem postanowiła to zrobić Katarzyna Groniec. Mamy tu takie utwory jak „Uciekaj moje serce”, „Rodzi się ptak”, „Nie zabijaj mnie powoli”. Jej aranżacje – z jednej strony melancholijne, z drugiej zawierające elementy kabaretu, rocka czy dyskotekowych rytmów – w połączeniu z przejmującym głosem, sprawiają, że trudno się od tej płyty oderwać. Nawet tym, którzy do tej pory za Agnieszką Osiecką nie przepadali.

Katarzyna Groniec, „Zoo z piosenkami Agnieszki Osieckiej”



Pisarz i koty
Książka

Jarosława Iwaszkiewicza kojarzy się raczej jako poważnego pisarza niż miłośnika kotów. A takim także był. Pokazuje to książka, której rękopis zupełnym przypadkiem odnalazła w jego archiwach Anna Król pracująca nad książką „Rzeczy. Iwaszkiewicz intymnie”.



Książka – ręcznie pisana i ilustrowana – została stworzona przez pisarza i jego córki. Zawiera wierszyki, opowieści, anegdotki i rysunki, których główną bohaterką jest domowa kotka Bukasia. Prawdziwa perełka dla całej rodziny.

„Kocia książka”, Jarosław Iwaszkiewicz, wyd. Wilk & Król

Mały wielki księżę
Muzyka

Prince podczas swej wieloletniej już kariery miał lepsze i gorsze momenty. Teraz powraca z nowym wydawnictwem. „HITnRUN Phase One” to album przede wszystkim bardzo energetyczny, rozrywkowy, taneczny, na którym jednak nie brakuje także bardziej melancholijnych wykonń, zarówno solowych, jak i w duetach. Dla wielbicieli talentu tego piosenkarza, kompozytora i producenta – pozycja obowiązkowa. Podczas karnawałowych imprez także nie powinno jej zabraknąć.

Prince, „HITnRUN Phase One”



Życie Stambułu
Książka

Długo, bo aż pięć lat oczekiwana powieść tureckiego noblisty, to epicka opowieść o Stambule i jego mieszkańcach, problemach, pragnieniach, marzeniach. Orhan Pamuk przy pomocy swojego bohatera, ulicznego handlarza Malvuta Karatasa, zabiera czytelnika w podróż po ulicach miasta, jego bramach i zaułkach, by mogli obserwować zmiany, jakie w nim zachodzą. Ukazuje też zwykłych ludzi, których portretuje w charakterystyczny dla niego, przenikliwy sposób. Biorąc się za tę książkę, trzeba tylko pamiętać o jednym – kto



raz znajdzie się wraz z Pamukiem w Stambule, nie będzie chciał się z nim rozstać.

Orhan Pamuk, „Dziwna myśl w mojej głowie”, Wydawnictwo Literackie

Sztuka reportażu
Książka

Najlepsi twórcy, ci znani i ci bardziej zapomniani oraz mistrzowsko opowiedziane przez nich historie – to każdy miłośnik reportażu znajdzie w trzeciej serii „Antologii polskiego reportażu XX wieku”. Seria powstała pod opieką wybitnych literaturoznawców, wyboru zaś podjął się Mariusz Szczygieł, także znakomity reportażysta i obserwator rzeczywistości. W trzecim tomie znalazły się teksty autorów współczesnych, m.in. Teresy Torańskiej, Joanny Siedleckiej czy Wojciecha Góreckiego, a także byłego ministra spraw zagranicznych Radosława Sikorskiego czy pisarza Bolesława Prusa. Dla osób lubiących ten gatunek gratka i jednocześnie doskonały pomysł na prezent.

„100/XX + 50. Antologia polskiego reportażu. Tom 3”, red. Mariusz Szczygieł, wyd. Czarne



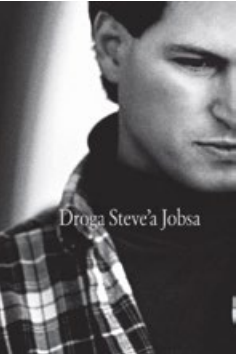
Hołd dla przeszłości
Muzyka

„Yesterday”, „Satisfaction”, „Tears in Heaven”, „What a Wonderful World” – te utwory zna niemal każdy. Niekoniecznie jednak w ciepłym, jazzowym wydaniu. A takie właśnie znajdziemy na płycie przygotowanej przez Mieczysława Szczęśniaka i Krzysztofa Herdzina. Jak mówią twórcy, ma to być hołd złożony przeszłości i twórcom, których utwory na stałe weszły do kanonu muzyki. Przepiękna płyta na długie zimowe wieczory, nie tylko przy choince.

Mieczysław Szczęśniak, Krzysztof Herdzin, „Songs from Yesterday”

Moc jabłka
Książka

Był wymagający, kontrowersyjny, konsekwentny. Dzięki temu stworzył markę Apple, która od trzech dekad jest nie tylko ikoną, ale i rozpala wyobraźnię ludzi na całym świecie. „Droga Steve’a Jobsa” pokazuje życie i karierę współtwórcy Apple’a, czasy jego intelektualnego i duchowego kształtowania się, historię wzlotów i upadków, przeżyć geniuszu i zbiegów okoliczności. Opierając się na obszernych wywiadach z osobami z najbliższego kręgu Jobsa, członkami rodziny, przyjaciółmi i konkurentami, uznani dziennikarze – Brent Schlender i Rick Tetzeli – portretują



Jobsa w świetle wydobywającym więcej odcieni i szczegółów niż opublikowane dotychczas biografie.

„Droga Steve’a Jobsa”, Brent Schlender, Rick Tetzeli, wyd. Insignis Media



Zwykły banknot nie ma takiej wartości jak... origami

ŁUKASZ PAŁKA

Dziennikarz ekonomiczny w portalu Money.pl, w którym kieruje działem Gospodarka i Rynek. Autor wielu wywiadów z przedstawicielami życia gospodarczego.

Ponad 80 wycarterowanych samolotów, cztery tysiące pokoi hotelowych i muzeum Luwr na wyłączność przez jeden dzień – pewien chiński biznesmen miał gest i wystął ponad połowę swojej załogi na wycieczkę do Francji. Idą święta. Czas pomyśleć o prezentach dla pracowników.

Zdjęcia, które niedawno obieżyły agencje prasowe, mogą budzić spore zainteresowanie. Na jednym tłum Chińczyków ubranych w identyczne koszulki spaceruje nad Sekwaną. Na innym ta sama grupa ludzi zwiedza Niceę. To pracownicy chińskiego koncernu Tiens, produkującego m.in. kosmetyki i suplementy diety. Jego szef Li Jinyuan, jeden z najbogatszych ludzi na świecie – wyceniany na prawie 6 mld dolarów – postanowił wystać ponad 6 tysięcy swoich pracowników na wycieczkę do Francji. O skali przedsięwzięcia, o którym rozpisywały się francuskie gazety, mogą świadczyć dwie liczby: 84 wycarterowane samoloty i 140 hoteli zarezerwowanych tylko w stolicy Francji. Chociaż w mediach na próżno szukać wzmianki o całkowitych kosztach tej imprezy firmowej, to jednak trzeba przyznać: to się nazywa rozmach.

Tymczasem znany miliarder Richard Branson, szef Virgin Group, ogłosił kilka miesięcy temu, że każdy pracow-

nik, który zostanie rodzicem, będzie mógł wziąć rok wolnego, a firma będzie mu w tym czasie płacić pełne wynagrodzenie. Swoją decyzję skomentował krótko: „Jeżeli dbasz o pracowników, oni będą dbali o twój biznes”.

Pracownika można też w nietypowy sposób nagrodzić za lata pracy. I to wcale nie nagrodą pieniężną, a np. rejssem na Karaiby. Tak jak zrobił to Tony Philiou, szef jednej z restauracji McDonald's w Stanach Zjednoczonych, który zafundował podróż pracującej w tym miejscu od 37 lat kobiecie. Jak sam tłumaczył, była to nagroda za jej nienaganną obsługę klientów oraz uśmiech wart milion dolarów. Cytowany w wielu gazetach podkreślał, że należy „dbać o tych, którzy dbają o ciebie”. Tym sposobem pani Mary Conti zamiast podawać hamburgery, przez tydzień wspólnie z mężem mogła odpocząć w luksusie.

Są też biznesmeni, którzy nie zapominają o pracownikach, nawet wtedy, gdy sprzedają swoją firmę nowemu inwestorowi. Tak zrobił J.C. Huizenga, który po sprzedaży fabryki w Michigan podzielił między pracowników prawie 6 mln dolarów. Tym sposobem każdy dostał jednorazowy bonus od 500 do nawet 50 tys. dolarów w zależności od stażu pracy.

Z pewnością różne są motywacje, dla których przedsiębiorcy decydują się na takie gesty. Może to zwykła życzliwość, może walka o zatrzymanie pracownika w firmie, a może cyniczna gra pod poprawę wizerunku. Wyraźnie widać jednak, jak bardzo dużą rolę odgrywa to, by pokazać pracownikowi, że jest ważnym elementem całego biznesu. Dowodzą tego nawet naukowcy. O tym, że optaca się płacić pracownikom więcej niż wynoszą stawki rynkowe pisał już dawno temu znany ekonomista i laureat Nagrody Nobla George A. Akerlof. Dowodził on – w największym skrócie – że w zamian za wyższą płacę pracodawca kupuje lojalność pracownika.

O krok dalej w badaniach poszli w 2012 roku naukowcy ze Szwajcarii i Niemiec. W swojej pracy opublikowanej w „American Economic Review” („The currency of reciprocity – gift-exchange in the workplace”) dowodzą oni, że dla pracownika nawet bardziej od gotówki liczy się sygnał, że szef włożył nieco pracy w przygotowanie prezentu. W eksperymencie dowiedli oni, że zamiast dać zwykłe 5 euro, warto pomyśleć, by z tego samego banknotu była zrobiona np. figurka origami. Wówczas pracownik poczuje się doceniony i dzięki temu będzie starał się bardziej wykazać. A więc szefowie – idą święta, do dzieła!



**Hewlett Packard
Enterprise**

**Accelerating
business
in Poland**



 Obróć stronę o 180 stopni i zobacz efekt

W bankowości korporacyjnej i inwestycyjnej **liczą się efekty**

- Obsługujemy **60% firm z listy 500 Rzeczpospolitej**.
- Mamy **90% zadowolonych klientów korporacyjnych**.*
- Blisko **30 lat doświadczenia w bankowości dla przedsiębiorstw**.
Kiedyś BRE Bank, teraz mBank.

* Dotyczy klientów biorących udział w badaniu własnym satysfakcji klientów za rok 2014.



Zeskanuj kod lub
wejdź na LicząSięEfekty.pl

mBank.pl



Ikona mobilności