



Bankowo mamy unijny standard

Placówek w przeliczeniu na liczbę mieszkańców jest u nas już powyżej średniej w UE.

Bankowców i bankomatów jeszcze brakuje **D2-3**

Stopy pójną w górę, odsetki niekoniecznie

W przyszłym roku RPP zacznie podnosić cenę kredytu. Może warto się zabezpieczyć?

D4-5

Inwestycje z państwową gwarancją

Zmieniły się zasady udzielania gwarancji de minimis. Teraz mała firma może więcej

D6

Akcje – źródło bezzwrotnego kapitału

Pieniądzy z emisji papierów udziałowych nie trzeba zwracać, ale na firmę spada wiele trudnych obowiązków

D10-8-9

Intuicja i wiara w twarde liczby

U progu nowego roku wypada wierzyć tylko w najlepsze prognozy, mieć nadzieję na jak najszczęśliwszy rozwój wydarzeń i czynić plany z przekonaniem, że wszystkie uda się zrealizować. To co w życiu jest jak najbardziej uzasadnione, w biznesie rządzi się nieco innymi prawami. Lepiej twardo stać na ziemi, wyliczać, a nie zgadywać, mierzyć, a nie spekulować. A żeby podejmować te najbardziej przemyślane i racjonalne decyzje, trzeba oczywiście posłużyć się odpowiednim instrumentarium, jakim niewątpliwie są dane i wskaźniki.

Optymizm wyrażany we wskaźnikach nastrojów w firmach badanych przez różne ośrodki znalazł się na poziomie, jakiego analitycy nie widzieli od lat. I choć to tylko subiektywne odczucia menedżerów i właścicieli przedsiębiorstw, którzy i wstecz, i w przyszłość patrzą przez coraz bardziej różowe okulary, to na tej podstawie można już formułować optymistyczne opinie i zacząć się zastanawiać, czy to już pora na bardziej zdecydowane działania biznesowe. Czy czas odmrozić pieniądze trzymane na bankowych rachunkach i zacząć inwestować? Czy może nadszedł ten moment, żeby przygotować się na zwiększony popyt i zacząć zatrudniać?

Ci, którzy wolą podejmować decyzje w oparciu o twardsze dane, czyli realne wyniki gospodarki, mają pozytywne informacje o wzroście PKB i dobre, choć gorsze od prognoz, dane o produkcji czy sprzedaży detalicznej, zatem sygnały jakby mniej jednoznacznie optymistyczne. Co więcej, wpadł mi ostatnio w ręce tekst o astrologii finansowej, w którym znalazłem zapowiedź kulminacji kryzysu wiosną 2014 r. Cóż więc robić? Jak żyć? – chciałoby się zapytać.

Może dać dojść do głosu temu nie całkiem racjonalnemu pierwiastkowi, który drzemie gdzieś w każdym z nas. Wspomniany astrolog wspominał też, że gdy otrząśniemy się już w 2015 r., to czeka nas pięcioletni okres bardzo szybkiego wzrostu. Kto ma odwagę, zacznie działać już teraz. Wszak ci, którzy pierwsi zaatakują, mają szansę na większą wygraną, gdy karta się odwróci.

Bank&Biznes podpowiada jak zwykle pożyteczne rozwiązania – jak zawczasu zadbać, by w przyszłości nie trzeba się było martwić wyższymi odsetkami od kredytu, jak sięgnąć po gwarancje, które ułatwią inwestycje i leasing, kiedy i na jakich warunkach warto zainteresować się wejściem na giełdę oraz jak zmniejszyć marnotrawstwo w firmie albo bankować w smartfonie.

Wiedza się przyda, podobnie jak dobra intuicja w biznesie, której na 2014 r. życzą autorzy i redaktorzy B&B.

Z mojej perspektywy

Sektor MSP
ma się lepiej

PAWEŁ RADWAŃSKI
ekonomista Raiffeisen Polbanku

Rola sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) w polskiej gospodarce jest nie do przecenienia. Szacuje się, że – stanowiąc 99,8 proc. ogólnej liczby firm, wytwarzają one ponad połowę PKB, dając jednocześnie pracę dwóm trzecim wszystkich zatrudnionych. To dzięki żywotności sektora MSP udało się nam uniknąć w ostatnich latach recesji, która rozlała się po całej Europie.

Od 2008 r., czyli od początku światowego kryzysu, małe i średnie przedsiębiorstwa działały w wyjątkowo trudnym otoczeniu, przeżywały kłopoty z pozyskiwaniem finansowania oraz – co szczególnie dotknęło najmniejsze spółki – doświadczyły kurczenia się portfela nowych zamówień. To prowadziło do wypadania niektórych firm z rynku, a tym samym spadała liczba zatrudnianych. Równocześnie rosła jednak wartość dodana wytwarzana w segmencie MSP, której udział w łącznej wartości dodanej gospodarki wzrósł do 51,5 proc., zbliżając się do średniej unijnej na poziomie 58,1 proc. Można zatem powiedzieć, że w całym omawianym okresie nastąpił wyraźny wzrost produktywności polskich małych i średnich firm na tle krajów UE.

Sytuacja w otoczeniu sektora pozostawała trudna także w pierwszej połowie tego roku. Według Ministerstwa Gospodarki jedynie nieliczni mali i średni przedsiębiorcy osiągnęli w tym okresie zysk, a większość z nich narzekała na niedostateczne obroty, wzrost podatków i rosnące koszty siły roboczej. Na tym negatywnym tle nie można jednak nie dostrzec kilku pozytywnych tendencji. Badania koniunktury prowadzone przez GUS wskazują, że od początku roku w coraz wolniejszym tempie spada produkcja i liczba nowych zamówień oraz maleje odsetek firm sektora źle oceniających swoją sytuację finansową. Można przypuszczać, że istotną rolę odegrało wprowadzenie przez Bank Gospodarstwa Krajowego gwarancji de minimis na kredyty obrotowe dla MSP. Do listopada skorzystało z nich ponad 25 tys. podmiotów, w tym głównie tych, które miały okresowe problemy z płynnością na skutek opóźnień w płatnościach od kontrahentów. Program skutecznie zmniejszył zatem bardzo powszechny w czasach dekonunktury problem z bieżącym finansowaniem, który niemal zawsze najmocniej dotyka właśnie mniejsze przedsiębiorstwa, które z uwagi na niską wiarygodność kredytową zazwyczaj nie mogą pozyskać awaryjnego finansowania i upadają.

Z dużym optymizmem można zatem spojrzeć także na ostatnie decyzje rządu i BGK rozszerzające program gwarancji także na kredyty inwestycyjne. Oceniamy, że wielu firmom umożliwi to zwiększenie mocy wytwórczych, co jest szczególnie potrzebne w obliczu odradzającego się popytu w gospodarce. Tak jak gwarancje na kredyty obrotowe mogły wielu firmom umożliwić przetrwanie trudnych czasów, tak ułatwienie dostępu do finansowania inwestycji powinno pomóc małym i średnim firmom przygotować się na ożywienie koniunktury.

Jest to tym ważniejsze, że poprawa w gospodarce staje się coraz bardziej widoczna. Wzrost w trzecim kwartale przyspieszył w ujęciu rocznym do 1,9 proc., a dynamika popytu wewnętrznego wzrosła po raz pierwszy od początku 2012 roku. Oprócz przyspieszenia konsumpcji prywatnej, w dużej mierze wynika to właśnie z postępującej odbudowy popytu inwestycyjnego. Biorąc pod uwagę powolne odradzanie się wzrostu w strefie euro oraz łatwiejszy dostęp do finansowania, można oczekiwać, że nasza gospodarka będzie nadal przyspieszać, a beneficjentami tego procesu będą również małe i średnie spółki.

Usunięcie części barier w dostępie do finansowania oraz wzrost popytu nie oznacza jednak końca trudności. Jeszcze przez długi czas istotnym problemem pozostanie niska rentowność związana z wysoką konkurencją i tym samym ograniczonymi możliwościami przenoszenia kosztów produkcji na klienta. Te ostatnie niestety pozostają od kilku miesięcy w trendzie wzrostowym, co sygnalizują choćby wskazania indeksu koniunktury PMI. Funkcjonowanie w takim otoczeniu zdecydowanie wymaga od firm ciągłych działań zmierzających do pozyskiwania nowych klientów i zwiększania obrotów, np. poprzez udoskonalenie oferty czy też skracanie terminów produkcji i dostaw. Nie można zatem wykluczyć, że nawet w obliczu poprawy koniunktury wiele przedsiębiorstw nie utrzyma się na rynku do momentu, kiedy gospodarka rozpędzi się wyraźniej, a prowadzenie działalności stanie się nieco łatwiejsze. Wiele wskazuje, że można na to liczyć już na początku 2015 r. m.in. z uwagi na pojawienie się pierwszych pieniędzy z nowego wieloletniego budżetu Unii Europejskiej na lata 2014–2020. Do tego czasu większość firm powinna jednak nadal koncentrować się na działaniach obniżających koszty i zwiększających produktywność, co w horyzoncie dwóch lat powinno umożliwić zwiększenie marż i umocnienie pozycji na rynku.

Kto zarobi na ożywieniu? D7

Kryzys nam po
Bankom udało
dogonić średni

Proporcja liczby oddziałów bankowych do liczby ludności w Polsce jest już powyżej średniej unijnej. Pod względem liczby bankowców i bankomatów wciąż jesteśmy pod kreską.

Kryzys finansowy zmienił mapę europejskiej bankowości. Doprowadził do poważnych przetasowań wśród czołowych banków naszego kontynentu – część konkurentów zniknęła z rynku dzięki przejęciom dokonany przez mocniejszych graczy. Stale słyszymy o takich problemach instytucji finansowych, jak zły kredyt, straty i brak odpowiednio wysokich kapitałów. Rzadko natomiast mamy okazję sprawdzić, jak w ciągu ostatnich kilku lat zmieniła się dostępność usług finansowych. Dostępność rozumiana dosłownie – mierzona np. liczbą placówek bankowych.

Cięcia, ale nie wszędzie

W ostatnich latach sporo się zmieniło. Nie mogło być inaczej. Skoro sytuacja finansowa banków jest gorsza niż w okresie przedkryzysowej prosperity, to są one zmuszone do oszczędzania. Najłatwiej zaś uzyskać oszczędności, zwalniając pracowników i zamykając placówki.

Jak można się domyślać, najdalej w oszczędnościach posunęły się banki w tych krajach, które przez kryzys zostały dotknięte najmocniej. Skrajny przykład to Irlandia, w której w 2012 r. (takie są najnowsze dane Europejskiego Banku Centralnego) liczba pracowników banków była o niemal jedną czwartą mniejsza niż w końcu 2007 r., czyli na kilka miesięcy przed bankructwem amerykańskiego banku Lehman Brothers i początkiem ostrej fazy kryzysu, która w Europie odbiła się w pierwszym rzędzie właśnie na bankach irlandzkich. Kilkunasto-procentowy spadek liczby oddziałów miał miejsce również w republikach nadbałtyckich, które padły ofiarą zawirowań w światowej i europejskiej gospodarce w latach 2008–2009. Cięcie zatrudnienia o ponad 10 proc. było również udziałem takich krajów, jak Hiszpania (głośno było o problemach, jakie miały lokalne cajas, czyli kasy spółdzielcze), Grecja, Belgia (ofiarą pierwszej fali kryzysu padły też tamtejsze banki, na czele z belgijsko-francuską Dexią oraz grupą Fortis, która ostatecznie trafiła pod skrzydła francuskiego BNP Paribas – również w Polsce) czy Finlandia, której zaszkodziła bliskość republik nadbałtyckich.

Z punktu widzenia klientów banków ograniczenie zatrudnienia nie musi jednak oznaczać mniejszej dostępności produktów finansowych. Ta w widoczny sposób spada wówczas, gdy mamy do czynienia z likwidowaniem placówek bankowych. W Polsce być może trudno nam w to uwierzyć, ponieważ między 2007 a 2012 r. liczba miejsc, w których można wykonać operacje bankowe, zwiększyła się aż

o 30 proc. i przekracza obecnie 15 tys., ale generalna tendencja w Unii jest taka, że placówek ubywa. W wielu krajach ten spadek przybrał wręcz drastyczne rozmiary i sięga 30–40 proc. Jak wynika z danych EBC, na Łotwie było w końcu ub.r. 400 placówek krajowych banków, o 282 mniej niż w 2007 r. W Danii ubywało w tym czasie prawie 800 oddziałów, w Bułgarii ich liczba skurczyła się o 1,9 tys. Najwięcej zamknięto w czasie kryzysu w Niemczech – 3,5 tys. – jednak w ujęciu procentowym nasi zachodni sąsiedzi nie wypadają najgorzej: spadek nie przekroczył 9 proc.

Wprawdzie kryzys odbił się na wynikach banków całej Europy, ale nie wszędzie widać dużą skłonność do zamykania oddziałów i zwalniania pracowników. Wśród krajów, które w ciągu pięciu lat kryzysu odnotowały zwiększenie liczby placówek, jest np. Portugalia (wzrost o 3,4 proc.). To wprawdzie efekt boomu z końcówki minionej dekady (w latach 2005–2008 nastąpił przyrost o ponad tysiąc oddziałów), jednak w kolejnych latach zamykanie oddziałów w Portugalii należącej do krajów najmocniej dotkniętych problemami, najwyraźniej wcale nie było priorytetem zarządców – dopiero w 2012 r. liczba placówek zanotowała wyraźniejszy spadek. Należy jednak zaznaczyć, że równocześnie w tamtejszych bankach stopniowo ograniczono zatrudnienie.

Prócz Polski i Portugalii ze zwiększenia liczby placówek krajowych banków w czasie kryzysu mogą cieszyć się jeszcze Austriacy, Czesi i Maltańczycy.

W realu i w sieci

To, że oddziałów bankowych stało nam przybywa, sprawiło, że pod względem relacji ich liczby do liczby mieszkańców minimalnie przekroczyliśmy już unijną średnią. Na 100 tys. dorosłych mieszkańców u nas przypada 48 placówek, w krajach UE jest ich przeciętnie 45. Daleko nam do takich krajów, jak Cypr, gdzie w 2012 r. jeden oddział przypadał na tysiąc dorosłych (w dużej mierze korzystali z nich obcokrajowcy, szczególnie Rosjanie; problemy największych cypryjskich banków sprawiły jednak, że w podsumowaniu 2013 r. kraj nie będzie wypadał już tak dobrze), ale są też kraje, w których jest zaledwie kilkanaście oddziałów w przeliczeniu na 100 tys. dorosłych – rzeczywistych i potencjalnych klientów banków.

Czy to, że jesteśmy powyżej średniej, to powód do zadowolenia? Odpowiedź na to pytanie zależy od tego, czego chcemy od banków i jaki model korzystania z nich wybieramy. Dla kraju takiego, jak Polska – o stosunkowo niskim poziomie ubankowienia – oddziały są dla banków „pierwszą linią frontu”, pozwalającą na pozyskiwanie nowych klientów. Placówki są też niezbędne przy sprzedaży bardziej skomplikowanych produktów takich, jak inwestycje czy kredyty – zarów-

no hipoteczne, jak i zwykłe pożyczki gotówkowe (pierwsze cieszyły się szczególną popularnością w poprzednich latach, na te drugie coraz więcej banków stawia obecnie). Równocześnie jednak i u nas coraz większego znaczenia nabiera bankowość internetowa – niewymagająca wizyt w placówkach bankowych w realu. To zaś sprawia, że rośnie liczba banków myślących o ograniczeniu liczby oddziałów (niektóre swoją sieć już zmniejszają).

W niektórych krajach bankowość internetowa rozwija się dłużej niż u nas. I są tego efekty: w zinteretyzowanych sektorach bankowych w krajach skandynawskich na 100 tys. dorosłych przypada niewiele ponad 30 placówek bankowych, mniej więcej o jedną trzecią mniej niż u nas.

O ile w oddziałach plasujemy się powyżej europejskiej średniej, to pod względem liczby bankomatów – dla chcących podjąć z konta gotówkę (coraz częściej również dla wpłacających na rachunek) coraz częściej to właśnie jest najważniejsze miejsce kontaktu z instytucją finansową – nie wypadamy już tak dobrze. Dostępność bankomatów to jeden ze wskaźników branżowych pod uwagę w międzynarodowych porównaniach dostępności do finansów przez międzynarodowe instytucje takie jak Bank Światowy czy Międzynarodowy Fundusz Walutowy.

W 2011 r. (nowszych porównywalnych danych jeszcze nie ma) na 100 tys. dorosłych Polaków przypadały 53 maszyny z gotówką. Średnia dla państw europejskich to 83 bankomaty na 100 tys. potencjalnych klientów banków. Polska zajmuje pod tym względem 20. miejsce na 24 kraje, dla których są dostępne statystyki. Co może zaskakiwać – statystycznie najwięcej bankomatów mają kraje południa Europy: z wyjątkiem Grecji oraz niewielkich Cypru i Malty wszędzie jest ich co najmniej 100 na 100 tys. dorosłych obywateli. W Portugalii ta proporcja jest niemal dwa razy większa. Wysokim poziomem ubankomatowania charakteryzują się też kraje, gdzie bankowość odpowiada za dużą część gospodarki, jak Luksemburg, czy Austria. Nie ma zaś porównywalnych danych dla takich krajów, jak Wielka Brytania z jej centrum bankowym w Londynie, czy Niemcy. Najmniejszą proporcję liczby bankomatów i mieszkańców ma Finlandia.

Polska z perspektywami

Zwykle o tym, jakie znaczenie ma sektor bankowy dla gospodarki, przekonujemy się, porównując dane dotyczące stosunku aktywów banków do produktu krajowego brutto. W krajach strefy euro aktywa stanowią przeciętnie więcej niż trzykrotnie rocznego PKB. W niektórych gospodarkach ta proporcja jest jednak dużo wyższa: w Holandii jest to więcej niż

mógl. się a UE

400 proc., w Irlandii ponad 600 proc. (i to już po ograniczeniu skali działalności banków związanym z kryzysem; przed jego wybuchem było 900 proc.), a w Luksemburgu - 1000 proc. W Polsce aktywom sektora bankowego wciąż daleko do poziomu 100 proc. PKB.

Na znaczenie sektora bankowego dla gospodarki można jednak spojrzeć także z innej perspektywy, np. stosunku liczby pracowników do liczby ludności. Takie porównanie jasno pokazuje, gdzie stanowi on poważną gałąź gospodarki, a gdzie ma drugorzędne, jeśli nie wręcz trzeciorzędne znaczenie (choć z wyciąganiem jednoznacznych wniosków nie należy przesadzać, bo niskie zatrudnienie może wynikać np. z nowoczesności danego sektora bankowego, który nie potrzebuje wielu pracowników, albo z tego, że centrale banków faktycznie znajdują się w innych krajach, a w danej gospodarce funkcjonują głównie oddziały zagranicznych instytucji).

Dane potwierdzają, że finanse to podstawa gospodarki Luksemburga: na każdych 100 dorosłych sześciu to pracownicy banków. To proporcja nie do pobicia nawet przez stawiający także na finanse Cypr. Statystycznie więcej niż jednym bankowcem przypadającym na 100 dorosłych obywateli mogą pochwalić się także Maltańczycy, Austriacy i Duńczycy.

Również w tej dziedzinie Polska jest poniżej unijnej średniej. W końcu ubiegłego roku na 100 tys. dorosłych przypadało 578 bankowców, co daje nam 19. miejsce w całej UE. Wśród środkowoeuropejskich członków Unii jesteśmy jednak na trzecim miejscu, za Słowenią i Łotwą. W dodatku nie brakuje nam wiele do takich krajów, jak Włochy - ojczyzna bankowości, czy Hiszpania.

Jeśli chodzi o porównanie liczby pracowników do liczby mieszkańców, to w najbliższych latach możemy się spodziewać zapewne zbliżenia do unijnej średniej. Raczej nie będzie to jednak wynikało z faktu, że bankowców w Polsce będzie przybywać. Wręcz przeciwnie potrzeba śrubowania przez banki wskaźników efektywności będzie skutkowało ograniczeniem zatrudnienia. Tyle że polski rynek jest uważany za bardzo perspektywiczny, a zbyt mocne przycięcie kosztów mogłoby ograniczyć możliwości wzrostu. W wielu innych europejskich krajach jest inaczej: o znaczący wzrost skali działania trudno, więc jeśli zarządy chcą poprawić wyniki, są skazane na decyzje o ograniczaniu zatrudnienia. I właśnie te cięcia będą zapewne dużo poważniejsze niż to, co będzie się działo u nas.

Klientom na pocieszenie pozostaje konstatacja, że im częściej będą korzystać z usług finansowych przez internet, tym mniejsze znaczenie będą dla nich miały liczba oddziałów bankowych i ich pracowników.

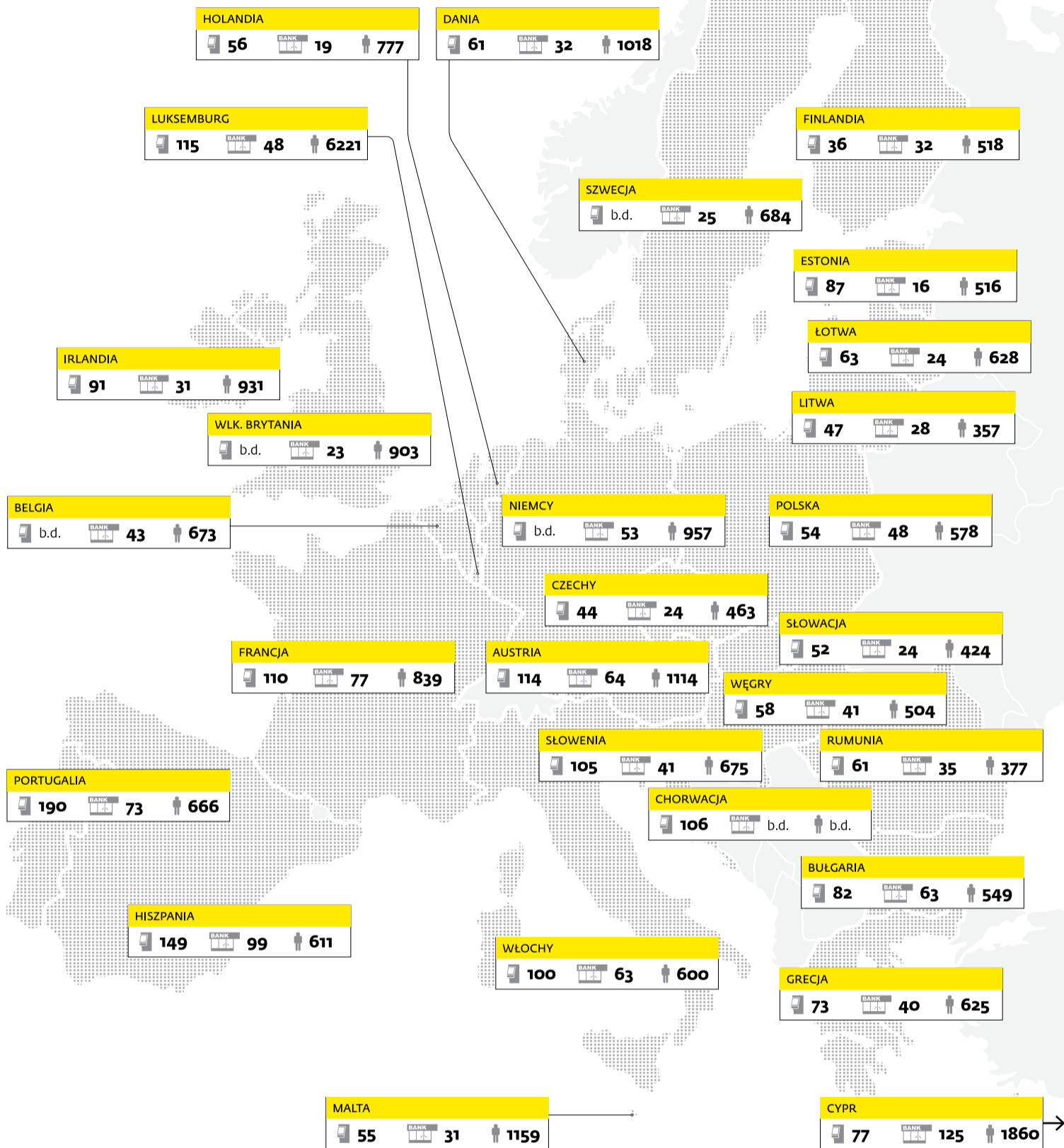
Szybko gonimy, ale do europejskich liderów bankowości wciąż nam daleko

Sieć bankowa w Europie

liczba bankomatów na 100 tys. dorosłych mieszkańców

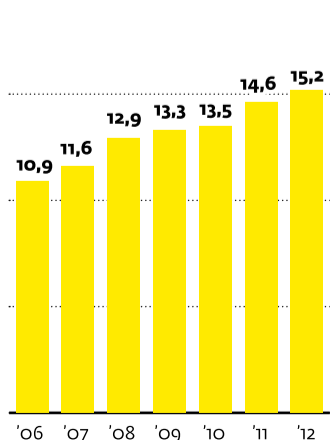
liczba placówek na 100 tys. dorosłych mieszkańców

liczba pracowników na 100 tys. dorosłych mieszkańców

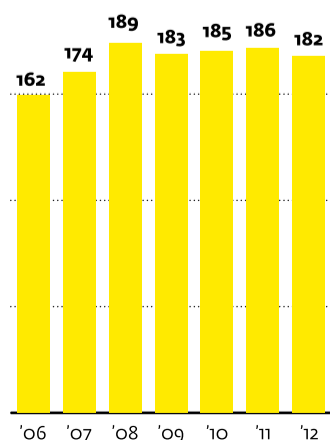


Polska

Liczba placówek (tys.)

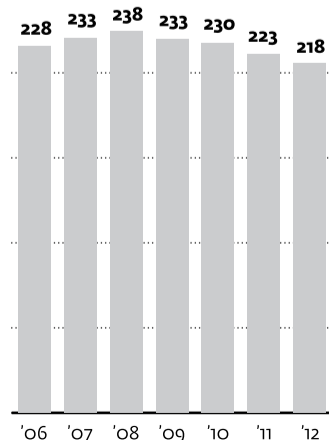


Liczba pracowników (tys.)

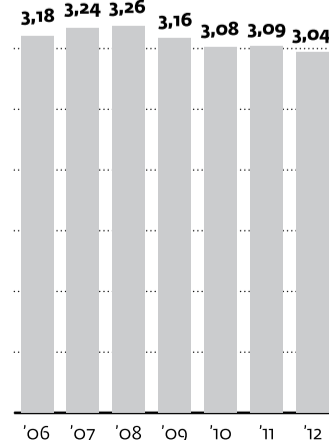


UE27

Liczba placówek (tys.)

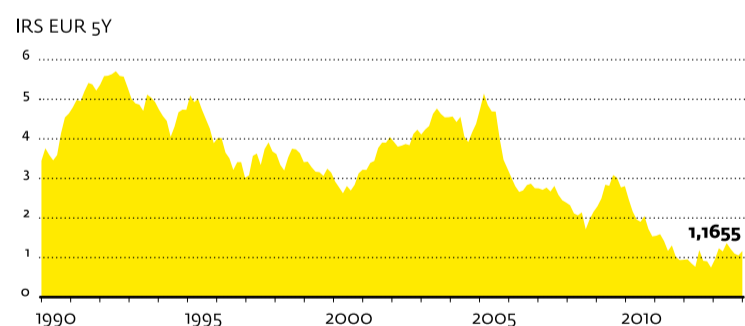
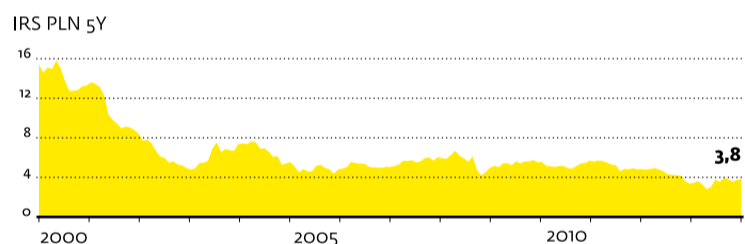
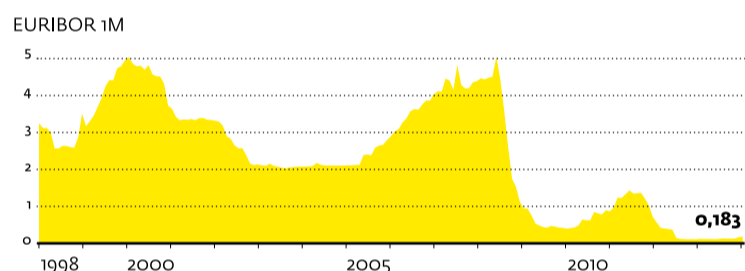
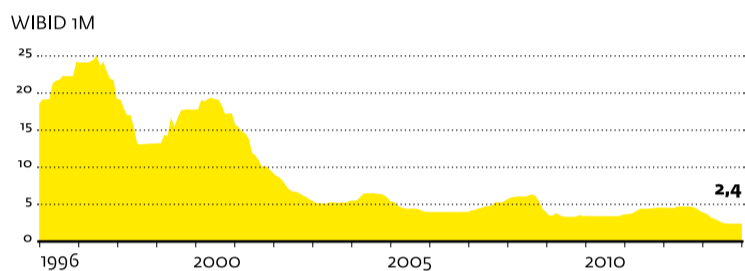
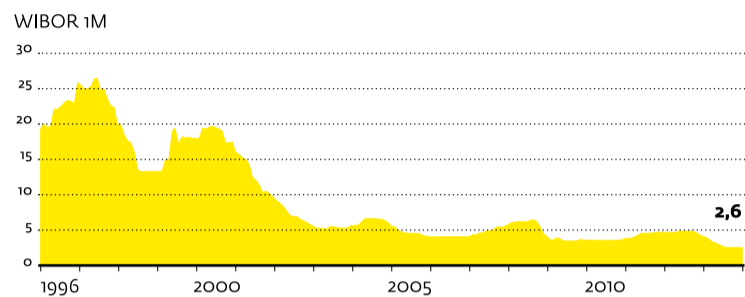


Liczba pracowników (tys.)

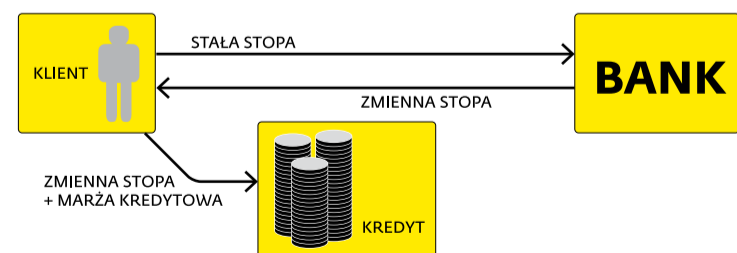


Niskie odsetki na dłuższy

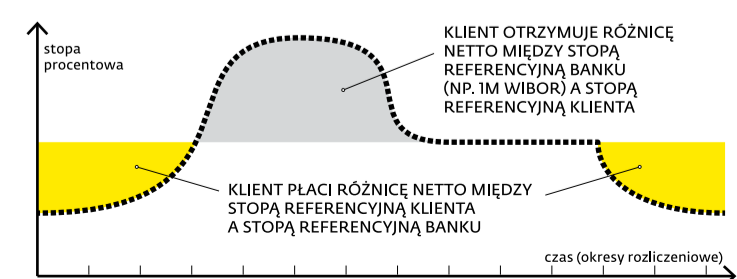
Stopy rynkowe i odsetki od kredytów



Schemat transakcji



Wzajemna wymiana płatności



Rada Polityki Pieniężnej w przyszłym roku znacznie podwyższać stopy procentowe. Teraz jest dobry moment, żeby zabezpieczyć się przed skutkami takich decyzji.

Ekspert ostrzega przed błędnym założeniem, że na zabezpieczenie wielkości odsetek jest jeszcze czas. To prawda, że większość ekonomistów spodziewa się pierwszych podwyżek stóp procentowych dopiero w IV kw. przyszłego roku, ale niektórzy eksperci zwracają uwagę na to, co się dzieje z koniunkturą: gospodarka wyraźnie nabiera tempa. A to może wpłynąć na postawę niektórych członków Rady, zwolenników ostrego kursu w polityce pieniężnej. Tym bardziej że RPP już wcześniej pokazała, że przy podejmowaniu decyzji kieruje się głównie bieżącymi danymi z gospodarki. Jeśli z Rady będzie płynąć coraz więcej sygnałów o możliwych podwyżkach, wtedy rynek na to zareaguje. Co oznacza, że stopy rynkowe mogą pójść w górę zanim zapadną decyzje w banku centralnym.

Paweł Radwański, ekonomista Raiffeisen Polbanku mówi, że panujące dziś warunki na rynku są idealne, by pomyśleć o zabezpieczeniu się przed wzrostem wielkości odsetek. – Niższych stóp raczej nie będziemy mieć. Co prawda cały czas jest ryzyko, że na rynku dojdzie do jakichś napięć w przyszłym roku, ale raczej nie spowoduje to kolejnych obni-

żeń stóp przez RPP. Inflacja przyspiesza, poza tym zagadką jest reakcja rynków na wycofywanie się Fed z dodruku dolara. Zapewne spowoduje to odpływ kapitału z rynków wschodzących, w tym z Polski, co powinno być dodatkowym argumentem za podwyżkami stóp – mówi Radwański.

Co na to przedsiębiorcy? Niektórzy, jak Zbigniew Grycan, właściciel popularnej firmy cukierniczej, ma ograniczone zaufanie do tego typu instrumentów. – Nigdy nie korzystaliśmy z tego typu instrumentów. Staramy się tak gospodarować pieniędzmi, żeby nie musieć tego robić. Stosuję raczej konserwatywne podejście w zarządzaniu – mówi Zbigniew Grycan.

Inni, jak Adam Zdanowski z firmy Wierzejki, produkującej wyroby mięsne, nie mówią „nie” zabezpieczeniom przed wzrostem stóp – ale chce jeszcze zaczekać z podjęciem decyzji. – Nie zastanawialiśmy się nad zabezpieczaniem poziomu stóp procentowych. Mamy na to jeszcze trochę czasu – mówi Zdanowski.

Jacek Dziubiński ze spółki John King zajmującej się dystrybucją alkoholi, sprawę zabezpieczeń rozważa – ale czeka na ofertę banku. – Na razie bank nie przedstawił jakiejś konkretnej propozycji. Ale to może się zmienić, bo akurat w tej sprawie prowadzimy z nim rozmowy. Wiele od nich zależy. Zabezpieczenie dotyczyłoby odsetek od kredytów, bez których nie jesteśmy w stanie funkcjonować – mówi Jacek Dziubiński.

Jak można zabezpieczyć się przed zmianą stóp? Najbardziej popularny typ zabezpieczenia to forward rate agreement (FRA). To kontrakt terminowy na przyszłą stopę procentową. Dwie strony ustalają, ile może w przyszłości – np. za pół roku – wynieść stopa rynkowa, np. trzymiesięczny WIBOR. Przykład: jeśli firma zakłada, że w drugiej połowie przyszłego roku stopy procentowe pójdą w górę, a ma kredyt o zmiennym oprocentowaniu, powinna kupić kontrakt FRA. Od kogo? Na przykład od swojego banku. W półrocznym kontrakcie zostanie ustalony poziom stopy procentowej (trzymiesięcznego WIBOR). W momencie wygaśnięcia kontraktu sprzedawca go bank wypłaci różnicę pomiędzy aktualnym kwotowaniem WIBORU na rynku a stawką ustaloną we FRA.

FRA cieszą się bardzo dużą popularnością. Według ostatnich danych NBP średnia dzienna wartość obrotów na rynku nieregulowanym w kwietniu tego roku wyniosła 2 mld dol. Zainteresowanie FRA bierze się z jego stosunkowo prostej formuły: bardzo przypomina zwykły kontrakt forward. Poza tym zawiera się go na stosunkowo krótki okres (najczęściej do roku). Można go wykorzystywać nie tylko do zabezpieczeń płatności odsetkowych w przypadku kredytów. Jeśli firma ma okazały „zaskórniak” na bankowej lokacie, oprocentowanej na stałe i spodziewa się, że stopy wzrosną – to również może zabezpieczyć się przed potencjalną stratą z tego tytułu.

Co zrobić, żeby nie mart



MIKOŁAJ BAK

dyrektor biura sprzedaży bankowości transakcyjnej rynków finansowych w Raiffeisen Polbanku

Kredyty bankowe służą przedsiębiorcom do dwóch podstawowych celów – finansowania bieżącej działalności oraz inwestycji. Najczęściej wykorzystywany jest kredyt obrotowy, będący źródłem finansowania cyklu operacyjnego, tzw. working capital. Pozwala na zwiększenie skali działalności przedsiębiorstwa poprzez poszerzenie możliwości zakupu surowców lub towarów czy pokrycia innych kosztów prowadzenia bieżącej działalności do czasu otrzymania zapłaty za sprzedany towar lub usługę. Często ten rodzaj finansowania wykorzystywa-

ny jest w celu pokrycia okresów niedoborów gotówki. Drugim celem są wydatki inwestycyjne. Przedsiębiorca, chcąc skokowo zwiększyć możliwości prowadzenia działalności, musi przeprowadzić inwestycję, której koszty zazwyczaj przekraczają bieżące możliwości gotówkowe.

Kredyty obrotowe mają zazwyczaj charakter krótkoterminowy, podczas gdy kredyty inwestycyjne charakteryzują się długim okresem spłaty od kilku do nawet kilkudziesięciu lat.

Koszt kredytu wyrażony jest najczęściej jako zmienna stawka rynkowa

powiększona o marżę kredytową – np. WIBOR 1M + 250 pb.

Stawkę zmienną można porównać do kosztów „surowca”, który banki ponoszą, płacąc deponentom za złożone depozyty. Stawka ta podawana jest w wartościach procentowych w skali roku. Musimy mieć świadomość, że banki w formie kredytów pożyczają pieniądze należące do deponentów. Z kolei marża kredytowa odzwierciedla koszty ryzyka i oczywiście wynagrodzenie banku. Koszty ryzyka wynikają przede wszystkim z tego, że z jednej strony kredytobiorcy nie zawsze spłacają swoje zobowiązania kredytowe, a z drugiej, że bank jest zawsze zobowiązany do zwrócenia otrzymanych depozytów. Marża kredytowa zależy zatem od sytuacji finansowej kredytobiorcy, rodzaju zabezpieczenia oraz sytuacji rynkowej.

Istotnym czynnikiem kosztowym pozostaje stawka zmienna. Jeżeli stopy procentowe rosną, podmioty z wolnymi środkami otrzymują wyższe odsetki

Czas

Kolejnym sposobem na zmniejszenie ryzyka związanego ze zmianą stóp jest IRS. To swap, w którym obie strony umawiają się na wymianę płatności odsetkowych. Dla firmy zabezpieczającej się przed zmianą stóp zawarcie IRS sprowadza się do wymiany odsetek liczonych według stopy zmiennej na oprocentowanie stałe. Stawka jest ustalana indywidualnie dla każdego kredytu (banki nie podają, jakie są faktyczne stawki oferowane klientom). Ale można śledzić, ile mniej więcej wynoszą stawki w poszczególnych typach IRS. Przykład: na początku grudnia zmienne oprocentowanie według stopy WIBOR można było zamienić na stałe na poziomie 3,75 proc. na kolejne 5 lat. Tak przynajmniej wynika z zestawień publikowanych przez agencje informacyjne.

O ile kontrakt FRA służy głównie do zabezpieczania bieżących płatności odsetkowych, o tyle IRS jest po to, by mieć pewność, że w długim terminie parametry, np. finansowania inwestycji, będą stałe. To umowa wykorzystywana przez przedsiębiorców do „zafiksowania” kosztów obsługi kredytów długoterminowych, np. inwestycyjnych. Dlatego też instytucje finansowe, które oferują IRS-y zwykle ustalają minimalną wartość takiej transakcji. Mikrofirmy, które chciałyby ustalić sobie na stałe koszt obsługi kredytu poniżej 500 tys. zł, są praktycznie poza rynkiem, banki przyznają, że obsługa operacyjna tak małych transakcji byłaby dla nich zbyt droga. Ile wynosi ten próg? To już zależy od banku. W niektórych będzie to 1 mln zł (lub 1 mln euro, dol. lub funtów). W niektórych – jak w Raiffeisen Polbanku – limit wynosi 500 tys. euro.

Kolejna forma zabezpieczenia to opcja CAP. To już instrument przygotowany z myślą o dużych klientach. Największe polskie banki oferują opcje wówczas, gdy wartość transakcji przekracza kilka milionów złotych. Opcja CAP polega na tym, że klient ustala, jaki poziom stopy procentowej jest w stanie w przyszłości zaakceptować. Jeśli wzrośnie ona ponad ten pułap, bank wystawiający opcję wypłaca mu różnicę. Ale przy kupnie opcji CAP klient płaci bankowi premię.

Marek Chądzyński

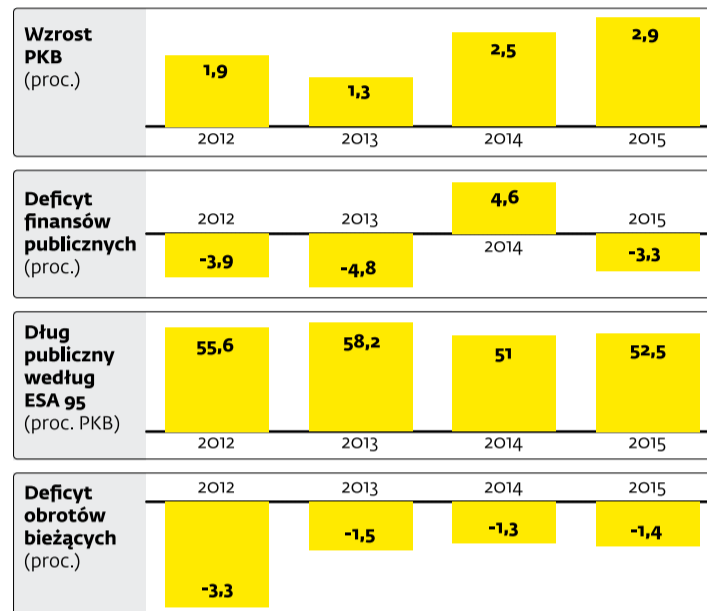
Poprawa koniunktury powinna wspierać wynik finansów publicznych

Są szanse na obniżenie deficytu finansów publicznych poniżej 3 proc. PKB w 2015 roku. Resortowi finansów pomoże w tym wzrost gospodarczy.

Polska dostała od Komisji Europejskiej jeszcze dwa lata na zredukowanie deficytu finansów do tzw. poziomu referencyjnego – czyli poniżej 3 proc. PKB. Co prawda w przyszłym roku możemy mieć nawet nadwyżkę przekraczającą 1 proc. PKB – ale KE nie bierze tego nawet pod uwagę. Bo to jednorazowy efekt związany z przejściem połowy aktywów OFE przez ZUS. Bruksela nie bardzo wierzy w to, że Polsce uda się wypełnić jej zalecenia w 2015 roku. Według jej prognoz nasz deficyt ma wynosić wtedy ok. 3,3 proc. PKB.

Wśród polskich ekspertów nie ma zgody nie tylko co do tego, czy rządowi uda się zrealizować komisyjne zalecenia – ale też czy rząd w ogóle powinien się starać to robić. Małgorzata Starczewska-Krzysztożek, ekonomistka PKPP Lewiatan, sądzi, że priorytetem powinno być pobudzenie wzrostu gospodarczego. – To zresztą nie wyklucza walki z deficytem. Można go ograniczać, generując wyższy wzrost – mówi ekonomistka. Jak? Według niej rząd może to zrobić stosunkowo prostymi i tanimi środkami. Na przykład skrócić okres zwrotu VAT. To poprawiłoby płynność firm, przez co koszty ich działania mogłyby być niższe. Negatywny wpływ na budżet miałyby związki tylko z zaburzeniem jego płynności – ale deficytu nie powinno to zwiększyć. Inny pomysł: ulga w podatku CIT na innowacje. Dziś premiuje ona zakup technologii – a chodzi o to, by firmom opłacało się inwestować we własne badania i rozwój. – Te wszystkie działania miałyby wpływ na pobudzenie wzrostu PKB i nie wiązałyby się z nadmiernym obciążeniem sek-

Prognozy Komisji Europejskiej dla Polski



Źródło: KE

MC

tora finansów publicznych na starcie – uważa Starczewska-Krzysztożek.

– Rząd mógłby równolegle dokonać przeglądu wydatków socjalnych – postuluje ekonomistka. I nie chodzi jej o ich zmniejszenie, tylko odpowiednie kierowanie. – Inaczej lokując wydatki, też można pozytywnie wpłynąć na gospodarkę. Z drugiej strony rząd powinien popracować też nad zwiększeniem bazy podatkowej i eliminowaniem przywilejów w systemie emerytalnym. To poprawiłoby dochody sektora finansów. Ale zdają sobie sprawę, że trudno byłoby to politycznie przeprowadzić – mówi Krzysztożek. Jej zdaniem najgorsze, co mógłby zrobić rząd, to szukanie dodatkowych dochodów przez podwyżki podatków. – To pójdzie po linii najmniejszego oporu. Deficyt może i przejściowo spadnie w stosunku do PKB, ale skutki

takiej decyzji dla gospodarki będą jednoznacznie. Perspektywa ponad 3 proc. wzrostu PKB w 2015 r., która dziś jest realna, przestanie być realna – uważa.

Eksperti zwracają uwagę, że walka z deficytem będzie odbywała się w bardzo trudnych warunkach: 2015 jest rokiem wyborczym, a to nie sprzyja podejmowaniu kontrowersyjnych decyzji. Poza tym trzeba będzie znaleźć pieniądze na współfinansowanie nowych unijnych projektów. Stanisław Gomułka, główny ekonomista Business Centre Club, mówi, że nowy minister finansów zapewne będzie starał się obniżyć deficyt – ale tak naprawdę będzie to decyzja polityczna, którą podejmie premier. – Donald Tusk ma zdecydowane poglądy na to, jak powinna wyglądać polityka fiskalna, i przywiązuje dużą wagę do politycznych kosztów

jakichś działań. W rezultacie to oznacza duże ograniczenie dla Ministerstwa Finansów – mówi Gomułka.

Ekonomista przypomina, jak wyglądała polityka fiskalna rządu w poprzedniej i obecnej kadencji. – Na początku mieliśmy wypychanie pewnych wydatków poza sektor rządowy. To spowodowało, że wzrosła rozpiętość między długiem liczoną przez Eurostat i długiem liczoną według polskiej metodologii: z okolic zera do ponad 3 proc. PKB. Później mieliśmy gwałtowny przyrost długu publicznego – w sumie o ok. 400 mld zł. Ale doszliśmy już do takiego pułapu, że nie da się dalej zadłużać w tak szybkim tempie. Stąd nowa inicjatywa: przejście środków z OFE. To powinno rządowi wystarczyć przynajmniej na najbliższe dwa lata. I teraz premier – jeśli będzie przekonany, że dla Komisji Europejskiej deficyt ponad 3 proc. PKB nie będzie problemem – może zdecydować, że część pieniędzy przejętych z OFE można przeznaczyć na bieżące wydatki – uważa Gomułka.

Ekspert BCC dodaje, że pomoc w obniżeniu deficytu może rozkręcająca się gospodarka. Jego zdaniem w przyszłym roku PKB powinien już rosnać w tempie 3-proc., a w 2015 r. – powyżej 3 proc. – Zwykle gdy mamy do czynienia ze wzrostem gospodarczym, to relacja dochodów do PKB też się poprawia. Dochody rosną szybciej niż PKB. Jeśli rząd utrzymałby dyscyplinę w wydatkach, np. nadal zmrożony byłby fundusz płac w budżetówce, to wtedy być może jest szansa na zejście z deficytem poniżej 3 proc. – mówi

– Ale nawet jeśli nie uda się z tego zrobić, jeśli deficyt wyniesie między 3 a 4 proc. PKB, to też nie powinno to spowodować jakichś szczególnie negatywnych konsekwencji – dodaje prof. Gomułka.

Marek Chądzyński

wić się o zmianę kosztu kredytu

od depozytów, a podmioty pożyczające środki tym samym zobowiązane są zapłacić wyższy koszt kredytu.

Zaciągając kredyt, a zwłaszcza kredyt długoterminowy, bardzo trudno oszacować jego koszt. Trudności w szacunku wynikają z częstych wahań stawki zmiennej. W historii obserwowaliśmy już duże wahania poziomów. Stawka zmienna w Polsce pod koniec lat 90. wynosiła momentami nawet ponad 15 proc. w skali roku. Początek obecnego stulecia w strefie euro przyniósł poziomy sięgający 5 proc. w skali roku. Obecnie notujemy najniższe stopy procentowe w historii: WIBOR 1M wynosi 2,6 proc. a EURIBOR 1M 0,15 proc.

W celu zobrazowania, jak zmiany poziomu stóp procentowych mogą wpłynąć na koszt kredytu, posłużymy się prostym przykładem. Założymy wzrost średniego poziomu stopy procentowej z 2,6 proc. do 3,6 proc. w okresie 5 lat dla kredytu ze stałą kwotą 1 mln zł.

Koszt kredytu (związany ze stawką zmienną) w momencie jego zaciągnięcia szacowany był na 130 tys. zł.

WIBOR 1M 2,6% * 1 000 000 zł
*5 lat = 130 000 zł

W momencie, gdy średnie stopy procentowe wzrosły do 3,6 proc., koszt kredytu wyniósł

WIBOR 1M 3,6% * 1 000 000 zł
*5 lat = 180 000 zł

W wyniku wzrostu średniego poziomu stóp procentowych o 1 proc. rocznie w okresie 5 lat wysokość odsetek, które muszą być spłacone, wzrósł o 50 tys. zł.

Kredytobiorca ma jednak inne wyjście, niż czekać z założonymi rękami na wzrost stóp procentowych i martwić się, jak bardzo uderzy go to po kieszeni. Rynek finansowy, na którym spotyka się wielu inwestorów posiadających często rozbieżne interesy, umożliwia zabezpieczenie się przed wzrostem stóp procentowych powyżej określonego poziomu. Transakcją, która daje taką możliwość, może być

prosty swap stopy procentowej. Zawierający transakcję umawia się z dostawcą transakcji co do przyszłej wymiany płatności odsetek od określonej kwoty w określonym czasie.

W przypadku gdy zawierającym transakcję jest kredytobiorca, w ramach takiej operacji bank, który będzie najczęściej dostawcą transakcji, będzie wypłacał kredytobiorcy stałą zmienną rynkową przez określony czas w przyszłości, bez względu na jej przyszły poziom. W zamian będzie oczekiwał od zawierającego transakcję odsetek w określonej z góry wysokości.

Przykład parametrów transakcji:
Kwota transakcji: 1 000 000 zł
Okres transakcji: 5 lat
Płatności odsetek: miesięcznie
Klient płaci stawkę stałą: 3,15 proc. rocznie
Bank płaci: Wibor 1M.

Poziomy stopy stałej, którą kredytobiorca będzie płacił w zamian za gwarancję otrzymania stawki zmiennej, będzie zależał od aktualnych trans-

akcji terminowych na rynku finansowym. Zazwyczaj notowania zależą od bieżących oczekiwań uczestników rynku co do poziomu kształtowania się stóp procentowych w przyszłości. Dzisiejsze oczekiwania nie zawsze się zmaterializują. Możliwość dokładnego przewidzenia przyszłego poziomu stóp procentowych przez uczestników rynku jest praktycznie niemożliwe. Dlatego w momencie podejmowania decyzji o zawarciu tego typu transakcji należy polegać przede wszystkim na własnym osądzie sytuacji rynkowej oraz na kalkulacji akceptowanego lub pożądanego kosztu kredytu.

W sytuacji, w której oczekiwana jest poprawa sytuacji gospodarczej, notowania rynkowe będą wyższe niż aktualne poziomy zmiennej stawki rynkowej. W praktyce oznacza to, że musimy na początku zaakceptować wyższy koszt obsługi kredytu. Kupujemy sobie jednak spokój i pewność kosztów naszego kredytu na długie

lata. Koszty kredytu będą stałe w określonym okresie.

Do zawarcia transakcji konieczne jest uzyskanie limitu transakcyjnego oraz podpisanie umowy transakcyjnej z bankiem. Minimalna kwota transakcji wynosi 1 mln zł, przy czym nominalna transakcji może być zmienna w okresie jej trwania. Musi jednak być określony z góry. Okres trwania transakcji jest dostosowany do indywidualnych potrzeb zawierającego transakcję. Transakcja może zabezpieczać wszelkie zobowiązania, których koszt oparty jest na rynkowej zmiennej stopie procentowej. Może być to kontrakt leasingowy, zadłużenie związane z faktoringiem lub pożyczka, w której wynagrodzenie oparto na stawce zmiennej.

W obecnych realiach niskich stóp procentowych na całym świecie transakcje zabezpieczające ryzyko stóp procentowych zyskały na popularności. W Polsce firmy z segmentu MSP najczęściej zawierają transakcję opartą na stopie złotej lub eurowej na okres do 5 lat.

Finansowanie inwestycji z państwową poręką

Zde minimis skorzystało ponad 26 tys. małych i średnich firm. Zaciągnęły kredyty na 9 mld zł, a BGK udzielił zabezpieczeń na kwotę przekraczającą 5 mld zł.

Do tej pory gwarancje de minimis Banku Gospodarstwa Krajowego zabezpieczały tylko kredyty obrotowe, związane z finansowaniem działalności bieżącej firm. W listopadzie ruszył drugi etap programu, który ułatwi dostęp firm do kredytów inwestycyjnych, a także rozwojowych, czyli takich, które wpływają na rozwój działalności firmy, np. pozwalają na stworzenie nowego majątku lub modernizację już istniejącego, wdrożenie nowego produktu lub nowego procesu etc.

Dla małych i średnich

Gwarancja de minimis jest przeznaczona dla mikro, małych i średnich przedsiębiorców (MSP), którzy w ocenie banku udzielającego kredytu posiadają zdolność do jego spłaty wraz z odsetkami w terminach określonych umową. W efekcie w większości instytucji finansowych kredytu, nawet z takim zabezpieczeniem, nie otrzymują firmy młode, start-upy, działające na rynku krócej niż dwa lata. Nie dostaną ich również przedsiębiorstwa z problemami finansowymi.

Gwarancja jest zwykłą formą zabezpieczenia kredytu, gdyby kredytobiorca go nie spłacił w terminie określonym w umowie. Gwarancja daje bankowi udzielającemu finansowania pewność, że jeśli kredytobiorca nie będzie mógł oddać kredytu z własnych środków, to dokona go gwarant. Nie oznacza to jednak, że w tej sytuacji przedsiębiorca zostanie zwolniony ze spłaty zobowiązań. Dalsze rozliczenia będą prowadzone pomiędzy nim a gwarantem. Nadal będzie zobowiązany zwrócić wypłaconą z gwarancji kwotę wraz z odsetkami.

W dodatku ponieważ gwarancje zabezpieczają do 60 proc. wartości finansowania, bank może zażyczyć sobie od przedsiębiorcy zabezpieczeń na pozostałą część.

Podstawowe warunki gwarancji zabezpieczających

Kredyt inwestycyjny:

- cel kredytu: inwestycje lub wydatki, które wpływają na rozwój działalności firmy;
- gwarancje będą udzielane przez 24 miesiące od 19 listopada 2013 r. do 31 grudnia 2015 r.;
- maksymalna kwota gwarancji to 3,5 mln zł lub do 60 proc. kwoty kredytu;
- maksymalny okres gwarancji to 99 miesięcy;
- stawka prowizji za udzieloną gwarancję wynosi 0,5 proc. w stosunku rocznym.

Kredyt obrotowy:

- jest udzielany maksymalnie na okres 27 miesięcy;
- nie może przekroczyć 3,5 mln zł i 60 proc. kwoty kredytu obrotowego;
- nie obejmuje odsetek oraz innych kosztów związanych z kredytem obrotowym;
- jest zabezpieczony wekslem własnym in blanco przedsiębiorcy;
- udzielony w 2013 r. w pierwszym roku jest darmowy, za drugi rok

Mikro, mały, średni

- **MIKROPRZEDSIĘBIORCA** zatrudnia mniej niż 10 pracowników, a jego roczny obrót lub całkowity bilans roczny nie przekracza 2 mln euro.
- **MAŁY PRZEDSIĘBIORCA** zatrudnia mniej niż 50 pracowników, a roczny obrót lub całkowity bilans roczny firmy nie przekracza 10 mln euro.
- **ŚREDNI PRZEDSIĘBIORCA** zatrudnia mniej niż 250 pracowników, a jego roczny obrót nie przekracza 50 mln euro lub całkowity bilans roczny nie przekracza 43 mln euro.

przedsiębiorca zapłaci prowizję w wysokości 0,5 proc. kwoty gwarancji.

Łączne zaangażowanie z tytułu gwarancji de minimis udzielonych kredytobiorcy w danym banku kredytującym nie może przekroczyć 3,5 mln zł. Przedsiębiorca nie musi występować z wnioskiem o udzielenie gwarancji spłaty kredytu do BGK. Składa go razem z wnioskiem o kredyt w banku, który ma umowę z BGK.

Na długie inwestycje

Środki z kredytu obrotowego mogą być wykorzystywane na zapłacenie faktur za zakupione towary i usługi. Kredyt ten może być wykorzystany do zapłaty podatków czy składek ZUS, a także do zapłaty innych zobowiązań, jakie powstały w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą. Środki z kredytu obrotowego mogą być przeznaczane również na finansowanie celów rozwojowych przedsiębiorstwa, takich jak: nakłady na odtworzenie lub zwiększenie majątku trwałego czy finansowanie VAT od inwestycji.

Kredyt obrotowy może być udzielony jako kredyt w rachunku bieżącym, jako linia kredytowa lub jako zwykły kredyt do pokrycia jednorazowych wydatków. Środki z kredytu inwestycyjnego mogą być przeznaczane np. na zakup samochodów, maszyn, urządzeń, linii technologicznych, budowę, rozbudowę, nadbudowę czy modernizację obiektów związanych z działalnością gospodarczą.

Gwarancją de minimis nie może być objęty kredyt udzielony na inwestycje kapitałowe – w akcje. Środki z kredytu nie mogą być przeznaczone na zakup instrumentów finansowych, zakup wierzytelności oraz na zakup części przedsiębiorstwa.

Z kolei kredyt zabezpieczony gwarancją de minimis może być przeznaczony na spłatę kredytu w innym banku. Nie jest możliwa jednak spłata kredytu w ramach jednego banku.

Z informacji BGK wynika, że od marca, kiedy to wystartował program, ze wsparcia skorzystało ponad 26 tys. małych i średnich firm. Zaciągnęły kredyty na 9 mld zł, a BGK udzielił gwarancji na kwotę przekraczającą 5 mld zł.

Dokąd po gwarancje

Lista banków, w których przedsiębiorcy ubiegając się mogą o kredyty z gwarancjami BGK:

1. Alior Bank
2. Bank Handlowy w Warszawie
3. BGŻ
4. BNP Paribas Bank Polska
5. BOŚ
6. BPH
7. BPS
8. BRE Bank
9. BZ WBK
10. Deutsche Bank PBC
11. FM Bank PBP
12. Getin Noble Bank
13. Idea Bank
14. ING Bank Śląski
15. Invest-Bank
16. Krakowski Bank Spółdzielczy
17. Millennium
18. Pekao
19. PKO BP
20. Raiffeisen Polbank
21. SGB-Bank
22. Toyota Bank Polska

Do tej pory z kredytów z gwarancją BGK najczęściej korzystali przedsiębiorcy zależni od dostawców i zakupu materiałów, mający okresowe problemy z płynnością finansową. Aż 42 proc. z nich działało w handlu. Na drugim miejscu, z udziałem 20 proc. jest sektor budowlany, na trzecim – 18 proc., przetwórczy.

31 proc. firm ocenia, że nie otrzymałyby potrzebnego kredytu, gdyby nie zabezpieczenie w postaci gwarancji de minimis. W wyniku uzyskania finansowania 90 proc. przedsiębiorstw udało się ustabilizować sytuację finansową. 88 proc. utrzymało lub poprawiło swoją pozycję rynkową, a 83 proc. utrzymało zatrudnienie (w tym ograniczyło zwolnienia). Jedna trzecia badanych przedsiębiorców zanotowała wzrost zatrudnienia w firmie od momentu pozyskania kredytu z gwarancją de minimis. Ponad połowa poprawiła swoją płynność finansową na tyle, by móc poczynić nowe inwestycje.

Dotacyjna posucha

Dlatego teraz bank oczekuje, że objęcie programem działań inwestycyj-

nych będzie miało szczególne znaczenie także dla sektora produkcyjnego.

BGK zdecydował się na rozszerzenie gwarancji, by pobudzić inwestycje przedsiębiorstw, bo mają one bezpośredni wpływ na wzrost gospodarczy. Prognozowany przez bank wzrost nakładów na środki trwałe w przyszłym roku wyniesie 4,5 proc. Jednak skala wkładu inwestycji w przyspieszenie wzrostu będzie ograniczona. Powodem ograniczającym inwestycje, oprócz wciąż trudnego dostępu do kredytu, będzie brak zasilających przedsiębiorstwa środków z Unii – nastąpi okres przejściowy. Środki z bieżącej perspektywy będą w tym okresie wygaszane, podczas gdy wykorzystanie funduszy z kolejnej będzie jeszcze śladowe.

Realnie pierwsze konkursy ruszą najwcześniej pod koniec przyszłego roku, co oznacza, że pieniądze popłyną dopiero w 2015 r. Szczególnie dotknięte negatywnym działaniem tego czynnika będą MSP, do których bezpośrednio kierowana była znaczna część funduszy UE w obecnej perspektywie.

Leasing z gwarancjami jest łatwiej dostępny



MARCIN MOCARSKI, dyrektor w Raiffeisen-Leasing

Raiffeisen-Leasing jako jedyna spółka z branży zdecydował się na wprowadzenie leasingu z gwarancjami EFI. Jakie są państwa oczekiwania związane z tą ofertą?

Europejski Fundusz Inwestycyjny (EFI) oraz Raiffeisen-Leasing Polska (RLPL) podpisały umowę gwarancyjną, która wspiera finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw w ramach Instrumentu Podziału Ryzyka (RSI, ang. Risk Sharing Instruments). Dzięki tej umowie Raiffeisen-Leasing Polska będzie w stanie uruchomić finansowanie innowacyjnych polskich firm na poziomie 60 mln euro w ciągu najbliższych dwóch lat. 50-proc. gwarancja udzielona przez EFI pozwoli wesprzeć innowacje w polskiej gospodarce na bardzo preferencyjnych warunkach. Chcąc przyspieszyć i ułatwić potencjalnie zainteresowanym firmom skorzystanie z tego źródła finansowania, powołaliśmy w ramach firmy specjalny zespół ekspertów w Raiffeisen-Leasing. Naszym celem jest przede wszystkim dotarcie z informacją, pomoc w procesowaniu wniosków i sprawna ich realizacja.

Gwarancje stanowią formę zabezpieczenia dla banku czy firmy leasingowej. Czy to oznacza, że dzięki nim dostęp do leasingu otrzymają np. start-upy lub przedsiębiorcy o niższej zdolności finansowej?

RSI to pilotażowy program gwarancyjny wspierający finansowanie działalności badawczo-rozwojowej oraz finansowanie innowacyjnych małych i średnich spółek. Jest to wspólna inicjatywa EFI, Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EBI) i Komisji Europejskiej stanowiąca element i dopełnienie istniejącego Finansowego Instrumentu Podziału Ryzyka (RSFF), którym zarządza EBI. Gwarancja EFI jest zabezpieczeniem. Krótko mówiąc, dzielimy

się ryzykiem z tą instytucją, mnożąc tym samym możliwości finansowania naszych klientów.

Czy dzięki gwarancjom Raiffeisen Leasing jest skłonny finansować mniej typowe przedmioty leasingu i jakie na przykład?

Nie stawiamy żadnych ograniczeń ponad te, które leżą u podstaw programu. Dzięki umowie z EFI chcemy finansować innowacyjne firmy bez względu na przedmioty. Nie ma też znaczenia, czy jest to linia produkcyjna, czy też bardzo skomplikowane urządzenie. Liczy się pomysł, wizja jego realizacji i chęć podnoszenia konkurencyjności firmy na rynku. Można powiedzieć, że jesteśmy otwarci na wszelkie najbardziej nietypowe przedmioty, urządzenia, technologie. Uważam, że bardzo często barierą w finansowaniu innowacyjnych przedsięwzięć jest brak wiary w sprawne załatwienie sprawy w urzędach. Przedsiębiorcy uważają, że to długotrwałe i czasochłonne procedury niemożliwe do przebrnięcia.

Jeśli 50 proc. finansowania zabezpieczają gwarancje, to czy na pozostałą część Raiffeisen Leasing wymaga dodatkowych zabezpieczeń, szczególnie gdy z oferty korzystają młode firmy lub gdy finansowane jest nietypowe urządzenie?

RLPL oraz EFI dzielą ryzyko po połowie. Oznacza to po prostu, że ta umowa pozwala zabezpieczyć 50 proc. przedmiotów leasingu, których wartość mieści się w przedziale od 104 tys. do 4 mln zł.

Czy dzięki gwarancjom leasing jest tańszy i o ile?

Dzięki dodatkowej gwarancji zmniejszamy ryzyko transakcji, a co za tym idzie, każdy klient otrzymuje benefit w postaci niższego oprocentowania. Zależnie od

firmy i przedmiotu transakcji oprocentowanie leasingu obniżamy do 2,5 proc. To jak najbardziej wymierna i realna korzyść leasingu wziętego w ramach uczestnictwa w programie RSI.

Konkurencja, która miała takie gwarancje w przeszłości, teraz nie zdecydowała się na nie, twierdząc, że na leasing z tym zabezpieczeniem był słaby popyt – niewspółmierny do energii, która poszła na stworzenie takiego produktu i spełnienie wymogów EBI. Jak oceniacie popyt po tych kilku tygodniach? Czy był wart zachodu?

Naszym zdaniem w Polsce jest wiele firm inwestujących w nowoczesne technologie. Często korzystają z klasycznych źródeł finansowania – kredyty, pożyczki lub inwestują środki własne. Oceniamy zatem potencjał finansowania takiego typu inwestycji jako wysoki. Te kilka tygodni pracy eksperti Raiffeisen-Leasing wykryli na spotkaniu z polskimi przedsiębiorcami – konferencje, spotkania w parkach technologicznych, wykłady. Przygotowaliśmy kilkadziesiąt ofert i wniosków. Podpisaliśmy pierwsze umowy o wartości kilkunastu milionów złotych, a przede wszystkim spotkaliśmy się z naprawdę wielkim zainteresowaniem. Moim zdaniem potencjał rynku jest olbrzymi. Można wręcz mówić o pewnej modzie na innowacyjną gospodarkę – obserwując kampanie nakłaniające do uwalniania pomysłowości polskich przedsiębiorców.

Jakie w przyszłości będzie znaczenie takich instrumentów dla branży leasingowej? Od czego będzie zależało to, czy firmy z sektora MSP się nimi zainteresują albo nie?

Firmy leasingowe powinny się otwierać na takie instrumenty. Wynika to przede wszystkim z zalet samego leasingu kierowanego przeciw do prowadzących działalność. Oczywiście dzielenie się ryzykiem z poważną instytucją finansową ułatwiło nam podjęcie decyzji o wprowadzeniu tego instrumentu do naszej oferty, ale zauważamy otwarcie całej branży leasingowej na finansowanie nowych sektorów. Moim zdaniem argumentem kluczowym dla firm z sektora MSP chcących skorzystać z takich programów i takich instrumentów jest ich dostępność.

Idzie ożywienie. Kto na nim zarobi?

Popyt w kraju i za granicą poprawi w przyszłym roku warunki działania firm

– Najważniejsze z punktu widzenia małych i średnich przedsiębiorstw będzie odrodzenie się popytu konsumpcyjnego – zaznacza Piotr Soroczyński, główny ekonomista KUKE. – Popyt ludności w handlu i usługach jest zawsze kluczowy dla całej gospodarki. A usługi i drobniejszy handel to oczywiście domena MSP – dodaje. W jego ocenie zmiany zasobności portfeli konsumentów, a po części również budżetów firm najbardziej widać w popycie na usługi. Tak jak w ostatnim czasie spadał, tak teraz zaczyna się odradzać. Tendencja ta kontynuowana będzie w 2014 r. – Warto też zwrócić uwagę na dobra konsumpcyjne, ale mające trwalszy charakter, czyli AGD, RTV, meble i samochody – podkreśla Soroczyński. – W trudnym czasie wydatki takie są anulowane lub przynajmniej odraczane. Ale z czasem trzeba przecież do takich zakupów wrócić – dodaje. Firmom pomoże też spodziewana odwilż w polityce kredytowej banków. – trwająca do wiosny 2013 r. restrykcyjna polityka nadzoru i równocześnie komitetów kredytowych banków spowodowała, że tempo przyrostu akcji kredytowej dla firm, samorządów i ludności zmalało do zaledwie kilku procent. Trudno wyobrazić sobie sytuację, by taki stan mógł być utrzymany w dłuższym czasie – zaznacza ekonomista KUKE.

Więcej zamówień

Jarosław Janecki, główny ekonomista Societe Generale podkreśla, że już poprawiają się nastroje wśród mikro, małych i średnich firm, co jest głównie efektem poprawy zdolności finansowej przedsiębiorstw. Optymizmem z pewnością napawa dobra perspektywa wzrostu aktywności gospodarczej w kraju w kolejnych kwartałach. – Potwierdzają to m.in. dane badań w ramach ankiety PMI – wyjaśnia Janecki. – Wprawdzie dane GUS-u jeszcze tego nie potwierdzają, ale z dużym prawdopodobieństwem możemy oczekiwać, że sytuacja ta będzie ulegała stopniowej poprawie – dodaje.

Według ostatnich badań koniunktury przeprowadzanych przez GUS, w sektorze przetwórstwa przemysłowego, małe przedsiębiorstwa (gdzie pracuje od 10 do 49 osób), sygnalizują poprawę bieżącego portfela zamówień. Jest to z pewnością efekt utrzymującego się popytu zagranicznego na polskie towary oraz odbudowywania się popytu krajowego. Wyzwaniem dla MSP będzie stanowiła możliwość wykorzystania środków unijnych. Wielu przedsiębiorców z pewnością zdecyduje się pozyskać w ten sposób finansowanie na własne projekty biznesowe. – Pamiętajmy, że niskie stopy procentowe, niska inflacja oraz niewielki, ale jednak dodatni przyrost dynamiki płac w ujęciu realnym, będą w przyszłości przekładać się na nieco większy popyt konsumpcyjny – twierdzi ekonomista SC.

W ocenie Wiktora Wojciechowskiego, głównego ekonomisty Invest Banku na początku najsilniej odczuwają ożywienie firmy przemysłowe mające dobrze rozwiniętą sieć dystrybucji za granicą lub własne w łańcuch produkcyjny przedsiębiorstw zagranicznych (głównie niemieckich). – W 2014 r. można oczekiwać poprawy wyników nie tylko przedsiębiorstw przemysłowych wytwarzających produkty lub półprodukty, mających odbiorców zagranicą, firm zajmujących się logistyką, ale także przedsiębiorstw, których kondycja zależy od krajowego handlu – uważa Wojciechowski. – A ten będzie rósł wraz z poprawą sytuacji na rynku pracy i w płacach – dodaje.

Nie wszyscy zyskają jednakowo

Piotr Bartkiewicz, analityk mBanku zaznacza jednak, że doświadczenia historyczne pokazują, iż rosący przyrwył w gospodarce nie podnosi wszystkich łodzi jednakowo wysoko. – Zgodnie z wynikami badań koniunktury i sytuacji finansowej przedsiębiorstw NBP, MSP w najmniejszym stopniu skorzystały z poprawy koniunktury w latach 2009–2011. Także i tym razem to nie MSP będą motorem napędowym polskiej gospodarki, przynajmniej w pierwszej fazie ożywienia – dopóki, dopóki będzie ono opierało się na eksporcie i inwestycjach publicznych – uważa analityk.

Tym niemniej on także jest zdania, że 2014 r. powinien przynieść raczej pogłębienie dotychczasowych możliwości eksportowych. – Po pierwsze, dalsze przyspieszenie gospodarek Europy Zachodniej – jakkolwiek powolne by nam się nie wydawało – będzie stwarzać dodatkowy popyt – a tam polscy przedsiębiorcy są już obecni – przekonuje Bartkiewicz. – Po drugie, jeżeli sprawdzą się optymistyczne prognozy dla gospodarki światowej, to polscy eksporterzy powinni skorzystać również z lepszej koniunktury na alternatywnych rynkach gospodarek wschodzących – dodaje.

Mały może więcej

W ocenie Soroczyńskiego można oczekiwać, że do grona eksporterów dołączyć będą kolejne firmy z sektora MSP. – Nie jest już bowiem tak, że sprzedaż za granicę musi być poprzedzona pozyskaniem tajemnej – a może tylko – ekskluzywnej wiedzy o jakichś odległych niemal mitycznych odbiorcach – wyjaśnia ekonomista KUKE.

– Wiedza taka jest powszechnie dostępna dzięki internetowi. W dodatku coraz mniej istotny jest argument, iż eksportować można tylko wielkie porcje towaru, żeby było parę groszy tajniej bo transport odbywa się hurtowo – dodaje. W jego opinii dzięki ofercie firm logistycznych można z powodzeniem i w miarę tanio wysłać nawet pół palety towaru na drugi koniec świata. To zmniejszenie dostaw i dostęp do informacji zmieniły oblicze eksportu. – Teraz się zdecydowanie więcej firm mogących dokonać dostawy i zdolnych ją przyjąć – zapewnia ekonomista.

| Kto może skorzystać z tej oferty |

- Program jest skierowany do firm zatrudniających mniej niż 250 pracowników, mających obroty do 50 mln euro lub sumę bilansową do 43 mln euro.
- Raiffeisen-Leasing Polska zobowiązuje się do przekazania klientowi zakwalifikowanemu do programu korzyści finansowej w postaci niższej marży.
- Firma musi spełnić 1 z 10 kryteriów: np. uzyskała nagrodę lub granty od instytucji wspierających innowacyjność, jest zarejestrowana w parku lub inkubatorze technologicznym, zarejestrowała co najmniej 1 patent w ciągu ostatnich 24 miesięcy, zamierza przeznaczyć 90 proc. finansowania na wydatki lub inwestycje w badania i rozwój w ciągu kolejnych 24 miesięcy po podpisaniu umowy leasingu.

Linia kredytowa w koncie najlepsza na poprawę płynności

Wprawdzie od ubiegłego roku przedsiębiorcy nie muszą już płacić podwójnej zaliczki PIT za listopad, co przez lata było ich zmorą, jednak koniec roku często wiąże się ze zwiększoną aktywnością biznesową, co może nieść wyższe ryzyko chwilowej utraty płynności.

Dotyczy to zarówno przedsiębiorstw handlowych, jak i usługowych – w grudniu bowiem wiele firm wykorzystuje swoje budżety do końca.

Chudy przełom roku

– Jeśli np. w terminie nie uregulujemy zobowiązań podatkowych, może to narazić firmę na kary, a jeśli nie zapłacimy kontrahentom, to możemy stracić ich zaufanie – tłumaczy Krzysztof Markiewicz, dyrektor ds. rozwoju biznesu i współpracy ze sprzedażą Raiffeisen Polbanku. – Zdarza się też, że przedsiębiorca, którego dotknął problem nieprzewidzianych kłopotów z płynnością, podejmuje niekorzystne decyzje biznesowe, np. sprzedaje firmowe auto, by chwilowo uzyskać gotówkę. Tym samym jednak utrudnia sobie działalność w przyszłości i osłabia przedsiębiorstwo – opisuje. W najgorszym scenariuszu brak płynności finansowej może doprowadzić do upadłości, i to mimo bardzo dobrej pozycji konkurencyjnej czy dobrych perspektyw dla branży.

Najłatwiej zadbać o płynność, odpowiednio dobierając wiarygodnych partnerów biznesowych, monitorując płatności i szybko podejmując działania windykacyjne w przypadku spełnienia się najgorszego scenariusza.

Poduszka powietrzna

Dodatkowo w celu zapewnienia sobie bezpieczeństwa finansowego można skorzystać z pomocy banku, występując o limit kredytowy. Służy on nie tylko do finansowania bieżących potrzeb firmy, takich jak zakup towarów czy surowców, ale jest to też rozwiązanie, dzięki któremu przedsiębiorca dysponuje środkami na wypadek opóźnień w spłacie zobowiązań przez kontrahentów.

Firma może wykorzystać limit – w zależności od potrzeb – częściowo lub całkowicie. W dowolnym momencie może także spłacić zadłużenie i odzyskać całość przyznanego limitu. Stąd inna nazwa – kredyt odnawialny. Jest on powiązany z rachunkiem bieżącym, więc każda wpłata na konto automatycznie spłaca kredyt.

Wysokość limitu kredytowego zależy od zdolności przedsiębiorstwa do spłaty zobowiązań, którą bank ocenia na podstawie wyników finansowych. Zwykle wymagane jest, by przedsiębiorstwo starające się o otwarcie limitu kredytowego funkcjonowało na rynku od co najmniej roku.

Wiele banków deklaruje, że w rachunku firma może otrzymać równie wysokiego kredytu co obrotowy, który przyznawany jest na określony czas i co miesiąc należy go spłacać. Bo choć obecnie jedna z instytucji finansowych oferuje, że w ramach linii debetowej można otrzymać do 500 tys. zł kredytu, z czego do 200 tys. zł bez zabezpieczeń, to okazuje się, że firma, która dopiero rozpoczyna współpracę z bankiem, może liczyć na ok. 5 tys. zł.

Niskie kwoty pożyczek na start to tak naprawdę norma. PKO BP proponuje przedsiębiorstwom działającym krócej niż rok 20 tys. zł. Ale jest to kwota maksymalna. Nie dostanie jej oczywiście początkujący biznesmen, który ma kilkutyśięczne dochody.

mBank na start oferuje kredyt w rachunku do 10 tys. zł.

We wszystkich instytucjach finansowych wysokość linii kredytowej zależy od wysokości wpływów na konto, obrotów, czasu współpracy z bankiem i liczby produktów, z których korzysta klient.

Obecnie warunki rynkowe są korzystne dla kredytobiorców, stopy procentowe są bowiem na rekordowo niskich poziomach, banki mają dobrą pozycję płynnościową, a z powodu niewielkiego popytu na pożyczki muszą konkurować o klientów.

Środki z przyznanej linii kredytowej dostępne są natychmiast, dzięki czemu przedsiębiorca może dokonać np. szybkiego zakupu maszyn czy samochodu, by zrefinansować to później np. kredytem inwestycyjnym lub leasingiem zwrotnym, czy też okazjnie kupić większą partię towaru. Firmy usługowe czy produkcyjne dzięki linii kredytowej mogą przyjąć zamówienie wykraczające poza ich standardowe zlecenia, finansując je z dodatkowych środków. Wielu przedsiębiorców podkreśla również przydatność linii kredytowej nie tylko w przypadku niespodziewanych płatności, ale również w razie pojawienia się nieoczekiwanych okazji, które mogą się przyczynić do zwiększenia obrotów firmy dzięki szybkiej reakcji przedsiębiorcy.

Oferta na miarę

Najlepszej oferty przedsiębiorcy muszą poszukać sami. Bo banki o ile potrafią bardzo agresywnie walczyć o klientów indywidualnych, to o firmy, a szczególnie nieduże, już w bardzo ograniczonym zakresie. Przełom roku to dobry moment na przeanalizowanie swoich relacji z dotychczasowym bankiem, policzenie kosztów i korzyści. Warto się zastanowić nad zoptymalizowaniem usług finansowych, by poszerzyć możliwości rozwoju biznesu w kolejnych latach. Nie chodzi tylko o koszty, ale przede wszystkim o zakres usług i wygodę w korzystaniu z rachunku. Z tej perspektywy bardzo ważna jest struktura pakietu, czyli np. liczba darmowych przelewów czy innych funkcjonalności dostępnych w bankowości elektronicznej. Warto spojrzeć, czy obsługujący naszą firmę bank oferuje te produkty, które odpowiadają profilowi naszej działalności. Dobrze jeśli oprócz uniwersalnych pakietów usług można sięgnąć po wyspecjalizowane rozwiązania. Np. dla firm realizujących transakcje w walutach obcych, dla akceptantów kart płatniczych, spółdzielni, stowarzyszeń, fundacji czy dla osób prowadzących indywidualną działalność gospodarczą albo start-upów. Warto zorientować się, czy bank udostępni darmowe wpłaty i bankomaty oraz tanie przelewy, bo może się okazać, że propozycja wydająca się tania na pierwszy rzut oka okaże się wyjątkowo kosztowna po bliższym zapoznaniu.

Opracowała Beata Tomaszkiwicz

Emisja akcji to źródło

Utrzymujące się od połowy roku wzrosty na warszawskiej GPW zachęcają spółki do pozyskiwania pieniędzy przez sprzedaż akcji i debiut na parkiecie.

Ta forma finansowania ma kilka przewag nad innymi. Jedną z najważniejszych korzyści to – w porównaniu z finansowaniem obligacjami lub kredytem, brak konieczności spłaty i ustanawiania zabezpieczeń. Analitycy zwracają też uwagę, że możliwości finansowania dłużnego są ograniczone do pewnych poziomów, powyżej których ryzyko dla banków i inwestorów przestaje być akceptowalne. – Pozyśkanie kapitału poprzez emisję akcji pozwala poprawić strukturę bilansu, a w późniejszym okresie również pozyskać kolejne finansowanie dłużne lub refinansować stare na lepszych warunkach. Po drugie, dotychczasowi właściciele mogą zachować kontrolę operacyjną w spółce, a inwestorzy mniejszościowi są pod tym względem mniej wymagający od na przykład inwestora branżowego – wskazuje Krzysztof Radojewski, analityk w Noble Securities.

Dzięki emisjom firmy uzyskują też większą przejrzystość swojej działalności, a tym samym stają się bardziej wiarygodnym partnerem dla banków i kontrahentów oraz potencjalnych inwestorów w procesie fuzji i przejęć. Wprowadzenie akcji na giełdę powoduje też, że zyskują płynność i rynkową wycenę.

Emisja prywatna dla młodych

Plany sprzedaży akcji mogą zostać przeprowadzone na dwa sposoby. Poprzez emisję prywatną skierowaną do ograniczonej grupy maksymalnie 149 inwestorów, która może, choć nie musi, zakończyć się debiutem na alternatywnym rynku giełdy NewConnect, lub emisję publiczną zakończoną debiutem na NC lub głównym parkiecie warszawskiej giełdy.

– Spółki decydują się przeprowadzić ofertę publiczną częściej przy większej wartości emisji, powyżej 20 mln zł, na-

tomiasz przy mniejszych kwotach zdecydowanie dominują oferty prywatne – mówi Norbert Kozioł, wiceprezes Noble Securities.

Według Marcina Duszyńskiego, prezesa firmy doradczej Capital One Advisers, prywatna emisja akcji lub udziałów jest najlepszym rozwiązaniem dla spółek, które z jednej strony ze względu na etap rozwoju i bieżące wyniki nie są w stanie pozyskać finansowania dłużnego z banku, a z drugiej, nie są jeszcze gotowe do przeprowadzenia oferty publicznej poprzedzającej debiut na rynku giełdowym, gdzie pojawiają się wymagania dotyczące m.in. kapitalizacji spółki. – Innymi słowy jest najlepszym rozwiązaniem dla spółek, które nie osiągnęły jeszcze fazy rentowności, ale znajdują się w fazie dynamicznego rozwoju wymagającego poniesienia nakładów kapitałowych lub finansowania bieżącej działalności – wskazuje.

W przypadku emisji prywatnej zakończonej debiutem nie ma konieczności przygotowania prospektu emisyjnego i zatwierdzenia go przez Komisję Nadzoru Finansowego, co znacznie skraca czas potrzebny do

przygotowania oferty i wejścia na rynek alternatywny. Oferta publiczna, skierowana do nieograniczonej grupy inwestorów, wymaga przygotowania prospektu emisyjnego lub memorandum informacyjnego (dla ofert nie większych niż 2,5 mln euro). Norbert Kozioł zwraca uwagę, że zatwierdzenie prospektu może wydłużyć proces od 3 do 4 miesięcy.

NewConnect staje się wymogiem

Nawet jeśli zarząd spółki zakłada, że emisja prywatna nie zakończy się debiutem na NewConnect, może okazać się, że oczekiwania potencjalnych inwestorów są zupełnie inne.

– Jeżeli szukamy rozproszonych dawców kapitału, to perspektywa, że akcje zostaną wprowadzone do obrotu, a emitent będzie wypełniał obowiązki informacyjne, dla wielu inwestorów będzie kluczowe przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnej – mówi Tomasz Lalik, dyrektor wydziału bankowości inwestycyjnej DM BDM.

Norbert Kozioł dodaje, że wprowadzenie akcji do obrotu na rynku New-

Debiut na NewConnect w drodze oferty prywatnej

1. Firma rozważa wejście na NC
2. Przekształcenie w spółkę akcyjną (jeżeli funkcjonuje w innej formie)
3. Uchwała WZ o emisji akcji w drodze oferty prywatnej oraz o wprowadzeniu akcji na NC
4. Zawarcie umowy z autoryzowanym doradcą (AD)
5. Przeprowadzenie oferty prywatnej, objęcie akcji przez akcjonariuszy
6. Złożenie wniosku do KDPW o dematerializację akcji
7. Rejestracja akcji w KDPW

W TYM CZASIE NASTĘPUJE SPORZĄDZENIE DOKUMENTU INFORMACYJNEGO I ZATWIERDZENIE GO PRZEZ AD

8. Złożenie do GPW wniosku o wprowadzenie akcji do obrotu na NC (załącznikiem do wniosku jest m.in. zatwierdzony przez AD dokument informacyjny)
9. GPW podejmuje decyzję o wprowadzeniu akcji do obrotu (dokument informacyjny jest publikowany na stronie internetowej NC)
10. Złożenie wniosku o wyznaczenie pierwszego dnia notowania
11. GPW podejmuje decyzję o wyznaczeniu pierwszego dnia notowania
12. Pierwsze notowanie

W TYM CZASIE ZAWIERANA JEST UMOWA Z ANIMATOREM RYNKU

Źródło: GPW

Z gwarancją kapitału i sz

W dżungli certyfikatów

Zysk i ryzyko – jak wybrać odpowiednią relację?

	TYP CERTYFIKATU	RYZYKO	SCENARIUSZ RYNKOWY
PRODUKTY INWESTYCYJNE	CERTYFIKAT GWARANTOWANY	< 100% OCHRONY KAPITAŁU*	↑ →
	CERTYFIKAT BONUSOWY	< BUFOR RYZYKA	↑ →
	CERTYFIKAT DYSKONTOWY	< BUFOR RYZYKA	↑ →
	CERTYFIKAT ODWROTNIE ZAMIENNY	< BUFOR RYZYKA	↑ →
	CERTYFIKAT EKSPRESOWY	< BUFOR RYZYKA	↑ →
	CERTYFIKAT INDEKSOWY I TRACKER	= RYZYKO RYNKOWE	↑ / ↓
PRODUKTY LEWAROWANE	WARRANT CALL/PUT	> EFEKT DŹWIGNI	↑↑ / ↓↓
	CERTYFIKAT FAKTOROWY L/S	> EFEKT DŹWIGNI	↑↑ / ↓↓
	TURBO CERTYFIKATY LONG/SHORT	> DŹWIGNIA, KO	↑↑ / ↓↓

Źródło: Raiffeisen Centrobank * w dniu zapadalności KO – Knock-out

LR

długość kapitału i obowiązków

Koszty wejścia na NewConnect

1. Wprowadzenie akcji po raz pierwszy do obrotu na rynku NewConnect – 6 tys. zł
2. Wprowadzenie kolejnej emisji akcji – 2,5 tys. zł
3. Opłata roczna za notowanie akcji na NewConnect – 0,02 proc. wartości rynkowej akcji, jednak nie mniej niż 3 tys. zł i nie więcej niż 8 tys. zł. W pierwszym roku notowania akcji spółki opłata wynosi 1,5 tys. zł
4. Opłata roczna na rzecz Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych wynosi 6 tys. zł
5. Dodatkowo opłata dla KDPW za przyjęcie akcji do depozytu wynosi 0,01 proc. wartości emisji, ale nie mniej niż 3 tys. zł i nie więcej niż 100 tys. zł
6. Niezbędne jest również posiadanie ważnej umowy z animatorem rynku, którego zadaniem jest zwiększanie płynności akcji spółki. Zazwyczaj koszt takiej usługi wynosi około 2–3 tys. zł miesięcznie
7. Usługi świadczone przez autoryzowanego doradcę rynku NewConnect to koszt około 2–3 tys. zł miesięcznie

Źródło: Noble Securities

Connect jest często warunkiem uplasowania emisji w jakiegokolwiek wielkości. – Wprowadzenie akcji na NC znacznie zwiększa rozpoznawalność podmiotu dla banków, kontrahentów, innych firm z branży, daje szerokie możliwości do dalszej ekspansji. Jedyną sytuacją, w której warto zastanowić się, czy wprowadzenie akcji na NC jest uzasadnione, jest pozyskanie w drodze prywatnej emisji akcji mniej niż 1 mln zł, a akcje objęto zamknięte grono inwestorów, rodzina i przyjaciele – mówi wiceprezes Noble Securities. Przyznaje też, że NC daje pewną płynność akcji, czyli możliwość szybszego wyjścia z inwestycji w papiery lub ich kupna, ale w jego ocenie jest ona jeszcze niezadowolająca.

Ryzyko w wycenie

Najważniejszą kwestią przy sprzedaży akcji jest cena, jaką inwestorzy będą chcieli za nie zapłacić. Spółki, które dopiero zaczynają przygodę z rynkiem kapitałowym i nie są bliżej znane inwestorom, muszą być przygotowane na to, że kupujący będą domagali się ceny, w której uwzględnione zostanie ryzyko związane z inwestycją w nieznanego podmiotu. Na rynku, w przypadku np. ofert prywatnych, stosowanych jest kilka metod wyceny.

– Wszystko zależy od charakterystyki projektu. W naszej praktyce stosujemy przede wszystkim wyceny typu venture capital, określające wartość spółki w okresie 3–4 lat i zastosowanie odpow-

wiedniej stopy dyskontowej. Kluczową rolę odgrywa tu przygotowanie rzetelnych i szczegółowych prognoz finansowych zapotrzebowania na kapitał – wskazuje prezes Capital One Advisers. Krzysztof Radajewski podkreśla, że czynników decydujących o wycenie spółki jest wiele. Ale najważniejsze to rodzaj działalności, stabilność wyników oraz potencjał do ich poprawy, historia działalności, kompetencje zarządzających, komunikacja i transparentność sytuacji finansowej w spółce oraz perspektywy rynku, na którym działa. – Z zasady inwestycja w akcje oferowane na rynku prywatnym jest obciążona wyższym ryzykiem niż na rynku publicznym, stąd i dyskonto w wycenie powinno być większe – dodaje.

Każdy typ oferty wiąże się także z kosztami. To koszty m.in. wynagrodzenia autoryzowanego doradcy na NewConnect lub oferującego akcje w ofercie publicznej, koszty promocji, opłaty administracyjne. Według specjalistów Noble Securities w przypadku ofert zakończonych debiutem, dla ofert małych o wartości do 1 mln zł opłaty najczęściej nie przekraczają 10 proc. wartości emisji, dla ofert do 10 mln zł wynoszą ok. 5–6 proc., a dla większej nie przekraczają 5 proc.

GPW zastrzega wymagania

Przedstawiciele firm doradczych i domów maklerskich podkreślają jednocześnie, że jeśli właściciele spółki roz-

ważają po emisji debiut na NC lub GPW, muszą być przygotowani m.in. na spełnienie standardów tych rynków dotyczących obowiązków informacyjnych. – Musi to być organizacja, która ma odpowiednie zasoby, żeby wykonywać je osobiście czy przy współpracy z doradcą – podkreśla Tomasz Lalik z DM BDM.

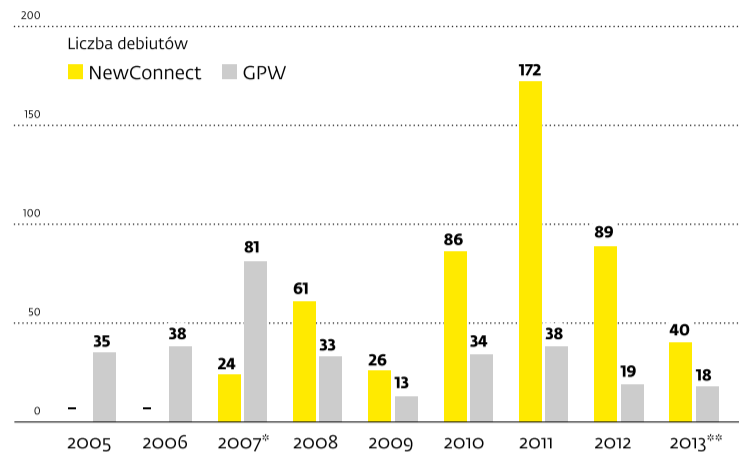
Na GPW spółka ma obowiązek przekazywania m.in. raportów bieżących o ważnych wydarzeniach, które mogą mieć wpływ na wycenę akcji, raportów dotyczących nabywania i zbywania znacznych pakietów akcji oraz o transakcjach osób pełniących określone funkcje w firmie, finansowych raportów kwartalnych oraz półrocznych i rocznych poddanych przeglądowi przez biegłego rewidenta lub podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych.

Na NewConnect też jest obowiązek publikacji raportów bieżących oraz kwartalnych zawierających bilans, rachunek zysków i strat, rachunek przepływów pieniężnych, zestawienie zmian w kapitale oraz rocznych, z opinią i raportem z badania przez biegłego rewidenta. GPW przykłada coraz większą wagę do przestrzegania obowiązków informacyjnych na NC. W ostatnich miesiącach m.in. pod tym względem zastrzyła wymagania wobec spółek notowanych i debiutantów. Większe wymogi to jedna z przyczyn spadku liczby tegorocznych debiutów na NC w porównaniu z 2012 r. Giełda deklaruje, że celem tej reformy była zmiana systemowa, która ma się przełożyć na podwyższenie jakości rynku, wzrost jego transparentności i wzmocnienie zaufania jego uczestników. – W takich warunkach przedsiębiorstwa będą mogły liczyć na większe zainteresowanie inwestorów i przeprowadzać oferty z sukcesem – mówi Katarzyna Kozłowska, rzeczniczka GPW.

Giełda ostrzeż karze też spółki, które nie przestrzegają wymogów alternatywnego rynku. Tylko w listopadzie za uchybienia w publikacji raportów za III kwartał zawiesiła notowania aż 10 firm.

Małgorzata Kwiatkowska

Więcej chętnych na NewConnect niż na główny rynek



WYMAGANIA DLA DEBIUTANTÓW

NEWCONNECT

- ➔ **Status** spółki akcyjnej (lub komandytowo-akcyjnej)
- ➔ **Minimalna** wartość kapitału własnego emitenta – 500 tys. zł, przy czym w kwocie tej może się zawierać kapitał przyszłej rejestracji akcji objętych w wyniku oferty
- ➔ **Minimalna** wartość nominalna 1 akcji – nie mniej niż 0,10 zł
- ➔ **Minimum** 15 proc. akcji musi znajdować się w posiadaniu co najmniej 10 akcjonariuszy, z których każdy posiada nie więcej niż 5 proc. ogólnej liczby głosów
- ➔ **Spółki** rozpoczynające działalność mają obowiązek przedstawienia w dokumencie informacyjnym zbadanego sprawozdania finansowego za ostatni rok obrotowy, opisu planowanych działań i inwestycji, planowanego harmonogramu ich realizacji oraz odniesienia się do tych planów w raporcie kwartalnym

NEWCONNECT

- ➔ **Kapitalizacja** spółki (rozumiana jako iloczyn liczby wszystkich akcji emitenta i prognozowanej ceny rynkowej) powinna wynosić co najmniej 60 mln zł albo równoważność w złotych 15 mln euro (z wyjątkiem emitentów, których akcje co najmniej jednej emisji były przez okres co najmniej 6 miesięcy przedmiotem obrotu na innym rynku regulowanym lub na NewConnect, których kapitalizacja może wynosić co najmniej 48 mln zł albo równoważność w złotych co najmniej 12 mln euro)
- ➔ **W posiadaniu** akcjonariuszy, z których każdy uprawniony jest do wykonywania mniej niż 5 proc. głosów na walnym zgromadzeniu emitenta, znajduje się co najmniej: 15 proc. akcji objętych wnioskiem o dopuszczenie do obrotu giełdowego oraz 100 000 akcji objętych wnioskiem o dopuszczenie do obrotu giełdowego o wartości równej co najmniej 1 mln euro, liczonej według ostatniej ceny sprzedaży lub emisyjnej
- ➔ **Akcje** znajdują się w posiadaniu takiej liczby akcjonariuszy, która stwarza podstawę dla kształtowania się płynnego obrotu giełdowego

Źródło: GPW * NC zaczął działać w końcu sierpnia ** według stanu na 28 listopada

ansami na zysk wyższy niż z lokaty

Wniemal niezauważalny sposób, ale coraz szybciej rozwija się rynek produktów strukturyzowanych notowanych na warszawskiej giełdzie.

Struktury – produkty finansowe, które z jednej strony mogą gwarantować bezpieczeństwo zainwestowanych w nie pieniędzy, ale z drugiej dają szansę na zyski wyższe od lokaty bankowej – są coraz chętniej sprzedawane przez banki czy firmy ubezpieczeniowe. Ile pieniędzy Polacy lokują w ten sposób, nie wiadomo. W przypadku struktur notowanych na rynku publicznym przejrzystość jest dużo większa. Jak wynika z danych Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych, na początku grudnia wartość certyfikatów strukturyzowanych zarejestrowanych na kontach w KDPW przekraczała 2,7 mld zł. Jeszcze w połowie tego roku było to 2,3 mld zł, a w końcówce 2011 i 2012 r.

kwota zaangażowana przez inwestorów wahała się w przedziale 1,1–1,2 mld zł.

Cena produktów strukturyzowanych jest uzależniona od wartości określonego wskaźnika rynkowego (tzw. instrumentu bazowego). Bazą do emisji struktur mogą być indeksy giełdowe czy kursy akcji, ale także notowania walut, stóp procentowych, surowców czy produktów rolnych. Taka inwestycja pozwala więc na zaangażowanie na wielu różnych rynkach – w zwykły sposób często niedostępnych dla indywidualnego inwestora.

Istnieją bezpieczne struktury – takie jak certyfikaty z ochroną kapitału czy obligacje ustrukturyzowane – które nawet w przypadku niepowodzenia inwestycji (jeśli np. obstawimy, że jakaś waluta zyska na wartości, a w rzeczywistości straci) gwarantują wypłatę całości lub niemal całości zainwestowanych środków. Nie brak jednak i takich struktur, przy których perspektywie wyższych zysków to-

warzyszy ponadprzeciętne ryzyko. Są to certyfikaty turbo, certyfikaty faktor czy warrant.

O rozwoju giełdowego rynku produktów strukturyzowanych świadczy nie tylko wartość kapitału zaangażowanego przez inwestorów, ale też liczba instrumentów dostępnych dla inwestorów: o ile na początku 2012 r. było ich niewiele ponad 200, to obecnie jest to już ponad 530 instrumentów. Są one oferowane przez pięciu emitentów, zagraniczne banki: BNP Paribas Arbitrage Issuance, londyński oddział Deutsche Banku, holenderski ING Bank, Raiffeisen Centrobank, a także niemiecką filię banku UniCredit. Najwięcej struktur ma w ofercie Raiffeisen – jest ich prawie 300.

Według Marcina Maja, odpowiedzialnego w wiedeńskiej instytucji za ofertę tego typu produktów, w najbliższym czasie pojawi się kilkadziesiąt nowych struktur. Na październikowym spotkaniu z dziennikarzami mówił o planach

uruchomienia certyfikatów dyskontowych na pojedyncze polskie akcje, m.in. na KGHM, Cyfrowy Polsat oraz PKN Orlen, prawie 60 certyfikatów faktorowych zarówno na akcje polskie, jak i na indeksy i akcje zagraniczne, np. DAX – główny indeks giełdy we Frankfurcie, czy pojedyncze walory z rynku niemieckiego i rosyjskiego, a także ponad 30 turbo certyfikatów na pojedyncze polskie akcje.

Wzrost zainteresowania strukturami jest wspierany przez niskie stopy procentowe. Przekładają się one na niskie oprocentowanie depozytów, co zwiększa atrakcyjność inwestycji alternatywnych.

Rozwój rynku produktów strukturyzowanych ma miejsce nie tylko w Polsce. W Niemczech pod koniec 2007 r. – niedługo przed wybuchem kryzysu finansowego – wartość takich instrumentów w posiadaniu inwestorów przekroczyła 140 mld euro (wobec ok. 50 mld euro dwa lata wcześniej). Zawirowania w światowych finansach były widoczne

i tutaj: wartość rynku wyraźnie spadła, ale – jak wynika z danych prezentowanych przez Raiffeisen Centrobank – w ostatnich czterech latach wahała się wokół 100 mld euro. Jak się okazuje, niemiecki rynek wcale nie jest taki duży. Europejskim liderem (przynajmniej biorąc pod uwagę giełdy, dla których dane publikuje EUSIPA – Europejskie Stowarzyszenie Inwestycyjnych Produktów Strukturyzowanych) jest Szwajcaria. Tam wartość giełdowych struktur na początku tego roku przekraczała 140 mld euro.

Liczba struktur dostępnych na warszawskiej giełdzie przewyższa liczbę spółek, których akcjami można handlować na głównym parkiecie. O dystansie, jaki dzieli nas od krajów zachodnioeuropejskich, świadczy jednak fakt, że na sześciu rynkach monitorowanych przez EUSIPA inwestorzy mogą przebiegać w... ponad milionie różnych instrumentów.

Łukasz Wilkiewicz

Nie można marnować materiałów, ludzkiego potencjału i czasu

Wszystko można robić lepiej, niż robi się dzisiaj – to pogląd Henry'ego Forda. Taka też idea przyświecała Raiffeisen Polbankowi, który aby podnieść efektywność, wprowadził u siebie i do swojej oferty Lean – zarządzanie organizacją procesowo, przez systematyczne podnoszenie jakości i efektywności działań, czyli ciągłe dążenie do doskonałości.

– Niezależnie od tego, w jakiej branży działa przedsiębiorstwo, zawsze gdzieś na końcu każdego procesu jest klient – odbiorca produktu czy usług. Dlatego zarządzanie procesowe zawsze cechuje patrzenie na proces jako na całość, a zatem oczami klienta, którego interesuje końcowy rezultat całego procesu, a nie praca czy interes poszczególnych jednostek organizacyjnych – uważa Katarzyna Walewska, menedżer zespołu zarządzania produktami w departamencie bankowości transakcyjnej w Raiffeisen Polbanku. Jak podkreśla, przedsiębiorstwo kierujące się zasadami Lean Management charakteryzuje się elastycznością w podejściu do zmian, nieustanną eliminacją marnotrawstwa i ciągłym doskonaleniem jakości.

A jak twierdził Henry Ford, amerykański przemysłowiec i założyciel Ford Motor Company, marnotrawstwo czasu różni się tym od marnotrawienia surowców, że jest ono odnawialne. Zatem optymalizacja kosztów jest pochodną doskonalenia procesu i eliminacji marnotrawstwa. – Zwłaszcza że marnotrawstwo, czyli wszelkie czynności nie wnoszące wartości dodanej, nigdy nie występują pojedynczo, zazwyczaj jedno pociąga za sobą drugie i to właśnie najczęściej generuje dodatkowe koszty. Eliminacja marnotrawstwa w praktyce oznacza ciągły monitoring procesów w przedsiębiorstwie i ciągłe ich

doskonalenie w celu maksymalizacji zysku i spełnienia oczekiwań klienta – stwierdza Katarzyna Walewska.

Ciągłe doskonalenie

Jednym ze strategicznych kierunków banku jest wdrożenie kultury ciągłego doskonalenia przy uwzględnieniu podejścia Lean. – Rozumiemy przez to stworzenie organizacji samodoskonalącej się, w której pracownicy na wszystkich szczeblach codziennie wdrażają usprawnienia i w sposób systemowy rozwiązują problemy, które stoją na drodze do realizacji celów. W naszym podejściu punktem wyjścia jest klient i jego potrzeby, na podstawie których określamy wartość, jaką mamy dostarczyć. Wiedza o tym, co jest wartością dla klienta, pomaga nam systematycznie eliminować wszystko to, co nią nie jest – czyli marnotrawstwo w codziennej pracy – stwierdza Elżbieta Deisenberg, dyrektor departamentu doskonalenia organizacji w Raiffeisen Polbanku.

Zatem zgodnie z zasadami transformacji Lean obejmuje trzy wymiary – procesy, sposób zarządzania oraz nastawienie mentalne pracowników. – Wdrożenie podejścia Lean obejmuje kolejne etapy dojrzałości, takie jak: budowanie zespołów, efektywność pracy na poziomie jednostek i rozwój przywództwa ukierunkowanego na ciągłe doskonalenie, efektywność pracy w kluczowych procesach, usprawnianie łańcucha dostaw obejmującego procesy dostawców oraz dzielenie się swoimi doświadczeniami i wiedzą z klientami banku – podkreśla Elżbieta Deisenberg.

Realizacja strategii firmy

Aby wdrożenie Lean było skuteczne, powinno być traktowane jako sposób na realizację strategii firmy. – W tym

podejściu kluczową rolę odgrywają świadomi liderzy, dla których zarządzanie oznacza doskonalenie. Ich rolą jest zaszczepienie tego podejścia w DNA organizacji i modelowanie pożądanych zachowań poprzez własną postawę. Są odpowiedzialni za wyznaczenie klarownego kierunku oraz nauczanie swoich pracowników, jak doskonalić organizację. Są nieustannie obecni w Gemba, czyli w miejscu, gdzie realizowane są procesy dostarczające wartość dla klienta. Mierzą i obserwują pracę ludzi w celu eliminacji marnotrawstwa, rozwiązują wspólnie z pracownikami problemy stojące na drodze do realizacji celów – stwierdza dyrektor Deisenberg.

Kultura Lean obejmuje zatem wiele wymiarów funkcjonowania firmy, które definiowane są przez menedżerów wyższego szczebla, takich jak model biznesowy i operacyjny, program rozwoju kadr, system zarządzania wynikami i programy motywacyjne, kompetencje czy standardy środowiska pracy. – Liderzy swoim zachowaniem modelują kulturę, której podstawą są współpraca przy rozwiązywaniu problemów i wdrażaniu nowych pomysłów, na podstawie partnerskiego działania, zaufania i braku obwiniania. Kluczowym aspektem jest podejście liderów do identyfikacji i rozwiązywania problemów, docenianie ich jako szans na udoskonalenie, a nie jako negatywnej informacji zwrotnej. W kulturze Lean największym problemem jest brak problemów! – podkreśla Elżbieta Deisenberg.

ulegają przekonaniu, że to się nie uda, bo Lean lepiej sprawdza się w firmach produkcyjnych i nie nadaje się do takiej firmy jak np. bank.

– Najczęściej popełnianym błędem jest również niedocenianie miękkiego aspektu zmiany, związanego z pozyskaniem zaangażowania ludzi oraz włączeniem ich w zaplanowanie i przeprowadzenie usprawnień. Wiele osób zbyt mocno koncentruje się na narzędziach, a nie na ludziach, zapominając, że procesy realizowane są przez pracowników – stwierdza Deisenberg. – Kolejną pułapką to dążenie do idealnych rozwiązań za pierwszym razem, co skutkuje tym, że wdrożenie trwa zbyt długo i w tym czasie zmieniają się warunki otoczenia oraz wymagania klienta. Przy projektowym wdrażaniu Lean dużą przeszkodą jest brak wspólnych celów procesowych, co powoduje, że pracownicy nie „grają do jednej bramki”, walczą o zasoby i mają różne priorytety. W realizacji inicjatyw Lean często obserwujemy tendencję do zbyt krótkiej, pobieżnej fazy diagnozy i przeskakiwanie do rozwiązań. Za dużo jest też planowania opartego na założeniach, oderwanego od rzeczywistości i Gemba, czego skutkiem są doskonałe pomysły, które nie rozwiązują prawdziwych problemów z hali produkcyjnej. Pułapką jest również realizowanie zbyt dużej zmiany naraz, w związku z czym nie jesteśmy w stanie przewidzieć wszystkich powiązań, co przekłada się na frustrację i chaos. Zmianę najlepiej jest wprowadzać w trybie ewolucyjnym, czyli krok po kroku, ale konsekwentnie. Największą jednak przeszkodą i zagrożeniem jest brak realnego wsparcia i zrozumienia swojej roli przez najwyższe kierownictwo firmy, które często pozostają na poziomie jedynie deklaracyjnym

Budowanie perpetuum mobile

Lean management to koncepcja kojarząca się raczej z przedsiębiorstwami produkcyjnymi niż usługowymi. W bankach, tak jak w przedsiębiorstwach produkcyjnych, Lean management jest jednak możliwy i stosowany. To przede wszystkim usuwanie zbędnych czynności bądź stanowisk, które nie tworzą wartości dodanej – ograniczanie biurokracji. W bankach, które powstały wiele lat temu i przez lata podlegały kolejnym zmianom, naturalne jest, że nowe procesy, wymagane w związku z zachodzącymi zmianami regulacyjnymi, technologicznymi i organizacyjnymi, nadbudowywane są na istniejących procesach i procedurach, często bez krytycznego ich przeglądu. Tworzy się w ten sposób niezwykle skomplikowana sieć. Istotne jest, by raz na jakiś czas krytycznie przejrzeć tę skomplikowaną strukturę, usuwając te jej elementy, które w świetle zachodzących zmian nie są już niezbędne. Oczywiście jest, że wycofanie z obrotu czeków powinno prowadzić do likwidacji stanowisk pracy, na których weryfikowane były znajdujące się na czekach podpisy. To przykład oczywisty, znacznie gorzej jest zidentyfikować te mniej oczywiste. Aby skutecznie wdrożyć lean w organizacji, której wartość zbudowana jest na potencjale intelektualnym jej

**MARIUSZ
GRENDOWICZ**
ekonomista,
prezes Polskich
Inwestycji Rozwojowych



pracowników, konieczne jest wdrożenie otwartej komunikacji. Tylko w ten sposób możemy dać organizacji szansę, by krytycznie przyglądała się sama sobie i dawała impulsy do zmian od wewnątrz, nie zaś, jak zwykle ma to miejsce – w ramach restrukturyzacji, gdzie przy pomocy zewnętrznych konsultantów zmiany wdrażane są z zewnątrz, często bez zrozumienia specyfiki organizacji. Do tego niezbędne jest jednak zaufanie do szefów organizacji, że mają oni realny wpływ na zachodzące w niej procesy, a także niezbędny potencjał intelektualny. Brak potencjału intelektualnego prowadzi często do braku akceptacji jakichkolwiek zmian. Otwarta komunikacja oraz przekonanie, że jedyne zmiany, które w organizacji są wdrażane, są to zmiany logicznie uzasadnione, dają szansę na zbudowanie organizacji samoulepszącej się, swistego perpetuum mobile.



Zbliżeńiówki są bezpieczne

Chociaż liczba transakcji oszukańczych kartami płatniczymi w Polsce ostatnio wzrosła, to wciąż utrzymuje się na jednym z najniższych poziomów w Europie.

W ostatnich miesiącach bardzo dużo uwagi poświęca się bezpieczeństwu transakcji kartami zbliżeniowymi. Ich krytycy podkreślają, że w o wiele większym stopniu niż tradycyjne karty płatnicze narażają użytkowników na utratę pieniędzy. Wszystko dlatego, że umożliwiają dokonywanie płatności za niewielkie zakupy bez konieczności autoryzacji indywidualnym kodem PIN. W związku z tym w razie zagubienia lub kradzieży karty pieniądze z konta w łatwy sposób mogą paść łupem przypadkowego i nieuczciwego znalazcy czy złodzieja. Ponadto wskazuje się na realne ryzyko skopiowania danych kart w zatłoczonych miejscach i wykorzystania ich do transakcji bez wiedzy właściciela.

Ale bankowcy uważają, że karty zbliżeniowe wcale nie są bardziej niebezpieczne niż tradycyjne, stykowe. – Karty umożliwiające dokonywanie płatności bezstykowo wydajemy od kilku lat. Nie zanotowaliśmy w tym czasie zwiększonej liczby transakcji nieuprawnionych, z wykorzystaniem skradzionych czy zagubionych kart – zapewnia Paweł Jaszewski z Raiffeisen Polbanku. Taką opinię potwierdzają także statystyki organizacji płatniczych i agentów rozliczeniowych, czyli firm obsługujących terminale w sklepach. Jeden z największych na polskim rynku agentów rozliczeniowych – firma First Data Polska – podaje, że udział transakcji oszukańczych w ogóle transakcji kartami płatniczymi spadł do poziomu 0,0041 proc. Bankowcy uważają, że to zasługa wymiany kart z paskiem magnetycznym na te z chipem, które o wiele trudniej skopiować.

Na koniec 2012 r. Polacy mieli w portfelach niecałe 6 mln mniej bezpiecznych kart z samym paskiem, co stanowiło 18 proc. rynku. Rok wcześniej było ich ponad 9 mln i stanowiły wówczas ponad 29 proc. rynku.

Mniej jednoznaczne dane na temat bezpieczeństwa kart zbliżeniowych

prezentuje Narodowy Bank Polski. Wynika z nich, że w I półroczu 2013 r. liczba transakcji oszukańczych przy wykorzystaniu wszystkich rodzajów kart wzrosła o ponad 10 proc. Jednocześnie ich wartość spadła o 5 proc., do 12,6 mln zł. W I półroczu 2013 r. oszukańcze operacje kartowe stanowiły 0,004 proc. liczby i 0,02 proc. wartości wszystkich transakcji bezgotówkowych dokonanych kartami płatniczymi. Jak widać to niewiele, a wynik ten należy do najniższych w Europie.

Jednak wzrost liczby a spadek wartości transakcji oszukańczych kartami może sugerować, że ich użytkownicy rzeczywiście padają ofiarą płatności „bez PIN” za drobne zakupy. Nic więc dziwnego, że sprawą zajęła się Rada ds. Systemu Płatniczego przy Narodowym Banku Polskim. W jej opinii korzystanie z kart zbliżeniowych jest równie bezpieczne jak z tradycyjnych stykowych. Mimo to przygotowała rekomendację, w zakresie bezpieczeństwa korzystania i wydawania kart zbliżeniowych.

Najważniejszym zaleceniem dla banków jest wprowadzenie opcji korzystania z funkcji zbliżeniowej bądź zrezygnowania z tej możliwości na życzenie klienta. Zdaniem rady klient powinien mieć możliwość zarządzania funkcjonalnością zbliżeniową poprzez jej włączanie i wyłączanie. Jeżeli zaś bank nie dysponuje technicznymi możliwościami wprowadzenia takiego zarządzania, klient ma otrzymać możliwość korzystania z karty bez funkcji zbliżeniowej.

Rada ds. Systemu Płatniczego zaleca również bankom prowadzenie aktywnej edukacji klientów w zakresie ryzyka związanego z korzystaniem z kart zbliżeniowych. Chodzi np. o możliwość przekroczenia dopuszczalnego salda na rachunku karty ze względu na to, że część transakcji zbliżeniowych dokonuje się w trybie offline, a środki na koncie nie są blokowane w momencie dokonania operacji.

Zgodnie z przyjętymi i opublikowanymi rekomendacjami zaleca się bankom ograniczenie odpowiedzialności klienta za nieautoryzowane transakcje kartami zbliżeniowymi. Dziś wynosi ona równowartość 150 euro (ponad 600

zł). Rada rekomenduje obniżenie tej kwoty do równowartości 50 euro (ok. 200 zł). Jeżeli zaś bank nie umożliwi klientom wyłączenia funkcji zbliżeniowej lub nie zaoferuje kart bez tej funkcji, rada zaleca całkowite zwolnienie klientów z odpowiedzialności za transakcje nieautoryzowane. Rada zastrzega, że jeżeli banki nie dostosują się do jej rekomendacji, rozważy konieczność wprowadzenia zmian w prawie tak, by instytucje zostały administracyjnie zmuszone do dostosowania się do nich.

Obecnie jednym z najważniejszych zabezpieczeń, stosowanych przez banki przy transakcjach bezstykowych, jest mechanizm, którego zadaniem jest wymuszenie autoryzacji niektórych transakcji kodem PIN. Każdy bank sam ustala dla wydawanych przez siebie kart odpowiedni algorytm, wedle którego użytkownik będzie proszony o autoryzację płatności kodem. Ze względów bezpieczeństwa banki nie ujawniają szczegółów algorytmów, na podstawie których systemy wyciągają transakcje do potwierdzenia PIN-em.

– Jednak każda transakcja online, czyli taka, przy której następuje sprawdzenie aktualnego salda na koncie – jak np. wypłata gotówki w bankomacie czy płatność powyżej 50 zł, wymagająca autoryzacji PIN-em – może zresetować ten licznik. Jeżeli bank widzi, że na koncie powiązanym z kartą są środki, to pozwala na dalsze mikropłatności bez PIN-u – mówi Anna Znamirowska-Stączek, dyrektor biura kart w Banku Pocztowym. A to oznacza, że w razie zgubienia lub kradzieży karty jej „nowy posiadacz” mógłby wykonać serię płatności offline, narażając prawowitego właściciela na straty.

Najbezpieczniej byłoby, gdyby wymóg autoryzacji PIN-em pojawiał się przy wszystkich płatnościach. Ale to wiązałoby się z niedogodnościami i podważało sens rozwiązania, które z założenia miało służyć do szybkich płatności, bo na połączenie się terminala z serwerem centrum rozliczeniowego potrzeba czasu i transakcja się wydłuża.

Jacek Uryniuk



„Zróbmy to” – ale nie przekłada się w praktyce na zaangażowanie i zarządzanie poprzez dawanie przykładu. W efekcie nie działa faza utrzymania, która jest kluczowa z punktu widzenia ciągłego doskonalenia, wprowadzone zmiany nie wchodzą do krwiobiegu organizacji i po krótkim czasie wszystko wraca do stanu wyjściowego – podkreśla Elżbieta Deisenberg.

Wsparcie dla klientów

Zdaniem Marcina Zakrzewskiego, senior product managera w departamencie bankowości transakcyjnej w Raiffeisen Polbanku, jego bank może już pochwalić się doświadczeniem we wdrażaniu Lean w firmach, które skupiają się wokół szeroko rozumianych procesów transakcyjnych. Te zaś związane są najczęściej z zarządzaniem płynnością, identyfikacją i spływem należności czy też rozliczeniem np. płac.

– Takie zadania są realizowane na mniejszą lub większą skalę praktycznie w każdym przedsiębiorstwie. Współpracę z klientem rozpoczynamy zawsze od dokładnej analizy procesu i czynności jakie w nim zachodzą. Szczegółowe zrozumienie działań i interakcji pozwala dostrzec szanse na usprawnienia, a to z kolei gwarantuje osiągnięcie założonych wcześniej korzyści. Nie bez znaczenia są tutaj usługi i produkty bankowe, które tworzymy z myślą o tym, aby zwiększyć efektywność, ograniczyć koszty, wyeliminować marnotrawstwo w procesach biznesowych i transakcyjnych naszych klientów – stwierdza Marcin Zakrzewski. Dodaje, że najpopularniejsze usprawnienia dotyczą procesów spływu i identyfikacji należności oraz obsługi wynagrodzeń.

– Każda firma, z którą mieliśmy przyjemność współpracować w tym zakresie, osiągnęła widoczne korzyści już w pierwszym miesiącu po zastosowaniu zmian. Należy podkreślić, że efektywne zarządzanie procesami transakcyjnymi nie może odbyć się bez ciągłego ich monitorowania. Wdrożone dziś usprawnienie za kilka miesięcy może się okazać niewystarczające. W takim przypadku zawsze wspólnie z klientem zastanawiamy się, w jaki sposób dostosować stary proces do nowych realiów. To niezwykle ważne, aby firma wiedziała, że również po zakończeniu wdrożenia np. usługi identyfikacji płatności może liczyć na pomoc i wsparcie naszych specjalistów – uważa Zakrzewski.

W tych działaniach ważne jest też to aby wszyscy podążali w tym samym kierunku. Z perspektywy skutecznego zarządzania procesami niezwykle istotny jest bowiem wymóg, aby wszystkie osoby biorące udział w tym zadaniu lub będące jego bezpośrednim bądź pośrednim udziałowcem były zaangażowane w działania usprawniające. – Bank może pomóc w doborze i zastosowaniu właściwego narzędzia, ale dla powodzenia całości zadania istotna jest odpowiednia atencja – zarówno wśród osób zarządzających, jak i bezpośrednio organizujących, czy też realizujących poszczególne czynności. Zrozumienie i świadomość jest kluczem do osiągnięcia celu, a ten dla wszystkich jest przecież jeden. Chodzi o efektywniejsze, skuteczniejsze, tańsze zarządzanie np. procesem uzgadniania należności – podsumowuje Marcin Zakrzewski.

Joanna Janik

Uważaj na ataki

Największym zagrożeniem dla klientów korzystających z bankowości internetowej są dziś coraz częstsze, kompleksowo przeprowadzane ataki wielowątkowe, czyli kierowane jednocześnie na komputery używane do łączenia się z bankowością internetową oraz na telefony komórkowe, wykorzystywane do odbioru z banku wysyłanych w postaci wiadomości SMS kodów do autoryzowania transakcji. Aby tego rodzaju atak był skuteczny, przestępcy muszą najpierw wejść w posiadanie loginu i hasła do serwisu transakcyjnego, a następnie numeru i typu telefonu komórkowego ofiary. Posiadacz komputera często nie ma pojęcia, że jego login i hasło zyskały dodatkowego właściciela, którym jest ukryty gdzieś w sieci przestępca. Tym też sposobem atakujący wydłużają od ofiary numery telefonów komórkowych. Jednak zainfekowanie wirusem telefonu komórkowego wymaga już wyrażenia przez jego użytkownika zgody na zainstalowanie na nim określonego oprogramowania, często udającego dodatkowe zabezpieczenia udostępniane jakoby przez bank. Przykładem jest choćby obecnie stosowany przez przestępców rzekomy certyfikat bezpieczeństwa. Przestępcy zachęcają do zainstalowania na telefonie tego właśnie fałszywego certyfikatu, motywując to względami poprawy bezpieczeństwa i podszywając się pod bank jako wystawcę certyfikatu. Zainstalowany na komputerze wirus kradnie kody SMS, przesyłając je bez wiedzy na urządzenia kontrolowane przez internetowych oszustów. W mechanizmie ataku bardzo istotną rolę odgrywają elementy socjotechniki. Dlatego też warto ponownie

JANUSZ NAWRAT
Raiffeisen Polbank



przestrzec klientów, by na co dzień – w charakterze stałej higieny postępowania – stosowali podstawowe zasady ochrony komputerów używanych do internetowego bankowania, nigdy też nikomu nie podawali hasel do logowania w systemie transakcyjnym oraz żeby nigdy nie instalowali na komórkach innego oprogramowania bankowego niż sama aplikacja mobilna. Należy podkreślić, że banki nigdy o to nie proszą. Natomiast fakt, że hasło SMS-owe jako sposób autoryzacji transakcji, do pewnego stopnia skompromitowało się i nie zawsze daje gwarancję pełnego bezpieczeństwa, skłania do poszukiwania lepszego rozwiązania. Największe szanse na to mają mobilne tokeny, czyli oprogramowanie instalowane i następnie w bezpieczny sposób uruchamiane na urządzeniach przenośnych, które w momencie przeprowadzania transakcji generuje kod autoryzacyjny. Trzeba podkreślić, że mimo ogromnego postępu technik i narzędzi ataków wciąż można bezpiecznie korzystać z bankowości internetowej pod warunkiem stosowania elementarnych zasad opisywanych przez banki na stronach informacyjnych internetowych systemów transakcyjnych.

Bankowanie w komórce dla dużego biznesu

Przybywa instytucji oferujących rozwiązania mobilne dla menedżerów z większych przedsiębiorstw

Aplikacje mobilne banków dla klientów indywidualnych to żadna nowość. W swojej ofercie ma je już kilkanaście instytucji. Co innego, jeżeli mówimy o rozwiązaniach przeznaczonych dla przedsiębiorstw działających w formie spółki, w których transakcje o większej wartości często wymagają akceptacji więcej niż jednej osoby. Tego typu rozwiązanie oferuje do tej pory tylko kilka banków. W listopadzie dołączył do nich mBank.

Choć na razie z tego typu nowinek technologicznych korzysta niewielu menedżerów, to potencjalnie zainteresowanych nimi jest bardzo wielu biznesmenów. – Ze zleconych przez nas badań wynika, że jedynie 22 proc. osób odpowiedzialnych w firmach za finanse ma służbowe smartfony. Wśród respondentów, którzy posiadają tego typu urządzenia i mieli okazję skorzystać z bankowości mobilnej, czy to dla firm czy też prywatnie, zapotrzebowanie na korzystanie z korporacyjnej bankowości mobilnej gwałtownie rośnie – mówi Dariusz Nalepa, dyrektor departamentu bankowości transakcyjnej mBanku.

Cechą charakterystyczną rozwiązania zaproponowanego przez tę instytucję jest zastosowanie technologii „Push”. Dzięki niej powiadomienia z banku przychodzą w czasie rzeczywistym. Gdy następuje zdefiniowane przez użytkownika zdarzenie, np. konieczności zatwierdzenia przelewu, dostaje on powiadomienie w postaci odpowiedniej ikony wyświetlanej na ekranie głównym smartfona. Umożliwia to szybką reakcję na wszelkie operacje na rachunkach. Technologia nie wymaga aktywnego logowania się do systemu; dopiero wybranie określonego powiadomienia wymusi konieczność bezpiecznego zalogowania się do rachunku. Warto też zwrócić uwagę na metodę bezpiecznego wejścia do aplikacji za pomocą tzw. gestu mobilnego – czyli kombinacji ruchów po ekranie, znanych wyłącznie upoważnionej osobie.

– Jestem przekonany, że bankowość mobilna dla korporacji już wkrótce stanie się standardem na rynku, tak jak to obecnie funkcjonuje w ofercie dla klientów indywidualnych – mówi Przemysław Gdański, wiceprezes mBanku.

Już wcześniej podobne rozwiązanie swoim firmowym klientom zaproponował ING Bank Śląski. Aplikacja ING BusinessMobile, podobnie jak oprogramowanie mBanku, pozwala klientom korporacyjnym zarządzać środkami na rachunkach bankowych z poziomu telefonu komórkowego w dowolnym miejscu na świecie. ING BusinessMobile oferuje kluczową z punktu widzenia klienta korporacyjnego możliwość podpisywania i wysyłania zleceń. Dzięki niej osoba podejmująca decyzje w firmie ma możliwość akceptacji transakcji bez konieczności dostępu do komputera.

Aplikację przeznaczoną dla większego biznesu oferuje również Millennium. – Zdecydowana większość z niemal 75 tys. klientów biznesowych korzysta już z kont internetowych. Wierzę, że docelowo 80 proc. z nich aktywuje tę usługę i będzie korzystało z banku w telefonie

– mówi Ricardo Campos, dyrektor departamentu bankowości elektronicznej Millennium. Aplikacja umożliwia, oprócz autoryzacji przelewów, także dostęp do informacji o stanie rachunków, kart kredytowych i lokat oraz korzystanie z mapy, wskazującej najbliższy bankomat czy placówkę banku. Każdy użytkownik może też dostosować aplikację do swoich potrzeb. Dla bezpieczeństwa dostęp do systemu chroniony jest indywidualnym czterocyfrowym kodem PIN, wybieranym przez użytkownika

w momencie konfiguracji usługi. Zlecenia autoryzowane są hasłami mobilnymi zdefiniowanymi w systemie Millenet.

Również aplikacja PekaoFirma24 umożliwia skorzystanie z funkcji wielopodpisu, czyli akceptacji zleceń przez kilka osób łącznie, obsługę rachunków wielu firm z poziomu jednej aplikacji oraz pełne wykorzystanie modułu autodealingu. Bez konieczności logowania użytkownik ma możliwość wyszukiwania na mapie bankomatów, oddziałów czy punktów rabatowych banku. Klient

może też w podobny sposób sprawdzić kursy walutowe oraz notowania spółek na GPW.

Analogiczne rozwiązania w swojej ofercie posiada również Raiffeisen Polbank. Jego funkcjonalności są podobne do oferowanych przez konkurencję. Charakterystyczną cechą rozwiązania proponowanego przez ten bank jest jednak moduł R-Dealer. Pozwala on na wymianę walut z dowolnego miejsca na świecie niemal w każdym momencie dnia i nocy.

Obserwując rosnącą liczbę banków proponujących aplikacje mobilne dla menedżerów z dużych przedsiębiorstw oraz wyniki badań można wnioskować, że aplikacje na smartfony również w odniesieniu do bankowości dla przedsiębiorstw to naturalny kierunek rozwoju usług finansowych i wkrótce kolejne banki zaproponują tego rodzaju rozwiązania swoim klientom biznesowym.

Jacek Uryniuk

REKLAMA

Bank ludzi przedsiębiorczych



Biznes to biznes

a bank to partner

Dariusz Pachla

Dariusz Pachla
Wiceprezes Zarządu LPP

Jesteśmy liderem wśród polskich firm odzieżowych. Od ponad 20 lat projektujemy i dystrybuujemy nasze produkty w 11 krajach z rejonu Europy Środkowej i Wschodniej. Sami również potrzebujemy rozwiązań szytych na miarę, zwłaszcza w zakresie bankowości korporacyjnej. Raiffeisen Polbank dostarcza nam innowacyjnych produktów i usług precyzyjnie sprofilowanych pod kątem potrzeb naszej firmy i specyfiki całej branży. Jest także nieocenionym doradcą w każdej sytuacji. Raiffeisen Polbank to sprawdzony partner w biznesie, więc nasza współpraca wciąż się rozwija.

raiffeisenpolbank.com

Lpp
S.A.