

KONTAKT

MAGAZYN FINANSOWO-EKONOMICZNY DLA KLIENTÓW

01/27/
2008

citi handlowy

MSP DO «
PIERWSZEGO
SZEREGU
WYSTĄP!

IVE MENDES
ZMYŚLOWA
DIVA SOULU

ORGANIKA NA
SZEROKICH
WODACH

FUNDUSZE
UNIJNE



KONIEC
ERY ROPY



nadchodzą nowe
źródła energii

BANK PRZYJAZNY



DLA PRZEDSIĘBIORCÓW



citi handlowy



KONTAKT << 1/2008

>> CZAS DLA MSP

4 | NA BANQUE

INNOWACYJNA OFERTA CITI HANDLOWY DLA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORCÓW

>> MACIEJ STRADOMSKI

8 | KLIENT NASZ PAN | PASJA DO KAMIENI

I CO Z TEGO WYNIKA

>> KONIEC ERY ROPY NAFTOWEJ

13 | Z OKŁADKI | ILE POTRWA HUŚTAWKA NA RYNKU

PALIWOWYM

>> ORGANIKA OD WEWNĄTRZ

16 | REWIZYTA | W ŁODZI PARTNERSTWO

Z CITI HANDLOWY TRWA JUŻ PONAD DEKADĘ

>> MASZYNY W LEASINGU

18 | NA BANQUE | CORAZ WIĘCEJ LEASINGOBIORCÓW

>> AKREDYTYWA

22 | NA BANQUE | REDUKCJA RYZYKA

>> FUNDUSZE UNIJNE

26 | NA BANQUE | WARTO ZAINWESTOWAĆ W ROZWÓJ

>> ESCROW PROSTOTA I WYGODA

24 | NA BANQUE | BEZPIECZNA TRANSAKCYJA

>> IVE MENDES

26 | NA SŁOWO | DIVA SOULU

>> EWA GAWRYLUK

28 | KONIEC KOŃCÓW | ZDROWIE NAJWAŻNIEJSZE

Wydawca: Citi Handlowy, Bank Handlowy w Warszawie S.A.

Biuro Marketingu: ul. Senatorska 16, 00-923 Warszawa
e-mail: listybh@citi.com; www.citihandlowy.pl

Sekretarz redakcji: Agnieszka Sochan, tel.: 022 692 94 16,
faks: 022 657 74 80

Redakcja: Twenty Four Seven PR

Projekt: At Work / www.atwork.pl

Okładka: Matthias Haas / www.istockphoto.com



SZANOWNI PAŃSTWO!

Małe i Średnie Przedsiębiorstwa to w istocie ten sektor, który stanowi podstawę gospodarki w każdym kraju. Obszar MSP w Polsce to obecnie prawie 1,7 miliona aktywnych firm, generujących ok. 50 proc. rocznego PKB.

W Citi Handlowy od lat wspieramy sektor MSP, a teraz przedstawiamy nową ofertę adresowaną właśnie do niego. Jest to oferta innowacyjna i z pewnością wyróżnia nas wśród polskich banków. Chcemy być bankiem, który stanowi inspirację dla innych. W tym numerze magazynu „Kontakt” znajdzie Państwo rozmowę z Krzysztofem Łabowskim, Dyrektorem Departamentu Małych i Średnich Przedsiębiorstw oraz Adamem Grabarczykiem, Dyrektorem Departamentu Rozwoju Produktów MSP na temat nowej oferty dla MSP, w którym m.in. odpowiadamy na pytanie dlaczego Citi Handlowy postanowił postawić znak równości pomiędzy zakresem oferty dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz dla dużych firm. Wskazujemy, dlaczego wszelkie „przywileje”, które do tej pory dostępne były dla nielicznych, obecnie dostępne są dla każdego przedsiębiorcy. Nie muszą Państwo zarządzać korporacją z ostatniego piętra wielkiego wieżowca, aby móc korzystać z szerokiego pakietu usług. Życzę sukcesów i zapraszam do lektury.

Michał H. Mrozek
WICEPREZES ZARZĄDU
CITI HANDLOWY,
SZEFEK PIONU BANKOWOŚCI
KORPORACYJNEJ I BANKOWOŚCI
PRZEDSIĘBIORSTW



Czas dla MSP

rozmowa z Krzysztofem Łabowskim, dyrektorem Departamentu MSP, i Adamem Grabarczykiem, szefem Departamentu Rozwoju Produktów MSP

Citi Handlowy oferuje małym i średnim przedsiębiorstwom usługi dedykowane do tej pory tylko dużym firmom.

Obszar MSP (sektor Małych i Średnich Przedsiębiorstw) to obecnie ok. 1,7 miliona firm, generujących ok. 50 proc. rocznego PKB. Dzieje się tak dlatego, że sektor MSP postrzega się dość szeroko obejmując tym określeniem nie tylko najmniejsze firmy, które dopiero rozpoczynają działalność, ale i te spółki, które mogą pochwalić się obrotem rocznym na poziomie 75 milionów PLN. Takie kryterium podziału segmentacyjnego przyjął Citi Handlowy, wprowadzając w obszar MSP firmy, które generują przychody od 0 do 75 mln PLN rocznie.

Firmy sektora MSP mają różne potrzeby, ale łączy je jedno: wspólne dążenie do rozwoju. Jak jednak osiągnąć sukces na tak szybko zmieniającym się rynku?

- Kto odpowiada za rozwój polskiego rynku? Duże firmy czy sektor MSP?

Krzysztof Łabowski:

– Nie jest chyba tajemnicą, że siłą rozwoju gospodarczego tkwi w sektorze MSP. W naszym kraju nie jest on może tak duży jak na Zachodzie, ale stale rośnie. Udział firm przy tworzeniu PKB w Polsce wynosi prawie 50 proc. i ma wzrostową tendencję. O skali tego segmentu może świadczyć fakt, że grubo ponad 99 proc. przedsiębiorstw zarejestrowanych w systemie REGON to firmy sektora MSP. Dane te przedstawiane

“
Grubo ponad 99 proc. przedsiębiorstw zarejestrowanych w systemie REGON to firmy sektora MSP
”

są przez różne rządy (np. Rządowa Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości) i pozarządowe organizacje (jak choćby Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan). Organizacje te wskazują na dynamiczny wzrost tego sektora we wszystkich parametrach: udziale w PKB, liczbie zatrudnionych pracowników i procencie aktywów, którym dysponuje cała gospodarka (w 2006 roku osiągnął on aż 42 proc.). Można zatem powiedzieć, że przy dalszym wzroście skala i znaczenie tego segmentu będą miały kluczowe znaczenie dla rozwoju Polski.

- Czy możemy tu mówić o stałej dynamice rozwoju?

Adam Grabarczyk: – Z pewnością tak. Widać to choćby na przykładzie ubiegłego roku, który cechował się

silnym rozwojem sektora MSP. Sprzyjały temu bardzo warunki ekonomiczne i to nie tylko w Polsce, ale i na świecie. Rok 2007 to wiele nowo utworzonych firm i niski wskaźnik bankructw. Widząc, jaki potencjał ma rynek MSP, zaczęliśmy więc systematycznie rewidować naszą strategię odnośnie postrzegania tego obszaru, a zwłaszcza najmniejszych firm, starając się szukać rozwiązań będących odpowiedzią na potrzeby zgłaszane przez Klientów MSP.

- Od czego zatem wszystko się zaczęło?

AG: – Od CitiBusiness. To właśnie dzięki temu segmentowi naszej działalności opracowaliśmy nowe strategie dla mniejszych firm. Słuchaliśmy, czego oczekują od nas nasi Klienci i co mówią na wielu wspólnych spotkaniach. Ubiegły rok był również momentem, w którym wprowadziliśmy radykalne zmiany do naszej oferty produktowej. Nie można też zapominać, że rok 2007 upłynął pod znakiem dużego udziału MSP w produkcji krajowym brutto. Nasza gospodarka rosła w tempie 6 i pół procenta! Nie był to może najwyższy wynik w Europie, ale i tak był najwyższy w porównaniu z krajami będącymi od lat członkami Unii Europejskiej. Teraz, posiadając wypracowane rozwiązania dla naszych Klientów, spokojnie oczekujemy rozwoju wypadków. I tak, gdy na świecie mówi się o lekkim „ochłodzeniu” gospodarczym, klimat do dalszego rozwoju małych przedsiębiorstw w Polsce będzie sprzyjający. To prawdziwe koło napędowe polskiej gospodarki.

- Citi Handlowy nie jest z pewnością jedynym bankiem, który dostrzeże potencjał MSP. Jak wyróżnić się na tle bankowej konkurencji?

KŁ: – Przygotowując naszą nową ofertę i sposób jej zorganizowania, który wdrożyliśmy w połowie tego roku, udało się nam zidentyfikować pewne elementy będące podstawą dla pozytywnego odbioru Citi Handlowy przez Klientów. Co nas wyróżnia? Każdy bank mówi głośno, że nastawiony jest na MSP, i my również podtrzymujemy taką opinię, ale dla nas liczy się atrakcyjna oferta produktowa i różnorodne kanały dostępu, które nasi klienci mogą wykorzystać. Nasze oferty opieramy bowiem nie tylko na podstawie wcześniejszych doświadczeń z małymi firmami należącymi wcześniej do sektora CitiBusiness, ale i na podstawie naszej pracy z obszarem firm średnich. Przyjmujemy tu elastyczny model korporacyjny: każdy Klient ma możliwość konstruowania pakietu produktowego dostosowanego do swoich potrzeb. Preferujemy bardziej indywidualne podejście.

- Szeroka oferta to jedno, ale trzeba też umieć dotrzeć do Klienta...

KŁ: – Do naszych Klientów docieramy dzięki bardzo dobrze rozbudowanej sieci oddziałów.

To przecież tam Klient styka się najczęściej z Citi Handlowy. Zależy nam więc na tym, by mógł on wygodnie załatwić swoje sprawy operacyjne, wykonać przelewy, dopytać się i wyjaśnić ewentualne wątpliwości. Istnieją rzecz jasna kanały zdalne, ale dla nas kanałem kluczowym jest bezpośrednia osoba współpracująca z daną firmą, czyli nasz doradca bankowy.

Kolejnymi elementami, którymi pragniemy się wyróżnić po bogatej, zindywidualizowanej ofercie i osobistym kontakcie z Klientem, są: wysoka jakość obsługi, sprawność operacyjna i procesy, wymogi dokumentacyjne, które poddajemy nieustannej weryfikacji. To dzięki nim jesteśmy odbierani przez naszych Klientów jako przyjazny bank.

AG: – Elementem, na który bardzo stawiamy i który jest bardzo ważny dla Klienta, są nasze innowacje produktowe. Klienci znają już dobrze np. nasze karty przedpłacone, w których Citi Handlowy jest liderem. Pamiętamy o tym, że ten produkt stale się rozwija. Wprowadzamy też zupełną nowość: płatności mobilne, które będą dostępne dla naszych Klientów instytucjonalnych.

- Na czym to będzie polegało?

AG: – Założenie jest bardzo proste. Będą to operacje bankowe dokonane z pomocą... telefonu komórkowego. To prawdziwe novum w bankowym biznesie. Ale oferta mobilna to oczywiście nie wszystko. Oferujemy też nowe karty kredytowe przeznaczone dla firm sektora MSP z największą siecią rabatową w Polsce. Proponujemy także specjalną platformę Online Trading (OLT) do transakcji walutowych. Online Trading to system sprawdzony na polskim rynku. Już tysiące Klientów Citi Handlowy realizuje swoje operacje walutowe online przy pomocy naszej innowacyjnej platformy. Jest zatem w czym wybierać. Klienci mają do dyspozycji

Pakiet Przystępny Biały to proste i tanie konto oraz zestaw nowoczesnych narzędzi umożliwiających sprawne zarządzanie finansami firmy. Pakiet ten przeznaczony jest dla wszystkich przedsiębiorców, a w szczególności dla osób fizycznych, prowadzących działalność gospodarczą, o rocznych przychodach ze sprzedaży nieprzekraczających 2 mln złotych.

Pakiet Dynamiczny Czerwony to doskonała oferta dla prężnie rozwijających się firm, które poszukują atrakcyjnej oferty bankowej wspierającej ich biznes. W skład pakietu wchodzi m.in. wygodny rachunek bieżący, szerokie możliwości zarządzania nadwyżkami finansowymi, interesująca oferta kredytowa oraz nowoczesne kanały dostępu do rachunku. Pakiet przeznaczony jest dla firm, których roczne przychody ze sprzedaży wynoszą od 2 do 6 mln złotych.

Pakiet Stabilny Niebieski został stworzony dla Klientów ceniących prestiż i przywileje, a także szeroki wybór usług bankowych wspomagających prowadzenie ich działalności. Klienci posiadający ten pakiet mają dostęp do nieograniczonej ilości przelewów krajowych w PLN oraz przelewów SEPA (przelewy zagraniczne i krajowe w EUR w obrębie Jednolitego Obszaru Płatności) w ramach zryczałtowanej opłaty miesięcznej. Istnieje również możliwość otrzymania nielimitowanej liczby przelewów zagranicznych do wszystkich krajów w ramach oddzielnej opłaty abonamentowej. Klienci posiadający pakiet Stabilny Niebieski mają również dostęp do takich produktów jak: platforma wymiany walut, faktoring, SpeedCollect czy też Polecenie Zapłaty. Pakiet przeznaczony jest dla firm, których roczne przychody ze sprzedaży wynoszą od 6 do 25 mln złotych.

Pakiet Elitarny Granatowy stworzony został dla firm wymagających i ceniących dużą elastyczność w doborze usług bankowych. W zależności od potrzeb i specyfiki działalności firmy Klient może wybrać optymalną kombinację spośród pięciu modułów w ramach pakietu Granatowego. Dzięki zryczałtowanym stawkom za poszczególne opcje będą Państwo mogli precyzyjnie oszacować miesięczne koszty obsługi bankowej niezależnie od wolumenu wykonywanych operacji. Pakiet Elitarny Granatowy pozwala na znaczne obniżenie kosztów obsługi bankowej, usprawnienie prowadzonych operacji, a poprzez to podniesienie efektywności finansowej. Pakiet został przygotowany specjalnie z myślą o firmach, których roczne przychody ze sprzedaży mieszczą się w przedziale 25-75 mln złotych.



Citi Handlowy to pierwszy i do tej pory prawie jedyny (przez pół roku pracował w Raiffeisen Bank Polska S.A.) bankowy pracodawca Krzysztofa Łabowskiego. – Zainteresowanie sprawami bankowymi tkwiło we mnie od zawsze – wspomina.

– To dlatego jako kierunek studiów wybrałem finanse i bankowość. Podczas pracy w Banku Krzysztof zajmował się obsługą klientów korporacyjnych, kierował oddziałem i regionalnym biurem sprzedaży obsługującym klientów z segmentu MSP.

także wszechstronną ofertę pakietową dostosowującą się do poszczególnych segmentów ich działalności. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom, uruchomiliśmy też relację B&P, czyli Business and Private, umożliwiającą wygodne prowadzenie nie tylko działalności gospodarczej, ale i realizowanie potrzeb finansowych Klienta jako osoby prywatnej. Jest to możliwe poprzez jedną relację w systemie bankowości internetowej. Wystarczy teraz, że Klient zaloguje się na swoim koncie, a będzie mógł realizować operacje zarówno jako osoba prywatna, jak i właściciel firmy.

– Większość wymienionych tu ofert, brzmi jak propozycja dla dużych, nie małych firm...

KŁ: – Istotnie, takie było jedno z naszych założeń. Budując nowe pakiety, staraliśmy się ująć w nich te podstawowe produkty, które według analiz rynku (badania przeprowadziła dla nas GFK Polonia) miały dla Klientów największe znaczenie. Ku naszemu zdziwieniu, ale i zadowoleniu okazało się np., że nasi klienci wymieniali nie tylko nowe rozwiązania. Równie mocno zależy im na rozwiązaniach sprawdzonych, takich jak sprawny rachunek bieżący. Widać

“
Nie ma żadnej racjonalnej przesłanki, by rynek dzielić i różnicować przedsiębiorstwa, które prowadzi swoją działalność w skali roku na poziomie 5 milionów od tego, które może mówić już o 10 milionach
”

Sektor MSP – powszechnie stosowane skrócone określenie tzw. sektora małych i średnich przedsiębiorstw (lub – bardziej prawidłowo – małych i średnich przedsiębiorców). Takie wyodrębnione kategorie przedsiębiorców pojawiły się w polskim prawodawstwie w ramach jego harmonizacji z prawodawstwem Unii Europejskiej. Do sektora MSP zalicza się podmiot prowadzący działalność gospodarczą bez względu na jego formę prawną. W szczególności są to osoby prowadzące działalność na własny rachunek, firmy rodzinne zajmujące się rzemiosłem lub inną działalnością bądź spółki lub konsorcja prowadzące regularną działalność gospodarczą.

też, że sektor MSP pragnie wdrożyć u siebie takie rozwiązania, które z powodzeniem funkcjonują na rynku większych firm. Wprowadziliśmy zatem usługi, do tej pory oferowane tylko dużym przedsiębiorstwom, dla firm mniejszych; są to takie produkty jak: możliwość rozszerzenia płatności masowych, polecenia zapłaty typu Direct Debet czy faktoring gwarantowany ubezpieczeniem PZU. Naszym Klientom obszar MSP nie umknęły też i takie usługi jak rozwiązania dla firm prowadzących wymianę z zagranicą. W chwili obecnej wiele firm z sektora MSP rozwija się, poszukując rynków zbytu czy dostawców poza granicami kraju. Firmy te zwracają się często do Citi Handlowy z prośbą o dostarczenie odpowiedniej oferty w zakresie zabezpieczenia wymiany walut czy samych kursów. Takie rozwiązania proponujemy zarówno w ramach platform elektronicznych

Kryteria przynależności rynku MSP

- przedsiębiorstwo średnie
- mniej niż 250 pracowników
- roczny dochód nie przekracza 50 mln EUR lub całkowity bilans roczny nie przekracza 43 mln EUR
- przedsiębiorstwo małe
- mniej niż 50 pracowników
- roczny obrót lub całkowity bilans roczny nie przekracza 10 mln EUR
- mikroprzedsiębiorstwo
- mniej niż 10 pracowników
- roczny obrót lub całkowity bilans roczny nie przekracza 2 mln EUR

jak i kontaktu ze specjalistami Treasury. To nasza spora przewaga konkurencyjna.

- Inne spojrzenie na sektor MSP, inna jego segmentacja i bogata oferta produktowa: te zmiany zaszły w Citi Handlowy wyjątkowo szybko...

KŁ: – Bardzo długo przed wprowadzaniem zmian dyskutujemy o nich we własnym gronie, rozważamy wszelkie za i przeciw. Choć zmiany są częste – bo tego wymaga rynek – my pamiętamy o jednym, koronnym argumencie przemawiającym za nimi: nie ma żadnej racjonalnej przesłanki, by rynek dzielić na przedsiębiorstwa które prowadzą swoją działalność w skali roku na poziomie 5 milionów, i na takie, które mogą mówić już o 10 milionach. To są przedsiębiorstwa o bardzo podobnych potrzebach i oczekiwaniach. Po co zatem wprowadzać sztuczną barierę? Wcześniejszy podział kreował swoisty brak czytelności na rynku biznesowym. Dla firm było niezrozumiałe, że ktoś posiadający obroty na poziomie np. 7 milionów 800 tys. rocznie może otrzymać kredyt w danym kształcie, a ktoś posiadający np. 8 mln 100 tys. już w kształcie innym. Odczuwaliśmy pewien dualizm, Citi Handlowy stosował podział na dwa różne piony. A przecież rozwiązanie było tak proste! Scalenie tego w ramach jednej segmentacji to ułatwienie oraz poszerzenie oferty przede wszystkim dla Klientów.

- Czy nowa segmentacja została gładko przyjęta przez Klientów?

KŁ: – Zdecydowanie tak. I warto dodać, że nie działa to w jedną stronę. Większe firmy mogą korzystać również z rozwiązań dla firm mniejszych. Są to usługi, w których kładziemy duży nacisk na bezpośredni kontakt Klienta z Citi Handlowy. I bardzo ważny jest nie tylko kontakt internetowy, ale i osobisty. Pamiętamy o tym w naszych oddziałach: doradca musi być z naszej strony partnerem Klienta. Jako osoba posiadająca stały kontakt z Klientami nauczyłem się już, że oprócz dobrej oferty

Adam Grabarczyk wcześniej w Banku odpowiadał za nieco większy segment klientów – CitiBusiness. – Moją historię z bankiem rozpocząłem w 1997 roku, pracowałem w Pionie Bankowości Transakcyjnej, gdzie kierowałem zespołem zajmującym się Kartami Korporacyjnymi – wspomina.



produktowej i sprawności operacyjnej banku zależy im na stałym kontakcie z naszej strony. **AG:** – Budowa jednej platformy pozwoli nam wykorzystać najlepsze rozwiązania z obu dotychczas działających obszarów Citi Handlowy: zarówno sektora detalicznego, jak i korporacyjnego. Wiedząc o potrzebach naszych Klientów, staramy się zawsze szybko reagować: dobrym przykładem jest powstanie nowej grupy doradców, którzy kompleksowo pomogą Klientowi zarówno w sferze prywatnej, jak i biznesowej. Staramy się w ten sposób pokazać, że potrafimy dostosować się do nowych struktur, nowego biznesowego modelu.

- Czy sektor MSP, przy takim wsparciu ze strony Citi Handlowy, może nadal liczyć na hossa?

KŁ: – Mamy szczerą nadzieję, że obszar MSP

będzie się nadal rozwijał. Sektor MSP wpływa przecież w bardzo dużym procencie na rozwój gospodarczy kraju. Nasze oczekiwania w tym względzie są zresztą poparte solidnymi analizami. Spowolnienie gospodarcze może mieć wpływ na lekkie obniżenie dynamiki rozwoju tego sektora, ale wierzymy, że będą to problemy przejściowe. Jako Citi Handlowy będziemy nadal wspierać sektor MSP nie tylko dzięki stale rosnącej ofercie, ale i znajdowaniu jak najbardziej optymalnych i nowoczesnych rozwiązań.

Najważniejsze jest jednak to, że głównym dostawcą nowych idei dla naszego Banku są właśnie nasi Klienci. To oni pomagają nam w budowaniu nowych rozwiązań dla MSP.

Marcin Podlewski

Citi Handlowy to stabilny bank godny zaufania

Dowiedz się więcej na www.citihandlowy.pl



FOTO: ARCHIWUM

Pasja, szmaragd i... biznesmen z walizką

Zbieranie kamieni to hobby, którym zarza się niejeden chtopiec. Większość szybko z niego wyrasta, ale są i tacy, dla których staje się to pasją na całe życie. Do nich należy Maciej Stradomski, dyrektor finansowy w firmie telekomunikacyjnej Eteron, korzystającej z usług Citi Handlowy.

Maciej Stradomski ma wiele pasji: dalekie podróże zagraniczne, zbieranie książek o tematyce ekonomiczno-politycznej, starodruki z XVII i XVIII wieku. Jednak kolekcjonowanie minerałów to pasja, która zrodziła się już gdy był małym chłopcem. – Zaczęło się banalnie i to już będąc w podstawówce. Chodziłem pewnego razu po podwórku i zauważyłem, że coś błyszczą w słońcu. Podniosłem. To był agat, pierwszy egzemplarz w mojej kolekcji – tłumaczy.

Mogło zakończyć się „słomianym zapałem”, gdyby nie częste wyjazdy w późniejszym okresie do Kotliny Kłodzkiej, którą sam nazywa teraz „polskim zagłębiem mineralogicznym”. Tak oto kolekcja zaczęła się powiększać, a przywożenie kolejnych okazów z każdej wycieczki stało się niemal rytuałem. Nasz klient nie ukrywa jednak, że jest to pasja wymagająca nie tylko czasu i cierpliwości, ale przede wszystkim

odpowiedniej wiedzy. Bez niej, jak sam przyznaje, bez trudu można odnaleźć kamienie najbardziej popularne, jednak by znaleźć prawdziwe „perełki”, potrzebna jest znajomość co najmniej podstaw budowy geologicznej ziemi.

Ćwierć tysiąca kamieni

Obecnie jego kolekcja liczy prawie 250 różnych egzemplarzy, z czego ponad połowa to okazy znalezione samodzielnie, a z każdego, nawet służbowego wyjazdu, stara się przywozić kolejne minerały, charakterystyczne dla danego kraju.

– Czasem budzi to ogromne zdziwienie podczas odprawy celnej, tym bardziej że w wielu przypadkach nowe nabytki na pierwszy rzut oka nie wyglądają jak coś wyjątkowego – mówi. – Dla celników taki widok to niemałe zaskoczenie: biznesmen z walizką, w której obok laptopa są kamienie. Na szczęście zazwyczaj kończy się na uśmiechu, choć i zdarzało się, że ktoś z niedowierzaniem oglądał minerały w przekonaniu, że coś musi być ukryte w środku – dodaje z uśmiechem.

Choć wiele jego zdobyczy może mieć sporą wartość materialną, sam nie traktuje ich jako inwestycji, lecz wyłącznie hobby, źródło spokoju i sposób na rozładowanie emocji. Dla niego najcenniejsze są kamienie nie kupione, ale znalezione własnoręcznie – z każdym z nich wiąże się ogromna satysfakcja i niezapomniane wspomnienie. Szczególnie dumny jest z bogatej kolekcji

granatów (sic!) z niemal całego świata, które może nie są zbyt cenne, ale są szczególnie piękne. Marzy o „złowieniu” poszukiwanego od długiego czasu amazonitu – ciekawego, bardzo popularnego kamienia o zielonkawej barwie, niewystępującego w Polsce. Mimo, iż nie jest to minerał szczególnie trudny do zdobycia, to nie miał narazie możliwości znalezienia interesującego okazu.

Pytany o magiczne właściwości przypisywane minerałom, odpowiada:

– Nie wierzę w zdolności kamieni do leczenia, przegania jakichś demonów czy pomnażania majątku ich posiadacza. Myślę, że to tylko dla celów komercyjnych grupie 30 kamieni przypisano tajemnicze moce. Nie mam nic przeciwko osobom, które w to wierzą. Ja jednak mam podejście do nich trochę jak sroka: im kamień ładniejszy, im bardziej się błyszczą i im jest rzadszy, tym dla mnie cenniejszy.

Ta kolekcja nie ma końca

Maciej Stradomski jest przekonany, że zbieranie minerałów to pasja, która nigdy nie wygaśnie, bo jeśli nie przeminęła przez kilkadziesiąt lat, to zapewne już zawsze będzie myślał o tym, by z każdego wyjazdu przywozić nowe eksponaty. Wymagają one jednak umieszczenia w specjalnych gablotach. Co będzie, gdy w domu zabraknie już miejsca na nowe okazy?

– To kupię nowy dom – śmieje się.

Mateusz Wilk



Jazda na pół baku

Piotr Kalisz

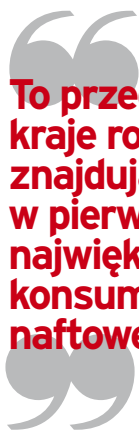
Przy cenach paliw bijących kolejne rekordy w minionych latach, cierpliwość kierowców była wystawiona na poważną próbę.

Zresztą nic w tym dziwnego, skoro jeszcze w połowie 2007 r. ceny ropy naftowej oscylowały w pobliżu 70 dolarów za baryłkę, a w lecie bieżącego roku przekroczyły poziom 140 dolarów. Na szczęście trend wzrostowy został odwrócony w ostatnich miesiącach i cena czarnego surowca powróciła w pobliże 60 dolarów. Nie zmienia to jednak faktu, że wciąż nie brakuje czynników, które mogą windować ceny paliw w przyszłości.

Winę za wysokie ceny surowców najczęściej przypisuje się rynkom wschodzącym, w tym Chinom oraz Indiom. Pręźnie rozwijające się gospodarki azjatyckie konsumują coraz większe ilości paliw i surowców energetycznych, jednak wciąż to przede wszystkim kraje rozwinięte znajdują się w pierwszej dziesiątce największych konsumentów. Gdyby spojrzeć na dane o zużyciu ropy naftowej wyłania się interesujący obraz. Otóż największym konsumentem tego surowca są wciąż Stany Zjednoczone, które dziennie wchłaniają niemal 21 milionów baryłek ropy naftowej. Te liczby mogą wydawać się niewyobrażalne, więc warto spróbować wyrazić je w inny sposób. Zakładając, że czytelnik niniejszego felietonu poświęci dwie minuty na jego przeczytanie, w tym samym czasie gospodarka amerykańska „pożre” niemal 29 tysięcy baryłek.

Na drugim miejscu wspomnianego zestawienia znajdują się Chiny, które jednak blado wyglądają na tle Stanów Zjednoczonych. W ciągu dwóch minut potrafią one skonsumować „zaledwie”

dziewięć tysięcy baryłek. Jedno czego można być niemal pewnym, to fakt, iż w najbliższych latach wartość ta zapewne będzie wciąż rosnąć. I to nawet pomimo możliwego spowolnienia gospodarczego, gdyż Chiny rozpoczęły proces doganiania bogatych gospodarek, który wiąże się z postępującym uprzemysłowieniem kraju oraz wzrostem



To przede wszystkim kraje rozwinięte znajdują się w pierwszej dziesiątce największych konsumentów ropy naftowej

zapotrzebowania na energię. A ponieważ proces ten szybko się nie zakończy, trudno również liczyć na wyraźny spadek zużycia ropy w tej części świata.

Jak widać kraje azjatyckie faktycznie mają swój udział we wzroście cen surowców energetycznych, jednak trudno nie dostrzec, że to właśnie gospodarki rozwinięte zużywają najwięcej paliw. Skoro więc nie można wpłynąć na ograniczenie konsumpcji energii przez Chiny, może lepiej pomyśleć o swoim podwórku? Podobno w Stanach Zjednoczonych konsumenci już powoli zaczęli zmieniać swoje przyzwyczajenia i stopniowo przesiadają się do mniejszych i bardziej oszczędnych samochodów. Ponadto, podobno na popularności zyskuje wspólne dojeżdżanie do pracy, dzięki czemu kilku sąsiadów dzieli koszty zużytego paliwa. To co wydawało się jeszcze kilka lat temu nie do pomyslenia, powoli staje się

rzeczywistością. Choć perspektywa oszczędnego użycia paliw może wydawać się niezbyt zachęcająca, już teraz wiele wskazuje, iż trudno będzie uniknąć podobnych zmian w Polsce. Z pewnością nasza gospodarka pozostaje daleko w tyle w rankingu największych konsumentów ropy naftowej świata. Niemniej oszczędzanie energii to obecnie jedyne rozwiązanie dla problemów, z którymi boryka się globalna gospodarka i które dotyczą polskich kierowców.

Oczywiście nie ma tego złego, co by na dobre nie wyszło. Mniejsze zużycie paliw to dobra wiadomość dla środowiska i dla zatłoczonych miast, które zyskają na zmniejszeniu ruchu samochodowego. Niestety zanim odczujemy efekty tych zmian, zapewne minie jeszcze trochę czasu. Warto jednak pamiętać, że im szybciej pogodzimy się z koniecznością mniejszego zużycia paliw, tym mniej dotkliwie zniesiemy okres podwyższonych cen.

Autor jest starszym ekonomistą Citi Handlowy.



Cash pooling – wyzwanie dla banków

Rozmowa z Jerzym Piątkiem, dyrektorem Biura Produktów Zarządzania Płynnością Citi Handlowy

- Jak powstawał cash pooling?

Cash pooling zaczął być stosowany kilkadziesiąt lat temu w krajach Europy Zachodniej oraz w Stanach Zjednoczonych. Duże grupy kapitałowe działały za pośrednictwem kilku spółek. Przepływy pieniężne poszczególnych spółek różniły się w zależności od etapu ich rozwoju – te nowo tworzone potrzebowały większego kapitału, natomiast już funkcjonujące miały nadwyżki. Z jednej strony spółki nadwyżkę lokowały na depozytach, z drugiej zaś inne spółki musiały finansować się kredytami. W obu tych przypadkach bank pobierał od nich odpowiednią marżę. Taki sposób zarządzania środkami był nieefektywny z punktu widzenia całej grupy kapitałowej, w związku z czym zwróciły się one do banków z prośbą o rozwiązanie sytuacji.

Tak powstało narzędzie, które umożliwia skonsolidowanie sald podmiotów z grupy na jednym rachunku (tzw. Rachunek Konsolidacyjny Agenta). Pod koniec dnia salda są zamykane, a na rachunku Agenta Struktury, zarządzającego płynnością grupy, było saldo netto wszystkich spółek. Agent rozlicza się bezpośrednio z bankiem – jeśli było to saldo ujemne, płaci odsetki, jeśli mamy do czynienia z nadwyżką, jest ona lokowana na depozycie.

- A jak wygląda sytuacja w Polsce?

W tej chwili obowiązują dwa schematy cash pooling – rzeczywisty i wirtualny.

Oczywiście najprościej jest przenieść saldo fizycznym przelewem na rachunek drugiego podmiotu. Tu jednak pojawia się problem, ponieważ transfer środków między podmiotami może być w Polsce traktowany

przez urzędy skarbowe jako pożyczka, a to oznacza obciążenie pożyczkobiorcy podatkiem od czynności cywilnoprawnych.

Banki, czując pewną presję grup kapitałowych stwierdziły, że wdrożą strukturę „tymczasową” do momentu większej liberalizacji prawa w Polsce, zwaną cash poolingiem wirtualnym. Nie mamy tutaj fizycznych przepływów pieniężnych między podmiotami, a pomimo salda uczestników struktury bank traktuje jako saldo skonsolidowane.

- To trudna sytuacja. Jak udaje się znaleźć rozwiązanie?

Przede wszystkim cash pooling należy traktować jako kompleksową usługę finansową, co automatycznie powoduje, że jest on traktowany tak jak inne produkty oferowane przez banki ze wszystkimi tego konsekwencjami – zwolnienie z podatku VAT, a co za tym idzie z PCC. Powyższe stanowisko było wielokrotnie potwierdzane przez GUS, który klasyfikuje cash pooling jako „pozostałe usługi finansowe”.

Oczywiście jest jeszcze druga linia obrony. Mianowicie podstawa prawna, która jest wykorzystywana do konsolidacji środków, czyli cash pool rzeczywisty. Tu z pomocą przychodzi nam Kodeks Cywilny, a w szczególności artykuł 518, w którym mowa jest o wstąpieniu w prawa zaspokojonego wierzyciela – subrogacja. Subrogacja nie jest czynnością objętą PCC.

- Czy to się opłaca grupom?

Jeśli uczestniczymy w jakiejś strukturze, to po to, by czerpać z tego wymierne korzyści. Jeśli grupy kapitałowe przystąpiły do umowy,

która daje im mniej korzyści niż ich bieżąca sytuacja, nie miałyby to większego sensu.

- Czy spotkał się Pan z taką sytuacją, że klient rezygnował z konsolidacji sald w Polsce, wybierając zagranicę?

Rzadko mieliśmy takie sytuacje. Pytanie tylko, czy to mniejsze ryzyko, które mogłaby wybrać grupa kapitałowa, jest faktycznie mniejsze? Jeśli urząd skarbowy będzie chciał zakwestionować strukturę, może to zrobić również w stosunku do konsolidacji za granicą.

Chciałbym jednak zwrócić uwagę na inną rzecz. Zanim wdrożymy jakiegokolwiek rozwiązanie, proponujemy naszym klientom przygotowanie opinii prawnopodatkowej przez uznanych doradców podatkowych, która opisuje poszczególne ryzyka związane z określoną strukturą wraz z rekomendacjami jak je zmytować.

- Taka kompleksowa opinia na temat ryzyka jest wartością dodaną dla klienta. Czy jeszcze w jakiś sposób wychodzicie naprzeciw firmom?

Z punktu widzenia operacyjnego, prawne rozwiązania cash pooling w ramach grupy wiodących banków są ustandaryzowane. Jednak istnieje kilka elementów, które – z punktu widzenia klienta – mogą decydować o wyborze banku. To na pewno doświadczenie, liczba podmiotów korzystających z cash pooling, a także rekomendacja danego klienta już korzystającego z usługi.

MOŻLIWOŚCI ZABEZPIECZENIA RYZYKA WALUTOWEGO

Na globalnych rynkach finansowych sytuacja może się zmienić diametralnie w ciągu jednego dnia. Dla polskich firm prowadzących międzynarodową działalność szczególnie dotkliwe mogą być wahania kursów walutowych, które są nieprzewidywalne i mogą narazić firmę na straty bądź niezrealizowanie zaplanowanego zysku.

Wielu ekonomistów przewiduje umacnianie się złotówki w długim terminie, jednakże, jak pokazały wydarzenia ostatnich tygodni, polskie firmy muszą być przygotowane na znaczne wahania kursów walutowych. Na stan polskiej waluty mają bowiem wpływ nie tylko fundamenty gospodarcze, jak PKB czy inflacja, ale również rentowność polskich papierów skarbowych, napływ kapitału z UE oraz sytuacja polityczna. Przede wszystkim jednak złotówka jest również bardzo podatna na zmiany na globalnych rynkach finansowych. W takich warunkach, podpisując umowę w walucie obcej, bądź indeksowaną do kursu walutowego nie mamy

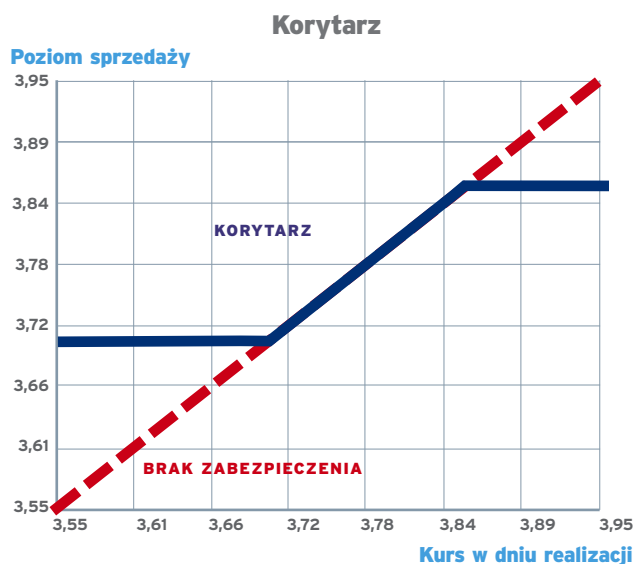
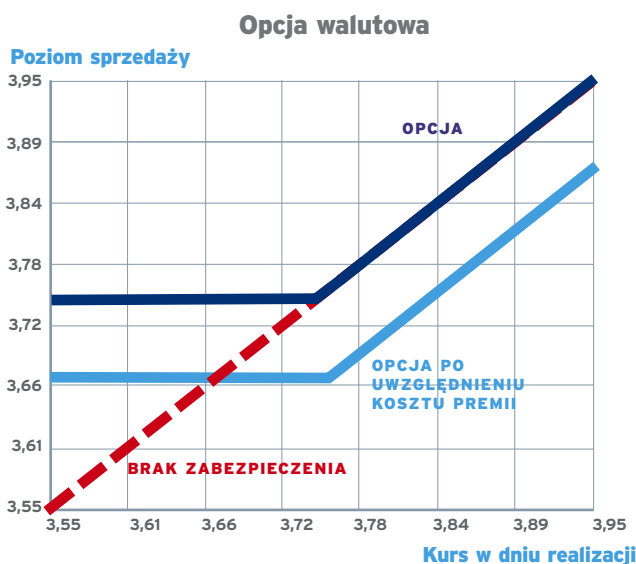
na rynku niż kurs opcji walutowej, firma ma prawo do kupna/sprzedaży waluty po kursie ustalonym w opcji. Za takie prawo firma ponosi koszt w wysokości tzw. premii opcji. Poniżej przedstawiamy przykładowy efektywny kurs sprzedaży EUR w opcji z kursem realizacji 3,55 po uwzględnieniu kosztu zakupu opcji w wysokości 2%.

Ze względu na konieczność poniesienia przez firmę kosztu premii przy zakupie opcji walutowej firmy często decydują się na strategię zerokosztową. Główną ich zaletą w porównaniu z zakupem opcji walutowej jest fakt, iż firma nie ponosi żadnych kosztów

Korzystając z zabezpieczeń ryzyka walutowego, firma otrzymuje pewność, że zakładany zysk zostanie osiągnięty niezależnie od sytuacji politycznej, gospodarczej i zdarzeń losowych. Oprócz tego, znając poziom kursu walutowego, łatwiej przygotować projekcje finansowe, ocenić efektywność projektów inwestycyjnych, upraszczając jednocześnie prowadzenie bieżącej księgowości.

Serdecznie zapraszamy do skontaktowania się z zespołem doradców Pionu Skarbu, którzy pomogą wskazać ewentualne obszary działalności firmy narażone na zmiany kursów, przedstawią możliwe scenariusze kształtowania się sytuacji na rynkach międzynarodowych i oszacują wpływ ewentualnych niekorzystnych zmian kursów walutowych na wynik firmy.

Michał Kowalczyk
Pion Skarbu, Citi Handlowy



pewności, czy osiągniemy zakładany zysk.

Citi Handlowy posiada w swojej ofercie instrumenty finansowe, umożliwiające zabezpieczenie ryzyka kursowego zarówno przychodów eksportowych, jak i kosztów importowych. Są nimi opcje walutowe. Poniżej opisujemy 2 przykładowe instrumenty zabezpieczające ryzyko walutowe.

Opcja walutowa – kupno opcji walutowej pozwala zabezpieczyć kupno/sprzedaż waluty na odpowiednim dla firmy poziomie. Jeżeli w dacie realizacji kontraktu kurs na rynku walutowym będzie korzystniejszy niż w opcji walutowej, klient ma możliwość zakupu/sprzedaży waluty po kursie rynkowym. Jeżeli natomiast kurs w dniu realizacji kontraktu będzie mniej korzystny

z tytułu zawarcia takiej struktury. Najprostszą zerokosztową strategią zabezpieczającą ryzyko kursowe jest tzw. korytarz.

W instrumencie tym klient otrzymuje gwarancję kupna/sprzedaży waluty na określonym poziomie zapewniającym minimalną rentowność kontraktu. Klient ma również prawo partycypacji w korzystnym dla niego przesunięciu się kursu walutowego (we wzroście kursu w przypadku eksportera lub spadku kursu w przypadku importera). Jednocześnie w strategii tej możliwość partycypacji ograniczona jest do pewnego, z góry określonego poziomu. Dzięki temu struktura ta jest zerokosztowa dla klienta. Powyżej przedstawiamy przykładowe poziomy zabezpieczenia sprzedaży EUR za 6 miesięcy w strategii „korytarz” przy kursie rynkowym EUR/PLN 3,55.

Zalety transakcji zabezpieczających

- zabezpieczenie zakładanego zysku
- ułatwione planowanie budżetu
- zmniejszone ryzyko walutowe
- pewność wymiany po ustalonym kursie walutowym
- mniejsza zmienność wyników i przepływów
- stabilność cen dla odbiorców
- większa przejrzystość firmy dla inwestorów i kredytodawców
- wyższy rating finansowy – mniejsze koszty uzyskania
- łatwiejsze prowadzenie księgowości



Początek końca ery ropy naftowej

Benedykt Nowacki

Rekordowe ceny ropy, a przede wszystkim ogromne wahania notowań podstawowego surowca energetycznego zachwiały jego pozycją. Polityczne i technologiczne uwarunkowania sprawiają, że świat czeka rewolucja.

Niespełna trzy dolary brakowało na początku lipca, aby cena ropy na nowojorskiej giełdzie sięgnęła 150 dolarów za baryłkę. Dwanaście miesięcy wcześniej podstawowy surowiec energetyczny notowany był na prawie o połowę niższym poziomie. Niewielu analityków i ekonomistów przewidywało czy choćby dopuszczało latem 2007 r. do świadomości myśl, że w ciągu roku cena surowca wzrośnie o ponad 70 dolarów. Już kilka miesięcy później, wiosną, pojawiły się prognozy wieszczące wzrost cen ropy do 150 USD/bbl, a nawet 200 USD/bbl w przewidywalnej przyszłości. Na giełdach zaczęła narastać prawdziwa histeria. Ceny ropy podbijane były przez kolejne wypowiedzi polityków, np. prezydenta Iranu Mahmuda Ahmadineżada czy przez niepokoje w Nigerii. Ropa znów stała się tematem numer jeden i to nie tylko w debatach analityków i ekonomistów, ale również zwykłych ludzi. Przez świat przetoczyła się fala protestów kierowców ciężarówek, właścicieli firm transportowych, rybaków i zwykłych posiadaczy samochodów. Jednak zagrożenie ogólnoswiatową recesją, która spowodowałaby osłabnięcie globalnego popytu na ropę, wydawało się nadal odległą perspektywą. Rzeczywistość po raz kolejny zaskoczyła rynki. Ekonomiści zaczęli głośno mówić, że gospodarki krajów rozwiniętych znajdują się w stanie stagnacji i w ciągu niecałych ośmiu tygodni ropa potaniała o ponad 40 dolarów na baryłkę. Jednocześnie następował proces umocnienia się amerykańskiej waluty. Trend spadkowy był tak silny jak wcześniej wzrostowy. Nie zdołał go nawet zahamować konflikt na Kaukazie, regionie kluczowym dla transportu ropy z rejonu Morza Kaspijskiego. Kilka tygodni wcześniej informacja o wstrzymaniu przesyłu ropy przez British Petroleum dwoma z trzech rurociągów, którymi przez Gruzję płynęła na Zachód kaspijska ropa, spowodowałaby zapewne panikę na światowych rynkach. Cena baryłki płynnego złota na pewno przekroczyłaby 150 USD/bbl. Zamiast tego obniżyła się poniżej innej psychologicznej granicy 100 USD/bbl.

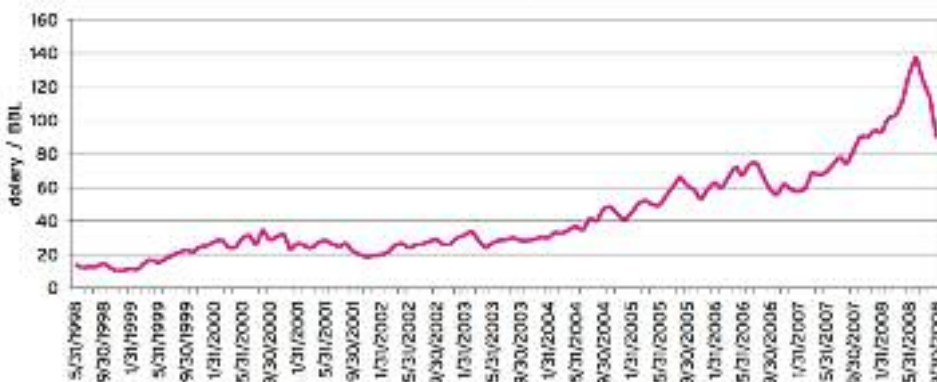
“
147,27
dolarów
za baryłkę,
to najwyższa
w historii
cena ropy
zanotowana
11 lipca
2008 r.
”

Konsekwencje drogiej ropy – najbardziej cierpi Ameryka

Ceny ropy, jako podstawowego surowca energetycznego zawsze wpływały na globalną gospodarkę choćby poprzez koszty transportu, ogrzewania i produkcji. Jednak ostatnie dwa-trzy lata to prawdziwa terapia szokowa dla światowego systemu ekonomicznego.

Jej skutki najdotkliwiej odczuwają Stany Zjednoczone, których gospodarka jest w dużym stopniu uzależniona od tego surowca. Jednocześnie sytuacja makroekonomiczna w USA jest nadal najważniejszym czynnikiem decydującym o kształtowaniu się cen ropy. Spowolnienie gospodarki amerykańskiej wywołuje spadek konsumpcji surowca, a z drugiej strony droga ropa hamuje wzrost amerykańskiego PKB. Ceny podstawowego paliwa gospodarki USA wzrosły tego lata nawet o 40 proc. w ujęciu rok do roku. Późniejsze spadki notowań ropy sprawiły, że cena galona benzyny na amerykańskich stacjach spadła do 3,65 USD za galon. Mimo to

Cena ropy Brent kwotowana w Europie



benzyna na największym rynku świata, nadal jest wyższa o niemal jednego dolara niż latem 2007 r. Zdaniem analityków mało prawdopodobne jest, aby ropa potaniała do tego stopnia, że cena benzyny w Stanach powróci do poziomu ok. 2,8 USD za galon.

– Niewykluczone, że okazjonalnie będziemy obserwować spadki cen ropy na giełdach poniżej 100 USD/bbl, ale raczej nie ma co liczyć na zejście do poziomów wcześniejszych. W dłuższej perspektywie notowania ropy powinny się ustabilizować w okolicach 70 USD/bbl lub nieco powyżej tego poziomu – mówi Szymon Araszkiwicz, analityk biura monitorującego rynek paliw e-petrol.pl. Za takim scenariuszem przemawiają też ostatnie działania podejmowane przez OPEC. Organizacja postanowiła właśnie zredukować produkcję ropy po tym, jak cena tego surowca po raz pierwszy od kwietnia spadła poniżej 100 dolarów za baryłkę.

Spadek kursu dolara sprawił, że rekordowe wzrosty cen ropy nie przełożyły się w takim samym stopniu na ceny benzyny i oleju napędowego w krajach europejskich. W Polsce tego lata benzyna była jedynie o 7 procent droższa niż rok wcześniej. Nawet wyższe o około 24 proc. ceny oleju napędowego nie oddawały wzrostu cen surowca używanego do wytwarzania paliwa. Podobnie było w innych krajach Wspólnoty. Dużo wyraźniej wzrost cen ropy uderzył w Amerykanów odczuwających na własnych portfelach osłabienie rodzimej waluty.

Ropa elementem kampanii

Duże wahania i nieprzewidywalność skłoniły zarówno giełdowych inwestorów, jak i polityków do zastanowienia się nad przyszłością surowca. Znamienne jest to, że ceny ropy i sposoby jej zastąpienia stały się jednym z głównych tematów kampanii wyborczej w USA.

Zarówno Barack Obama, kandydat Demokratów do objęcia fotela w Białym Domu, jak i jego republikański konkurent John McCain zadeklarowali, że będą dążyć do uniezależnienia się od bliskowschodniej ropy, rozwijać czyste technologie węglowe, bezpieczne wykorzystanie energii jądrowej oraz zwiększanie efektywności energetycznej. – Dla dobra naszej gospodarki, naszego bezpieczeństwa i przyszłości naszej planety jako prezydent wyznaczę konkretny cel: w ciągu dziesięciu lat ostatecznie skończymy z naszą zależnością od bliskowschodniej ropy – mówił Barack Obama podczas konwencji Partii Demokratycznej w Denver. Zapowiadał, że jako prezydent rozpocznie eksploatację zasobów gazu ziemnego w Stanach Zjednoczonych, zainwestuje w inne technologie i sposoby. Zadeklarował również pomoc amerykańskim koncernom motoryzacyjnym w przestawieniu się na produkcję oszczędnych samochodów.

ŚREDNIE CENY PALIW NA POLSKICH STACJACH (ZŁ/L)

	PB 95	ON
maj 2007	4,26	3,65
maj 2008	4,43	4,45
zmiana	3,99%	21,91%

– W ciągu następnej dekady zainwestuję 150 mld dol. w ekonomicznie opłacalne źródła energii odnawialnej; w energię wiatrową i słoneczną oraz nową generację biopaliw. Inwestycja ta stworzy nowe dziedziny gospodarki oraz 5 mln miejsc pracy, dobrze płatnej i niemożliwej do przeniesienia za granicę – wskazywał Obama. Niemal identyczne deklaracje złożył jego konkurent z partii republikańskiej, John McCain. – Chcę zmniejszyć import ropy naftowej, eksploatować nowe złoża ropy, postawić na alternatywne źródła energii – oznajmił podczas konwencji wyborczej swojej partii. – Przystaniemy wysyłać 700 miliardów dolarów rocznie krajom, które bardzo nas nie lubią – dodał.

Choć trudno traktować przedwyborcze obietnice jako poważne zobowiązania fakt, że po raz pierwszy tak silnie akcentowany jest

problem cen i dostaw ropy, wskazuje, jaką wagę zyskał on dla Ameryki, największego konsumenta paliw na świecie. Można przypuszczać, że niezależnie od wyniku wyborów prezydenckich, USA nie uniknęłyby podjęcia konkretnych działań w tej kwestii. Tym bardziej że nie zanoszą się raczej na to, aby ceny ropy, nawet w dłuższej perspektywie, miały powrócić na trwale poniżej poziomu 70 USD/bbl.

Dlaczego ropa nie stanieje?

Pogarszająca się globalna sytuacja gospodarcza, może skłaniać do stwierdzenia, że ceny ropy nie powrócą do poziomu z pierwszej połowy lipca. W USA utrzymuje się stosunkowo wysoka inflacja, recesja grozi największym gospodarkom strefy euro – Niemcom, Włochom, Francji, Hiszpanii. Największe od początku lat 90.

CENY BARYŁKI ROPY NA GIEŁDZIE W NOWYM JORKU

	W USD	W Zł
maj 2007	63,15	179,35
		(przy kursie 1 USD = 2,84Zł)
maj 2008	131,03	285,65
		(przy kursie 1 USD = 2,18 Zł)
zmiana	107,49%	59,27%

ŹRÓDŁO: E-PETROL.PL, NBP

problemy ma Wielka Brytania, recesja panuje w Japonii i Korei Płd. Po olimpiadzie import ropy przez Chiny spadł o 7 proc. Z drugiej jednak strony, choć zapotrzebowanie na energię i surowce energetyczne przez państwa rozwijające się, głównie Chiny, Indie i kraje Bliskiego Wschodu, może ulegać chwilowym załamaniom, to jednak w dłuższej perspektywie będzie rosnąć. Już teraz zużycie ropy w tym regionie przekroczyło poziom konsumpcji w Ameryce. Po USA jeździ obecnie ok. ćwierć miliarda aut, a w Państwie Środka jest ich tylko 37 mln. Do tego trzeba dodać dodatkowy popyt dynamicznie rozwijających się – częściowo dzięki ropie właśnie – krajów rejonu Zatoki Perskiej. Warto też pamiętać, że choć pojawia się ostatnio wiele doniesień o odkryciach nowych złóż (np. w Brazylii i Rosji), to jednak w ujęciu globalnym zasoby ropy są ograniczone, tak jak i możliwości zwiększenia wydobycia. Zwłaszcza w krótkim okresie. Wyraźnie zatem widać, że główną przyczyną skokowego wzrostu cen „czarnego złota”, obserwowanego od 2005 r. jest to, że producenci nie są w stanie sprostać dynamicznie rosnącemu popytowi. Po prostu podaż nie równoważy popytu.

Szacunki ekspertów wskazują, że aby ceny surowca ustabilizowały się, wydobycie powinno rosnąć o ponad 4 miliony baryłek dziennie w stosunku rocznym przez następne 4 lata. Słuchając wypowiedzi polityków z krajów OPEC, z dużą dozą prawdopodobieństwa można powiedzieć, że podaż „czarnego złota” raczej nie zwiększy się w takim stopniu. Sytuację pogarsza spora niestabilność produkcji ropy w takich krajach jak Nigeria, Wenezuela czy Irak. Na światową podaż ropy niekorzystnie wpływają też skłonności poszczególnych państw producentów ropy do nacjonalizacji sektora naftowego i ograniczenia zagranicznych inwestycji, które mogłyby zapewnić większe wydobycie. Choć 45 proc. globalnej produkcji ropy dostarczają wielkie międzynarodowe koncerny takie jak Chevron czy BP, to kontrolują one jedynie 5 proc. światowych złóż przy rosnącym udziale firm i złóż należących do poszczególnych krajów. Wszystko wskazuje na to, że jeśli gospodarki krajów wysoko rozwiniętych chcą wyrwać się z kryzysu, muszą poszukać nowych źródeł energii.

PÓŁ MILIONA INTERNAUTÓW NA PIERWSZE URODZINY

ZrozumFinanse.pl, portal edukacyjny Citi Handlowy odnotował właśnie rekordową liczbę odwiedzin – już 500 000 użytkowników zawitało na nasze strony. Projekt wystartował w listopadzie 2007 i w ciągu roku od swojego uruchomienia stale ewoluuje – jeszcze w tym miesiącu na stronie znajdziemy nową zakładkę: ABC Funduszy Unijnych.

Innowacyjna segmentacja zastosowana na portalu dzieli użytkowników na trzy grupy: „Singiel”, „Para” i „Rodzina”. Największą popularnością wśród dostępnych na stronie rozwiązań stale cieszy się Gra Strategiczna, która jest symulacją zarządzania finansami gracza. Internauta w trakcie 30 tur (każda symbolizuje jeden miesiąc życia) ma za zadanie tak zarządzać osobistymi finansami, aby pod koniec gry dysponować jak największymi zasobami: gotówką, oszczędnościami (lokaty, fundusze inwestycyjne), majątkiem ruchomym (np. samochód) i nieruchomym (mieszkanie), a także odpowiednimi zabezpieczeniami finansowymi (fundusz emerytalny, ubezpieczenie na życie).

– W rok po uruchomieniu portalu liczba jego użytkowników przekroczyła pół miliona. Cieszę się, że zaproponowane przez nas treści spotkały się z tak dużym zainteresowaniem. Nasz zespół wciąż pracuje nad nowymi rozwiązaniami, które pokażą jak najlepiej zarządzać swoimi pieniędzmi – powiedziała Justyna Kwiek, dyrektor Biura Marketingu Korporacyjnego Citi Handlowy.

Aby ułatwić dostęp do materiałów i poruszanie się po stronie portal zbudowany jest z działów, w których treści zostały pogrupowane tematycznie. Odwiedzający ma do wyboru następujące sekcje: Krok po kroku, Świat finansów, Co zrobić gdy oraz Poznaj skutki, Temat dnia, i Słownik. W bogatej ofercie rozwiązań

“
**500 000
odwiedzin
na portalu
w listopadzie
2008 r.**
”

multimedialnych można znaleźć prezentacje oraz sondę i filmy prezentujące praktyczne aspekty poszczególnych produktów bankowych.

PROGRAM PODNOSZENIA SATYSFAKЦИИ KLIENTA

W 2007 r. o zdanie na temat jakości usług Citi Handlowy zapytaliśmy ponad 1300 klientów instytucjonalnych. W tym roku chcemy jeszcze lepiej poznać opinię o współpracy z naszym bankiem, a pomoże nam w tym wdrożony na początku roku program.

Badania satysfakcji klienta prowadzimy od przeszło 7 lat. Dzięki nim możemy śledzić trendy w dłuższych okresach i aktywnie reagować na zgłaszane sugestie. Najwięcej powodów do refleksji przynoszą oczywiście uwagi krytyczne i analiza przyczyn wszelkich reklamacji, bo to często one dają początek wielu istotnym usprawnieniom. Nie szukając daleko, odpowiedzią na nie jest między innymi nowy system bankowości

Ponad 90% klientów instytucjonalnych Citi Handlowy jest zadowolonych z: kompetencji pracowników banku; Współpracy z Departamentem Skarbu; obsługi w oddziałach wyciągów bankowych

Blisko 90% klientów Citi Handlowy jest zadowolonych z: telefonicznej obsługi Departamentu Obsługi Klienta; sprawności operacyjnej; obsługi reklamacji i zapytań; współpracy z doradcą bankowym

elektronicznej, nad którym pracujemy, a w którym wykorzystano wiele uwag naszych klientów dotyczących funkcjonalności systemu. Obserwując wyniki badań, zarówno tych najnowszych, przeprowadzonych w bieżącym roku, jak i z lat ubiegłych, widzimy, że także klienci dostrzegają zmiany będące efektem ich wcześniejszych sugestii. Ponad 90% respondentów jest szczególnie zadowolonych z kompetencji naszych pracowników, jak i współpracy z Departamentem Skarbu, a zwłaszcza z elektronicznego systemu wymiany walut. Podobnie oceniane są także bezpośrednie relacje z naszym bankiem poprzez oddziały, doradców

bankowych oraz Departament Obsługi Klienta. Wysoko oceniane Państwo również sprawność obsługi operacyjnej. W tym roku chcemy, aby nasi klienci mogli na bieżąco dzielić się swoimi uwagami i sugestiami, a umożliwić ma to zapoczątkowany w styczniu program. Tylko w pierwszym i drugim kwartale 2008 r. w comiesięcznych ankietach udział wzięło ponad 1000 naszych klientów, a docelowo chcielibyśmy, choćby raz w roku, poznać opinię każdego z Państwa. Dzięki temu Citi Handlowy będzie mógł wciąż podnosić jakość swoich usług i produkty, stając się bankiem jeszcze bardziej przyjaznym dla klienta.



Nasza Łódź płynie ku inwestycjom

Organika, firma z ponad stuletnią tradycją szuka dla siebie miejsca na nowej mapie inwestycyjnej Łodzi. Przy wsparciu banków wchodzi w nowe obszary produkcyjne i współpracuje ze światowymi gigantami.

– Przez wiele lat naszą firmę nazywano klejarką – wspomina Sylwester J. Szymalak, prezes Zarządu Organika S.A. – Od 1903 r. produkowano tu klej z mączki kostnej. Po wojnie fabryka stała się państwową i przez całe lata wytwarzała komponenty dla przemysłu włókienniczego i garbarskiego. W latach 60. rozpoczęła produkcję chemii motoryzacyjnej. Organika, jako pierwsza w kraju, wytwarzała płyny hamulcowe i hydrauliczne. Jeden z nich, produkowany do dziś DA-1, ma swą nazwę po słynnym Andrzeju Dąbrowskim, który opracował jego recepturę.

Nowa historia Organiki rozpoczęła się w latach 90. Firma została wtedy sprywatyzowana poprzez leasing pracowniczy. Wzięła w tym udział niemal cała załoga.

– Jestem łodzianinem od pokoleń. Jednak przez wiele lat mieszkałem w różnych miejscach. Sprawy rodzinne sprowadziły mnie w końcu z powrotem do Łodzi, gdzie stanąłem do konkursu na dyrektora Zakładów Chemicznych Organika. Wygrałem i poprowadziłem firmę do prywatyzacji – mówi prezes Szymalak. – Mogliśmy dzięki temu podjąć nowe wyzwania oraz zmienić



Citi Handlowy pokazał, że jest bankiem otwartym na biznes



strukturę, co zaowocowało powstaniem Grupy Kapitałowej Organika.

W skład grupy wchodzi dziś spółki zajmujące się produkcją i usługami na szeroko rozumianym rynku chemii przemysłowej i opakowań.

Bank - opieka wzorcowa

W latach 90. jednym z większych problemów polskiego biznesu było pozyskiwanie środków na bieżącą działalność i inwestycje. Organika korzystała m.in. z usług Banku Handlowego. Prezes Szymalak wspomina, iż już wtedy miał okazję współpracować ze wspaniałymi doradcami. Były to czasy szybkiego rozwoju, w których liczyła się przebojowość i otwartość na wszelkie pomysły. Dużą rolę grały relacje, znajomość firmy, jej specyfiki, a nie patrzenie na nią jedynie poprzez cyfry: – Zauważam, że dziś jest nieco inaczej. Liczą się twarde zabezpieczenia, głównie hipoteka. Wszystkie banki, po przejściach z lat 90., są ostrożniejsze. My jednak wciąż jesteśmy z Citi Handlowym.

Agata Kalmus, starszy doradca bankowy z łódzkiego oddziału Departamentu Dużych Przedsiębiorstw Sektora Bankowości Korporacyjnej Citi Handlowy, oddział w Łodzi, tak tłumaczy obecną strategię banku wobec klientów biznesowych: – Jesteśmy mobilni, często bywamy u naszych klientów. Poznajemy firmę, jej potrzeby, staramy się być elastyczni. Dzięki temu możemy szybko reagować, dostosowywać nasze instrumenty finansowe do oczekiwań obsługiwanych przez nas przedsiębiorstw.



Z LEWEJ: ŁÓDZKA UL. PIOTRKOWSKA NOCĄ

U GÓRY: SYLWESTER SZYMALAK, PREZES ZARZĄDU ORGANIKA S.A.: NASZA STRATEGIA BIZNESOWA NIE JEST DRAPIEŻNA. PŁYNIEMY ŚRODKIEM, TO NAJLEPSZA METODA DO OSIĄGNIĘCIA CELU

Ciasna za ciasna

Organika ma swoją siedzibę na ul. Ciasnej. Wokół jest duże osiedle mieszkaniowe. Nie pozwala to na rozbudowę firmy. Docelowy plan zakłada, że kolejne inwestycje będą powstawały w innych lokalizacjach. Tak się stało w przypadku Schaumaplast-Organika. Początkowo spółka produkowała płyty termoizolacyjne dla budownictwa. – Szło nam dobrze, ale obserwowaliśmy rynek – mówi prezes Organiki. – Kiedy w Łodzi zaczęły inwestować światowe firmy z branży AGD, postanowiliśmy zmienić profil produkcji.

Postawiliśmy na styropianowe kształtki służące do transportu lodówek, pralek czy kuchenek. Dziś naszymi klientami są Siemens-Bosch, Indesit i Dell.

Przy leasingu maszyn do produkcji firma dostała duże wsparcie ze strony firmy leasingowej Citi Handlowego – Handlowego Leasingu.

– Schaumaplast-Organika mieściła się na Ciasnej, nie miała swojego majątku, chciała wziąć maszyny w leasing – wspomina Agata Kalmus. – Zgodziliśmy się, aby tymczasowo maszyny trafiły do Organiki.

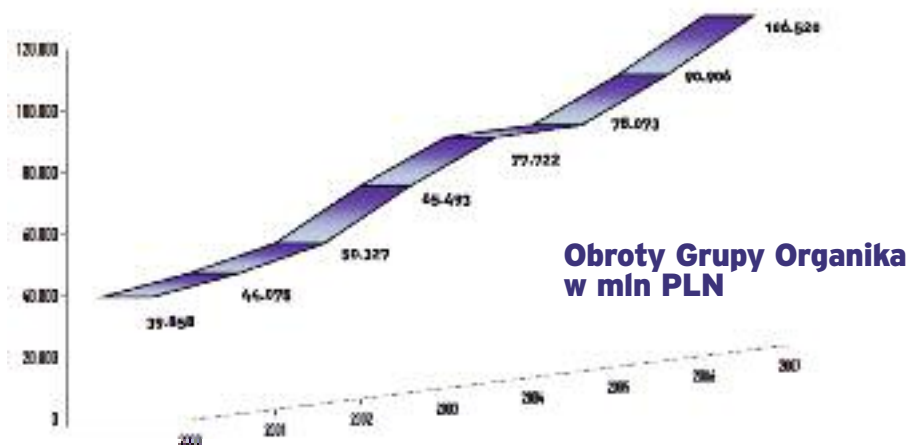
Wiedzieliśmy bowiem, że Schaumaplast-Organika ma dobre perspektywy na rozwój.

Elastyczny partner

Organika Car zajmuje się produkcją chemii motoryzacyjnej, w tym produktów pod obcą marką.

– Sprzedaż płynów do chłodziw czy spryskiwaczy ma charakter wybitnie sezonowy. Dlatego Organice potrzebny był produkt bankowy pozwalający utrzymać płynność finansową. Zaproponowaliśmy faktoring – mówi Agata Kalmus.

Zdaniem prezesa Organiki takie rozwiązanie było optymalne i Citi Handlowy, po raz kolejny, pokazał, że jest bankiem otwartym na biznes. – To bardzo ważne – uważa prezes – aby bank umiał zaproponować instrumenty finansowe dopasowane do stanu firmy, etapów jej rozwoju. Dane liczbowe mówią dużo o kondycji przedsiębiorstwa, ale nie zawsze oddają prawdziwy obraz. Łódź wreszcie ruszyła z miejsca. Chcemy współpracować z nowymi, światowymi firmami, które są na wyciągnięcie ręki. Mam nadzieję, że Citi Handlowy wesprze nas przy kolejnych inwestycjach.



Mirosław Żutawnik



LOJALNOŚĆ I ZAUFANIE TO PODSTAWA DOBRZYCH RELACJI TWIERDZĄ SŁAWOMIR ŚNIADY, ARBURG POLSKA I TOMASZ SAPOCIŃSKI, GERDA PLAST

Dobre maszyny w dobre ręce

Od 2000 r. wartość maszyn i urządzeń oddanych w leasing wzrosła w Polsce czterokrotnie, sięgając prawie 9 miliardów złotych netto w 2007 r. Na rynku leasingodawców coraz bardziej liczą się firmy wyspecjalizowane, potrafiące w kompetentny sposób doradzić klientom najkorzystniejsze rozwiązania finansowe.

– „Przyniosłam Ci trochę prasy kobiecej na weekend”, mówi koleżanka, kładąc na biurku kilka czasopism. W sobotę siadam w fotelu i czytam: „Przemysł drzewny”, „Packaging Polska” i wiele innych pism

branżowych – opowiada Anita Grygorowicz, dyrektor Rynku Leasingu Maszyn w Handlowy Leasing. Z wykształcenia jest genetykiem. Ponieważ o pracę w tym zawodzie było trudno, wybrała bankowość. Przeszła wiele szczybli. Kilka lat temu zajęła się leasingiem. Wraz z rozwojem firmy okazało się, że potrzebni są specjaliści znający się na maszynach i urządzeniach przemysłowych. Anita zaczęła więc poznawać tajemnice rynku maszyn do przetwórstwa tworzyw sztucznych oraz obróbki metali.

Grzegorz Brocki, dyrektor Rynku Leasingu Maszyn w Handlowy Leasing, jest z wykształcenia ekonomistą.

“
Citi Handlowy w zeszłym roku odnotował trzykrotny wzrost wartości wyleasingowanych maszyn poligraficznych
”

Zajmuje się maszynami poligraficznymi. Poznanie rynku zajęło mu wiele czasu, ale dziś zna dobrze wszystkich znaczących graczy. – Naszą rolą jest ustalenie optymalnych i dostosowanych do firmy warunków finansowania zakupu i spłaty maszyny czy urządzenia – mówi.

Takie podejście do klientów pozwala odnosić sukcesy. Handlowy Leasing w zeszłym roku odnotował trzykrotny wzrost wartości wyleasingowanych maszyn poligraficznych i należy do liderów tego rynku.

Specjaliści z Handlowy



KTO JEST PIERWSZY TEN WYGRYWA. DLATEGO NIE UCIEKAMY OD RYZYKA Z ZAKUPEM MASZYN DAJĄCYCH PRZEWAŻĘ NAD KONKURENCJĄ – TOMASZ BALCEROWSKI, DRUKPOL

Leasing, poznając producentów urządzeń i maszyn dla poszczególnych branż, mogą wspierać odbiorców swą wiedzą, minimalizować ryzyko, odpowiednio zabezpieczyć interesy wszystkich stron. – My oczywiście wiemy najlepiej, jakiej maszyny, technologii potrzebujemy – uważa Tomasz Sapociński, prezes Zarządu Gerda Plast, firmy produkującej nakrętki do butelek oraz zamknięcia do opakowań kosmetycznych. – Chętnie jednak korzystamy ze wsparcia pracowników Handlowy Leasing w sferze finansowania. Poznając specyfikę naszej branży, mogą bowiem dostosować umowę leasingową do naszych oczekiwań.

Gerda Plast od 16 lat współpracuje z producentami napojów. Cechą charakterystyczną tego rynku jest sezonowość sprzedaży. – Uwzględniliśmy to w umowie leasingowej na zakup maszyn – mówi Anita Grygorowicz. – Dzięki temu obciążenia z tytułu rat są dopasowane do rytmu produkcji Gerdy Plast.

Maszyna na miarę

Wybór odpowiedniej maszyny wiąże się z dogłębną analizą rynku i możliwości wykorzystania w przyszłości mocy produkcyjnych. Ale to także decyzja o finansowaniu.

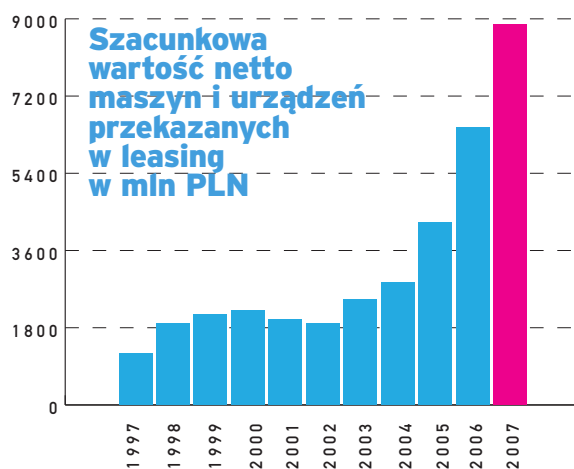
– Polski rynek poligraficzny jest niemal w całości w prywatnych rękach – stwierdza Tomasz Balcerowski, dyrektor zarządzający Zakładu Poligraficznego „Drukpol”. – To młody rynek, raptem kilkanaście lat. Prywatni właściciele nie mają jeszcze własnego kapitału na sfinansowanie maszyn, które kosztują nawet kilka milionów euro.

Handlowy Leasing opracował specjalny program wspierający finansowanie inwestycji

w poligrafii. Dzięki niemu można bardzo szybko ocenić możliwości finansowe firmy oraz wdrożyć elastyczne modele finansowania. – Jestem przekonany, że dzięki temu będziemy mogli aktywnie uczestniczyć w budowaniu pozycji rodzimych firm poligraficznych – dodaje Grzegorz Brocki.

Bardziej zaawansowane maszyny poligraficzne są „szyte na miarę”. – My pracujemy dla klientów – mówi Piotr Lis, regionalny szef sprzedaży Heidelberg Polska. – Wykonujemy dokładnie to, czego potrzebuje. Realizacja zamówienia trwa od 4 do 11 miesięcy.

– Specyfika naszego rynku sprawia, że musimy być otwarci na różne zlecenia,



Źródło: Związek Przedsiębiorstw Leasingowych

zarówno masowe, jak i specjalne, krótsze serie – mówi Tomasz Sapociński. – To wymusza posiadanie zróżnicowanego parku maszynowego i możliwości szybkiej reakcji na zlecenia składane przez naszych klientów. Anita Grygorowicz uważa, że szybkim decyzjom w sprawie zakupu maszyn sprzyja polityka Handlowego Leasingu. Pozwala na przyznawanie stałym klientom limitów finansowych, które pozwalają na dokonanie zakupu w dogodnym terminie. Ważne jest to, że specjaliści z banku, zanim zostanie podjęta decyzja o zakupie, biorą pod uwagę wiele czynników. Także ten, że:

...koniec staje się początkiem

– Kiedy nasza maszyna, po sfinalizowaniu kontraktu, staje w fabryce klienta, nasze relacje zmieniają się. Czasem bywa to wielką próbą dla obu stron – uważa Sławomir Śniady, dyrektor Arburg Polska, przedstawiciel producenta wtryskarek do opakowań z tworzyw sztucznych. – Bierzymy udział w szkoleniach

Leasing maszyn i urządzeń w Handlowy Leasing

Oferta każdorazowo dopasowana do możliwości i oczekiwań klienta
 Finansowanie poprzez leasing finansowy i operacyjny
 Udział własny klienta uzgadniany podczas negocjacji (ostateczna decyzja dotycząca udziału własnego klienta uzależniona jest od oceny finansowej klienta)
 Okres finansowania do 6 lat
 Finansowanie w oparciu o PLN oraz inne waluty

pracowników. Mamy także rozbudowany serwis, który pozwala na naprawę wszelkich usterek w najkrótszym z możliwych czasie.

Maszyny poligraficzne Heidelberga są objęte całodobowym serwisem, realizowanym na całym świecie. Usterki związane

z oprogramowaniem mogą być usuwane

on-line. – Jeden z użytkowników zgłosił się do nas 1 maja. Miał do wykonania ważne zlecenie, a maszyna stanęła. Sprawą zajął się nasz oddział w USA. Naprawa oprogramowania potrwała chwilę i produkcja ruszyła – wspomina Piotr Lis.

Handlowy Leasing

Tak ścisła współpraca Handlowy Leasing z dostawcami umożliwiła stworzenie dla klientów oferty sztywnej „na miarę”, wzmacniając ich pozycję rynkową przy zapewnieniu stabilności w rozwoju przedsiębiorstwa. Jednak to, co nas wyróżnia, to dogłębna znajomość branży. Na bieżąco śledzimy trendy, by wciąż aktualizować naszą wiedzę. Dlatego kontaktując się z nami, mają Państwo pewność, że rozmawiają z ekspertami, którym w pełni można zaufać. Zapraszamy do kontaktu z przedstawicielami Handlowy Leasing w całym kraju – kontakt na stronie internetowej www.handlowyleasing.pl.

Miroslaw Żufawnik

Handlowy-Leasing Sp. z o.o.
www.handlowyleasing.pl
 Infolinia (+48 22) 690 40 40

Podstawowe kryteria akceptacji Klienta

Czas prowadzonej działalności gospodarczej – min. 3 lata
 Minimalne roczne przychody – 100 tys. USD
 Zdolność do regulowania zobowiązań leasingowych

Bez ryzyka

W poprzednim numerze „Kontaktu” pisaliśmy o faktoringu jako jednym ze sposobów finansowania transakcji handlowych oraz transferu ryzyka kontrahentów. Sam faktoring nie wyczerpuje jednak zapotrzebowania klientów w zakresie finansowania i obsługi handlu. Dlatego też klienci prowadzący np. wymianę handlową często decydują się na zakup innych zabezpieczających produktów. Jednym z najbardziej powszechnych instrumentów rozliczeniowych w handlu międzynarodowym jest akredytywa dokumentowa.

– Przy dużych odległościach dzielących kontrahentów skoordynowanie momentu uzyskania zapłaty za towar z jego wysłaniem i dostarczeniem jest praktycznie niemożliwe. W takich przypadkach zapłata za towar następuje z góry lub dostawa następuje przed otrzymaniem zapłaty – tłumaczy Agnieszka Sumera-Adamowicz, dyrektor Biura Sprzedaży Produktów Finansowania Handlu Citi Handlowy. – Aby ograniczyć ryzyka związane z realizacją transakcji handlowej „na odległość”, kontrahenci poszukują zatem takich rozwiązań, które pozwolą te ryzyka ograniczyć.

Akredytywa to klasyczne, najczęściej stosowane rozwiązanie służące rozliczeniu transakcji handlowych. Daje pewność prawidłowej realizacji zamówienia kupującemu, a jednocześnie gwarantuje zapłatę sprzedającemu.

Sposób na międzynarodowy biznes

Jak bezpiecznie rozwijać międzynarodowy biznes? Jeśli np. firma z Polski zamierza kupić w Chinach sprzęt sportowy, to chce mieć pewność, że zamówiony towar będzie zgodny z ustaleniami, a kontrahent w Chinach chce mieć pewność, że otrzyma zapłatę za dostarczony towar. Usługa akredytywy zabezpiecza obu kontrahentów. W zawartym pomiędzy sobą kontrakcie handlowym ustalają oni, jaka ma być jakość



CITI HANDLOWY W RAMACH AKREDYTYWY CZUWA NAD REALIZACJĄ CAŁEJ TRANSAKCJI. DZIĘKI TEMU KONTRAHENCI MOGĄ CZUĆ SIĘ PEWNIÉ –UWAŻA AGNIESZKA SUMERA-ADAMOWICZ.

sprzętu, rodzaj, ilość, wartość itp. Ustalają również sposób rozliczenia tej transakcji, czyli akredytywę dokumentową. Ustalenia kontraktowe związane z dostawą winny się znaleźć w jej treści i to za jej pomocą nastąpi rozliczenie transakcji. Dodatkowo, w akredytywie kontrahenci muszą także ustalić, jakimi dokumentami firma z Chin ma potwierdzić poprawność dostawy oraz określone cechy towaru. Dokumenty te są kluczową kwestią w akredytywie.

Ponieważ w akredytywie nie jest możliwe, aby banki mogły sprawdzić towar i na tej podstawie dokonać zapłaty, jedynym sposobem weryfikacji dostawy jest sprawdzenie treści dokumentów z warunkami dostawy wprowadzonymi do treści

Akredytywa dokumentowa stanowi zobowiązanie banku do zapłaty lub do zabezpieczenia zapłaty określonej kwoty beneficjentowi (dostawcy), jeżeli spełnione zostały warunki, od których akredytywa uzależnia zapłatę. Bank otwiera akredytywę na zlecenie i zgodnie z instrukcjami zlecniodawcy (płatnika).

akredytywy. Właściwe ustalenie rodzaju i treści dokumentów daje pewność odbiorcy (firmie polskiej), że towar istnieje, został

wysłany i że po przybyciu do Polski nie okaże się, iż odbiorca oczekiwał na coś zupełnie innego. Z drugiej strony, te właśnie dokumenty będą stanowiły podstawę otrzymania zapłaty przez dostawcę. Jeżeli będą one poprawne – otrzyma on zapłatę z banku, który akredytywę otworzył – a więc nie musi liczyć na dobrą wolę czy terminowość zapłaty przez płatnika.

– W akredytywie dostawca ma pewność, że jeżeli towar został przygotowany prawidłowo i potwierdzają to stosowne dokumenty, to płatność zostanie zrealizowana. Dodatkowo dokumenty te potwierdzą cechy towaru, na których zależy płatnikowi – wyjaśnia Małgorzata Samson,



Citi Handlowy w zeszłym roku odnotował trzykrotny wzrost wartości wyleasingowanych maszyn poligraficznych



dyrektor ds Produktów Obsługi Transakcji Handlowych. – Stąd tak duża popularność tego instrumentu w handlu międzynarodowym, szczególnie gdy partnerzy mniej się znają lub rozpoczynają współpracę.

Jak to wygląda w praktyce? Otwarcie akredytywy inicjuje kupujący, składając w swoim banku stosowane zlecenie. Bank, który akredytywę otworzył, przesyła ją beneficjentowi bezpośrednio lub za pośrednictwem jego banku. Mając otwartą akredytywę, dostawca sprawdza, czy zawarte w niej ustalenia dotyczące dostawy są zgodne z ustaleniami w kontrakcie – i jeśli tak, wysyła zamówiony towar. Dokumenty potwierdzające realizację wysyłki przesyłane są w czasie do wskazanego w akredytywie banku. Dalsza część procesu jest również prosta. Bank ocenia, czy dokumenty poświadczające realizację dostawy są zgodne z warunkami akredytywy, i jeśli tak będzie, to wypłaci pieniądze dostawcy, a dokumenty wyda płatnikowi.

Chociaż akredytywa to w dzisiejszych czasach jeden ze standardowych produktów bankowych, daje się zauważyć, że jej popularność wciąż wzrasta. To zasługa coraz większego obrotu międzynarodowego oraz szerszego otwarcia się Polski na nowe rynki.

– Od kilku lat obserwujemy bardzo duży wzrost rozliczeń akredytywą w handlu z Azją, tj. Chinami, Indonezją czy Tajlandią – nadmienienia Agnieszka Sumera-Adamowicz. – Dużo polskich firm importuje stamtąd towary. Odległość jest na tyle duża, że decydują się one na taką właśnie formę

rozliczenia. Mogą z niej przecież korzystać zarówno małe, jak i duże przedsiębiorstwa.

Bezpiecznie, szybko i elastycznie, czyli wygodny Citi

Akredytywa jest z pewnością szeroko stosowanym rozwiązaniem służącym do rozliczania transakcji handlowych. Stosuje się ją tam, gdzie kontrahenci nie znajdują się na tyle dobrze, by prowadzić rozliczenia w rachunku otwartym. Jednak dla przedsiębiorców bardzo ważna jest także szybkość i elastyczność w procesowaniu samego instrumentu.

Dość istotny w akredytywie jest fakt uczestnictwa w niej dwóch banków: banku otwierającego (banku importera, np. w Polsce) i banku pośredniczącego (banku eksportera, np. w Chinach).

– Oczywiście najlepszym rozwiązaniem, które pozwala na szybszą obsługę akredytywy i uzyskanie zapłaty, jest korzystanie z usług sieci tego samego banku przez kontrahentów w obu krajach – tłumaczy Agnieszka Sumera-Adamowicz. – Dlatego tak wielu naszych klientów decyduje się na Citi Handlowy. Citi ma swoje filie na całym świecie. Korzystając z pomocy Citi Handlowy, można liczyć na szybkość i pewność zawieranych transakcji. Dzieje się tak dlatego, że istotnie skraca się czas komunikacji między bankami. Nie chodzi bowiem tylko o pieniądze, ale i o wygodę obu kontrahentów.

Firmy mogą korzystać z wielu rodzajów akredytyw dokumentowych, m.in.: akredytywy odwoławczej, nieodwoławczej, potwierdzonej, niepotwierdzonej z odroczonym terminem płatności lub płatnej „at sight”, a także z takiego rodzaju akredytyw jak np. zaliczkowa lub przenośna. W każdym z powyżej wymienionych rodzajów, firma klientów Citi może występować zarówno jako beneficjent, jak i zleceniodawca.

Na tym nie koniec. W celu skrócenia czasu oczekiwania na wypłatę pieniędzy w ramach akredytywy otwartej przez inny bank (czyli eksportowej), a w szczególności jeśli termin płatności jest odroczony, Citi Handlowy oferuje swoim klientom (eksporterom) dodatkowy instrument: dyskonto akredytywy. W jego ramach Citi Handlowy wypłaca należność klientowi w momencie, gdy tylko dokumenty okażą się zgodne z warunkami akredytywy, a więc przed terminem płatności ustalonym w akredytywie.

Jak informuje Małgorzata Samson, w ostatnim czasie Citi Handlowy wprowadził nowy sub-produkt w ramach akredytywy: dyskonto akredytywy własnej (importowej). W tym wypadku Citi Handlowy również wypłaca należność beneficjentowi przed terminem płatności, ale beneficjentem jest kontrahent klienta Citi Handlowego.

Firmy specjalizujące się w handlu krajowym bądź zagranicznym często borykają się z problemem odległości dzielących je od handlowych partnerów. Akredytywa pomaga wyeliminować ryzyko związane z niedotrzymaniem zapłaty za wysłany bądź dostarczony towar i z nieotrzymaniem towaru lub otrzymaniem towaru niespełniającego wymogów jakościowych.

Powyższe rozwiązanie oznacza, że Citi Handlowy finansuje np. dostawcę z Chin i jest to na tyle korzystne dla zleceniodawcy otwarcia akredytywy (czyli klienta banku), że pozwala mu negocjować lepsze warunki kontraktowe. I chociaż akredytywa będzie płatna w terminie odroczonym, to beneficjent otrzyma zapłatę po zaprezentowaniu dokumentów (na bazie tzw. at sight), podczas gdy zleceniodawca (klient Citi Handlowego) zrefunduje wypłatę w terminie późniejszym (w terminie odroczonym zgodnym z akredytywą).

Czy warto zatem zainteresować się akredytywą? Za odpowiedź wystarczy fakt, że kwestia pewności oraz szybkiej wypłaty środków stanowi podstawę każdego dobrze prowadzonego biznesu.

Marcin Podlewski



Warto zainwestować w rozwój

W ciągu najbliższych pięciu lat fundusze unijne mogą zasilić innowacje w polskiej gospodarce kwotą prawie 10 miliardów euro.

Definicję innowacyjności sformułował prawie 100 lat temu Joseph Schumpeter, jeden z twórców nowoczesnej ekonomii. Schumpeter rozumiał innowacje szeroko jako:

- wprowadzenie do produkcji wyrobów nowych lub udoskonalenie dotychczas istniejących,
- wprowadzenie nowej lub udoskonalonej metody produkcji,
- otwarcie nowego rynku,
- zastosowanie nowego sposobu sprzedaży lub zakupów,
- zastosowanie nowych surowców lub

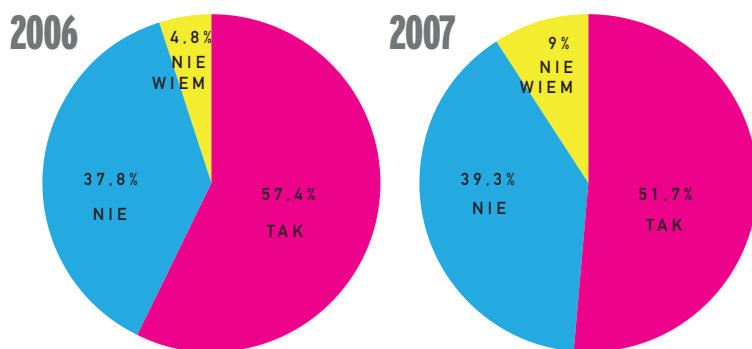
- półfabrykatów,
- wprowadzenie nowej organizacji produkcji.

Definicja Schumpetera, mimo upływu lat, nie traci na aktualności. Wielu współczesnych praktyków gospodarczych kojarzy jednak innowacyjność przede wszystkim z pomyslną ekonomicznie eksploatacją nowych pomysłów. Fundusze strukturalne Unii Europejskiej na lata 2007–2013 mają wesprzeć gospodarkę nowych członków UE, szczególnie w sferze badań, rozwoju oraz sprzedaży innowacyjnych produktów i usług. Polska potrzebuje prawie 20 lat, aby pod względem innowacyjności osiągnąć średnią unijną – twierdzi Komisja Europejska. Z badań Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan „Konkurencyjność MSP 2007” wynika,

że małe i średnie przedsiębiorstwa w coraz mniejszym stopniu interesują się inwestycjami innowacyjnymi. Głównym kryterium atrakcyjności produktów pozostaje cena. Zdaniem ekspertów gospodarczych, w perspektywie długoterminowej to za mało, aby konkurować na nowoczesnym, globalnym rynku.

Wsparcie banków

W nowej perspektywie finansowej 2007-2013 wzrośnie rola inwestycji lokalnych, rozwoju regionalnego oraz instytucji finansowych. Nie bez znaczenia dla banków pozostaje także wydłużenie okresu przeliczania zobowiązań. Da to szansę na terminowość realizacji inwestycji z dofinansowaniem unijnym oraz możliwość osiągnięcia trwałych rezultatów na poziomie inwestycji. Polskie banki w tym czasie główny



Czy firmie przydatne byłyby działania innowacyjne?

Źródło: Badanie „MONITORING KONDYCJI SEKTORA MŚP” ZA KOLEJNE LATA, PKPP LEWIATAN / CBOS. PRÓBA: 1093 MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORCÓW

Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka 2007-2013

Priorytety:

1. Badania i rozwój nowoczesnych technologii
2. Infrastruktura sfery R+D (badania i rozwój)
3. Kapitał dla innowacji
4. Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia
5. Dyfuzja (sposoby rozpowszechniania) innowacji
6. Polska gospodarka na rynku międzynarodowym
7. Budowa i rozwój społeczeństwa informacyjnego



MAŁGORZATA GAJEWSKA, PRODUCT MANAGER ESCROW. – W DZISIEJSZYCH CZASACH KAŻDA ZE STRON PRAGNIE CZUĆ SIĘ BEZPIECZNIE PODCZAS TRANSAKCJI.

Kwestia bezpieczeństwa transakcji w dobie powtarzających się cyklicznie wahań rynku jest priorytetem nowoczesnego biznesu. Banki prześcigają się zatem w ofertach produktów zabezpieczających. Szczególnie prosty, wygodny i bezpieczny jest Escrow dostępny w Citi Handlowy.

Umowa – rzecz święta

– Escrow, czyli rachunek zastrzeżony, to w zasadzie prosty instrument pozwalający zabezpieczyć transakcję obu stronom kontraktu – tłumaczy Małgorzata Gajewska, Product Manager Escrow. – W dzisiejszych

Escrow to nic innego jak transakcja powiernicza, której zadaniem jest zabezpieczenie interesów sprzedawcy i kupującego. Bezpieczeństwo stron uzyskuje się dzięki uczestnictwu neutralnego powiernika, który nadzoruje realizację umowy oraz rozstrzyga ewentualne spory. W rozliczeniach stosowany jest często rachunek powierniczy (ang. escrow account) – jest to specjalny rachunek bankowy służący do zabezpieczenia wykonania zobowiązań pieniężnych kontrahentów.

Źródło: www.escrow.pl

czasach każda ze stron pragnie czuć się bezpiecznie w trakcie przeprowadzanych transakcji.

Jak stosuje się produkt Escrow w praktyce? Klienci korzystający z tego rachunku podpisują z Citi Handlowy tzw. umowę trójstronną. Każda ze stron bierze udział w jej zawieraniu, powierzając środki, które są przedmiotem tego kontraktu, bankowi. Bank na podstawie zapisów umowy realizuje następnie określone wypłaty, które są przeznaczone na tę transakcję.

– Escrow ma na pewno cechy wspólne z innym produktem oferowanym przez Citi Handlowy, a mianowicie akredytywą, choćby pod względem zabezpieczenia kontraktu – uważa Małgorzata Gajewska. – Produkt Escrow jest jednak dedykowany klientom, którym zależy na dużym uproszczeniu formalności. Osoba korzystająca z Escrow nie musi być klientem banku. Nie musi nawet przechodzić weryfikacji kredytowej. Klientowi korzystającemu z tego produktu bank automatycznie otwiera rachunek, tak więc wszystkie sprawy formalne są załatwiane niejako od ręki. Escrow to bardzo wygodny produkt.

Jakie są inne zalety tej prostej, zabezpieczającej opcji? Jest to choćby fakt, że Escrow nie jest ograniczony wyłącznie dla dużych firm. Równie chętnie korzysta z niego sektor Małych i Średnich Przedsiębiorstw (MSP).

Sprawdzony i dobrze znany

– Escrow pojawił się na polskim rynku dawno temu, jeszcze jako jedna z propozycji pakietu globalnej oferty Citigroup – wspomina Małgorzata Gajewska. – Widząc potrzeby

Oferowany przez Citi Handlowy Escrow to produkt prestiżowy. Świadczą o tym zdobyte przez niego nagrody.

- Tytuł Europrodukt w 12. edycji konkursu. To prestiżowe wyróżnienie, stanowiące doskonałą promocję marki, towarów czy usług na rynkach Unii Europejskiej. Escrow w Polsce został wyróżniony za wysoką jakość, nowoczesną technologię i bezpieczeństwo użytkowania
- Tytuł Lidera Rynku 2007 w kategorii Najlepsza Usługa w Polsce
- Wyróżnienie Euro Leader 2007

klientów, którzy zwracali się z częstymi zapytaniami odnośnie zabezpieczenia transakcji, pragnęliśmy stworzyć taki produkt, który to zabezpieczenie umożliwi. Dzieje się tak dlatego, że Citi Handlowy zawsze starał się być bankiem elastycznym, potrafiącym dostosować się do potrzeb klienta. Zależy nam także na tym, aby Escrow był pozytywnie odbierany i to zarówno przez naszych stałych jak i zupełnie nowych klientów.

Aby tak było, oferta musi zawierać w sobie element wygody i pewnej prostoty użytkowania. Klient, który po raz pierwszy korzysta z Escrow, nie powinien mieć problemów ze zrozumieniem zasad działania produktu.

– prościej, wygodniej, bezpieczniej

– Nie chodzi tylko o wygodę – nadmienila Małgorzata Gajewska. – Największym atutem Escrow jest zawsze bezpieczeństwo. Klient musi czuć się zabezpieczony. Tyczy się to oczywiście każdej ze stron. Chodzi przecież o to, by jedna ze stron miała usługę wykonaną na czas, a druga: środki na koncie.

Przyjazny rachunek w przyjaznym banku

Wysoka dbałość o bezpieczeństwo jest zastrugą

nie tylko samego produktu, ale i zajmującego się nim zespołu specjalistów. Do ich pracy należy nie tylko pełna obsługa rachunku Escrow, ale i stworzenie odpowiedniej umowy, a także późniejsza jej realizacja w fazie operacyjnej.

– Dla Citi Handlowy dużym plusem wynikającym z użytkowania Escrow jest fakt, że stosujący go, nowy klient, staje się de facto naszym klientem – podsumowuje Małgorzata Gajewska. – Tym samym, otwiera się

przed nim pełna gama naszych produktów. W ten sposób, bez zbędnych formalności może on już korzystać z naszej oferty. Od razu zostaje mu przypisany osobisty doradca, może też liczyć na fachową pomoc.

Marcin Podlewski

Nowości w internetowej bankowości

Dynamicznie rozwijający platformę internetową Citi Handlowy w ciągu dwóch lat zamierza stać się jednym z liderów tego segmentu. Krokiem zbliżającym do celu będą zapewne nowe funkcjonalności w Citibank Online.

W ofercie bankowości internetowej Citi Handlowy pojawiły się kolejne

udoskonalenia – możliwość złożenia przelewu nabycia jednostek uczestnictwa krajowych funduszy inwestycyjnych oraz dostęp do historii transakcji przez Internet. Dzięki nim korzystający z tej formy bankowości mogą bez wychodzenia z domu składać przelewy na zakup jednostek TFI, czyniąc operację szybką i wygodną.

– Odpowiadamy na potrzeby naszych Klientów. Za sprawą nowej funkcjonalności dajemy możliwość wyboru, porównania stóp zwrotu i śledzenia na bieżąco wycen jednostek – wyjaśnia Damian Zozula, dyrektor Departamentu Usług

DETAL

Internetowych w Citi Handlowy.

Nowości w internetowej ofercie są tym bardziej atrakcyjne, że dzięki nim klienci banku otrzymują wygodny dostęp do zróżnicowanej oferty czterech Towarzystw Funduszy Inwestycyjnych – Legg Mason TFI, DWS Polska TFI, ING TFI oraz Union Investment TFI. Aby skorzystać z oferty inwestycyjnej, wystarczy odwiedzić dowolny oddział banku i złożyć podpis na odpowiednich dokumentach. Jak zapowiedział Damian Zozula, to nie koniec udoskonalień w bankowości internetowej Citi Handlowy. Kolejne już niebawem.



Przedstawiamy spektakularny zysk na lokacie

Przystąp do ubezpieczenia **Program Inwestycyjny Plus** i skorzystaj z 3-miesięcznej lokaty 15%.

Promocja trwa do 31 marca 2009 r.

Już dziś przyjdź do oddziału Citi Handlowy i dowiedz się więcej!

www.online.citibank.pl
0 801 123 123*, (22) 692 9200

citi handlowy

* Koszt połączenia: cena 1 impulsu wg taryfy operatora za każde rozpoczęte 3 minuty.

Jedynym warunkiem przystąpienia do promocji jest zawarcie umowy Ubezpieczenia na Życie z Ubezpieczeniowym Funduszem Kapitałowym Program Inwestycyjny Plus. Oprocentowanie stałe 15% w skali roku dotyczy 3-miesięcznej lokaty w złotych tylko w ramach oferty specjalnej lokaty z Programem Inwestycyjnym Plus. Minimalna kwota lokaty to 2500 PLN. Maksymalna kwota lokaty uzależniona jest od wysokości oraz częstotliwości opłacania składki zadeklarowanej w ramach Programu Inwestycyjnego Plus. Inwestycje w ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe, których środki są lokowane w funduszach inwestycyjnych, nie są zobowiązaniem ani nie są gwarantowane przez Bank Handlowy w Warszawie S.A. Program Inwestycyjny Plus nie jest gwarantowany przez Skarb Państwa lub jakiegokolwiek inne instytucje rządowe. Ochrony ubezpieczeniowej w ramach Programu Inwestycyjnego Plus udziela AEGON Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie S.A. Szczegółowe zasady promocji są dostępne na www.online.citibank.pl oraz w oddziałach Citi Handlowy. Citi Handlowy jest zastrzeżonym znakiem towarowym należącym do podmiotów z grupy Citigroup Inc. Bank Handlowy w Warszawie S.A. z siedzibą w Warszawie, ul. Senatorska 16, 00-923 Warszawa, zarejestrowany w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod nr. KRS 000 000 1538; NIP 526-030-02-91; wysokość kapitału zakładowego wynosi 522.638.400 złotych, kapitał został w pełni opłacony.

Uwielbiam być kobietą

Rozmowa z Ive Mendes, brazylijską wokalistką soulową

„Celowo wybieram trochę bardziej odświętne sukienki, by przełamać stereotyp religijności”

- Ive Mendes – brazylijska Sade. Jak reagujesz na takie porównanie?

– Mam świadomość, że ludzie potrzebują definicji. Dlatego ogromnie mnie cieszy, że porównują mnie akurat z Sade. Faktycznie śpiewamy w podobnym stylu, nasze głosy brzmią podobnie. Jednak w odróżnieniu od Sade, ja bardziej eksperymentuję ze swoim głosem. Częściej jego brzmienie zależy od emocji, o których śpiewam w moich piosenkach. Znacznie też różnimy się temperamentem. Sade jest raczej małomówna, a ja, cóż, raczej należę do mocno rozgadanych osób.

- To nie jest Twoja pierwsza wizyta w Polsce.

– To prawda. Odwiedzam Polskę już po raz kolejny i bardzo się z tego cieszę. Lubię wasz kraj i nie przeszkadza mi nawet pogoda. Atmosfera na moich koncertach w Polsce zawsze jest niesamowita i chętnie do tego wracam. Poza tym jest jeszcze coś. Język. Portugalski jest podobny w pewnym sensie do polskiego – mają te same szeleszczące głoski.

- Tym razem przyjechałaś do Polski, by dać specjalny koncert w przedsięwzięciu charytatywnym dotyczącym walki z rakiem piersi. Dlaczego ten temat jest dla ciebie ważny?

– Rak piersi jest poważnym problemem, który może dotknąć każdą z nas. Z racji swojej płci czuję siostrzany związek z innymi kobietami. Badając codziennie swoje ciało, gdy znajdę jakąś nierówność, zgrubienie, to pierwszą moją myślą jest: rak. I w tej jednej, krótkiej chwili jestem bliżej kobiet dotkniętych tą chorobą. Rozumiem ich strach. Ale poprzez udział w takich akcjach mogę powiedzieć innym, że strach ten nie jest niczym złym. Jest naturalny. Nie wolno tylko dopuścić, by on cię pokonał. Jest taka anegdota o siostrach mieszkających w Londynie. Bały się, że podobnie jak ich matka i ciotka zachorują na raka piersi, dlatego poddały się profilaktycznie mastektomii. Dziwne? Jestem w stanie to zrozumieć, bo wiem, iż strach może być zabójczy. Uważam jednak, że jeśli staniemy z takim problemem na początku jego drogi, to będziemy potrafiły sobie z nim poradzić. Nasza słabość jest naszą siłą.

- Jaki jest twój najważniejszy przekaz do ludzi?

– Moje śpiewanie wpływa ze mnie, z mojej natury. Jestem artystką, dlatego śpiewam o moich odczuciach. Inspiracji dostarcza mi więc wiele różnych rzeczy – moja relacja z Bogiem, z samą sobą, z innymi. Emocje, które są pomiędzy mną i moim mężczyzną. Moje codzienne życie wygląda w ten sposób, że trochę jestem osobą prywatną, a trochę osobą publiczną. Staram się przetworzyć moje smutne emocje w pozytywne słowa i dźwięki. I wychodzi mi z tego piosenka bardziej o miłości, niż konkretnym związku.

- Wydajesz się mocno pogodzona ze swoim życiem...

– Mam świadomość, że życie daje nam dobre chwile, ale znacznie częściej też te złe. Tak już jest. Życie cały czas się zmienia i warto o tym pamiętać.

- Co daje ci siłę w trudnych chwilach?

– Miłość innych i miłość Boga. Wierzę, że w każdej trudnej sytuacji jest obok mnie. I że to on daje mi siłę. Czuję z nim ogromny związek. Dlatego łatwiej mi stanąć twarzą w twarz z problemami. Tak było, gdy zginął mój brat czy zmarła matka. Czułam ogromne oparcie w Bogu i w przyjaciółach.

- Wiara jest dla ciebie bardzo ważna. Czerpiesz z niej swoje inspiracje artystyczne.

– O tak. Wierzę, że zostałam naznaczona do śpiewania. To dla mnie jak modlitwa. Szczególnie ważnym dla mnie tekstem jest biblijna „Pieśń nad pieśniami”, z której czerpię drogowskazy życiowe i która inspiruje mnie do twórczości. Jedną z moich piosenek „Lua” jest zresztą oparta na słowach króla Salomona z „Pieśni nad pieśniami”.

- Często deklarujesz, że jesteś dumna ze swojej kobiecości. Co przez to rozumiesz?

– Uwielbiam być kobietą! Mamy bardzo ważną rolę do spełnienia, bo możemy dawać życie. To największy cud. Dajemy też szczęście i miłość. Jesteśmy przeogromnie wrażliwą maszyną, dzięki której świat staje się lepszy. Żadna z nas nigdy nie powinna o tym zapominać.

- Czym jest dla ciebie miłość? Pytane nie bez przyczyny, bo rozmawiamy w kilka dni po twoich zaręczynach

– Miłość to dla mnie drogowskaz. Bez niej mój świat byłby pusty i nie czułabym się w pełni wolna. Warto pamiętać, że miłość to przede wszystkim dawanie, dawanie i jeszcze raz dawanie. Jeśli nie damy innym miłości, to tak jakbyśmy nie mieli się czym pochwalić. I jest to przede wszystkim coś, co mnie napędza, daje mi energię.

- Jak bardzo ważny jest dla ciebie Twój wizerunek?

– To jak wyglądam, jest dla mnie ważne, ale znacznie istotniejsze jest dla mnie moje zdrowie. Z tym jak wyglądam staram się być w zgodzie z tym, co mam w środku. Jednak celowo wybieram trochę bardziej odsłonięte sukienki, by przełamać stereotyp religijności. Staram się nie przejmować tym, co o mnie ludzie myślą, ale kierować się w życiu własnymi priorytetami.

- A skąd się wzięła pomyśl na występowanie boso?

– Po raz pierwszy bez butów wystąpiłam w Japonii, podczas mojej debiutanckiej trasy koncertowej. W czasie śpiewania drugiej piosenki pod wpływem chwili zdjęłam buty i... tak już mi zostało. Uwielbiam tak występować. Dzięki temu czuję się bliżej natury, bardziej zrelaksowana. Po prostu lepiej.

- Jak widzisz swoją przyszłość w muzyce?

– Jestem wolnym duchem, który mocno absorbuje emocje z otoczenia. Mój pierwszy album nagrałam w Brazylii i był przesiąknięty tamtym klimatem. Teraz jestem otwarta na kolejne eksperymenty. Moja muzyka zawsze będzie przepełniona dźwiękami soul i bossanovy, jednak mam wrażenie, że robi się coraz bardziej dojrzała. Idzie w nowym kierunku.

- Na czym ten nowy kierunek polega?

– Odkąd przeprowadziłam się do Londynu, mój angielski bardzo się poprawił i znalazłam nową swobodę w posługiwaniu się tym językiem i znajdowaniu nowych ścieżek ekspresji. Moja muzyka się poszerzyła. Komponuję nowe piosenki i tworzę zupełnie nowe dźwięki z ludźmi, których podziwiam. Jestem zafascynowana moim nowym projektem, dlatego chętnie dzielę się tym materiałem z innymi przy każdej nadarzającej się okazji.

Dlaczego zdecydowałaś się przeprowadzić z Brazylii?

– Jakiś czas temu uznałam, że chciałabym mieszkać w miejscu z zupełnie innym niebem. Tak znalazłam moje „sanktuarium” właśnie w Londynie. Niestety, stało się to w momencie, gdy straciłam większą część mojej rodziny. Zmarli moi rodzice i młodszy brat. Przeprowadzka do Londynu pozwoliła mi pogodzić się ze śmiercią brata, który zginął tragicznie. Londyn mnie wyciszył i stał się moim domem. Jednak zawsze Brazylią będzie w moim sercu.

W Londynie poznałaś też Robina Millara, producenta między innymi Sade. Jak do tego doszło?

– Gdy przyjechałam do Londynu na wakacje, postanowiłam się spotkać z Millarem. Zadzwoniłam do niego i nagrałam mu śpiewającą wiadomość na sekretarkę. Oddzwonił. I tak rozpoczęliśmy współpracę. Pomogło mi to podjąć decyzję o pozostaniu w Londynie na stałe.

Ive Mendes, ur. w Ceres w stanie Goiás w Brazylii, w rodzinie farmerskiej hiszpańsko-francusko-portugalsko-indiańskiej. Śpiewała w kościele, studiowała muzykę w stolicy stanu Goiânia. Przez siedem lat uczyła muzyki i plastyki w szkołach. W 1999 r. przeniosta się do Londynu. Współpracuje z producentem Sade Robinem Millarem. Po śmierci brata przeniosta się na wieś.

KWESTIONARIUSZ DYREKTORA



Elżbieta Czetwertyńska **Dyrektor Regionu** **Centralno-Wschodniego** **Pion Bankowości Przedsiębiorstw Citi Handlowy**

Pierwsze zarobione pieniądze wydałam na... przyjazd do Polski. Miałam wtedy czternaście lat i bardzo pragnęłam odwiedzić moją rodzinę. Aby zarobić pieniądze na ten cel, musiałam podejmować różne prace: sprzedawałam naklejki w firmie mojego ojca i serniki w restauracji znajomych, a nawet zajmowałam się księgowością. Wystarczającą sumę zebrałam dopiero po roku i przyjechałam na dwumiesięczne wakacje do Polski.

KONIEC KOŃCÓW

Ostatnie zarobione pieniądze wydałam na... podróż, a więc tak samo jak pierwsze. Tym razem wybieramy się razem z całą rodziną do Ekwadoru. Chcemy przedstawić tam mojego nowonarodzonego synka rodzinie i znajomym.

Moja maksyma życiowa... to dobra organizacja i motywacja w pracy. W życiu prawie wszystko można osiągnąć, jeśli tego naprawdę się chce i ma się jasno wytyczone cele.

Nie znoszę ludzi, którzy... mówią nieprawdę, lub takich, którzy dużo mówią, a mało robią.

Mój najcenniejszy przedmiot to... moje albumy ze zdjęciami, które przypominają mi rodzinę, przyjaciół i podróże. Co roku wybieram najlepsze zdjęcia i robię z nich jeden album, który przypomina mi mile spędzone chwile.

Nie lubię podejmować decyzji, które... w jakiś sposób mogą zranic uczucia innych ludzi.

Najpiękniejsze w życiu są... chwile miło spędzone z rodziną i znajomymi.

Dobry pracownik jest... człowiekiem przynoszącym dobre wyniki, który ma w sobie dużo ambicji i stara się znaleźć własne rozwiązania w pracy.

Ostatnio zapomniałam o... tym, jaki jest numer PIN do mojego komórkowego telefonu, a potrzebny był do odblokowania komórki numer PUK, który był pod kluczem w innym mieście, co sprawiło mi lekki problem...

Staram się unikać filmów... takich jak horror lub takich, w których występuje nadmiar akcji. Wolę raczej komedie i filmy muzyczne. **PM**



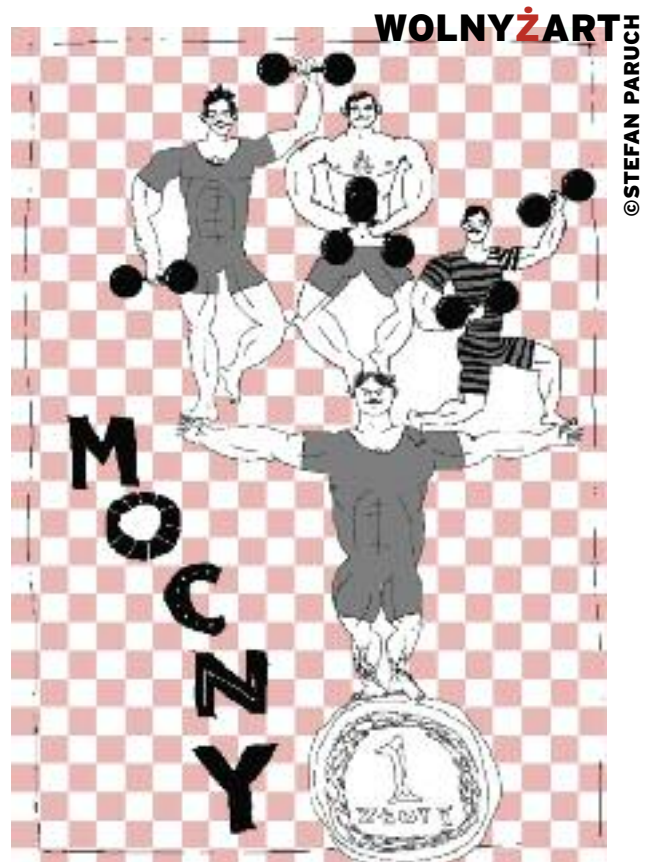
ŁATWA KASA

CO JEST DLA PANI BEZCENNE?

Ewa Gawryluk, aktorka serialowa, filmowa i teatralna

– Patrząc przez pryzmat czasu i wielu życiowych doświadczeń, dla mnie największą wartość ma zdrowie. To ono jest najcenniejsze, ale i najtrudniejsze do zdobycia. Z brakiem szczęścia można sobie poradzić – to przecież nic innego jak nieco wypaczone postrzeganie własnego życia. Pieniądze również można zarobić – życie daje tyle możliwości. Tylko zdrowie jest tym, czego nie można sobie załatwić, nawet opłacając najlepszych lekarzy. Dlatego właśnie dla mnie tylko ono jest naprawdę bezcenne. Jeśli nie ma z nim problemu, reszta staje się mniej istotna.

FOTO: FOTO.TV.N.PL



© STEFAN PARUCH