

W Twoim Banku

ISSN 2080-0711 NR 2/16/wrzesień 2015r.



Grupa BPS

SANBank

Rok zał. 1927

www.sanbank.pl

CZASOPISMO KLIENTÓW NADSAŃSKIEGO BANKU SPÓŁDZIELCZEGO



SANBank docenia młodych medalistów

- więcej szczegółów na str. 6

Zebranie
Przedstawicieli
str. 3

Otwarcie nowego
Oddziału w Tarnowie
str. 6

Wywiad z Prezesem
firmy ULTRATECH
str. 12

Fundusze unijne
dla MSP
str. 15



Szanowni Klienci,

Spotykamy się przy okazji wydania kolejnego numeru naszego bankowego czasopisma. W bieżącym numerze wiele informacji z naszych dotychczasowych działań, ale również wiele tematów o sytuacji w sektorze bankowym.

W ostatnim czasie wiele się działo w środowisku spółdzielczym i pomimo, iż sytuacja finansowa oraz pozycja na tle sektora bankowego jest bardzo dobra, to jednak bankowość spółdzielcza przeżywa właśnie niełatwy okres. Wszystko za sprawą nowych regulacji ustawowych, których celem jest wdrożenie rozwiązań umożliwiających dostosowanie polskiego prawa do wymogów rozporządzenia Parlamentu Europejskiego. Ustawa wprowadza, m.in. nowy system ochrony w ramach, którego Banki Spółdzielcze będą mogły się zrzeszać w systemy ochrony instytucjonalnej lub w tzw. zrzeszenia zintegrowane.

Aby dostosować się do nowego otoczenia będziemy musieli, bardziej niż zazwyczaj pochylić się nad sprawami organizacyjnymi. Zapewne stawiają sobie Państwo pytanie czy owa ustawa będzie dla Was, jako Klientów odczuwalna. Aby rozwiązać te obawy odsyłam do wywiadu z Panią Martą Tofil Wiceprezes ds. ryzyka w NBS, w którym wyjaśnia nasze stanowisko w tym zakresie.

Nowe wymagania ustawowe, o których tak wiele, nie przysłaniają nam jednak tego, co dla nas najważniejsze – oczekiwania i zadowolenie naszych Klientów. To Państwo powodujecie, że nieustannie poszukujemy optymalnych rozwiązań i stale podnosimy jakość świadczonych usług. Podnosząc poprzeczkę coraz wyżej, stawiamy sobie kolejne wyzwania, które dzięki naszym możliwościom kapitałowym i organizacyjnym, jesteśmy w stanie zrealizowania. Dlatego pomimo trudnych czasów, nie tylko dla BS-ów, ale i całego środowiska bankowego, podążamy nadal w kierunku rozwoju i dalszej ekspansji do regionów wielkomiejskich.

Pozytywne doświadczenia zdobyte w Krakowie, gdzie prowadzimy działalność już drugi rok, umocniły nas w przekonaniu, że idziemy w dobrym kierunku. Otwarcie placówki w Tarnowie, jest niejako odpowiedzią na potrzeby rynku małopolskiego i naszych Klientów, którzy wymagają od nas odważnych decyzji oraz dostosowania się do ich potrzeb. W obecnej sytuacji, jaka jest na rynku, mogę śmiało powiedzieć, że nowo otwarty Oddział stanowi o potencjale i mocnym fundamencie Nadsańskiego Banku Spółdzielczego. W tym miejscu odsyłam Państwa do relacji z otwarcia nowego Oddziału w Tarnowie oraz rozmowy z Panią Bożeną Marek Dyrektorem Oddziału Tarnów, z której dowiedzą się Państwo m.in., o tym jak prowadzi się biznes na tarnowskim rynku.

Skupiając się na potrzebach naszych Klientów, realizujemy cele nie tylko ekonomiczne, ale również cele społeczne. Wspierając projekty z wielu obszarów życia społecznego, takich jak edukacja, kultura czy działalność na rzecz upowszechniania sportu, aktywnie w nich uczestniczymy. Tak było również w tym sezonie, szczególnie przy okazji obchodów dożynkowych czy uroczystości organizowanych na terenie naszego regionu. W naszych wspólnych spotkaniach często doskwierało nam słońce, które w tym roku było wyjątkowo gorące, ale każdy czas spędzony z naszymi Klientami jest dla nas ważny. Miło było spotkać się z Państwem, czego wyrazem jest fotorelacja z imprez plenerowych zaprezentowana w dalszej części czasopisma.

Jednocześnie zachęcam Państwa do czytania kolejnych artykułów poświęconych naszej działalności jak i naszym Klientom.

Stanisław Kłapeć

Zebranie Przedstawicieli pozytywnie oceniło działalność SANBanku

W dniu 15 kwietnia w siedzibie naszego Banku, odbyło się Zebranie Przedstawicieli, w którym uczestniczyli delegaci reprezentujący wszystkie grupy członkowskie, zaproszeni goście oraz burmistrzowie i wójtowie obsługiwanych przez Bank Gmin. Podczas zebrania zatwierdzono jednomyślnie sprawozdania Rady Nadzorczej i Zarządu Banku, roczne sprawozdanie finansowe, a także udzielono absolutorium wszystkim Członkom Zarządu. Uchwalono kierunki działania Banku na 2015 rok.

W trakcie dyskusji uczestnicy zebrania wypowiadali się bardzo pozytywnie o działalności Banku, jego pozycji na lokalnym rynku, osiągniętych wynikach oraz wskaźnikach ekonomiczno-finansowych. Podczas spotkania Prezes Zarządu Krajowej Rady Spółdzielczej Alfred Domagański wyraził refleksję na temat



i wkład w rozwój polskiej gospodarki – sygnowany przez Wicepremiera, Ministra Gospodarki Janusza Piechocińskiego. Miłym akcentem spotkania było również nagrodzenie tytułem „**Samorządowiec – Spółdzielca**”- Waldemara Grochowskiego, Burmistrza Gminy i Miasta Rudnik przez Alfreda Domagańskiego Prezesa Krajowej Rady Spółdzielczej, która wyróżniania w ten sposób samorządowców zasłużonych dla spółdzielczości. Do nagrody nominował Nadsański Bank Spółdzielczy, w ocenie, którego Burmistrz Rudnika należy do jednego z tych przedstawicieli samorządu terytorialnego, którzy z przychylnością i zrozumieniem patrzy na działalność spółdzielni w lokalnym środowisku.



działalności bankowej i spółdzielni, mówiąc „wszystkie spółdzielnie także banki spółdzielcze, jako spółdzielnie są instytucjami, które przyczyniają się w sposób znaczny do budowania i rozwoju gospodarczo-kulturalnego środowiska lokalnego oraz troszczą się o małe i średnie przedsiębiorstwa”. Zwrócił uwagę również na zrozumienie istoty spółdzielczej i jej specyfiki na szczeblu samorządowym.

Następnie Zdzisław Kupczyk Prezes Zarządu Banku BPS zwrócił uwagę na działalność NBS, jego znaczącej roli w Zrzeszeniu oraz wyraził uznanie i szacunek dla jego osiągnięć. **„Nadsański Bank Spółdzielczy jest nie tylko dobrym podmiotem biznesowym, ale również kreatorem dobrych rozwiązań i szeregu ciekawych inwestycji”** – powiedział podczas spotkania Prezes BPS S.A.

Słowa uznania dla pracy Zarządu wyraził również Ryszard Kapusta Prezes Regionalnej Izby Gospodarczej w Stalowej Woli - **„Bank jak cała gospodarka nadąża za zmianami i transformacją. Jako podmioty zrzeszone w Izbie Gospodarczej, cenimy sobie, podejście Banku do współpracy z nami, gdzie decyzje podejmowane są szybko, sprawnie i z zaangażowaniem. Śledząc działalność Nadsańskiego Banku Spółdzielczego uważamy, że jest to bank najbardziej przyjazny dla przedsiębiorców”**.

W czasie zebrania Związek Rewizyjny BS uhonorował Prezesa Stanisława Kłapeć dyplomem z okazji 25-lecia polskiej transformacji, w uznaniu za aktywne propagowanie idei i ducha przedsiębiorczości w środowisku lokalnym oraz zaangażowanie



Na zakończenie spotkania Prezes Stanisław Kłapeć podkreślając rocznicową datę powstania Banku złożył serdeczne podziękowania wszystkim, którzy przyczynili się do rozwoju banku mówiąc - **„Dzisiejsze Zebranie Przedstawicieli odbywamy w 88-tą rocznicę powstania naszego Banku, bowiem w kwietniu 1927 roku w Rozwadowie, dzisiejszym osiedlu Stalowej Woli powstał Bank Ludowy- protoplasta dzisiejszego Nadsańskiego Banku Spółdzielczego. Niech ta rocznica przyświeca nam w dzisiejszych obradach. Dziękuję za to, co wspólnie osiągnęliśmy. Cieszymy się z osiągniętych wyników i pracujemy nad dalszym rozwojem naszego polskiego Banku.”**

Zmiany w Bankach Spółdzielczych

20 lipca 2015 roku Prezydent podpisał nowelizację Ustawy o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających.

Jaki jest cel proponowanych zmian i jak one wpłyną na działalność NBS wyjaśnia – **Pani Marta Tofil, Wiceprezes Zarządu ds. Zarządzania Ryzykiem.**

Jaki jest cel Ustawy i istota proponowanych rozwiązań?

Nowelizacja Ustawy ma na celu przede wszystkim dostosowanie polskiego prawa do zestawu przepisów unijnych nazywanych pakietem CRD IV/CRR, na który składa się dyrektywa unijna w sprawie warunków podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe, a także unijne rozporządzenie CRR z 2013 roku. Przyjęte przepisy wprowadzają szereg wymogów jakościowych i ilościowych w zakresie funkcjonowania i zarządzania bankiem, jego płynności i wypłacalności. Jednym ze sposobów na ich wypełnienie przez Bank jest uczestnictwo w tzw. „instytucjonalnym systemie ochrony” (angielski skrót IPS – Institutional Protection Scheme). Nowelizacja ustawy tworzy na gruncie prawa polskiego ramy prawne do powoływania tego typu instytucji. Większość grup Banków Spółdzielczych w Europie Zachodniej jest zorganizowana, jako systemy ochrony instytucjonalnej; pozostałe kraje (Austria, Włochy), podobnie jak Polska podjęły działania zmierzające do harmonizacji swoich systemów prawnych z wymogami unijnymi.

Czy NBS skorzysta z proponowanych rozwiązań?

Zapisy Ustawy dotyczą wszystkich Banków Spółdzielczych, więc jesteśmy zobligowani je wykonać. Instytucjonalny system ochrony nie ma charakteru obligatoryjnego, jednak funkcjonowanie w jego ramach daje możliwość łatwiejszego spełnienia wymogów regulacyjnych, a także podnosi bezpieczeństwo funkcjonowania Banku.

Jakie działania dostosowawcze zostaną podjęte przez NBS?

Okres na dostosowanie się Banku do nowych wymogów jest bardzo krótki. Jeszcze w miesiącu wrześniu winniśmy podjąć decyzję o przystąpieniu do utworzonej jednostki zarządzającej tym systemem – Spółdzielni Systemu Ochrony Zrzeszenia BPS oraz podpisać umowę o uczestniczeniu w Systemie Ochrony Instytucjonalnej. Ze względu na istotność podejmowanych kwestii, musi na ten temat wypowiedzieć się nasz najwyższy organ samorządowy – Zebranie Przedstawicieli. Kolejnym etapem będzie uznanie utworzonego systemu ochrony przez Komisję Nadzoru Finansowego.

Które z punktów ustawy budzą obawy i dlaczego?

Obawy to może za duże słowo..., ale nowelizacja Ustawy oprócz wprowadzania norm ostrożnościowych w zakresie płynności i wypłacalności wprowadza do polskiego prawa unijną zasadę, że bank będzie mógł ograniczyć wykup udziałów członkowskich w sytuacji, gdy jego kondycja finansowa będzie tego wymagała. Jest to w naszym prawodawstwie nowość, na którą być może w przyszłości będziemy się decydować, ale musi być zmieniony w tym zakresie nasz Statut, a na to też wymagana jest zgoda Zebrania Przedstawicieli. Na wprowadzenie tej zmiany ustawodawca daje nam czas – 12 miesięcy od dnia wejścia ustawy w życie.

Kolejna kwestia to koszty funkcjonowania utworzonego IPS. Koszty te, to szacunkowo 1 milion zł, związane z organizacją spółdzielni i zakupem sprzętu oraz około 800 tys. zł związane z jego funkcjonowaniem.



Oczywiście będą to koszty, w których partycypować będą wszyscy uczestnicy systemu, czyli nasz Bank również. Zgodnie z przyjętymi rozwiązaniami uczestnicy systemu ochrony będą zobowiązani do utrzymywania na kontach w IPS-ie tzw. „depozytu obowiązkowego”, którego wielkość obliczana w odniesieniu do depozytów klientów zgromadzonych w BS, będzie wynosić od początkowo 5% do docelowo 10%.

Wymagać będzie to przebudowy bilansu Banku oraz uwzględnienia dodatkowych pozycji wpływających na wielkość osiąganego wyniku finansowego.

Jakie korzyści mogą przynieść wprowadzone zmiany?

Korzyści są bardzo duże, z tym, że nie można ich rozpatrywać tylko w ujęciu rachunku zysków i strat Banku. Korzyści powinny odczuć nasi Klienci, bo celem Systemu Ochrony jest zapewnienie stabilności finansowej Banku, co bezpośrednio przekłada się na bezpieczeństwo zgromadzonych depozytów naszych Klientów.

Podstawowym zyskiem jest uzyskanie wzajemnych gwarancji płynnościowych od pozostałych uczestników systemu i łatwiejsze spełnienie nowych norm płynnościowych (limit NSFR - Net Stable Funding Ratio), zwolnienie z indywidualnego przestrzegania normy LCR – Liquidity Coverage Ratio). Zmianie ulegnie także waga ryzyka stosowana w odniesieniu do wzajemnych ekspozycji/należności, która otrzymała poziom 0%, dotychczas było to 20% lub 50%. Daje to możliwość uwolnienia dodatkowych kapitałów, które mogą zostać wykorzystane w działalności kredytowej, a dodatkowo wpłyną na poprawę wskaźników wypłacalności.

Zmianie ulegnie wartość opłaty na KNF, która zmniejszy się o 20%. Część opłaty na BFG (50% opłaty rocznej i 100% opłaty ostrożnościowej) zostanie przekierowanych na Fundusz Zabezpieczający w IPS-ie. Mimo tych zmian nie ulegną zmniejszeniu gwarancje depozytów ze strony BFG, które pozostaną na dotychczasowym poziomie 100 tys. Euro. /red.DS/

SANBank docenia młodych medalistów

21 lipca w siedzibie naszego Banku odbyło się spotkanie z medalistami Katolickiego Klubu Sportowego Victoria, którego NBS jest sponsorem.

Podczas spotkania zorganizowano konferencję prasową z udziałem regionalnych mediów w trakcie, której zaprezentowano efekty współpracy SANBanku z KKS Victoria oraz złożono gratulacje za wysokie osiągnięcia sportowe dla **Bartłomieja Stója**, który **zdołał złoty medal** za rzut dyskiem podczas Mistrzostw Europy Juniorów w Lekkiej Atletyce w Szwecji ustanawiając rekord Polski i rekord Mistrzostw, oraz dla **medalistek** Mistrzostw Polski Juniorów w Lekkiej Atletyce w Białej Podlaskiej - **Oliwi Pakuła**, **Angeliki Sarna**, **Aleksandry Barszcz** i **Klaudii Chmielowskiej**.



Zarząd Nadsańskiego Banku Spółdzielczego doceniając osiągnięcia młodych medalistów złożył na ich ręce listy gratulacyjne, kwiaty i nagrody finansowe oraz życzył dalszych sukcesów.

KREDYT

Mieszkanie dla Młodych



Zamieszkać u siebie

zyskaj rządowe dofinansowanie do wkładu własnego

na swoje pierwsze mieszkanie lub dom

Szczegóły oferty na stronie www.sanbank.pl



Jesteśmy Twoim Bankiem

Otwarcie nowego Oddziału SANBanku w Tarnowie

14 maja br. roku Nadsański Bank Spółdzielczy dokonał uroczystego otwarcia nowego Oddziału w Tarnowie. To już 25 placówka naszego Banku i jednocześnie druga w województwie małopolskim.

W uroczystości wzięli udział zaproszeni goście, w tym Zbigniew Proć – Prezes Izby Przemysłowo-Handlowej w Tarnowie, Andrzej Cyganowski – Prezes Małopolskiego Funduszu Poręczeń, Krzysztof Story – Prezes Fundacji Rozwoju Bankowości Spółdzielczej, Beata Srebro – Dyrektor Oddziału BPS w Tarnowie oraz przedsiębiorcy regionu małopolskiego.

Przebiega wstęgi dokonali Przewodniczący Rady Nadzorczej Andrzej Kocój, Prezes Zarządu Stanisław Kłapeć wraz z Członkami Zarządu oraz Dyrektor nowego Oddziału Pani Bożena Marek. Zgodnie z tradycją nowy Oddział został poświęcony przez ks. Zbigniew Szostaka –Kustosza Sanktuarium Błogosławionej Karoliny Kózkówny i oficjalnie oddany do użytku.



Podczas uroczystości Prezes Stanisław Kłapeć powiedział - „Uczestniczymy w oddaniu do użytku już 25 placówki naszego Banku. Po doświadczeniach zdobytych w Rzeszowie, Krakowie i Warszawie nadszedł czas na Tarnów. Jesteśmy Bankiem o polskim kapitale, z całkowicie polskim rodowodem, kadrami i jego władzami. Budowaliśmy kapitały naszego Banku wytrwale i konsekwentnie. Dziś służą przedsiębiorcom, rolnikom, samorządom gmin, miast i powiatów, pozwalając nam na prowadzenie działalności na terenie całego kraju. Od dziś mogą z nich korzystać również mieszkańcy Tarnowa. Jesteśmy członkami Grupy BPS, liczącej dziś 359 banków zrzeszonych z Bankiem Polskiej Spółdzielczości i daje to nam zwiększone poczucie siły i bezpieczeństwa”.

Tarnowski Oddział Nadsańskiego Banku Spółdzielczego w swojej nowej placówce przy ul. Mościckiego 52 będzie świadczył pełny wachlarz usług i produktów bankowych głównie dla małych i średnich przedsiębiorstw, wspólnot mieszkaniowych, samorządów i klientów indywidualnych. Do dyspozycji klientów uruchomiony został bankomat z funkcją wpłatomatu.



Wsluchujemy się w potrzeby Klientów

Tarnów to drugie po Krakowie miasto pod względem ilości zabytków w południowej Polsce. Znajduje się w nim wiele historycznych obiektów i ciekawych miejsc, ale czy jest dobrym miastem na prowadzenie biznesu - **pytanie skierowaliśmy do Bożeny Marek - Dyrektora nowego Oddziału NBS w Tarnowie.**

Pochodzi Pani z Tarnowa, wiele lat pracowała Pani również przy obsłudze bankowej nie tylko mieszkańców Tarnowa, ale i biznesu. Czy Tarnów to dobre miejsce na prowadzenie usług finansowych?

O tym, że Tarnów to odpowiednie miejsce na prowadzenie biznesu najlepiej świadczy fakt, że swoje oddziały prowadzą tu prawdopodobnie wszystkie Banki komercyjne i duża część banków spółdzielczych. Miasto jest wprawdzie pełne bogatej architektury i historii, jednak znane jest bardziej z tradycji przemysłowych oraz przedsiębiorczości mieszkańców. Zatem prowadzenie usług finansowych jest tu jak najbardziej zasadne. Wiadomo jednak, że każdy rynek jest inny, a jego specyfika sama w sobie stanowi wielkie wyzwanie - takie jak teraz stoi przed NBS, którego oddział w Tarnowie musi zbudować swoją pozycję od podstaw. Mocno wierzę jednak w to, że znając szanse i perspektywy Tarnowa poradzimy sobie także i z tym zadaniem, a z czasem wpiszemy się trwale w lokalny „krajobraz”, jako instytucja profesjonalnie obsługująca klienta zarówno detalicznego, jak i biznesowego.

Jaki segment rynku jest dla Was najważniejszy?

W strategii działania nowego Oddziału w początkowym okresie funkcjonowania duży nacisk kładzie się na pozyskanie klienta biznesowego, który w naturalny sposób otwiera drogę do obsługi klienta detalicznego. Tak też jest w przypadku naszego Oddziału. Docelowo jestem jednak zwolennikiem realizacji modelu uniwersalnego banku, gdzie każdy segment klienta znajdzie dopasowaną do swoich potrzeb i oczekiwań ofertę. Moją ambicją jest wzbudzenie wśród mieszkańców Tarnowa i lokalnych podmiotów gospodarczych przekonania o trafności decyzji, co do wyboru naszego Banku do współpracy.

Co NBS ma do zaoferowania na nowym rynku?

Poza standardowymi usługami finansowymi, mamy do zaoferowania przede wszystkim rzetelność obsługi i przejrzystość zasad. Do każdego klienta podchodzimy z pełnym profesjonalizmem i zaangażowaniem, bez względu na to czy jest to osoba prywatna czy firma. Traktujemy każdego klienta indywidualnie i zapewniamy mu uczciwość i pełne zaangażowanie.

W Tarnowie obecne są zarówno banki komercyjne, jak i banki spółdzielcze. Jak Oddział NBS radzi sobie z silną konkurencją?

NBS realizuje swoją politykę biznesową głównie w oparciu o trwałe, bazujące na solidnych podstawach relacje z klientem, dające poczucie partnerstwa i współpracy nie tylko w czasie dynamicznego rozwoju, ale i w momentach kryzysowych. To, co wyróżnia nasz Bank od konkurencji to przede wszystkim realne „wsluchiwanie” się w potrzeby klienta, ich właściwe rozpoznawanie, a nie tylko kreowanie. W takiej sytuacji kwestia dopasowania się do oczekiwań klienta jest naturalną konsekwencją działania doradcy.

Czy po kilku miesiącach od otwarcia Oddziału może Pani powiedzieć, jaki rodzaj klientów udało się Wam pozyskać?

Bardzo cieszy mnie zainteresowanie osób fizycznych zarówno kontami osobistymi jak i produktami lokacyjnymi, zwłaszcza promocyjnie oprocentowanymi, ale pozyskaliśmy także klientów o potrzebach kredytowych, zarówno w segmencie detalicznym jak i firmowym. Rozpoczęliśmy współpracę z klientami prowadzącymi działalność w branży odzieżowej, transportowej, przetwórstwa tworzyw sztucznych, przetwórstwa „agro”, a także w handlu hurtowym i detalicznym.



Bożena Marek- Dyrektor Nadsańskiego Banku Spółdzielczego O/Tarnów

Jest absolwentką Wydziału Handlu Zagranicznego Akademii Ekonomicznej w Krakowie. Ukończyła studia w 1989 r. Z bankowością związana jest od 1990 r., a swoje doświadczenie zawodowe zdobywała pracując w ING Bank Śląski SA, BPH SA, a od 2006 r. w BGŻ SA, gdzie pełniła funkcję Dyrektora Mikroregionu Tarnów.

Jakie są plany na przyszłość tarnowskiego Oddziału?

Myślę, że wartości, którymi od lat kieruje się NBS są kluczowe dla realizacji planów na przyszłość tarnowskiego Oddziału. Dlatego w swoich działaniach będę dążyć do tego, aby te wartości przewodziły w relacjach z naszymi klientami. Ponadto chciałabym stworzyć taką atmosferę pracy, żeby motywacją dla nas był każdy dobrze obsłużony klient, a ten z kolei stanowił najlepszą rekomendację dla kolejnego klienta.

W naszych najbliższych planach mamy zamiar dotrzeć do jak najszerszego kręgu klientów z informacją o naszej ofercie poprzez udział w lokalnych wydarzeniach i współpracę z O/Kraków w podobnych imprezach organizowanych w Krakowie.

Ma Pani jakieś motto, którym kieruje się w życiu zawodowym?

Moim zawodowym motto jest to, aby nie tracić czasu na to, na co wpływu nie mamy, ale inwestować swoją energię w to, co się liczy i co pozwoli nam osiągnąć zamierzone cele.

Myślę, że te słowa sprawdzą się nie tylko w pracy, ale i w życiu prywatnym, dlatego dziękując Pani za rozmowę życzę dużo pozytywnej energii i powodzenia w realizacji wszystkich zamierzonych celów. /red.DS/

Krok w przyszłość z SANBankiem

3 czerwca br. w siedzibie Regionalnej Izby Gospodarczej w Stalowej Woli odbyło się rozstrzygnięcie konkursu na najciekawszy i innowacyjny pomysł biznesowy, w którym Nadsański Bank Spółdzielczy dokonywał oceny merytorycznej przygotowanych przez młodzież biznes planów oraz był jednym z fundatorów nagród.

"Krok w przyszłość", to konkurs skierowany do uczniów szkół ponadgimnazjalnych z powiatu stalowowolskiego, niżańskiego i tarnobrzskiego, którego inicjatorem jest Liceum Ogólnokształcące im. Komisji Edukacji Narodowej w Stalowej Woli.

Konkurs składał się z dwóch etapów. Pierwszym było przygotowanie biznesplanu, drugim natomiast prezentacja ustna. Głównym kryterium oceny były innowacyjność, realność przyjętych założeń, wiarygodność parametrów finansowych oraz umiejętność prezentacji pomysłu. Jury oceniło 17 prac i wybrało dziesięciu najlepszych uczniów, którzy przeszli do drugiego etapu.



Zwycięzcą konkursu została Paulina Pamuła z projektem „Eko Smakosz” – Catering ze zdrową żywnością i usługami dietetycznymi, drugie miejsce przyznano Aleksandrze Knap za biznes plan na Niepubliczne Przedszkole Integracyjne „Wróbelek Elemelek”, natomiast na trzecim miejscu znalazła się Justyna Loryś za pomysł na działalność produkcyjno-usługową origami „World needlework”.

Modernizacja Oddziału w Bojanowie

Aby podnieść komfort obsługi naszych Klientów dokonaliśmy modernizacji sali operacyjnej Oddziału Nadsańskiego Banku Spółdzielczego w Bojanowie.



Nowa aranżacja odpowiada nowoczesnym standardom bankowości i umożliwia komfortową obsługę oraz indywidualne podejście do potrzeb i oczekiwań Klientów. Serdecznie zapraszamy!

KREDYT

Bezpieczna Gotówka

Kredyt, o który nie musisz się martwić



Z naszymi Klientami

W okresie letnim Nadsański Bank Spółdzielczy brał udział w licznych ważnych wydarzeniach w naszym regionie. Jako sponsor pomagał w zorganizowaniu sportowych imprez plenerowych, dożynek gminnych oraz pikników gdzie prezentował swoje produkty bankowe, rozdawał zielone baloniki oraz częstował firmowymi „krówkami”. Przedstawiamy krótką fotorelację z tegorocznych imprez.



Międzynarodowy Bieg Uliczny Konstytucji 3-go maja w Stalowej Woli



Kapucyński Piknik Charytatywny przy Klasztorze Braci Mniejszych Kapucynów



Dni Stalowej Woli - dyktando Gzęgźółki - wręczenie głównej nagrody



Dni Miodu w Bojanowie



Dożynki Gminne w Bieleńcu



Flisacy - Dni Ulanowa



Dożynki Powiatu Niziańskiego w Jeżowie



Wiklina nad Sanem - Dni Rudnika



Dni Chleba w Nisku

Relacje z pozostałych wydarzeń dostępne są na naszym profilu



SANBank na Małopolskim Forum Finansowym w Krakowie



15 czerwca w Starej Zajezdni na krakowskim Kazimierzu odbyło się **III Małopolskie Forum Finansowe**, która jest jedyną całodzienną imprezą branżową oferującą przedsiębiorcom pełny pakiet usług i informacji.

Podczas Targów mieliśmy okazję nie tylko zaprezentować swoją ofertę produktową, ale również udzielić informacji o marce Nadsańskiego Banku Spółdzielczego oraz zaprosić Firmy do współpracy z krakowskim O/SANBanku oraz nowo powstałym Oddziałem w Tarnowie. Organizatorem MFF była Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A., która zaoferowała zarówno nowopowstałym jak i działającym już na rynku firmom warsztaty, bezpłatne doradztwo biznesowe oraz wykłady z zakresu aktualnych możliwości dofinansowania działalności gospodarczej.

Podczas Forum odbyły się również Targi Produktów Finansowych blisko 40 Banków instytucji otoczenia biznesu, w tym i SANBanku, które zaprezentowały ofertę kierowaną zarówno do startujących jak i prężnie działających przedsiębiorców z całej Małopolski.

Rankingi banków spółdzielczych

Wysokie wyniki finansowe, polski kapitał, czy nieustanny rozwój, to tylko niektóre cechy, dzięki którym NBS utrzymuje wysoką pozycję w rankingach banków spółdzielczych w Polsce.



W ostatnim czasie NBS znalazł się na 16 miejscu rankingu **"Najlepszy Bank"**, który od 23 lat organizowany jest przez Gazetę Bankową. W tegorocznej edycji wzięło udział blisko 20 banków komercyjnych i 100 Banków Spółdzielczych. Zostały one poddane ocenie pod względem dynamiki, struktury i efektywności działania.

W Krajowym Rankingu **„Wyróżniające się banki spółdzielcze”** - edycja 2015, opublikowanym przez miesięcznik „Nowoczesny Bank Spółdzielczy”, w klasyfikacji końcowej najefektywniejszych banków NBS znalazł się na równie wysokim, bo 10 miejscu. Ranking

sporządzono na podstawie badań ankietowych 563 Banków działających na koniec 2014r. w zrzeszeniach Banku Polskiej Spółdzielczości S.A. i SGB-Banku SA, a także poza ich strukturami. Pod uwagę brane były podstawowe dane bilansowe za ostatnie dwa lata (2013 i 2014) – na ich podstawie wyłoniono 100 najlepszych banków spółdzielczych.

Z kolei dziennik „Rzeczpospolita”, po analizie współczynników oraz danych finansowych, w ukazującym się dodatku **„Świat pieniądza”**, umieścił Bank na 20 miejscu w kategorii Banki Spółdzielcze.



KARTY KREDYTOWE

- ✓ Darmowy kredyt do 51 dni !
- ✓ Twój stały dostęp do kredytu



Zeskanuj kod i poznaj wszystkie zalety karty kredytowej



Szczegóły oferty na stronie www.sanbank.pl

Jesteśmy Twoim Bankiem

Wspieramy kulturę

Nadsański Bank Spółdzielczy od 15 już lat wspiera finansowo i rzeczowo ZPiT „Lasowiacy”, przyczyniając się do jego rozwoju i odnoszonych sukcesów w kraju i zagranicą.

W ostatnim czasie Zespół Pieśni i Tańca „Lasowiacy” reprezentował Polskę na **X Światowym Festiwalu Folklorystycznym** w Burgum, w Holandii.



Marek Zaremba -Prezes ZPiT „Lasowiacy” - Jestem wdzięczny za wieloletnią pomoc finansową, jaką otrzymujemy od Zarządu Nadsańskiego Banku Spółdzielczego. Dzięki niej młodzież może rozwijać swoje talenty, a także promować naszą małą ojczyznę na całym świecie. Korzystając z okazji w imieniu swoim i wszystkich

członków Zespołu chciałbym serdecznie podziękować Zarządowi Banku za okazywaną pomoc i wsparcie w organizacji działań związanych z wyjazdem na Światowy Festiwal Folklorystyczny w Burgum.



ZPiT „Lasowiacy” otrzymał nominację od Rady Ekspertów Polskiej Sekcji C.I.O.F.F – Światowej Organizacji Festiwali Folklorystycznych i Sztuki Ludowej w Warszawie. W Festiwalu, oprócz reprezentującego Polskę ZPiT „Lasowiacy”, brały udział zespoły z Meksyku, Chile, Botswany, Holandii, Litwy i Serbii.

PAKIET Konto na Miarę

Korzyści

- **bezpłatny** dostęp do bankowości internetowej
- **brak opłaty** za prowadzenie rachunku
- **brak opłaty** za przelewy realizowane przez bankowość internetową
- **brak opłaty** za realizację stałych zleceń przez bankowość internetową
- **ponad 4 700 bezprowizyjnych** bankomatów
- **łatwy i szybki** dostęp na rachunek dzięki międzynarodowej karcie debetowej

- **bezpłatne** ubezpieczenie od następstw nieszczęśliwych wypadków oraz bezpłatny pakiet ubezpieczeń kart płatniczych
- **brak opłaty** za kartę*

Opłata za pakiet wynosi **0 zł**** / 10 zł

* opłata za obsługę karty wynosi 0 zł, gdy bezgotówkowe transakcje wykonane kartą debetową w miesiącu poprzedzającym pobranie opłaty przekraczają 500 zł

** Opłata za pakiet wynosi 0 zł, gdy miesięczne wpływy na rachunek z miesiąca poprzedzającego pobranie opłaty wynoszą min. 2 000 zł



Szczegóły oferty na stronie www.sanbank.pl

Jesteśmy Twoim Bankiem

Podniebny biznes

O początkach firmy lotniczej, jej sukcesie i pasji rozmawiamy z **Panem Markiem Bujnym**-Prezesem firmy **Ultratech**.

Jest Pan właścicielem firmy produkującej części dla największych koncernów lotniczych na świecie. Skąd pomysł na taki rodzaj działalności? Jakie były początki Pańskiej firmy?

Od 1982 do 1998 roku pracowałem w WSK „PZL Rzeszów” S.A., gdzie byłem kierownikiem zamiejscowego wydziału produkcyjnego zatrudniającego 460 pracowników. Chciałem, aby ten wydział maksymalnie usamodzielnić, aby móc go szybciej rozwijać i realizować moje pomysły biznesowe. Gdy stwierdziłem, że się to nie uda, odszedłem i zatrudniłem się w angielskiej firmie, w której niestety bezskutecznie przekonywałem do otwarcia firmy produkcyjnej w Polsce. W końcu namówiłem do pomysłu założenia firmy produkcyjnej brata mojej żony. On dysponował wtedy pewnym kapitałem, ja miałem pomysły i doświadczenie, więc 19 lipca 2000 roku zarejestrowaliśmy Ultratech Sp. z o.o., no i tak się to zaczęło w wynajętym budynku w Rzeszowie. Wzięliśmy wówczas w leasing japońską maszynę obróbczą i niemiecką maszynę pomiarową i pierwsze kroki skierowaliśmy do naszego byłego Dyrektora z WSK – Marka Dareckiego, który wówczas kierował firmą Menasco w Krośnie. Był to dobry moment, bo Marek Darecki postanowił właśnie znaleźć firmy, które byłyby dostawcami do jego zakładu w Krośnie produkującego podwozia do samolotów.



Jak wygląda park maszynowy zakładu produkującego części do samolotów?

Już na samym początku wbrew niektórym podpowiedziom naszych kolegów-przedsiębiorców zdecydowaliśmy z moimi współnikami, że musimy wyleasingować nowe, najlepsze w swojej klasie maszyny obróbcze i najlepszą maszynę pomiarową. Szybko okazało się, że mieliśmy rację, bo wprowadzić maszyny były bardzo drogie, ale byliśmy w stanie wykonywać na naszym japońskim centrum obróbkowym najbardziej skomplikowane części lotnicze, a na niemieckiej maszynie pomiarowej dokładnie te części pomierzyć. Taką politykę stosuję do dzisiaj i nawet jeśli zdarza mi się okazyjnie kupić używaną obrabiarkę, to musi to być maszyna z najwyższej półki. Pierwsze nasze obrabiarki do dzisiaj wiernie nam służą, a naszych klientów nigdy nie musieliśmy przekonywać, że damy radę wykonać i pomierzyć ich części. Obecnie posiadamy oprócz kilku konwencjonalnych, 24 głównie japońskie numeryczne (CNC) maszyny obróbcze i 3 niemieckie maszyny pomiarowe.

Jakie jest zapotrzebowanie rynku w tym zakresie?

Światowe prognozy mówią o wzroście rynku produkcji samolotów i śmigłowców w najbliższych latach o 4-5 % każdego roku. Moim zdaniem wzrost produkcji lotniczej w Polsce będzie znacznie większy, bo obserwujemy stale wzrastające zainteresowanie dużych światowych firm lotniczych inwestowaniem w Polsce lub lokowaniem produkcji w Polsce. Za tymi dużymi zaczynają podążać średnie i małe firmy – ich kooperanci. Ten wzrost zainteresowania Polską wynika z paru powodów, a główne z nich to wysoki wykwalifikowany kadra, szybko adaptująca się do nowych wyzwań i wdrażająca nowe rozwiązania techniczne i technologiczne oraz 80 - letnia tradycja branży lotniczej w naszym regionie, która tworzy sprzyjający klimat wokół naszej branży. Niebagatelnym atutem naszych firm lotniczych jest też to, że przy rozsądnych kosztach oferujemy wysoką jakość wyrobów, stabilność dostaw i przewidywalność działań. Stale też podnosimy wydajność i efektywność produkcji. To wszystko powoduje, że coraz więcej zagranicznych firm chce nawiązać współpracę z polskimi firmami lub ulokować swoje firmy w Polsce. Niezmiernie ważna jest też przychylność i wysokie zrozumienie znaczenia branży lotniczej przez władze lokalne. Lotnictwo w województwie podkarpackim ma status kluczowych specjalizacji i będzie również dzięki temu mocno promowane i wspierane finansowo, chociażby poprzez dotacje i inne instrumenty wsparcia.

Rozwój firmy na pewno zależy od właściciela, jego decyzji, może wyrzeczeń. Jakie czynniki wpłynęły na sukces Pana firmy?

Mówiąc krótko, ale niekoniecznie w kolejności ważności: pasja



My byliśmy nowo powstałą małą firmą z tylko jedną maszyną, ale Marek znał nas dobrze osobiście, wiedział, co potrafimy i na co nas stać. Oczywiście pozyskiwaliśmy również innych klientów z branży lotniczej. Wzrost naszej firmy został jednak gwałtownie zahamowany po zamachach terrorystycznych z 11 września 2001 roku, gdy wkrótce potem cały rynek produkcji lotniczej się załamał. Musieliśmy szybko znaleźć klientów z innych branż przemysłowych. Ponieważ nie mogliśmy się dogadać z bankami w sprawie kredytowania naszych planów rozwojowych, musieliśmy rozwijać się bazując na własnych, wypracowanych środkach i leasingach operacyjnych. Obecnie siedziba Ultratech Sp. z o.o. znajduje się w Sędziszowie Małopolskim przy ulicy Fabrycznej 4A, gdzie zajmuje budynek o powierzchni 3 500 metrów kwadratowych.

i zamiłowanie do branży, w której podejmuje się działanie, ciekawość i otwartość na sygnały z otoczenia, ciągłe dążenie do doskonałości i wprowadzanie zmian, niepoddawanie się przeciwnościom, ale wręcz wyciąganie wniosków i szukanie pozytywów w doznanych porażkach (choć wiem, że brzmi to trochę dziwnie), brak kompleksów w stosunku do konkurencji i szybkie reagowanie na pojawiające się okazje biznesowe, bo one najczęściej tak jak nagle się pojawiają, tak bardzo często szybko znikają. Oczywiście kluczową sprawą jest dobór pracowników i odpowiednia współpraca z nimi, bo sukces firmy zależy w zdecydowanym stopniu od pracujących w niej ludzi. Na pewno nie byłbym w stanie rozwinąć firmy i osiągnąć sukcesu bez wsparcia mojej żony, która nie tylko cierpliwie znosiła (i znosi



nadal) moje wydłużone godziny pracy i olbrzymie zaangażowanie w prowadzenie firmy, ale też aktywnie wspierała mnie w różnych działaniach i stworzyła w naszym domu ostoję spokoju i bezpieczeństwa, przejmując jednocześnie ciężar wychowania trójki naszych dzieci. Cieszę się bardzo, że dwójka z nich po ukończeniu studiów na Politechnice Rzeszowskiej już pracuje w naszej firmie.

Co Pana interesuje szczególnie w lotnictwie?

W ostatnich latach dzięki wyjazdom organizowanym i finansowanym w ramach pomocy de minimis przez PALiZ w Programie „Polska Wschodnia” wiele podróżowałem po całym świecie – od USA i Kanady przez różne kraje w Europie po Chiny, Koreę, Japonię, Singapur i Australię. Brałem tam udział w Salonach Lotniczych, a także w spotkaniach z przedsiębiorcami lotniczymi i przedstawicielami różnych instytucji związanych z lotnictwem oraz przedstawicielami władz lokalnych. Wizyty na Salonach Lotniczych oraz w firmach produkcyjnych (np. na liniach montażowych Boeinga w Seattle, Airbusa w Tuluzie czy w naszych zakładach PZL Mielec) dały mi okazję zobaczenia jak wyglądają samoloty czy śmigłowce w czasie montażu. Było to dla mnie niesamowite przeżycie, bo uświadomiło mi jak bardzo skomplikowaną konstrukcją jest samolot czy śmigłowiec, jak wiele skomplikowanych części ciasno w nim upakowanych znajduje się w jego kadłubie i skrzydłach. I ta świadomość, że to wszystko musi działać perfekcyjnie i bezawaryjnie, bo przecież samolot nie może w razie awarii tak jak samochód zjechać na pobocze drogi i czekać na pomoc drogową. Na salonach lotniczych mogłem też zobaczyć jak wyglądają w szczegółach jedne z najwspanialszych wytworów człowieka – czyli silniki lotnicze. Zwykły pasażer samolotu widzi tylko 2 lub 4 duże „beczki” podłączone pod skrzydłami samolotu lub przymocowane z tyłu kadłuba z jakimiś wentylatorami widocznymi z przodu. Po zdjęciu obudowy pojawia się silnik w pełnej krasie opleciony setkami metrów rurek doprowadzających paliwo, oleje, powietrze. Aby w prostych słowach przybliżyć Państwu to co potrafi silnik lotniczy, a w jego stacjonarnej wersji – turbina gazowa mogę powiedzieć, że w pomieszczeniu wielkości przyczepy do przewożenia konia można zainstalować turbinę wraz z generatorem prądu, która jest w stanie w sposób ciągły dostarczać energię elektryczną dla 1 500

gospodarstw domowych – czyli dla całego małego miasteczka. Aby zapewnić dla takiego miasteczka energię z paneli fotowoltaicznych trzeba byłoby pokryć tymi panelami 2 hektary pola i oczywiście mielibyśmy energię w dzień, i to tylko wtedy, gdy świeci słońce.

Poza prowadzeniem własnej działalności, jest Pan również członkiem Zarządu Stowarzyszenia Dolina Lotnicza - najbardziej rozpoznawalnej marki Podkarpacia na świecie. Jaki jest cel i wizja Stowarzyszenia?

Tak, jestem również jednym z członków założycieli (w 2003 roku) tego klastra przemysłowego i od samego początku aktywnie działam na rzecz jego rozwoju. Jest kilka głównych celów Stowarzyszenia, ale do najważniejszych należy wspieranie rozwoju przemysłu lotniczego w regionie, wpływanie na system edukacji dzieci, młodzieży i studentów oraz wpływanie na władze lokalne, centralne i Unijne, aby dbały o rozwój branży lotniczej i czyniły w tym kierunku właściwe kroki.

Co spowodowało, że rozpoczął Pan współpracę z NBS?

Współpracę z NBS rozpocząłem w lipcu 2014 roku. Zdecydowałem o tym szybki rozwój mojej firmy i wynikający z tego znaczny wzrost potrzeb inwestycyjnych, a konkretnie potrzeba gruntownej modernizacji naszego budynku produkcyjno-administracyjnego w Sędziszowie Małopolskim oraz konieczność zakupu bardzo drogiej szwajcarskiej obrabiarki.

Za co Pan ceni współpracę z NBS?

Cenię sobie współpracę z NBS za to, że od mojego doradcy ze strony NBS aż po Kierownictwo i Dyrekcję Banku wszyscy prezentują bardzo wysoki profesjonalizm i działają jak dobrze rozumiejący się i współpracujący zespół, którego celem jest zdobycie klienta, a potem stworzenie mu jak najlepszych warunków rozwoju biznesu dzięki udzielonemu wsparciu kredytowemu. Bardzo ważne było to, że przedstawiciele Kierownictwa i Dyrekcji Banku przyjeżdżali do mnie i wysłuchiwali moich wywodów na temat tego, jak działa moja firma, co i jak robimy. A potem po szybkiej weryfikacji przedstawionych przeze mnie dokumentów firmowych podjęto



pozytywną decyzję, co było dla mnie niezmiernie ważne. Nie ukrywam też, że jestem z siebie dumny, że udało mi się zainteresować wszystkie odwiedzające mnie Panie z NBS moim ukochanym lotnictwem. Nie byłoby to oczywiście możliwe, gdyby nie ich otwartość, chęć słuchania i ambicja wejścia w kredytowanie tej niełatwej zdominowanej przez mężczyzn branży.

Czy ma Pan już plany na kolejne inwestycje?

W przeciągu ostatniego roku zrealizowaliśmy z pomocą NBS naprawę duże inwestycje w infrastrukturę i maszyny.

Teraz musimy zintensyfikować produkcję i zwiększyć sprzedaż, wykorzystując również to, że zdobyliśmy nowych klientów. Przeprowadzone inwestycje pomogły w pozyskaniu klientów i na pewno pomogą w niedalekiej przyszłości zdobyć kolejnych. Złożyliśmy kolejne 2 wnioski w konkursie programu INNOLOT realizowanym ze środków Narodowego Centrum Badań i Rozwoju (NCBiR) oraz wniosek w programie Unijnym Clean Sky 2 (w ramach Horizon 2020). Planuję również złożyć wniosek, którego celem będzie skonstruowanie i wyprodukowanie naszego własnego wyrobu. Jeśli wygramy te konkursy, w co mocno wierzę to będziemy potrzebowali wsparcia NBS do sfinansowania części tych projektów.

Czy warto korzystać z funduszy unijnych? Jak przekonałby Pan naszych Klientów do korzystania z dotacji UE?

Bez fałszywej skromności mogę powiedzieć, że biorąc pod uwagę z jednej strony nieduże jeszcze rozmiary mojej firmy, a z drugiej

strony ilość wygranych przez nas (przy 100% skuteczności) projektów i wielkość pozyskanych środków w postaci dofinansowania działań badawczych i inwestycyjnych - jesteśmy jednym z liderów. Do tej pory było to 8 projektów głównie badawczych lub badawczo – inwestycyjnych w ramach, których otrzymaliśmy dofinansowanie do wielu niezwykle kosztownych maszyn i urządzeń, które z kolei pozwoliły nam na realizację ambitnych zadań badawczych i produkcyjnych, a w konsekwencji na zdobycie nowych klientów. Dodatkowym profitem było nawiązanie i rozwinięcie współpracy z uczelniami technicznymi i wspaniałymi naukowcami. To będzie też procentowało w obecnej i kolejnej Unijnej perspektywie finansowej w postaci nowych projektów, które wspólnie z nimi będziemy realizować. Zatem nie tylko warto, ale trzeba korzystać z funduszy unijnych. /red.DS/

Psychologiczne i kulturowe aspekty inwestowania

Wiadomo, że każdy z nas jest inny i inaczej reaguje na tę samą sytuację. Wychowanie, otoczenie czy cechy charakteru kształtują nasze poglądy i wpływają na działania.

Jak się zachowamy, gdy wejdziemy w rolę inwestora?

Poniżej przedstawiamy kilka typów inwestorów. Być może rozpoznają Państwo w nich siebie lub znajdą wzorzec takiego inwestora, jakim chcieliby się Państwo stać.



Typy inwestorów a poziom ryzyka inwestycyjnego

Piotr Minkina, Dyrektor ds. Produktów Inwestycyjnych Union Investment TFI



Bazując na naszym wieloletnim doświadczeniu, możemy wyróżnić **pięć głównych typów inwestorów**. Pierwszy to **inwestor ostrożny**. Zagadnienia finansowe nie wywołują u niego pozytywnych emocji. Wręcz przeciwnie – często wiąże się z osobistymi obawami i zniechęceniem. Niechęć do podejmowania ryzyka inwestycyjnego jest pochodną m.in. niepewności co do przyszłej sytuacji finansowej.

Drugi typ to inwestor, który choć nie posiada ugruntowanych poglądów na tematy finansowe, do inwestowania podchodzi ze sporym dystansem. Zdecydowanie bardziej **woli unikać ryzyka**, niż korzystać z nadarzających się okazji inwestycyjnych. Kolejnym typem jest inwestor, który **lubi mieć wszystko pod kontrolą**. Pomimo że generalnie woli unikać ryzyka, jest otwarty na nowe możliwości pomnażania kapitału. Jego otwartość na nowe produkty inwestycyjne rośnie proporcjonalnie do zdobywania wiedzy o produktach i rynkach finansowych. Pogłębione rozmowy z tego typu inwestorami wskazują, że zwykle najodpowiedniejszym dla nich rozwiązaniem (przynajmniej na początku) są fundusze pieniężne i obligacyjne.

Wreszcie dochodzimy do **inwestorów gotowych na podjęcie ryzyka**. Inwestują oni chętnie i odważnie. Często mają już pewną wiedzę w zakresie funkcjonowania rynków oraz produktów finansowych. Dla nich (w przeciwieństwie do inwestorów ukierunkowanych na bezpieczeństwo) okazjonalna spekulacja finansowa to element strategii. Tacy inwestorzy najczęściej nie obawiają się o przyszłość finansową i akceptują fakt, że ceną za większy potencjał zysku jest wyższe ryzyko czasowych spadków wartości inwestycji. Dlatego też mogą oni śmiało korzystać z rozwiązań bardziej ryzykownych niż przeciętnie, np. funduszy zrównoważonych lub akcyjnych. Nieco rzadziej możemy spotkać **zdeklarowanych ryzykantów**. Rynek finansowy i wyszukiwanie okazji inwestycyjnych uważają oni nie tylko za sposób na zarobek, ale również za życiową pasję. Także spekulacja finansowa to w ich oczach czysta przyjemność. Dla tego typu inwestorów przeznaczone są wszystkie rozwiązania inwestycyjne (łącznie z tymi, które wiążą się z bardzo wysokim ryzykiem).



Fundusze unijne szansą na rozwój MSP



Środki Unii Europejskiej są dla przedsiębiorców ogromną szansą na rozwoju oraz poprawę konkurencyjności. Są to środki, które można przeznaczyć na inwestycje w środki trwałe, badania i rozwój, tworzenie

nowych produktów i usług, jak również w takie projekty jak – szkolenia, doksztalcanie pracowników oraz finansowanie studiów czy też innych form doskonalenia zawodowego.

Czy warto korzystać ze środków UE?

Przedstawiamy Państwu ogólne korzyści, które według **Lidii Jastrzębskiej** - doradcy Funduszy UE oraz Prezesa Polskiego Klastra Rozwiązań Innowacyjnych i Ekologicznych, pojawiają się na drodze firmy do dotacji.

Dotacje bezzwrotne

Współfinansowanie realizacji projektu przy pomocy środków Unii Europejskiej to dodatkowe źródło finansowania dla Firm. Możemy z nich korzystać w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych RPO, które są podzielone według 16 –tu regionów oraz Programów Ogólnopolskich PO, m.in.: Inteligentny Rozwój, Infrastruktura i Środowisko, Wiedza Edukacja i Rozwój. Są to bardzo ważne źródła finansowania, które pozwolą przedsiębiorcom na realizację inwestycji, po znacznie niższym koszcie, niż w przypadku korzystania z innych źródeł. W tym przypadku firma pokrywa tylko część wydatków, w zależności od RPO czy PO, od 20% do 70% w zależności od regionu i programu.

Dotacje te w poszczególnych regionach, zostają uruchamiane systematycznie, począwszy do III kwartału 2015r. Należy jednak pamiętać, iż na początku przedsiębiorca musi sam zapłacić za całość inwestycji. Określony procent dotacji jest później przedsiębiorcy zwracany na zasadzie refundacji poniesionych kosztów. Dlatego też bardzo ważnym elementem w projektach UE jest dobra współpraca z Bankiem, który zna procedury jakimi kierują się Fundusze UE.

Dotacje zwrotne

Są to pożyczki i kredyty nisko oprocentowane na wyjątkowo preferencyjnych warunkach. Celem tego działania jest wsparcie jak największej liczby przedsiębiorstw. W tym systemie pieniądze będą mogły być wykorzystywane wielokrotnie przez przedsiębiorców, a nie jak w przypadku dotacji – tylko raz.

Dodatkowo pomoc zwrotna udzielana jest zdecydowanie szybciej, a kryteria dostępu zdecydowanie prostsze. Prawdopodobnie pomoc udzielana ma być także po roku 2020. Obecnie są ustalane warunki dotacji. Wstępnie ustalono, iż kwota kredytu może oscylować w zależności od wielkości przedsiębiorstwa od 100.000 zł do 1 000.000 zł. Czas, na jaki zostanie udzielona taka pożyczka/kredyt, to okres nie dłuższy niż 5 lat. Zaś oprocentowanie, które wstępnie ustalono w niektórych Regionalnych Programach, to średnio 3% w skali roku. Pamiętać należy jednak, iż i w tym przypadku będzie obowiązywał udział własny w projekcie. Niestety wysokość nie została jeszcze określona.

Badania i rozwój

Inna formą wsparcia są dotacje na badania i rozwój. Są one szansą na wprowadzenie działalności na zupełnie nowe tory i rozpoczęcie stosowania w niej niespotykanych dotąd, innowacyjnych rozwiązań. Firma może starać się o dofinansowanie projektów z różnych dziedzin, od kupna środków trwałych, wartości

niematerialnych i prawnych, szkoleń, działań badawczo-rozwojowych, do korzystania z usług doradczych. Jednym z działań, które zostanie uruchomione łącznie to „Bon na Innowacyjność”. Celem Programu jest zainicjowanie kontaktów mikro lub małych przedsiębiorców z jednostkami naukowymi. Wsparcie w ramach programu „Bon na Innowacyjność” może być przeznaczone wyłącznie na zakup usługi dotyczących wdrożenia, rozwoju produktu lub technologii. Minimalna wartość kosztów kwalifikowalnych projektu ogółem wynosi 60 000,00 zł, zaś maksymalna wartość kosztów kwalifikowalnych projektu ogółem wynosi 400 000,00 zł. Maksymalna intensywność dofinansowania wynosi 80% wartości kosztów kwalifikowalnych projektu, w przypadku mikro lub małego przedsiębiorcy lub 70% wartości kosztów kwalifikowalnych projektu, w przypadku średniego przedsiębiorcy.

Zatem wszystkie firmy zainteresowane opracowaniem nowego produktu lub procesu od momentu opracowania do momentu uruchomienia prototypu zachęcam do wzięcia udziału w tym projekcie.

Efektom dodatkowym takich działań jest również otrzymanie dokumentacji, która może być wykorzystana do zgłoszenia patentu, który jest własnością przemysłową firmy. Zatem znaczenie firmy na rynku także zyskuje na wartości.



Dotacje na ochronę własności przemysłowej

Kolejnym krokiem jest możliwość otrzymania dotacji na działanie związane z uzyskaniem ochrony własności przemysłowej, tj. patentów, praw ochrony wzoru użytkowego oraz praw na wzory przemysłowe. Minimalna wartość projektu to 10.000 zł zaś maksymalna wartość to 1.000.000 zł. W tym wypadku wsparcie osiąga pułap 50% bez względu na wielkość przedsiębiorstwa i miejsce realizacji projektu.

Wsparcie na starcie

Na dotacje mogą liczyć nie tylko firmy wdrażające innowacyjne rozwiązania. Środki z funduszy strukturalnych są przeznaczone także na uruchomieniu własnej działalności. Dotacje te w znacznym stopniu mogą pomóc zaistnieć na rynku. Jedną z form jest „Wsparcie w Starcie”. Celem Programu jest rozwój przedsiębiorczości oraz tworzenie nowych miejsc pracy. Złożenie kompletnego wniosku uruchamia procedurę kredytową, która podjęta zostanie w ciągu 14 dni roboczych. Pożyczka zostaje udzielona na podjęcie działalności gospodarczej w maksymalnej kwocie do 75 622,80 zł - dla niezatrudnionych i niewykonywujących innej pracy zarobkowej. Dodatkowo, jeśli skorzystamy również