

Na Forum w Krynicy
spotkałem wszystkich

Nomen nie omen

Rainer Riess

Dyrektor Zarządzający Deutsche Borse AG

Najpierw dla gigantów,
teraz dla drobnych inwestorów

Długi Polaków rosną

Wymiatacze.pl
czyli nowa droga do sukcesu dla firm

Wszystko jeszcze przed nami



Blisko rok temu upadł bank Lehman Brothers. To wydarzenie nie spowodowało kryzysu - było jedynie mocnym wykrzyknikiem ujawniającym kruchość konstrukcji systemu finansowego. Z każdym miesiącem prognozy były coraz bardziej ponure.

Wbrew zapowiedziom pesymistów, koniec świata nie nadszedł. Trudno jednak poważnie traktować kolejne zapewnienia ekspertów, że swadą tłumaczących, że kryzys się już skończył, że skończy się jutro lub za chwilę. Dobitnie pokazują to obrazy demonstracji przeciw gabinetowi Baracka Obamy - czy z naszego podwórka - narastający problem związany ze sprzedażą stoczni. Małym pocieszeniem jest, że bankierzy nie muszą wymykać się z firm tylnymi wyjściami - o ile daleko nam do Wielkiego Kryzysu i skaczących z okien biznesmenów, do normalizacji wciąż jeszcze daleko.

Obserwując warszawską giełdę trudno nie odczuć pewnego odprężenia, podobnie wygląda sytuacja na rynku funduszy inwestycyjnych. Zaufanie między bankami wzrasta, jednocześnie banki wprowadzają kolejne obostrzenia

w dostępie do kredytów hipotecznych. Wciąż niełatwo o pożyczki dla firm. „Tykające bomby” w postaci zadłużenia Polaków na kartach kredytowych czy rosnącej puli złych kredytów gotówkowych nie zostały rozbrojone, a wezwania do swobodnego „samoooczyszczenia się” branży bankowej trafiają w pustkę. Bankowcy zbyt zajęci są weryfikacją budżetów - czy słowa Bruno Bartkiewicza zostaną zapomniane nawet w jego własnej instytucji? I trudno pominąć milczeniem ponad 52 mld deficytu przewidywanego na przyszły rok czy perspektywy osłabienia się złotego.

Ostatnia wypowiedź Sławomira Skrzypka na Forum w Krynicy zapowiada odblokowanie środków banków spółdzielczych celem ratowania akcji kredytowej. Pytanie tylko, czy to wystarczy w sytuacji, gdy program „Rodzina na swoim” może zostać zamknięty na nowych klientów? Spodziewane dalsze obniżki cen mieszkań cieszą potencjalnych nabywców, ale tylko pod warunkiem dostępności kredytów. Te na 100% powoli odchodzą w niebyt. I raczej szybko nie wrócą.

Obyś żył w ciekawych czasach, jak zwykło się złośliwie mawiać. Cóż, z pewnością żyjemy w ciekawych czasach - a wszystko wskazuje na to, że do końca jeszcze daleko. Pochwały za stosunkowo gładkie „prześlizgnięcie się” przez kryzys mogą być przedwczesne - wszystko jeszcze przed nami.

Michał Kryński
zastępca redaktora naczelnego
Przegląd Finansowy Bankier.pl

Spis treści

Na Forum w Krynicy spotkałem wszystkich	4
Nomen nie omen	5
Rainer Riess, Deutsche Borse AG	8
Najpierw dla gigantów, teraz dla drobnych inwestorów	9
Długi Polaków rosną	10
Wymiatacze.pl, czyli nowa droga do sukcesu dla firm	13
Branża leasingowa po I kwartale 2009	16
uWalmart dba o środowisko	17
eBillme uruchamia nową funkcjonalność e-płatności	17
Najlepsze metody promocji płatności bezstykowych	17
Bez wyraźnego kierunku, słabo w porównaniu z sytuacją światowych giełd	18
Silny wzrost wartości euro względem dolara	19
Składki KRUS i zdrowotna rolników-przedsiębiorców	20
PIT.pl odpowiada na pytania czytelników	21
Podatek Tobina, czy nowa waluta rezerwowa?	22
ABW i bomba atomowa w ZUS	22
Przegląd mediów (7-13.09.2009)	23
Inwestycje, ubezpieczenia (7-13.09.2009)	24
Aktualności (7-13.09.2009)	25
Hyde Park (7-13.09.2009)	26
Bankier.TV	27

Przegląd Finansowy Bankier.pl

Przegląd Finansowy Bankier.pl jest redagowany przez zespół w składzie:

Michał Macierzyński - redaktor naczelny,

m.macierzynski@firma.bankier.pl, tel: +48 (22) 630 82 33.

Michał Kryński - zastępca redaktora naczelnego,

m.krynski@firma.bankier.pl, tel: +48 (22) 630 82 33.

Wojciech Boczoń, Marcin Mrozowski, Barbara Kozia, Karolina Han.

Korekta: Monika Głowińska

Uwagi i zapytania prosimy kierować pod adresem: mm@bankier.pl, tel: +48 (22) 630 82 36.

Informacji nt. warunków reklamy udziela Mariusz Kostowski:

reklama@bankier.pl, tel: +48 (22) 630 82 44.

Adres redakcji/Wydawca **Bankier.pl S.A.**, ul. Koszykowa 54, 00-675 Warszawa,

tel: +48 22 630 82 37, fax +48 22 630 85 83

http://bankier.pl/przegląd

Redakcja nie odpowiada za treść zamieszczonych ogłoszeń.

Rozpowszechnianie materiałów redakcyjnych bez zgody redakcji zabronione.



Na Forum w Krynicy spotkałem wszystkich



Kogo ważnego dla Pana jako prezes BGK spotkał Pan w Krynicy?

Wszystkich! Oczywiście proszę nie rozumieć tego tak, że jeśli ktoś nie dotarł do Krynicy nie jest ważny dla nas jako BGK. Jednak jeśli jednym miejscu przez trzy dni spotykam tak wielu ludzi, to ta drobna przesada jest uzasadniona. W Warszawie umówienie spotkań zajęło by mi kilka miesięcy, tu co krok, na deptaku spotykam partnerów biznesowych. Nie robi się na tym przysłowiowym deptaku interesów, ale kilka sensownych zdań, porozumienie, umówienie się na późniejsze konkrety są niezwykle istotne. To szalenie ważne, bo oszczędza coś czego mam najmniej – mój czas.

Który z paneli tegorocznego Forum ocenia Pan najwyżej?

Ofcwiście mogę tylko mówić o tych, które widziałem, oraz w kategorii „ciekawych dla mnie osobiście”, bo wszystkie są interesujące. Jest ich to ponad 130, więc trudno wybrać. Z pewnością z finansowego punktu widzenia ważna będzie (rozmowa w trakcie Forum – przyp. Red.) wizyta Edmunda Phelps'a i Petera Schifff'a, człowieka, który, jak mówią, przewidział kryzys. Z zawodowego, bankowego punktu widzenia wszystkie dyskusje makroekonomiczne są dla mnie bardzo ważne. Przyznam jednak, że bardziej odpowiadają mi panele wybiegające w przyszłość niż retrospektywne. Wolę też dyskusje poświęcone wizji świata finansów na dalsze lata niż rozważania o przyczynach kryzysu. Ale każdy znajduje to coś ważnego, inspirowanego dla siebie.

A Pan, tak prywatnie, osobiście?

Może zaskoczę, że to nie ekonomia, ale bardzo wysoko oceniam panel Kultura wobec żywiołów rynku, prowadzone przez profesora Jacka Purchlę, z profesorem Jerzym Hauserem. Po raz pierwszy

- mówi Ireneusz Fąfara, prezes Zarządu Banku Gospodarstwa Krajowego w rozmowie z Markiem Skałą.

ktos tak systemowo pokazał podejście do finansowania kultury, w sytuacji kiedy państwa, nie tylko polskie, wycofują się z finansowania kultury. Ciekawy był komentarz Leopolda Ungera, który powiedział, że taka dyskusja w Brukseli byłaby w ogóle niemożliwa, bo tam państwo nie jest tym zainteresowane. Podejście prof. Hausnera jest bardzo ciekawe, bo pokazuje, że państwo chce mieć udział w ocenie projektów w sferze kultury, w ustalaniu standardów. To niezwykle ważne, bo jak mówił Leopold Unger, kiedy przychodzi kryzys, to tnie się w mediach dwa działy – sprawy międzynarodowe i własnie kulturę. Bo nikogo to nie obchodzi. To był dla mnie ważny głos i ważny panel, bo takie są i moje przekonania, dotyczące ogromnej wagi kultury w dzisiejszym świecie.

Przed przyjazdem na Forum Ekonomiczne był Pan na związanym z Krynica Forum Inwestycyjnym w Tarnowie. Co tam było dla Pana najważniejsze?

Głównie mówiliśmy tam o infrastrukturze chemii i finansowaniu w energetyce. Kończące Forum wystąpienie ministra Aleksandra Grada było bardzo klarownym i jasnym sygnałem pokazującym strategię państwa w tej sferze. Minister Skarbu powiedział jakie ma podejście on, ale i ten rząd – prywatyzujemy, bo prywatne sprawdza się lepiej niż państwowe. Po raz pierwszy tak dobitnie i konkretnie usłyszeliśmy jak będą wyglądały te sektory za cztery lata. Precyzyjny podział na spółki strategiczne, nad którymi powinna być utrzymana kontrola państwa i resztę. A ta ma być prywatna, bo działa sprawniej, efektywniej. To strategiczna decyzja – wiemy co musimy jako państwo mieć w naszych rękach, ale w innych obszarach kryterium najważniejszym jest efektywność zarządzania.

Jest Pan tu po raz pierwszy po 10 latach, jak z tej perspektywy ocenia Pan krynickie Forum?

Tak się składało, zawsze coś stało na drodze. I dziś, po 10 latach widzę tu zupełnie inny świat, inny poziom organizacji, warunków. Zupełnie inny świat, normalny, biznesowy, społeczny w otoczeniu

unikatowego uzdrowiska i gór. I są tu rzeczywiście najlepsi. Świetni planiści, tematyka spotkań, przygotowanie uczestników, ich wiedza. A także ludzie, których widziałem tu dziesięć lat temu zmienili się znacznie bardziej niż ten świat wokół nas. Jako zarządzający biznesem, jako specjaliści, eksperci – są znacznie dalej niż wynika to z tempa rozwoju samego kraju. To dobrze wróży Polsce. Poziom merytoryczny, nasz polski, naszych ekspertów jest naprawdę bardzo wysoki.

A sama Krynica? Dziesięć lat temu zdarzały się problemy z hotelami, nawet z ręcznikami. Jak postrzega Pan Krynica dziś?

Jestem dość krytyczny wobec zmian, tak dynamicznych jakie widzę w polskich uzdrowiskach, niestety także w Krynicy. Nie lubię chaosu architektonicznego, zatrącania koloru miejsca. Trochę mi przeszkadza, że niektóre z tych niezwykle nowoczesnych hoteli można śmiało przenieść nad morze czy na Mazowsze. Szkoda, że zbyt mało o to dbamy.

Coś co chciałby Pan zobaczyć, a nie może, bo kolejne spotkanie, bo równolegle jest 9 paneli i trzeba wybierać. Czego żałuje Pan najbardziej?

Wszystkiego! Totalnie każdego panelu, którego nie widziałem! No niemal każdego. Ja to rozumiem tak, że jeśli odebrałem się na trzy dni od codziennych obowiązków, to rzeczywiście chciałbym zobaczyć wiele. I kiedy widzę temat, widzę uczestników to za każdym razem żałuję, że nie mogę być w kilku miejscach jednocześnie. Tu są świetni ludzie, przy tym doskonali mówcy, stawiający śmiało tezy, mający argumenty. Są ludzie z wielu krajów, są politycy, pisarze, komentarzy polityki, kultury, biznesu. I ważne – są dostępni, możesz podejść, pogadać z każdym, uściśnąć dłoń, wymienić poglądy. Cieszę się, że wreszcie udało mi się znaleźć czas i wrócić na Forum do Krynicy.

Rozmawiał Marek Skała

Nomen nie omen



Chociaż nazwa, obok logo, jest jednym z najbardziej rozpoznawanych elementów tworzących markę, to jej związek z modelem biznesowym czy strategią instytucji finansowej jest najczęściej niewielki. Szczególnie, gdy jest po prostu kilkuliterowym, nie budzącym żadnych merytorycznych skojarzeń, skrótem. Pierwotne modele biznesowe znajdujące swoje odzwierciedlenie w nazwach mBanku i MultiBanku uległy istotnym przeobrażeniom, a nazwy pozostały niezmiennie. O istocie, wizerunku i przyszłości firmy decydują przede wszystkim nie nazwy, lecz klienci. To klienci powinni być w centrum uwagi, i ta prawda dotyczy także działów marketingu.

Nazwa jest jednym z najważniejszych elementów marki, tym elementem „brand experience”, któremu zawsze poświęcamy dużo uwagi. Pewnie dlatego traktujemy ją czasem magicznie, starając się zakląć w niej nasze strategiczne cele, zupełnie jakbyśmy wierzyli, że w ten sposób zapewnimy sobie sukces. Z czasów tzw. transformacji ustrojowej pamiętam robione domowym sposobem ogłoszenia firmy świadczącej rozmaite usługi domowe: mycie okien, sprząatanie, malowanie etc. Firma nazywała się „Rozmach”, z czego można by wnosić, że łączono z nią nadzieje na szybki i spektakularny sukces. Niektórzy pamiętają chyba wszechobecną częstkę „impex” zawartą w nazwach firm parających się handlem przezgranicznym na mniejszą lub większą skalę. Młodszej generacji marketerów przybliży ten słowotwórczy wynalazek. „Impex” to synteza słów „import” i „export” (pisany z anglosaska, przez „x”). Magiczna siła syntezy i jej zachodnie brzmienie sprawiły, że z sukcesem zagościła nie tylko w polskim KRS, ale także na rynku papierów wartościowych, by wspomnieć choćby Impexmetal S.A. (IPX).

Nazwy znaczące to jeden z niewielu punktów wspólnych między współczesną bankowością i anatomią. W obu dziedzinach unikamy eponimów, czyli nazw wywiedzionych od nazwisk. W odróżnieniu od SKOK, które chętnie przywołują nazwiska z mniej lub bardziej odległej przeszłości (SKOK im. F. Stefczyka, SKOK Kopernik) na polskim rynku nie funkcjonuje obecnie żaden bank o eponimicznej nazwie. O, przepraszam, – nie wspominałem o Raiffeisen Banku (nazwa nawiązuje do F. W. Raiffeisena), ale nieco usprawiedliwia mnie egzotyka tej nazwy, obco brzmiącej dla słowiańskiego ucha. Przy okazji muszę wyrazić swój nieustający szacunek dla konsekwencji, z jaką austriaccy koledzy promują w naszej części Europy nazwisko dziewiętnastowiecznego niemieckiego urzędnika i założyciela pierwszego wiejskiego SKOKu. Trud utrwalania

go w polskiej grupie celowej przyniósł godne podziwu rezultaty. O Raiffeisen Banku trudno obecnie powiedzieć, że jest marką w Polsce nieznaną. Przywołany przykład nie zaprzecza jednak podobieństwu do mianownictwa anatomicznego, które oficjalnie także uznaje jeden eponim, a mianowicie ścięgno Achillesa.

W bankowości wiele nazw zawierających w sobie misję, pochodzenie czy strategię banku funkcjonuje obecnie w postaci niewiele mówiących skrótów. Wystarczy wspomnieć zagraniczne HSBC (Hongkong and Shanghai Banking Corporation), UBS (Union Bank of Switzerland) czy AIG (American International Group Inc). Z polskiego podwórka oprócz obydwu „PKO” wspomnę z pracowniczego

czytaj dalej na stronie 6 ▶



MultiBank na Hotelu Forum w Rzeszowie

► ze strony 5

obowiązku o BRE Banku (Bank Rozwoju Eksportu). Przykład dwóch największych graczy naszego rynku detalicznego obrazuje dobitnie, do czego prowadzi nazwotworzenie oparte na skrótach. Polska Kasa Opieki i Polska Kasa Oszczędności - podziwiam kolegów od dziesięcioleci pracujących nad rozróżnieniem tych nazw przez klientów.

Nazwy marek detalicznych BRE Banku S.A., z którymi związały mnie losy zawodowe, zawierają w sobie ślady ich odmiennych modeli biznesowych. „m” w nazwie mBank pierwotnie miał wyrażać mobilność tego pierwszego wirtualnego banku w Polsce. Ponieważ był to rok 2000, długo przed upowszechnieniem się bezprzewodowego internetu, mobilność rozumieliśmy jako bank dostępny przez telefon komórkowy. mBank już w chwili startu dostępny był przez protokół WAP, co jak na tamte czasy było zdecydowanie innowacją biznesową. No i pociągało za sobą liczne reklamacje klientów skarżących się na trudności w konfiguracji dostępu na swoim telefonie. Od tej pory mBank zawsze aktywnie uczestniczył w rozwoju bankowości mobilnej w Polsce, wprowadzając m.in. transakcyjność na kartach SIM (SIM toolkit) czy bezpieczne, jednorazowe hasła SMS do zabezpieczenia kanału internetowego. Minęło prawie dziesięć lat i nadal kategoria „bank na telefon komórkowy” pozostaje na naszym rynku niezagospodarowana. Jedyne bardzo zainteresowani tematem pamiętają o licznych, ślepych ewolucyjnie, próbach zagospodarowania tego potencjalnie wielomilionowego rynku. Dla przykładu wspomniany już wyżej Raiffeisen Bank zdecydował



Praga (czeska) – pierwsza reklama mBanku tzw. citylight

się nawet na reklamowanie swojej, opartej na Javie, usługi w telewizji. Otwarty na zmiany mBank bardzo szybko zidentyfikował swoją wiodącą pozycję jako „bank internetowy” i do dziś skutecznie broni tego tytułu. Jednak romans z telefonią komórkową trwa nadal. mBank mobile to pierwszy w Polsce wirtualny operator komórkowy, niebędący częścią operatora tradycyjnego. Miałem przyjemność uczestniczyć w starcie tego projektu i nadal, z życzliwą ciekawością, obserwuję jego rozwój. Tym niemniej nie jest to jak na razie wiodący biznes tej marki. mBank od dawna buduje swój model biznesowy wyróżniając się otwartym dialogiem internetowym z klientami, podkreślając sze-

rokość i atrakcyjność, nie tylko cenową, swojej oferty produktowej. Stąd znacznie chętniej „m” w nazwie banku tłumaczymy jako skrót od „mój” albo „miły”. MultiBank od początku swojej działalności realizuje model nowoczesnej bankowości wielokanałowej: oferując bankowość internetową funkcjonalnie niemal identyczną z mBankiem jednocześnie dysponuje siecią placówek. „Multi” nawiązuje też do szerokiej oferty produktowej, która, według pierwotnych założeń, miała być jednym z najważniejszych wyróżników MultiBanku, przynajmniej w porównaniu z mBankiem. Już na starcie MultiBank proponował kilka rodzajów kont, w tym studenckie i młodzieżowe. mBank rachunek „dla nieletnich” - izzyKONTO zaproponował niemal dokładnie na swoje pierwsze urodziny, a specjalnej oferty dla studentów nie ma w swoim portfolio nawet dziś. mBank praktycznie wszystkie swoje usługi dodatkowe buduje w kontekście jednego rachunku bieżącego, świadomie czyniąc z eKONTA centrum osobistych finansów swoich klientów. W konsekwencji nowinki technologiczne, nowości internetowe czy procesowe testowaliśmy na mobilnym organizmie mBanku, natomiast zróżnicowane, specjalistyczne produkty - w MultiBanku. Karta wirtualna do płatności internetowych pierwsza pojawiła się w mBanku, a karta kredytowa - w MultiBanku. To w MultiBanku szeroko rozwinęliśmy ofertę kredytową, tworząc tak specjalistyczne produkty jak kredyt na studia podyplomowe, samochodowy czy na naukę - kredyt studencki. Z oferty depo-



Logo mBanku na tymczasowej siedzibie biura projektu w Bratysławie

czytaj dalej na stronie 7 ►

► ze strony 6

zytowej MultiBank wyróżnia pełna oferta nowoczesnych produktów w rozmaitych konfiguracjach opartych np. o mechanizmy ubezpieczeniowe.

W pewien sposób nazwy mBank i MultiBank oddają charakter obu modeli biznesowych. Jednak nie są w stanie determinować ich dalszego rozwoju. Etap eksperymentalnego testowania danego produktu czy usługi nie trwa wiecznie, a po nim nieuchronnie następuje ewaluacja. W końcu najbardziej udane rozwiązania implementowane są do obu marek detalicznych. W mBanku są już karty kredytowe i subskrypcje strukturyzowanych lokat inwestycyjnych, w MultiBanku karty wirtualne i hasła sms potwierdzające transakcję etc. etc. Zjawisko konwergencji technologiczno-produktowej w ramach detalicznego BRE jest procesem ciągłym, przynosząc stale korzyści związane z przynoszącym oszczędności efektem synergii. Muszę w tym miejscu zwrócić uwagę, że, koniec końców, i tak o wszystkim decydują klienci. To banalne stwierdzenie znajduje swoje potwierdzenie w każdym miejscu bankowego biznesu. To klienci akceptują, lub nie, nowe usługi i produkty, decydując, w którym kierunku przebiegnie wspomniana wyżej konwergencja. To oni wystawiają np. bolesne świadectwo porażki całemu sektorowi ban-

Trudno liczyć, że odpowiednia nazwa w magiczny sposób zapewni pomyślny rozwój i skuteczne pozycjonowanie. Przecież placówki Eurobanku nie gwarantują nam obsługi kasowej w Euro, w Noble banku nie wszyscy klienci mają szlachecki rodowód i formalną nobilitację, a istotą działalności Invest Banku nie jest, wbrew pozorom, bankowość inwestycyjna. To klienci, aktywnie korzystający z oferty naszego banku, zdecydować, czy będziemy bankiem masowym, internetowym, prestiżowym, dynamicznym, kredytowym, powszechnym...

kowemu, który do teraz nie stworzył rzeczywście akceptowalnego systemu bankowości w telefonie komórkowym.

To nasi klienci udowadniają nam, że marka ma znaczenie także w naszym sektorze. Otóż, mimo tylu podobieństw produktowych, klienci zdecydowanie wiedzą, którą markę wolą. Odsetek wspólnych aktywnych klientów mBanku i MultiBanku nie sięga nawet 2%. Ostatnia telewizyjna kampania reklamowa MultiBanku podobała się dwukrotnie częściej w grupie klientów MultiBanku niż mBanku. Z badań jakościowych tej reklamy najbardziej pamiętam jedno ze stwierdzeń klienta mBanku: „mój bank nie robi takich reklam!”. Przy coraz bardziej zunifikowanej ofercie rynkowej, przy szybkim tempie kopiowania... ups, chciałem powiedzieć „analizowania i twórczej asymilacji” konkurencji w zakresie produktów, cen i procesów to właśnie klienci pozostają szansą na utrzymanie indywidualne-

go wizerunku i wyróżnienie się bankowych marek. Trudno liczyć, że odpowiednia nazwa w magiczny sposób zapewni pomyślny rozwój i skuteczne pozycjonowanie. Przecież placówki Eurobanku nie gwarantują nam obsługi kasowej w Euro, w Noble banku nie wszyscy klienci mają szlachecki rodowód i formalną nobilitację, a istotą działalności Invest Banku nie jest, wbrew pozorom, bankowość inwestycyjna. To klienci, aktywnie korzystający z oferty naszego banku, zdecydować, czy będziemy bankiem masowym, internetowym, prestiżowym, dynamicznym, kredytowym, powszechnym... Działy marketingu powinny odpowiednich klientów zaprzyjaźniać z odpowiednim bankiem. Tylko tyle, i aż tyle.

*Wojciech Bolanowski,
Szef Marketingu Multibanku*



Warszawa, Puławska 11 czyli parada marek: MultiBank, Samsung, Aquarius, Neostar i ... Emporio Armani

Gość Przeglądu Finansowego Bankier.pl

Rainer Riess

Dyrektor Zarządzający Deutsche Borse AG



Radosław Miętus: Jak Pan podsumuje współpracę z Ministerstwem Skarbu Państwa w związku z uczestnictwem Deutsche Boerse w procesie prywatyzacji GPW?

Rainer Riess: Myślę, że to bardzo profesjonalny proces. Uczestniczyliśmy w pierwszej rundzie, zostaliśmy wybrani do drugiej, wkrótce przeprowadzimy due diligence, więc mam nadzieję że dokończymy proces który zakończy się ofertą kupna, najlepszą dla warszawskiego parkietu.

Jakie przewagi ma niemiecka giełda nad innymi uczestnikami procesu prywatyzacji?

Jesteśmy największym operatorem giełdowym pod względem kapitalizacji i dysponujemy szeroką bazą klientów działających na całym świecie. Po drugie, mamy silną sieć jednostek partnerskich w Europie, Azji i Stanach Zjednoczonych. Ponadto możemy zaoferować GPW bogatą ofertę produktów od akcji, obligacji i produktów ustrukturyzowanych po instrumenty pochodne. Sądzę, że jesteśmy najlepszym partnerem dla GPW, który umożliwi wzmocnienie jej pozycji i poszerzenie portfolio oferowanych produktów.

Jaka będzie strategia DB wobec GPW, jeśli wygracie proces prywatyzacji?

Chcemy, aby GPW stało się centrum giełdowym na Europę Wschodnią. Władze GPW wykonały świetną pracę jeśli chodzi o dwie sprawy. Po pierwsze, prywatyzacja okazała się sukcesem, macie wiele spółek

o wysokiej kapitalizacji. Mogą być ciekawą ofertą inwestycyjną dla międzynarodowych inwestorów. Po drugie GPW udało się zbudować dużą bazę krajowych inwestorów, zarówno indywidualnych, jak i instytucjonalnych. Te dwa czynniki są niezbędne do stworzenia centrum finansowego. Następny krok to sprostanie wyzwaniom na europejskim szczęblu – w dłuższej perspektywie będziecie musieli poszerzyć kanały dystrybucji, w czym możemy pomóc. Chcemy także patrzeć na sprawy z waszej, lokalnej perspektywy - musicie mieć własne regulacje, podejście do biznesu. Myślę, że Deutsche Boerse i GPW mogą się tu dobrze uzupełniać.

Jaką rolę powinna odgrywać Ukraina na warszawskim parkiecie? Czy więcej spółek z Kijowa powinno debiutować na GPW?

W ramach UE, a także poza nią istnieje bardzo konkurencyjny rynek dla IPO. Mamy nadzieję na dalsze rozwinięcie zdolności GPW do oferowania debiutu spółkom z Europy Środkowo-Wschodniej. Aby móc zaproponować lepsze warunki musicie mieć szerszą dystrybucję, więcej inwestorów np. z Londynu, Hiszpanii czy Szwajcarii połączonych ze sobą. Jeśli chodzi o kwestię samego IPO, to chyba niewiele już możemy zrobić, GPW wykonało świetną pracę. To co możemy zrobić to przyciągnąć więcej inwestorów.

Częścią działalności GPW jest edukowanie rynku. Jak DB zapatruje się na ten element działalności GPW?

Dla giełdy mówienie o jej działalności to ważny element. W Deutsche Boerse ciągle istnieje tradycyjna sala notowań. Jednym z powodów jest nasze przekonanie, że należy utrzymywać wizerunek giełdy w społeczeństwie, edukować ludzi czym jest giełda, prezentować analityków i CEO mówiących o giełdzie i o tym, co się na niej dzieje. To tylko jedna strona medalu. Dla nas istotnym jest też, by wykonać dwa zadania: edukować inwestorów oraz spółki, które po kryzysie spotkają się z gorszymi warunkami rynkowymi. Zdobycie kapitału kredytem będzie trudniejsze, więc ważna stanie się możliwość finansowania działalności poprzez giełdę. W tym sensie warto edukować rynek, uświadamiać możliwości i ryzyka jakie przynosi giełda, aby uczestnicy rynku dokonywali dojrzałych wyborów. Lokalne parkiety są bardzo pomocne w takiej działalności, bo doskonale znają specyfikę danego rynku.

W jaki sposób polscy inwestorzy skorzystają na ewentualnym przejściu warszawskiej giełdy? Niższe opłaty transakcyjne? Większa płynność?

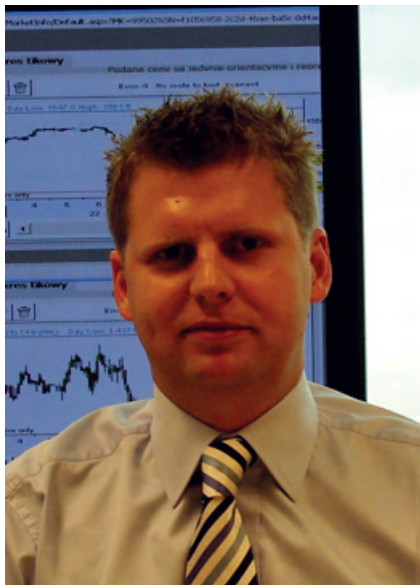
Z pewnością przyjdzie większa płynność, która zmniejszy koszty transakcyjne. Taką lekcję wyciągnęliśmy z naszego własnego rynku i to jest rzecz którą możemy łatwo przenieść. Będzie także więcej bardziej innowacyjnych produktów, takich jak ETF-y i ETC, przejrzysty handel derywatami.

Rozważacie prawdopodobieństwo wycofania się MSP z procesu prywatyzacji?

Oczywiście, Rząd ma zawsze prawo podjąć taką decyzję. Jednak w mojej opinii to bardzo dobry moment do szukania strategicznego partnera dla GPW. Konkurencja wśród giełd będzie się nadal zwiększała, więc małym giełdom trudno będzie się dalej rozwijać bez odpowiedniego partnera.



Najpierw dla gigantów, teraz dla drobnych inwestorów



Ponoć zaczęło się na Wall Street w latach osiemdziesiątych. Największe fundusze hedgingowe (wtedy jeszcze nie zawsze w taki sposób klasyfikowane), mając odmienne spojrzenie na rynek, tzn. jeden fundusz uważał, że akcje np. Kodaka będą rosły, a drugi, że będą spadać, zdecydowały się „obchodzić” Giełdę ze swoimi transakcjami. Wymyśliły, że zamiast kupować i sprzedawać na Wall Street, podpiszą między sobą umowę. Powstał kontrakt, w którym strony zobowiązywały się, że wymienią między sobą różnicę pomiędzy ceną akcji Kodaka dzisiaj i za np. 6 miesięcy. Jeden fundusz uważał, że cena od dzisiaj za 6 miesięcy spadnie, drugi, że wzrośnie. Zamiast kupować lub sprzedawać krótko (otwierać pozycję na spadek cen), pokrywać giełdowe prowizje transakcyjne i wpływać transakcjami na rynek giełdowy, fundusze omijały giełdę i spisywały umowę na papierze. Po danym okresie wymieniali między sobą tylko różnicę.

Podobne transakcje zaczęto przeprowadzać później w Londynie. Dzisiaj wiemy, że były to początki biznesu, który zrewolucjonizował obrót akcjami oraz innymi aktywami na świecie i dał początek instrumentowi znanemu dzisiaj jako **CFD** (*Contract For Difference* – kontrakt na różnicę). Jeszcze przed dynamicznym rozwojem platform internetowych, telefoniczne usługi CFD dla największych inwestorów detalicznych zaczęli świadczyć pionierzy: IG Markets, City Index i CMC Markets (przez pewien czas znany pod nazwą handlową Deal 4 Free).

Kilkanaście lat temu CFD były dostępne dla funduszy inwestycyjnych, później dla największych inwestorów detalicznych posiadających setki tysięcy funtów. Później, poziom wejścia do otwarcia rachunku dla inwestorów indywidualnych

był na poziomie 10 000 funtów brytyjskich. Często CFD były wykorzystywane przez znacznych inwestorów w danej spółce oraz managerów posiadających opcje na dane akcje. Posiadacz dużego pakietu akcji mógł otworzyć krótką pozycję na CFD, zmniejszając tym samym swoje zaangażowanie netto w danej spółce. Podobnie posiadacz opcji na akcje, których nie mogli sprzedać, otwierali krótkie pozycje blokując sobie (zabezpieczając się) wycenę swoich aktywów.

Dzisiaj...

Dzisiaj, a największy wpływ na wzrost branży miał rozwój internetu, inwestować może każdy - i w większości przypadków przygodę można zacząć od kilkuset złotych. Obecnie CFD inicjują transakcje na giełdach akcji. Według niektórych statystyk na Giełdzie w Londynie, bywają sesje, gdzie ponad 50% obrotu ma korzenie w CFD, a średnio ponad 30% dziennego obrotu jest powiązana z CFD. CFD uwielbiane jest w Australii, gdzie inwestorów cechuje największe podejście do ryzyka na świecie. Od zeszłego roku, po przyjęciu nowych regulacji brokerzy starają się podbić lukratywny rynek gospodyń domowych w Japonii, tam jednak króluje Forex i para walutowa USD/JPY. Co ciekawe, CFD nie są dostępne w USA, gdzie regulator nie zezwala na oferowanie CFD akcyjnych inwestorom detalicznym.

Globalnymi liderami w branży pod względem przeprowadzanych obrotów klientów są prawdopodobnie cztery firmy - pionierzy branży: CMC Markets, City Index, który jest obecny w Polsce poprzez oddział w Warszawie, IG Markets oraz Saxo Bank - działający w Polsce z siedziby w Londynie i poprzez swoich Partnerów (IDMSA i TMS Brokers). Wspomniane 4 firmy dzielą między siebie największą część tortu, a ich klienci przeprowadzają miesięcznie miliony transakcji. CMC Markets, City Index i IG Markets wywodzą się z nurtu akcyjnego, natomiast Saxo Bank rozpoczął od rynku walutowego i sukcesywnie dołączał akcje do swojej oferty.

Kiedyś CFD nie były klasyfikowanymi instrumentami finansowymi. Dzisiaj CFD są w pełni regulowane. Mają już swoje miejsce w prawie MiFID, gdzie CFD wymienione są z nazwy.

Z definicji...

CFD to umowa, której przedmiotem jest wymiana kwoty pieniężnej równej różnicy pomiędzy ceną otwarcia, a ceną zamknięcia pozycji. Zamiast kupna lub

sprzedaży instrumentu bazowego, zawierana jest transakcja z podmiotem świadczącym usługi w zakresie CFD. Cena CFD będzie odzwierciedlała cenę instrumentu bazowego, której ruch będzie przynosił inwestorowi zysk lub stratę.

CFD akcyjne można porównać do kredytu na akcje, który daje broker CFD. Cena owego quasi kredytu jest dość atrakcyjna, bo wynosi zazwyczaj około 2,5-3,5% powyżej danej stopy procentowej (np. WIBORu). Porównując koszt kredytu CFD i kredytu maklerskiego na zakup akcji, typowy kredyt maklerski wypada bardzo drogo. Podobnie prowizje transakcyjne, które w CFD są znacznie niższe niż w biurach maklerskich. W przypadku, gdy oferta kupna i sprzedaży brokera jest równa ofertom z rynku giełdowego to prowizje wynoszą około 0,15%-0,3% niezależnie od przeprowadzanego miesięcznego obrotu.

Oprócz transakcji na rynku walutowym, rynkach towarowych, w tym metali, ropy itd, indeksów i akcji zagranicznych coraz częściej brokerzy oferują polskie instrumenty. Oparte są one na kontraktach terminowych oraz polskich akcjach. Co ciekawe, CFD dają większą elastyczność inwestorowi, ponieważ umożliwiają otwieranie pozycji już od 1 zł za punkt, co odpowiada 1/10 giełdowego kontraktu futures na GPW.

Pozostałymi fundamentami CFD będą: możliwość inwestowania na spadek kursów, wysokiego lewarowania pozycji (nawet do kilkaset do 1), brak istotnej bariery wejścia, brak opłat za otwarcie, prowadzenia rachunku, notowania w czasie rzeczywistym oraz dostęp do tysięcy światowych instrumentów z poziomu jednej platformy transakcyjnej.

Ale...

Pomimo wszelkich zalet CFD, inwestorzy kuszeni przez brokerów powinni zdawać sobie sprawę z ryzyka inwestycyjnego. Na swoich stronach internetowych piszą o tym tylko nieliczne, doświadczalne firmy. Ryzyko w CFD jest podobne jak w przypadku większości instrumentów pochodnych. Ten fakt warto mieć na uwadze decydując się przeprowadzać transakcje, ponieważ istnieje ryzyko utraty większej kwoty niż początkowy kapitał.

Łukasz Wardyn
Dyrektor Zarządzający
City Index, Europa Środkowa
i Wschodnia

Długi Polaków rosną



Mariusz Hildebrand

Kryzys – zdawać by się mogło – znacznie uszczuplił portfele Polaków, jednak mimo to wielu z nich było na tyle wiarogodnych, by zaciągać nowe zobowiązania finansowe, których nie byli w stanie spłacić. Dowodem tego jest fakt, że ogólna kwota przeterminowanych zobowiązań wynosi 12,06 miliarda złotych, jak podaje Biuro Informacji Gospodarczej w raporcie InfoDług. Istotnym zdaje się fakt, że podczas ostatniego kwartału kwota ta wzrosła o 22%, a w przeciągu minionego roku o 71%. Dane stwierdzają również, że 1,47 miliona Polaków ma problemy ze spłatą swoich zobowiązań finansowych. Klasyczny profil polskiego dłużnika to: mężczyzna w wieku od 30 do 39 lat, mieszkaniec Warszawy. Średnia wysokość niespłaconych należności: 8 203 zł. Najwyższa kwota zadłużenia jednej osoby, odnotowana przez BIK, InfoMonitor i ZBP to 77,44 mln zł. W rzeczywistości nie są to miażdżące dane. Polacy są mimo wszystko sumienni i 95% z nas spłaca swoje zobowiązania w terminie. Poziom naszego zadłużenia też nie jest zastraszający – 45% przeterminowanych zobowią-

zań dotyczy kwot poniżej 2 tys zł, a 71% to kwoty sięgające 5 tys zł. Zdaniem **Mariusza Hildebranda, Prezesa Zarządu InfoMonitora BIG**, poprawa sytuacji gospodarczej może relatywnie szybko poprawić poziom spłacalności zobowiązań w Polsce.

Co powoduje wzrost zadłużenia Polaków?

Mariusz Hildebrand: Na wzrost zadłużenia wpływ ma kilka elementów. Przede wszystkim, w poprzednich latach optymizm panujący na rynku oraz łatwa dostępność do różnego rodzaju usług, w tym usług finansowych i kredytowych, spowodował zwiększenie wykorzystania całości i środków i towarów. W dzisiejszej sytuacji gospodarczej, gdy mówi się o procesie spowolnienia gospodarczego, oraz w odniesieniu do kwestii zwolnień pracowników, których byliśmy świadkami na początku roku 2009, można wywnioskować, iż to właśnie podłoże tak dużego przyrostu kwoty zadłużenia w ostatnim kwartale. Jednocześnie do wzrostu kwoty zadłużenia oraz ilości dłużników dołożył się efekt wykorzystania InfoMonitora przez sektor publiczny w procesie odzyskiwania należności od Dłużników Alimentacyjnych, gdzie z tego tytułu przyrost liczby dłużników wyniósł ponad 30 tysięcy osób.

Dodatkowo warto wskazać, iż około 71% wszystkich długów spełniających kryteria ustawy o udostępnianiu informacji gospodarczych – czyli 200 złotych i załębłość, co najmniej 60 dni – to długi, których kwota nie przekracza 5000 złotych. Zatem dominują długi z tytułu pożyczek gotówkowych i zakupów konsumpcyjnych.

Czy połączenie baz danych zawierających dane dłużników jest realne? Kiedy możemy się tego spodziewać?

W kwestii współpracy przy wymianie danych z innymi biurami jesteśmy nastawieni pozytywnie i z taką inicjatywą już występowaliśmy. Rozwiązanie takie nie

jest łatwe do wypracowania, ale będziemy prowadzić działania w zakresie opracowania modelu współpracy jako elementu, który może wesprzeć proces odzyskiwania należności dla całej gospodarki.

Czego można spodziewać się w przyszłości? Jak będzie wzrastało zadłużenie Polaków?

W ramach raportu InfoDług, którego 9 edycję mamy przyjemność przedstawiać, warto wskazać, iż ogólna kwota zadłużenia rośnie sukcesywnie od początku pierwszej publikacji w sierpniu 2007 roku. Spodziewamy się, iż w najbliższym okresie zadłużenie może jeszcze rosnąć, aczkolwiek mając na uwadze fakt, iż 45% prezentowanego zadłużenia to kwoty transakcji nie przekraczające 2000 złotych a około 71% to kwoty nie przekraczające 5000 złotych, można tutaj wskazać, iż przy poprawie koniunktury w gospodarce te zadłużenia będą relatywnie łatwe i proste do spłacenia. W związku z tym, w dłuższej perspektywie będzie można się spodziewać odwrócenia bieżącego trendu. Jednakże zanim taka sytuacja mogłaby nastąpić warto wskazać, iż jako kraj i społeczeństwo jesteśmy jeszcze na etapie budowy i rozwoju, z czym związane jest coraz większe wykorzystanie różnego rodzaju finansowania, kredytów kupieckich oraz usług. To wszystko na etapie wzrostu może pociągać za sobą wzrost kwot zaangażowanych w rozwój i jednocześnie wzrost kwot zadłużenia przekraczającego czas spłaty 60 dni. Notabene nie jest to sygnał do podnoszenia alarmu, ale podłoże do wykorzystania tego, co jest istotą i podstawą rozwijającej się gospodarki – systemu wymiany informacji. Zdecydowanie lepszym rozwiązaniem jest pobranie raportu na temat naszego potencjalnego kontrahenta i zweryfikowanie jego sytuacji finansowej w zakresie zaległych płatności, niż – przy braku takiego sprawdzenia – narażenie się na straty i dodatkowe koszty odzyskiwania należności. InfoMonitor Biuro Informacji Gospodarczej daje możliwość pobrania nie tylko informacji gospodarczych z własnej bazy Centralnej Ewidencji Dłużników, ale też danych z baz bankowych Związku Banków Polskich oraz Biura Informacji Kredytowej SA, agregując wszystkie te informacje i dane na jednym wspólnym raporcie.

Podstawowym elementem nowoczesnego zarządzania firmą oraz dobrego zarządzania finansami, szczególnie w okresie spowolnienia gospodarczego, jest umiejęt-

czytaj dalej na stronie 11 ►

WIG 20

WIG20 największe spadki

PKOBP	31,05 zł	-3,57%
CYFRPLSAT	15,37 zł	-2,72%
GTC	24,3 zł	-0,98%
AGORA	22,09 zł	-0,05%
BIOTON	0,27 zł	0%

► ze strony 10

ność korzystania z danych dostępnych na rynku, które pozwolą zminimalizować ryzyko działalności. Jednocześnie w sposób łatwy i prosty przy wykorzystaniu możliwych metod dostarczanych przez Biuro Informacji Gospodarczej dotyczących zarządzania trudnymi należnościami spowodują szybszy obrót pieniężny.

Z monitoringu prowadzonego od dwóch lat przez InfoMonitor wynika, że dynamika wzrostu zadłużenia zwiększa się nie tylko z kwartału na kwartał, ale także z roku na rok. W porównaniu do sierpnia 2008 wzrost zadłużenia wyniósł ponad 70% wobec wzrostu 44-procentowego rok wcześniej. Znaczący udział w tym wzroście mają nowe dane dotyczące dłużników alimentacyjnych przekazane przez samorządy do Centralnej Ewidencji Dłużników. Zmiany z 2008 roku w ustawie zaowocowały poprawą tej sytuacji, udało się odzyskać 100 milionów złotych. O szczegóły tej sfery zadłużenia Polaków zapytaliśmy **Marcina Ledworowskiego, Wiceprezesa Zarządu InfoMonitora BIG:**

Kwestia zadłużenia alimentacyjnego do niedawna stanowiła duży problem. Co w uległo zmianie i dlaczego?

Marcin Ledworowski: W październiku 2008 r. weszła w życie ustawa o pomocy osobom uprawnionym do alimentów, która zmieniła zapisy ustawy o udostępnianiu informacji gospodarczej. Dzięki tym zmianom dłużnicy alimentacyjni, którzy zalegają z płat-

nością od pół roku są wpisywani do biura informacji gospodarczej. Wtedy też rozpoczęliśmy podpisywanie umów z gminami. W tej chwili InfoMonitor ma już podpisanych 1500 umów z gminami oraz miejskimi i gminnymi ośrodkami pomocy społecznej, które przekazują dane dłużników do Centralnej Ewidencji Dłużników InfoMonitora. W tej chwili w naszej ewidencji znajduje się już 51 tys. informacji o dłużnikach alimentacyjnych, a łączna kwota odzyskanych należności wynosi ponad 101 mln zł. Dłużnicy alimentacyjni mają świadomość, że znalezienie się w Centralnej Ewidencji Dłużników oznacza utrudnienie w momencie starania się o kredyt oraz uniemożliwia zakupy na raty i ogranicza dostęp do innych usług. Banki i firmy przed nawiązaniem współpracy lub sprzedażą usług, weryfikują potencjalnego klienta pod kątem wywiązywania się ze zobowiązań finansowych.

Jaki będzie dalszy rozwój zadłużenia alimentacyjnego Polaków?

Wolumen nowych danych o dłużnikach alimentacyjnych w Centralnej Ewidencji Dłużników będzie rosł na pewno do końca roku 2009. W przyszłym roku dane dotyczące dłużników alimentacyjnych powinny się ustabilizować.

Zadłużenie przeterminowane „alimentarzy” – relatywnie do całej grupy płacącej alimenty – będzie spadać. Po pierwsze ze względu na skuteczność wpisywania dłużnika do BIG. Po drugie powoli tworzą się mechanizmy autoregulacyjne w zakresie opóźnionych płatności – nie

tylko w zakresie spłacania alimentów, ale i w innych obszarach gospodarki.

Dłużnicy alimentacyjni nie są już tak bezkarni, a samorządy zwiększają swoje szanse na ściąganie alimentów – dzięki InfoMonitorowi samorządy od początku roku odzyskały ponad 100 mln zł. Skuteczność jest najważniejszą miarą oceny każdego BIG.

Co dalej? Proponowane są zmiany do ustawy. Jakie - i jaki będą miały one wpływ na zadłużenie?

Obecna Ustawa o udostępnianiu informacji gospodarczych gwarantuje samorządom stosunkowo szybką ścieżkę w odzyskiwaniu zaległych alimentów. Istnieje jednak ryzyko, że niektóre rozwiązania organizacyjne zaproponowane przez ekspertów Ministerstwa Pracy przyjmowane podczas konstruowania nowelizacji do ustawy uciążliwie mogą utrudnić samorządom proces odzyskiwania należności z alimentów. Mamy sygnały od wielu MOPS w tej sprawie.

Warto podkreślić, że pomimo złych tendencji ogólnych w zadłużeniu niezmiennie bardzo dobrze spłacają się kredyty mieszkaniowe, w przypadku, których nie widać niemal pogorszenia spłacalności – i jest to bardzo dobra wiadomość dla całego rynku finansowego.

W sytuacji, gdy obserwujemy spadek zdolności konsumentów do regulowania swoich zobowiązań, tym ważniejsze staje się sprawdzanie wiarygodności płatniczej konsumentów i firm. Skuteczność działań firmy InfoMonitor BIG potwierdza, że korzystanie z usług Biura Informacji Gospodarczej przynosi wymierne korzyści zarówno dla budżetów firm, instytucji jak samorządów. Warto więc być czujnym i mieć oko na nasze finanse.

Na taką sytuację zadłużenia Polaków wpływ ma wiele czynników. Jest to zjawisko, które można oceniać w skali społecznej. Porównanie do bardziej rozwiniętych gospodarek wroży zdecydowany wzrost zadłużenia. Niezbędna wydaje się tu analiza socjologiczna zjawiska zadłużania się Polaków. Nie trudno jest domyślić się, że korzeni jak i wy tłumaczyć możemy szukać zarówno w historii, jak i zmianach gospodarczych współczesnego świata. Poprosiliśmy o nią **dr hab. Krzysztofa Jasieckiego z Instytutu Filozofii i Socjologii Polskiej Akademii Nauk, profesora w Wyższej Szkole Menadżerskiej:**



Marcin Ledworowski

czytaj dalej na stronie 12 ►

► ze strony 11

Co powoduje wzrost zadłużenia Polaków?

dr Krzysztof Jasiecki: Chęć poprawienia materialnego standardu życia, oddziaływanie zagranicznych, zwłaszcza zachodnich wzorców kultury i konsumpcji, wzrost aspiracji i ambicji życiowych, których przejawem jest wyższy awans zawodowy i społeczny, a w konsekwencji również wyższy status materialny. Także odreagowanie na deficyty gospodarki niedoboru z okresu PRL, nowe style życia, rozwój nowych dziedzin przemysłów kultury - clubbing, sporty ekstremalne, itd. I rozwój rynków kapitałowych i sektora bankowego - większa niż w latach 90. dostępność produktów finansowych, pojawienie się kredytu hipotecznego, upowszechnienie kart płatniczych.

Jakie zjawiska społeczne mają na to wpływ?

Przed wszystkim poprawa materialnych warunków życia, wyższe dochody pojedynczych osób i gospodarstw domowych oraz większe i bardziej aktywne uczestnictwo w obrocie gospodarczym, częstsze dokonywanie zakupów, korzystanie z lepiej rozwiniętych niż kiedyś usług. Zmiany generacyjne, zwłaszcza wchodzenie na rynek pracy młodego pokolenia, co przekłada się m.in. na zmiany w podejściu do pieniądza, konsumpcji i instytucji finansowych. Na przykład: upowszechnienie się postaw konsumpcyjnych, w tym poszukiwanie produktów markowych, większa skłonność do korzystania z usług sektora bankowego i finansowego, jak ko-

rzystanie z kredytów lub gra na giełdzie. Będzie to też większa mobilność społeczna, wymagająca zwykle także większego dostępu do usług finansowych, oraz pojawienie się nowych możliwości zawierania transakcji - home banking, Internet, telefon komórkowy itd.

Czego można spodziewać się w przyszłości?

W perspektywie średniookresowej po okresie spowolnienia spowodowanego zjawiskami kryzysowymi w gospodarce można spodziewać się dalszego rozwoju zjawisk i tendencji wymienionych wcześniej. Jednak odbudowa akcji kredytowej do poprzedniego poziomu będzie prawdopodobnie rozłożona w dłuższym czasie, ze względu na większą ostrożność instytucji finansowych, jak również niepewność i ograniczenia popytu na usługi finansowe na rynku kredytobiorców - prognozowane zwiększanie bezrobocia, mniejsze transfery pieniędzy do rodzin od Polaków pracujących na Zachodzie, większe koszty uzyskania kredytu i obsługi konta, podwyższanie wymogów przy decyzjach kredytowych.

Jak będzie wzrastało zadłużenie Polaków?

To zależy od ewolucji sytuacji gospodarczej. W chwili obecnej nie ma jednoznacznych sygnałów jej poprawy, co będzie miało raczej negatywne konsekwencje. Odnotowywany w najnowszym raporcie InfoDługu wzrost niespłaconego zadłużenia aż o 71% w przeciągu ostatniego roku jest bardzo niepokojącym sygnałem, także o charakterze prognostycznym - dużej dynamiki wzrostu nieregulowanych zobowiązań. Najnowsze dane GUS dotyczące wzrostu PKB Polski prognozują jego wzrost w 2009 r. na poziomie 1 procenta i są lepsze niż się spodziewano. Jednak z punktu widzenia płac realnych jest to wielkość stagnacyjna. Co więcej, rząd przewiduje w swoich prognozach na przyszły rok zwiększenie rozmiarów deficytu budżetowego oraz wzrost bezrobocia, co nie jest dobrą wiadomością dla osób zatrudnionych w tzw. budżetówce. Zwykle takie zjawiska oznaczają ograniczenie do minimum wzrostu płac w sektorze publicznym, a wzrost bezrobocia może przełożyć się na powiększenie grupy klientów podwyższonego ryzyka już obecnie bliskiej 1,5 mln. osób.

Analitycy zwracają uwagę na słabnące równocześnie eksport i popyt wewnętrzny. Informacje te zestawiane łącznie sugerują, że w najbliższych miesiącach raczej

trudno spodziewać się znacząco zwiększonego popytu na nowe kredyty i inne usługi finansowe. Przewidywane umocnienie polskiej waluty jest jednak dobrą wiadomością dla osób spłacających swoje zadłużenie we frankach szwajcarskich, co dotyczy większości posiadaczy kredytów hipotecznych. Niestety zjawisko to nie poprawia sytuacji materialnej płatników innych zobowiązań - rachunków za energię elektryczną, gaz, usługi telekomunikacyjne lub czynsz za mieszkanie. W przypadku dalszego wzrostu bezrobocia można zatem przewidywać, że w tej grupie zobowiązań może nastąpić dalszy wzrost zadłużenia, zwłaszcza wśród „drobnych dłużników”, których problemy płatnicze dotyczą kilkuset złotych miesięcznie.

Jakie czynniki można uznać za pozytywne, a jakie za negatywne w tym zjawisku społecznym?

Czynniki pozytywne to poprawa warunków życia osób korzystających z akcji kredytowej, upowszechnienie praktycznej edukacji ekonomicznej w zakresie korzystania z usług instytucji finansowych, oczekiwany rozwój nowych produktów finansowych - np. odwróconej hipoteki. Czynniki negatywne to niebezpieczeństwo „życia ponad stan”, narastanie nadmiernego zadłużenia gospodarstw domowych, wzrost poziomu „złych kredytów” i przybywanie klientów podwyższonego ryzyka; długookresowo możliwe jest ukształtowanie w Polsce postaw podobnych do społeczeństw zachodnich przyzwyczajonych do życia na kredyt. Biorąc pod uwagę starzenie się polskiego społeczeństwa, a także emigrację części młodszych pokoleń, konieczne staje się wzmacnianie skłonności do oszczędzania w naszym społeczeństwie. Warto bowiem pamiętać, że najszybciej rozwijające się społeczeństwa, np. w Azji Wschodniej, mają równocześnie największe wskaźniki oszczędności. Bez zwiększenia poziomu oszczędności możemy mieć rosnące problemy ze sfinansowaniem dalszego rozwoju Polski.

Barbara Koziar,
Bankier.pl



dr Krzysztof Jasiecki



Wymiatacze.pl czyli nowa droga do sukcesu dla firm



Szymon Kudła

Na rynku funkcjonuje wiele portali zrzeszających ludzi biznesu. Internet stał się podstawowym źródłem komunikacji jak i wzajemnego pozyskiwania informacji. Wydawałoby się że wszystko co niezbędne już tam jest i trudno dopatrzeć się luki. Jednak **Szymon Kudła** i **Jakub Banasik** dostrzegli pole niezagospodarowane w tej przestrzeni. Wspólnie stworzyli nowy portal Wymiatacze.pl. Dla kogo jest - i dlaczego warto na nim zaistnieć - opowiedzieli w rozmowie z Bankier.pl:

Kim są Wymiatacze.pl? Czym się różnicie od istniejących serwisów biznesowych?

Szymon Kudła: Wymiatacze.pl to multimedialna praktyczna „ściągawka” biznesowa. W dużym uproszczeniu jest to odpowiednik multimedialnego serwisu, takiego jak YouTube, stworzony specjalnie dla świata biznesu – z dużo bardziej konkretnym, uporządkowanym i pomocnym contentem.

Jakub Banasik: Wymiatacze.pl to miejsce, gdzie można znaleźć i podzielić się wiedzą o sprawdzonych chwytach rynkowych i sprytnych rozwiązaniach biznesowych, pomocnych w walce wynik biznesowy. To źródło inspiracji, podpowiedzi i okazja, by pokazać, jak samemu walczyć się o rynek.

Pytała Pani o wyróżniki. Otóż jest kilka cech serwisu Wymiatacze.pl, które trudno znaleźć na innych serwisach. Po pierwsze, stawiamy na wymiar praktycz-

ny. Inspiracji dostarczają praktycy, których nazywamy „wymiataczami” czy też „wojownikami rynkowymi”. Po drugie, w innych serwisach dominują najczęściej informacje (bieżące wiadomości biznesowe) lub teoretyczne koncepcje ekonomiczne. My stawiamy na codzienne rozwiązania, mądre chwytaki rynkowe, zwinne zagrania sprzedażowe, marketingowe i zarządcze. Ta wiedza jest bardzo wygodnie „poporcjonowana” i znacznie bardziej multimedialna, niż ma to miejsce w typowych serwisach biznesowych. Po trzecie, Wymiatacze.pl to także społeczność. To forum osób, które wierzą, że sukces rynkowy nie polega na tym, by ukrywać tajne chwytaki i „myki” biznesowe, ale na tym, by je rzeczywiście stosować, żeby być szybszym i zwinniejszym od konkurencji. Dajemy ludziom frajdę ze wspólnego „bawienia się taktykami biznesowymi” – mają możliwość inspirowania się, dyskusowania, komentowania, oglądania, tworzenia wspólnych grup zainteresowań itd.

Podsumowując, Wymiatacze.pl to przestrzeń dla prawdziwych wymiataczy, którzy z jednej strony chętnie podglądają biznesowe działania innych, a z drugiej – potrafią się dzielić swoim best practice.

Sz.K.: Dodałbym jeszcze dwa interesujące elementy. Zaczę od szczególnej logiki serwisu. Otóż serwis pomaga znaleźć odpowiedzi na konkretne wyzwania biznesowe, którymi na co dzień żyją firmy. Użytkownik określa problem biznesowy lub cel, który przed nim stoi, a system podpowiada najbardziej trafne rozwiąza-

nia pod kątem tego wyzwania. Kolejna wartość, którą użytkownicy znajdują w serwisie, to przełożenie inspiracji pozabiznesowych (takich jak taktyki wojskowe czy wschodnie sztuki walki) na „walkę o rynek”.

Kto powinien korzystać z tego serwisu? Zdefiniujcie „Wymiatacza biznesowego”.

Sz.K.: Z serwisu Wymiatacze.pl powinni korzystać właściciele firm, prezesi, menedżerowie, handlowcy, specjaliści od marketingu, doradcy – czyli generalnie wszyscy przedsiębiorcy, dynamiczni ludzie biznesu, którzy mają frajdę z walki o rynek.

J.B.: W szczególności stawiamy tu na dwie grupy. Pierwsza to ci, którzy chcieliby „wymiatąć” na rynku, mają odpowiednią determinację, no i wiedzą, jak ważna jest walka o rynek i Klienta, ale na przykład brakuje im konkretnych rozwiązań biznesowych i podpowiedzi. Druga grupa to oczywiście obecni wymiatacze, wojownicy rynku, którzy mają swoje sprawdzone rozwiązania na trudne rynkowe wyzwania, takie jak obecne spowolnienie gospodarcze. To są często ludzie, którzy pracują w zwinnych firmach, które nazywamy „Smart Company”. Te firmy potrafią działać mądrze, nieszablonowo czy nawet przebiegle. Potrafią przebić konkurencję, pomimo mniejszych budżetów czy słabszych marek, umieją wyciągać lekcję z każdej rynkowej bitwy.

Historia pokazuje, że odważni i nieszablonowi „wymiatacze” biznesowi mogą być niebezpieczni dla firm. Weźmy np. „wymiatacza” rynków finansowych, Nicka Leeson, którego brawura doprowadziła do unicestwienia banku Barings. Jak uniknąć takich niebezpieczeństw?

Sz.K.: Dobrze, że podała Pani ten przykład. Faktycznie legenda mówi o tym, że jeden makler w odległym Singapurze wykończył jedną z najbardziej szacownych instytucji finansowych. Według mnie Barings został rozłożony na łopatki przez najwyższe kierownictwo, które do takiej sytuacji dopuściło – zabrakło wewnętrznego audytu finansowego i dobrych praktyk w zarządzaniu ryzykiem. Tak naprawdę Leeson był mądrym, dynamicznym „wojownikiem”, tylko że fatalnie zarządzanym. Nie można mylić skutecznego wymiatacza ze

czytaj dalej na stronie 14 ►

► ze strony 13

„świętą krową”. Mechanizmy kontroli są konieczne również (a może nawet zwłaszcza) w przypadku najważniejszych pracowników. Najtwardsi wojownicy muszą mieć założone rozsądne „cugle”, choć z reguły reagują na to dużą irytacją.

Z mojej perspektywy druga skrajność jest dużo gorsza. W obawie przed zbyt odważnymi pracownikami, niektóre firmy pozostają w uśpieniu rynkowym i nie wykorzystują mnóstwa nadarzających się szans; wolą, gdy pracują w nich pasywni „urzędnicy”. Przed laty kontrowersyjnym, ale ciekawym przykładem były początki imperium Elektromisu. Często było tak, że menedżerami zostawali tam ludzie, którzy może nie mieli wykształcenia biznesowego, natomiast np. przez lata prowadzili z sukcesem stragany z warzywami albo sprzedawali obuwie w blaszanych „szczekach”. To były osoby, które świetnie czuły rynek i identyfikowały się z konsumentem, lecz przede wszystkim – pokazały, że są przedsiębiorcze i odważne. Przedsiębiorczość, rozumiana właśnie jako mądra odwaga, determinacja, nastawienie na zwrot z inwestycji itd. to warunek konieczny bycia skutecznym wymiataczem w firmie, która ma apetyt na sukces rynkowy.

Dobłą wiadomością jest to, że serwis Wymiatacz.pl „kanalizuje” i porządkuje zbyt odważne pomysły. Pozwalamy użytkownikom zgłaszać komentarze, generować mniej ryzykowne alternatywy, czy nawet zgłaszać nadużycia. Warto też zauważyć, że rozpaczliwe działania Leesona wynikały z jego osamotnienia. Wszelkie „fraudy” i nadużycia są aktem rozpacz pracowników, a ten serwis daje dobre, legalne rozwiązania.

Dlaczego serwis skupia się akurat na „walce o rynek” czy też „walce o Klienta”?

J.B.: Chcemy skupić się na tym, co najważniejsze i najbardziej praktyczne. Nie zamierzamy dublować portali informacyjnych. Dlaczego mówimy o walce? Bo spokojne, kontemplacyjne podejście już nie wystarczy. W tej chwili na rynku zwyciężają wojownicy, którzy toczą dobrze przemyślane bitwy o wyniki i udziały w rynku. Zławsza obecne spowolnienie gospodarcze nie jest dobrym czasem dla... „kucharzy” i „piekarzy”. Dlaczego o tym mówię? Okazuje się, że w 1968 roku Stany Zjednoczone miały w Wietnamie 543 000 żołnierzy, ale jedynie 15 % z nich stanowili żołnierze walczący! Pozostali pełnili funkcje związane z kwatermistrzostwem i obsłu-

gą. Podobnie dzieje się z niektórymi wielkimi firmami. Często są takimi „armiami kucharzy i piekarzy”, gdzie ponad połowa pracowników stanowi część obsługową, która często całymi latami nie ma do czynienia z klientami, rynkiem czy kwestią konkurencji. My adresujemy nasze działania właśnie do tych, którzy chcą i muszą walczyć.

Sz.K.: Z mojego punktu widzenia walka o rynek to istota funkcjonowania każdej firmy. Firmy nie powstały po to, żeby zarządzać ludźmi, zarządzać finansami albo wdrażać systemy IT, tylko żeby pozyskiwać Klientów i zdobywać udziały w rynku. Na tym polega biznes. Paradoks polega na tym, że w firmach na szkoleniach pracownicy są uczeni właśnie zarządzania ludźmi czy finansami, a nie skutecznej walki o rynek. Zamiast społeczeństwa opartego na wiedzy, mamy do czynienia z wielką biznesową niewiedzą i eksperymentowaniem. Dlatego proponujemy w serwisie zderzenie przeróżnych koncepcji biznesowych i dobrych praktyk, poprzez logiczne zgromadzenie i poukładanie tego w jednym miejscu.

Skąd wiadomo, że jakaś dobra praktyka biznesowa, opisana w serwisie, jest rzeczywiście dobra? Na ile wdrażanie rozwiązań biznesowych opisanych w Wymiataczach.pl jest bezpieczne dla użytkowników?

J.B.: Nie zapominajmy, że portal Wymiatacz.pl to nie magiczne pudełko dające gotowe odpowiedzi i rozwiązania. To miejsce pełne inspiracji i okazji do poznania dobrych praktyk innych firm i osób. Nikt rozsądny nie kopiuje czyichś działań jeden do jednego. Chodzi raczej o to, by analizować skuteczne poczynania innych i umieć wyciągać z nich „perełki” i inspiracje dla siebie.

Dodatkowo sama konstrukcja i funkcjonalności portalu pomagają w tym, by ustrzec się niesprawdzonych, groźnych patentów. Wpisywane opinie i komentarze, o których wspominał już Szymon, zwłaszcza w stylu: „To działa bo...”, „To nie działa, bo...” „Wdrożyłem i...” pozwalają użytkownikom dużo krytyczniej spojrzeć na określoną dobrą praktykę. Zachęcamy też użytkowników do dyskusji nad danymi wpisami, do intensywnej komunikacji i „przegadania” danego tematu na forum.

Autorzy książki „Wikinomia”, Don Tapscott oraz Anthony Williams piszą, że współpraca „elektroniczna” i wymiana wartości intelektualnej, o której obaj mówicie, jest kwestią czasu; będzie czymś bardzo naturalnym dla pokolenia rozpoczynającego życie zawodowe. A co

ze starszym pokoleniem? Obecni sprzedawcy, menedżerowie i prezesi to ludzie raczej mało „sieciowi”. W jaki sposób wasza oferta ma trafić do tej grupy?

Sz.K.: Tu raczej nie chodzi o pokolenie. W każdym pokoleniu zdarzają się ludzie pasywni i niechętni „elektronicznej wymianie intelektualnej”, a także zdarzają się osoby, które są dynamiczne, przedsiębiorcze, eksperymentujące, a przede wszystkim lubią przejmować kontrolę nad własnym życiem. W książce Tapscotta i Williamsa, o której Pani wspomina, jest znakomity opis przypadku kanadyjskiej kopalni złota, która po prostu udostępniła w Internecie wszystkie swoje pomiary geologiczne, prosząc internautów o wytypowanie potencjalnych złóż tego surowca. Efekty przekroczyły najśmielsze oczekiwania Zarządu. Skoro tak konserwatywna firma, jak kopalnia złota, zdecydowała się na taki ruch, nie ma przeszkód, aby podobny mechanizm uruchomić w dowolnej branży. Współpraca elektroniczna w tym zakresie i wymiana biznesowej wartości intelektualnej jest już faktem na Zachodzie; na przykład niemal połowa innowacji Procter & Gamble pochodzi z takich właśnie „sieciowych” źródeł.

Faktem jest, że tego rodzaju forma i koncepcja jest pewnie bliższa ludziom młodym. W końcu to właśnie pokolenie internetowych „sieciowców”, określane czasem jako NetGen, szuka, czyta, sprawdza, uwiarygadnia, wymienia i organizuje niemal wszystko – od plików MP3 aż po wiedzę na różne tematy. Na szczęście wśród użytkowników serwisu Wymiatacz.pl mamy aktywnych pięćdziesięciolatków, którzy po prostu są otwarci i przedsiębiorczy, a być może po prostu młodzi duchem. To między innymi dla nich staraliśmy się zapewnić maksymalną przejrzystość w budowie serwisu. Serwis oferuje mnóstwo funkcji i zrobiliśmy wszystko, żeby zniwelować zagrożenie, że zbudujemy strasznie złożoną aplikację, gdzie ludzie będą się obawiali kliknąć jakiegokolwiek przycisk. Strona Wymiatacz.pl zbudowana jest w ten sposób, żeby dawać użytkownikom wygodę, wręcz frajdę z korzystania z niej.

Dlaczego prawdziwy rynkowy wymiatacz miałby być aktywnym użytkownikiem tego portalu? Powiedzmy, że jako ekspert i praktyk rynkowy jesteś już aktywny na Goldenline i na swoim blogu. Dlaczego miałabyś być obecna jeszcze na Wymiataczach.pl?

J.B.: Powodów jest kilka. Po pierwsze, stara prawda internetowa mówi o tym, że

czytaj dalej na stronie 15 ►

► ze strony 14

w sieci warto być w jak największej ilości miejsc. Po drugie, gdy ktoś już umieszcza swoje wpisy i przemyślenia np. na blogu czy też na forach w innych portalach społecznościowych, ma od razu co umieszczać w kolejnych miejscach – np. w serwisie Wymiatacze.pl. Wystarczy słynna funkcja „Copy/Paste”. Po trzecie, udział w serwisie Wymiatacze.pl nobilituje, to dzięki temu można pokazać się od strony prawdziwego rynkowego „fightera”. Tu nie ma miejsca na rozmowy o niczym, czy na towarzyską, ogólnikową wymianę poglądów na jakiś temat. Jeśli jesteś wymiataczem, pokaż to! Dzięki temu można znaleźć tu maksymalnie inspirujące, użyteczne i dające do myślenia praktyki, wypowiedzi, patenty i uwagi od innych wojowników rynku.

Użytkownicy mogą nie chcieć dzielić się swoimi praktykami – w końcu po co upowszechniać tajne „myki” i rozwiązania, dzięki którym otrzymuje się premię? Co wy na to?

J.B.: Pytanie jest rzeczywiście ważne, bo trzeba uczciwie powiedzieć, że dzielenie się najsukuteczniejszymi praktykami nie leży w ludzkiej naturze. Prawdziwi wymiatacze biznesowi wiedzą jednak, że tajemnica sukcesu nie tkwi w tajemnych, genialnych posunięciach, ale w tym, kto pierwszy wykona właściwy ruch, kto będzie bardziej konsekwentny i bardziej odważny, a przy tym analityczny i przewidujący. Dlatego nie boją się ujawniać tego, co było motorem ich sukcesu. Tak naprawdę od treści dobrej praktyki ważniejsza jest „egzekucja”, czyli wdrożenie.

Sz.K.: W moim odczuciu obecnie w biznesie nie ma tajemnic. Każdy, kto próbuje rozpaczliwie zabezpieczyć rzekomo unikalne know-how i skierowuje całą energię w tym kierunku, jest skazany na porażkę. Warto podać przykład chociażby koncernów fonograficznych, które od lat bezskutecznie próbują się bronić przed darmową wymianą plików w Internecie. Podobnie jest w biznesie. Jeżeli ktoś stworzył coś unikalnego, naśla-



Jakub Banasik

dowcy znajdują się od razu. Dlatego naszą misją jest „odczarowanie” i upublicznienie chwytów rynkowych; wygra ten, kto najmądrzej je zastosuje. A zaprezentowanie swoich metod i wiedzy pozwala budować silną pozycję eksperta branżowego – użytkownicy serwisu tworzą unikalne, światłe i doceniane grono wymiataczy biznesowych.

Sytuacja na rynku jest trudna, firmy raczej walczą o przeżycie niż o umocnienie pozycji rynkowej. Jaka byłaby najważniejsza rada od Wymiataczy.pl na trudne czasy? Kto tak naprawdę wymiata w trudnej sytuacji rynkowej?

J.B.: W tym pytaniu bardzo dobrze pokazała Pani pewną pułapkę i pewien schemat myślowy, który obecnie blokuje działania firm na rynku. Rzeczywiście, wiele firm stara się „przetrwać” obecne trudne czasy. Mam trzy refleksje. Pierwsza, to rekomendacja dla firm i ich pracowników: spójrz na obecną sytuację na swoim rynku o wiele szerzej i bardziej wnikliwie. Odpowiedz sobie na pytanie, czy chcesz walczyć tylko o przetrwanie, czy też może pojawia się szansa na umocnienie swojej pozycji a nawet na zajęcie pozycji lidera? Obecnie firmy

działają dość zachowawczo i przesypiają mnóstwo szans. Druga refleksja dotyczy tego, że działania firm powinny iść w kierunku utrzymania właściwego poziomu cen (w kontekście marży i poziomu przychodów), przy zaproponowaniu kolejnych wyróżników i wartości dodanej, a nie obniżek czy panicznych rabatów. No i wreszcie trzecia sprawa - to jak najintensywniejsza praca z dotychczasowymi, lojalnymi klientami o największym potencjale i zabezpieczenie ich przed zakusami konkurencji.

Sz.K.: Serwis Wymiatacze.pl podpowiada firmom i zespołom, w jaki sposób mogą wygrywać na trudnym rynku. Oto kilka przykładów. Można tam znaleźć mnóstwo wskazówek do stworzenia unikalnego pomysłu biznesowego na trudne czasy (nie mylić ze strategią!). Piszemy też o zaspokajaniu dziesięciu specyficznych, „recesyjnych” potrzeb Klientów. Szczegółowo analizujemy również błędy, które stoją za obecnymi problemami firm i zespołów, które jeszcze niedawno wydawały się prężne i skuteczne.

Barbara Koziar
Bankier.pl

NAJLEPSZE LOKATY W EUR – 1 miesiąc

1 tys.		5 tys.		10 tys.	
Polbank EFG	2,00%	Polbank EFG	2,50%	Polbank EFG	2,50%
PKO BP	1,20%	PKO BP	1,20%	PKO BP	1,20%
Getin Bank	1,00%	Getin Bank	1,00%	Getin Bank	1,00%
BPS, PKO BP	0,90%	BPS, PKO BP	0,90%	BPS, PKO BP	0,90%
BOŚ, Millennium	0,80%	BOŚ, Millennium	0,80%	BOŚ, Millennium	0,80%

Branża leasingowa po I kwartale 2009



Wyniki w branży leasingowej po I kwartale 2009 roku znacznie spadły w stosunku do ubiegłych lat. Kryzys odcisnął piętno także w tej części rynku. Zarówno kredyty w bankach dla firm leasingowych są mniej dostępne, jak i mniej firm decyduje się na zakup nowych produktów poprzez leasing. Po I kwartale 2009 łączna wartość rynku leasingowego wynosi 5,2 mld. złotych, z czego nieruchomości stanowią 576 mln złotych, a 4662 mln złotych to nieruchomości. Znaczne różnice w stosunku do 2008 roku obserwujemy na rynku nieruchomości, gdzie 85% rynku w roku 2009 stanowią budynki przemysłowe, a w 2008 ich poziom sięgał zaledwie 24%. Budynki biurowe które w 2008 roku stanowiły 35% rynku w I kwartale 2009 wynoszą 2%. Podobna zmiana nastąpiła przy obiektach usługowych i handlowych gdzie w roku poprzednim było to 40%, a najnowszy kwartał dał wynik 2%. Znikły z rynku leasingowe hotele. Jak widać kryzys przekształcił rynek leasingowy i skierował go w odmiennym kierunku. Finansowanie leasingu nieruchomości poprzez kredyty w znacznym stopniu objął Bank ING, który udziela 43% kredytów. Na rynku ruchomości nie obserwujemy tak znacznych zmian. Spadł o 6% popyt na pojazdy, na rzecz maszyn, dając wynik: 59% rynku ruchomości dla pojazdów i 36% dla maszyn. Dynamika rynku ruchomości jest w I kwartale 2009 roku zdecydowanie pod kreską, najgorzej mają się statki, samoloty i kolej, a najlepiej dział IT. O szczegóły, wczoraj i dziś Polskiego leasingu zapytaliśmy **Andrzeja Sugajskiego, Dyrektora Generalnego Związku Polskiego Leasingu:**

Jak kryzys wpłynął na leasing w Polsce?

Branża leasingowa jest swoistego rodzaju barometrem koniunktury gospodarczej kraju. Jest to możliwe, ponieważ znaczenie leasingu w finansowaniu inwestycji rośnie wyraźnie od kilku lat. W 2007 roku już co trzecia inwestycja na rynku ruchomości była finansowana w leasingu. Szacujemy, iż w wyniku znacznego spadku obrotów, udział ten w roku bieżącym może obniżyć się do 22 proc. Warto jednak przy tym podkreślić, że

łączna wartość aktywów leasingowych będących aktualnie przedmiotem finansowania wynosi 55,4 mld złotych, czyli jest zaledwie o 11 proc. niższa od salda kredytów inwestycyjnych udzielonych przedsiębiorstwom przez sektor bankowy. Wrażliwość leasingu na zmiany koniunkturalne wynika przede wszystkim ze struktury portfela leasingowego. Dominują tutaj firmy z sektora MSP i mikroprzedsiębiorstw, w tym większość to branża transportowa, która spełnia rolę krwioobiegu polskiej gospodarki. To właśnie te firmy najszybciej reagują na pogarszającą się sytuację gospodarczą, również najszybciej reagują na pozytywne sygnały. Nadchodzący kryzys branża sygnalizowała już w połowie ub. r. publikując dane statystyczne, kiedy dynamika wzrostu rynku przekroczyła zaledwie poziom 15 proc., co w porównaniu z rokiem poprzednim, który zakończył się 50 proc. wzrostem oraz średnim tempem – 32 proc. - kształtowania się tego wskaźnika w latach 2004-2007 wyraźnie wskazywało na zbliżające się spowolnienie gospodarcze. Potwierdziły to również wyniki całego 2008 roku, który zakończył się zerowym wzrostem rynku. Ta negatywna tendencja pogłębia się także w roku bieżącym. W I połowie 2009 roku odnotowaliśmy 38 proc. spadek obrotów.

Jak w tej chwili wygląda pozyskiwanie kredytów od banków przez firmy leasingowe?

Z ankiety przeprowadzonej wśród firm członkowskich wynika, iż podstawowa przyczyna spadku obrotów nie wynika z ograniczonego dostępu do źródeł finansowania, tylko z obniżonego popytu, wynikającego ze wstrzymywania przez przedsiębiorców decyzji dotyczących kolejnych inwestycji.

Jak leasing zmienia się na przestrzeni lat?

Swoją dynamiczny rozwój leasing zawdzięcza nie tylko swojej specyfice, ale także sprzyjającym warunkom wynikającym ze zmian w otoczeniu prawnym i gospodarczym. Zdefiniowanie umowy leasingu w roku 2000 w Kodeksie Cywilnym, a następnie w ustawach podatkowych i w ustawie o rachunkowości wpłynęło na zwiększyło poczucie bezpieczeństwa obu stron umowy, a przystąpienie Polski do UE i wynikająca z tego faktu konieczność dostosowania się polskich przedsiębiorstw do wymogów wspólnego rynku spowodowała rozpoczęcie procesu wymiany środków produkcji na nowe, a także zwiększenia ich potencjału. Jak pokazują wyniki rynku leasingu w latach 2004 – 2008 leasing doskonale odpowie-

dział na zgłaszane w tym zakresie zapotrzebowanie.

Jaka może być przyszłość leasingu w Polsce?

Dzisiaj jesteśmy w środku kryzysu. Zakładamy, że tym roku odnotujemy spadek obrotów na poziomie 30 proc., ale już w przyszłym liczymy na stopniową poprawę i niewielki wzrost pod koniec roku. Podstawowe kierunki działania Związku w II połowie roku oraz w 2010 to kontynuowanie współpracy z przedstawicielami organizacji reprezentujących branżę motoryzacyjną w celu realizacji postulatów mających na celu zniesienie barier w rozwoju tego rynku, szczególnie podatkowych. Już dzisiaj jest on istotnym źródłem wpływów budżetowych, jednak jego potencjał, w tym również dla budżetu, jest znacznie większy. Z uwagi na niekorzystne warunki nabywania i użytkowania samochodów praktycznie cała produkcja krajowa jest eksportowana poza nasze granice. Z tego samego powodu wtórny rynek pojazdów nie rozwija się w oparciu o własne zasoby, tylko o import prywatny, często bez należytych gwarancji bezpiecznego jego funkcjonowania.

Innym ważnym kierunkiem naszego działania jest rozwój współpracy z samorządami, w tym również w zakresie partnerstwa publiczno-prywatnego. Bez silniejszego włączenia się leasingu w proces absorpcji funduszy unijnych ich pełne wykorzystanie może okazać się nie niemożliwe. Żeby tak się jednak stało potrzebna jest dobra wola samorządów, które powinny dołożyć wszelkich starań, aby do swoich przepisów włączyć wszystkie rozwiązania, które przyspieszą absorpcję funduszy unijnych, w tym także możliwość refundacji ceny zakupu przedmiotu leasingu, o którą beneficjenci zbiegali od dłuższego czasu, a która jest aktualnie dopuszczona do stosowania przez Krajowe Wytyczne dotyczące kwalifikowania wydatków. Monitorujemy również przebieg prac nad wdrożeniem przepisów umożliwiających rozwój leasingu konsumenckiego, który w innych krajach europejskich doskonale się rozwija, a u nas praktycznie nie istnieje.

Ważnym elementem naszych działań jest również współpraca z Leaseurope, do której należymy od 15 lat. Aktualnie uczestniczymy w procesie konsultacji społecznych dotyczących unijnych regulacji dotyczących nowych standardów rachunkowości oraz zmian w przepisach regulujących zasady przyznawania kredytów konsumpcyjnych.

Barbara Koziar
Bankier.pl

uWalmart dba o środowisko

Sieć sklepów Walmart we współpracy z MasterCard Worldwide i First Data wprowadza nowy, bezpieczniejszy i bardziej przyjazny środowisku sposób wypłat dla swoich pracowników. Program został zaprojektowany w celu zredukowania ilości papierowych potwierdzeń wypłat pensji i ułatwienia pracownikom

dostępu do pieniędzy przy pomocy dedykowanego systemu elektronicznego oraz karty płatniczej Money Network MasterCard Paycard. Dzięki temu rozwiązaniu – jak mówi Tom Schoewe, wiceprezes Wal-Mart Stores – zyska firma, pracownicy i przede wszystkim środowisko.

Wypłatę będzie można odbierać zarówno tradycyjnie w gotówce, jak również gromadzić na specjalnym rachunku i w razie potrzeby wybierać przy pomocy karty lub czeku Money Network.

eBillme uruchamia nową funkcjonalność e-płatności

eBillme Walk-In jest nowym produktem firmy eBillme, przeznaczonym dla klientów, którzy chcą robić zakupy online konieczności posiadania karty kredytowej, a nawet konta bankowego. Firma połączyła siły z różnymi dostawcami, włączając w to MoneyGram International, by stworzyć – jak to określa eBillme w oficjalnym oświadczeniu – „naj-

większą amerykańską sieć placówek tego typu, o najniższych prowizjach”. Osoby, które nie chcą korzystać z usług banków, a mimo to pragną kupować online stanowią szeroką i niewykorzystaną rzeszę potencjalnych klientów.

Dedykowany serwis internetowy wskaże klientowi najbliższe jego domu

miejsce, w którym może dokonać płatności eBill. Możliwa będzie także płatność przy wykorzystaniu bankowości online. Poza możliwością płacenia za zakupy bez konieczności „ubankowienia” i ponoszenia dodatkowych kosztów, klienci będą mogli skorzystać z programu lojalnościowego.

Najlepsze metody promocji płatności bezstykowych

Komisja Smart Card Alliance's Contactless and Mobile Payment opublikowała wyniki nowego badania zatytułowanego „Najlepsze metody stosowane przez dostawców i akceptantów kart płatniczych w dziedzinie promocji użycia płatności bezstykowych”. Projekt ma na celu pokazać w jaki sposób propagowane jest użycie tego typu nowoczesnej metody płacenia za produkty i usługi. Jest to o tyle istotne, że – jak mówi Randy Vanderhoof, dyrektor wykonawczy Smart Card Alliance – „w ciągu ostatnich pięciu lat płatności bezstykowe stały się najszybciej rozwijającą się technologią płatniczą”.

Szczegółowa analiza takich metod promocji, jak marketing wirusowy, kampanie informacyjne, targetowanie produktu na konkretną grupę społeczną, użycie różnych nośników reklamowych itd. Ma na celu przygotowanie rynku na nadejście kolejnego etapu nowoczesnych technologii płatniczych. Będą to telefony dostosowane już w swoim założeniu do obsługi komunikacji radiowej bliskiego zasięgu (NFC – Near Field Communication).



Katarzyna Kowalczyk
Bankier.pl

NAJLEPSZE Rachunki Oszczędnościowe					
5 tys.		20 tys.		50 tys.	
Polbank EFG	6,50%	Polbank EFG	6,50%	Polbank EFG	6,50%
Citi Handlowy	6,06%	Citi Handlowy	6,06%	Citi Handlowy	6,06%
eurobank	5,70%	eurobank	5,70%	eurobank	5,70%
GETIN Bank	5,50%	GETIN Bank	5,50%	Toyota Bank Polska	5,53%
Kredyt Bank, Fortis Bank	5,00%	Toyota Bank Polska	5,28%	GETIN Bank	5,50%

Bez wyraźnego kierunku, słabo w porównaniu z sytuacją światowych giełd

Do połowy ubiegłego tygodnia indeks WIG20 znajdował się w fazie odbicia po spadku z przełomu lipca i sierpnia – ruchu w dół z maksimum 2317.07 pkt. (25 sierpnia) do lokalnego minimum 2106.81 pkt. (4 września). Inwestorzy liczyli na powrót w kierunku szczytów kilkumiesięcznej hossy, czemu mogło sprzyjać dobre zachowanie światowych giełd. Tydzień rozpoczął się mocnym akcentem. W poniedziałek indeks zyskał 3.8%, po otwarciu wyższym o 2.3%. Ruch w górę zatrzymał się w połowie tygodnia gdy kurs przekroczył 2200 pkt. Szczyty sesji wtorkowej i środowej wypadły w okolice 2220 pkt. Przełomowe mogły być notowania czwartkowe, które rozpoczęły się wyżej o 1.5%. Indeks osiągnął tygodniowe maksimum 2259.27 pkt., ale sesja zakończyła się na znacznie niższych poziomach. Dzienna zmiana wyniosła -1.6%. Nasz rynek był relatywnie słabszy od innych giełd. W piątek spadek był kontynuowany. Indeks uległ przecenieniu do tygodniowego minimum 2148.76 pkt. Poziom ten był jednocześnie zamknięciem sesji. W porównaniu do zamknięcia sprzed tygodnia zmiana wyniosła +31.7 pkt. (+1.5%).

Ogólnie obraz ubiegłotygodniowych notowań jest negatywny. Rynek testował dolne ograniczenia wahań z końcówki sierpnia, ale opór ten okazał się zbyt mocny. W efekcie pojawiła się tu zdecydowana podaż. Jeśli będziemy mieć do

czynienia z kolejną próbą powrotu do trendu wzrostowego, kluczowym oporem będą okolice 2250 pkt. Z drugiej strony ważnym i bliższym w tej chwili wsparciem jest dolne ograniczenie wahań sprzed tygodnia, strefa 2100-2110 pkt. Ważnym wsparciem zostaje także luka w górę z 20 sierpnia w zakresie 2089.3-2103.9 pkt. W krótkim terminie prawdopodobny jest wariant przetestowania tych wsparć. Zastanawiająca jest słabość naszego rynku względem giełd zachodnioeuropejskich czy też giełdy amerykańskiej. Światowe rynki tworzą nowe szczyty trendu wzrostowego, tymczasem u nas widać powrót w dół. Pewną rolę może odgrywać oczekiwanie na korektę innych rynków, w przeszłości zdarzały się podobne wyprzedzenia zmiany trendu światowych giełd. Relatywną słabość można traktować jako negatywny sygnał, zapowiadający głębszą korektę trwającego od lutego trendu wzrostowego lub nawet zmianę trendu na spadkowy. Z technicznego punktu widzenia kluczowe powinno być zachowanie indeksu w okolicy wspomnianego wsparcia 2100 pkt. Negatywnym średnioterminowym sygnałem byłoby natomiast przebicie dolnych ograniczeń wahań z lipca i sierpnia (okolice 2000 pkt.). Wciąż istnieją szanse wznowienia trendu wzrostowego, choć zbliżający się okres jesienny może temu nie sprzyjać. Warto odnotować, że przed rokiem w analogicznym okresie nasz rynek rozpoczął bardzo mocne załamanie. Kil-

ka ostatnich miesięcy przyniosło pewną poprawę nastrojów, ale rodzą się wątpliwości związane z perspektywą szybkiego uporania się z kryzysem i jego skutkami. U nas są to niepokoje dotyczące planowanego zwiększenia deficytu budżetowego, co być może stanowi jeden z czynników osłabiających rynek akcji. Z drugiej jednak strony nie widać tego na rynku walutowym. Wydaje się, że strona popytowa może więc jeszcze liczyć na kontynuację trendu wzrostowego. Zależy to jednak od głębokości i charakteru spodziewanej korekty głównych giełd, jak również od utrzymania się nad wymienionymi technicznymi wsparciami. Nadchodzący tydzień może mieć nerwowy przebieg z uwagi na piątkowe rozliczenie serii instrumentów pochodnych, zarówno u nas jak i na innych giełdach.



Paweł Rejczak,
Bankier.pl

NAJLEPSZE LOKATY PLN - 3 miesiące

1 tys.	5 tys.	20 tys.
Euro Bank, AIG Bank, Open Finance 6,00%	AIG Bank Polska 6,10%	AIG Bank Polska 6,10%
Citi Handlowy 5,55%	Euro Bank, Open Finance, Meritum Bank 6,00%	Euro Bank, Meritum Bank 6,00%
BGŻ, Fortis Bank, Polbank EFG 5,00%	VW Bank direct 5,80%	VW Bank direct 5,80%
BOŚ, Nordea Bank Polska 4,90%	Toyota Bank Polska 5,75%	Toyota Bank Polska 5,75%
DnB Nord, Bank Pocztowy 4,80%	Citi Handlowy 5,55%	Citi Handlowy 5,55%

NAJLEPSZE LOKATY W PLN – 1 rok

1 tys.	5 tys.	20 tys.
AIG Bank Polska, Fortis Bank 6,20%	AIG Bank Polska 6,30%	AIG Bank Polska 6,30%
Invest-Bank 6,10%	Invest-Bank 6,10%	Invest-Bank 6,10%
Euro Bank 6,00%	Euro Bank, Meritum Bank 6,00%	Euro Bank, Meritum Bank 6,00%
mBank, Fortis Bank 5,70%	Toyota Bank Polska, VW Bank direct 5,90%	Toyota Bank Polska, VW Bank direct 5,90%
MultiBank 5,60%	mBank, Fortis Bank 5,70%	mBank, Fortis Bank 5,70%

Silny wzrost wartości euro względem dolara

Miniony tydzień na światowym rynku walutowym upłynął pod znakiem silnego wzrostu kursu EUR/USD. Zwyżkował on z okolic poziomu 1,4300 do ponad 1,4600, ustanawiając jednocześnie nowe tegoroczne maksima.

Z punktu widzenia analizy technicznej podstawy do takiego ruchu dały nieudane próby przebicia linii kilkumiesięcznego trendu wzrostowego kursu tej pary walutowej, które miały miejsce na początku września. Impuls do zwyżki eurodolara nadszedł również ze strony rosnących indeksów giełdowych, które są z nim dodatnio skorelowane. Większość kluczowych indeksów zdołała wzrosnąć ponad sierpniowe szczyty. W pierwszym etapie ruchu, zwyżce EUR/USD pomagało również drożące złoto, które znalazło się ponad psychologiczną barierą 1000 USD.

Z punktu widzenia analizy fundamentalnej wzrostowi wartości euro względem dolara sprzyjały zapewnienia przedstawicieli grupy państw G-20 odnośnie tego, iż w najbliższym czasie nie zamierzają oni wycofywać pieniędzy wpompowanych w gospodarkę światową w czasie kryzysu. Co prawda kilka dni później Sekretarz Skarbu USA wypowiedział się już w nieco innym tonie, jednak pozytywny sentyment na rynku był wtedy na tyle silny, że inwestorzy nie zareagowali na to wystąpienie. Chwilowo wzrost notowań EUR/USD wspierały również pogłoski, o tym że Chiny zakupiły obligacje denominowane w jednostce rozliczeniowej Międzynarodowego Funduszu Walutowego – tzw. SDR (specjalnych prawach ciągnięcia) o równowartości 50 mld USD. Oznaczać by to mogło, iż kraj ten za-

czyna dokonywać dywersyfikacji swych rezerw walutowych kosztem dolara. Speculacje te jednak ostatecznie uznano za nieprawdziwe.

Notowania EUR/USD, mimo rosnącego wykupienia, wciąż posiadają potencjał do dalszej zwyżki. Wartość euro względem ma szansę w najbliższym czasie wzrosnąć do poziomu 1,4720, do którego kurs dotarł podczas dynamicznej grudniowej korekty wzrostowej.

W ostatnich miesiącach, w czasie, gdy na światowych rynkach finansowych utrzymywały się pozytywne nastroje inwestycyjne złoty zwykle zyskiwał na wartości. Wydarzenia z minionego tygodnia w schemat ten się jednak nie wpisały. Jedną z przyczyn tego mogła być informacja na temat planowanego przyszłorocznego deficytu budżetowego naszego kraju podana przez ministra finansów Jacka Rostowskiego 4 września. Zgodnie z nią dziura budżetowa osiągnie w przyszłym roku poziom 52,2 mld zł, zdecydowanie wyższy, niż zakładały do oczekiwania rynkowe. Warto zauważyć, że inwestorzy na rynku złotego nie zareagowali natychmiast na wspomniane dane. Polska waluta jednak konsolidowała się, mimo że warunki na rynkach światowym przemiały za jej umocnieniem. Zauważalny był ponadto umiarkowany spadek wartości polskich obligacji. Z większą reakcją inwestorzy wstrzymywali się prawdopodobnie w oczekiwaniu na reakcję agencji ratingowych na wspomniane dane. Te podeszły do doniesień o deficycie spokojnie, stwierdzając, że rating naszego kraju pozostaje niezagrożony. Wystarczyła jednak informacja agencji S&P na temat rosnącego ryzyka kredy-

TMS Brokers
DOM MAKLERSKI

towego w polskim sektorze bankowym, by inwestorzy na większą skalę zaczęli wyprzedawać polską walutę. Informacja ta zbiegła się w czasie z publikacją kilku negatywnych dla rodzimych aktywów raportów sporządzonych przez duże zagraniczne banki. Na koniec tygodnia negatywnie zaskoczyło ponadto ujemne saldo na rachunku obrotów bieżących Polski. Wszystkie te czynniki sprawiły, że kurs EUR/PLN odnotował dość silny wzrost, zbliżając się na moment nawet do poziomu 4,2000. Należy pamiętać, że dopóki wartość ta skutecznie powstrzymuje deprecjację złotego, sytuacja na rynku złotego nie ulega większej zmianie – kurs EUR/PLN od ponad miesiąca konsoliduje się bowiem w przedziale 4,0700-4,2000. Martwić może jednak fakt, że polska waluta słabo wypada na tle kondycji światowych giełd – jak wspomniano wcześniej zdołały one pokonać sierpniowe maksima, podczas gdy kurs EUR/PLN od minimów z minionego miesiąca zdecydowanie się oddalił. Należy pamiętać, że światowe giełdy są dość mocno wykupione i nie można wykluczyć występowania na nich większych korekt spadkowych. Fakt, że złoty nie zyskuje w czasie wzrostów na parkietach, rodzi ryzyko jego większego osłabienia w momencie gdy indeksy giełdowe będą korekcyjnie spadać.

Zwolennicy spiskowych teorii mogą wskazać, że obecne osłabienie złotego oznacza początek działań zagranicznych podmiotów, które chcąc taniej kupić udziały w prywatyzowanych przed końcem bieżącego roku przedsiębiorstwach, spekulacyjnie osłabiają polską walutę. Nawet jeśli teoria ta ma coś wspólnego z prawdą, perspektywy dla złotego nie są wcale tak pesymistyczne. W końcu przecież przedsiębiorstwa te będą musiały nabyć polską walutę pod wspomniane zakupy, co w rezultacie powinno sprawić, że koniec roku będzie dla złotego dobry.

*Tomasz Regulski
Departament Analiz
DM TMS Brokers S.A.*

MWIG 40

MWIG40 największe spadki

POLNORD	39,5 zł	-14,13%
GANT	22,2 zł	-8,45%
LPP	1522 zł	-7,65%
ECHO	4,32 zł	-7,3%
PETROLINV	38,99 zł	-6,5%

NAJLEPSZE LOKATY W USD – 1 miesiąc

1 tys.	5 tys.	10 tys.
Getin Bank, Polbank EFG	Polbank EFG	Polbank EFG
1,00%	1,50%	1,50%
Nordea	Getin Bank	Getin Bank
0,90%	1,00%	1,00%
PKO BP	Nordea	Nordea
0,85%	0,90%	0,90%
BOŚ	PKO BP	PKO BP
0,70%	0,85%	0,85%
Alior Bank	BOŚ	BOŚ
0,60%	0,70%	0,70%

Składki KRUS i zdrowotna rolników-przedsiębiorców



Ubezpieczenie w KRUS jest o wiele korzystniejsze dla rolników niż ubezpieczenie w ZUS. Korzyści płyną przede wszystkim z wysokości składek, które w KRUS są o wiele niższe niż w ZUS. Dodatkowo składki w KRUS płaci się kwartalnie a składki ZUS miesięcznie.

W 2004r. część rolników została pozbawiona prawa do ubezpieczenia w KRUS, jeżeli prowadzili działalność opodatkowaną na zasadach ogólnych lub podatkiem liniowym 19%. Trybunał Konstytucyjny przyznał jednak, że ubezpieczenie w KRUS nie może być uzależniona od formy opodatkowania (wyrok z 13 kwietnia 2006r., sygn. P 8/05). Dzięki temu wielu rolników mogło powrócić do ubezpieczenia w KRUS, dlatego też większej liczby rolników dotyczy problem odliczania od dochodu składek KRUS.

W przypadku, gdy na podstawie tegoż wyroku TK rolnicy otrzymali zwrot składek na ubezpieczenie społeczne, należy skorygować zeznania roczne za lata, w których te składki odliczono ((Dyrektor Izby Skarbowej w Katowicach, 6 października 2008 r. IBPB1/415-540/08/ESZ).

Nie należy ich wykazywać w PIT rocznym w roku otrzymania jako przychód z innych źródeł, jak stwierdzono w Krakowie (Dyrektor Izby Skarbowej w Krakowie, 11 kwietnia 2007 r., PD-2/41170-26/07).

Jeżeli już rolnik może być ubezpieczony w KRUS, to jego wątpliwości często budzi problem czy może od dochodu odliczyć składki KRUS. Ustawa o PIT stanowi, że odliczeniu od dochodu podlegają składki opłacane na podstawie ustawy „o systemie ubezpieczeń społecznych”. Składki KRUS są natomiast opłacane na podstawie ustawy „o ubezpieczeniu społecznym rolników”. Nie są to więc te same przepisy dające prawo do odliczenia składek ubezpieczenia od dochodu, dlatego rolnicy nie mogą odliczyć składek KRUS od dochodu (Urząd Skarbowy w Zamościu, 20 kwietnia 2006r., PO I-415/6/2006; Trzeci Urząd Skarbowy w Bydgoszczy, 1 lutego 2006r., PG-2-415-46/05/06). Pogląd taki potwierdziło także Ministerstwo Finansów w interpretacji z 24 lutego 2000r. (PB2/MK-044-315/00).

Ponadto należy zauważyć, że składki te nie mogą zostać zaliczone do kosztów uzyskania przychodów pozarolniczej działalności gospodarczej (Urząd Skarbowy w Przemyślu, 26 sierpnia 2004r., US VI-2/415-3/04). Składki te są bowiem kosztem działalności rolniczej, które nie podlegają ustawie o podatku PIT. Wyjątek w tej kwestii stanowią działy specjalne produkcji rolnej. Jeżeli wiąże się z nimi składki KRUS, to mogą one stanowić koszty uzyskania przychodów z tej działalności.

Inne rozwiązanie wystąpiło w roku 2009. Zezwolono na zaliczenie do kosztów uzyskania przychodów opłaconych składek na ubezpieczenie KRUS w części przypadającej z tytułu prowadzenia pozarolniczej działalności gospodarczej ponieważ:

- w związku z rozpoczęciem pozarolniczej działalności gospodarczej jest zobowiązany opłacać składki do Kasy Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego (składki te płacone są w podwójnej wysokości „raz z powodu tego, że jest rolnikiem, a dwa, że ma działalność gospodarczą”),
- opłata w/w składek nie została wyszczególniona w art. 23 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych jako koszty niestanowiące (Dyrektor Izby Skarbowej w Warszawie, 17 lutego 2009 r. 17IPPB1/415-28/09-7/KS).

W przypadku spółki cywilnej, której wspólnikami są rolnicy (czy też rolnik), dodatkowa składka na ubezpieczenie rolników prowadzących działalność gospodarczą płacona do KRUS nie stanowi koszt uzyskania przychodów spółki cywilnej. Będzie stanowiła koszt uzyskania przychodu jedynie po stronie Wnioskodawcy, opłacającego tę składkę, tylko u danego wspólnika - rolnika (Dyrektor Izby Skarbowej w Warszawie, 16 lutego 2009 r., IPPB1/415-1286/08-5/ES).

Dodatkowa zapłata składki, jako pozostająca w związku przyczynowo-skutkowym z działalnością gospodarczą, może stanowić koszt uzyskania przychodu z tego źródła od momentu jej płacenia, tj. przyporządkowując koszt danego roku do przychodu danego roku. Nie liczy się zatem, za jaki rok płacimy, ale w którym roku (Dyrektor Izby Skarbowej w Byd-

goszczy, 15 stycznia 2008 r. ITPB1/415-581/07/HD).

Jeżeli jednak rolnicy mieliby prawo zaliczyć składki KRUS do kosztów uzyskania przychodów do w praktyce nie miałyby to wpływu na wysokość obciążeń podatkowych rolników płacących podatek na zasadach ogólnych lub opłacających podatek liniowy 19%. Zaliczenie tych składek w koszty nie miałyby natomiast wpływu na obniżeniu podatku rolników opłacających ryczałt od przychodów ewidencjonowanych. Nie odliczają oni bowiem kosztów od przychodów, ale mogą odliczyć składki ZUS.

Wątpliwości rolników budzi także kwestia czy składkę zdrowotną mogą odliczyć od podatku. W tym przypadku niezależnie, czy przedsiębiorca jest ubezpieczony w KRUS, czy w ZUS, składkę zdrowotną płaci na podstawie przepisów ustawy „o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych”. Dlatego też rolnicy ubezpieczeni w KRUS mogą odliczać od podatku składkę zdrowotną tak samo, jak przedsiębiorcy ubezpieczeni w ZUS (Urząd Skarbowy w Lubartowie, 23 marca 2005r., DP1-415-2/05). Dotyczy to również rolników opłacających podatek w formie karty podatkowej (Drugi Urząd Skarbowy w Katowicach, 6 marca 2006r., PDP-D/415-4/06). Rolnicy muszą jednak pamiętać, że odliczenie może przekroczyć 7,75% podstawy wymiaru składki zdrowotnej.

Warto w tym miejscu przytoczyć interpretację, w myśl której można odliczyć w bieżącym zeznaniu składki zapłacone po terminie (np. składki za lata 2001-2003, zapłacone w 2008 r., odliczone w PIT za 2008 r.). Taką interpretację uzyskał rolnik, który dowiedział się grudniu 2008 r., że z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej powinien od 2001 r. opłacać składkę zdrowotną w ZUS. W grudniu 2008 r. uregulował składki za 2001, 2002 i 2003 r. (Dyrektor Izby Skarbowej w Katowicach, 23 marca 2009 r., IBPB1/1/415-1035/WRz).

PIT.pl

PIT.pl odpowiada na pytania czytelników

Brak nr NIP na fakturze VAT

Faktura PIT.pl za przedłużenie dostępu do bazy odpowiedzi e-porady nie posiada NIP nabywcy. Czy jest to prawidłowe, czy należy dokonać korekty?

Nie, nie trzeba wystawiać korekty faktury VAT, która nie posiadała nr NIP. Pod warunkiem, że faktura została wystawiona na rzecz osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej oraz osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą w formie indywidualnych gospodarstw rolnych. Proszę pamiętać, że brak nr NIP oraz późniejsze go dopisanie nie stanowi korekty faktury.

Podstawa prawna:

Art. 5 ust. 1 pkt 2 i Art. 7 ust. 1 Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie zwrotu podatku niektórym podatnikom, zaliczkowego zwrotu podatku, wystawiania faktur, sposobu ich przechowywania oraz listy towarów i usług (...) z dnia 2005-05-25 (Dz.U. Nr 95, poz. 798)

Wystrój biura

Chcę zrobić remont biura. Czy mogę w koszty uzyskania przychodów zaksięgować wydatek na serwetę na stół, doniczki, wazon?

Tak, wydatki na wystrój firmy (zakup serwet, doniczek) stanowią koszt uzyskania przychodów. Kosztami uzyskania przychodu są koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodów lub zachowania albo zabezpieczenia źródła przychodów, z wyjątkiem kosztów wymienionych w art. 23 ustawy o PIT.

Podstawa prawna:

Art. 22 ust. 1 i Art. 23 ust. 1 Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych z dnia 1991-07-26 (Tekst jednolity 2000r. Dz.U. Nr 14, poz. 176)

Wartość księgowa

Czy wartość księgowa to wartość początkowa pomniejszona o amortyzację?

Tak, co do zasady wartość księgowa to wartość początkowa pomniejszona o dokonane odpisy amortyzacyjne, powiększona lub pomniejszona o ewentualne o kwoty z aktualizacji wyceny).

Pojęcie takie występuje w rachunkowości i właściwie jest to wartość, po której wyceniamy środki trwałe.

Podstawa prawna:

Art. 28 ust. 1 pkt 1 Ustawa o rachunkowości z dnia 1994-09-29 (Tekst jednolity 2002r. Dz.U. Nr 76, poz. 694)

Sprzedaż samochodu - cena

Zamierzam sprzedać samochód ciężarowy znajdujący się w środkach trwałych. Po jakiej cenie należy go sprzedać? Czy po cenie rynkowej, czy też po wartości księgowej?

Sprzedając samochód ustala Pan cenę z nabywcą, i taka właśnie cena będzie figurować w dokumentach księgowych. Jeżeli jednak cena odbiegałaby od ceny rynkowej, a sprzedaż nastąpiłaby na rzecz podmiotu powiązanego rodzinnie czy kapitałowo, i nastąpiłoby zaniżenie podatku z tego powodu, wówczas urząd skarbowy mógłby oszacować przychód według cen rynkowych.

Podstawa prawna:

Art. 25 Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych z dnia 1991-07-26 (Tekst jednolity 2000r. Dz.U. Nr 14, poz. 176)

Adres firmy

Czy rozpoczynając działalność gospodarczą osoba fizyczna może mieć inny adres zamieszkania niż adres głównego miejsca prowadzenia działalności? Jak można w przypadku osoby fizycznej oddzielić kwestię zamieszkania od miejsca prowadzenia działalności?

Tak, osoba fizyczna rozpoczynająca, czy też kontynuująca działalność gospodarczą może we wniosku, do Ewidencji Działalności

Gospodarczej, wpisać inny adres zamieszkania, niż adres głównego miejsca wykonywania działalności. Przedsiębiorca jest zobowiązany we wniosku oznaczyć miejsca zamieszkania, adres do doręczeń przedsiębiorcy oraz adres, pod którym jest wykonywana działalność gospodarcza, a jeżeli przedsiębiorca wykonuje działalność poza miejscem zamieszkania - adres głównego miejsca wykonywania działalności i oddziału, jeżeli został utworzony.

Podstawa prawna:

Art. 25 Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2004-07-02 (Dz.U. Nr 173, poz. 1807)

Ekwiwalent a wynagrodzenie

Czy ekwiwalent za zaległy urlop mogę wypłacić wraz z wynagrodzeniem, czy musi on zostać wypłacony a dniu rozwiązania umowy o pracę?

Nie, ekwiwalent za niewykorzystany zaległy urlop wypoczynkowy należy wypłacić w dniu, w którym pracownik nabywa do niego prawo, a więc w ostatnim dniu zatrudnienia. Niedotrzymanie przez pracodawcę terminu wypłaty ekwiwalentu powoduje konieczność wypłacenia także odsetek za opóźnienie. Odsetki te należą się pracownikowi za cały czas opóźnienia, chociażby nie poniósł on szkody i chociażby opóźnienie było następstwem okoliczności, za które zakład pracy nie ponosi odpowiedzialności. Prawo do ekwiwalentu za niewykorzystany urlop przedawnia się z upływem trzech lat od momentu, kiedy roszczenie o ekwiwalent stało się wymagalne. Roszczenie to staje się wymagalne z dniem ustania stosunku pracy, czyli od tego dnia biegnie trzyletni termin przedawnienia.

Podstawa prawna:

Art. 291 Kodeks pracy z dnia 1974-06-26 (Tekst jednolity 1998r. Dz.U. Nr 21, poz. 94)

Art. 481 Kodeks cywilny z dnia 1964-04-23 (Dz.U. Nr 16, poz. 93)

NAJLEPSZE LOKATY W EUR – 3 miesiące

1 tys.	5 tys.	10 tys.
Polbank EFG 3,00%	Polbank EFG 3,50%	Polbank EFG 3,50%
Getin Bank 2,50%	Getin Bank 2,50%	Getin Bank 2,50%
Alior Bank 1,40%	Alior Bank, DnB Nord 1,40%	Alior Bank, DnB Nord 1,40%
DnB Nord 1,30%	Millennium 1,10%	Millennium 1,10%
Millennium 1,10%	BGŻ, BOŚ, BPH, BPS, Kredyt Bank, PKO BP 1,00%	BGŻ, BOŚ, BPH, BPS, Kredyt Bank, PKO BP 1,00%

Blog Piotra Kuczyńskiego

Podatek Tobina, czy nowa waluta rezerwowa?

Ostatnio znowu rozgorzała dyskusja o możliwości i celowości wprowadzenia podatku Tobina. Podatku, którym obłożone byłyby transakcje kupna/sprzedaży na rynku walutowym. Często przedstawia się tę ideę jako pomysł alterglobalistów (co ma być określeniem pejoratywnym). Rozprawmy się więc z tym twierdzeniem. James Tobin, amerykański noblista z dziedziny ekonomii (1981 rok), który na początku lat siedemdziesiątych XX wieku zaproponował wprowadzenie tego podatku z pewnością alterglobalistą nie był. Pomysł podatku forsowany był przez niego szczególnie mocno w 1972 roku, rok po załamaniu się systemu z Bretton Woods, kiedy to prezydent Nixon pozbawił dolara pokrycia w złocie. Od tego momentu rozpoczęła się era rynku walutowego, jaki znamy. Era graczy walutowych.

Nie byli alterglobalistami w 2005 roku (może się potem na alterglobalizm nawrócili?) Jacques Chirac, wtedy prezydent Francji i Gerhard Schroeder, wtedy kanclerz Niemiec. A to przecież właśnie pre-

zydent Francji podczas szczytu w Davos zaproponował wprowadzenie podatku Tobina, a Gerhard Schroeder go poparł. Wystarczy spojrzeć na wykresy, żeby zobaczyć, dlaczego szefowie Francji i Niemiec poparli wtedy tę ideę. W ciągu 3 lat euro zyskało do dolara 60 procent, co bardzo obniżało konkurencyjność strefy euro. W 2005 roku straciło jednak 15 procent, co uspokoiło polityków. Potem znowu zyskało w ciągu 2 lat 50 procent, ale temat nie wrócił. Pojawił się dopiero w tym roku. Niedawno Lord Turner, szef FSA, czyli angielskiego KNF (kolejny alterglobalista? ;-)) opowiedział się za jego wprowadzeniem. Co prawda celem Turnera było ograniczenie zbyt wysokich wynagrodzeń w sektorze finansowy, a według mnie podatek Tobina zdecydowanie nie jest odpowiednim do tego narzędziem, ale cenne jest, że swoją propozycją doprowadził do ponownego rozpoczęcia dyskusji.

Jak widać to nie alterglobaliści są tymi, których głos był najbardziej słyszalny. Faktem jednak jest, że mają oni specjalną or-

ganizację (ATTAC, czyli Association pour la Taxation des Transactions pour l' Aide aux Citoyens - polska strona: <http://www.attac.org.pl/>), której celem jest wprowadzenie tego podatku. Chcieliby oni, żeby zebrane w ten sposób fundusze przeznaczone były na pomoc dla krajów trzeciego świata i to jest w tej idei najbardziej kontrowersyjne. Wiadomo gdzie często ląduje taka zagraniczna pomoc. Niestety, jest w dużej części rozkradana. Poza tym pomoc tego typu - dawanie ryby, nie wędki - nie ma pozytywnego wpływu na rozwój krajów trzeciego świata. Przeznaczenie kwot zebranych dzięki temu podatkowi może być jednak zupełnie inne (np. zwiększenie kapitałów MFW, „zielona” energia, edukacja, nauka itp.). Nie byłyby to tak olbrzymie kwoty, które można wyliczyć z obecnego obrotu, bo wprowadzenie podatku skutkowałoby znacznym (nawet o 90 procent) zmniejszeniem obrotu, ale kilkaset miliardów dolarów pewnie dałoby się tą drogą zdobyć [...]

Więcej na Blogbank.pl ▶

Blog Roberta Gwiazdowskiego

ABW i bomba atomowa w ZUS

ABW zatrzymało Prezesa ZUS i kilka innych osób. Podobno dostał telewizor i blachę na dach. Przez instytucji, która na system komputerowy wydała ponad 3 mld zł w charakterze łapówki bierze telewizor? Chciałoby się skomentować, że jaki kraj – tacy łapówkarze.

Nikomu nie mam zamiaru wystawiać świadectwa moralności. Ale przecież ABW już wielokrotnie dokonywała spektakularnych zatrzymań, które kończyły się kompromitacją organów ścigania (Andrzej Modrzejewski, Roman Kluska), po których albo w ogóle ni dochodziło do wniesienia aktów oskarżenia i sprawy, mimo ich nagłośnienia medialnego, były umarzane, albo sąd z hukiem uniewinnił oskarżonych – jak choćby w przypadku członków Zarządu Stoczni Szczecin. Nota bene afera w ZUS też dotyczy Szczecina. Razem z Prezesem zatrzymano dyrektora szcześcińskiego oddziału. Ostatnio tamtejsza prokuratura w charakterze biegłego w jed-

nej z prowadzonych przez siebie spraw powołała pracownika... prokuratury w innym mieście. Jaki kraj – taka prokuratura.

Politycy natychmiast rzucili się sobie do gardeł: że to „przykrywką na Grada”, który miał być odwołany, a nie będzie i że to w ogóle skandal. Z ust jednego z posłów usłyszałem nawet, że to ABW „postawiła” zatrzymanym zarzuty. Jaki kraj – tacy posłowie. Zarzuty stawia prokurator. ABW działa na jego zlecenie. No chyba, że tak jak było w sprawie zatrzymania Pana Prezesa Modrzejewskiego, to ABW (wcześniejsza nazwa UOP, a jeszcze wcześniejsza SB) wymuszała na prokuraturze postawienie zarzutów i wydanie postanowienia o zatrzymaniu. Sprawy nie da się wyjaśnić, bo koledzy z korporacji prokuratorskiej nie zgodzili się na uchylenie immunitetu jednej pani prokurator. Należy tylko pogratulować ABW, że tym razem nikt im się nie zastrzeżił podczas akcji. Bo jaki kraj – takie służby specjalne.

Media zaniepokoiły się jednak losiem emerytów. Dla ich uspokojenia wyjaśnię, że zatrzymanie Prezesa ZUS nie ma najmniejszego wpływu na wypłatę świadczeń. W końcu to nie Prezes ZUS przynosi ludziom emeryturę, tylko listonosz. ZUS zatrudniający prawie 50 tys. ludzi to taka wielka lokomotywa, która jedzie nawet bez maszynisty. Szeregowy pracownik Zakładu braku Prezesa nawet nie zauważy [...]

Więcej na Blogbank.pl ▶

Przegląd mediów (7-13.09.2009)

W związku z przewidywaną na przyszły rok dziura budżetową Skarb Państwa będzie musiał wyemitować w 2010 r. prawie dwa razy więcej obligacji. Rynek już teraz dyskontuje wysoką przyszłoroczną podaż papierów skarbowych. Eksperti radzą, by pozbywać się funduszy dłużnych - czytamy w „Parkiecie”. Polski dług może być w niełasce nawet do wiosny 2010 r.

Więcej na PRNews ▶

Wyludzenia kredytów stają się dla bankowców prawdziwą plagą - donosi portal TVN Warszawa. Po wakacjach w stolicy nie ma dnia, żeby policja nie zatrzymała bankowego oszusta. W tym roku odnotowano już blisko 600 prób wyludzeń. Oszustów jest coraz więcej, bo banki tzw. niskich kredytów muszą udzielać możliwie szybko.

Więcej na PRNews ▶

Jerzy Pruski, były prezes PKO Banku Polskiego, został szefem Bankowego Funduszu Gwarancyjnego. Kandydat Ministerstwa Finansów uzyskał poparcie przedstawicieli KNF i ZBP. Stanowisko obejmie już dziś - informuje „Rzeczpospolita”. Wybór był przesądzony, odkąd o zgłoszeniu kandydatury Pruskiego poinformowało Ministerstwo Finansów, które w ośmioosobowej radzie BFG ma trzech przedstawicieli.

Więcej na PRNews ▶

W rozmowie z „Rzeczpospolitą” były prezes BRE Banku Sławomir Lachowski przyznaje, że odchodząc z BRE był zainteresowany objęciem posady szefa PKO BP. W trwającym obecnie konkursie nie złożył jednak aplikacji. - Wokół PKO BP jest zdecydowanie za dużo polityki - mówi. Jednocześnie zdradza gazetę, że pracuje nad nowym projektem.

Więcej na PRNews ▶

Już wkrótce także osoby prywatne dysponujące tytułem wykonawczym będą mogły zgłaszać przedsiębiorców na listy nierzetelnych dłużników. Do rejestru BIG-ów trafią zatem pracodawcy zalegający z wypłatą wynagrodzeń, czy nieterminowi deweloperzy - donosi „Gazeta Prawna”. Nie będą przy tym obowiązywać żadne kwoty minimalne.

Więcej na PRNews ▶

W pierwszym półroczu banki zarobiły 4,3 mld zł, czyli o połowę mniej niż rok temu. Przewodniczący Komisji Nadzoru Finansowego Stanisław Kluza podkreśla na łamach „Gazety Prawnej”, że wyniki finansowe sektora bankowego nie dają podstaw do obaw. - Banki mają wysokie kapitały, utworzyły także spore rezerwy, co pokazuje ich konserwatywne podejście do oceny ryzyka - uważa przewodniczący KNF.

Więcej na PRNews ▶

Analitycy bankowi coraz dokładniej analizują miesięczne wydatki klientów zainteresowanych kredytami hipotecznymi. Na przykład lektura wyciągów z karty kredytowej może prowadzić do wniosków, że osoba zainteresowana kredytem prowadzi zbyt hulaszczy tryb życia, bo wydaje za dużo w restauracjach czy galeriach handlowych - pisze „Rzeczpospolita”.

Więcej na PRNews ▶

Które podmioty wiodą dziś prym na rynku ubezpieczeniowym? Które odgrywają największą rolę? Analizując publikowane po pierwszym półroczu wyniki finansowe, „Gazeta Prawna” przyjrzała się obecnej konstrukcji sektora ubezpieczeń. Okazało się, że zaskoczenia nie ma. Podobnie jak przed rokiem, tak i w tym roku w czołówce grup ubezpieczeniowych znalazły się: PZU, Warta i Allianz. Jak wynika z oszacowań „Gazety Prawnej”, dziesięć największych firm z rynku kontroluje aż 80 jego procent.

Więcej na PRNews ▶

Rynek polis komunikacyjnych rozdrabnia się - wynika z raportu opublikowanego przez Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny. Dany przyjrzał się z bliska „Parkiet”. PZU, HDI-Asekuracja czy Warta - to towarzystwa, które do tej pory królowały wśród sprzedawców ubezpieczeń OC metod. Dziś tracą rynek, w przypadku największego z nich, PZU, zanotowano spadek z 43,5 proc., do 39,7 proc.

Więcej na PRNews ▶

Kryzys nie wpłynął w większym stopniu na nasze zaufanie do banków. Nadal aż trzech na czterech Polaków wciąż ma o nich

dobrze zdanie. Najbardziej ufamy dużym bankom - PKO BP i Pekao SA - informuje „Dziennik”. Zaledwie 3,28 proc. Polaków deklaruje zdecydowany brak zaufania do instytucji finansowych - wynika z sondażu przeprowadzonego we wrześniu przez Instytut Badania Opinii Homo Homini. Okazuje się, że ocena banków nie zmieniła się zasadniczo w ciągu ostatniego półroczu.

Więcej na PRNews ▶

Banki ograniczają rozbudowę sieci placówek. Część z funkcjonujących już oddziałów zostanie zamknięta. Niektóre instytucje poczyniły już w tym kierunku pierwsze kroki - donosi „Rzeczpospolita”. W pierwszych sześciu miesiącach tego roku przyrost placówek bankowych został zatrzymany. Ich liczba wzrosła w tym czasie o 300, podczas gdy w drugim półroczu 2008 r. aż o 775.

Więcej na PRNews ▶

Getin Bank wysłał swoim klientom niezamówione karty kredytowe z wyliczonym limitem - donosi „Rzeczpospolita”. Według Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów taka praktyka jest niezgodna z prawem. Zgodnie z regulaminem banku przyznanie karty kredytowej oznacza zawarcie umowy, podczas gdy zgodnie z ustawą o elektronicznych instrumentach płatniczych wydanie karty następuje po zawarciu umowy. Ten sam regulamin wskazuje, że brak aktywacji nie zwalnia z opłat.

Więcej na PRNews ▶

Niektóre banki proponują nawet 10 proc. zysku w skali roku na lokacie z funduszem inwestycyjnym. Na tak wysoko oprocentowany depozyt trafia jednak tylko najwyżej 50 proc. środków klienta. Reszta inwestowana jest w fundusze - informuje „Gazeta Prawna”. - Wielu klientów łapie się na ten chwyt marketingowy, bo widzi w reklamach 10 proc. zysku w skali roku. Nie ma żadnej gwarancji, że zysk na tym poziomie będziemy mieli na całości powierzonych środków, bo wyniki funduszy mogą być różne - mówi Marek Zuber z Dexis Partners.

Więcej na PRNews ▶

NAJLEPSZE LOKATY W USD – 3 miesiące

1 tys.		5 tys.		10 tys.	
Polbank EFG, Getin Bank	1,50%	Polbank EFG	2,00%	Polbank EFG	2,00%
Alior Bank	1,20%	Getin Bank	1,50%	Getin Bank	1,50%
PKO BP	1,05%	Alior Bank	1,20%	Alior Bank	1,20%
DnB Nord, Millennium, Nordea	1,00%	DnB Nord	1,10%	DnB Nord	1,10%
BOŚ	0,80%	Millennium, Nordea	1,00%	Millennium, Nordea	1,00%

Inwestycje, ubezpieczenia

(7-13.09.2009)

☰ Sierpień okazał się szóstym z rzędu pomyslnym miesiącem dla krajowego rynku funduszy inwestycyjnych. Wartość aktywów pod zarządzaniem wzrosła o +4,0 mld PLN, osiągając poziom 86,0 mld PLN. Od lutego bieżącego roku, który pod względem wielkości rynku wyznaczył lokalne minimum, aktywa zyskały już +18,7 mld PLN, dzięki czemu rynek powrócił do stanu jaki mogliśmy obserwować we wrześniu ubiegłego roku. W ujęciu procentowym dynamika aktywów wyniosła w sierpniu +4,9% i była trzecią najwyższą w bieżącym roku. Łączna wartość aktywów rynku wyrażona we wspólnej walucie wynosiła na koniec miesiąca 21,0 mld EUR, co oznacza procentowy wzrost o +6,4%. Podobnie jak w lipcu, do wyższego poziomu dynamiki określonej w walucie europejskiej, niż w walucie krajowej przyczyniło się wzmocnienie złotego względem euro.

Więcej na PRNews ▶

☰ Wealth Solutions S.A. została pierwszym polskim partnerem City Index Ltd. – światowego lidera rozwiązań transakcyjnych dla inwestorów indywidualnych. Dzięki podpisaniu umowy o współpracy klienci Wealth Solutions uzyskali dostęp do 12 tysięcy instrumentów finansowych dostępnych na platformie transakcyjnej City Index. Wśród nich są tzw. kontrakty na różnice (Contracts For Difference - CFD) oparte o akcje największych polskich spółek, indeksy giełdowe (w tym WIG20) i szeroką paletę surowców (np. złoto czy gaz ziemny).

Więcej na PRNews ▶

☰ KBC TFI przygotowało nową propozycję - fundusz KBC Dobry Bonus FIZ, który wypłaca dodatkowe dochody w trakcie trwania inwestycji. Kupony wypłacone będą trzykrotnie (po roku, dwóch latach i na koniec inwestycji), przy czym każdy z nich nie będzie niższy niż 2%, ale nie wyższy niż 12%. Pierwszy dochód zostanie wypłacony już w styczniu 2011 r. Czas trwania funduszu to

3,5 roku (Dzień Zapadalności: 10 lipiec 2013 r.), minimalna wartość inwestycji to 1000 zł. Opłata za wydanie certyfikatów do 20 września br. jest na poziomie 1,6%. Propozycja dostępna jest do 30 października 2009.

Więcej na PRNews ▶

☰ Sierpień był 6 z rzędu miesiącem wzrostów na rynku akcji. W połowie miesiąca doszło do niewielkiej przeceny, ale napływ optymistycznych danych makroekonomicznych z rynków zagranicznych, a pod koniec miesiąca także z Polski, wpłynął na poprawę nastrojów w jego drugiej części. W rezultacie indeks WIG wzrósł o +7,6%, a WIG20 o +3,5%. Indeksy spółek o mniejszej kapitalizacji tj. mWIG40 i sWIG80 wzrosły odpowiednio o +14,4% oraz +11,5%. Poprzedni miesiąc był więc bardziej udany dla spółek średnich i mniejszych niż dla tych największych. Największe wzrosty były widoczne w sektorze spółek deweloperskich - indeks WIG-deweloperzy zyskał bowiem +23,9%.

Więcej na PRNews ▶

☰ Turbulencje na światowych rynkach finansowych nie ominęły także rynku wina. Okazało się, że nie tylko nasze gusta czy smaki miały wpływ na konsumpcję win w tym roku, ale także fluktuacja kursów walutowych. Wymuszona zmiana gustów miłośników win nie ominęła nawet takiej potęgi winiarskiej jak Francja. Wszystko zaś za sprawą relacji euro do innych walut starego kontynentu oraz Nowego Świata. Zawirowania na pograniczu ekonomii i dobrego smaku najlepiej obrazują dwie pary kursów walutowych – EUR/AUD (dolar australijski) oraz EUR/GBP (funt brytyjski).

Więcej na PRNews ▶

☰ W najnowszym, opublikowanym na łamach dziennika "Polska the Times" rankingu funduszy inwestycyjnych przygotowanym przez ekspertów Open Finance, PKO/CS Obligacji Długoterminowych zajął pierw-

sze miejsce w grupie funduszy obligacji. Stopa zwrotu dla ostatnich 12 miesięcy wyniosła 18,77%, a dla ostatnich 3 lat – 38,84%.

Więcej na PRNews ▶

☰ Pramerica Życie utrzymuje wysoką dynamikę przypisu składki brutto. Na koniec II kwartału przypis składki brutto osiągnął poziom 78 mln zł, co w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego oznacza wzrost o 30%. Spółka realizuje konsekwentnie konserwatywną politykę inwestycyjną. W II kwartale 2009 r. przychody z lokat wyniosły 2 919 tys. zł, wynik ten był ponad 9% wyższy w porównaniu z II kwartałem 2008 r. Stan lokat na koniec II kwartału 2009 r. wyniósł 220 mln zł.

Więcej na PRNews ▶

☰ Europa Środkowo-Wschodnia to najszybciej rozwijający się rynek świata pod względem sprzedaży polis na życie. Motorem napędowym wzrostu sprzedaży w naszym regionie jest Polska. Największą firmą w regionie jest PZU, który w 2008 roku zebrał ponad 6 mld euro składki z polis majątkowych i na życie. Jak wynika z rankingu „TOP 50 BIGGEST INSURANCE COMPANIES”, będącego częścią opublikowanej wczoraj w dzienniku Rzeczpospolita listy największych firm Europy Środkowo-Wschodniej - Europa 500, PZU jest największą firmą ubezpieczeniową w naszym regionie. PZU, działający w Polsce, na Litwie i Ukrainie, zebrał w 2008 roku 6064,6 mln euro składki z polis majątkowych i na życie. Wynik ten jest o ponad 50 procent wyższy niż rok wcześniej. Inne firmy ubezpieczeniowe naszego regionu uzyskały średnio 14,4-procentowy wzrost przychodów ze składek.

Więcej na PRNews ▶

Fundusze hybrydowe*		
największe wzrosty		
Idea Parasolowy FIO Sub. Surowce Plus	109,76 zł	6,88%
DWS Parasol SFIO Sub. Zrówn. Sektora Finans i Konsumpcja	90,22 zł	4,18%
KBC BETA SFIO	174,27 zł	3,82%
AIG FIO Zrówn. NE	10,23 zł	3,12%
Pioneer FIO Zrówn.	146,07 zł	3,05%

Fundusze pieniężne*		
największe wzrosty		
UniFundusze FIO Sub. UniKorona Pieniężny	154,17 zł	0,36%
KBC Portfel VIP SFIO Sub. Pien.	116,96 zł	0,24%
KBC Parasol FIO Sub. Pieniężny	140,25 zł	0,18%
AIG SFIO Parasol Świat. Sub. Pieniężny Plus	11,11 zł	0,18%
Arka FIO OK Sub. A.	23,44 zł	0,17%

Fundusze akcji*		
największe wzrosty		
Pioneer SFIO Fund. Glob. Akcji Rynków Wschodzących	7,5 zł	6,38%
ING FIO Rosja EUR	12,775 zł	5,84%
AIG SFIO Parasol Świat. Sub. EURO - Miś	4,07 zł	5,44%
Aviva Investors FIO Sub. Polskich Akcji (d. CU)	314,36 zł	5,29%
Aviva Investors FIO Sub. Akcji Europy Wschodzącej (d. CU)	87,24 zł	5,29%

* Dane za okres 4 - 10 września 2009

Aktualności (7-13.09.2009)

☰ Zakładany na 2010 rok deficyt budżetowy na poziomie 52,2 mld zł oraz wzrost długu publicznego o 6 proc. w tym roku i o kolejny punkt procentowy w roku przyszłym, to bardzo zła informacja dla rynku nieruchomości. Oznacza ona, że w przyszłym roku może zabraknąć pieniędzy na kontynuowanie programu „Rodzina na swoim”, w ramach którego udzielany jest obecnie nawet co trzeci kredyt mieszkaniowy.

Więcej na PRNews ▶

☰ Pod koniec tegorocznych wakacji wypłynął temat, jak to w bankach cyka kolejna bomba w postaci nie spłacanych limitów kart kredytowych. Grozi nam scenariusz amerykański, czy też druga fala kryzysu finansowego – stwierdzili niektórzy eksperci. Dowiedzieliśmy się, że tak hołubione jeszcze niedawno karty kredytowe, stały się demonem i forpoczta drugiej fali kryzysu finansowego w Polsce. Zabrakło trochę refleksji, jak były i są te karty sprzedawane i że tak naprawdę za wszystko płacą klienci. A zwłaszcza ci, którzy właśnie spóźniają się ze spłatą.

Więcej na PRNews ▶

☰ Klient w banku nie jest skazany na standardową ofertę. Przy kredycie hipotecznym warto walczyć o każdą obniżkę oprocentowania. Zaciągamy go na 30 lat i oszczędzić można naprawdę sporo. Banki same udostępniają klientom narzędzia umożliwiające oszczędności. Mowa o tak zwanej sprzedaży wiązanej (ang. cross-sell). Chodzi o to, że korzystając z pewnych produktów finansowych możemy uzyskać atrakcyjniejsze parametry innych, zakładając w danym banku konto lub decydując się na jego kartę kredytową dostaniemy lepszą ofertę kredytu.

Więcej na PRNews ▶

☰ Dziura budżetowa ministra Rostowskiego jest podobna do dziury budżetowej, jak kilka lat temu powstała za czasów ministra Bauca. Podobieństwo jest nawet w kwocie. W 2001 roku według ostrożnych szacunków mogło zabraknąć nawet 90 mld zł, gdyby zrealizowały się najczar-

niejsze scenariusze. Dziś rząd co prawda mówi o 52,2 mld zł deficytu finansów publicznych, ale na dziś równie realne jest 100 mld zł. I tak dziś, jak i w 2001 roku przyczyną nierównowagi budżetowej było spowolnienie gospodarcze. Problemy sektora publicznego są więc w prostej linii konsekwencją globalnego spowolnienia gospodarczego.

Więcej na PRNews ▶

☰ NBP zaproponował bankom trzy nowe rozwiązania, których celem jest udostępnienie bankom dodatkowych źródeł finansowania dla akcji kredytowej. Projektowane nowe instrumenty NBP to:

1. wydłużenie horyzontu czasowego operacji repo do 12 miesięcy,
2. kredyt dyskontowy,
3. zakup przez NBP w operacjach otwartego rynku obligacji emitowanych przez banki

Więcej na PRNews ▶

☰ Międzynarodowy magazyn Global Finance opublikował ranking „World's Best Banks”, w którym BNP Paribas został uznany „Najlepszym bankiem świata w 2009 r. w dziedzinie finansowania handlu”. Bank otrzymał ten tytuł już po raz drugi z rzędu. Działalnością Trade Finance zajmuje się w BNP Paribas Pion Bankowości Inwestycyjnej i Korporacyjnej, którego oddział znajduje się również w Polsce.

Więcej na PRNews ▶

☰ 1 września ruszyła loteria Raiffeisen-Leasing Polska – „Zamień ratę na 3 złote”. Loteria skierowana jest do obecnych klientów spółki, którzy mają uregulowane wszystkie płatności wobec Raiffeisen-Leasing Polska. Aby wziąć udział w loterii, wystarczy wysłać sms-a z numerem umowy leasingowej. Comiesięczną nagrodą w loterii jest zwrot wartości netto faktury za okresową opłatę leasingową. Wartość faktury nie może przekroczyć 10 tys. zł netto. Losowania nagród będą odbywały się w dniach: 30 września, 30 października, 30 listopada, 30 grudnia br.

Więcej na PRNews ▶

☰ Centrum Medyczne ENEL-MED nawiązało współpracę z Lukas Bankiem w zakresie finansowania usług medycznych. Od początku września pacjenci ENEL-MED mają możliwość skredytowania leczenia stomatologicznego oraz zabiegów operacyjnych wykonywanych w stołecznym Szpitalu ENEL-MED. Z programu mogą skorzystać osoby uzyskujące dochód już od 200 zł netto miesięcznie. Promocją objęte są kredyty udzielane na okres 10 lub 20 miesięcy. Minimalna kwota kredytu to 2 tys. zł. Rzeczywiste roczne oprocentowanie kredytu oferowane pacjentom ENEL-MED to 12 proc., podczas gdy oprocentowanie kredytów gotówkowych w oddziałach Lukas Banku wynosi ok. 25 proc.

Więcej na PRNews ▶

☰ Plastikowe pieniądze używane z głową mogą zamiast kosztów przynosić zyski. Wystarczy rozsądnie korzystać z okresu bezodsetkowego na kartach kredytowych. Oszczędności w skali roku dla wybranych kart wahają się od 342 zł do 126 zł – wynika z analizy Open Finance. Najlepszy wynik w Alior Banku to zasługa dodatkowej usługi jaką ma ta karta kredytowa. Bank zwraca bowiem 1 proc. wartości transakcji bezgotówkowych, czyli płatności kartą w sklepach i w punktach usługowych. To powoduje, że korzyści mogą być dwukrotnie większe.

Więcej na PRNews ▶

☰ Od połowy lutego fundusze inwestycyjne znów przynoszą zyski. Banki zaczynają już reagować na tą sytuację i promują fundusze inwestycyjne. Odgrzały stary sprawdzony sposób, czyli lokaty z funduszami, dość popularne na szczycie ostatniej hossy. Produkt ten wygląda w ten sposób, że wpłacona przez klienta kwota jest dzielona według ustalonych proporcji między lokatą i jednostki funduszy. Zazwyczaj oprocentowanie takiego depozytu jest dużo wyższe niż rynkowy standard.

Więcej na PRNews ▶

Fundusze hybrydowe*		
największe spadki		
Pioneer FIO Zrówn. Ameryka	27,01 zł	-1,5%
Allianz FIO Sub. Stab. Wzrostu	122,14 zł	-1,03%
Superfund SFIO Sub. Absolutne Return	690,32 zł	-0,81%
Allianz FIO Sub. Akt. Alokacji	105,79 zł	-0,72%
Skarbiec SFIO TOP Funduszy Stabilnych	131,46 zł	-0,09%

Fundusze pieniężne*		
największe spadki		
Allianz FIO Sub. Walutowy	103,88 zł	-3,77%
Idea Parasolowy FIO Sub. Protect	190,98 zł	-0,3%
Allianz FIO Sub. Pien.	118,74 zł	-0,23%
PKO/CS FIO Skarbowy	1637,41 zł	-0,04%
Pioneer FIO Pieniężny	151,82 zł	-0,01%

* Dane za okres 4 - 10 września 2009

Fundusze akcji*		
największe spadki		
DWS Parasol SFIO Sub. Turcja	152,76 zł	-3,97%
NOVO SFIO Sub. Novo Japoński	77,24 zł	-3,5%
Allianz FIO Sub. Akcji MiśS	84,85 zł	-1,67%
Allianz FIO Sub. Budownictwo 2012	65,04 zł	-1,36%
NOVO SFIO Sub. Novo Globalny	76,14 zł	-1,3%

Hyde Park (7-13.09.2009)

Alior przejmie portfel kredytów od HSBC i wchodzi na salony

Alior Bank i HSBC Polska poinformowały o podpisaniu umowy pomiędzy tymi instytucjami, w wyniku której portfel kredytów detalicznych pod marką HSBC Credit zostanie przejęty przez Aliora. W ten sposób w ciągu niespełna roku Alior wchodzi na salony z portfelem pół miliona klientów detalicznych i około jedno-procentowym udziałem w rynku consumer finance – portfelem miliarda złotych pracujących kredytów.

To chyba największa tego typu transakcja na polskim rynku. Co więcej skorzystały obie strony. HSBC szybko pozbył się niechcianej linii biznesowej, a Alior skokowo umocnił swoją pozycję rynkową. Globalny gigant dostał godziwe pie-

niądze, a Alior jednym ruchem pracujące kredyty i dostęp do bazy ciekawych klientów.

Transakcja, o której nieoficjalnie mówiło się już na rynku od jakiegoś czasu, została dopięta pod koniec zeszłego tygodnia. Sam proces sprzedaży trwał około 6 tygodni. Oprócz Aliora w rozmowach z HSBC uczestniczyły inne banki, ale chyba bez jakiegoś zapалу. Ostatecznie na samym końcu został Alior Bank. Proces zakupu z jego strony prowadził wiceprezes Cezary Smorszczewski, który można powiedzieć ze względu na dotychczasowe doświadczenie, był w swoim żywiole. Jak sam podkreśla, cała operacja została wykonana przez wewnętrzny zespół. To

duży atut, bo nie trzeba było angażować zewnętrznych doradców, co oczywiście wpłynęłoby na szybkość operacji i zapewne cenę. A można się domyślać, że HSBC jak najszybciej chciał zamknąć ten obszar swojej działalności – trzeba przyznać, że od momentu ogłoszenia decyzji o wyjściu w Polsce z consumer finance do sprzedaży, minęło bardzo mało czasu. Cały proces przeniesienia klientów zakończy się około listopada tego roku. Można zatem powiedzieć, że do końca grudnia transakcja zakończy się zarówno pod względem formalnym, jak i praktycznym. Obie strony muszą być zadowolone [...]

Więcej na PRNews ▶

W Żabce wpłacisz na swój rachunek w mBanku?

Kto nie zna Żabki? I nie chodzi tutaj o sympatycznego płaza, ale o sieć osiedlowych sklepów z charakterystycznym logiem? Szczerze powiedziawszy trudno znaleźć osobę, która nie kojarzy takich sklepów. Jest to największa oraz najdłużej działająca w Polsce sieć typu convenience. Łącznie ponad 2000 punktów. Od małych miejscowości po największe miasta. Żabka to nie tylko sprzedaż różnych towarów. To również szereg usług, w tym również finansowych.

W sklepach już od dłuższego czasu można regulować rachunki w „Zielonym okienku”. Oprócz tego klienci mogą tam

doładować telefon komórkowy, zapłacić kartą, w tym również paypassem, skorzystać z cashbacku, czy w końcu kupić zakłady Totalizatora Sportowego. Całkiem możliwe, że po udanych testach w Radomiu, już niedługo w Żabkach klienci mBanku będą mogli wpłacać gotówkę na swoje konto osobiste. Trzeba przyznać, że byłaby to mała rewolucja i impuls do dalszego wzrostu tego banku.

W Radomiu, w mieście które jest bliskie naszemu sercu ;), trwa promocja nowej usługi mBanku i Żabki. Do końca września klienci tej instytucji mogą wpłacać gotówkę w 15 sklepach z logiem tej ogół-

nopolskiej sieci. W czasie trwania pilotażu, usługa jest bezpłatna, co oznacza, że docelowo prawdopodobnie klienci będą jednak za taką wygodę musieli zapłacić. Oczywiście nie jest to jeszcze przesądzone, ale należy mieć świadomość, że obsługa kasowa przez zewnętrzne podmioty kosztuje. Z drugiej strony wypłaty z bankomatów to również jakiś koszt, a banki przecież go rekompensują. Rozwiązaniem z sytuacji może być opłata zryczałtowana lub uzależniona od wpłacanej kwoty. Obsługa gotówki to jest jednak spory wydatek [...]

Więcej na PRNews ▶

Siedem progów Inteligo

Inteligo to wielki nieobecny polskiej bankowości. Instytucja działa sobie w cieniu wielkiego PKO BP i coraz bardziej obrasta kurzem. Zmiany w ofercie, które miały być wprowadzone jeszcze za prezesa Juszczaka zostały wstrzymane, co niestety nie było zbyt dobrym posunięciem. Z prostej przyczyny. Jeszcze niedawno o Inteligo mówiło się dużo w kontekście bankowości internetowej PKO BP.

Obecnie mamy do czynienia z dwoma różnymi markami iPKO i Inteligo. Dla tego ostatniego to zła sytuacja, bo bez nakładów na promocję, nie mówiąc już o zmianie oferty, rachunek traci na konkurencyjności. Czy w końcu docze-

kamy się większych zmian? Chyba tak, zwłaszcza że wszyscy czekają w blokach startowych.

O przyszłych zmianach w ofercie mamy nadzieję jeszcze napisać. W tym momencie warto wspomnieć o ciekawej i bardzo dla nas zastanawiającej zmianie. Z obecnych 3 progów w rachunku oszczędnościowym, ich liczba wzrośnie do zawrotnych 7. Do tej pory niekwestionowanym liderem był pod tym względem ING BSK z nieco niszowym Otwartym Kontem Oszczędnościowym Direct. O ile jednak OKO Direct jest produktem przeznaczonym dla klientów z nieco grubszym portfelem, to konto oszczędno-

ściowe w Inteligo jest produktem masowym. Takie rozmnożenie progów jest zastanawiające. Można to zrozumieć z punktu widzenia banku, bo może premiować największe depozyty, czego dowodem jest decyzja mBanku sprzed kilku miesięcy, ale generalnie już obecna propozycja Inteligo powielala taką strategię. Wdrożenie tylko progów z punktu widzenia komunikacji i prostoty oferty jest posunięciem niezrozumiałym [...]

Więcej na PRNews ▶

Nieruchomości komercyjne okiem dewelopera

Rynek komercyjnych nieruchomości zachowuje się najlepiej z całego sektora nieruchomości. Podaż znacząco spadła. Do końca roku oddanych zostanie ok. 310 tys m2 powierzchni biurowej w Warszawie, w całym 2010 r oddanych zostanie zaledwie 130 tys m2. Do końca tego i na początku przyszłego roku presja na czynsze za wynajem powierzchni biurowych będzie dosyć spora. W przyszłości ze względu na obniżoną podaż możemy mieć do czynienia ze zjawiskiem niedoboru powierzchni biurowej, a co za tym idzie zwiększenia wysokości stawek czynszu. Obecnie rynek powierzchni biurowej to zdecydowanie rynek klienta. Wielu dużych najemców szuka dużych powierzchni. Powinni podpisać długoterminową umowę,

Jaka jest kondycja finansowa polskiej piłki nożnej?

Po ostatnim, śródownym meczu eliminacji Mistrzostw Europy szef PZPN zwolnił trenera naszej piłkarskiej reprezentacji. Postanowiliśmy więc porozmawiać nie tyle o poziomie polskiej piłki nożnej, lecz o jej finansowaniu. Wszyscy wiemy, jak wyglądają polskie stadiony. Jaki jest powód takiego stanu rzeczy? Do tej pory nikomu nie opłacało się inwestować w tę infrastrukturę, liga była słaba, nie było też na to pieniędzy. W kontekście Euro 2012 bardzo dużo może się zmienić - twierdzi Sebastian Łyczba z Ernst&Young. Nasz ekspert zdradza również tajemnice sukcesu Lecha, Wisły i Legii, zwycięskich klubów rankingu Ekstraklasa Piłkarskiego Biznesu.

52 mld zł, czyli majstersztyk ministra Rostowskiego

Ostatni tydzień w gospodarce i na giełdzie uraczył nas informacją o przewidywanym poziomie deficytu budżetowego w roku 52 mld złotych. Zdaniem Piotra Kuczyńskiego z Xeliona, minister bardzo ciekawie rozegrał sytuację z poinformowaniem nas o rekordowym deficycie budżetowym. Choć początkowo złoty nie zareagował, po czwartkowych danych z agencji ratingowej Standard & Poor i oczekiwaniach BNP Paribas co do stanu polskiej gospodarki można spodziewać się dalszego osłabienia złotego. Do chóru dołączył również Saxo Bank. Przy okazji komentowanie wydarzeń tygodnia informujemy również gdzie jak można za darmo dostać blachę na pokrycie dachu. Dla tych którzy nie śledzili wydarzeń podpowiadamy: chodzi o ZUS.

Jak nie zaczynać od zera?

Wykup menedżerski to transakcja nabycia akcji, udziałów lub zorganizowanej części przedsiębiorstwa od dotychczasowych właścicieli, w wyniku której menedżerowie samodzielnie lub z wybranym partnerem kapitałowym przejmują kontrolę nad nabywaną firmą. Z uwagi na istotę transakcji, którą jest zmiana właściciela w spółce, transakcje wykupów zaliczane są do obszaru działalności finansowej określanego jako fuzje i przejęcia. O praktycznych aspektach takiego procesu postanowiliśmy porozmawiać z tłumaczą Tomaszem Stamirowskim, Prezesem Zarządu i współwłaścicielem Avallon. „Wykup menedżerski to jedna z niewielu sytuacji, kiedy kupujący wie o firmie więcej niż sprzedający. Dobry zarząd zna dobrze sytuację przedsiębiorstwa i wie, co kupuje, a właściciele nie zawsze posiadają podobną wiedzę” – komentuje Stamirowski.

